

POLSKA

RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2018

ROLA MIAST W KSZTAŁTOWANIU PRZEWAG
KONKURENCYJNYCH POLSKI

redakcja naukowa

Marzenna Anna Weresa

Arkadiusz Michał Kowalski



SGH

INSTYTUT GOSPODARKI ŚWIATOWEJ
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE



SGH

INSTYTUT GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

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

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

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

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

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

POLSKA

RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2018

**ROLA MIAST W KSZTAŁTOWANIU PRZEWAG
KONKURENCYJNYCH POLSKI**

POLSKA

RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2018

**ROLA MIAST W KSZTAŁTOWANIU PRZEWAG
KONKURENCYJNYCH POLSKI**

redakcja naukowa
Marzenna Anna Weresa
Arkadiusz Michał Kowalski



SGH

OFICyna WYDAWNICZA SGH
SZKOŁA GŁÓWNA HANDELWY W WARSZAWIE
WARSZAWA 2018

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

Recenzent

Grzegorz Węclawowicz

Redakcja językowa

Andrzej Antosik

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2018

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

Wydanie I

ISSN 2083-2281

ISBN 978-83-8030-227-3

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 okładki

Monika Trypuz

Aktualizacja okładki

ADYTON

Skład i łamanie

DM Quadro

Druk i oprawa

QUICK-DRUK s.c.

e-mail: quick@druk.pdi.pl

Zamówienie 71/V/18

Spis treści

Przedmowa	7
<i>Marzenna Anna Weresa, Arkadiusz Michał Kowalski</i>	
CZĘŚĆ I. KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI W LATACH 2010–2017	
Rozdział 1. Porównawcza ocena tendencji rozwojowych w polskiej gospodarce w latach 2010–2017: Polska na tle UE	13
<i>Ryszard Rapacki, Mariusz Próchniak</i>	
Rozdział 2. Zbieżność poziomów dochodu między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią	31
<i>Mariusz Próchniak</i>	
Rozdział 3. Zróżnicowanie dochodów i skala ubóstwa w Polsce w latach 2010–2016 ze szczególnym uwzględnieniem aspektów urbanizacji	45
<i>Patrycja Graca-Gelert</i>	
Rozdział 4. Handel zagraniczny Polski i miast wojewódzkich: przewagi konkurencyjne i bilans płatniczy w latach 2010–2017	67
<i>Mariusz-Jan Radło</i>	
Rozdział 5. Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na proces urbanizacji w Polsce. Heterogeniczność regionów	87
<i>Tomasz M. Napiórkowski</i>	
CZĘŚĆ II. GŁÓWNE CZYNNIKI KONKURENCYJNOŚCI POLSKIEJ GOSPODARKI W LATACH 2010–2017	
Rozdział 6. Kierunki polityki gospodarczej i najważniejsze wyzwania w latach 2010–2017	113
<i>Adam Czerniak, Ryszard Rapacki</i>	
Rozdział 7. Inwestycje i oszczędności krajowe w Polsce w latach 2010–2017	131
<i>Piotr Maszczyk</i>	
Rozdział 8. Działalność badawczo-rozwojowa i innowacyjna a konkurencyjność polskiej gospodarki	149
<i>Marzenna Anna Weresa</i>	

Rozdział 9. Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych	171
<i>Mariusz Próchniak</i>	

CZĘŚĆ III. KONKURENCYJNOŚĆ POLSKICH MIAST

Rozdział 10. Konkurencyjność miast: specyfika, definicja zjawiska i determinanty . . .	189
<i>Magdalena Kachniewska, Arkadiusz Michał Kowalski, Ewelina Szczech-Pietkiewicz</i>	

Rozdział 11. Konkurencyjność i dynamika rozwoju miast w Polsce	211
<i>Arkadiusz Michał Kowalski</i>	

Rozdział 12. Finansowanie projektów rozwoju miast w celu zwiększenia konkurencyjności	227
<i>Katarzyna Sum</i>	

Rozdział 13. <i>Smart city</i> jako forma podnoszenia konkurencyjności miast	241
<i>Ewelina Szczech-Pietkiewicz</i>	

Rozdział 14. Rola przestrzeni miejskich w tworzeniu innowacji	251
<i>Marta Mackiewicz</i>	

Rozdział 15. Finansowanie projektów <i>smart cities</i> z programów ramowych FP7 i H2020 Unii Europejskiej	265
<i>Małgorzata Stefania Lewandowska, Tomasz Gołębiowski</i>	

Rozdział 16. Wpływ turystyki na konkurencyjność i internacjonalizację miast	281
<i>Magdalena Kachniewska</i>	

Rozdział 17. Różnorodność kulturowa miasta: koszty i korzyści. Przegląd badań	307
<i>Lidia Danik</i>	

PODSUMOWANIE

Pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki w latach 2010–2017 ze szczególnym uwzględnieniem konkurencyjności miast	321
<i>Marzenna Anna Weresa, Arkadiusz Michał Kowalski</i>	

Przedmowa

Polska: Raport o konkurencyjności 2018. Rola miast w kształtowaniu przewag konkurencyjnych w Polsce stanowi kontynuację badań porównawczych na temat głównych tendencji rozwoju polskiej gospodarki, które od połowy lat 80. XX w. są prowadzone w Instytucie Gospodarki Światowej, jednostce organizacyjnej Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie (SGH). Celem tegorocznej edycji monografii jest identyfikacja tendencji zmian konkurencyjności polskiej gospodarki w latach 2010–2017 z uwzględnieniem konkurencyjności miast oraz wskazanie czynników wpływających na pozycję konkurencyjną w 2017 r.

Konkurencyjność gospodarek definiuje się w niniejszym opracowaniu, wskazując na jej przejawy, do których należy przede wszystkim wzrost poziomu dobrobytu społeczeństwa przy zapewnieniu zrównoważonego wykorzystania zasobów naturalnych oraz proporcjonalnego podziału korzyści i kosztów wzrostu gospodarczego. W definicji uwzględniono również wymiar międzynarodowy, uwidaczniający się we wzmocnieniu pozycji krajowych dóbr i usług na rynkach zagranicznych oraz w poprawie atrakcyjności danego terytorium dla zagranicznych czynników produkcji (w szczególności atrakcyjności dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich).

Przedmiot badań prezentowanych w niniejszej monografii to pozycja konkurencyjna Polski, która jest analizowana w zestawieniu z krajami, które po okresie transformacji systemowej w latach 90. XX w. stały się częścią Unii Europejskiej w wyniku rozszerzenia tego ugrupowania integracyjnego w latach 2004, 2007 i 2013¹.

Metodykę zastosowaną do wyznaczenia pozycji konkurencyjnej Polski opracował zespół koordynowany przez Instytut Gospodarki Światowej SGH. Wykracza ona ponad proste podejście wynikowe i uwzględnia również czynniki strukturalne wpływające na konkurencyjność Polski. Do wyznaczenia pozycji konkurencyjnej zastosowano analizę porównawczą oraz benchmarking, przyjmując jako punkt odniesienia wyniki ekonomiczne poszczególnych krajów członkowskich oraz średnie wskaźniki dla całej UE. Inne aspekty konkurencyjności polskiej gospodarki, a w szczególności jej determinanty, są analizowane przy wykorzystaniu

¹ Chodzi o kraje Europy Środkowo-Wschodniej, które podobnie jak Polska weszły do Unii Europejskiej na początku XXI w. Są to: Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Słowacja, Słowenia, Węgry, Bułgaria, Rumunia i Chorwacja.

różnorodnych metod właściwych dla opisywanego zagadnienia (m.in. analiza statystyczno-opisowa, modelowanie ekonometryczne, rachunek wzrostu gospodarczego, analiza porównawcza, metoda dedukcji, indukcji) oraz wskaźników ekonomicznych (np. wskaźniki przewag komparatywnych w handlu zagranicznym – RCA, mierniki nierówności dochodowych, w tym współczynnik Giniego, sumaryczny indeks innowacyjności itd.).

Monografia składa się z trzech części, z których każda jest podzielona na rozdziały. W części pierwszej (rozdziały 1–5) wyznaczono pozycję konkurencyjną polskiej gospodarki na tle innych państw Unii Europejskiej na podstawie mierników wynikowych, takich jak: tempo wzrostu gospodarczego, wielkość produktu krajowego brutto analizowana w ujęciu absolutnym i *per capita*, zróżnicowanie dochodów w społeczeństwie oraz skala ubóstwa. Podsumowaniem uzyskanego w ten sposób obrazu poziomu rozwoju polskiej gospodarki jest syntetyczne spojrzenie na pięć podstawowych wskaźników ekonomicznych (tempo PKB *per capita*, inflacja, bezrobocie, deficyt finansów publicznych oraz obrotów bieżących w relacji do PKB), które pokazują kondycję gospodarki wg stanu na koniec 2017 r. Pogłębieniem tego wątku jest analiza konwergencji poziomów dochodu przeprowadzona dla Polski i pozostałych krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które w latach 2004, 2007 i 2013 przystąpiły do Unii Europejskiej. Ocenę sytuacji makroekonomicznej wzbogacono o międzynarodowe aspekty konkurencyjności. Przedmiotem rozważań są powiązania handlowe Polski z zagranicą, a zwłaszcza z pozostałymi krajami UE – głównymi partnerami gospodarczymi Polski (handel towarami i usługami, bilans płatniczy) oraz bezpośrednio inwestycje zagraniczne w Polsce i ich wpływ na regiony.

Druga część monografii (rozdziały 6–9) koncentruje się na czynnikach decydujących o pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki. Zarówno teoria, jak i badania empiryczne podkreślają znaczenie polityki gospodarczej w kształtowaniu konkurencyjności gospodarek. W związku z tym w monografii zostały przedstawione kierunki polityki gospodarczej w latach 2010–2017 i na tej podstawie wskazano najważniejsze wyzwania, które będą miały decydujące znaczenie dla rozwoju gospodarczego i pozycji konkurencyjnej Polski w perspektywie 2020 r.

Kolejna grupa czynników determinujących konkurencyjność gospodarek to zasoby ludzkie, finansowe i niematerialne (wiedza, technologia). Wśród tych, które w monografii poddano szczegółowej analizie, uznając je za kluczowe dla poprawy konkurencyjności Polski, znalazły się: zasoby kapitału krajowego (na ich wielkość wskazują inwestycje oraz oszczędności) oraz innowacje i technologia, z uwzględnieniem zasobów finansowych i ludzkich, niezbędnych dla działalności innowacyjnej,

a także efektów w postaci tworzonych patentów, eksportu towarów wysokiej techniki, usług wiedzochłonnych i sprzedaży innowacyjnych produktów.

Część trzecia monografii (rozdziały 10–17) została poświęcona konkurencyjności miast, które stają się w ekonomii istotnym zagadnieniem badawczym w kontekście procesów i decyzji lokalizacyjnych, w gospodarkach funkcjonujących w zmieniających się uwarunkowaniach (np. rozrost miast i tworzenie megamiast, powstawanie globalnej sieci miast, rozwój klastrów). Rozważania rozpoczyna przedstawienie teoretycznych podstaw analizowanego zagadnienia – podjęto próbę zdefiniowania pojęcia konkurencyjności miasta i określenia jej specyficznych cech oraz wskazano czynniki determinujące konkurencyjność miejską. Punktem wyjścia w badaniach empirycznych jest wyznaczenie konkurencyjności i dynamiki rozwoju miast w Polsce w kontekście zachodzących w ubiegłych dekadach procesów urbanizacyjnych, z uwzględnieniem kryteriów demograficznych i dochodowych. Wykorzystano m.in. wskaźniki określające rozwój kapitału ludzkiego, poziom przedsiębiorczości i sposób zarządzania miastami. Jednocześnie należy zwrócić uwagę na istotne ograniczenia dla badań empirycznych na poziomie miejskim, związane z brakiem danych statystycznych dla wielu wskaźników, które są z reguły stosowane w analizach konkurencyjności przeprowadzanych na poziomie krajów i regionów.

W kolejnych rozdziałach trzeciej części monografii przedstawiono możliwości finansowania miast i realizowanych przez nie projektów dotyczących np. inwestycji w infrastrukturę transportową, działań związanych z ograniczeniem hałasu czy poprawą dostępu do usług społecznych i komunalnych. Omówiono także znaczenie koncepcji *smart city* w mieście dla podnoszenia jego konkurencyjności, zaznaczając, że model *smart city* nie ogranicza się do wymiaru technologicznego, ale uwzględnia także jakość życia, kapitał społeczny, innowacje społeczne, kulturę czy edukację. O ile wykorzystanie technologii nie jest więc celem samym w sobie, to ma ono jednak duże znaczenie dla podwyższania standardu życia mieszkańców, wzrostu dobrobytu czy zrównoważenia rozwoju. Kontynuacją tego wątku jest rozdział 14, w którym omówiono rolę przestrzeni miejskich w tworzeniu innowacji. Miasta są szczególnym środowiskiem sprzyjającym powstawaniu nowych rozwiązań, ponieważ koncentrują się tam zasoby ludzkie, finansowe i organizacyjne. W tym kontekście wskazano na przykłady działań rewitalizacyjnych, które wpłynęły na rozwój innowacyjności w miastach, a także poddano analizie dane dotyczące liczby projektów w obszarze innowacyjności i przedsiębiorczości, współfinansowanych z funduszy unijnych i realizowanych w latach 2007–2013 w największych miastach w Polsce. Połączenie wątków dotyczących koncepcji *smart city* stanowi analiza zawarta w rozdziale 15,

w którym przedstawiono finansowanie projektów *smart cities* z funduszy programów ramowych Unii Europejskiej, z uwzględnieniem głównych obszarów finansowania oraz beneficjentów. W dalszej części monografii przeanalizowano wpływ funkcji turystycznej, stanowiącej najbardziej egzogeniczną ze wszystkich funkcji miejskich, na konkurencyjność i internacjonalizację miast, a także omówiono korzyści i zagrożenia związane z różnorodnością kulturową.

Wyniki analiz podsumowano w zakończeniu. Stanowią one przyczynek do teorii konkurencyjności gospodarek narodowych oraz pozwalają lepiej zrozumieć czynniki determinujące pozycję konkurencyjną w długim i krótkim okresie, ze szczególnym uwzględnieniem konkurencyjności miast.

Marzenna Anna Weresa
Arkadiusz Michał Kowalski

Część I

**Konkurencyjność
polskiej gospodarki
w latach 2010–2017**

Porównawcza ocena tendencji rozwojowych w polskiej gospodarce w latach 2010–2017: Polska na tle UE

Ryszard Rapacki, Mariusz Próchniak

Tło międzynarodowe – tendencje rozwojowe w gospodarce światowej

Przed przejściem do zasadniczej części naszych rozważań poświęconych ocenie wyników gospodarczych Polski w latach 2010–2017, przedstawimy najważniejsze tendencje rozwojowe w gospodarce światowej w tym okresie (tabela 1.1).

Jak wynika ze wstępnych, częściowo jeszcze szacunkowych danych zamieszczonych w tabeli 1.1, globalny produkt krajowy brutto (PKB) zwiększył się w 2017 r. o 3,0%, rosnąc nieco szybciej niż w trzech poprzednich latach, a także szybciej od średniookresowego trendu notowanego w okresie 2010–2013.

Pewne przyspieszenie dynamiki rozwojowej gospodarki światowej w 2017 r. było – podobnie jak w całym analizowanym okresie – przede wszystkim wynikiem szybkiego wzrostu gospodarczego w krajach rozwijających się, gdzie PKB zwiększył się o 4,3%. Na tym tle szczególnie korzystnie wyróżniały się wskaźniki wzrostu gospodarczego w krajach Azji Południowo-Wschodniej (6,0%), w tym zwłaszcza w Chinach (6,8%) i Indiach (6,7%). Na ogólną poprawę koniunktury gospodarczej w świecie wpłynęły także lepsze niż w latach wcześniejszych wskaźniki wzrostu w krajach wysoko rozwiniętych (wzrost PKB o 2,2%). Znaczne przyspieszenie wzrostu gospodarczego (ale od niskiej podstawy) miało także miejsce w krajach transformacji (bez nowych państw członkowskich UE z rejonu Europy Środkowo-Wschodniej), w tym również w Rosji. Z drugiej strony, mimo zakończenia recesji gospodarczej w Ameryce Łacińskiej, wskaźniki wzrostu osiągnięte na tym kontynencie oznaczały – w kategoriach względnych – ujemny wkład do globalnej dynamiki rozwojowej w ubiegłym roku.

Tabela 1.1. Wzrost gospodarczy w świecie w latach 2010–2017 (stopa wzrostu w %)

Region	2010–2013 (średniorocznie)	2014	2015	2016	2017 ^a
Świat	2,8	2,6	2,7	2,4	3,0
Kraje wysoko rozwinięte	1,6	1,9	2,2	1,6	2,2
Strefa euro	0,6	1,3	2,0	1,8	2,1
USA	2,0	2,6	2,9	1,5	2,2
Japonia	1,9	0,3	1,1	1,0	1,7
Kraje transformacji	3,8	0,9	-2,2	0,4	2,2
Rosja	3,6	0,7	-2,8	-0,2	1,8
Kraje rozwijające się, w tym: kraje najstabilniej rozwinięte	6,0 5,7	4,4 5,1	3,9 4,2	3,8 4,3	4,3 4,8
Afryka ^b	4,4	4,3	3,3	1,7	2,6
Azja Płd.-Wschodnia	7,1	6,1	5,8	6,0	6,0
Chiny	9,0	7,3	6,9	6,7	6,8
Indie	7,3	7,2	7,6	7,1	6,7
Ameryka Łacińska	4,1	0,9	-0,6	-1,3	1,0

^a Dane wstępne

^b Z wyłączeniem Libii

Tempa wzrostu grup krajów zostały obliczone jako średnia ważona stóp wzrostu PKB poszczególnych krajów. Wagi oparto na cenach i kursach walutowych z 2010 r.

Źródło: United Nations [2018].

Rozmiary polskiej gospodarki

Analizę wyników gospodarczych osiągniętych przez Polskę w 2017 r. i jej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej rozpoczniemy od przedstawienia krótkiej oceny potencjału gospodarczego kraju na tle gospodarki światowej, a także miejsca Polski pod tym względem w Unii Europejskiej [patrz Matkowski, Próchniak, Rapacki, 2016; Próchniak, Rapacki, 2017].

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

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

Zgodnie ze wstępnymi szacunkami Międzynarodowego Funduszu Walutowego [MFW, 2018], wartość PKB Polski w 2017 r. liczona wg RKW wyniosła 510,0 mld USD, ale wartość PKB liczona wg PSN była ponad dwukrotnie wyższa (1110,7 mld USD). Pod względem wartości PKB wg RKW Polska zajmowała 24. miejsce na liście największych gospodarek świata (między Szwecją i Belgią), a pod względem wartości PKB wg PSN – również 24. miejsce (pomiędzy Nigerią i Pakistanem)¹. W porównaniu z ubiegłym rokiem pozycja Polski w globalnym rankingu gospodarek na podstawie PSN nie uległa zmianie, zaś w rankingu na podstawie RKW poprawiła się o jedno miejsce ze względu na relatywnie szybki wzrost naszej gospodarki na tle innych krajów rozwijających się. Natomiast udział Polski w globalnej wartości produkcji nie zmienił się – wg RKW wynosi on nadal 0,6%, zaś licząc wg PSN: 0,9%. Wskaźnik ten, odzwierciedlający pozycję Polski w gospodarce światowej, pozostaje stosunkowo stabilny od wielu lat, chociaż konkretne miejsce naszego kraju w światowym rankingu gospodarek wg wielkości PKB ulega z roku na rok pewnym zmianom z uwagi na cykliczne wahania produkcji, zmiany stóp inflacji i kursów walutowych oraz pewne korekty danych o PKB i przelicznik walut.

Spójrzmy teraz na dane ilustrujące pozycję Polski w gospodarce Unii Europejskiej (UE28). Tabela 1.2 przedstawia dane o wartości PKB poszczególnych krajów członkowskich UE w 2017 r., wyrażone w EUR wg rynkowych kursów walut i wg parytetu siły nabywczej. Wszystkie dane o PKB w 2017 r. to wstępne szacunki, opublikowane przez Komisję Europejską w październiku 2017 r. [European Commission, 2017], które mogą ulec zmianie. Zawarty w tabeli ranking gospodarek krajów członkowskich

¹ Ranking wg RKW obejmuje 190 krajów. Pierwsze trzy miejsca zajmują USA, Chiny i Japonia, zaś ostatnie trzy (licząc od najlepszego) – Kiribati, Nauru i Tuvalu. Z kolei ranking wg PSN obejmuje 192 kraje. Na pierwszych trzech miejscach znajdują się Chiny, USA oraz Indie, zaś na ostatnich trzech pozycjach (począwszy od najlepszej) – Wyspy Marshalla, Nauru i Tuvalu.

Unii jest sporządzony zgodnie z wartością PKB liczoną wg RKW; miejsca poszczególnych krajów w alternatywnym rankingu, opartym na wartości PKB liczonej wg PSN, są podane w nawiasach.

Unia Europejska w swym obecnym składzie obejmuje 28 państw o bardzo zróżnicowanej wielkości i potencjale gospodarczym. Pięć największych krajów pod względem liczby ludności i wielkości produkcji – Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Włochy i Hiszpania – skupia 63% całkowitej ludności krajów UE28 i wytwarza 70% łącznego PKB licząc wg RKW lub 67% wg PSN. Piętnaście krajów wchodzących w skład Unii przed jej rozszerzeniem (UE15) reprezentuje 80% całkowitej ludności i wytwarza 92% łącznego PKB wg RKW lub 86% wg PSN. Natomiast 13 nowych państw członkowskich, które przystąpiły do Unii w 2004 i 2007 r. lub później, tj. 11 krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz Cypr i Malta, reprezentuje 20% ogólnej liczby ludności, ale wytwarza odpowiednio tylko 8% lub 14% łącznego PKB całej Wspólnoty. O tej ogromnej asymetrii pomiędzy starym trzonem Unii a nowymi krajami członkowskimi (i szerzej – między Europą Zachodnią a Europą Środkowo-Wschodnią) należy pamiętać przy rozpatrywaniu miejsca Polski w Unii Europejskiej.

Polska jest największym krajem spośród nowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Dotyczy to zarówno obszaru i liczby ludności, jak też wielkości PKB. W rozszerzonej Unii Europejskiej (UE28) nasz kraj zajmuje szóste miejsce pod względem powierzchni i liczby ludności (odpowiednio 7,1 i 7,4%). Polska ma także szóstą pozycję pod względem wielkości PKB liczonej wg PSN (5,3%), natomiast pod względem wielkości PKB przeliczonej wg RKW zajmujemy ósme miejsce (3%). Miejsca Polski w rankingach w ramach Unii Europejskiej nie zmieniły się w porównaniu z 2016 r. Jak widać, udział Polski w potencjale gospodarczym UE28 jest dużo niższy, niż wynikałoby to z wielkości terytorium oraz liczby ludności, ale ten fakt – w świetle historycznych doświadczeń – nie powinien dziwić (podobna dysproporcja jest widoczna we wszystkich krajach Europy Środkowo-Wschodniej).

Warto podkreślić, że od czasu wejścia do UE, pozycja Polski w gospodarce europejskiej znacznie się poprawiła. Udział Polski w łącznym PKB wszystkich krajów należących obecnie do Unii Europejskiej (UE28) liczonym wg RKW wzrastał od 1,9% w 2004 r. do 2,8% w 2010 r. i do 2,9% w 2016 r. Podobnie udział Polski w łącznym PKB UE28 liczonym wg PSN zwiększył się z 3,6% w 2004 r. do 4,7% w 2010 r. i 5,2% w 2016 r.

Tabela 1.2. Kraje UE 28 według wartości PKB w 2017 r. (w mld EUR)

Miejsce	Kraj	PKB wg RKW		PKB wg PSN	
		mld EUR	%	mld EUR	%
1 (1)	Niemcy	3259,0	21,3	3027,0	19,8
2 (2)	Wielka Brytania	2318,0	15,1	2104,0	13,8
3 (3)	Francja	2286,0	14,9	2067,0	13,5
4 (4)	Włochy	1715,0	11,2	1729,0	11,3
5 (5)	Hiszpania	1164,0	7,6	1280,0	8,4
6 (7)	Holandia	733,1	4,8	661,0	4,3
7 (9)	Szwecja	485,2	3,2	371,0	2,4
8 (6)	Polska	463,4	3,0	809,6	5,3
9 (8)	Belgia	438,2	2,9	394,0	2,6
10 (11)	Austria	368,9	2,4	333,2	2,2
11 (13)	Irlandia	290,2	1,9	262,0	1,7
12 (15)	Dania	288,6	1,9	214,1	1,4
13 (18)	Finlandia	223,9	1,5	180,5	1,2
14 (14)	Portugalia	192,6	1,3	238,3	1,6
15 (12)	Czechy	191,5	1,3	283,9	1,9
16 (10)	Rumunia	180,0	1,2	359,4	2,3
17 (16)	Grecja	178,6	1,2	212,4	1,4
18 (17)	Węgry	122,3	0,8	201,6	1,3
19 (19)	Słowacja	85,5	0,6	126,2	0,8
20 (24)	Luksemburg	56,1	0,4	45,8	0,3
21 (20)	Bułgaria	50,3	0,3	105,5	0,7
22 (21)	Chorwacja	48,3	0,3	74,6	0,5
23 (23)	Słowenia	43,1	0,3	53,0	0,3
24 (22)	Litwa	41,6	0,3	65,4	0,4
25 (25)	Łotwa	26,5	0,2	38,7	0,3
26 (26)	Estonia	23,0	0,2	29,9	0,2
27 (27)	Cypr	19,0	0,1	21,2	0,1
28 (28)	Malta	10,7	0,1	12,8	0,1
	UE28	15 302,0	100,0	15 302,0	100,0

Uwaga: Dane o PKB w 2017 r. to wstępne szacunki Komisji Europejskiej. Miejsce kraju wskazane w pierwszej kolumnie odpowiada wartości PKB wg RKW; w nawiasach podano miejsca poszczególnych krajów w alternatywnym rankingu opartym na wartości PKB liczonej według PSN.

Udziały w łącznym PKB UE28 obliczone przez autora.

Źródło: European Commission [2017].

Wzrost gospodarczy i realna konwergencja

Ubiegły rok przyniósł znaczne przyspieszenie dynamiki aktywności gospodarczej w Polsce. Tempo wzrostu PKB było o blisko 2 p.p. wyższe niż rok wcześniej i wyższe od średniej w całym okresie transformacji ustrojowej, ale niższe niż w kilku innych krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej. Nie zmieniło to jednak zasadniczo dotychczasowych tendencji rozwojowych w Polsce zarówno w ujęciu czasowym, jak i przestrzennym. Średnia roczna stopa wzrostu PKB w latach 1990–2017 była w naszym kraju najwyższa w grupie nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej (UE11) z Europy Środkowo-Wschodniej i dwukrotnie wyższa niż podobny, średni wskaźnik w „starych” krajach UE15. Zbliżone tendencje charakteryzowały trajektorie rozwojowe Polski i tych dwóch grup odniesienia w latach 2004–2017, tj. po wejściu Polski do UE. Sytuacja nieco zmieniła się pod tym względem w objętym analizą w tegorocznym *Raporcie o konkurencyjności* okresie 2010–2017. Zróżnicowanie osiągniętej dynamiki rozwojowej znacznie zmniejszyło się w tym okresie – zarówno w obrębie krajów Europy Środkowo-Wschodniej, jak i w ich relacji do średniej dla UE15. Odpowiednie dane zawiera tabela 1.3.

W latach 1990–2017 PKB zwiększył się w Polsce – jako jedynym kraju w Europie Środkowo-Wschodniej – ponad dwukrotnie (wskaźnik równy 234). Oznaczało to średnią roczną stopę wzrostu (z uwzględnieniem tzw. recesji transformacyjnej w latach 1990–1991) w wysokości 3,1%. Jedynym krajem transformacji, który osiągnął porównywalną dynamikę rozwojową była Słowacja (2,4% rocznie).

W okresie po wejściu do UE PKB wzrósł w Polsce o 56% (tj. w tempie ok. 4,2% średnio rocznie). Podobnie jak w całym okresie transformacji systemowej, nasz kraj zajmował pod tym względem pozycję lidera w grupie nowych krajów członkowskich UE (zbliżony wynik osiągnęła w tym czasie Słowacja – 55%). Równocześnie Polska osiągnęła też znaczną nadwyżkę dynamiki rozwojowej w stosunku do krajów UE15.

W okresie objętym analizą w tym opracowaniu (2010–2017) Polska utraciła pozycję lidera wzrostu gospodarczego w grupie krajów Europy Środkowo-Wschodniej; równocześnie znacznie zmniejszyła się także jej renta wzrostu w stosunku do państw unijnej Piętnastki (łańcuchowe wskaźniki wzrostu PKB wyniosły w tym okresie odpowiednio 125 i 116 – por. tabela 1.2). Było to głównie pochodną istotnego spowolnienia dynamiki rozwojowej w Polsce – średnia roczna stopa wzrostu PKB wyniosła w tych latach 3,1% i była o ponad 1 p.p. niższa niż w okresie 2004–2016, tj. po naszym przystąpieniu do UE (4,2%). Nie można wykluczyć, że omawiane tu zjawiska są pierwszym

zwiastunem sygnalizowanych przez nas w poprzedniej edycji *Raportu o konkurencyjności* sekularnych zmian dotychczasowych trajektorii rozwojowych w krajach członkowskich Unii Europejskiej i zahamowania, a nawet odwrócenia procesu realnej konwergencji polskiej gospodarki w stosunku do krajów UE15 [Weresa, 2016].

Tabela 1.3. Wzrost PKB w latach 1990–2017

Kraj	Dynamika wzrostu PKB (ceny stałe)				Poziom PKB w 2017 r.		
	Średnia roczna stopa wzrostu w %		Roczna stopa wzrostu w %				
	1990–2017	2010	2016	2017 ^a	1989 = 100	2004 = 100	2010 = 100
Polska	3,1	3,7	2,9	4,2	234	163	125
Bułgaria	1,0	1,3	3,9	3,9	131	145	123
Chorwacja	0,3	-1,1	3,0	3,2	107	110	103
Czechy	1,6	-0,5	2,6	4,3	154	137	112
Estonia	1,7	1,6	2,1	4,4	161	137	122
Litwa	0,9	3,5	2,3	3,8	130	144	131
Łotwa	0,7	3,0	2,1	4,2	122	137	125
Rumunia	1,2	3,0	4,6	5,7	140	150	120
Słowacja	2,4	1,4	3,3	3,3	196	160	122
Słowenia	1,6	-1,1	3,1	4,7	157	125	107
Węgry	1,4	1,9	2,2	3,7	148	118	115
UE15 ^b	1,5	0,1	1,8	2,1	153	114	116

^a Dane szacunkowe

^b Średnia ważona

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

Źródło: Eurostat; Komisja Europejska [2017]; obliczenia własne.

W rezultacie łącznego oddziaływania przedstawionych wyżej tendencji, Polsce udało się w latach 1990–2017 znacznie zmniejszyć dystans w poziomie rozwoju gospodarczego w stosunku do wszystkich (z wyjątkiem Irlandii) dotychczasowych krajów członkowskich Unii a także wszystkich krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Zmiany relatywnej pozycji rozwojowej polskiej gospodarki były w tym przypadku nie tylko pochodną szybszego tempa wzrostu gospodarczego, ale także dodatkowo funkcją zróżnicowanych trendów demograficznych oraz kierunków i tempa zmian realnych kursów walutowych w poszczególnych krajach².

² O ile liczba ludności w Polsce w latach 1989–2017 nieznacznie spadła (38,446 mln w porównaniu z 37,973 mln, tj. o 1,2%), o tyle w krajach UE15 nastąpił spory przyrost demograficzny o ok. 10,6% (z 369 mln do 408 mln osób). Takie tendencje demograficzne oznaczają większe różnice pomiędzy stopami

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 końcu 2015 r. i był to historyczny precedens wyprzedzenia przez nasz kraj państwa należące do grona starych członków UE.

Z kolei w grupie nowych krajów członkowskich z Europy Środkowo-Wschodniej, Polska najbardziej zmniejszyła swój dystans w poziomie rozwoju gospodarczego w stosunku do państw najbogatszych, tj. Słowenii i Czech; pod względem poziomu PKB *per capita* udało się nam też – po raz pierwszy od czasów przedwojennych – wyprzedzić Węgry (patrz tabela 1.4).

Tabela 1.4. Luka rozwojowa w nowych krajach członkowskich UE w stosunku do UE15 w latach 1989–2017 (PKB *per capita* wg PSN, UE15 = 100)

Kraj	1989	2004	2010	2016	2017 ^a
Polska	38	43	57	64	66
Bułgaria	47	30	42	45	46
Chorwacja	51	50	54	55	56
Czechy	75	69	76	82	84
Estonia	54	48	69	69	70
Litwa	55	44	67	69	72
Łotwa	52	41	57	60	62
Rumunia	34	30	49	55	57
Słowacja	59	50	69	71	72
Słowenia	74	75	74	78	80
Węgry	56	55	61	63	64

^a Dane szacunkowe

Źródło: MFW dla 1989 r. [2005]; Eurostat dla lat 2004 i 2010; Komisja Europejska dla lat 2016–2017 [2017]; obliczenia własne.

Produkt krajowy brutto na mieszkańca według PSN w ubiegłym roku stanowił w Polsce 66% średniej dla krajów UE15³. Oznacza to, że między 1989 a 2017 r. nasz kraj odrobił 28 p.p. dystansu rozwojowego do „starej” Unii, z czego aż 23 punkty – już po wejściu do tego ugrupowania (tj. w latach 2004–2017). Oznacza to m.in.,

wzrostu PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca: w Polsce stopa wzrostu wyniosła 3,2% rocznie, natomiast w krajach UE15 – średnio 1,1% rocznie.

³ Warto jednak pamiętać, że w przeliczeniu wg rynkowego (bieżącego) kursu walutowego PKB Polski stanowił w 2017 r. tylko 35% średniego poziomu w krajach UE15 (obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu).

że tempo realnej konwergencji wyraźnie w Polsce przyspieszyło po wejściu do UE – o ile w latach 1990–2003 wynosiło ono średnio 0,5 p.p. w przeliczeniu rocznym, o tyle w okresie 2004–2017 zwiększyło się czterokrotnie – do blisko 2 p.p. rocznie.

Wyniki Polski prezentują się dość korzystnie na tle pozostałych nowych krajów członkowskich Unii z Europy Środkowo-Wschodniej, szczególnie w perspektywie całego dotychczasowego przebiegu transformacji systemowej. W latach 1990–2017 Polska była w gronie nowych państw członkowskich Unii zdecydowanym liderem w procesie realnej konwergencji względem krajów UE15. Pozycję lidera nasz kraj utracił jednak po 2004 r. W okresie po rozszerzeniu Unii proces realnej konwergencji przebiegał najszybciej na Litwie (28 p.p.) i w Rumunii (27 p.p.). Równocześnie w Polsce wystąpił też proces dywergencji w stosunku do niektórych krajów Europy Środkowo-Wschodniej – nasza luka rozwojowa wzrosła po 2004 r. w stosunku do Litwy, a jednocześnie swój dystans rozwojowy do Polski skróciła też Rumunia.

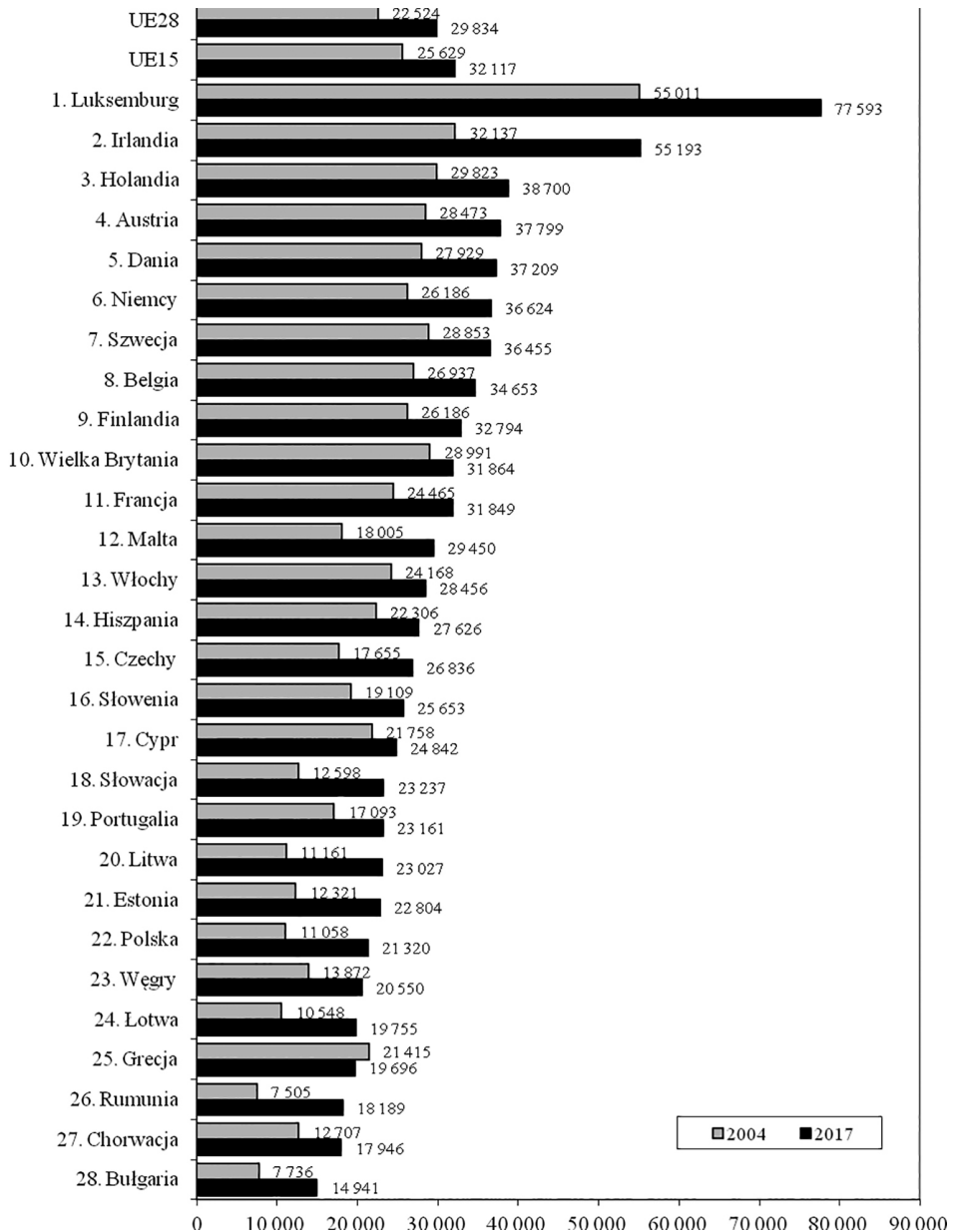
Co więcej, tempo doganiania przez Polskę wyżej gospodarczo rozwiniętych krajów UE15 wyraźnie wyhamowało w latach 2011–2017. O ile w okresie pierwszych sześciu lat naszego członkostwa w Unii (2004–2010) odrobiliśmy w stosunku do krajów Piętnastki 14 p.p. dystansu rozwojowego, o tyle w ciągu siedmiu następnych lat nasza luka rozwojowa zmniejszyła się już tylko o 9 p.p.

Rozwój społeczno-gospodarczy i poziom życia

Podstawowym wskaźnikiem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz poziomu życia jest dochód lub produkt narodowy przypadający na 1 mieszkańca. Ranking krajów UE28 wg wartości PKB na 1 mieszkańca liczonej wg PSN w 2004 i 2017 r. przedstawia rysunek 1.1. Umożliwia on porównanie aktualnego poziomu realnych dochodów w poszczególnych krajach oraz ich wzrostu w okresie mniej więcej od czasu zasadniczego rozszerzenia Unii. Dane dotyczące wartości PKB *per capita* w 2017 r. mają charakter szacunkowy. Dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej wartości PKB na 1 mieszkańca (podobnie jak wartości PKB ogółem) liczone wg PSN są dużo wyższe, aniżeli analogiczne wartości liczone wg RKW.

Według naszych obliczeń, opartych na szacunkowych danych opublikowanych przez Komisję Europejską [European Commission, 2017], w 2017 r. przeciętny PKB na mieszkańca w krajach rozszerzonej UE, liczony wg PSN, wyniósł 29 834 EUR. W strefie euro w obecnym jej składzie (EA19) wynosił on 31 606 EUR, a w krajach wchodzących w skład Unii przed jej rozszerzeniem (UE15) – 32 117 EUR.

Rysunek 1.1. Ranking krajów UE 28 pod względem PKB na 1 mieszkańca wg PSN (w EUR)



Uwaga: Ranking jest sporządzony na podstawie wstępnych danych za 2017 r. o PKB wg PSN. Dane za 2004 r. ilustrują zmianę zanotowaną w okresie po rozszerzeniu UE. Dane o PKB *per capita* obliczono dzieląc wartość PKB ogółem (z danych Komisji Europejskiej) przez liczbę ludności (z danych MFW dla pojedynczych krajów i Komisji Europejskiej – dla grup krajów).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Komisji Europejskiej [2017] i Międzynarodowego Funduszu Walutowego [2018].

Poziom dochodów w krajach UE jest nadzwyczaj zróżnicowany. Liderem pod względem PKB na 1 mieszkańca jest Luksemburg (77 593 EUR)⁴. Wysoki dochód na mieszkańca (od 31 000 EUR do 56 000 EUR) mają również: Irlandia, Holandia, Austria, Dania, Niemcy, Szwecja, Belgia, Finlandia, Wielka Brytania i Francja. Malta, Włochy i Hiszpania notują nieco niższe dochody na mieszkańca (między 27 000 a 30 000 EUR). Słabiej rozwinięte kraje Europy Zachodniej, jak Cypr, Portugalia i Grecja, mają znacznie niższe dochody (19 000–25 000 EUR). W krajach Europy Środkowo-Wschodniej PKB na 1 mieszkańca kształtuje się w przedziale od 14 941 w Bułgarii do 26 836 EUR w Czechach.

Pozycja Polski na tym tle nie wygląda imponująco. Przy wartości PKB na 1 mieszkańca, liczonej wg PSN równej 21 320 EUR, w 2017 r. zajmujemy miejsce w dolnej części rankingu krajów rozszerzonej UE, wyprzedzając Węgry, Łotwę, Grecję, Rumunię, Chorwację i Bułgarię.

PKB *per capita* jest jedynie przybliżonym i orientacyjnym wskaźnikiem poziomu życia w danym kraju. Poziom życia mieszkańców zależy także od rozkładu dochodów oraz od posiadanych zasobów majątkowych. Niestety, statystyka międzynarodowa nie zawiera prawie żadnych danych o zasobach majątkowych gospodarstw domowych (finansowych i rzeczowych), a dane dotyczące nierówności w podziale dochodów, w szczególności zakresu biedy, są niepełne i często mało aktualne. Podawane przez Bank Światowy [World Bank, 2017] szacunki stopy ubóstwa, dotyczące odsetka ludności poniżej absolutnego progu ubóstwa wynoszącego 1,90 USD lub 3,10 USD dziennie, wskazują, że we wszystkich krajach UE zakres absolutnej biedy jest niewielki. Jednak w większości państw Europy Środkowo-Wschodniej znaczna część ludności żyje poniżej poziomu dochodów i konsumpcji uznawanego w danym kraju za próg ubóstwa. Według raportu Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) na temat podziału dochodów i ubóstwa, opartego na danych z 2010 r., względna stopa ubóstwa w Polsce (odsetek ludności o dochodzie niższym od połowy mediany dochodu w kraju) wyniosła około 11%; wskaźnik ten był zbliżony do średniej dla OECD, ale niemal dwa razy wyższy niż w Czechach i Danii [OECD, 2013].

W Polsce często można spotkać się z opinią, że stosunkowo wysokie tempo wzrostu gospodarczego, mierzonego zmianami poziomu realnego PKB, nie przekłada

⁴ Wyjątkowo wysoka wartość PKB *per capita* w Luksemburgu nie odzwierciedla dokładnie różnicy w poziomie życia w tym kraju w stosunku do innych krajów Europy Zachodniej; wynika ona głównie z wysokich dochodów uzyskiwanych przez międzynarodowe koncerny, banki i instytucje finansowe zlokalizowane w tym kraju.

się w pełni na zwiększanie dobrobytu przeciętnego obywatela. Jeżeli opinia ta jest zasadna, to jedną z przyczyn takiego odczucia jest wysoka dyspersja w rozkładzie dochodów i majątków.

Konwencjonalną miarą nierówności w podziale dochodów jest współczynnik Giniego, który wyraża ogólny stopień koncentracji dochodów gospodarstw domowych. Polska należy do krajów o stosunkowo dużych różnicach w poziomie dochodów. Współczynnik Giniego w Polsce wyniósł 32,1 w 2014 r. [World Bank, 2017]⁵.

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

Według edycji raportu UNDP, opartego na danych z 2015 r., liderami światowej klasyfikacji pod względem wartości wskaźnika HDI są: Norwegia, Australia, Szwajcaria, Niemcy, Dania, Singapur, Holandia, Irlandia, Islandia, Kanada i USA [UNDP, 2016]. Wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej najwyższą pozycję w tym rankingu zajmuje Słowenia (25.), a dalsze miejsca w kolejności: Czechy, Estonia, Polska, Litwa, Słowacja, Węgry, Łotwa, Chorwacja, Rumunia i Bułgaria (56.). Pod względem wartości tego wskaźnika Polska ma wynik nieco powyżej średniej dla Europy Środkowo-Wschodniej (wartość wskaźnika dla Polski równa 0,855 wobec średniej dla 11 krajów – 0,843), ale zajmuje pod tym względem dopiero 36. miejsce na świecie na 188 sklasyfikowanych państw. Wśród krajów UE pod względem wysokości tego wskaźnika Polska zajmuje 20. miejsce, wyprzedzając Litwę, Słowację, Portugalie, Węgry, Łotwę, Chorwację, Rumunię i Bułgarię.

Wartość wskaźnika HDI dla Polski systematycznie wzrasta, co świadczy o ciągłości rozwoju społeczno-gospodarczego. W porównaniu z 2008 r. Polska awansowała w tym rankingu o cztery miejsca, wyprzedzając m.in. Portugalie (w rzeczywistości zmiany te nastąpiły w czterech ostatnich latach). Jednak miejsce Polski w światowym rankingu HDI pozostaje nadal dość odległe. Również pod względem poszczególnych komponentów wskaźnika HDI, tzn. wysokości dochodów, stanu zdrowia i długości okresu edukacji, pozycja Polski w tym rankingu nie jest wysoka.

⁵ Szczegółowe dane dotyczące zróżnicowania dochodów i ubóstwa zawiera rozdział 3.

Porównawcza ocena kondycji gospodarki

Ogólną ocenę aktualnej kondycji gospodarki polskiej oprzemy na analizie porównawczej pięciu powszechnie stosowanych makroekonomicznych wskaźników stanu gospodarki: a) tempa wzrostu gospodarczego, b) stopy bezrobocia, c) stopy inflacji, d) salda finansów publicznych, e) salda obrotów bieżących. Narzędziem, które wykorzystujemy w tej analizie jest pięciokąt ogólnej kondycji gospodarki. Ilustruje on stopień realizacji pięciu podstawowych celów makroekonomicznych, którymi są: a) wzrost gospodarczy, b) pełne zatrudnienie, c) równowaga wewnętrzna (brak inflacji), d) równowaga finansów publicznych, e) równowaga zewnętrzna. Stopień realizacji powyższych celów wyrażają zmienne odkładane na osiach liczbowych pięciokątów.

Wierzchołki pięciokątów, wyrażające maksymalne lub minimalne wartości każdej zmiennej, są traktowane jako cele pożądane (pozytywne), chociaż niekiedy może to być dyskusyjne. Na przykład duża nadwyżka w bilansie obrotów bieżących albo nadwyżka w budżecie państwa nie musi być rozwiązaniem optymalnym, podobnie jak zerowa inflacja lub zerowe bezrobocie. Innym problemem są wzajemne zależności, a zwłaszcza konflikty między poszczególnymi celami makroekonomicznymi, np. fakt, że niskiemu bezrobociu (zgodnie z krzywą Phillipsa) często towarzyszy wysoka inflacja i na odwrót. Osobną kwestią jest relatywne znaczenie poszczególnych kryteriów (np. to czy niska inflacja jest równie ważna jak niskie bezrobocie). Wszystkie te zastrzeżenia trzeba brać pod uwagę przy interpretacji podobnych wykresów.

Porównując pięciokąty, ilustrujące sytuację gospodarczą różnych krajów w określonym roku, bierzemy pod uwagę zarówno zakreśloną powierzchnię pięciokąta, jak i jego kształt. Większa powierzchnia pięciokąta wskazuje na lepszą ogólną kondycję gospodarki, a bardziej harmonijny jego kształt sugeruje bardziej zrównoważony wzrost. Oczywiście, taka ocena opiera się wyłącznie na pięciu wymienionych kryteriach makroekonomicznych, opisujących bieżącą kondycję gospodarki. Nie mówi ona nic o rozmiarach danej gospodarki, jej potencjale ekonomicznym i perspektywach rozwoju. Nie wskazuje też kierunków zmian sytuacji gospodarczej kraju w następnym roku, chociaż dobra obecnie kondycja gospodarki zwiększa szanse jej utrzymania na ścieżce zrównoważonego rozwoju także w najbliższej przyszłości. Niemniej jednak w analizach opartych na tej metodzie, trzeba zachować dużą ostrożność przy interpretacji wyników.

Porównamy teraz w tych kategoriach ogólną kondycję polskiej gospodarki z sytuacją w trzech innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej: na Węgrzech, w Czechach i Słowacji oraz w pięciu krajach Europy Zachodniej: Francji, Hiszpanii, Niemczech, Szwecji i Włoszech. Dane dotyczące pięciu wskaźników opisujących ogólną kondycję gospodarczą Polski i porównywanych krajów w 2017 r. zawiera tabela 1.5. Większość danych to wstępne szacunki, które mogą ulec jeszcze pewnym zmianom. Rysunek 1.2 przedstawia dane w formie pięciokątów ułatwiających analizę porównawczą.

Tabela 1.5. Główne wskaźniki makroekonomiczne w Polsce i wybranych krajach UE w 2017 r.

Kraj	Wzrost PKB	Inflacja	Bezrobocie	Saldo finansów publicznych	Saldo obrotów bieżących
	%	%	%	% PKB	% PKB
Czechy	3,5	2,3	2,8	0,5	0,6
Francja	1,6	1,2	9,5	-3,0	-1,1
Hiszpania	3,1	2,0	17,1	-3,2	1,9
Niemcy	2,1	1,6	3,8	0,7	8,1
Polska	3,8	1,9	4,8	-2,7	-1,0
Słowacja	3,3	1,2	8,1	-1,2	0,3
Szwecja	3,1	1,6	6,6	1,0	3,9
Węgry	3,2	2,5	4,4	-2,6	4,8
Włochy	1,5	1,4	11,4	-2,2	2,8

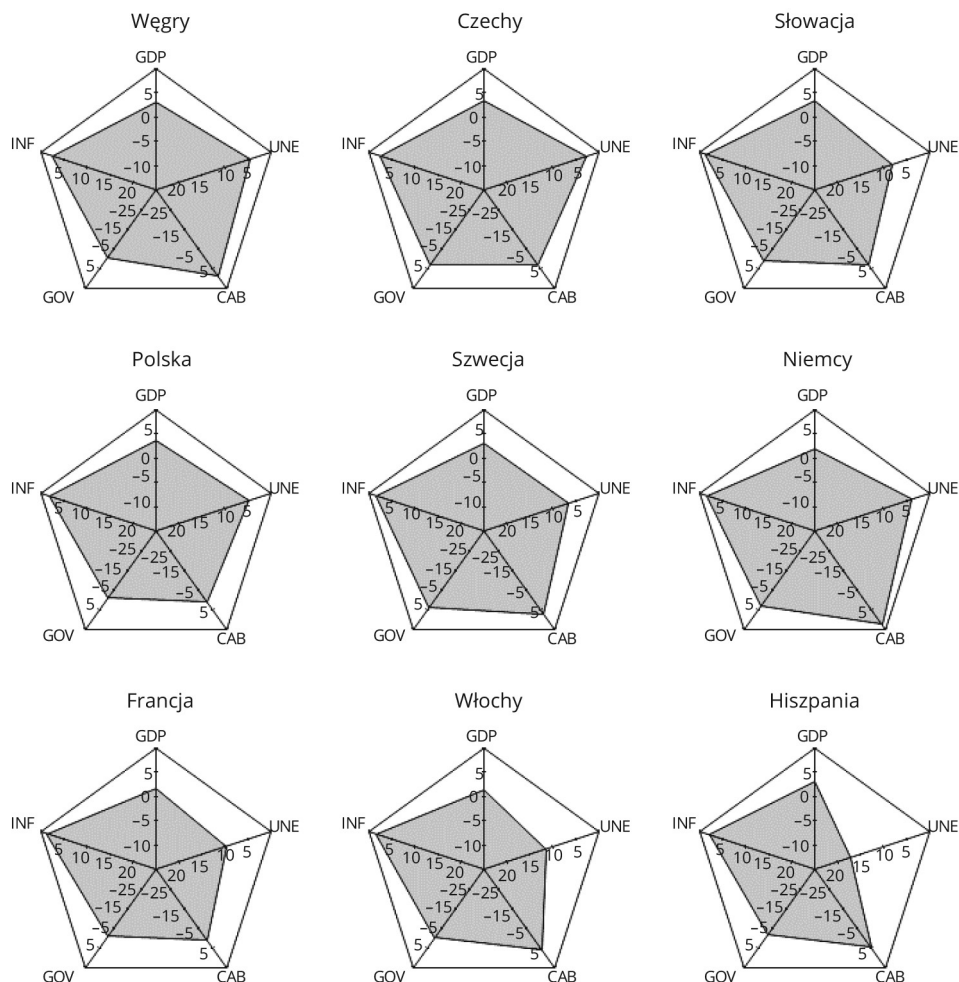
Uwaga: wszystkie dane mają charakter szacunkowy. Dane o inflacji dotyczą tempa wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych w ujęciu średniorocznym. Ponadto podane stopy wzrostu gospodarczego w przypadku Polski i pozostałych krajów Europy Środkowo-Wschodniej nieco się różnią od danych zawartych w tabeli 1.3, co wynika z różnych źródeł danych. Zgodnie z tabelą 1.3, tempo wzrostu PKB wyniosło w Polsce w 2017 r. 4,2%.

Źródło: IMF [2018].

Pięciokąt ukazujący ogólną kondycję polskiej gospodarki w 2017 r. jest relatywnie podobny, co do swej powierzchni oraz kształtu, do pięciokątów ilustrujących sytuację gospodarczą w pozostałych analizowanych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, tj. na Węgrzech, w Czechach i Słowacji. Oznacza to, że w kategoriach pięciu analizowanych wskaźników ogólna kondycja tych gospodarek była mniej więcej porównywalna. Wszystkie cztery kraje zanotowały w ubiegłym roku wzrost produkcji na poziomie co najmniej 3%, połączone z pewnym spadkiem bezrobocia, chociaż jego poziom (zwłaszcza w Słowacji) pozostaje nadal dość wysoki (powyżej 8%). Inflacja została praktycznie całkowicie stłumiona we wszystkich czterech krajach. Deficyt

budżetowy w Polsce w ubiegłym roku był wyższy niż na Węgrzech i w Słowacji (pomiędzy Czechy, które zanotowały niewielką nadwyżkę budżetową), ale nie przekroczył granicy 3% PKB. W bieżących obrotach z zagranicą Polska osiągnęła niewielki deficyt, natomiast Czechy, Słowacja i Węgry zdołały wypracować nadwyżkę, która w przypadku Węgier wyniosła niecałe 5% PKB.

Rysunek 1.2. Kondycja gospodarcza Polski i niektórych krajów UE w 2017 r.



GDP – tempo wzrostu PKB (%)
 UNE – stopa bezrobocia (%)
 INF – stopa inflacji (%)
 GOV – saldo finansów publicznych (% PKB)
 CAB – saldo obrotów bieżących (% PKB)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1.5.

Kształt pięciokąta charakteryzującego ogólną kondycję polskiej gospodarki jest również zbliżony do pięciokątów wykreślonych dla Szwecji i Niemiec, ale jego powierzchnia jest mniejsza (zwłaszcza w porównaniu z Niemcami, które miały bardzo dobre wyniki w zakresie salda na rachunku obrotów bieżących). Oznacza to, że wyniki osiągnięte przez polską gospodarkę w 2017 r. w zakresie uwzględnionych tutaj pięciu kryteriów makroekonomicznych były, ogólnie biorąc, gorsze. Stopa wzrostu PKB w Polsce była znacznie wyższa niż w Niemczech, ale wszystkie pozostałe wskaźniki były lepsze w Niemczech. W porównaniu ze Szwecją gospodarka polska rozwijała się w tempie szybszym o 0,7 p.p. i miała niższą stopę bezrobocia, ale Szwecja zanotowała nadwyżkę budżetową i znaczną nadwyżkę w obrotach bieżących z zagranicą.

Kształt pięciokąta ilustrującego ogólną kondycję polskiej gospodarki jest również trochę podobny do pięciokąta wykreślonego dla Francji, ale jego powierzchnia jest znacznie większa. Oznacza to, że w kategoriach uwzględnionych tutaj podstawowych wskaźników makroekonomicznych, bieżąca kondycja polskiej gospodarki w 2017 r. była o wiele lepsza w porównaniu z sytuacją gospodarczą Francji. Główną słabością gospodarki francuskiej jest bardzo wolny wzrost produkcji, połączony z wysokim bezrobociem. Jeśli chodzi o pozostałe trzy wskaźniki kondycji gospodarki, to wyniki osiągnięte przez obydwa kraje w ub. roku były z grubsza porównywalne.

Sytuacja gospodarcza w Polsce była natomiast w dalszym ciągu zdecydowanie lepsza niż w Hiszpanii, której gospodarka wyszła wprawdzie z długotrwałej recesji, ale nadal notuje bardzo wysokie bezrobocie, duży deficyt budżetowy i ogromny dług publiczny. To samo w zasadzie odnosi się do porównania sytuacji gospodarczej w Polsce i we Włoszech, gdzie gospodarka nadal tkwi w stagnacji, przy niskim wzroście produkcji, wysokim bezrobociu i gigantycznym długu publicznym.

W porównaniu z poprzednim rokiem, ogólna kondycja polskiej gospodarki w 2017 r. była średnio biorąc lepsza, jeśli wziąć pod uwagę pięć uwzględnionych tutaj podstawowych wskaźników makroekonomicznych [MFW, 2018]. Wzrost PKB był o ponad 1 p.p. wyższy niż w roku poprzednim, a stopa bezrobocia uległa dalszemu obniżeniu (z 6,2% w 2016 r. do 4,8% w 2017 r.). Deficyt budżetowy został utrzymany na poziomie niecałych 3% PKB, obroty bieżące z zagranicą wykazały w obu latach niewielki deficyt, natomiast inflacja wzrosła (z deflacji 0,6% w 2016 r. do dodatniego wzrostu cen równego 1,9% w 2017 r.).

Podsumowując, pod względem pięciu głównych wskaźników makroekonomicznych charakteryzujących ogólną kondycję gospodarki, wyniki uzyskane przez Polskę w 2017 r., podobnie jak w roku poprzednim, były w kontekście ogólnej sytuacji gospodarczej w Europie stosunkowo dobre.

Niewątpliwe osiągnięcia odnotowane w całym okresie transformacji systemowej oraz niezłe wyniki makroekonomiczne uzyskane w ostatnich latach nie powinny jednak przesłaniać wielu nierozwiązanych wciąż problemów ekonomicznych i społecznych oraz poważnych zagrożeń, dotyczących przyszłego rozwoju gospodarki polskiej⁶.

Bibliografia

- European Commission, (2017). *Statistical Annex of European Economy, Autumn 2017*, ec.europa.eu
- Eurostat (ec.europa.eu/eurostat).
- IMF (2005). *World Economic Outlook Database*, September.
- IMF (2018). *World Economic Outlook Database, October 2017* (updated January 2018), www.imf.org (dostęp: 19.02.2018).
- Matkowski, Z., Rapacki, R., Próchniak, M. (2016). Porównanie wyników gospodarczych: Polska na tle Unii Europejskiej. W: M.A. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2016. Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych* (s. 11–37). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Matkowski, Z., Próchniak, M., Rapacki, R. (2016). Procesy konwergencji dochodów w Polsce na tle Unii Europejskiej – najważniejsze tendencje i perspektywy. W: M. A Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2016. Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych* (s. 39–59). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- OECD, (2013). *Crisis Squeezes Income and Puts Pressure on Inequality and Poverty*. Paris: OECD.
- Rapacki, R., Próchniak M. (2017). Porównawcza ocena tendencji rozwojowych w polskiej gospodarce w latach 2010–2016: Polska na tle UE. W: M.A. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2017. Umiędzynarodowienie polskiej gospodarki a pozycja konkurencyjna* (s. 13–29). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- UNDP (2016). *Human Development Report 2016*, United Nations Development Programme, hdr.undp.org.
- United Nations (2018). *World Economic Situation and Prospects 2018*. New York.
- Weresa, M.A. (red.). (2016). *Polska. Raport o konkurencyjności 2016. Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- World Bank (2017). *World Development Indicators Database*, databank.worldbank.org (dostęp: 15.02.2017).

⁶ Szersze omówienie tych zagrożeń znajduje się w rozdziale 6 niniejszego Raportu o konkurencyjności.

Zbieżność poziomów dochodu między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią

Mariusz Próchniak

Wstęp

Celem niniejszego rozdziału jest analiza konwergencji poziomów dochodu 11 krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które w latach 2004, 2007 i 2013 przystąpiły do Unii Europejskiej, tj. Polski, Bułgarii, Chorwacji, Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Rumunii, Słowacji, Słowenii i Węgier (UE11). Zbieżność trajektorii rozwojowych tych krajów jest analizowana w stosunku do dotychczasowych 15 krajów członkowskich UE (UE15). Opracowanie jest kontynuacją wcześniejszych badań nad tym tematem, przedstawianych w poprzednich wydaniach *Raportu o konkurencyjności* [patrz np. Matkowski, Próchniak, Rapacki, 2016a; Próchniak, 2017]. Raport z 2013 r. zawiera także analizę konwergencji regionalnej obejmującą regiony wszystkich państw UE [Matkowski, Próchniak, 2013].

Teoria

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

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

$$\dot{k} = sf(k) - (n + a + \delta)k, \quad (2.1)$$

gdzie: k – kapitał na jednostkę efektywnej pracy w roku t , \dot{k} – zmiana k w jednostce czasu (z matematycznego punktu widzenia jest to pochodna k po czasie), s – stopa oszczędności, $f(k)$ – funkcja produkcji (wyrażona na jednostkę efektywnej pracy), n – tempo wzrostu liczby ludności, a – stopa egzogenicznego postępu technicznego, δ – stopa amortyzacji kapitału. W analizie modelu Solowa z postępowem technicznym, symbole k oraz $f(k)$ oznaczają odpowiednio kapitał oraz produkcję na jednostkę efektywnej pracy, gdzie efektywna praca jest iloczynem poziomu techniki oraz siły roboczej.

Jeśli przyjmiemy, że funkcja produkcji jest typu Cobba-Douglassa o postaci $f(k) = k^\alpha$ ($0 < \alpha < 1$), równanie (2.1) przekształca się do:

$$\dot{k} = sk^\alpha - (n + a + \delta)k. \quad (2.2)$$

Dzieląc równanie (2.2) przez k , uzyskujemy wzór na tempo wzrostu kapitału na jednostkę efektywnej pracy w trakcie okresu przejściowego w kierunku stanu ustalonego:

$$\frac{\dot{k}}{k} = sk^{\alpha-1} - (n + a + \delta). \quad (2.3)$$

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

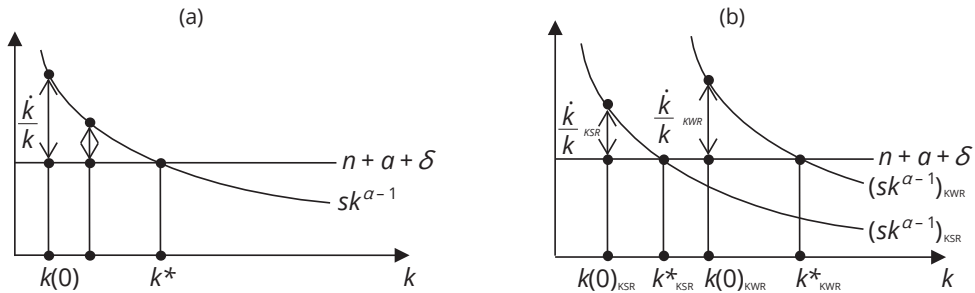
Najlepszym sposobem zilustrowania hipotezy konwergencji jest graficzna analiza równania (2.3). Pokazuje to rysunek 2.1.

Stopa wzrostu jest równa pionowej odległości między krzywą $sk^{\alpha-1}$ i prostą $n + a + \delta$. Jak widać, gospodarka, która startuje z początkowego poziomu kapitału $k(0)$ i osiąga zasób kapitału w stanie równowagi długookresowej k^* , wykazuje malejące tempo wzrostu gospodarczego. Zbieżność jest warunkowa, ponieważ występuje wtedy, kiedy obie gospodarki dążą do tego samego stanu równowagi długookresowej.

W celu ilustracji warunkowego charakteru zjawiska konwergencji, rozważmy dwa kraje: wysoko i słabo rozwinięty, w których stopy oszczędności są różne. Ponieważ

stopa oszczędności w kraju wysoko rozwiniętym jest wyższa, zasób kapitału w stanie równowagi długookresowej jest tam też większy. Ilustruje to część (b) rysunku 2.1. Mimo że kraj wysoko rozwinięty startuje z wyższego poziomu kapitału, wykazuje szybszy wzrost gospodarczy, ponieważ dąży do innego stanu równowagi długookresowej. W takiej sytuacji zbieżność nie będzie występować.

Rysunek 2.1. Wzrost gospodarczy w modelu Solowa



Źródło: opracowanie własne.

Ważnym celem badań empirycznych jest oszacowanie wartości parametru β , mierzącego szybkość procesu konwergencji do stanu ustalonego, zgodnie z następującym równaniem:

$$\frac{\dot{y}}{y} = \beta(\ln y^* - \ln y), \quad (2.4)$$

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

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

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

Z teoretycznego punktu widzenia, zbieżność σ jest warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym występowania zbieżności β . A zatem jest możliwe (choć mało prawdopodobne), że różnice w poziomie dochodów między gospodarkami

będą rosnać w czasie i jednocześnie kraj słabiej rozwinięty będzie wykazywał szybsze tempo wzrostu gospodarczego. Wystąpi to wówczas, gdy kraj słabiej rozwinięty osiągnie tak szybkie tempo wzrostu gospodarczego, że prześcignie pod względem poziomu dochodu kraj wyżej rozwinięty i różnice w poziomie rozwoju w okresie końcowym będą większe niż w początkowym.

Metoda

Aby zweryfikować występowanie absolutnej zbieżności typu β , szacujemy następujące równanie regresji:

$$\frac{1}{T} \ln \frac{y_T}{y_0} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln y_0 + \varepsilon_t, \quad (2.5)$$

gdzie y_T i y_0 to dochód na mieszkańca w roku końcowym i początkowym, zaś ε_t jest składnikiem losowym. Zmienną objaśnianą jest zatem średnioroczne tempo wzrostu realnego PKB *per capita* wg parytetu siły nabywczej (PSN) między okresem T i 0, zaś zmienną objaśniającą jest logarytm naturalny poziomu PKB *per capita* w okresie początkowym. Jeśli parametr α_1 jest ujemny i istotny statystycznie (w analizie empirycznej przyjęliśmy poziom istotności 10%), zbieżność β występuje. W takiej sytuacji możemy obliczyć wartość współczynnika β , mierzącego szybkość konwergencji¹:

$$\beta = -\frac{1}{T} \ln(1 + \alpha_1 T). \quad (2.6)$$

Aby zweryfikować występowanie zbieżności σ , szacujemy linię trendu dla zróżnicowania poziomów dochodu między krajami:

$$\text{sd}(\ln y_t) = \alpha_0 + \alpha_1 t + \varepsilon_t, \quad (2.7)$$

¹ Barro, Sala-i-Martin [2003, s. 467], analizując konwergencję typu β podług modelu neoklasycznego, wyprowadzają równanie pokazujące zależność między przeciętnym tempem wzrostu gospodarczego a początkowym poziomem dochodu:

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

gdzie y_{iT} i y_{i0} – PKB *per capita* w kraju i w roku końcowym i początkowym, T – długość okresu, β – współczynnik szybkości zbieżności, a – stała, $w_{i0,T}$ – składnik losowy. Współczynnik stojący przy początkowym poziomie dochodu, tj. $-\left[\frac{1 - e^{-\beta T}}{T}\right]$ jest równy parametrowi α_1 we wzorze (2.5). A zatem, z równania $\alpha_1 = -\left[\frac{1 - e^{-\beta T}}{T}\right]$ otrzymujemy wzór (2.6). Dla małego T ocena parametru w równaniu regresji α_1 będzie bardzo zbliżona do współczynnika β , ponieważ przy T dążącym do zera wyrażenie $(1 - e^{-\beta T})/T$ dąży do β .

gdzie sd oznacza odchylenie standardowe, zaś t – czas ($t = 1, \dots, 25$ dla okresu 1993–2017). A zatem, zmienną objaśnianą jest odchylenie standardowe logarytmów naturalnych poziomów PKB *per capita* między krajami, zaś zmienną objaśniającą jest czas. Jeśli parametr α_1 jest ujemny i istotny statystycznie, konwergencja σ występuje.

Empiria

Badanie obejmuje okres 1993–2017. Wszystkie obliczenia zostały także wykonane dla trzech podokresów: 1993–2000, 2000–2008 i 2008–2017, co pozwala przeanalizować stabilność czasową badanego zjawiska. W obliczeniach wykorzystywane są szeregi czasowe realnego PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej (w USD) uzyskane z danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego [IMF, 2018]. Przy przeliczaniu nominalnego PKB *per capita* wg parytetów siły nabywczej (PSN) w cenach bieżących na realny PKB *per capita* wg PSN (w cenach stałych) stosowaliśmy deflator PKB dla USA.

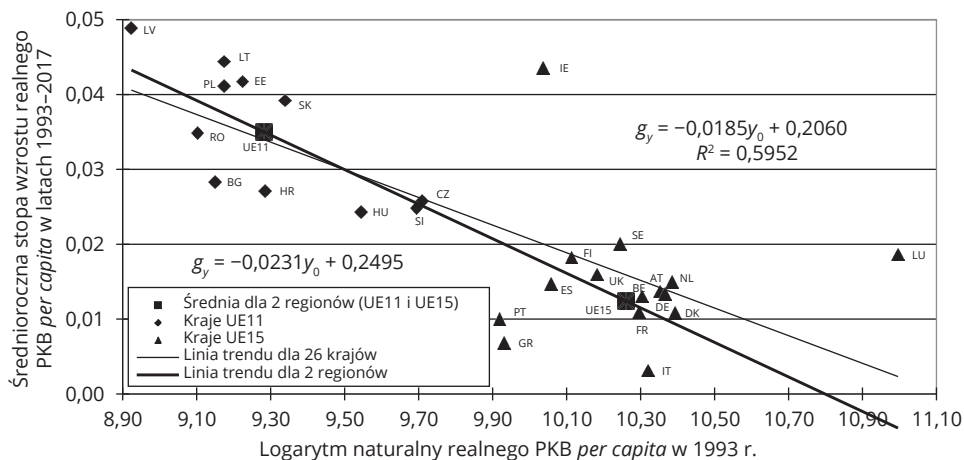
Wyniki analizy konwergencji β krajów UE11 do UE15 są przedstawione w tabeli 2.1 oraz na rysunku 2.2. Zbieżność analizowana jest zarówno między 26 krajami UE, jak i między dwoma regionami obejmującymi obszary UE11 i UE15. Zagregowane dane dla dwóch obszarów: UE11 i UE15 są średnimi ważonymi ze zmiennymi wagami odzwierciedlającymi liczbę ludności danego kraju wchodzącego w skład określonej grupy w danym roku.

Tabela 2.1. Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność β

Okres	α_0	α_1	stat. t (α_0)	stat. t (α_1)	wartość p (α_0)	wartość p (α_1)	R^2	Zbieżność β	β
26 krajów rozszerzonej Unii Europejskiej									
1993–2017	0,2060	-0,0185	6,71	-5,94	0,000	0,000	0,5952	tak	0,0186
1993–2000	0,0719	-0,0039	1,23	-0,65	0,230	0,520	0,0175	nie	-
2000–2008	0,4214	-0,0385	9,27	-8,55	0,000	0,000	0,7529	tak	0,0392
2008–2017	0,1351	-0,0123	1,93	-1,82	0,065	0,081	0,1212	tak	0,0124
2 regiony (UE11 i UE15)									
1993–2017	0,2495	-0,0231	1,0000	tak	0,0233
1993–2000	0,1431	-0,0115	1,0000	tak	0,0115
2000–2008	0,4469	-0,0416	1,0000	tak	0,0424
2008–2017	0,3224	-0,0303	1,0000	tak	0,0308

Źródło: obliczenia własne.

Rysunek 2.2. Zależność między stopą wzrostu PKB *per capita* w latach 1993–2017 i poziomem PKB *per capita* na początku okresu



Źródło: obliczenia własne.

Wyniki potwierdzają występowanie wyraźnej konwergencji dochodowej krajów UE11 do UE15 w całym okresie 1993–2017. Zbieżność występowała zarówno wśród 26 krajów badanej grupy, jak i między dwoma obszarami UE11 i UE15. Kraje o niższym poziomie dochodu w 1993 r. wykazywały – przeciętnie biorąc – szybsze tempo wzrostu gospodarczego w latach 1993–2017 niż kraje początkowo wyżej rozwinięte. Jako że krajami słabiej rozwiniętymi w 1993 r. były kraje Europy Środkowo-Wschodniej, wyniki te potwierdzają wyraźną konwergencję państw UE11 do średniego poziomu dochodu Europy Zachodniej.

Analiza rysunku 2.2 pokazuje, iż rozproszenie punktów reprezentujących poszczególne państwa nie jest duże względem ujemnie nachylonej linii trendu. Skutkuje to relatywnie wysoką wartością współczynnika determinacji na poziomie bliskim 60%. A zatem, różnice w początkowym poziomie dochodu pozwalają wyjaśnić prawie dwie trzecie zróżnicowania tempa wzrostu gospodarczego w latach 1993–2017.

Patrząc na punkty reprezentujące poszczególne państwa, można porównać sytuację pojedynczych krajów i w tej perspektywie ocenić zmiany ich pozycji konkurencyjnej w całym okresie. Wśród krajów badanej grupy z obszaru Europy Środkowo-Wschodniej najszybszym tempem wzrostu gospodarczego charakteryzowały się republiki bałtyckie oraz Polska. Łotwa, Litwa, Estonia i Polska wykazały w latach 1993–2017 wzrost gospodarczy przekraczający 4% średniorocznie przy relatywnie niskim początkowym poziomie dochodu. Słowacja także zanotowała tempo

wzrostu gospodarczego wynoszące około 4%, jednak jej początkowy poziom dochodu był nieznacznie wyższy. Wyniki uzyskane przez te kraje wzmocniły tendencję do konwergencji w całej grupie. Jak widać, sytuacja Polski na tle innych krajów wypada korzystnie. Nasz kraj zajmował czwarte miejsce wśród 11 państw Europy Środkowo-Wschodniej pod względem średniego tempa wzrostu gospodarczego w latach 1993–2017, co było jednym z czynników umocnienia się pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki.

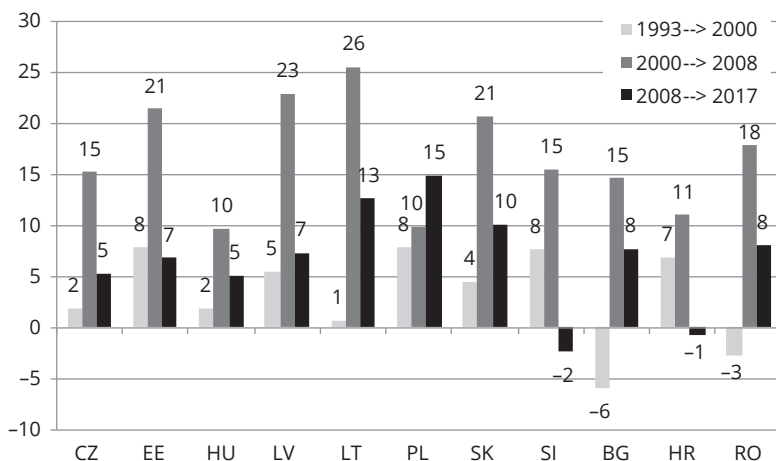
Dane zagregowane dla dwóch obszarów – UE11 i UE15 – także potwierdzają występowanie zbieżności w latach 1993–2017. Na rysunku 2.2 punkty reprezentujące te dwa obszary są oznaczone kwadratami. Grupa UE11 jako całość wykazała szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż obszar UE15 przy znacznie niższym początkowym poziomie dochodu.

Współczynniki β , mierzące szybkość procesu zbieżności, wynoszą 1,86% dla 26 krajów oraz 2,33% dla dwóch obszarów. Pozwalają one na oszacowanie czasu potrzebnego do zmniejszenia luki rozwojowej między badanymi krajami. Mianowicie, przy utrzymaniu się przeciętnej tendencji wzrostu gospodarczego z lat 1993–2017 kraje rozszerzonej UE będą potrzebowały około 30–35 lat do zmniejszenia o połowę odległości dzielącej je od wspólnego hipotetycznego stanu równowagi długookresowej (wynik ten został obliczony w następujący sposób: $-\ln(0,5)/0,0186 = 37,3$ lat oraz $-\ln(0,5)/0,0233 = 29,7$ lat). Powyższe wyniki oznaczają wolną konwergencję krajów UE11 do Europy Zachodniej. Na podstawie tych szacunków trudno oczekiwać w perspektywie średniookresowej szybkiego wyrównania się poziomu dochodów między Polską i innymi krajami Europy Środkowo-Wschodniej a Europą Zachodnią.

Warto spojrzeć, jak kształtowała się stabilność procesów konwergencji w czasie. Okazuje się, że w wyodrębnionych podokresach szybkość zbieżności była bardzo różna. Wysoka niestabilność tempa konwergencji w badanych krajach była spowodowana m.in. kryzysem globalnym. Dla 26 krajów UE w latach 1993–2000 nie nastąpiło istotne w sensie statystycznym zmniejszenie luki dochodowej przez państwa UE11 w stosunku do UE15 (w ujęciu średnim dla całej grupy). Dla lat 1993–2000 nachylenie linii trendu jest ujemne, jednak nieistotne statystycznie. Takie wyniki oszacowania modelu oznaczają de facto brak konwergencji, mimo ujemnego nachylenia linii trendu. Bardzo silne przyspieszenie tempa zbieżności nastąpiło w latach 2000–2008, co miało niewątpliwie swoje źródła w rozszerzeniu UE. Wyraźna tendencja do konwergencji z początkowych lat pierwszej dekady XXI w. uległa silnemu osłabieniu po 2008 r. Wynikało to w dużym stopniu z wystąpienia kryzysu globalnego w tym okresie.

Przedstawione wyniki konwergencji typu β są wielkościami uśrednionymi w odniesieniu do całego regionu. Jak widać na rysunku 2.2, poszczególne kraje Europy Środkowo-Wschodniej wykazywały różną dynamikę wzrostu gospodarczego i różny stopień zbieżności do Europy Zachodniej. Warto przeanalizować, jak wyglądała konwergencja pojedynczych państw UE11 względem UE15 w wyodrębnionych podokresach.

Rysunek 2.3. Rozmiary zmniejszania przez kraje UE11 luki dochodowej w stosunku do UE15 w trzech kolejnych podokresach^a



^a Zmiany są wyrażone w punktach procentowych; w każdym roku za 100 przyjęto poziom PKB *per capita* wg PSN w UE15. Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MFW [2018].

Rysunek 2.3 pokazuje o ile p.p. zmniejszyła się luka dochodowa danego kraju UE11 w stosunku do obszaru UE15 w latach 1993–2000, 2000–2008 oraz 2008–2017. Dane przedstawione na rysunku potwierdzają wnioski z analizy konwergencji β . Mianowicie, dla wszystkich krajów UE11, z wyjątkiem Polski, najszybsze domykanie luki dochodowej w stosunku do Europy Zachodniej występowało w latach 2000–2008. Dla trzech krajów bałtyckich i Słowacji luka dochodowa w tym okresie zmniejszyła się o ponad 20 p.p., a dla Czech, Słowenii, Bułgarii i Rumunii o 15–18 p.p. Polska była jedynym krajem, który swój relatywny poziom rozwoju poprawił najbardziej dopiero w ostatnich latach. O ile w okresie 1993–2000 i 2000–2008 nasz kraj zmniejszył lukę dochodową w stosunku do Europy Zachodniej odpowiednio o 8 i 10 p.p., o tyle w latach 2008–2017 proces ten uległ przyspieszeniu i udało się zmniejszyć lukę dochodową o 15 p.p. Można oczekiwać, że w przypadku Polski istotną rolę w przyspieszeniu tempa konwergencji po rozszerzeniu UE odegrały fundusze europejskie, które

zwiększyły konkurencyjność naszej gospodarki. Polska była największym beneficjentem funduszy unijnych w ramach budżetu na lata 2007–2013. Strumień pieniędzy przekazywanych przez Unię w ramach różnych programów pomocowych pozytywnie wpłynął na dynamikę wzrostu gospodarki od strony popytowej i podażowej, dzięki czemu Polska osiągnęła relatywnie dobre wyniki pod względem tempa wzrostu gospodarczego w ostatnich latach (np. była jedynym krajem UE, który uniknął recesji w trakcie kryzysu globalnego). Budżet Unii na lata 2014–2020, przewidujący kontynuację dużego napływu funduszy strukturalnych do nowych krajów członkowskich, powinien być jednym z czynników sprzyjających utrzymaniu się szybszego tempa konwergencji Polski do Europy Zachodniej w najbliższych latach.

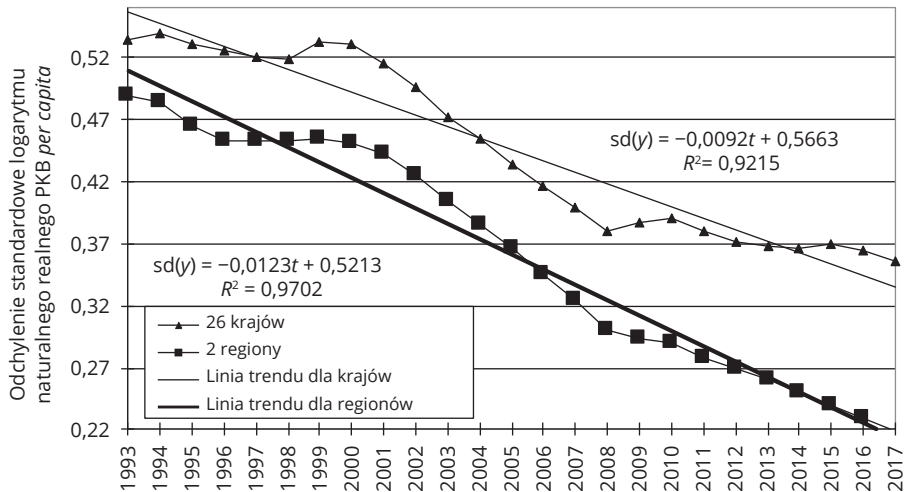
Konwergencję σ krajów Europy Środkowo-Wschodniej do Europy Zachodniej mierzymy zmianami odchylenia standardowego logarytmów naturalnych PKB *per capita* między 26 krajami UE, a także między dwoma obszarami UE11 i UE15. Wyniki estymacji linii trendu dla odchyleń standardowych są przedstawione w tabeli 2.2, a rysunek 2.4 stanowi graficzną prezentację wyników.

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

Tabela 2.2. Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność σ

Okres	α_0	α_1	stat. t (α_0)	stat. t (α_1)	wartość p (α_0)	wartość p (α_1)	R^2	Zbieżność σ
26 krajów rozszerzonej Unii Europejskiej								
1993–2017	0,5663	-0,0092	67,75	-16,43	0,000	0,000	0,9215	tak
1993–2000	0,5345	-0,0012	93,74	-1,04	0,000	0,337	0,1538	nie
2000–2008	0,5511	-0,0191	389,92	-76,15	0,000	0,000	0,9988	tak
2008–2017	0,3909	-0,0032	109,49	-5,48	0,000	0,001	0,7896	tak
2 regiony (UE11 i UE15)								
1993–2017	0,5213	-0,0123	78,03	-27,37	0,000	0,000	0,9702	tak
1993–2000	0,4879	-0,0055	71,96	-4,09	0,000	0,006	0,7356	tak
2000–2008	0,4789	-0,0192	140,71	-31,73	0,000	0,000	0,9931	tak
2008–2017	0,3146	-0,0093	165,44	-30,41	0,000	0,000	0,9914	tak

Źródło: obliczenia własne.

Rysunek 2.4. Odchylenie standardowe PKB *per capita* w latach 1993–2017

Źródło: obliczenia własne.

Rysunek 2.4 przedstawia tendencję odchylenia standardowego logarytmów PKB *per capita*. Zróżnicowanie dochodów między nowymi i krajami UE wykazywało, ogólnie biorąc, tendencję malejącą. Najbardziej widoczne i systematyczne zmniejszanie się różnic dochodowych wystąpiło w drugiej części analizowanego okresu, tj. począwszy od 2000 r. W latach 2009 i 2010 – na skutek kryzysu gospodarczego i osłabienia tempa wzrostu PKB wielu szybko rozwijających się dotąd krajów – różnice dochodowe wśród 26 państw badanej grupy wzrosły, chociaż dane uśrednione dla dwóch obszarów tego nie potwierdzają.

Dyskusja naukowa

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

Porównując uzyskane tu wyniki z literaturą, należy podkreślić, że w ostatnich latach coraz częściej spotyka się prace sugerujące możliwość pojawienia się dywer-

gencji w Europie (zarówno na szczeblu krajowym, jak i regionalnym). Na przykład, Mucha [2012] sugeruje, że dla niektórych krajów strefy euro posiadanie wspólnej waluty może być źródłem wielu problemów i pojawienia się dywergencji gospodarczej w stosunku do pozostałych członków Unii Gospodarczej i Walutowej. Monfort, Cuestas i Ordóñez [2013] przeanalizowali realną konwergencję poziomów PKB na pracownika w 23 krajach UE w latach 1980–2009 (kraje Europy Zachodniej) i 1990–2009 (kraje Europy Środkowo-Wschodniej), pokazując, że przy zastosowaniu technik badania konwergencji klubowej występują silne przesłanki do twierdzenia o występowaniu dywergencji dochodów *per capita* w skali całej UE, jednak np. kraje Europy Środkowo-Wschodniej (z wyjątkiem Czech, ale z Grecją) tworzą grupę wykazującą zbieżność. Borsi i Metiu [2013] dokonali analizy realnej konwergencji 27 krajów UE w latach 1970–2010, dochodząc do wniosku o braku istnienia konwergencji poziomów dochodu *per capita* w całej grupie oraz o występowaniu zbieżności w podgrupach krajów, które dążą do różnych stanów ustalonych. Stañisic [2012] przeanalizował konwergencję β w krajach UE25 oraz wewnątrz dwóch grup krajów: UE15 i UE10, potwierdzając występowanie konwergencji β w krajach UE25 (co oznacza zbieżność nowych krajów członkowskich UE do Europy Zachodniej) i zaprzeczając istnieniu zjawiska zbieżności wewnątrz grup UE15 i UE10. Autor cytowanej pracy stwierdził ponadto, że w czasie ostatniego kryzysu różnice dochodowe między krajami UE25 wzrosły, ale skala i zakres czasowy tego wzrostu były ograniczone i nie wpłynęły na długookresową ścieżkę konwergencji, co jest wnioskiem bardzo zbliżonym do wyników naszego badania.

Proces konwergencji nie jest zatem zjawiskiem automatycznym. Mimo silnej tendencji do zmniejszania się w ostatnich latach różnic dochodowych między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią, nie ma gwarancji utrzymania się takiej sytuacji w przyszłości (o czym świadczy niestabilność czasowa naszych wyników oraz coraz częstsze wzmianki w literaturze dotyczące możliwości pojawienia się tendencji dywergencyjnych w Europie). Niezwykle ważnym zadaniem dla polityków gospodarczych jest zatem takie prowadzenie działań, aby utrzymać dotychczasowe długookresowe tendencje wzrostu gospodarczego w Europie, charakteryzujące się zmniejszaniem różnic dochodowych między wschodnim i zachodnim obszarem naszego kontynentu.

Wnioski

W grupie 26 krajów rozszerzonej Unii Europejskiej występuje zbieżność dochodów zarówno w kategoriach konwergencji β , jak i konwergencji σ . Tempo wzrostu gospodarczego w latach 1993–2017 było ujemnie zależne od początkowego poziomu PKB na 1 mieszkańca. Nowe kraje członkowskie UE z Europy Środkowo-Wschodniej osiągnęły szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż państwa Europy Zachodniej, mimo że początkowy poziom PKB *per capita* w krajach Europy Środkowo-Wschodniej był znacznie niższy. Różnice w poziomie dochodów malały, szczególnie w latach 2000–2008, chociaż są one ciągle bardzo duże.

Światowy kryzys ekonomiczno-finansowy osłabił proces konwergencji w grupie krajów UE, wywołując nawet przejściowe tendencje dywergencyjne. Nie można zatem bezwarunkowo oczekiwać zmniejszenia różnic w konkurencyjności mierzonej poziomem życia społeczeństw starych i nowych krajów Unii w perspektywie krótkookresowej. Przyspieszenie procesu konwergencji będzie zależec m.in. od właściwie prowadzonej polityki gospodarczej, nakierunkowanej na zmniejszanie różnic w poziomie rozwoju między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią.

Bibliografia

- Barro, R., Sala-i-Martin, X. (2003). *Economic Growth*. London–Cambridge: The MIT Press.
- Batóg, J. (2010). *Konwergencja dochodowa w krajach Unii Europejskiej*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Borsi, M.T., Metiu, N. (2013). The Evolution of Economic Convergence in the European Union. *Deutsche Bundesbank Discussion Paper*, 28/2013.
- IMF, (2018). *World Economic Outlook Database, October 2017* (updated January 2018), www.imf.org (dostęp: 8.02.2018).
- Jóźwik, B. (2017). *Realna konwergencja gospodarcza państw członkowskich Unii Europejskiej z Europy Środkowej i Wschodniej. Transformacja, integracja i polityka spójności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Liberda, Z.B. (2009). *Konwergencja gospodarcza Polski*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Malaga, K. (2004). *Konwergencja gospodarcza w krajach OECD w świetle zagregowanych modeli wzrostu*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.

- Mankiw, N.G., Romer, D., Weil, D.N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 107, 407–437.
- Matkowski, Z., Próchniak, M. (2013). Konwergencja poziomów dochodu. W: M.A. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2013. Wymiar krajowy i regionalny* (s. 46–67). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Matkowski, Z., Próchniak, M., Rapacki, R. (2016a). Procesy konwergencji dochodów w Polsce na tle Unii Europejskiej – najważniejsze tendencje i perspektywy. W: M.A. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2016. Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych* (s. 39–59). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Matkowski, Z., Próchniak, M., Rapacki, R. (2016b). Real Income Convergence between Central Eastern and Western Europe: Past, Present, and Prospects. *Ekonomista*, 6, 853–892.
- Michałek, J.J., Siwiński, W., Socha, M. (2007). *Polska w Unii Europejskiej – dynamika konwergencji ekonomicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Monfort, M., Cuestas, J.C., Ordóñez, J. (2013). Real Convergence in Europe: A Cluster Analysis. *Economic Modelling*, 33, 689–694.
- Mucha, M. (2012). Mechanizm dywergencji gospodarczej w strefie euro. *Ekonomista*, 4, 487–498.
- Próchniak, M. (2017). *Zbieżność poziomów dochodu między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią*. W: M.A. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2017. Umiędzynarodowienie polskiej gospodarki a pozycja konkurencyjna* (s. 31–43). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Próchniak, M., Witkowski, B. (2012). *Real Economic Convergence and the Impact of Monetary Policy on Economic Growth of the EU Countries: The Analysis of Time Stability and the Identification of Major Turning Points Based on the Bayesian Methods*. Warsaw: National Bank of Poland Working Paper, 137.
- Rapacki, R., Próchniak, M. (2012). Wzrost gospodarczy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej na tle wybranych krajów wschodzących. *Gospodarka Narodowa*, 1–2, 65–96.
- Solow, R.M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65–94.
- Stańsić, N. (2012). The Effects of the Economic Crisis on Income Convergence in the European Union. *Acta Oeconomica*, 62, 161–182.

Zróżnicowanie dochodów i skala ubóstwa w Polsce w latach 2010–2016¹ ze szczególnym uwzględnieniem aspektów urbanizacji

Patrycja Graca-Gelert

Wstęp

Zróżnicowanie dochodów i zagrożenie ubóstwem jako zagadnienia coraz częściej podejmowane w naukach społecznych, stanowią zjawiska powiązane z konkurencyjnością. Szczególnie istotne dla tego związku są fragmenty definicji konkurencyjności odnoszące się „do poprawy trwałego wzrostu gospodarczego”, przy czym konkurencyjność „oznacza również zdolność do poprawy poziomu życia społeczeństwa” [Weresa, 2015, s. 7]. Literatura dostarcza wielu badań wskazujących na ujemną zależność pomiędzy poziomem nierówności dochodów i skalą ubóstwa a wzrostem gospodarczym; niewielkie zróżnicowanie dochodów oraz zagrożenie ubóstwem zwykle wiążą się z wysokim poziomem życia społeczeństwa.

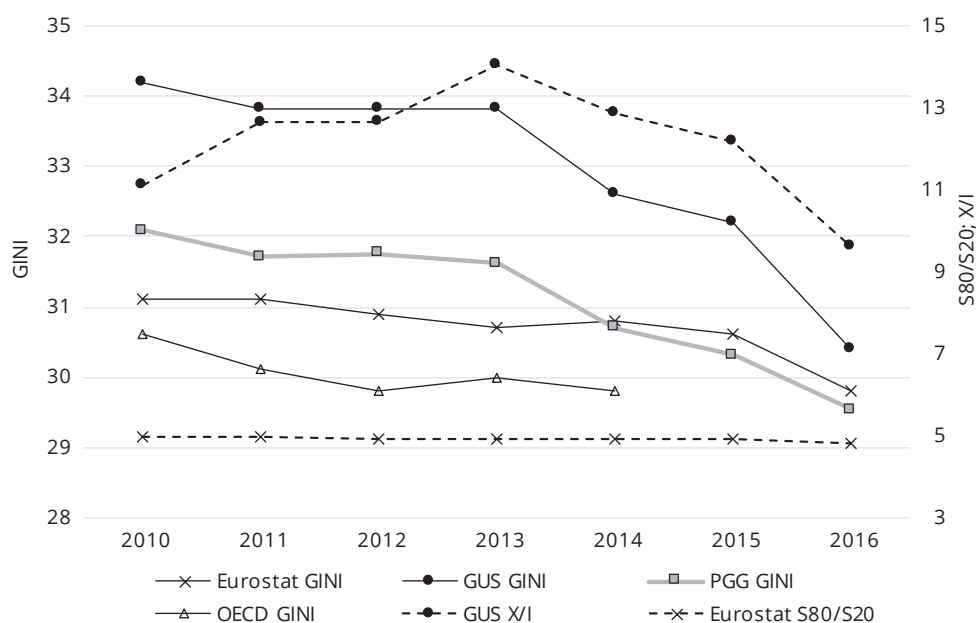
Głównym celem tego rozdziału jest ukazanie najważniejszych tendencji zróżnicowania dochodów oraz skali zagrożenia ubóstwem w Polsce a także na tle krajów Unii Europejskiej w latach 2010–2016, z uwzględnieniem w kontekście obu zjawisk aspektów urbanizacji. Dodatkowo, badanie nierówności dochodów w Polsce pogłębio o oszacowanie wpływu świadczenia wychowawczego z programu *Rodzina 500 plus* na zróżnicowanie dochodów w 2016 r. Poza tym przeprowadzono analizę dekompozycji współczynnika Giniego wg miejsca zamieszkania w Polsce w 2016 r.

¹ Uwzględnienie 2017 r. nie było możliwe ze względu na brak dostępności danych.

Zróżnicowanie dochodów i ubóstwo w Polsce w latach 2010–2016

Przystępując do analizy problematyki zróżnicowania dochodów i ubóstwa lub zagrożenia nim, należy podkreślić, że są to złożone zagadnienia, a wyniki interpretacji zależą w dużej mierze od przyjętych założeń, np. odnośnie definicji dochodu, granicy ubóstwa, skali ekwiwalentności czy jednostki odniesienia. Bardzo istotny jest także wybór źródła danych, a ściślej metodologii, będącej podstawą ich zebrania i opracowania. Kwestie te były już wielokrotnie omawiane w poprzednich edycjach *Raportu o konkurencyjności*, więc tym razem ograniczę się jedynie do zasygnalizowania, iż złożoność analizy tej materii jest znaczna i interpretując wyniki, należy wykazać dużą dozę ostrożności.

Rysunek 3.1. Zróżnicowanie dochodów w Polsce w latach 2010–2016



^a Eurostat – ekwiwalentny dochód do dyspozycji gospodarstw domowych (zmodyfikowana skala ekwiwalentności OECD, jednostką odniesienia jest osoba); GUS – dochód rozporządzalny gospodarstw domowych *per capita* (jednostką odniesienia to gospodarstwo domowe); PGG GINI – ekwiwalentny dochód do dyspozycji gospodarstw domowych (zmodyfikowana skala ekwiwalentności OECD, jednostką odniesienia jest gospodarstwo domowe); OECD GINI – ekwiwalentny dochód do dyspozycji gospodarstw domowych (pierwiastkowa skala ekwiwalentności, jednostką odniesienia to gospodarstwo domowe).

Źródło: Eurostat; GUS [2017a, tablica 5, s. 299]; OECD; opracowanie własne na podstawie badań GUS budżetów gospodarstw domowych.

Analizując szeregi czasowe z rysunku 3.1, można stwierdzić, że w bieżącej dekadzie zróżnicowanie dochodów w Polsce generalnie wykazywało tendencję malejącą. Wskazują na to niemal wszystkie mierniki nierówności. Jedynie relacja 10. i pierwszego decyla rozkładu dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych wykazuje wzrost do 2013 r. i spadek po tym okresie. Po dokładniejszej interpretacji danych źródłowych [GUS, 2017a, tabela 6, s. 299] okazuje się, że zmiana ta nie wynika z rosnącego udziału dochodu najbogatszych, lecz z malejącego udziału dochodu najniższego decyla. Malejąca tendencja współczynnika Giniego (GUS GINI) pokazuje, że w obrębie całego rozkładu zachodziły zmiany skutkujące spadkiem jego wartości. Miernik X/I GUS bierze jedynie pod uwagę zmianę na krańcach rozkładu dochodów.

Na podstawie danych z tabeli 3.1 można stwierdzić, że począwszy od 2013 r. zróżnicowanie dochodów w przypadku wszystkich grup społeczno-ekonomicznych wykazywało zasadniczo tendencję malejącą. Najwyższy poziom nierówności dochodów obserwowano wśród gospodarstw domowych rolników, natomiast najmniejsze zróżnicowanie charakteryzowało grupę gospodarstw domowych emerytów. Blisko zróżnicowania dochodów ogółem kształtowały się nierówności dochodów pracowników – co tłumaczy się tym, że jest to najliczniejsza grupa, której zróżnicowanie dochodów ma największy wpływ na rozpiętości dochodów ogółem.

Tabela 3.1. Zróżnicowanie dochodów^a w grupach społeczno-ekonomicznych i według miejsca zamieszkania w Polsce w latach 2010–2016

Gospodarstwa domowe	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ogółem	34,2	33,8	33,8	33,8	32,6	32,2	30,4
Pracowników	34,7	34,6	34,3	34,1	33,4	32,7	30,7
Rolników	53,3	53,9	55,9	59,9	54,4	55,3	54,1
Pracujących na własny rachunek	37,5	37,3	38,2	37,4	37,8	37,3	34,6
Emerytów	24,9	24,4	24,2	23,9	23,6	23,3	22,4
Rencistów	29,1	29,2	27,9	28,0	27,6	27,7	26,3
W miastach	32,3	31,7	31,7	31,2	30,6	30,3	28,8
Na wsi	33,9	33,7	34,3	35,2	32,9	32,3	30,5

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

Źródło: GUS [2017a, tablica 5, s. 299].

W dwóch ostatnich wierszach tabeli 3.1 umieszczono dane dotyczące tendencji zróżnicowania dochodów w miastach i na wsi. W każdym z analizowanych lat nierówności dochodów gospodarstw domowych na wsi przewyższały nierówności

dochodów w mieście, przy czym różnica między współczynnikami Giniego dla tych dwóch kategorii zwiększała się monotonicznie do 2013 r., a potem zmniejszała się. Dostępne dane nie pozwalają jednak na głębszą analizę struktury nierówności ze względu na miejsce zamieszkania. Nieco szerszy wgląd w to zagadnienie może dostarczyć dekompozycja współczynnika Giniego. W tym celu posłużymy się ogólną metodą dekompozycji według grup powszechnie stosowaną w literaturze [np. Lambert, Aronson, 1993; Deutsch, Silber, 1999; Bellú, Liberati, 2006], którą można przedstawić w następujący sposób:

$$I_0 = I_W + I_B + I_R, \quad (1)$$

gdzie I_0 to nierówności dochodów ogółem, I_W oznacza wkład wewnątrzgrupowej rozpiętości dochodów w zróżnicowanie dochodów ogółem, I_B wyznacza wkład międzygrupowej rozpiętości dochodów w zróżnicowanie dochodów ogółem, natomiast I_R jest składnikiem resztkowym (*residual term*), zwanym inaczej składnikiem interakcyjnym (*interaction term*) lub efektem zmiany uporządkowania (*re-ranking effect*). Składnik ten pokazuje, w jakim stopniu zróżnicowanie dochodów ogółem można wyjaśnić nakładaniem się rozkładów dochodów poszczególnych grup.

Składnik wewnątrzgrupowego zróżnicowania dochodów można przedstawić następująco:

$$I_W = \sum_{k=1}^K P_k S_k G_k, \quad (2)$$

gdzie K jest liczbą analizowanych grup ($k=1, \dots, K$), P_k oznacza odsetek populacji w grupie k , S_k jest odsetkiem dochodu w grupie k , a G_k stanowi zróżnicowanie dochodu w grupie k mierzone za pomocą współczynnika Giniego.

Składnik międzygrupowego zróżnicowania dochodów jest obliczany jako współczynnik Giniego hipotetycznego/fikcyjnego rozkładu dochodu, w którym dochody indywidualne (osób) zastąpione zostały średnią dochodów z grupy, do której te osoby należą. Aby przybliżyć interpretację składnika międzygrupowego zróżnicowania dochodów, można wykorzystać do tego celu następującą formułę współczynnika Giniego:

$$G_0 = \frac{2 \text{cov}[y_0, F(y_0)]}{\mu_0}, \quad (3)$$

gdzie y_0 oznacza dochód, μ_0 stanowi średni dochód, a $F(y_0)$ jest dystrybuantą dochodu ogółem. Jeśli w formule (3) zastąpimy y_0 odpowiednią średnią dla każdej

grupy (μ_k) – jak zostało wyjaśnione powyżej – wtedy otrzymamy składnik międzygrupowej nierówności dochodów:

$$I_B = \frac{2\text{cov}[\mu_k, F(\mu_k)]}{\mu_0}, \quad (4)$$

Pozostała część dekompozycji (1) stanowi składnik resztkowy:

$$I_R = (G_0 - [I_W + I_B]) \quad (5)$$

W niektórych badaniach nad dekompozycją współczynnika Giniego, I_B traktuje się jako składnik międzygrupowego zróżnicowania dochodów netto, natomiast sumę ($I_B + I_R$) jako składnik międzygrupowego zróżnicowania dochodów brutto.

Interpretacja składnika resztkowego wymaga nieco głębszej analizy. Jako że I_R ukazuje, w jakim stopniu zróżnicowanie dochodów ogółem wynika z zachodzenia na siebie rozkładów dochodów, I_R będzie równy 0, jeśli rozkłady dochodów poszczególnych grup nie nakładają się. I_R przyjmie wartość dodatnią, jeśli rozkłady dochodów zachodzą na siebie, tj. „jeśli uporządkowanie dochodów poszczególnych podgrup nakłada się z uporządkowaniem dochodów w rozkładzie dochodów ogółem”² [Bellú, Liberati, 2006, s. 16]. Obliczając zróżnicowanie wewnątrzgrupowe, bierze się pod uwagę uporządkowanie dochodów osób w poszczególnych grupach, które różni się od uporządkowania dochodów osób w rozkładzie dochodów ogółem, jeśli rozkłady grup nachodzą na siebie. W tym sensie występuje wtedy efekt zmiany uporządkowania, przechodząc od nierówności wewnątrzgrupowych do zróżnicowania dochodów ogółem.

W tabeli 3.2 zamieszczono wyniki dekompozycji współczynnika Giniego ze względu na miejsce zamieszkania gospodarstw domowych w Polsce w 2016 r. Obliczenia wykonano wykorzystując jednostkowe nieidentyfikowalne dane z badań budżetów gospodarstw domowych (BBGD) dla dwóch różnych definicji dochodu (górną część tabeli dotyczy dochodu rozporządzalnego wg definicji dochodu stosowanej przez GUS do wyliczenia współczynnika Giniego na podstawie BBGD) i skali ekwiwalentności (górną część tabeli dotyczy dochodów gospodarstw domowych *per capita* – tak zdefiniowany dochód stosuje GUS do wyliczenia współczynnika Giniego na podstawie BBGD).

² “[T]he rank by subgroup incomes overlap with the rank of the total income distribution”.

Tabela 3.2. Dekompozycja współczynnika Giniego ze względu na miejsce zamieszkania gospodarstw domowych w Polsce w 2016 r.

Kategoria		Współczynnik Giniego	Udział w populacji ogółem	Udział w dochodzie ogółem	Wkład bez-względny	Wkład względny
500 tys. mieszkańców i więcej	dochód rozporządzalny <i>per capita</i>	0,314	0,149	0,207	0,010	0,032
200–499 tys. mieszkańców		0,272	0,100	0,113	0,003	0,010
100–199 tys. mieszkańców		0,268	0,094	0,099	0,002	0,008
20–99 tys. mieszkańców		0,266	0,200	0,197	0,011	0,035
Poniżej 20 tys. mieszkańców		0,269	0,131	0,122	0,004	0,014
Wieś		0,302	0,326	0,263	0,026	0,085
Nierówności wewnątrzgrupowe		-	-	-	0,056	0,184
Nierówności międzygrupowe		-	-	-	0,104	0,341
Składnik resztkowy		-	-	-	0,144	0,475
Obszar gęsto zaludniony		0,293	0,411	0,486	0,059	0,193
Obszar średnio zaludniony		0,281	0,238	0,228	0,015	0,050
Obszar słabo zaludniony		0,295	0,351	0,286	0,030	0,098
Nierówności wewnątrzgrupowe		-	-	-	0,104	0,341
Nierówności międzygrupowe		-	-	-	0,087	0,288
Składnik resztkowy		-	-	-	0,113	0,372
500 tys. mieszkańców i więcej	dochód do dyspozycji na jednostkę ekwiwalentną	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
Obszar gęsto zaludniony		0,287	0,411	0,483	0,057	0,193
Obszar średnio zaludniony		0,270	0,238	0,228	0,015	0,050
Obszar słabo zaludniony		0,288	0,351	0,289	0,029	0,099
Nierówności wewnątrzgrupowe		-	-	-	0,101	0,341
Nierówności międzygrupowe		-	-	-	0,084	0,283
Składnik resztkowy		-	-	-	0,111	0,376

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych GUS [2017a].

Dekompozycję wykonano dla dwóch różnych klasyfikacji miejsca zamieszkania – klasy miejsca zamieszkania (ze względu na wielkość populacji: miasta, wieś) oraz gęstość zaludnienia. Do obliczeń użyto programu DAD 4.6. (Jean-Yves Duclos, Abdelkrim Araar and Carl Fortin, „DAD: A Software for Distributive Analysis/Analyse Distributive”, MIMAP programme, International Development Research Centre, Government of Canada, and CIRPÉE, Université Laval).

Niezależnie od zastosowanej definicji dochodu czy skali ekwiwalentności, wyniki obliczeń prowadzą do bardzo podobnych wniosków. Po pierwsze, największe zróżnicowanie dochodów w 2016 r. występowało w miastach i było tym mniejsze, im mniejsza była liczba mieszkańców miasta, przy czym dla najmniejszych miast i wsi było wyższe. Jeśli chodzi o nierówności wewnątrzgrupowe, to największy wkład bezwzględny i względny w wyjaśnianie zróżnicowania dochodów ogółem miały nierówności na wsi, ze względu na zarówno duży udział populacji, jak i dochodu. Niemniej jednak okazuje się, że nierówności wewnątrzgrupowe w najmniejszym stopniu wyjaśniały zróżnicowanie dochodów ogółem (około 18,5%), a największą rolę – bo aż na poziomie niemal 48% – odgrywał składnik resztkowy, czyli nakładanie się nawzajem rozkładów dochodów gospodarstw domowych zamieszkałych w miejscowościach o różnej liczbie mieszkańców bądź na wsi. Około jedna trzecia nierówności ogółem w Polsce w 2016 r. była wyjaśniana zróżnicowaniem międzygrupowym, tj. nierównościami dochodów gospodarstw domowych z różnych miejsc zamieszkania.

W przypadku gęstości zaludnienia, nie ma widocznych dysproporcji w zróżnicowaniu dochodów. Nierówności dochodów na terenach mało, średnio i gęsto zaludnionych kształtują się na podobnym poziomie. Zróżnicowanie dochodów gospodarstw domowych zamieszkałych na obszarach mało i gęsto zaludnionych było w 2016 r. niemal identyczne. Na nieco niższym poziomie kształtowało się ono na obszarach o średniej gęstości zaludnienia. Składnik resztkowy także w tym przypadku wyjaśniał największą część nierówności ogółem, chociaż znaczenie nierówności zarówno międzygrupowych, wewnątrzgrupowych, jak i efektu zmiany uporządkowania było zdecydowanie bardziej zbliżone do siebie niż w przypadku dekompozycji ze względu na klasę miejsca zamieszkania.

W niniejszym badaniu podjęto także próbę oszacowania wpływu programu *Rodzina 500 plus* na zróżnicowanie dochodów w Polsce w 2016 r. Szacunki zostały wykonane dla scenariusza, w którym wpływ został wykazany poprzez pokazanie różnicy między dochodem faktycznym a dochodem bez uwzględnienia świadczenia wychowawczego. Nie podjęto próby oszacowania wpływu programu na nierówności dochodów poprzez analizę kontrfaktualnego rozkładu dochodów, tj. istniejącego, gdyby

oprócz odjęcia świadczenia wychowawczego wziąć pod uwagę zmianę bodźców ekonomicznych (tzn. jakie dochody, z jakich źródeł i jakiej wysokości otrzymywałyby gospodarstwa domowe w sytuacji, gdyby nie dostawały świadczenia wychowawczego; nie badamy np. wpływu zmiany aktywności zawodowej kobiet na skutek wprowadzenia programu *Rodzina 500 plus*).

Do zbadania wpływu programu na zróżnicowanie dochodów w Polsce zastosowano metodę Lermana i Yitzhakiego [1985]. Punktem wyjścia dla analizy jest następująca postać współczynnika Giniego:

$$G_0 = \frac{2\text{cov}[y_0, F(y_0)]}{\mu_0}, \quad (6)$$

gdzie G_0 stanowi współczynnik Giniego dla dochodów gospodarstw domowych, a y_0 , μ_0 i $F(y_0)$ oznacza, odpowiednio: dochód gospodarstw domowych, przeciętny dochód gospodarstw domowych oraz dystrybuantę dochodów gospodarstw domowych. 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. Przekształcamy równanie (6) w następujący sposób:

$$\begin{aligned} G_0 &= \frac{2\sum_{k=1}^K \text{cov}[y_k, F(y_0)]}{\mu_0} = \\ &= \sum_{k=1}^K \left(\frac{\text{cov}[y_k, F(y_0)]}{\text{cov}[y_k, F(y_k)]} \right) \left(\frac{2\text{cov}[y_k, F(y_k)]}{\mu_k} \right) \left(\frac{\mu_k}{\mu_0} \right) = \\ &= \sum_{k=1}^K R_k G_k S_k, \end{aligned} \quad (7)$$

gdzie S_k oznacza udział k -tego składnika dochodu w dochodzie ogółem gospodarstw domowych, G_k jest współczynnikiem Giniego dla k -tego składnika dochodu, a R_k stanowi korelację Giniego k -tego składnika dochodu z dochodem ogółem gospodarstw domowych. Korelacja Giniego przyjmuje wartości z przedziału $(-1, 1)$. Jeśli R_k jest równe -1 , wtedy y_k stanowi funkcję malejącą dochodu ogółem gospodarstw domowych. Gdy R_k równa się 0 , wtedy y_k i y_0 są niezależne, a jeśli R_k równa się 1 , wtedy y_k jest rosnącą funkcją dochodu ogółem gospodarstw domowych.

Możemy także dokonać dekompozycji współczynnika Giniego na inne składowe [Fei i in., 1978]:

$$\sum_{k=1}^K S_k \overline{G}_k, \quad (8)$$

gdzie \overline{G}_k stanowi tzw. pseudo-Gini (lub współczynnik koncentracji dla k -tego składnika dochodu) i obliczany jest po prostu jako iloczyn korelacji Giniego dla k -tego składnika dochodu ogółem i współczynnika Giniego dla tego źródła dochodu. Różnica między tzw. pseudo-Ginim a współczynnikiem Giniego dla k -tego składnika dochodu polega na tym, że współczynnik Giniego obliczany jest dla k -tego źródła dochodu uporządkowanego od jego najmniejszej do największej wartości, natomiast pseudo-Gini wykorzystuje uporządkowanie k -tego składnika dochodu według rosnącego dochodu ogółem. Obie miary są więc takie same tylko wtedy, gdy ranking k -tego składnika dochodu i dochodu ogółem są takie same.

Bezpośredniej oceny wpływu poszczególnych składników dochodu na zróżnicowanie dochodów ogółem dokonuje się poprzez porównanie wartości pseudo-Giniego dla każdego źródła dochodu z wartością współczynnika Giniego dla dochodu ogółem. Gdy $\overline{G}_k < 0$, wtedy k -ty składnik dochodu bezwzględnie przyczynia się do zmniejszenia zróżnicowania dochodów ogółem. Jeśli natomiast $\overline{G}_k > G_0$, wtedy k -ty składnik dochodu prowadzi do zwiększania nierówności dochodów. W przypadku gdy $0 < \overline{G}_k < G_0$, wkład k -tego składnika dochodu w wyjaśnianiu zróżnicowania dochodów jest dodatni, mimo iż sam składnik prowadzi do zmniejszenia w pewnym stopniu nierówności dochodów.

Kluczowa jest także analiza efektów krańcowych zmiany poszczególnych składników dochodów na dochód ogółem³. Zakładając egzogeniczną zmianę w każdym dochodzie gospodarstw domowych pochodzącą z k -tego składnika dochodu równą $e_k y_k$, gdzie e_k jest bliskie 1, można przedstawić ten krańcowy efekt odpowiednio – bezwzględny i względny – jako:

$$\frac{\partial G_0}{\partial e_k} = S_k (R_k G_k - G_0), \quad (9)$$

$$\frac{\partial G_0 / \partial e_k}{G_0} = \frac{S_k R_k G_k}{G_0} - S_k. \quad (10)$$

Ostatnia formuła (10) wyznacza efekt procentowej zmiany dochodu z k -tego źródła na zróżnicowanie dochodów ogółem, tj. o ile procent zmienia się zróżnicowanie dochodów ogółem pod wpływem 1-procentowej zmiany dochodu z k -tego źródła.

Dekompozycję współczynnika Giniego ze względu na świadczenie wychowawcze pochodzące z programu *Rodzina 500 plus* wykonano z wykorzystaniem

³ Szczegółowe wyprowadzenie równań można znaleźć np. w [Stark, Taylor, Yitzhaki, 1986].

jednostkowych nieidentyfikowalnych danych pochodzących z BBGD dla dwóch definicji dochodu stosowanych przez GUS. Do obliczeń użyto programu DAD 4.6.

Tabela 3.3. Dekompozycja współczynnika Giniego ze względu na świadczenie wychowawcze (*Rodzina 500 plus*) i pozostały dochód w Polsce w 2016 r.

Źródło dochodu	Udział w dochodzie całkowitym (Sk)	Współczynnik Giniego dla danego źródła dochodu (Gk)	Korelacja Giniego danego źródła dochodu i dystrybuanty dochodu całkowitego (Rk)	Współczynnik koncentracji dla danego źródła dochodu (Gk*Rk)	Wkład absolutny danego źródła dochodu we współczynniku Giniego dla dochodu całkowitego (SkGkRk)	Wkład względny danego źródła dochodu we współczynniku Giniego dla dochodu całkowitego (SkGkRk/G0)	Efekt procentowej zmiany dochodu z k-tego źródła na zróżnicowanie dochodów ogółem
Dochód rozporządzalny <i>per capita</i>	1	0,304	1	0,304	1	1	0
Dochód rozporządzalny – świadczenie wychowawcze (<i>per capita</i>)	0,985	0,315	0,996	0,314	0,309	1,019	0,033
Świadczenie wychowawcze <i>per capita</i>	0,015	0,903	-0,420	-0,379	-0,006	-0,019	-0,034
Dochód do dyspozycji na jednostkę ekwiwalentną ^a	1	0,295	1	0,295	1	1	0
Dochód do dyspozycji – świadczenie wychowawcze (na jednostkę ekwiwalentną)	0,982	0,307	0,993	0,304	0,299	1,013	0,030
Świadczenie wychowawcze na jednostkę ekwiwalentną	0,018	0,906	-0,233	-0,211	-0,004	-0,013	-0,031

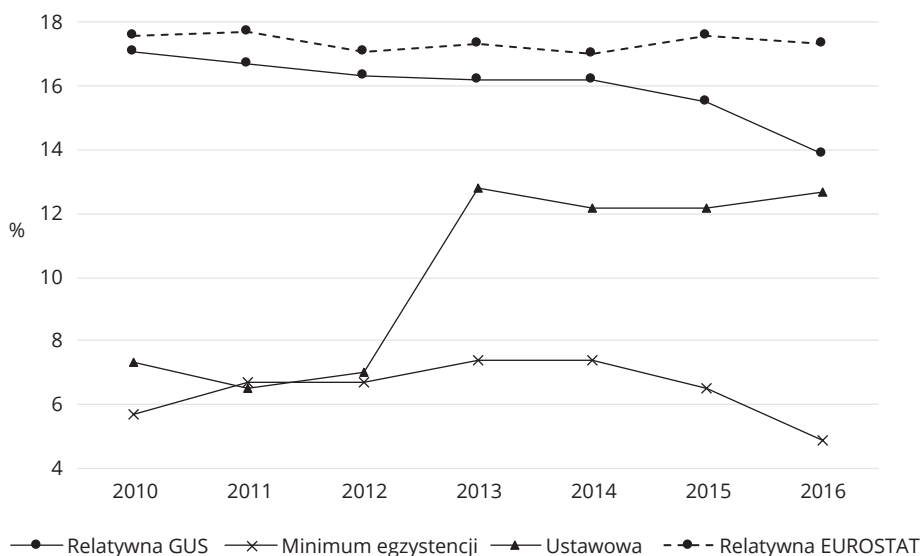
^a Wykorzystano zmodyfikowaną skalę ekwiwalentności OECD

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych GUS [2017a].

Wyniki dekompozycji zamieszczone w tabeli 3.3 wyraźnie pokazują, że niezależnie od przyjętej definicji dochodu i skali ekwiwalentności świadczenie wychowawcze wpływało ujemnie na zróżnicowanie dochodów w Polsce w 2016 r. Trzeba przy tym zaznaczyć, że świadczenie to wypłacano dopiero od kwietnia 2016 r., czyli *ceteris paribus* efekt ten byłby większy, gdyby program *Rodzina 500 plus* obowiązywał

od początku roku. Zarówno ujemna i relatywnie wysoka wartość korelacji Giniego, jak i współczynnika koncentracji pokazują, że świadczenie było istotnie skorelowane ujemnie z dochodem ogółem, tj. w dość dużym stopniu przypadało gospodarstwom domowym o niższym dochodzie. Efekt krańcowy świadczenia z programu *Rodzina 500 plus* jest ujemny, co oznacza, że zwiększenie świadczenia wychowawczego o dodatkową jednostkę wpływało na zmniejszenie się zróżnicowania dochodów ogółem mierzonego współczynnikiem Giniego. Wkład ten jest jednak niewielki i kształtuje się na poziomie 1,3–1,9% (lub 4–6 p.p. w ujęciu bezwzględnym), w zależności od przyjętej definicji dochodu i skali ekwiwalentności.

Rysunek 3.2. Ubóstwo i zagrożenie ubóstwem dla różnych granic ubóstwa⁴ w Polsce w latach 2010–2016



Źródło: Eurostat; GUS [2017b, wykres 1, s. 2; s. 9].

⁴ W przypadku stopy ubóstwa skrajnego zastosowano granicę ubóstwa obliczaną na podstawie minimum egzystencji (szacowanego przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych), które uwzględnia jedynie te potrzeby, których zaspokojenie nie może być odłożone w czasie, a konsumpcja niższa od tego poziomu prowadzi do biologicznego wyniszczenia. Jeśli chodzi o ustawową granicę ubóstwa, to jest ona określona jako 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, 2017b, s. 9]. Stopa zagrożenia ubóstwem według Eurostatu, uwzględniona na wykresie, obliczana jest wg granic ubóstwa ustalonej na poziomie 60% mediany ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji, na podstawie danych EU-SILC.

Z rysunku 3.2, na którym przedstawiono tendencje skali ubóstwa i zagrożenia ubóstwem wg różnych miar wyniku, że zjawisko to generalnie wykazało spadek w 2016 w porównaniu do poprzedniego roku. Jedynie stopa ubóstwa wyliczana na podstawie ustawowej granicy ubóstwa zwiększyła się (z poziomu 12,2% do 12,7%). Jak podaje GUS [2017b, s. 2], wzrost ten wynikał jednak w głównej mierze – podobnie jak w 2013 r. – ze zmiany progu ubóstwa ustawowego (w 2012 i 2015 r.). W ograniczeniu ubóstwa istotne jest także to, że zjawisko to zmalało znacząco w przypadku rodzin wielodzietnych i w gospodarstwach z osobami niepełnosprawnymi. Zmniejszyła się także znacząco skala ubóstwa w przypadku dzieci [GUS, 2017b, s. 3]. Można przypuszczać, że w dużym zakresie tendencja ta spowodowana była wprowadzeniem programu *Rodzina 500 plus*. GUS podaje także inne przyczyny spadku skali ubóstwa, a były nimi: wzrost wynagrodzeń i spadek bezrobocia [2017b, s. 3].

Jeśli chodzi o zasięg ubóstwa w Polsce wg miejsca zamieszkania, wyraźnie widać, że zmiany tego zjawiska dla poszczególnych klas zamieszkania nie przebiegały monotonicznie w okresie 2010–2016. Niemniej jednak, jeśli porównamy lata 2016 i 2010, możemy stwierdzić, że w przypadku ubóstwa relatywnego oraz skrajnego wg GUS skala ubóstwa zmalała dla większości klas miejsca zamieszkania, oprócz największych miast (powyżej 500 tys. mieszkańców) i miast o liczbie mieszkańców między 20–99 tys. Zasięg ubóstwa ustawowego zwiększył się w analizowanym okresie dla wszystkich klas miejsca zamieszkania, przy czym jedynie w przypadku najmniejszych miast (do 20 tys. mieszkańców) stopa zagrożenia ubóstwem malała począwszy od 2014 r. Niezależnie od przyjętej miary ubóstwa, najniższa skala ubóstwa charakteryzowała miasta najbardziej liczne, a największe zagrożenie ubóstwem występowało na wsi (tabela 3.4). Obie klasy miejsca zamieszkania wyraźnie odznaczały się poziomem ubóstwa na tle pozostałych klas.

Tabela 3.4. Zasięg ubóstwa według różnych miar ubóstwa i klasy miejsca zamieszkania w Polsce w latach 2010–2016

Kategoria		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Miasta razem	zasięg ubóstwa relatywnego GUS	11,9	11,5	11,1	11,2	11	10	9,5
Miasta > 500 tys. mieszkańców i więcej		3,7	3,4	3,4	3,8	3,4	3,3	4,5
Miasta 200–499 tys. mieszkańców		10,4	9,7	9,2	9,5	9,6	7,4	7,2
Miasta 100–199 tys. mieszkańców		12,6	11,8	10,9	10,5	9,4	9,5	9,2
Miasta 20–99 tys. mieszkańców		12,2	13	13,8	12,6	11,6	12,7	12,7
Miasta < 20 tys. mieszkańców		19	17,5	15,7	17,4	18,8	14,5	11,3
Wieś		25,4	25	23,9	24	24,4	24	20,8
Miasta razem	zasięg ubóstwa skrajnego GUS	3,4	4,2	4,3	4,6	4,6	3,5	2,9
Miasta > 500 tys. mieszkańców i więcej		0,9	1,1	1,1	1	1	1,1	1,1
Miasta 200–499 tys. mieszkańców		3,5	3,2	3	4,6	3,2	2,2	1,9
Miasta 100–199 tys. mieszkańców		4,4	3,8	4,5	3,5	3,7	3,1	2,8
Miasta 20–99 tys. mieszkańców		3,1	4,4	5,3	4,9	5,1	4,6	3,9
Miasta < 20 tys. mieszkańców		5,4	7,4	6,7	8,2	8,5	5,4	4,0
Wieś		9,4	10,9	10,4	11,6	11,8	11,3	8,0
Miasta razem	zasięg ubóstwa ustawowego	4,4	4,1	4,7	8,4	8	7,4	8,2
Miasta > 500 tys. mieszkańców i więcej		1,1	0,9	1,1	2,6	2,3	2,2	3,6
Miasta 200–499 tys. mieszkańców		4,2	3,2	2,8	6,7	6,5	4,8	6,2
Miasta 100–199 tys. mieszkańców		5,2	4,3	4,4	7,5	6,8	6,6	8,9
Miasta 20–99 tys. mieszkańców		4,2	4,6	5,9	9,8	8,9	10,1	11,2
Miasta < 20 tys. mieszkańców		7,1	6,7	7,5	13,2	13,4	10,6	9,3
Wieś		11,9	10,4	10,9	19,6	18,7	19,8	19,7

Źródło: GUS [2017b, tabela 7, s. 15]; GUS [2013, tabela 3, s. 17]; GUS [2011, tabela 5, s. 7].

Nierówności dochodów i zagrożenie ubóstwem w Polsce na tle krajów UE w latach 2010–2016

W momencie kończenia prac nad niniejszym opracowaniem (31.10.2017) nie były dostępne dane na temat zróżnicowania dochodów aż w trzech krajach UE28 (Irlandia, Włochy i Luksemburg) oraz dla całej UE28. Nie można zatem w tych przypadkach ocenić najbardziej aktualnych tendencji zmian nierówności dochodów. Jeśli chodzi o pozostałe państwa, to zasadniczo w tylu samo zanotowano zarówno spadek, jak i wzrost nierówności dochodów, przy czym największy wzrost zróżnicowania dochodów w ujęciu bezwzględny nastąpił w Bułgarii (1,3 p.p.), Szwecji (0,9 p.p.) i na Słowacji (0,6 p.p.), a największy spadek – w Rumunii (2,7 p.p.), Estonii (2,1 p.p.) i na Cyprze (1,5 p.p.). Polska zanotowała spory, choć nie najwyższy spadek nierówności dochodów – o 0,8 p.p. w 2016 r. w porównaniu do 2015 r.

Do państw o najwyższym zróżnicowaniu dochodów należały niektóre kraje określone jako postsocjalistyczne (Bułgaria, Litwa, Rumunia i Łotwa) i tak samo do tej grupy państw należały kraje o najniższych nierównościach dochodów (Słowacja, Słowenia i Czechy). Zróżnicowanie dochodów w Polsce było zbliżone do średniej UE28. Nierówności, najbardziej zbliżone do poziomu zróżnicowania dochodów w Polsce, występowały w Chorwacji, Francji, Niemczech i na Malcie.

Poszczególne kraje UE28 charakteryzowały się różną skutecznością w ograniczaniu zróżnicowania dochodów poprzez system transferów społecznych. Najmniejszy bezwzględny efekt ograniczania nierówności poprzez transfery społeczne łącznie występował na Litwie, Łotwie, w Bułgarii i Estonii, największy zaś w przypadku Szwecji, Portugalii, Grecji i Niemiec. Wyłączając emerytury z analizy wpływu transferów społecznych na zróżnicowanie dochodów, do najbardziej znacznego ograniczania nierówności dochodów dochodziło w Finlandii, Danii, Szwecji i w Wielkiej Brytanii, a do najmniejszego – w Bułgarii, Włoszech, Grecji, na Łotwie i w Polsce. Same emerytury miały największy efekt zmniejszający nierówności w Grecji, Portugalii, Szwecji i Niemczech, a najmniejszy – na Litwie, Łotwie, w Estonii i w Hiszpanii. Polska charakteryzowała się, ogólnie rzecz biorąc, raczej niewielkim wpływem transferów społecznych na zróżnicowanie dochodów na tle innych krajów UE28 (tabela 3.5).

Tabela 3.5. Zróżnicowanie dochodów^a w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej w latach 2010–2016^{b,c}

Kraj/region	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016		
	Współczynnik Giniego (%) po uwzględnieniu transferów społecznych							Współczynnik Giniego (%) bez uwzględnienia transferów społecznych (z wyłączeniem emerytur)	Współczynnik Giniego (%) bez uwzględnienia transferów społecznych (łącznie z emeryturami)	S80/S20
Słowacja	25,9	25,7	25,3	24,2	26,1	23,7	24,3	27,7	41,2	3,6
Słowenia	23,8	23,8	23,7	24,4	25,0	24,5	24,4	30,1	43,6	3,6
Czechy	24,9	25,2	24,9	24,6	25,1	25,0	25,1	29,2	44,9	3,5
Finlandia	25,4	25,8	25,9	25,4	25,6	25,2	25,4	34,6	48,4	3,6
Belgia	26,6	26,3	26,5	25,9	25,9	26,2	26,3	34,2	48,8	3,8
Holandia	25,5	25,8	25,4	25,1	26,2	26,7	26,9	32,7	46,5	3,9
Austria	28,3	27,4	27,6	27,0	27,6	27,2	27,2	33,6	47,3	4,1
Szwecja	24,1	24,4	24,8	24,9	25,4	26,7	27,6	36,4	57,7	4,3
Dania	26,9	26,6	26,5	26,8	27,7	27,4	27,7	36,9	50,7	4,1
Węgry	24,1	26,9	27,2	28,3	28,6	28,2	28,2	34,2	51,3	4,3
Luksemburg	27,9	27,2	28,0	30,4	28,7	28,5	28,5	34,7	48,1	4,3
Malta	28,6	27,2	27,1	27,9	27,7	28,1	28,5	32,7	44,7	4,2
Francja	29,8	30,8	30,5	30,1	29,2	29,2	29,3	35,3	50,8	4,3
Niemcy	29,3	29,0	28,3	29,7	30,7	30,1	29,5	35,9	55,5	4,6
Irlandia	30,7	29,8	30,5	30,7	31,1	29,8	29,8	42,8	51,1	4,5
Chorwacja	31,6	31,2	30,9	30,9	30,2	30,4	29,8	34,3	48,5	5,0
Polska	31,1	31,1	30,9	30,7	30,8	30,6	29,8	32,9	46,7	4,8
UE 28	.	30,8	30,5	30,5	30,9	31,0	31,0	36,5	51,8	5,2
W. Brytania	32,9	33,0	31,3	30,2	31,6	32,4	31,5	39,7	54,0	5,1
Cypr	30,1	29,2	31,0	32,4	34,8	33,6	32,1	36,5	50,2	4,9
Włochy	31,7	32,5	32,4	32,8	32,4	32,4	32,4	34,8	48,6	5,8
Estonia	31,3	31,9	32,5	32,9	35,6	34,8	32,7	36,2	46,9	5,6
Portugalia	33,7	34,2	34,5	34,2	34,5	34,0	33,9	37,5	60,5	5,9
Grecja	32,9	33,5	34,3	34,4	34,5	34,2	34,3	36,8	60,7	6,6
Hiszpania	33,5	34,0	34,2	33,7	34,7	34,6	34,5	39,1	50,7	6,6
Łotwa	35,9	35,1	35,7	35,2	35,5	35,4	34,5	37,0	47,6	6,2
Rumunia	33,5	33,5	34,0	34,6	35,0	37,4	34,7	38,1	53,3	7,2
Litwa	37,0	33,0	32,0	34,6	35,0	37,9	37,0	41,0	52,3	7,1
Bułgaria	33,2	35,0	33,6	35,4	35,4	37,0	38,3	40,3	52,8	7,9

^a Dochód do dyspozycji w przeliczeniu na jednostkę ekwiwalentną; ^b w przypadku Luksemburga, Irlandii, UE28 i Włoch wartości wszystkich mierników dyspersji za 2016 r. pochodzą z 2015 r. (ostatni dostęp do danych: 31.10.2017); ^c kraje w tabeli zostały uporządkowane według rosnącej skali zróżnicowania dochodów mierzonej współczynnikiem Giniego po uwzględnieniu transferów społecznych w 2016 r.

Źródło: Eurostat.

Podobne braki najbardziej aktualnych danych dla krajów UE28 dotyczyły także skali zagrożenia ubóstwem. W tym przypadku skala zagrożenia ubóstwem dla UE28 w 2016 r. była jednak znana i wynosiła 17,2%, co oznaczało niewielki spadek o 0,1 p.p. w stosunku do 2015 r. Najniższymi stopami zagrożenia ubóstwem charakteryzowały się takie kraje jak Czechy, Finlandia, Dania i Holandia, a największymi – Rumunia, Bułgaria, Hiszpania i Litwa. Najbardziej znaczny bezwzględny wzrost zagrożenia ubóstwem w 2016 w stosunku do 2015 r. wystąpił w Holandii, Bułgarii i Belgii, natomiast spadek – w Finlandii, Wielkiej Brytanii i na Łotwie. Polska – podobnie jak w przypadku zróżnicowania dochodów – miała skalę zagrożenia ubóstwem podobną do średniej dla UE28.

Tabela 3.6. Zagrożenie ubóstwem^a w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej w latach 2010–2016^{b,d}

Kraj/region	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016			
	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 ^c PSN (w EUR)	Głębokość ubóstwa ^e
Czechy	9,0	9,8	9,6	8,6	9,7	9,7	9,7	16,3	36,5	15 767	19,5
Finlandia	13,1	13,7	13,2	11,8	12,8	12,4	11,6	27,0	43,7	24 905	13,9
Dania	13,3	12,1	12,0	11,9	12,1	12,2	11,9	24,9	40,2	26 611	20,8
Holandia	10,3	11,0	10,1	10,4	11,6	11,6	12,7	22,1	38,4	26 452	17,3
Słowacja	12,0	13,0	13,2	12,8	12,6	12,3	12,7	18,4	37,9	13 239	26,1
Francja	13,3	14,0	14,1	13,7	13,3	13,6	13,6	23,6	45,0	26 145	16,6
Słowenia	12,7	13,6	13,5	14,5	14,5	14,3	13,9	24,3	41,2	19 530	20,2
Austria	14,7	14,5	14,4	14,4	14,1	13,9	14,1	26,3	44,8	28 380	19,8
Węgry	12,3	14,1	14,3	15,0	15,0	14,9	14,5	25,8	47,6	10 568	18,8
Luksemburg	14,5	13,6	15,1	15,9	16,4	15,3	15,3	27,2	44,7	36 900	17,4
Belgia	14,6	15,3	15,3	15,1	15,5	14,9	15,5	26,3	44,2	26 233	19,4
W. Brytania	17,1	16,2	16,0	15,9	16,8	16,6	15,9	28,1	42,7	22 076	22,4
Cypr	15,6	14,8	14,7	15,3	14,4	16,2	16,1	25,0	38,3	20 141	17,3
Szwecja	12,9	14,0	14,1	14,8	15,1	16,3	16,2	29,9	45,0	26 090	21,1
Irlandia	15,2	15,2	16,6	15,7	16,4	16,3	16,3	36,2	46,3	22 307	18,5
Niemcy	15,6	15,8	16,1	16,1	16,7	16,7	16,5	25,3	43,4	26 725	20,7

Kraj/region	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016			
	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 ^c PSN (w EUR)	Głębokość ubóstwa ^e
Malta	15,5	15,6	15,1	15,7	15,9	16,3	16,5	23,8	37,9	21 325	15,9
UE28	16,5	16,8	16,8	16,7	17,2	17,3	17,2	26,1	44,7	.	24,8
Polska	17,6	17,7	17,1	17,3	17,0	17,6	17,3	22,9	43,1	13 671	24,4
Portugalia	17,9	18,0	17,9	18,7	19,5	19,5	19,0	25,0	46,1	13 500	26,7
Chorwacja	20,6	20,9	20,4	19,5	19,4	20,0	19,5	27,3	44,8	11 125	28,2
Włochy	18,7	19,8	19,5	19,3	19,4	19,9	19,9	25,4	46,0	19 397	29,3
Grecja	20,1	21,4	23,1	23,1	22,1	21,4	21,2	25,2	52,9	11 123	31,9
Estonia	15,8	17,5	17,5	18,6	21,8	21,6	21,7	28,9	39,7	14 944	20,5
Łotwa	20,9	19,0	19,2	19,4	21,2	22,5	21,8	27,8	40,2	11 589	24,0
Litwa	20,5	19,2	18,6	20,6	19,1	22,2	21,9	27,9	42,0	11 691	28,0
Hiszpania	20,7	20,6	20,8	20,4	22,2	22,1	22,3	29,5	46,8	19 120	31,4
Bułgaria	20,7	22,2	21,2	21,0	21,8	22,0	22,9	27,9	45,5	8 497	30,4
Rumunia	21,6	22,3	22,9	23,0	25,1	25,4	25,3	29,5	49,5	5 948	36,2

^a Relatywne stopy ubóstwa dla granicy ubóstwa na poziomie 60% mediany dochodu ekwiwalentnego; ^b dane w przypadku Luksemburga, Irlandii, UE28 i Włoch w 2016 r. odnoszą się do 2015 r.; ^c próg ubóstwa został określony dla gospodarstwa domowego składającego się z dwóch osób dorosłych i dwojga dzieci poniżej 14 lat; ^d kraje w tabeli zostały uporządkowane według rosnącej stopy zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych w 2016 r.; ^e głębokość ubóstwa jest tu mierzona tym, 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.

Podobnie (choć z pewnymi różnicami) w porównaniu do efektywności ograniczania nierówności poprzez transfery społeczne sytuacja wyglądała w przypadku zagrożenia ubóstwem. Największą skuteczność transferów ogółem w tym zakresie notowano na Węgrzech, w Finlandii i Grecji, najmniejszą zaś – w Estonii, na Łotwie i Litwie. Efekt transferów społecznych bez emerytur i samych emerytur był największy w Finlandii, Szwecji i Danii oraz w Grecji, na Węgrzech i we Francji. Najmniej skuteczne w ograniczaniu skali zagrożenia ubóstwem poprzez transfery społeczne bez emerytur oraz poprzez same emerytury były: Grecja, Rumunia i Bułgaria oraz Estonia, Łotwa i Cypr. W Polsce wpływ transferów społecznych na skalę zagrożenia ubóstwem był raczej przeciętny na tle krajów UE28, przy czym był on niewielki

w przypadku transferów społecznych z wyłączeniem emerytur i relatywnie duży – dla samych emerytur. Warto także zwrócić uwagę na ujemną korelację (ok. $-0,6$) pomiędzy stopą zagrożenia ubóstwem a wartością proggu ubóstwa (patrz: przedostatnia kolumna tabeli 3.6).

Największą głębokością ubóstwa charakteryzowały się Rumunia, Grecja i Hiszpania, co oznaczało w przypadku tych krajów, że połowa ich mieszkańców dysponowała dochodem mniejszym niż odpowiednio: 63,8, 68,1 i 68,6% dochodu wyznaczonego przez granicę ubóstwa, czyli dochodem mniejszym niż odpowiednio: 38,3, 40,9 i 41,1% mediany dochodu ekwiwalentnego. Najmniejsza głębokość ubóstwa w 2016 r. występowała w Finlandii, na Malcie i we Francji. W rankingu krajów UE28 według rosnącej głębokości ubóstwa, Polska zajmowała miejsce w drugiej połowie.

W krajach o największej stopie zagrożenia ubóstwem ogółem występowała zazwyczaj ujemna zależność między stopą zagrożenia ubóstwem a liczebnością miejscowości, tj. największe miasta charakteryzowały się najmniejszą skalą ubóstwa, odpowiednio mniejsze miasta notowały nieco większą stopę zagrożenia ubóstwem, natomiast na obszarach wiejskich zasięg ubóstwa był największy. W krajach o największej stopie zagrożenia ubóstwem różnica rozmiarów zagrożenia ubóstwem pomiędzy wielkimi miastami a obszarami wiejskimi była też zwykle bardzo duża. W przypadku Polski dane Eurostatu są zbieżne z danymi pochodzącymi z BBGD, tj. stopa zagrożenia ubóstwem zwiększała się wraz ze zmniejszaniem się wielkości miejscowości, a w przypadku obszarów wiejskich była największa.

Tabela 3.7. Zagrożenie ubóstwem^a i nierówności dochodów w Polsce w 2016 r.^{b, c} na tle krajów Unii Europejskiej ze względu na stopień urbanizacji

Kraj/region	Stopa zagrożenia ubóstwem				Relacja mediany dochodów do mediany dochodów ogółem			Udział osób o dochodzie większym niż 150% mediany dochodów			
	ogółem	miasta	małe miasta i obrzeża miast	obszary wiejskie	miasta	małe miasta i obrzeża miast	obszary wiejskie	ogółem	miasta	małe miasta i obrzeża miast	obszary wiejskie
Czechy	9,7	10,1	10,7	8,5	1,04	0,98	0,99	16,5	23,5	13,4	13,6
Finlandia	11,6	11,0	11,3	12,8	1,06	0,99	0,95	16,5	22,8	13,5	11,7
Dania	11,9	17,5	9,5	9,1	1,01	1,03	0,98	15,3	17,6	16,5	11,8
Holandia	12,7	14,9	9,9	10,1	0,99	1,01	1,01	17,4	18,1	17,5	12,7
Słowacja	12,7	7,0	11,1	17,3	1,14	0,99	0,94	13,1	21,7	10,8	10,5

Kraj/region	Stopa zagrożenia ubóstwem				Relacja mediany dochodów do mediany dochodów ogółem			Udział osób o dochodzie większym niż 150% mediany dochodów			
	ogółem	miasta	małe miasta i obrzeża miast	obszary wiejskie	miasta	małe miasta i obrzeża miast	obszary wiejskie	ogółem	miasta	małe miasta i obrzeża miast	obszary wiejskie
Francja	13,6	14,2	15,9	12,1	1,04	0,99	0,96	17,8	21,9	16,0	13,3
Słowenia	13,9	14,6	12,1	14,7	1,04	1,01	0,98	13,9	21,4	13,8	11,0
Austria	14,1	19,2	12,1	11,6	0,94	1,01	1,01	16,2	18,5	16,6	14,2
Węgry	14,5	7,4	14,8	18,9	1,24	1,00	0,89	19,4	32,1	17,6	11,9
Luksemburg	15,3	14,1	19,8	12,1	1,06	0,89	1,06	18,9	26,6	15,0	19,8
Belgia	15,5	23,5	11,6	14,4	0,87	1,05	1,01	17,3	16,3	17,9	17,3
W. Brytania	15,9	17,2	14,1	12,6	0,97	1,01	1,08	22,0	21,2	21,3	26,8
Cypr	16,1	13,2	19,9	18,3	1,13	0,87	0,92	22,8	29,6	16,7	15,6
Szwecja	16,2	17,3	14,2	16,5	1,02	1,01	0,97	16,3	20,1	15,8	12,5
Irlandia	16,3	14,1	17,1	18,3	1,08	0,91	0,96	21,7	27,4	16,0	18,8
Niemcy	16,5	19,4	14,8	15,0	0,98	1,01	1,00	19,7	20,4	20,3	17,6
Malta	16,5	16,8	14,0	2,0	1,00	1,02	0,67	19,5	19,8	17,7	0,0
UE28	17,2	16,7	16,0	19,8	1,01	1,01	0,87	20,8	25,1	20,3	15,1
Polska	17,3	10,9	14,4	23,9	1,17	1,05	0,87	21,0	32,0	22,2	11,9
Portugalia	19,0	17,3	16,9	24,0	1,10	1,00	0,87	23,8	31,4	21,3	13,9
Chorwacja	19,5	11,9	16,2	26,6	1,19	1,01	0,89	20,6	31,0	20,4	14,3
Włochy	19,9	19,3	20,3	20,2	1,05	0,99	0,95	21,1	25,2	20,1	16,4
Grecja	21,2	18,3	19,5	26,1	1,09	1,05	0,87	23,7	28,7	26,3	15,5
Estonia	21,7	19,4	23,6	23,6	1,10	0,96	0,93	25,8	32,2	20,0	20,9
Łotwa	21,8	16,3	22,6	27,7	1,12	0,98	0,86	25,0	30,5	24,0	19,2
Litwa	21,9	11,5	21,8	30,1	1,28	1,07	0,84	26,3	37,5	25,8	17,5
Hiszpania	22,3	20,1	20,8	28,1	1,09	1,00	0,86	24,8	30,1	24,4	14,4
Bułgaria	22,9	14,0	20,4	36,6	1,26	0,97	0,76	25,4	37,6	21,0	12,0
Rumunia	25,3	10,3	16,7	40,1	1,39	1,06	0,72	24,8	43,3	25,7	11,7

^a Relatywne stopy ubóstwa dla granicy ubóstwa na poziomie 60% mediany dochodu ekwiwalentnego; ^b dane w przypadku Luksemburga, Irlandii, UE28 i Włoch w 2016 r. odnoszą się do 2015 r.; ^c kraje w tabeli zostały uporządkowane według rosnącej stopy zagrożenia ubóstwem w 2016 r.; ^d miasto zostało zdefiniowane jako obszar gęsto zaludniony lub jako jednostka administracyjna z centrum miejskim (*urban centre*) powyżej 50tys. mieszkańców. Małe miasta i obrzeża miast zostały zdefiniowane jako obszary średnio zaludnione lub jako obszar, na którym mniej niż 50% ludności zamieszkuje centrum miejskie i jednocześnie więcej niż 50% zamieszkuje jednostki terenów miejskich (*urban cluster*). Obszary wiejskie to według Eurostatu obszary rzadko zaludnione lub takie, w przypadku których więcej niż 50% ludności zamieszkuje jednostki terenów wiejskich (*rural grid cell*).

Źródło: Eurostat i obliczenia własne na podstawie danych Eurostat.

Jeśli chodzi o relację mediany dochodów z danego obszaru zamieszkania do mediany dochodów ogółem, to duże miasta charakteryzowały się zwykle wyższym wskaźnikiem (powyżej 1) niż obszary wiejskie (poniżej 1). Wyjątek stanowiły takie kraje jak Austria, Belgia, Wielka Brytania i Niemcy, a na dodatek różnice we wskaźnikach były relatywnie niewielkie. Ważne podkreślenia jest także to, że różnice we wskaźnikach były na ogół tym większe, im zróżnicowanie dochodów w danym kraju było większe. Z ostatnich czterech kolumn tabeli 3.7 wynika także, że większy odsetek bogatych osób występował w miastach w porównaniu do obszarów wiejskich. Jedynymi wyjątkami były Wielka Brytania i Belgia. Różnica w odsetkach ludzi relatywnie bogatszych zamieszkujących miasta a obszary wiejskie zwykle rosła wraz ze zróżnicowaniem dochodów dla poszczególnych krajów UE28. W przypadku Polski na tle innych krajów UE28, różnica pomiędzy miastami a obszarami wiejskimi była relatywnie wysoka w 2016 r. (20,1 p.p.).

Podsumowanie

Ogólne wskaźniki zróżnicowania dochodów oraz zasięgu ubóstwa czy zagrożenia ubóstwem wykazywały w Polsce zasadniczo tendencję malejącą, co należy ocenić jako zjawisko pozytywne z punktu widzenia konkurencyjności. Jako że konkurencyjność gospodarki polega m.in. na zdolności do poprawy poziomu życia społeczeństwa, obniżanie skali ubóstwa, a także ograniczanie nierówności dochodowych – zwłaszcza w tak znacznej mierze, jak wskazują dane Eurostatu od około 2005 r. – stanowią jednoznaczne dowody na wysoki poziom konkurencyjności na tej płaszczyźnie.

Bardziej szczegółowe analizy struktury nierówności i zagrożenia ubóstwem zarówno w Polsce, jak i w porównaniu Polski z krajami UE28, wykazały, że wskaźniki te nie dają aż tak zadowalającego obrazu. Polska ma wciąż do czynienia z dość dużą głębokością ubóstwa oraz z dużym zróżnicowaniem struktury ubóstwa i nierówności dochodów. Wciąż mamy szerokie pole do zmniejszania zarówno zróżnicowania dochodów, jak i skali ubóstwa. Jako pozytywny czynnik należy ocenić wpływ świadczeń wychowawczych z programu *Rodzina 500 plus* na nierówności dochodów w Polsce.

Polska jest krajem o zbliżonym do średniej dla UE28 poziomie zróżnicowania dochodów i zagrożenia ubóstwem. Jeśli chodzi o strukturę nierówności i ubóstwa w krajach UE28 ze względu na miejsce zamieszkania, można ogólnie ocenić, że kraje o większej stopie ubóstwa i zróżnicowaniu dochodów są także bardziej zróżnicowane wewnętrznie, jeśli chodzi o oba wskaźniki.

Bibliografia

- Bellú, L.G., Liberati, P. (2006). *Policy impacts on inequality. Decomposition of income inequality by subgroups*. FAO, Module 052.
- Deutsch, J., Silber J. (1999). Inequality decomposition by population subgroups and the analysis of interdistributional inequality. W: J. Silber (ed.), *Handbook on income inequality measurement* (363–403). Kluwer Academic Publishers. Pobrane z: <http://dx.doi.org/10.1007/978-94-011-4413-1>
- Eurostat (2015). *Household Budget Survey 2010 wave. EU quality report*, DOC HBS/2015/01/EN.
- Fei, J.C.H., Ranis, G., Kuo, S.W.Y. (1978). Growth and the family distribution of income by factor components, *The Quarterly Journal of Economics*, 92(1), 17–53.
- GUS (2011). *Ubóstwo w Polsce w 2010 r. (na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych)*, informacja sygnałna, materiał na konferencję prasową w dniu 26.07.2011 r., Warszawa.
- GUS (2013). *Ubóstwo w Polsce w 2012 r. (na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych)*, informacja sygnałna, materiał na konferencję prasową w dniu 29.05.2013 r., Warszawa.
- GUS (2017a). *Budżety gospodarstw domowych w 2016 r.* Warszawa: GUS
- GUS (2017b). *Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2016 r. (na podstawie badania budżetów gospodarstw domowych)*. Warszawa: GUS.
- Lambert, P.J., Aronson, J.R. (1993). Inequality decomposition analysis and the Gini coefficient revisited. *The Economic Journal*, 103(420), s. 1221–1227. Pobrane z: <http://dx.doi.org/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), 151–156.
- Stark, O., Taylor, J.E., Yitzhaki S. (1986). Remittances and inequality. *The Economic Journal*, 96(383), 722–740.
- Weresa, M.A. (red.). (2015). *Polska. Raport o konkurencyjności 2015. Innowacje a pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki w latach 2007–2014*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Handel zagraniczny Polski i miast wojewódzkich: przewagi konkurencyjne i bilans płatniczy w latach 2010–2017

Mariusz-Jan Radło

Wstęp

Celem niniejszego rozdziału jest zaprezentowanie pozycji polskiej gospodarki a także poszczególnych miast wojewódzkich w handlu zagranicznym – z uwzględnieniem kierunków i bilansu w handlu a także jego struktury przedmiotowej. Dodatkowo w rozdziale zostaną przedstawione i poddane analizie dane dotyczące kształtowania się bilansu płatniczego i jego składowych.

Rozdział składa się z kilku części. Po wprowadzeniu zaprezentowano główne trendy w polskim handlu zagranicznym w latach 2010–2017. W następnej części przedstawiono analizy struktury geograficznej handlu towarami, struktury towarowej polskiego eksportu, a także struktury handlu usługami. W trzeciej części pokazano, jak kształtował się eksport polskich miast wojewódzkich, wskazując na jego wartość, główne kierunki geograficzne oraz specjalizacje towarowe. W czwartej części dokonano analizy bilansu płatniczego. Rozdział kończy się podsumowaniem wyników badań.

W badaniach wykorzystano dane Narodowego Banku Polskiego w odniesieniu do handlu usługami oraz bilansu płatniczego. Handel towarami przeanalizowano na podstawie danych Izby Administracji Skarbowej.

Główne trendy w polskim handlu zagranicznym w latach 2010–2017

Analiza danych zaprezentowanych w tabeli 4.1 wskazuje, że w całym okresie 2010–2017 Polska odnotowywała nadwyżkę w handlu usługami. Jednocześnie 2017

był piątym z kolei rokiem od 2013, w którym Polska odnotowała nadwyżkę w handlu ogółem towarami i usługami. 2017 był ponadto trzecim z kolei rokiem, w którym Polska odnotowała nadwyżkę w handlu towarami. Powyższe trendy zaowocowały powstaniem w 2017 r. historycznie najwyższej nadwyżki w polskim handlu zagranicznym, która sięgnęła 18,4 mld EUR. Z tego 17,9 mld EUR przypadło na handel usługami a 0,5 mld EUR – na handel towarami.

Należy też odnotować, że w 2017 r. eksport towarów osiągnął poziom 197,8 mld EUR i był nominalnie wyższy o 11,5% niż w 2016 r. W tym samym okresie wzrósł import towarów, nominalnie o 13,5% – do 197,3 mld EUR. Wyższa dynamika importu niż eksportu spowodowała, że nadwyżka w handlu towarami w latach 2016–2017 spadła z 2,9 mld do 0,5 mld EUR. W tym samym okresie eksport usług wzrósł nominalnie o 15,6% – z 45 do 52 mld EUR, a import usług wzrósł o 10,4%. W efekcie nadwyżka w handlu usługami wzrosła w latach 2016–2017 z 14,1 do 17,9 mld EUR.

Tabela 4.1. Polski handel zagraniczny towarami i usługami w latach 2010–2017 (w mld EUR)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Saldo obrotów towarowych	-10,9	-13,3	-8,1	-0,3	-3,3	2,2	2,9	0,5
Eksport	118,1	132,5	141,0	149,1	158,6	172,1	177,4	197,8
Import	129,0	145,8	149,2	149,4	161,9	169,9	174,5	197,3
Saldo usług	3,3	5,2	6,0	7,6	9,1	10,9	14,1	17,9
Eksport	26,8	29,4	31,9	33,6	36,7	40,7	45,0	52,0
Import	23,5	24,2	25,9	25,9	27,7	29,7	30,9	34,1
Bilans handlowy ogółem	-7,6	-8,1	-2,1	7,3	5,8	13,1	14,9	18,4
Eksport	144,8	161,8	173,0	182,7	195,4	212,8	220,4	249,8
Import	152,5	170,0	175,1	175,4	189,5	199,7	205,5	231,4
Rok poprzedni = 100								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Eksport towarów	123,7	112,2	106,4	105,7	106,4	108,5	103,1	111,5
Import towarów	125,0	113,0	102,3	100,1	108,4	104,9	102,7	113,1
Eksport usług	119,1	109,7	108,5	105,3	109,2	110,9	110,6	115,6
Import usług	134,3	103,0	107,0	100,0	106,9	107,2	104,0	110,4
Eksport ogółem	122,7	111,7	106,9	105,6	107,0	108,9	103,6	113,3
Import ogółem	126,3	111,5	103,0	100,2	108,0	105,4	102,9	112,6

Uwaga: dla 2017 r. wstępne dane oparte na szacunkach miesięcznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2018a].

Struktura polskiego handlu zagranicznego

Według wstępnych danych Izby Administracji Skarbowej (IAS) wartość polskiego eksportu w 2017 r. sięgnęła 197,64 mld EUR (dane NBP wskazują na 197,8 mld EUR). Analizując główne kierunki polskiego eksportu towarów na podstawie danych zaprezentowanych w tabeli 4.2, należy zauważyć, że 85,14% wartości eksportu skierowane było do 20 krajów, do których w 2017 r. sprzedano towary o wartości 168,21 mld EUR. Głównym partnerem handlowym Polski pozostawały Niemcy, dokąd wyeksportowano towary o wartości 53,77 mld EUR – co stanowiło 27,2% wartości polskiego eksportu towarów. Niemal podobną wartość (27,54%) osiągnięto z kolejnymi pięcioma krajami (patrz tabela 4.2), do których wyeksportowano towary o łącznej wartości 54,43 mld EUR. Były to: Wielka Brytania (12,57 mld EUR), Czechy (12,55 mld EUR), Francja (11,03 mld EUR), Włochy (9,71 mld EUR) i Niemcy (8,57 mld EUR). Do pozostałych 14 państw wymienionych w tabeli wyeksportowano towary o wartości 60,01 mld EUR i odpowiadały one za 30,39% wartości eksportu towarów. Wśród nich pięcioma rynkami, na których sprzedano towary o najwyższej wartości były: Rosja (6,18 mld EUR), USA (5,48 mld EUR), Hiszpania (5,43 mld EUR), Szwecja (5,39 mld EUR), Węgry (5,18 mld EUR).

Tabela 4.2. Kierunki polskiego eksportu towarów w 2017 r.

Kraj	mld EUR	% eksportu	Kraj	mld EUR	% eksportu
Niemcy	53,77	27,2	Węgry	5,18	2,6
Wielka Brytania	12,57	6,4	Słowacja	4,88	2,5
Czechy	12,55	6,3	Belgia	4,28	2,2
Francja	11,03	5,6	Ukraina	4,26	2,2
Włochy	9,71	4,9	Austria	3,77	1,9
Niderlandy	8,57	4,3	Rumunia	3,64	1,8
Rosja	6,18	3,1	Dania	3,53	1,8
USA	5,48	2,8	Turcja	2,92	1,5
Hiszpania	5,43	2,7	Litwa	2,71	1,4
Szwecja	5,39	2,7	Norwegia	2,36	1,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie wstępnych danych Izby Administracji Skarbowej [2018].

Według danych Izby Administracji Skarbowej wartość importu towarów sięgnęła 194,57 mld EUR i była wyraźnie niższa od wartości odnotowanej przez NBP

(197,3 mld EUR). Zarówno dane Izby Administracji Skarbowej, jak i NBP są danymi wstępnymi. Należy jednak odnotować, że o ile w przypadku szacunków NBP nadwyżka w polskim handlu sięgnęła 0,5 mld EUR, o tyle w przypadku danych IAS nadwyżka ta mogła sięgać nawet 3,06 mld EUR. Analizując główne kierunki polskiego importu w oparciu o dane zaprezentowane w tabeli 4.3 należy wskazać, że są one zbliżone do kierunków polskiego eksportu, niemniej istnieje kilka istotnych różnic. Podobnie jak w zestawieniu dotyczącym kierunków eksportu, głównym rynkiem, z którego Polska importowała były Niemcy, skąd w 2017 r. zaimportowano towary o wartości 44,15 mld EUR, co stanowiło 22,69% wartości polskiego importu. Na drugiej i trzeciej pozycji w zestawieniu znalazły się Chiny i Rosja, z których to państw zaimportowano towary o wartości odpowiednio: 23,61 i 13,17 mld EUR. Udział tych dwóch krajów w imporcie wyniósł 18,90%. Kolejnych pięć gospodarek, z których pochodził polski import to: Włochy (9,77 mld EUR), Francja (7,50 mld EUR), Niderlandy (7,2 mld EUR), Czechy (6,84 mld EUR) oraz USA (5,76 mld EUR). Ich udział w imporcie stanowił 19,05%. Pozostałych 12 krajów (patrz tabela 4.3) odpowiadało za 21,17% importu.

Tabela 4.3. Kierunki importu towarów do Polski w 2017 r. według krajów pochodzenia

Kraj	mld EUR	% eksportu	Kraj	mld EUR	% eksportu
Niemcy	44,15	22,69	Hiszpania	4,33	2,23
Chiny	23,61	12,13	Szwecja	3,50	1,80
Rosja	13,17	6,77	Słowacja	3,43	1,76
Włochy	9,77	5,02	Węgry	3,35	1,72
Francja	7,50	3,85	Japonia	3,22	1,65
Niderlandy	7,20	3,70	Republika Korei	3,20	1,64
Czechy	6,84	3,52	Austria	3,17	1,63
USA	5,76	2,96	Turcja	3,12	1,60
Belgia	4,90	2,52	Dania	2,30	1,18
Wielka Brytania	4,55	2,34	Norwegia	2,14	1,10

Źródło: opracowanie własne na podstawie wstępnych danych Izby Administracji Skarbowej [2018].

Analizując bilans polskiego handlu towarami (patrz tabela 4.4), należy wskazać, że w 2017 r. Polska odnotowała nadwyżki w handlu z krajami europejskimi, w tym głównie z państwami UE: Niemcami (9,62 mld EUR), Wielką Brytanią (8,03 mld EUR), Czechami (5,71 mld EUR), Francją (3,54 mld EUR), Ukrainą (2,13 mld EUR), Szwecją (1,90 mld EUR), Rumunią (1,89 mld EUR), Węgrami (1,83 mld EUR), Słowacją

(1,46 mld EUR) i Niderlandami (1,37 mld EUR). Natomiast w grupie krajów, z którymi Polska odnotowywała największe deficyty w handlu towarami dominowały państwa azjatyckie. Grupa ta obejmowała: Chiny (-21,55 mld EUR), Rosję (-6,98 mld EUR), Japonię (-2,72 mld EUR), Republikę Korei (-2,71 mld EUR), Indie (-1,48 mld EUR), Wietnam (-1,46 mld EUR), Bangladesz (-1,13 mld EUR), Tajwan (-1,07 mld EUR), Brazylię (-0,69 mld EUR) oraz Irlandię (-0,65 mld EUR).

Tabela 4.4. Bilans polskiego handlu towarami z wybranymi krajami – kierunki importu wg krajów pochodzenia

Kraj	mld EUR	Kraj	mld EUR
Niemcy	9,62	Chiny	-21,55
Wielka Brytania	8,03	Rosja	-6,98
Republika Czeska	5,71	Japonia	-2,72
Francja	3,54	Republika Korei	-2,71
Ukraina	2,13	Indie	-1,48
Szwecja	1,90	Wietnam	-1,46
Rumunia	1,89	Bangladesz	-1,13
Węgry	1,83	Tajwan	-1,07
Słowacja	1,46	Brazylia	-0,69
Niderlandy	1,37	Irlandia	-0,65

Źródło: opracowanie własne na podstawie wstępnych danych Izby Administracji Skarbowej [2018].

Handel towarami

W tabeli 4.5 zaprezentowano dane dotyczące polskiego eksportu towarów według głównych grup towarowych opisanych w Nomenklaturze Scalonej. Przedstawionych w niej 20 grup towarowych z poziomu dwucyfrowego Nomenklatury Scalonej, odpowiada za eksport o wartości 147 mld EUR co stanowiło 74,87% całkowitej wartości polskiego eksportu towarów. Wśród wymienionych 20 grup na szczególną uwagę zasługują trzy. Są to kolejno:

- Grupa 84 – reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne. Wartość eksportu wyniosła 26,11 mld EUR (13,21% wartości eksportu towarów ogółem). W przypadku tej grupy została odnotowana niewielka dodatnia (0,1) wartości wskaźnika ujawnionej przewagi względnej (RCA), a wartość nadwyżki w handlu tymi towarami sięgnęła 2,25 mld EUR. W grupie tej największy udział miały takie rodzaje towarów jak: maszyny do automatycznego przetwarzania danych;

silniki turbodołrtutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe; silniki spalinoe tłokowe z zapłonem samoczynnym; części do silników objętych pozycją 8407 lub 8408; maszyny pralnicze typu domowego lub profesjonalnego; pompy powietrzne lub próżniowe; sprężarki i wentylatory; chłodziarki, zamrażarki, klimatyzatory, oraz wirówki, włączając suszarki wirówkowe.

- Grupa 87 – pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria. Wartość eksportu towarów należących do tej grupy w 2017 r. sięgnęła 23,72 mld EUR (12% wartości eksportu towarów ogółem). W handlu tymi towarami odnotowano również dodatnie RCA, którego wartość wyniosła 0,2, a nadwyżka w handlu wyniosła 4,40 mld EUR. W grupie tej kluczowe znaczenie miały: części i akcesoria do pojazdów samochodowych objętych pozycjami od 8701 do 8705; samochody i pozostałe pojazdy silnikowe przeznaczone do przewozu osób; pojazdy silnikowe do transportu towarów.
- Grupa 85 – maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części; rejestratory i odtwarzacze dźwięku. Wartość eksportu tych towarów sięgnęła 21,40 mld EUR (10,83% wartości eksportu towarów ogółem). W przypadku tej grupy odnotowano niewielką negatywną wartość wskaźnika RCA (-0,1) przy deficycie w handlu tymi towarami sięgającym -1,59. W grupie znalazły się głównie: transformatory elektryczne; przekształtniki (np. prostowniki) oraz wzbudniki; podgrzewacze do wody i grzałki nurnikowe, elektryczne; aparatura do telefonii i telegrafii przewodowej oraz aparatura telekomunikacyjna; nośniki do zapisu dźwięku lub innych sygnałów; aparatura odbiorcza dla telewizji, nawet zawierająca odbiorniki radiowe; drut izolowany, kable oraz pozostałe izolowane przewody elektryczne.

Tabela 4.5. Eksport wg grup towarowych w 2017 r. (wartość w mld EUR, % wskaźnik RCA)

Kod (dwucyfrowy) i nazwa grupy towarowej/nazwy grup z poziomu czterocyfrowego	Eksport mld EUR	eksport %	saldo mld EUR	RCA
84: reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne	26,11	13,21	2,25	0,1
maszyny do automatycznego przetwarzania danych	3,77	1,91	0,74	0,2
silniki turbodołrtutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe	2,44	1,23	1,25	0,7
silniki spalinoe tłokowe z zapłonem samoczynnym	1,85	0,94	1,19	1,0
części do silników objętych pozycją 8407 lub 8408	1,51	0,76	0,16	0,2
maszyny pralnicze typu domowego lub profesjonalnego	1,16	0,59	0,90	1,5
pompy powietrzne lub próżniowe, sprężarki i wentylatory	1,00	0,50	0,09	0,1
chłodziarki, zamrażarki, klimatyzatory	1,00	0,50	0,44	0,6

Kod (dwucyfrowy) i nazwa grupy towarowej/nazwy grup z poziomu czterocyfrowego	Eksport mld EUR	eksport %	saldo mld EUR	RCA
wirówki, włączając suszarki wirówkowe	1,00	0,51	-0,06	-0,1
87: pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria	23,72	12,00	4,40	0,2
części i akcesoria do pojazdów samochodowych objętych pozycjami od 8701 do 8705	11,08	5,61	4,47	0,5
samochody i pozostałe pojazdy silnikowe przeznaczone do przewozu osób	6,75	3,41	-1,37	-0,2
pojazdy silnikowe do transportu towarów	2,63	1,33	1,20	0,6
85: maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części	21,40	10,83	-1,59	-0,1
transformatory elektryczne, przekształtniki (np. prostowniki) oraz wzbudniki	1,04	0,53	0,13	0,1
podgrzewacze do wody i grzałki nurnikowe, elektryczne	1,00	0,50	0,14	0,1
aparatura do telefonii i telegrafii przewodowej oraz aparatura telekomunikacyjna	2,19	1,11	-1,39	-0,5
nośniki do zapisu dźwięku lub innych sygnałów	1,20	0,61	-0,27	-0,2
aparatura odbiorcza dla telewizji, nawet zawierająca odbiorniki radiowe	3,97	2,01	2,97	1,4
drut izolowany, kable oraz pozostałe izolowane przewody elektryczne	2,46	1,24	1,08	0,6
94: meble; pościel, materace, stelaże pod materace, poduszki	11,50	5,82	8,63	1,4
39: tworzywa sztuczne i artykuły z nich	9,18	4,64	-2,28	-0,2
73: artykuły z żeliwa lub stali	6,10	3,08	1,40	0,2
27: paliwa mineralne, oleje mineralne i produkty ich destylacji	5,04	2,55	-9,35	-1,1
40: kauczuk i artykuły z kauczuku	4,68	2,37	1,27	0,3
02: mięso i podroby jadalne	4,53	2,29	2,98	1,1
72: żeliwo i stal	4,04	2,04	-3,49	-0,6
30: produkty farmaceutyczne	3,87	1,96	-1,74	-0,4
44: drewno i artykuły z drewna; węgiel drzewny	3,82	1,93	2,43	1,0
48: papier i tektura; artykuły z masy papierniczej, papieru lub tektury	3,78	1,91	-0,23	-0,1
90: przyrządy i aparatura, optyczne, fotograficzne, kinematograficzne	3,61	1,83	-0,66	-0,2
24: tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu	2,97	1,50	2,22	1,4
74: miedź i artykuły z miedzi	2,96	1,50	1,54	0,7
33: olejki eteryczne i rezinoidy; preparaty perfumeryjne, kosmetyczne lub toaletowe	2,90	1,47	0,68	0,3
76: aluminium i artykuły z aluminium	2,76	1,40	-0,96	-0,3
62: odzież i dodatki odzieżowe, niedziane	2,56	1,29	-0,30	-0,1
89: statki, łodzie oraz konstrukcje pływające	2,43	1,23	1,01	0,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie wstępnych danych Izby Administracji Skarbowej [2018].

Pięć kolejnych grup o najwyższej wartości eksportu cechowało się zróżnicowanymi wartościami RCA i były to kolejno: 94 – meble; pościel, materace, stelaże pod materace, poduszki (11,50 mld EUR, RCA: 1,4, nadwyżka: 8,63 mld EUR); 39 – tworzywa sztuczne i artykuły z nich (9,18 mld EUR, RCA: -0,2, deficyt: -2,28 mld EUR); 73 – artykuły z żeliwa lub stali (6,10 mld EUR, RCA: 0,2, nadwyżka: 1,40 mld EUR); 27 – paliwa mineralne, oleje mineralne i produkty ich destylacji (5,04 mld EUR, RCA: -1,1, deficyt: -9,35 mld EUR); 40 – kauczuk i artykuły z kauczuku (4,68 mld EUR, RCA: 0,3, nadwyżka: 1,27 mld EUR). Łączny udział w eksporcie towarów z wymienionych grup sięgnął 18,46%.

Udział kolejnych 12 grup towarowych w eksporcie wyniósł 20,36%. Wśród nich największą wartość eksportu stanowiło pięć grup: 02 – mięso i podroby jadalne (4,53 mld EUR, RCA: 1,1 nadwyżka: 2,98 mld EUR); 72 – żeliwo i stal (4,04 mld EUR, RCA: -0,6, deficyt: -3,49 mld EUR); 30 – produkty farmaceutyczne (3,87 mld EUR, RCA: -0,4, deficyt: -1,74 mld EUR); 44 – drewno i artykuły z drewna; węgiel drzewny (3,82 mld EUR, RCA: 1,0, nadwyżka: 2,43 mld EUR); 48 – papier i tektura; artykuły z masy papierniczej, papieru lub tektury (3,78 mld EUR, RCA: -0,1, deficyt: -0,23 mld EUR).

Handel usługami

W momencie przygotowywania tej edycji *Raportu o konkurencyjności* dane o handlu usługami za 2017 r. nie były dostępne. Niemniej według danych za 2016 r. (patrz tabela 4.6) Polska odnotowała największą wartość eksportu w takich kategoriach jak: usługi transportowe (55,23 mld PLN, RCA: 0,24, nadwyżka: 23,49 mld PLN); podróże zagraniczne (43,22 mld PLN, RCA: -0,03, nadwyżka: 11,81 mld PLN), pozostałe usługi biznesowe (42,75 mld PLN, RCA: -0,10, nadwyżka: 9,10 mld PLN), usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne (21,01 mld PLN, RCA: 0,19, nadwyżka: 8,64 mld PLN) oraz uszlachetnianie (14,70 mld PLN, RCA: 2, nadwyżka: 13,29 mld PLN). Jednocześnie, podobnie jak w latach poprzednich, największy deficyt Polska osiągnęła z tytułu opłat za użytkowanie własności intelektualnej (deficyt w handlu: -8,87 mld PLN przy RCA: -2,14).

Tabela 4.6. Polski handel usługami w 2016 r. (RCA; w mln PLN)

Nazwa usługi	Eksport	Import	Saldo	RCA
Usługi ogółem	196,43	135,00	61,43	0,03
Uzłachetnianie	14,70	1,41	13,29	2,00
Naprawy	5,21	3,27	1,95	0,12
Usługi transportowe:	53,23	29,75	23,49	0,24
transport morski	1,83	4,70	-2,87	-1,29
transport lotniczy	6,19	5,77	0,42	-0,27
pozostałe usługi transportowe (bez morskiego oraz lotniczego)	44,61	18,63	25,97	0,53
usługi pocztowe i kurierskie	0,61	0,64	-0,03	-0,39
Podróże zagraniczne	43,22	31,41	11,81	-0,03
Usługi budowlane	6,86	2,02	4,84	0,88
Usługi ubezpieczeniowe	1,82	3,20	-1,38	-0,91
Usługi finansowe	3,12	3,79	-0,67	-0,54
Oplaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej	1,76	10,62	-8,87	-2,14
Usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne:	21,01	12,37	8,64	0,19
usługi telekomunikacyjne	1,91	1,92	-0,01	-0,35
usługi informatyczne	17,52	9,45	8,07	0,27
usługi informacyjne	1,58	1,00	0,58	0,11
Pozostałe usługi biznesowe:	42,75	33,65	9,10	-0,10
usługi badawczo rozwojowe	4,20	1,23	2,97	0,88
usługi świadczone przez profesjonalistów	23,12	19,43	3,69	-0,17
usługi prawne, księgowość, w zakresie zarządzania oraz public relations	15,09	15,19	-0,09	-0,35
usługi marketingowe, w zakresie badania rynku oraz opinii publicznej	8,03	4,25	3,78	0,29
usługi techniczne, związane z handlem oraz pozostałe usługi biznesowe	15,43	12,98	2,45	-0,17
Usługi kulturalne i rekreacyjne	2,75	3,08	-0,33	-0,46

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2018b].

Eksport z polskich miast wojewódzkich: specjalizacje geograficzne i towarowe

Analiza danych zaprezentowanych w tabeli 4.7 wskazuje bardzo duże zróżnicowanie miast wojewódzkich (z siedzibą wojewody i/lub władz sejmiku wojewódzkiego) pod względem wielkości eksportu w 2017 r. Niekwestionowanym liderem rankingu pozostawała Warszawa, która odpowiadała za eksport wartości 13,89 mld EUR. Na kolejnym miejscu znajdował się Poznań z eksportem sięgającym połowy wartości eksportu Warszawy – 7 mld EUR. Kolejne cztery miasta, które wyróżniały się w rankingu to Gdańsk (2,88 mld EUR), Łódź (2,71 mld EUR), Wrocław (2,49 mld EUR) oraz Kraków (2,46 mld EUR). Łączna wartość ich eksportu wyniosła 10,54 mld EUR i plasowała się w połowie dystansu pomiędzy Warszawą i Poznaniem. Kolejne miasta wojewódzkie można podzielić na dwie grupy – w których wartość eksportu przekroczyła 1 mld EUR, i w których wartość eksportu była niższa niż 1 mld EUR. Eksport pierwszej grupy sięgnął łącznej wartości 7,77 mld EUR. Należały do niej w kolejności malejącej: Szczecin (1,55 mld EUR), Gorzów Wielkopolski (1,45 mld EUR), Olsztyn (1,25 mld EUR), Katowice (1,23 mld EUR), Lublin (1,15 mld EUR) oraz Rzeszów (1,14 mld EUR). Druga grupa odpowiadała za łączny eksport o wartości 4,23 mld EUR i objęła: Bydgoszcz (0,97 mld EUR), Toruń (0,93 mld EUR), Opole (0,76 mld EUR), Kielce (0,63 mld EUR), Białystok (0,56 mld EUR) oraz Zieloną Górę (0,38 mld EUR). Podsumowując, należy wskazać, że wartość eksportu poszczególnych miast wojewódzkich jest bardzo zróżnicowana, co odzwierciedla potencjał gospodarczy poszczególnych ośrodków. Warto też odnotować, że poziom eksportu poszczególnych miast na tle eksportu ich województw był bardzo zróżnicowany, co z kolei wynikało z geografii ekonomicznej województw. W przypadku Warszawy wartość eksportu miasta sięgała 55,1% wartości eksportu całego województwa mazowieckiego. Stosunkowo wysoki udział w eksporcie województw miały cztery miasta: Lublin (39,6%), Łódź (37,6%), Olsztyn (34,7%), Poznań (32,9%). W kolejnych siedmiu miastach udział ten wahał się w granicach 20–30% i były to: Szczecin (29,9%), Gdańsk (28,5%), Białystok (28,4%), Kraków (26,4%), Kielce (26,2%), Gorzów Wielkopolski (24,7%) i Opole (23,5). W następnych trzech miastach udział ten sięgał kilkunastu procent: Rzeszów (17,6%), Bydgoszcz (17,6%), Toruń (16,9%) i Wrocław (15%). Natomiast w dwóch – nie przekraczał on 10% i były to: Zielona Góra (6,5%) oraz Katowice (4,8%).

Główne kierunki geograficzne eksportu z miast wojewódzkich są zbliżone do tych, jakie charakteryzują cały polski eksport, niemniej w przypadku niektórych miast występują pewne odstępstwa. W tabeli 4.8 zaprezentowano po 10 głównych rynków eksportowych poszczególnych miast wojewódzkich. Jej analiza wskazuje, że Niemcy, które są głównym rynkiem eksportowym dla Polski, zajmują pierwszą pozycję wśród rynków eksportowych większości miast wojewódzkich oprócz: Gdańska, Kielc i Rzeszowa. W przypadku Gdańska i Kielc pierwszą pozycję zajmują Niemcy, a w przypadku Rzeszowa – USA. Druga i kolejne pozycje wśród rynków eksportowych poszczególnych miast są bardzo zróżnicowane, niemniej w większości są to kraje należące do głównych rynków eksportowych dla całej polskiej gospodarki. Od tej ogólnej prawidłowości są jednak pewne wyjątki. Pierwszym z nich jest Szczecin, który dodatkowo eksportuje na takie rynki jak Antigua i Barbuda – co wynika z działalności przemysłu stoczniowego. Drugim jest natomiast Rzeszów, który wysyła, głównie do USA i Kanady, wyroby dla przemysłu lotniczego.

Tabela 4.7. Wartość eksportu w 2017 r. z miast wojewódzkich

Miasto wojewódzkie	Eksport miasta (mld EUR)	Eksport województwa (mld EUR)	Eksport miasta jako % eksportu województwa
Warszawa	13,89	25,19	55,1
Lublin	1,15	2,90	39,6
Łódź	2,71	7,21	37,6
Olsztyn	1,25	3,59	34,7
Poznań	7,00	21,27	32,9
Szczecin	1,55	5,19	29,9
Gdańsk	2,88	10,12	28,5
Białystok	0,56	1,97	28,4
Kraków	2,46	9,32	26,4
Kielce	0,63	2,42	26,2
Gorzów Wielkopolski	1,45	5,88	24,7
Opole	0,76	3,23	23,5
Rzeszów	1,14	6,50	17,6
Bydgoszcz	0,97	5,51	17,6
Toruń	0,93	5,51	16,9
Wrocław	2,49	16,62	15,0
Zielona Góra	0,38	5,88	6,5
Katowice	1,23	25,94	4,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Izby Administracji Skarbowej [2018].

Tabela 4.8. Główne kierunki eksportu miast wojewódzkich w 2017 r. - % eksportu towarów ogółem z miasta

Białystok	%	Bydgoszcz	%	Gdańsk	%	Gorzów Wlkp.	%	Katowice	%	Kielce	%
Niemcy	19,70	Niemcy	33,70	Niderlandy	13,00	Niemcy	31,20	Niemcy	23,80	Niderlandy	18,50
Wlk. Bryt.	7,89	USA	7,03	Niemcy	11,40	Ukraina	8,95	Czechy	18,60	Niemcy	18,50
Niderlandy	6,99	Francja	6,38	Czechy	6,61	Niderlandy	8,11	Słowacja	8,08	Wlk. Bryt.	7,74
USA	6,17	Niderlandy	5,22	Norwegia	4,61	Węgry	7,33	Rosja	5,35	Francja	7,56
Francja	5,29	Ukraina	4,13	Szwecja	3,92	Szwecja	6,43	Austria	5,20	Szwecja	5,61
Włochy	4,52	Szwecja	3,55	Węgry	3,52	Włochy	5,95	Indie	4,33	Ukraina	3,18
Białoruś	4,50	Włochy	3,38	Rosja	3,38	Hiszpania	4,59	Argentyna	3,68	Węgry	3,06
Rosja	4,02	Wlk. Bryt.	3,05	Wlk. Bryt.	3,37	Francja	4,01	Francja	3,19	Rumunia	2,86
Litwa	4,00	Węgry	2,96	Estonia	3,20	Chiny	3,52	Węgry	2,43	Austria	2,65
Ukraina	3,79	Belgia	2,77	Belgia	3,17	Belgia	3,41	Szwecja	2,40	Słowacja	2,51
Kraków	%	Lublin	%	Łódź	%	Olsztyn	%	Opole	%	Poznań	%
Niemcy	22,00	Niemcy	23,70	Niemcy	13,30	Niemcy	17,90	Niemcy	37,80	Niemcy	29,50
Czechy	9,12	Wlk. Bryt.	17,80	Wlk. Bryt.	10,30	Francja	16,00	Czechy	9,54	Hiszpania	7,76
Francja	7,26	Węgry	8,28	Rosja	6,76	Włochy	9,62	Włochy	8,09	Francja	7,66
Ukraina	5,08	USA	6,35	Włochy	6,74	Hiszpania	6,86	Niderlandy	7,58	Wlk. Bryt.	6,64
Wlk. Bryt.	4,89	Czechy	5,84	Francja	6,60	Wlk. Bryt.	6,03	Turcja	3,80	Włochy	5,14
Włochy	4,65	Włochy	5,13	Czechy	6,26	Węgry	5,87	Węgry	3,35	Szwecja	4,36
Rumunia	3,88	Ukraina	4,53	Ukraina	3,54	Rosja	4,70	Wlk. Bryt.	2,67	Niderlandy	3,58
Słowacja	3,83	Słowacja	4,37	Niderlandy	3,35	USA	3,91	Irlandia	2,52	Czechy	3,42
Węgry	3,81	Niderlandy	2,91	Turcja	2,95	Rumunia	3,20	Słowacja	2,24	Turcja	2,92
Rosja	3,62	Belgia	1,97	Słowacja	2,87	Turcja	2,67	Ukraina	2,08	Austria	2,49

Rzeszów	%	Szczecin	%	Toruń	%	Warszawa	%	Wrocław	%	Zielona Góra	%
USA	32,70	Niemcy	23,30	Niemcy	21,40	Niemcy	18,50	Niemcy	25,30	Niemcy	37,80
Kanada	17,40	Bahamy	15,90	Rosja	11,20	Czechy	7,25	USA	10,70	Francja	8,70
Rosja	7,11	Antig. i Barb.	9,75	Czechy	4,96	Włochy	5,20	Wlk. Bryt.	4,87	Wlk. Bryt.	8,08
Niemcy	5,09	Norwegia	6,50	Słowacja	4,46	Francja	4,76	Francja	4,81	Czechy	6,14
Ukraina	3,50	USA	4,54	Rumunia	4,26	Niderlandy	4,43	Włochy	4,46	Niderlandy	5,06
Indie	3,45	Wlk. Bryt.	3,27	Węgry	3,85	Wlk. Bryt.	4,22	Czechy	4,31	Rumunia	3,81
Brazylia	1,97	Francja	2,65	Francja	3,56	Rosja	3,86	Rosja	3,28	Ukraina	2,89
Francja	1,72	Szwecja	2,62	Ukraina	3,14	Litwa	3,81	Szwecja	2,95	Węgry	2,89
Arab. Saud.	1,66	Niderlandy	2,54	Litwa	2,81	Ukraina	3,56	Hiszpania	2,71	Słowacja	2,35
Czechy	1,48	Dania	2,52	Wlk. Bryt.	2,71	Słowacja	3,00	Słowacja	2,35	Włochy	2,14

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Izby Administracji Skarbowej [2018].

O wiele bardziej zróżnicowany jest eksport miast wojewódzkich, analizowany z perspektywy jego struktury towarowej. W tabeli 4.9 zaprezentowano po trzy główne grupy towarowe w eksporcie poszczególnych miast, a także wartość wskaźnika Herfindahla–Hirschmana (HHI), który jest miernikiem koncentracji handlu obliczonego na podstawie analizy struktury towarowej eksportu wg Nomenklatury Scalonej na poziomie czterocyfrowym. Im wyższą wartość HHI odnotowuje się w przypadku danego miasta, tym bardziej skoncentrowany jest jego eksport wokół niewielkiej liczby grup towarowych. W tej perspektywie najbardziej zróżnicowany był eksport trzech miast: Olsztyna (HHI 3614), Rzeszowa (HHI 3153) i Gorzowa Wielkopolskiego (HHI 2219). Umiarkowany poziom koncentracji odnotowywany był także w eksporcie ze: Szczecina (HHI 1524), Poznania (HHI 1512), Kielc (HHI 1175), Gdańska (HHI 1031), Katowic (HHI 916), Zielonej Góry (HHI 833) i Torunia (HHI 802). Z kolei najniższa koncentracja eksportu cechowała: Warszawę (HHI 115), Kraków (HHI 253), Wrocław (HHI 269), Bydgoszcz (HHI 311), Białystok (HHI 321), Łódź (HHI 512), Lublin (HHI 514) oraz Opole (HHI 751).

Tabela 4.9. Główne grupy towarowe eksportu miast wojewódzkich w 2017 r., % eksportu towarów ogółem z miasta

Białystok	%	Bydgoszcz	%
Podgrzewacze do wody i grzałki nurnikowe	11,6	Świece, cienkie świece i podobne	8,9
Mebłe inne niż w pozycjach 9401 i 9402 i ich części	6,8	Ryby przetworzone lub zakonserwowane	7,3
Gazy ziemne i pozostałe węglowodory gazowe	6,7	Kartony itp. pojemniki do pakowania, z papieru, tektury	5,9
HHI	321	HHI	311
Gdańsk	%	Gorzów Wielkopolski	%
Oleje ropy naftowej i oleje	29,2	Aparatura odbiorcza dla telewizji	44,4
Linie pasażerskie, łodzie wycieczkowe	7,8	Drut izolowany, kable	10,0
Pszenica i meslin	6,9	Poliamidy w formach podstawowych	8,5
HHI	1031	HHI	2219
Katowice	%	Kielce	%
Węgiel; brykiety, brykietki i podobne paliwa stałe	27,5	Wyroby stolarskie i ciesielskie dla budownictwa	21,4
Koks i półkoks z węgla, węgla brunatnego (lignitu)	6,5	Łożyska toczne	20,8
Maszyny i urządzenia mechaniczne	5,0	Płyty chodnikowe, kafle lub płytki ścienne	10,6
HHI	916	HHI	1175

Kraków	%	Lublin	%
Części i akcesoria do pojazdów samochodowych	6,7	Części i akcesoria do pojazdów samochodowych	18,8
Korki, pokrywki i wieczka, kapsle do butelek	6,2	Pompy do cieczy	6,4
Beczki, bębny, puszki, skrzynki itp.	5,6	Węgiel	5,4
HHI	253	HHI	514
Łódź	%	Olsztyn	%
Brzytwy, maszyny do golenia i żyłki	17,1	Opony pneumatyczne, nowe, gumowe	59,3
Zmywarki do naczyń; urządzenia do czyszczenia	8,8	Mieszanki kauczukowe (gumowe)	5,1
Maszyny pralnicze typu domowego	8,1	Tkaniny kordowe z przędzy	4,2
HHI	512	HHI	3614
Opole	%	Poznań	%
Ekstrakt słodowy, przetwory spożywcze z mąki, kasz, skrobi	22,3	Pojazdy silnikowe do transportu towarów	29,6
Zestawy ubraniowe, odzieżowe, marynarki, blezery	7,2	Samochody i pozostałe pojazdy silnikowe	20,4
Części i akcesoria do pojazdów samochodowych	6,1	Leki (z wyłączeniem wyrobów z poz. 3002, 3005, 3006)	13,5
HHI	751	HHI	1512
Rzeszów	%	Szczecin	%
Silniki turbodrzutowe, turbośmigłowe	54,2	Liniowce pasażerskie, łodzie wycieczkowe, promy	35,8
Leki złożone z produktów zmieszanych	10,3	Konstrukcje (bez poz. 9406) i części konstrukcyjne z żeliwa	10,6
Wały napędowe i korby; obudowy łożysk i łożyska ślizgowe	8,1	Przyrządy i urządzenia stosowane w medycynie, chirurgii, stomatologii	8,4
HHI	3153	HHI	1524
Toruń	%	Warszawa	%
Podpaski higieniczne (wkładki) i tampony, pieluchy	16,8	Maszyny i urządzenia do prania, czyszczenia, suszenia	4,2
Cukier trzcinowy lub buraczany	16,6	Podpaski higieniczne (wkładki) i tampony, pieluchy	3,4
Przetwory spożywcze otrzymane przez spęcznianie l. prażenie zbóż	10,1	Maszyny pralnicze typu domowego	3,3
HHI	802	HHI	115
Wrocław	%	Zielona Góra	%
Pojazdy silnikowe do przewozu dziesięciu	7,6	Drewno kształtowane w sposób ciągły	24,2
Silniki i siłowniki pozostałe	7,1	Obuwie o podeszwach zewnętrznych z gumy	11,0
Części i akcesoria do pojazdów samochodowych	5,9	Lampy i oprawy oświetleniowe, włączając reflektory	4,6
HHI	269	HHI	833

HHI – wskaźnik Herfindahla–Hirschmana.

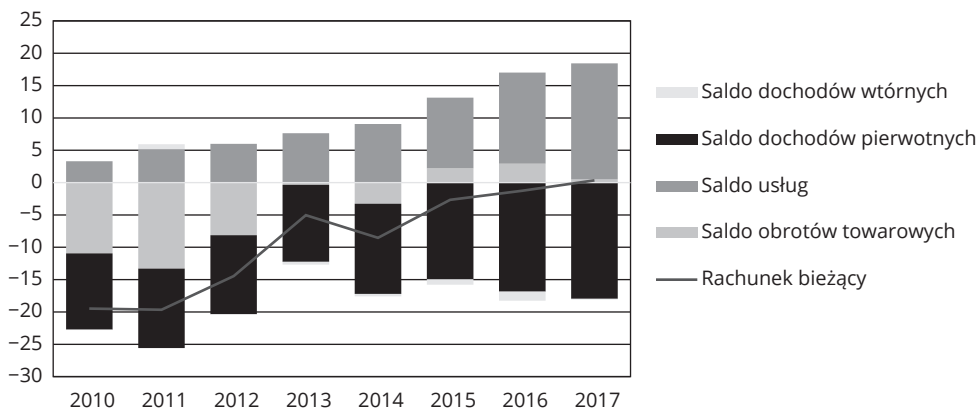
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Izby Administracji Skarbowej [2018].

O ile w przypadku miast wojewódzkich, w których występowało duże zróżnicowanie towarowe eksportu trudno jest wskazać na jedną grupę towarów charakterystyczną dla profilu danego miasta, o tyle miasta o wyższych poziomach koncentracji eksportu były bardzo zróżnicowane pod względem dominujących w nich towarów na eksport, jednocześnie ich specjalizacja eksportowa była bardzo wyrazista. Olsztyn specjalizował się w wysyłaniu za granicę opon pneumatycznych, mieszanek kauczukowych oraz tkanin kordowych z przędzy. Rzeszów – silników turboodrzutowych i turbośmigłowych, leków złożonych oraz wałów napędowych i korb oraz łożysk. Gorzów Wielkopolski specjalizował się w eksporcie aparatury odbiorczej dla telewizji, drutów izolowanych i kabli oraz poliamidów w formach podstawowych. Szczecin sprzedawał głównie liniowce pasażerskie, łodzie wycieczkowe i promy, konstrukcje i części konstrukcji z żeliwa, przyrządy i urządzenia stosowane w medycynie. Poznań specjalizował się w eksporcie pojazdów silnikowych do transportu, samochodów i pozostałych pojazdów silnikowych i leków. Z Kielc pochodziły wyroby stolarskie i ciesielskie dla budownictwa, łożyska toczne, płyty chodnikowe, kafle lub płytki ścienne. Z Gdańska eksportowano oleje ropy naftowej i oleje, liniowce pasażerskie, łodzie wycieczkowe oraz pszenicę. W Katowicach koncentrowali się eksporterzy węgla, koks oraz maszyn i urządzeń mechanicznych. Zielona Góra specjalizowała się w sprzedaży drewna kształtowanego w sposób ciągły, obuwia o podszewkach zewnętrznych z gumy oraz lamp i opraw oświetleniowych. Natomiast z Torunia eksportowano głównie podpaski higieniczne (wkładki) i tampony oraz pieluchy, cukier buraczany i przetwory spożywcze.

Bilans płatniczy i jego składowe

W 2017 r. Polska po raz pierwszy w analizowanym okresie 2010–2017 odnotowała wprawdzie niewielką, ale nadwyżkę w rachunku bieżącym (patrz rysunek 4.1). Należy zauważyć, że była ona następstwem ciągłej – poza 2014 r. – poprawy salda bilansu handlowego, co wynikało głównie ze wzrostu nadwyżki w handlu usługami oraz na początku okresu – ze spadku deficytu w handlu towarami a potem utrzymującej się nadwyżce. Czynnikiem, który przyczyniał się do pogorszenia rachunku bieżącego w latach 2010–2017 było głównie saldo dochodów pierwotnych, wynikające przede wszystkim z transferu dochodów uzyskiwanych przez inwestorów zagranicznych, którego nie były w stanie zrównoważyć transfery z budżetu Unii Europejskiej [NBP, 2015].

Rysunek 4.1. Rachunek obrotów bieżących i jego elementy składowe w latach 2010–2017 (w mld EUR)

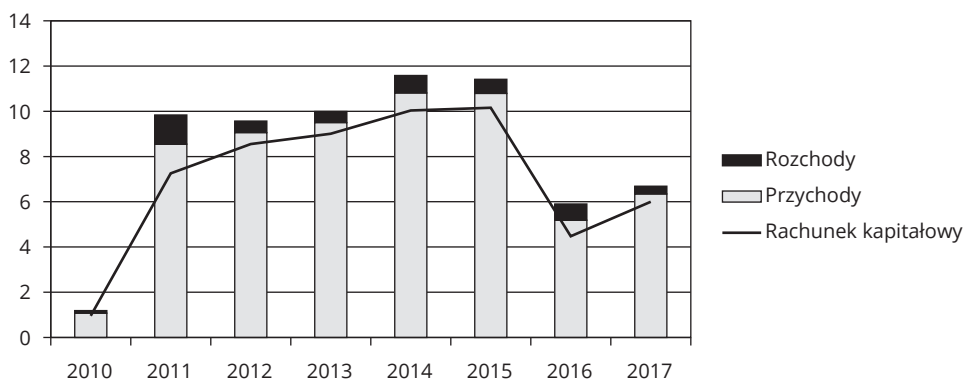


Uwaga: dane wstępne za 2016 r. oparte na szacunkach miesięcznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2018a].

Analiza rachunku kapitałowego w oparciu o dane zaprezentowane na rysunku 4.2 wskazuje, że w całym okresie 2010–2016 jego saldo było dodatnie i rosło do 2015 r., po czym spadło o około połowę w 2016 r. W 2017 r. odnotowano ponowny wzrost salda, co najprawdopodobniej jest początkiem nowego okresu wzrostowego, związanego z finansowaniem inwestycji infrastrukturalnych w obecnej perspektywie finansowej UE i należy oczekiwać utrzymania się tego trendu w najbliższych latach.

Rysunek 4.2. Rachunek kapitałowy i jego elementy składowe w latach 2010–2017 (w mld EUR)



Uwaga: dane wstępne za 2016 r. oparte na szacunkach miesięcznych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2018a].

Ostatnim elementem bilansu płatniczego jest rachunek finansowy. Dane o jego kształtowaniu się zaprezentowano w tabeli 4.10. Wynika z nich, że o ile w latach 2010–2014 Polska odnotowywała znaczący deficyt w rachunku finansowym, o tyle od 2015 r. rachunek jest praktycznie zrównowazony i w 2017 r. zaobserwowano niewielką nadwyżkę w wysokości 0,515 mld EUR.

Tabela 4.10. Rachunek finansowy i jego elementy składowe w latach 2010–2017 (w mld EUR)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Rachunek finansowy	-23,286	-19,686	-8,902	-4,478	-4,689	0,603	-0,499	0,515
Inwestycje bezpośrednie	7,051	3,412	1,055	-2,525	5,091	4,388	10,235	3,118
Inwestycje bezpośrednie	13,536	13,274	5,770	0,658	14,821	13,530	15,222	4,826
Inwestycje portfelowe – aktywa	-0,120	-0,610	0,340	1,651	4,229	9,961	-5,681	1,103
Inwestycje portfelowe – pasywa	21,795	11,730	15,635	1,776	2,422	7,091	-2,170	5,375
Pozostałe inwestycje – aktywa	2,987	2,716	1,722	1,215	3,071	4,600	2,174	4,045
Pozostałe inwestycje – pasywa	9,818	5,014	-2,786	2,613	0,277	-2,213	14,730	-10,648
Pochodne instrumenty finansowe	0,449	0,119	-2,133	-0,526	-0,016	-0,879	0,125	-1,064
Oficjalne aktywa rezerwowe	11,496	4,695	8,733	0,754	0,456	0,941	20,430	-7,134

Uwaga: dane wstępne za 2017 r. oparte na szacunkach miesięcznych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2018a].

Podsumowanie i wnioski

W 2017 r. Polska odnotowała historycznie najwyższą nadwyżkę w handlu, a w konsekwencji – również po raz pierwszy od wielu lat – pojawiło się niewielkie, dodatnie, saldo w rachunku bieżącym. Należy też podkreślić, że w 2017 r. po raz trzeci Polska odnotowała nadwyżkę w handlu towarami i po raz kolejny w całym okresie 2010–2017 zwiększyła nadwyżkę w handlu usługami. Dzięki temu 2017 był również pierwszym rokiem w całym okresie 2010–2017, kiedy Polska odnotowała nadwyżkę w rachunku bieżącym, głównie dzięki wysokiej nadwyżce w handlu. Wartość eksportu ogółem w 2017 r. sięgnęła 249,8 mld EUR z czego 52 mld EUR przypadły na eksport usług, a 197,3 mld EUR – na eksport towarów. Analiza głównych

kierunków polskiego eksportu towarów wskazała, że głównym rynkiem dla Polski pozostają Niemcy, a potem kolejno Wielka Brytania, Czechy, Francja, Włochy i Niderlandy. Jednocześnie Polska odnotowywała nadwyżkę w handlu przede wszystkim z krajami europejskimi, a wśród państw, z którymi odnotowywano deficyt w handlu dominowały kraje azjatyckie.

Przeprowadzona analiza struktury handlu pokazała, że najważniejsze grupy towarowe w polskim eksporcie według Nomenklatury Scalonej to: grupa 84 – reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne, która odpowiada za eksport wartości 26,11 mld EUR (13,21% wartości eksportu towarów ogółem); grupa 87 – pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria, która odpowiada za eksport wartości 23,72 mld EUR (12,00% wartości eksportu towarów ogółem) oraz grupa 85 – maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części, rejestratory i odtwarzacze dźwięku, która odpowiada za eksport wartości 21,40 mld EUR (10,83% wartości eksportu towarów ogółem). Wśród pozostałych grup towarowych o największym znaczeniu należy wymienić grupy: 94 – meble, pościel, materace, stelaże pod materace, poduszki; 39 – tworzywa sztuczne i artykuły z nich; 73 – artykuły z żeliwa lub stali; 27 – paliwa mineralne, oleje mineralne i produkty ich destylacji; 40 – kauczuk i artykuły z kauczuku. Ich łączny udział w eksporcie towarów sięgnął 18,46%. W przypadku usług w 2016 r. odnotowano największą wartość eksportu w takich kategoriach: usługi transportowe, podróże zagraniczne, pozostałe usługi biznesowe, usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne. Podobnie jak w latach poprzednich największy deficyt Polska osiągnęła z tytułu opłat za użytkowanie własności intelektualnej.

Analiza eksportu realizowanego z poszczególnych miast wojewódzkich wskazała, na ich bardzo duże zróżnicowanie pod względem wielkości eksportu. Niekwestionowanym liderem rankingu pozostawała Warszawa. Na kolejnym miejscu znajdował się Poznań, który sprzedawał za granicę niemal połowę tego co Warszawa. Kolejne miasta o najwyższym eksporcie to Gdańsk, Łódź, Wrocław oraz Kraków. Łączna wartość ich eksportu plasowała się w połowie dystansu pomiędzy Warszawą i Poznaniem. Główne kierunki geograficzne eksportu z miast wojewódzkich są zbliżone do tych, jakie charakteryzują polski eksport. Od tej ogólnej prawidłowości odstawały dwa miasta – Szczecin, który dodatkowo eksportował statki i łodzie do państwa Antigua i Barbuda oraz Rzeszów, który sprzedawał głównie do USA i Kanady. Analiza struktury towarowej eksportu z miast wojewódzkich wskazywała na bardzo dużą różnorodność towarów. Warszawa, Kraków, Wrocław czy Bydgoszcz miały bardzo zróżnicowaną strukturę eksportu. Z drugiej strony była grupa miast o bardzo wąskiej specjalizacji eksportowej, m.in.: Olsztyn oferujący głównie opony pneumatyczne i mieszanki

kauczukowe; Rzeszów eksportujący silniki turboodrzutowe i turbośmigłowe; Gorzów Wielkopolski, specjalizujący się m.in. w eksporcie aparatury odbiorczej dla telewizji; Szczecin, sprzedający m.in. liniowce pasażerskie, łodzie wycieczkowe i promy.

Bibliografia

- NBP (2015). *Statystyka bilansu płatniczego. Uwagi metodyczne*, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- NBP (2018a). *Bilans płatniczy*. Pobrane z: http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/bilans_platniczy/bilans_platniczy.html (dostęp: 17.02.2018).
- NBP (2018b). *Międzynarodowy handel usługami*. Pobrane z: <http://www.nbp.pl/statystyka/dwn/mhu-dane.xlsx> (dostęp: 17.02.2018).
- Izba Administracji Celnej (2018). Dane o eksporcie towarów z Polski ogółem oraz eksporcie miast wojewódzkich. Baza danych przygotowana na zamówienie autora. Izba Administracji Celnej, Warszawa.

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na proces urbanizacji w Polsce. Heterogeniczność regionów

Tomasz M. Napiórkowski

Wstęp

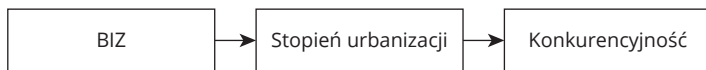
W literaturze istnieje znaczna liczba prac charakteryzujących związki pomiędzy bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi (BIZ) i gospodarką goszczącą na poziomie makroekonomicznym [np. Napiórkowski, 2017]. O ile wyniki badań wykonanych przez różnych naukowców nie zawsze są ze sobą w zgodzie i czasem są też niezgodne z teorią [np. Nair-Reichert, Weinhold, 2001; McGrattan, 2011; Iamsiraroj, Ulubaşoğlu, 2016], to przeważająca część literatury i wniosków empirycznych potwierdza pozytywny wpływ BIZ na stan oraz rozwój ekonomiczny kraju goszczącego. Dzieje się tak dzięki: 1) zwiększonym inwestycjom oraz ich wartości dodanej (zwłaszcza w krajach rozwijających się, gdzie efekt wypychania krajowych inwestycji nie istnieje lub jego skala jest bardzo ograniczona) [Pilbeam, Oboleviciute, 2012]; 2) wyższym dochodom [Tomohara, Takii, 2011; Javorcik, 2015], które znajdują przełożenie we wzroście wartości konsumpcji; 3) transferowi technologii [Liu i in., 2016; Svedin, Stage, 2016] oraz transferowi wiedzy, czyli *know-how* [Tülüce, Doğan, 2014; Temiz, Gökmen, 2014].

Celem omawianego badania jest analiza związku pomiędzy stopniem urbanizacji a BIZ, jak i stopniem urbanizacji a konkurencyjnością (rysunek 5.1), w czym pomogą odpowiedzi na dwa pytania badawcze (PB1 i PB2):

- (PB1) Czy aktywność inwestycyjna firm zagranicznych w Polsce jest powiązana ze stopniem urbanizacji województw w Polsce?
- (PB2) Czy stopień urbanizacji w województwach w Polsce jest powiązany z ich konkurencyjnością?

Hipotezy badawcze odpowiadające pytaniom badawczym zakładają, że związek jest pozytywny.

Rysunek 5.1. Prezentacja badania



Źródło: opracowanie własne.

Pierwszym narzędziem badawczym jest przegląd literatury tematu. Prace zostały dobrane na podstawie trafności (*relevance*) oraz liczby cytowań (*times cited*) w bazach *Web of Science* oraz *Science Direct*. Drugim narzędziem badawczym jest analiza danych za pomocą zmapowania (tj. nałożenia danych na mapę Polski) par trzech zagadnień, co pozwoli na analizę porównawczą każdego z 16 województw. Kolejne narzędzie to analiza trendu relacji oraz korelacji pomiędzy badanymi parami¹.

Stopień urbanizacji w regionach Polski

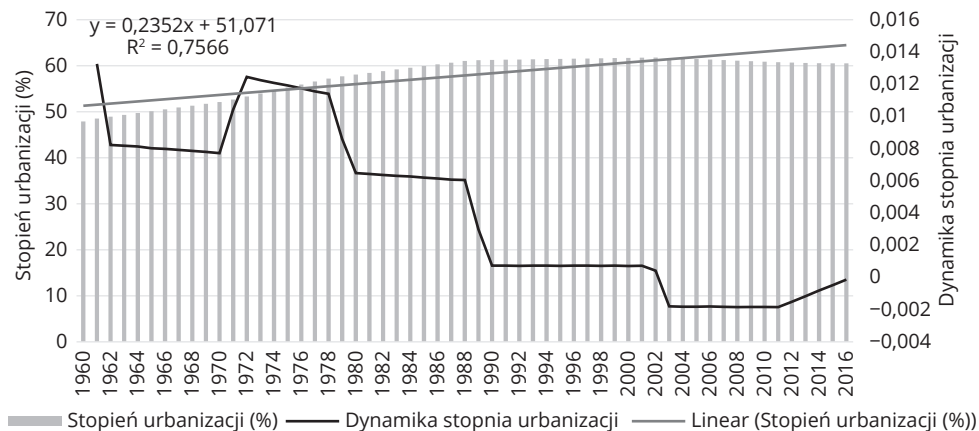
Stopień urbanizacji (udział osób mieszkających w miastach w ludności ogółem wg ONZ, 2017) wyniósł w Polsce w 2016 r. 60,53% [Bank Światowy, 2017]. Analizując stopień urbanizacji w Polsce w ujęciu historycznym (lata 1960–2016), można zauważyć (patrz rysunek 5.2), że za ogólny trend wzrostowy odpowiadają głównie zmiany od 1960 r. do końca lat 80. XX w.; następnie nastąpiło zatrzymanie trendu wzrostowego, a od 2003 r. stopień urbanizacji zaczął maleć. Co ciekawe, Polska jest jednym z pięciu krajów według raportu ONZ [2015], w których w latach 1990–2014 odnotowano spadek urbanizacji z równoległym wzrostem obszarów wiejskich. Według prognoz ONZ [2015] stopień urbanizacji w Polsce powinien wzrosnąć do 2050 r. do 70%, co jest poniżej wartości wyliczonej na podstawie długookresowego trendu liniowego (tj. 72,47%).

W 2016 r. największy udział ludności mieszkającej w miastach odnotowano w województwie śląskim (76,99%), a najmniejszy (41,18%) – w województwie podkarpackim (tabela 5.1). Zaskakujące jest to, że w pewnym okresie można zauważyć brak dynamiki badanego stopnia urbanizacji. Średnia zmiana w latach 2010–2016

¹ Pierwotnym założeniem badania było zastosowanie modeli ekonometrycznych, w których zmiennymi zależnymi byłyby stopień urbanizacji (PB1) oraz konkurencyjność (PB2), ale na podstawie dostępnych danych nie udało się zbudować modeli, które spełniałyby restrykcyjne wymogi, pozwalające na interpretację oszacowanych parametrów i przez to przełożeń (tj. współczynników) użytych zmiennych objaśniających.

w przekroju województw wynosi $-0,47$ p.p.; największy wzrost odnotowano w województwie lubuskim ($1,41$ p.p.), a najniższy ($-1,68$ p.p.) – w pomorskim (rysunek 5.3).

Rysunek 5.2. Stopień urbanizacji w Polsce



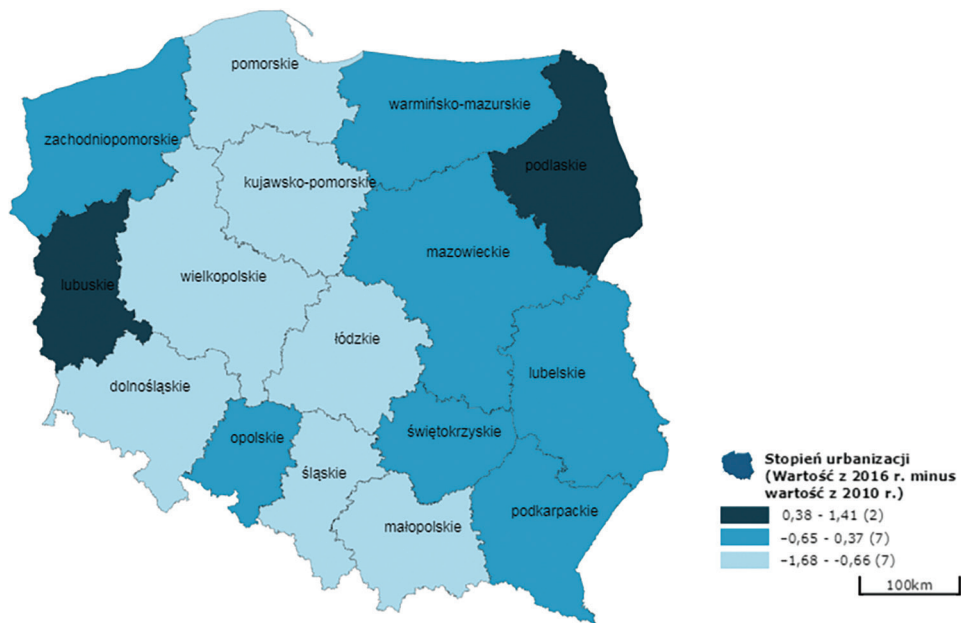
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego [2017].

Tabela 5.1. Stopień urbanizacji w województwach Polski (w %)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
łódzkie	63,83	63,76	63,62	63,39	63,23	63,08	62,91
mazowieckie	64,19	64,19	64,18	64,16	64,25	64,28	64,29
małopolskie	49,16	49,06	48,87	48,72	48,62	48,48	48,41
śląskie	77,83	77,69	77,56	77,40	77,26	77,13	76,99
lubelskie	46,50	46,47	46,42	46,25	46,22	46,18	46,38
podkarpackie	41,29	41,37	41,35	41,25	41,35	41,25	41,18
podlaskie	60,03	60,29	60,34	60,41	60,48	60,56	60,65
świętokrzyskie	45,14	45,03	44,91	44,77	44,64	44,64	44,57
lubuskie	63,50	63,40	63,28	63,14	63,09	64,96	64,91
wielkopolskie	55,92	55,68	55,46	55,20	55,07	54,87	54,68
zachodniopomorskie	68,81	68,84	68,76	68,63	68,65	68,56	68,50
dolnośląskie	69,94	69,76	69,60	69,42	69,28	69,17	68,95
opolskie	52,39	52,31	52,24	52,12	52,02	51,92	51,86
kujawsko-pomorskie	60,58	60,39	60,20	60,04	59,83	59,64	59,47
pomorskie	65,89	65,62	65,39	65,14	64,87	64,42	64,21
warmińsko-mazurskie	59,48	59,37	59,30	59,25	59,16	59,07	59,03

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2017a].

Rysunek 5.3. Dynamika urbanizacji w latach 2010–2016 w województwach Polski



Źródło: rysunek wg danych GUS [2017a], wygenerowany w Dziedzicznej Bazy Wiedzy Atlas Regionów [GUS, 2017a].

Przegląd literatury: atrakcyjność regionów dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich a urbanizacja

Celem przeglądu literatury jest pokazanie relacji pomiędzy przyjmowaniem BIZ, urbanizacją (PB1) oraz wynikającą z tego konkurencyjnością regionów (PB2). Literatura tematu jest zdominowana przez badania dotyczące regionów Chin, co przejawia się w doborze prac. Warto zaznaczyć, iż w cytowanych badaniach dotyczących Chin konkluzje autorów są praktycznie identyczne.

Goszczenie BIZ ma pozytywne przełożenie na proces urbanizacji (PB1). Do takich konkluzji doszli Chen i Wu [2017], którzy używając danych dotyczących 262 chińskich miast, pokazali dodatkowo, że efekt ten jest heterogeniczny względem regionów. Dokładniej, występuje on w regionach przybrzeżnych, ale nie w regionach zlokalizowanych wewnątrz Chin. Hu i Chen [2015] widzą znaczną rolę aktywności BIZ w procesie urbanizacji, zwłaszcza w krajach rozwijających się. Według autorów, proces przyspieszonej urbanizacji w krajach rozwijających się jest odpowiedzią

na postępujący proces globalizacji. Rola BIZ (obok wzrostu ekonomicznego oraz polityki dotyczącej urbanizacji), jako czynnika determinującego proces urbanizacji (przy heterogeniczności tego wpływu w zależności od regionu), została podkreślona również przez Zhanga [2002]. Autorzy Can-Ming i Jin-Jun [2015] zaznaczają, że relacja pomiędzy BIZ i procesem urbanizacji jest dwustronna. Na podstawie badań amerykańskich firm Poelhekke i van der Ploeg [2009] również wskazują na miasta jako znaczące czynniki przyciągające BIZ. Dodatkowo autorzy sygnalizują, iż otrzymane przez nich wyniki podkreślają istnienie ryzyka zbyt dużych miast, tj. efekt urbanizacji jako czynnik determinujący napływy BIZ zostanie znacznie pomniejszony przez takie negatywne aspekty, jak przeludnienie czy zanieczyszczenie środowiska.

Autorzy badań twierdzą, iż heterogeniczne rozłożenie aktywności BIZ pomiędzy regionami kraju goszczącego, przekłada się na nierówny proces urbanizacji, co prowadzi do pogłębiania się różnic pomiędzy regionami i ich relatywną konkurencyjność (PB2). Opisywane różnice objawiają się najczęściej w poziomie rozwoju gospodarczego oraz w wynagrodzeniach. Wyniki badań Hu i Chen [2015] pokrywają się z tym, co wskazali Chen i Wu [2017], tj. aktywność BIZ przyczyniła się do powiększenia przepaści w poziomie urbanizacji oraz postępie ekonomicznym pomiędzy regionami. Za przyczynę takiej dywergencji Hu i Chen [2015] podają fakt, iż większość aktywności BIZ w Chinach (70%) jest skupiona w regionach przybrzeżnych. Liu i in. [2014], podczas badania wpływu BIZ na rozwój ekonomiczny regionów w Chinach, doszli do wniosku, że nierównomierne rozmieszczenie BIZ wśród regionów pogłębia lukę w rozwoju pomiędzy badanymi obszarami. Kanałami, poprzez które odbywa się opisywane przełożenie BIZ są kapitał rzeczowy oraz rozwój technologiczny. Z drugiej strony, autorzy podkreślają, że BIZ przyczyniają się do zmniejszenia opisywanej luki za pomocą wpływu na poziom edukacji (zwłaszcza wyższej), infrastrukturę, dochody rządu, otwarcie na handel oraz nadwyżkę eksportu. Do podobnych wniosków doszedł Wen [2012], który w badaniu na dwóch obszarach w Chinach (delta Jangcy oraz delta Rzeki Perłowej) pokazał, iż BIZ może wpływać na konwergencję wzrostu gospodarczego zarówno pozytywnie (delta Jangcy), jak i negatywnie (delta Rzeki Perłowej). Autor zaznacza, że opisane różnice (w tym wpływ BIZ na wydajność pracy) podkreślają wagę polityki związanej z przyciąganiem BIZ oraz promowania urbanizacji. Chintrakarn i in. [2012], badając związek pomiędzy napływem BIZ i heterogenicznością płac w USA, dowiedli, że w długim okresie BIZ jest znaczącym czynnikiem wspomagającym proces homogenizacji płac oraz podkreślili jednocześnie, że tych wniosków nie można przenieść na poszczególne stany, co uwydatnia heterogeniczność wyników pomiędzy panelem i agregatem poszczególnych elementów. Lin i in.

[2013] pokazali, że BIZ wywołuje nieproporcjonalny pozytywny wpływ na regiony o relatywnie niskim poziomie dochodów, ale tylko do pewnego punktu krytycznego, reprezentowanego przez poziom kapitału ludzkiego. Po przekroczeniu tego punktu, korzyści z BIZ koncentrują się na „niebiednych” kosztem „niebogaty”, zwiększając heterogeniczność dochodów. Wpływ BIZ na nierównomierność dochodów na przykładzie gospodarek Ameryki Łacińskiej dowiedli Herzer i in. [2014]. Chen [2016] zidentyfikował kanały, przez które BIZ pomniejsza różnice w dochodach pomiędzy obszarami miejskimi oraz wiejskimi. Są to: stymulowanie zatrudnienia, pośredni transfer wiedzy i wpływ na wzrost gospodarczy. Jednocześnie wpływ BIZ na handel zagraniczny ma odwrotny skutek.

Przechodząc do połączenia stopnia urbanizacji z konkurencyjnością regionów (PB2), pierwszym krokiem jest zdefiniowanie podanej zmiennej zależnej. Konkurencyjność regionów (*urban competitiveness*) może być zdefiniowana jako zdolność do efektywnego, w relacji do innych regionów, wytwarzania dobrobytu (*welfare*) dla obywateli [Ni i in., 2014]. Z empirycznego punktu widzenia, Hlaváček [2016] przeanalizował konkurencyjność regionów w Czechach oraz na Słowacji. Rezultatem badania była konkluzja, iż regiony z większym potencjałem konkurencyjności mają na wyższy stopień urbanizacji. Zhu [2016] badając Kuangsi, autonomiczny region na południu Chin, wymienia poziom urbanizacji jako jeden z głównych czynników determinujących konkurencyjność usług.

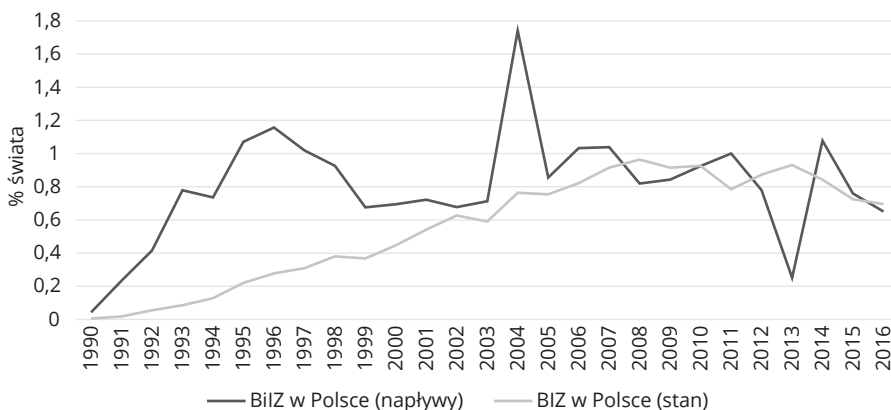
Z analizy literatury tematu wynika, iż napływy BIZ pozytywnie przekładają się na stopień urbanizacji – głównie poprzez stymulowanie wzrostu gospodarczego (PB1), a stopień urbanizacji pozytywnie przekłada się na konkurencyjność regionów (PB2). Przełożenia te nie są jednak homogeniczne w przekroju regionów kraju goszczącego.

Aktywność i lokalizacja firm zagranicznych w Polsce

Analizując aktywność zagranicznych inwestorów w Polsce, można w ostatnich latach zauważyć kluczowe zmiany (rysunek 5.4). Z powodu wejścia Polski do Unii Europejskiej w 2004 r., nastąpił wzrost relatywnej atrakcyjności (mierzonej jako część BIZ na świecie zlokalizowana w Polsce) kraju dla inwestorów BIZ. Po 2008 r. relatywna atrakcyjność Polski zatrzymała swój wzrost na poziomie 0,96%. Wiąże się to z wystąpieniem w tym okresie kryzysu finansowego. Pierwszy znaczący spadek relatywnej atrakcyjności Polski nastąpił już w 2011 r., ale to od 2013 r. nasz kraj

nieustannie traci na relatywnej atrakcyjności pod względem zasobów BIZ. Te zmiany do pewnego stopnia są również odzwierciedlone w napływach BIZ.

Rysunek 5.4. Relatywna atrakcyjność Polski jako kraju goszczącego BIZ



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD [2017].

Obserwując aktywność inwestorów zagranicznych w poszczególnych województwach, można zauważyć znaczną heterogeniczność badanego zjawiska, co pokrywa się z wnioskami napotkanymi podczas analizy literatury tematu. Używając zmiennej kapitał zagraniczny wyrażonej w mln PLN [GUS, 2017b], można zauważyć, że w każdym z analizowanych lat najwyższą wartość kapitału zagranicznego znajduje się w województwie mazowieckim, a najniższa – w województwie podlaskim (patrz tabela 5.2).

Tabela 5.2. Kapitał zagraniczny w województwach w Polsce (mln PLN)

Województwo	2010	2011	2012	2013	2014	2015
łódzkie	4 370,80	4 735,70	4 854,50	4 892,30	4 994,60	5 147,50
mazowieckie	79 178,10	79 866,10	88 643,00	93 014,60	97 115,50	96 592,00
małopolskie	10 424,20	10 588,30	12 233,90	12 471,70	12 963,00	12 578,10
śląskie	14 025,80	14 598,50	15 431,40	15 634,80	16 162,10	17 094,30
lubelskie	1 024,50	1 238,30	1 252,20	1 310,50	1 473,90	1 578,50
podkarpackie	1 989,40	2 014,10	2 270,20	5 422,00	5 476,00	5 440,70
podlaskie	422,70	445,70	547,10	636,20	395,30	438,50
świętokrzyskie	2 589,00	2 487,70	2 576,70	2 801,80	2 900,80	2 685,60
lubuskie	1 881,40	1 834,40	1 843,60	1 898,50	1 497,20	1 443,70

Województwo	2010	2011	2012	2013	2014	2015
wielkopolskie	14 284,10	14 771,80	15 529,30	15 648,00	15 841,10	21 930,90
zachodniopomorskie	4 253,70	4 083,80	4 795,60	5 079,30	7 669,10	7 789,40
dolnośląskie	14 509,90	14 961,10	16 111,50	16 136,30	15 696,10	16 875,20
opolskie	1 525,60	1 473,10	1 556,70	2 092,90	2 045,90	2 093,90
kujawsko-pomorskie	2 771,20	3 010,90	3 017,80	2 989,70	2 865,20	2 774,30
pomorskie	4 585,40	6 896,40	7 146,00	6 734,90	7 184,60	7 976,40
warmińsko-mazurskie	1 431,60	1 553,40	1 562,90	1 479,60	1 516,40	1 458,80

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2017b].

Używając zmiennej „podmioty z udziałem kapitału zagranicznego na 10 tys. ludności” [GUS, 2017a], w każdym z badanych lat na czele rankingu było i nadal się znajduje województwo mazowieckie (patrz tabela 5.3). W 2015 r. przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w tym województwie stanowiły 21,94% ogółu. Najniższe wartości są odnotowane w województwach podlaskim oraz świętokrzyskim.

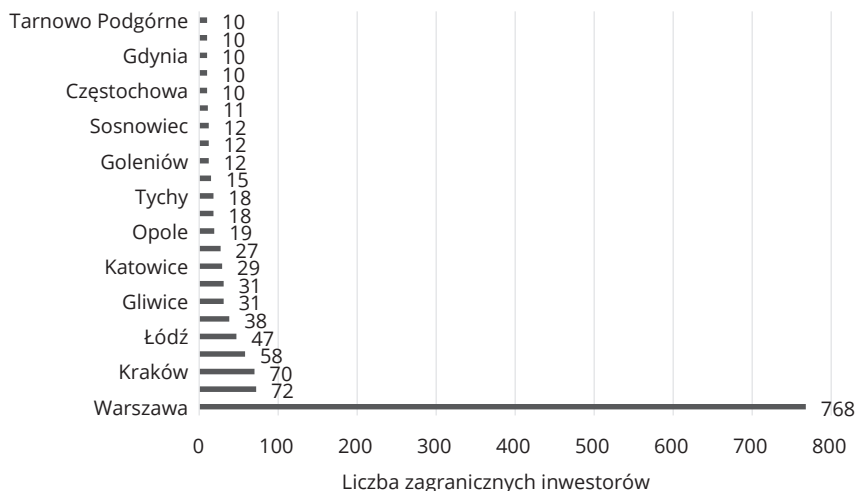
Tabela 5.3. Liczba podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na 10 tys. ludności

Województwo	2010	2011	2012	2013	2014	2015
łódzkie	3,7	4,1	4,2	4,3	4,2	4,2
mazowieckie	16,3	17,9	18,8	19,0	19,3	18,8
małopolskie	4,4	4,7	4,9	4,9	5,2	5,2
śląskie	4,5	4,9	5,1	5,2	5,3	5,3
lubelskie	1,6	1,6	1,8	1,9	2,1	2,1
podkarpackie	1,6	1,8	2,0	2,2	2,3	2,5
podlaskie	1,2	1,3	1,5	1,5	1,5	1,6
świętokrzyskie	1,4	1,4	1,4	1,5	1,5	1,4
lubuskie	7,6	7,9	7,5	7,2	7,0	6,5
wielkopolskie	6,0	6,4	6,6	6,6	6,7	6,6
zachodniopomorskie	7,5	8,0	8,4	8,5	8,4	8,8
dolnośląskie	7,8	8,1	8,2	8,1	8,0	7,8
opolskie	4,6	4,9	5,0	4,9	4,7	4,4
kujawsko-pomorskie	2,7	2,8	2,8	2,8	2,7	2,7
pomorskie	5,5	5,9	6,1	6,2	6,2	5,9
warmińsko-mazurskie	2,1	2,2	2,2	2,1	2,1	1,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2017a].

Przedstawione wyniki pokrywają się z danymi przedstawiającymi liczbę największych inwestorów zagranicznych w Polsce na poziomie miast (rysunek 5.5).

Rysunek 5.5. Lista miast z liczbą największych zagranicznych inwestorów (minimum 10)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu [2016].

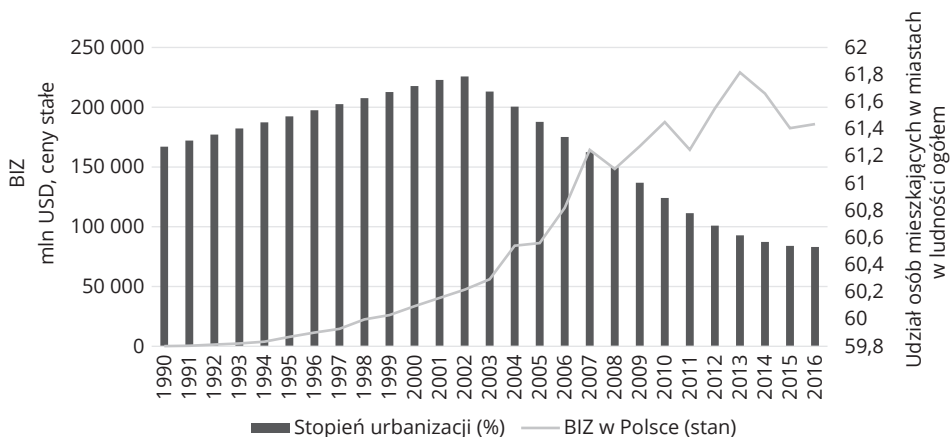
Zaprezentowane dane pokazują występowanie heterogeniczności wśród regionów odnośnie do aktywności BIZ, co (w zestawieniu z wnioskami pochodzącymi z przeglądu literatury) dostarcza podstaw do występowania nierównomiernych wpływów na rozwój gospodarczy badanych województw.

Związek bezpośrednich inwestycji zagranicznych z procesem urbanizacji w Polsce

Celem tej części badania jest próba przełożenia na dane dla Polski pierwszej głównej konkluzji, wyłonionej na podstawie przeglądu literatury, o istnieniu związku pomiędzy stopniem urbanizacji oraz BIZ (PB1).

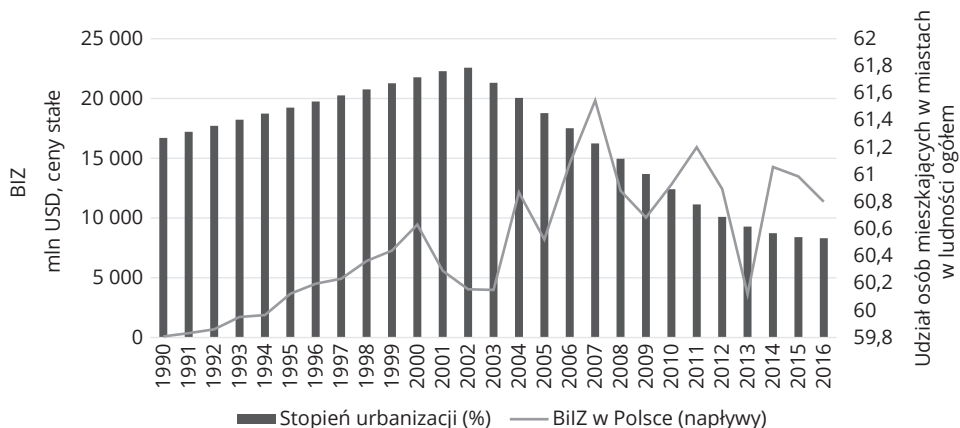
Analizując relację pomiędzy zasobami BIZ w Polsce oraz stopniem urbanizacji w całym kraju (rysunek 5.6), jest trudno dopatrzeć się znaczącej relacji. Dzieje się tak, gdyż w latach 1990–2002 obie wartości rosły, a po 2002 r. zasoby BIZ zapoczątkowały swój największy wzrost, podczas gdy stopień urbanizacji w Polsce zaczął spadać. O ile wartość napływów BIZ do Polski bardziej odpowiada kształtem parabolicznym zmianom w stopniu urbanizacji, to jednak nadal nie ma przesłanek, by napływy BIZ, które charakteryzują się znaczną dynamiką, przekładały się na relatywnie statyczny proces urbanizacji w Polsce (rysunek 5.7).

Rysunek 5.6. Stopień urbanizacji i stan BIZ w Polsce w latach 1990–2016



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD [2017] i GUS [2017a].

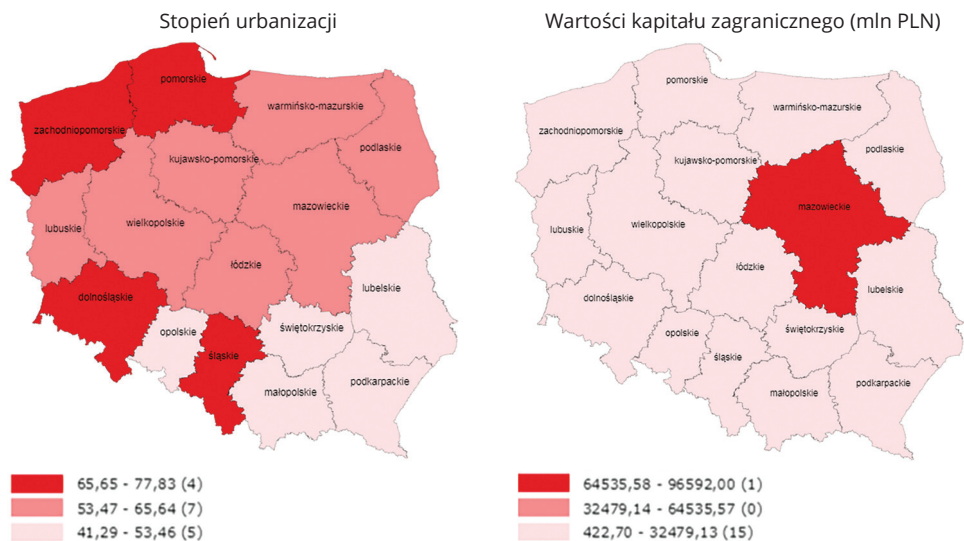
Rysunek 5.7. Stopień urbanizacji i napływy BIZ w Polsce w latach 1990–2016



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD [2017] i GUS [2017a].

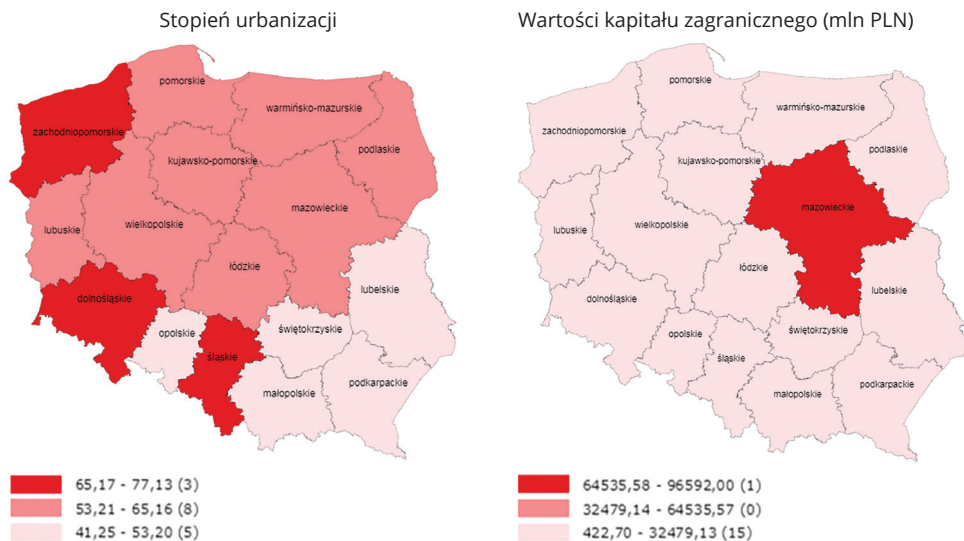
Nałożenie wartości reprezentujących aktywność BIZ (tj. wartości kapitału zagranicznego – rysunki 5.8 i 5.9 – oraz podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na 10 tys. ludności – rysunki 5.10 i 5.11) i stopnia urbanizacji na mapę Polski, nasuwa się wniosek, że stopień urbanizacji nie jest powiązany z aktywnością BIZ. Dla przykładu, województwo mazowieckie cieszy się wysoką aktywnością BIZ, ale jest zaliczone do województw średnio zurbanizowanych; podczas, gdy województwo śląskie ma wysoki stopień urbanizacji, ale relatywnie niską aktywność BIZ.

Rysunek 5.8. Porównanie stopnia urbanizacji i wartość kapitału zagranicznego w podmiotach z kapitałem zagranicznym w województwach w Polsce w 2010 r.



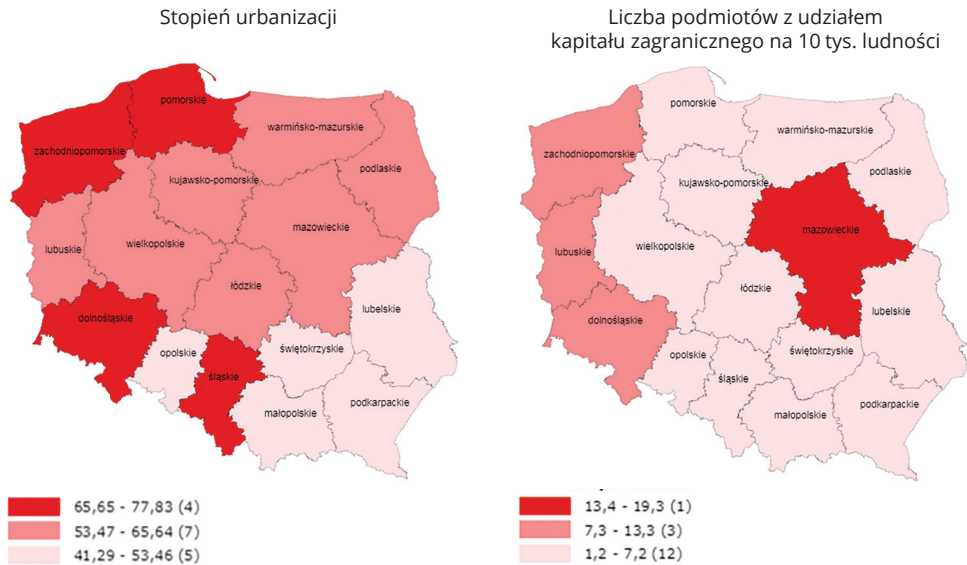
Źródło: rysunek na podstawie danych GUS [2017a, 2017b], wygenerowany w Dziedzicznej Bazie Wiedzy Atlas Regionów [GUS, 2017a].

Rysunek 5.9. Porównanie stopnia urbanizacji i wartość kapitału zagranicznego w podmiotach z kapitałem zagranicznym w województwach w Polsce w 2015 r.



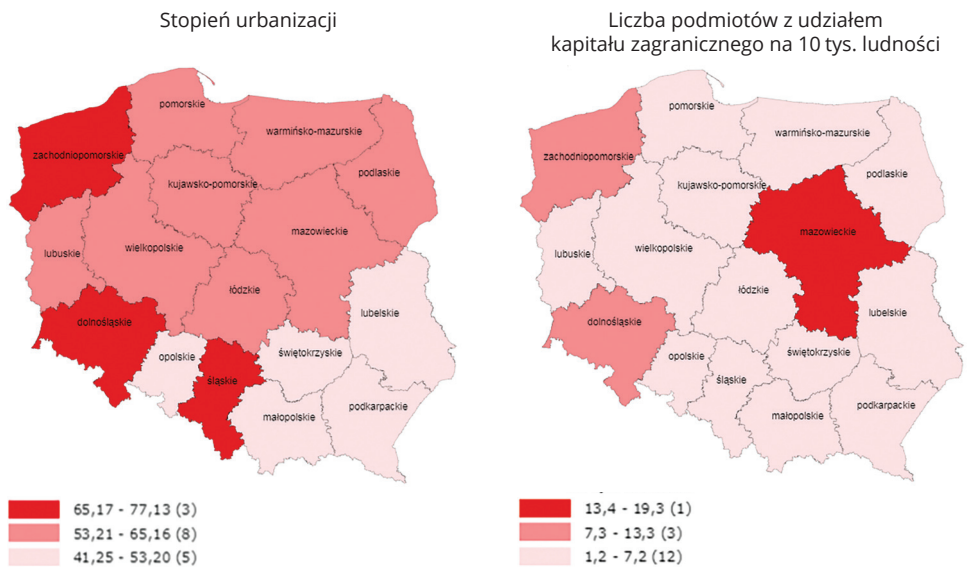
Źródło: rysunek na podstawie danych GUS [2017a, 2017b] wygenerowany w Dziedzicznej Bazie Wiedzy Atlas Regionów [GUS, 2017a].

Rysunek 5.10. Porównanie stopnia urbanizacji z liczbą podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na 10 tys. ludności w województwach w Polsce w 2010 r.



Źródło: rysunek na podstawie danych GUS [2017a], wygenerowany w Dziedzinowej Bazy Wiedzy Atlas Regionów [GUS, 2017a].

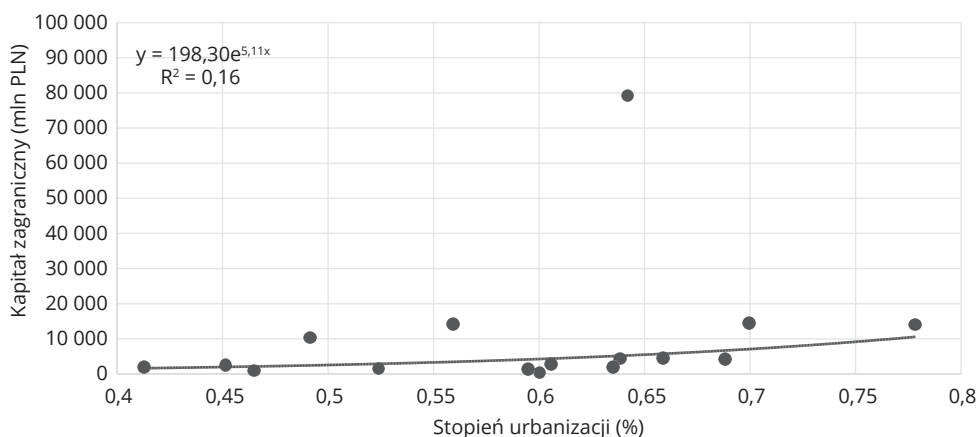
Rysunek 5.11. Porównanie stopnia urbanizacji z liczbą podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na 10 tys. ludności w województwach w Polsce w 2015 r.



Źródło: rysunek na podstawie danych GUS [2017a], wygenerowany w Dziedzinowej Bazy Wiedzy Atlas Regionów [GUS, 2017a].

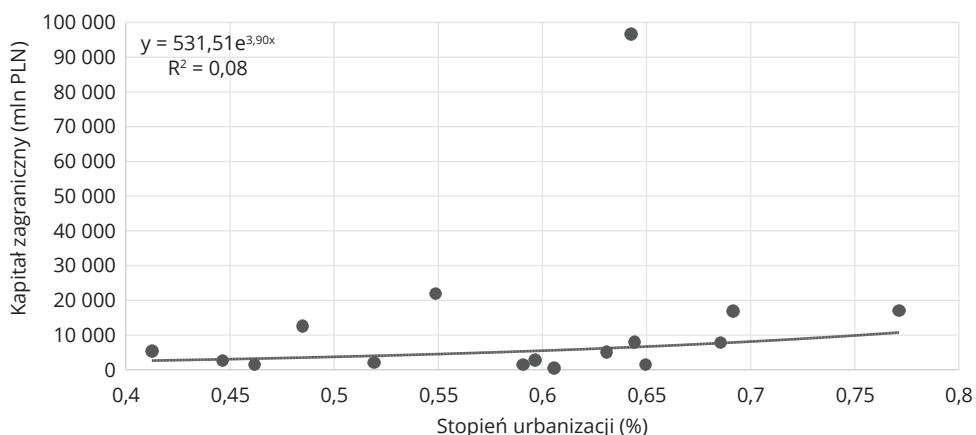
Używając pierwszego miernika (tj. wartości kapitału zagranicznego) dla pierwszego roku analizy, czyli dla 2010 (rysunek 5.12) oraz dla 2015 – ostatniego roku analizy (rysunek 5.13), nie można stwierdzić występowania bezpośredniej relacji pomiędzy kapitałem zagranicznym oraz stopniem urbanizacji, a przynajmniej nie o znaczącej sile.

Rysunek 5.12. Stopień urbanizacji i wartość kapitału zagranicznego w podmiotach z kapitałem zagranicznym w województwach w Polsce w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2017b] i GUS [2017a].

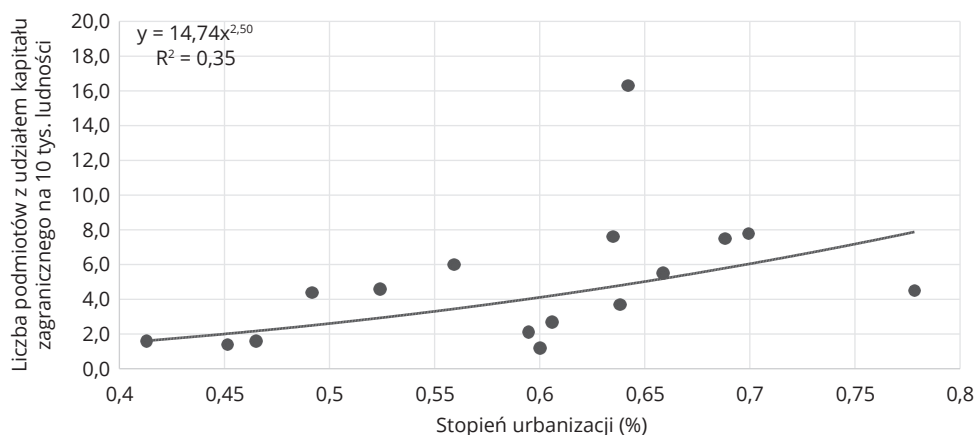
Rysunek 5.13. Stopień urbanizacji i wartość kapitału zagranicznego w podmiotach z kapitałem zagranicznym w województwach w Polsce w 2015 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2017b] i GUS [2017a].

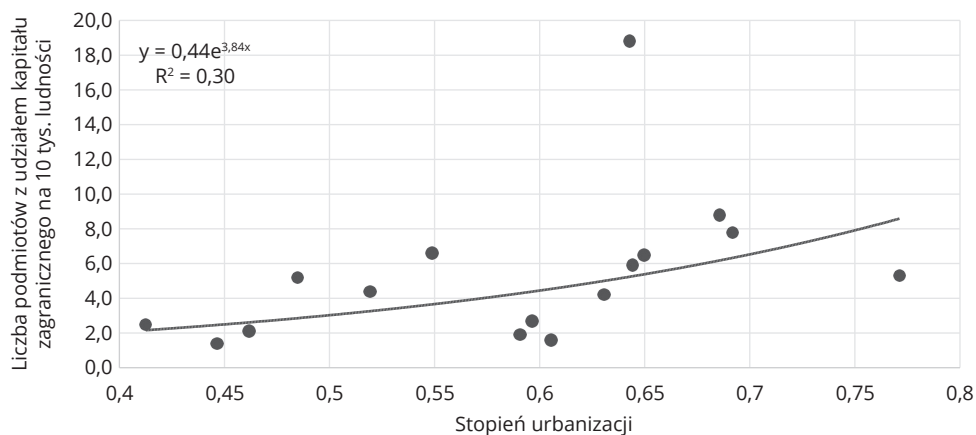
Używając liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na 10 tys. mieszkańców (2010 r. – rysunek 5.14; 2015 r. – rysunek 5.15), można zauważyć wzrost wartości współczynnika determinacji trendu, którego rodzaj (np. liniowy kontra wykładniczy czy potęgowy) był dobierany z celem maksymalizacji statystyki R^2 .

Rysunek 5.14. Stopień urbanizacji i liczba podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na 10 tys. ludności w województwach w Polsce w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS [2017a].

Rysunek 5.15. Stopień urbanizacji i liczba podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na 10 tys. ludności w województwach w Polsce w 2015 r.

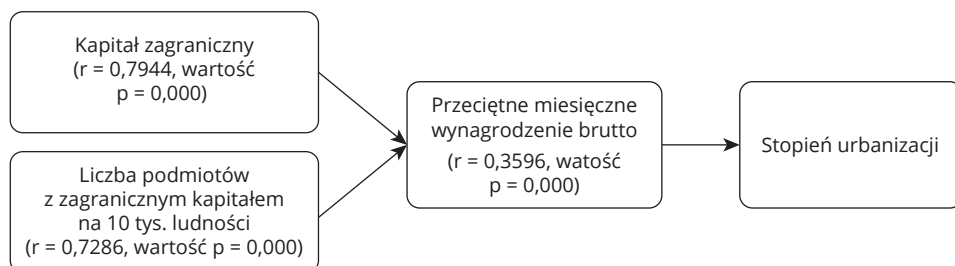


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2017a].

Analiza współczynnika korelacji liniowej Pearsona pozwala pokazać, że pomiędzy stopniem urbanizacji i wartością kapitału zagranicznego występuje pozytywna i słaba (0,2377) oraz statystycznie (przy poziomie istotności statystycznej równym 5%) istotna (wartość $p = 0,0197$) korelacja. Dla drugiej pary (tj. stopnia urbanizacji i liczby podmiotów z zagranicznym kapitałem na 10 tys. ludności) wyliczona korelacja jest pozytywna i umiarkowana (0,4423) oraz statystycznie istotna (wartość $p = 0,000$).

Mając na uwadze, że goszczenie BIZ wpływa zarówno na znaczną liczbę zmiennych makroekonomicznych bezpośrednio, jak i pośrednio, możliwe jest, że wyniki analizy korelacji odbiegają od wcześniejszych spostrzeżeń z powodu występowania tzw. trzeciej zmiennej. Taką zmienną może być np. średnie wynagrodzenie, które wzrasta wraz ze wzrostem aktywności BIZ, co prowadzi do zwiększania się liczby osób zainteresowanych pracą w danym regionie/mieście, przez co wzrasta tam stopień urbanizacji (rysunek 5.16)².

Rysunek 5.16. Scenariusz związku aktywności BIZ ze stopniem urbanizacji za pośrednictwem przeciętnego wynagrodzenia



Uwaga: kierunek związku ustalono na podstawie literatury tematu, podane wartości dotyczące współczynnika korelacji liniowej Pearsona dotyczą danej zmiennej z kolejną zmienną w łańcuchu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [GUS, 2017a; 2017b].

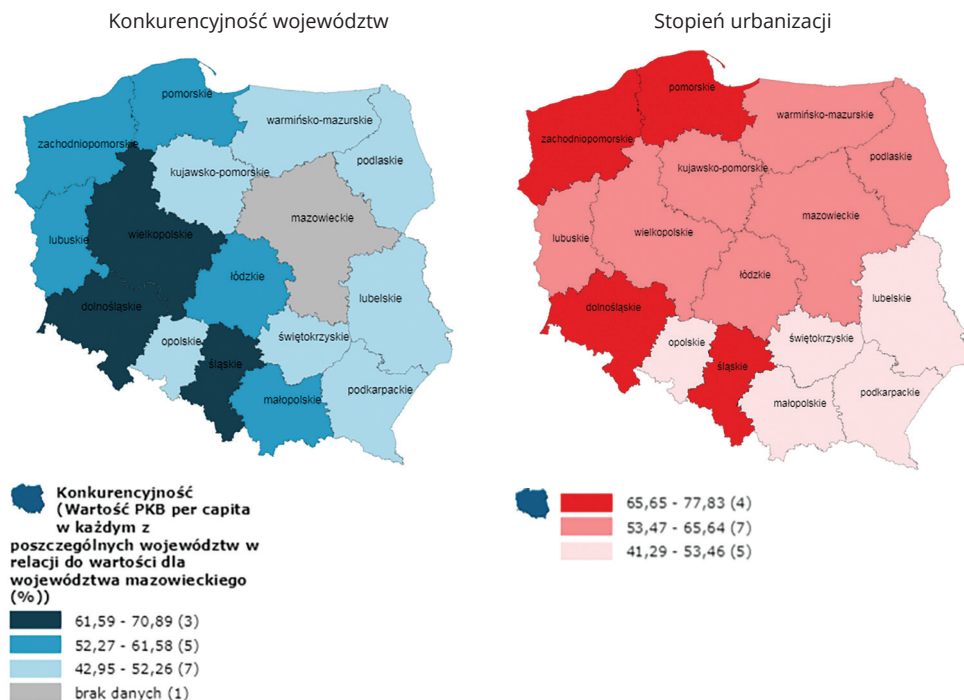
Wyniki dokonanej analizy sugerują, że o ile nie można stwierdzić bezpośredniego związku pomiędzy aktywnością BIZ oraz stopniem urbanizacji, tak można (w oparciu o analizę literatury związanej z tematem urbanizacji oraz tematem korzyści płynących z goszczenia BIZ) postawić hipotezę, że badany związek istnieje, ale nie jest to związek bezpośredni, co pokrywa się z wnioskami zaprezentowanymi podczas przeglądu literatury.

² Mając na uwadze, że rozwój gospodarczy jest czynnikiem determinującym stopień urbanizacji [np. Zhang 2002; Hofmann, Wan, 2013], każda zmienna, na którą wpływa BIZ, a która sama wpływa na rozwój gospodarczy, może pełnić opisaną funkcję.

Związek między stopniem urbanizacji w Polsce a konkurencyjnością regionów

Ostatnia część empirii jest poświęcona znalezieniu odpowiedzi na drugie pytanie badawcze dotyczące istnienia związku pomiędzy stopniem urbanizacji oraz konkurencyjnością województw (PB2). Definicja konkurencyjności w rozumieniu relatywnej efektywności produkcji [Ni i in., 2014] jest reprezentowana jako wartość PKB *per capita*³ (miernika często używanego do mierzenia dobrobytu, *welfare*) w każdym z poszczególnych województw w relacji do wartości dla województwa mazowieckiego.

Rysunek 5.17. Porównanie konkurencyjności województw ze stopniem urbanizacji w 2010 r.

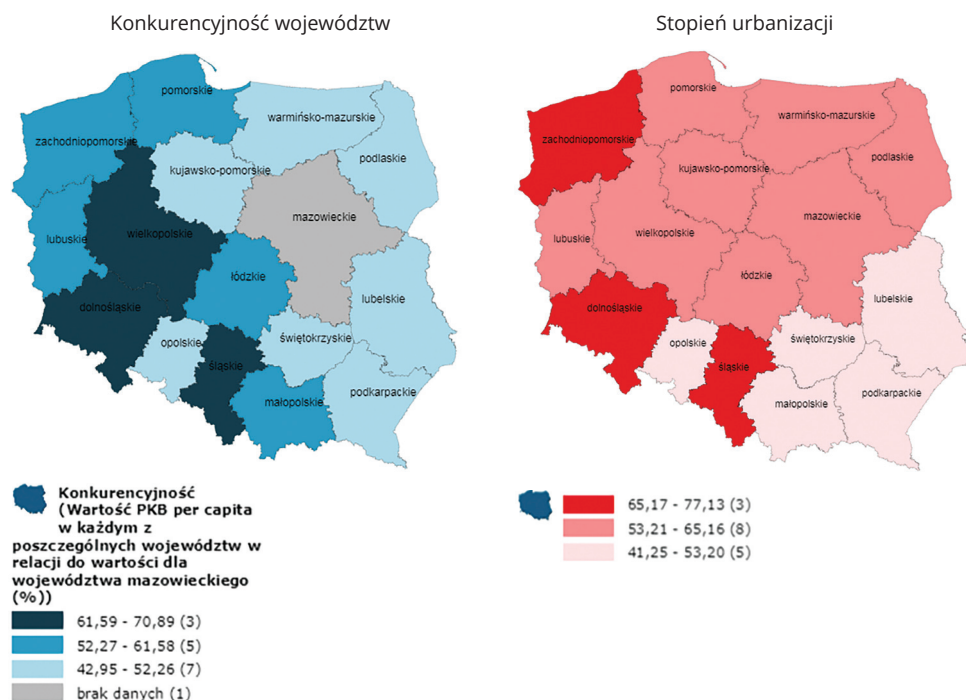


Źródło: rysunek na podstawie danych GUS [2017a], wygenerowany w Dzielnicowej Bazie Wiedzy Atlas Regionów [GUS, 2017a].

³ Produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca [GUS, 2017]. Za rok 2015, dla zmiennej produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca, dane musiały zostać oszacowane na potrzeby badania przy założeniu, że wartościowe zmiany obserwowane w okresie 2013–2014 są kontynuowane w okresie 2014–2015.

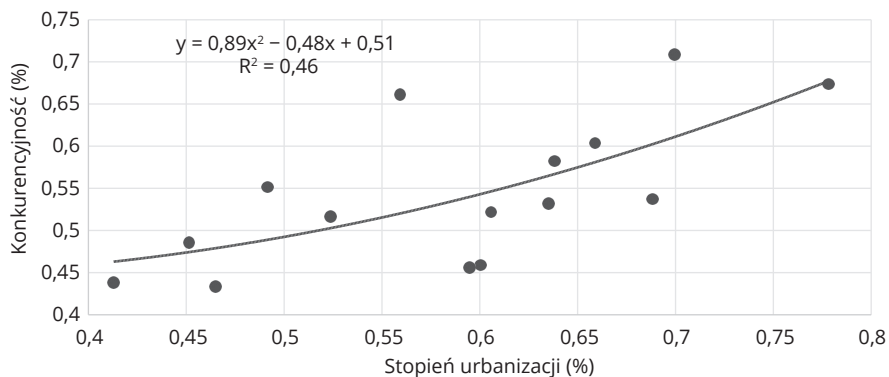
Zmapowanie obu zmiennych (rysunki 5.17 i 5.18) pokazało, że relatywna konkurencyjność 15 województw w Polsce względem województwa mazowieckiego nie zmieniała się w badanych latach – te same województwa są zakwalifikowane do grupy województw o wysokim poziomie konkurencyjności (śląskie, dolnośląskie oraz wielkopolskie), średnim (pomorskie, zachodniopomorskie, lubuskie, łódzkie i małopolskie) i niskim (warmińsko-mazurskie, podlaskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, świętokrzyskie, podkarpackie oraz opolskie). Mapy dla lat 2010 i 2015 pokazują, że województwa: śląskie oraz dolnośląskie mają jednocześnie wysoki poziom urbanizacji oraz wysoki poziom konkurencyjności, a województwa: opolskie, świętokrzyskie, małopolskie, podkarpackie oraz lubelskie jednocześnie posiadają niski poziom konkurencyjności oraz niski stopień urbanizacji. Te obserwacje dają podstawy do dalszej eksploracji badanej zależności.

Rysunek 5.18. Porównanie konkurencyjności województw ze stopniem urbanizacji w 2015 r.



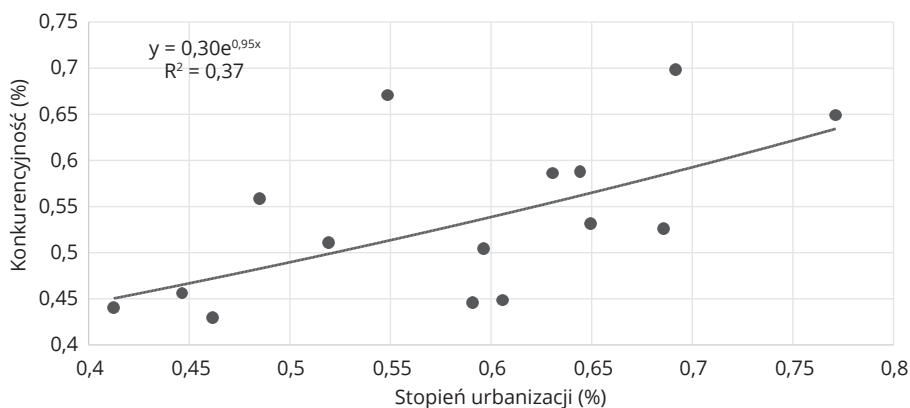
Źródło: rysunek na podstawie danych GUS [2017a], wygenerowany w Dziedzicznej Bazie Wiedzy Atlas Regionów [GUS, 2017a].

Rysunek 5.19. Konkurencyjność i stopień urbanizacji w województwach w Polsce w 2010 r.



Źródło: rysunek na podstawie danych GUS [2017a], wygenerowany w Dziedzicznej Bazy Wiedzy Atlas Regionów [GUS, 2017a].

Rysunek 5.20. Konkurencyjność i stopień urbanizacji w województwach w Polsce w 2015 r.



Źródło: rysunek na podstawie danych GUS [2017a], wygenerowany w Dziedzicznej Bazy Wiedzy Atlas Regionów [GUS, 2017a].

Analizując linie trendu, pokazujące związek pomiędzy stopniem urbanizacji oraz konkurencyjnością poszczególnych województw, (bez województwa mazowieckiego, gdyż jest ono punktem referencyjnym) zarówno dla 2010 r. (rysunek 5.19), jak i dla 2015 r. (rysunek 5.20), można zauważyć pozytywną relację pomiędzy zmiennymi. W obu latach województwa śląskie oraz dolnośląskie mają równocześnie wysoki stopień urbanizacji oraz wysoką konkurencyjność. Z drugiej strony spektrum znajdują się województwa lubuskie, podkarpackie oraz świętokrzyskie. Tak jak w przypadku badania relacji pomiędzy aktywnością BIZ oraz stopniem urbanizacji województwo

mazowieckie było wartością skrajną, tak w tym przypadku taką wartością jest województwo wielkopolskie, które pomimo relatywnie średniego stopnia zurbanizowania, wykazuje bardzo wysoką konkurencyjność.

Przechodząc do analizy korelacji Pearsona, współczynnik ten dla pary konkurencyjność-stopień urbanizacji jest pozytywny, wysoki (0,627) i statystycznie istotny (wartość $p = 0,000$), co wpasowuje się we wcześniejsze wnioski.

Wnioski

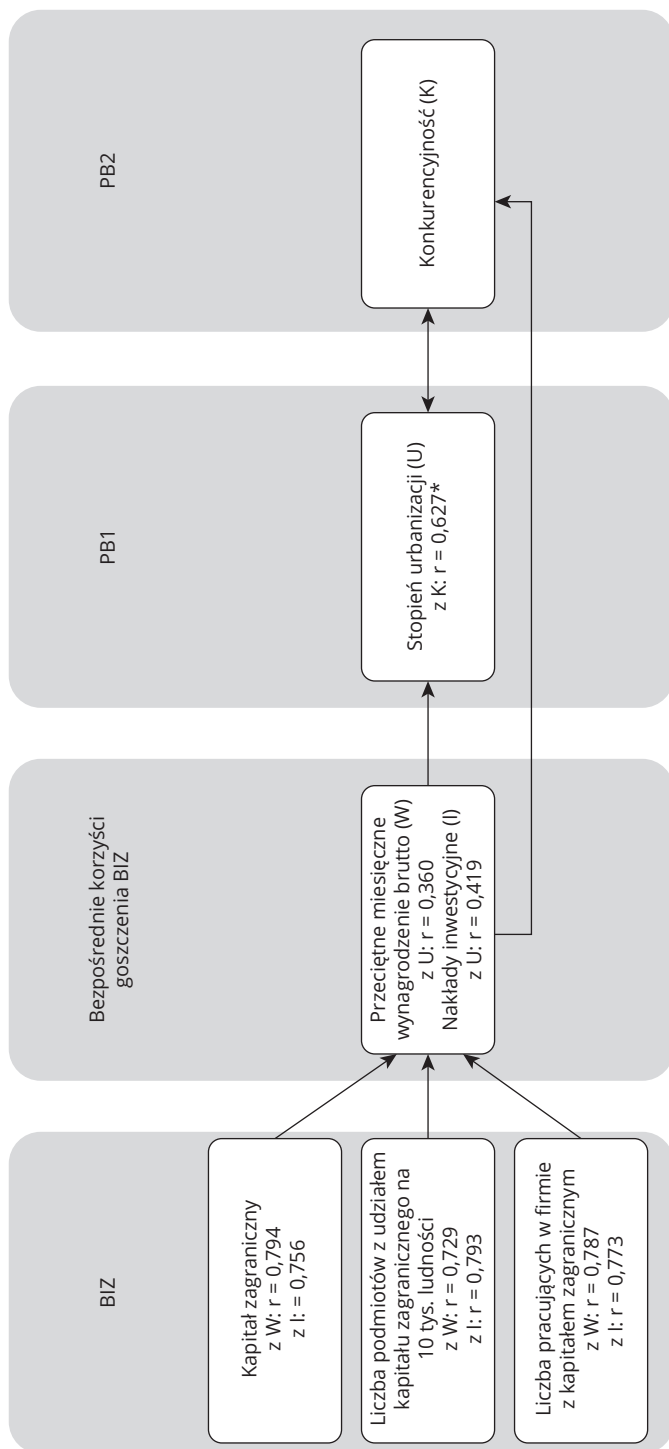
Celem badania była analiza związku pomiędzy stopniem urbanizacji oraz BIZ, jak i stopniem urbanizacji a konkurencyjnością. Na podstawie przeglądu literatury tematu ustalono istnienie badanych związków oraz podkreślono niebezpieczeństwo dla zrównoważonego rozwoju regionów Polski, wynikające z heterogeniczności występowania BIZ oraz stopnia urbanizacji.

Na podstawie literatury opisującej wpływ BIZ na gospodarkę goszczącą oraz analizy trendu, jak i korelacji, ustalono, że występuje relacja pomiędzy aktywnością BIZ i stopniem urbanizacji, ale nie jest ona związkiem bezpośrednim. Używając relacji PKB *per capita* w każdym z polskich województw w relacji do PKB *per capita* w województwie mazowieckim jako regionu najbardziej rozwiniętego, nie tylko podkreślono heterogeniczność rozwoju gospodarczego wśród województw w Polsce, ale również pokazano, że istnieje związek pomiędzy stopniem urbanizacji i relatywną konkurencyjnością województw (rysunek 5.21).

Implikacją wyników jest podkreślenie potrzeby stymulowania procesu urbanizacji w Polsce, pamiętając, że aktywność BIZ (czy korzyści płynące z ich goszczenia) są tylko jednym z wielu czynników determinujących ten proces. Jak wykazały wcześniejsze badania, samo stymulowanie procesu urbanizacji nie jest wystarczające, tj. należy suplementować je staraniami równego progresu tego zjawiska. W innym przypadku heterogeniczność dynamiki urbanizacji wśród regionów tylko pogłębi przepaść ekonomiczną pomiędzy województwami [Buckley i in., 2002]⁴. Dodatkowo, dużym zagrożeniem dla zrównoważonego rozwoju Polski jest wysoki stopień heterogeniczności wśród województw pod względem aktywności inwestycji zagranicznych z główną koncentracją tego zjawiska na terenie Mazowsza, a zwłaszcza w Warszawie.

⁴ Jest to jedna z kluczowych konkluzji w opracowaniach na ten temat.

Rysunek 5.21. Podsumowanie analizy



r – współczynnik korelacji Pearsona. Podane współczynniki są statystycznie istotne na poziomie istotności statystycznej 5%.

* Wartość dla 15 województw, z pominięciem województwa mazowieckiego

Wskazane kierunki zostały ustalone na podstawie przeglądu literatury. Należy jednak zaznaczyć, że możliwe są również relacje zwrotne. Np. wzrost nakładów inwestycyjnych powoduje wzrost PKB, który jest czynnikiem determinującym napływ BIZ, a stopień urbanizacji może wpływać na atrakcyjność BIZ [np. Blonigen i Piger, 2014], podobnie jak sama konkurencyjność [Węclawowicz, 2016].

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2017a, 2017b] i UNCTAD [2017].

Wybrane strategie skierowane na dogodnie ekonomicznie rozmieszczenie BIZ w Polsce zostały opisane przez Napiórkowskiego [2016].

Głównym ograniczeniem badania są metody empiryczne w nim użyte, a raczej brak możliwości zastosowania metod, które pozwoliłyby na ustalenie związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy stopniem urbanizacji i BIZ oraz konkurencyjnością i stopniem urbanizacji w województwach w Polsce (takim narzędziem mógłby być np. model ekonometryczny). Przyczyną ograniczenia jest relatywnie ograniczony dostęp do danych. Wyniki tego badania powinny służyć jako hipotezy, które (po uzyskaniu dostępu do obszerniejszej bazy danych) należy przetestować bardziej zaawansowanymi metodami ekonometrycznymi.

Bibliografia

- Bank Światowy (2017). *Urban population (% of total)*. Pobrane z: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.URB.TOTL.IN.ZS> (dostęp: 14.12.2017).
- Blonigen, B.A., Piger, J. (2014). Determinants of Foreign Direct Investment. *Canadian Journal of Economics*, 33(4).
- Buckley, P., Clegg, J., Wang, Ch., Cross, A.R. (2002). FDI, regional differences and economic growth: panel data evidence from China. *Transnational Coproatrions*, 11, 1–28.
- Can-Ming, C., Jin-Jun, D. (2015). Empirical Analysis on Impact of FDI on the Level of Urbanization in Costal Areas. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 8(2), 399–416.
- Chen, Ch., Wu, Y. (2017). Impact of Foreign Direct Investment and Export on Urbanization: Evidence from China. *China & World Economy*, 25(1), 71–89.
- Chen, Ch. (2016). The Impact of Foreign Direct Investment on Urban-Rural Income Inequality. Evidence from China. *China Agricultural Economic Review*, 8(3), 480–497.
- Chintrakarn, P., Herzer, D., Nunnenkamp, P. (2012). FDI and Income Inequality: Evidence from a Panel of U.S. States. *Economic Inquiry*, 50(3), 788–801.
- GUS (2017a). *Atlas regionów*. Pobrane z: <http://swaid.stat.gov.pl/AtlasRegionow/AtlasRegionowMapa.aspx> (dostęp: 26.07.2017).
- GUS (2017b). *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym*. Pobrane z: <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/dzialalnosc-gospodarcza-podmiotow-z-kapitałem-zagranicznym-w-2015-r,4,11.html> (dostęp: 16.12.2017).
- Herzer, D., Hühne, P., Nunnenkamp, P. (2014). FDI and Income Inequality – Evidence from Latin American Economies. *Review of Development Economies*, 18(4), 778–793.

- Hlaváček, P. (2016). Evaluation of Competitiveness of Regions on the Example of the Czech Republic and Slovakia. *19th International Colloquium on Regional Sciences*, 65–73.
- Hofmann, A., Wan, G. (2013). *Determinants of Urbanization*. Asian Development Bank Working Paper Series.
- Hu, B., Chen, Ch. (2015). New Urbanisation under Globalisation and the Social Implications in China. *Asia & the Pacific Policy Studies*, 2(1), 34–43.
- Iamsiraroj, Sasi and Mehmet A. Ulubaşoğlu. 2016. Foreign Direct Investment and Economic Growth: A Real Relationship or Wishful Thinking? *Economic Modelling*, 51, 200–213.
- Javorcik, B.S. (2015). Does FDI bring good jobs to host countries? *World Bank Research Observer*, 30, 74–94.
- Lin, S-C., Kim, D-H, Wu, Y-C. (2013). Foreign Direct Investment and Income Inequality. Human Capital Matters. *Journal of Regional Science*, 53(5), 874–896.
- Lipsey, R.E. (2002). *Home and Host Country Effects of FDI*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, Working Paper 9293.
- Liu, W.S., Agbola, F.W., Dzator, J.A. (2016). The impact of FDI spillovers effects on total factor productivity in the Chinese electronic industry: A panel data analysis. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 21, 217–234.
- Liu, X., Luo, Y., Qiu, Z., Zhand, R. (2014). FDI and Economic Development: Evidence from China's Regional Growth. *Emerging Markets Finance and Trade*, 50(6), 87–106.
- Pilbeam, K., Oboleviciute, N. (2012). Does Foreign Direct investment crowd in or crowd out domestic investment? Evidence from the European Union. *The Journal of Economic Asymmetries*, 9, 89–104.
- Polska Agencja Inwestycji i Handlu (2016) *Lista największych inwestorów zagranicznych w Polsce*". Pobrane z: http://www.paih.gov.pl/publikacje/inwestorzy_zagraniczni_w_polsce (dostęp: 26.07.2017).
- McGrattan, E.R. (2011). *Transition to FDI openness: Reconciling theory and evidence*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, Working Paper 16774.
- Nair-Reichert, U., Weinhold, D. (2001). Causality test for cross-country panels: New look at FDI and economic growth in developing countries. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 63, 153–171.
- Napiórkowski, T.M. (2017). Wpływ inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność polskiej gospodarki. W: M.A. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2017. Umieędzynarodowienie polskiej gospodarki a pozycja konkurencyjna* (s. 81–97). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Napiórkowski, T.M. (2016). Wpływ polityki wobec BIZ na napływ kapitału produkcyjnego i działalność korporacji transnarodowych w Polsce. W: M.A. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2016. Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych* (s. 91–102). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

- Napiórkowski, T.M. (2014). The expected inflow of Foreign Direct Investment in Poland: Focus on regions. W: Adam A. Ambroziak (ed.), *New Cohesion Policy of the European Union in Poland* (s. 119–131) Szwajcaria: Springer.
- Ni, P., Kresl, P., Li, X. (2014). China urban competitiveness in industrialization: Based on the panel data of 25 cities in China from 1990 to 2009. *Urban Studies*, 51 (13,) 1–19.
- ONZ (2017). *Glossary of Demographic Terms*. United Nations, Department of Economic and Social Affairs. Pobrane z: <https://esa.un.org/unpd/wup/General/GlossaryDemographicTerms.aspx> (dostęp: 14.12. 2017).
- ONZ (2015). World Organization Prospects. 2014 Revision. Pobrane z: <https://esa.un.org/unpd/wup/Publications/Files/WUP2014-Report.pdf> (dostęp: 14.12.2017).
- Poelhekke, S., van der Ploeg, F. (2009). Foreign Direct Investment and Urban Concentrations: Unbundling Spatial Lags. *Journal of Regional Science*, 49(4), 749–775.
- Svedin, D., Stage, J. (2016). Impact of Foreign Direct Investment on efficiency in Swedish manufacturing. *Springerplus*, 5.
- 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*, 23, 145–154.
- Tomohara, A., Takii, S. (2011). Does Globalization Benefit Developing Countries? Effects of FDI on Local Wages. *Journal of Policy Modeling*, 33, 511–521.
- Tülüce, N.S., Doğan, İ. (2014). The impact of Foreign Direct Investments on SMEs' development. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 150, 107–115.
- UNCTAD (2017). *UNCTADstat*. Pobrane z: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx> (dostęp: 15.12.2017).
- Wen, Y. (2012). The spillover effect of FDI and its impact on productivity in high economic output regions: A comparative analysis of the Yangtze River Delta and the Pearl River Delta, China. *Papers in Regional Science*, 93(2), 341–365.
- Węclawowicz, G. (2016). Urban Development in Poland, from the Socialist City to the Post-Socialist and Neoliberal City. W: V. Szirmai (ed.), „Artificial towns” in the 21st Century. *Social polarisation in the new town regions of East-Central Europe*. Budapeszt: Institute for Sociology. Centre for Social Sciences Hungarian Academy of Sciences.
- Zhang, K.H. (2002). *What Explains China's Rising Urbanisation in the Reform Era?* *Urban Studies*, 39(12), 2301–2315.
- Zhu, X. (2016). An Empirical Study on Factors Influencing the Competitiveness of Service Industry in Guangxi. Proceedings of 2016 2nd International Conference on Humanities and Social Science Research (ICHSSR 2016) – Singapore. W: *Advances in Social Science Education and Humanities Research*, 70, 528–531.

Część II

**Główne czynniki konkurencyjności
polskiej gospodarki
w latach 2010–2017**

Kierunki polityki gospodarczej i najważniejsze wyzwania w latach 2010–2017

Adam Czerniak, Ryszard Rapacki

Wstęp

Celem niniejszego rozdziału jest, po pierwsze, ocena głównych kierunków polityki gospodarczej w latach 2010–2017, ze szczególnym uwzględnieniem zmiany jej paradygmatu po wyborach prezydenckich i parlamentarnych w 2015 r. Ze względu na wyjątkowo wysokie natężenie zmian w latach 2016–2017, skupiamy się wyłącznie na najważniejszych obszarach polityki makroekonomicznej, tj. na działaniach z zakresu polityki fiskalnej i rynku pracy, wskazując przy tym równocześnie na ich szersze pozafiskalne konsekwencje¹ [patrz Weresa, 2015]. Po drugie, przedstawiamy tu też najważniejsze wyzwania dla polityki gospodarczej po dwóch latach sprawowaniu rządów przez Prawo i Sprawiedliwość (PiS). W tym kontekście sygnalizujemy też potencjalne skutki działań podejmowanych w innych pozaekonomicznych obszarach polityki państwa, zwłaszcza w zakresie ładu prawnego, które miały, w naszej ocenie, bardzo silny wpływ na warunki prowadzenia działalności gospodarczej i inwestycyjnej w Polsce.

Kierunki polityki makroekonomicznej

Na potrzeby niniejszego raportu prowadzoną w Polsce politykę gospodarczą podzielono na dwa etapy:

¹ Pełniejszą ocenę polityki gospodarczej od strony podażowej (polityki strukturalnej) zawiera *Raport o konkurencyjności 2015*. Sformułowane w nim przez autorów wnioski i ustalenia zachowują aktualność do dziś.

1. lata pokryzysowe 2010–2015, które charakteryzowały się silnymi wahaniami koniunktury, dużą niepewnością i licznymi zmianami w polityce gospodarczej, zwłaszcza związanymi z konsolidacją finansów publicznych;
2. okres ekspansywnej polityki fiskalnej wprowadzanej w szybkim tempie przez nowy rząd i parlament wybrany pod koniec 2015 r.

Restrykcyjna polityka fiskalna w latach 2010–2015 była prowadzona zarówno po stronie dochodowej, jak i wydatkowej. Do najważniejszych działań, mających na celu zwiększenie wpływów do budżetu państwa, należały:

- podwyższenie od stycznia 2010 r. stawek podatku VAT, w tym głównej stopy z 22% do 23%;
- podniesienie od lutego 2012 r. składki rentowej o 2 p.p. do 8%;
- kilkukrotne podwyższanie akcyzy na wyroby tytoniowe oraz napoje alkoholowe;
- zamrożenie progów dla podatku dochodowego na poziomie z 2008 r.;
- wprowadzenie przepisów uszczelniających system podatkowy, w tym ustawy zapobiegającej niepłaceniu podatku VAT przez firmy handlujące towarami o trudnych do ustalenia źródłach pochodzenia (m.in. pręty stalowe, paliwa, metale szlachetne); uchwalenie ustawy opodatkowującej spółki specjalnego przeznaczenia z polskim kapitałem zarejestrowane w rajach podatkowych (m.in. na Cyprze, Malcie, w Luksemburgu); wprowadzenie ustawy podwyższającej podatek od nieujawnionych przychodów, a także uruchomienie tzw. loterii paragonowej.

Zdecydowanie większa część programu zacieśnienia fiskalnego, realizowanego przez rząd w okresie pokryzysowym, dotyczyła jednak strony wydatkowej polityki fiskalnej i została wdrożona w latach 2010–2014 (wynikające stąd oszczędności wyniosły 4,1 p.p. produktu krajowego brutto (PKB) w porównaniu z 0,1 p.p. PKB po stronie dochodowej w latach 2010–2014 [Rada Ministrów, 2015]. W 2015 r. dalszy spadek deficytu sektora finansów publicznych (SFP) do 2,6% PKB, był wynikiem utrzymania restrykcyjnej polityki fiskalnej, w tym zachowania niezmiennych progów podatkowych i kwoty wolnej oraz dalszego zamrożenia płac w sektorze publicznym na porównywalnym do 2014 r. poziomie przy równoczesnym przyspieszeniu wzrostu gospodarczego.

Najważniejsze z podjętych działań objęły zmiany w systemie emerytalnym – zmniejszenie jego kapitałowej części (tzw. drugiego filaru) oraz podniesienie wieku emerytalnego. Pierwszych zmian w organizacji transferu oszczędności emerytalnych do Otwartych Funduszy Emerytalnych (OFE) dokonano w 2011 r. – czasowo obniżono wartość środków, z 7,3% do 2,3% podstawy wymiaru składki, którą Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) przekazywał do OFE. W 2013 r. podniesiono

tę część 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 8 p.p. – do 48,5% PKB na koniec I kwartału 2014 r. wg metodologii ESA2010 [Eurostat, 2016].

Kluczową zmianą w kapitałowej części systemu emerytalnego była także korekta wysokości środków transferowanych z ZUS do OFE w kolejnych latach. W wariantcie wyjściowym całą składkę w wysokości 7,3%, która przed 2011 r. trafiała do kapitałowej części systemu, zaczęto księgować na specjalnych subkontach w ZUS, których wartość jest rewaloryzowana zgodnie z tempem wzrostu nominalnego PKB. Osoby chcące dalej oszczędzać w OFE mogły w specjalnym oświadczeniu, złożonym w ZUS, wyrazić wolę, aby państwo odprowadzało 2,98% ich składki do funduszy. Na taki krok zdecydowało się 2,5 mln Polaków, czyli 15,1% wszystkich uprawnionych do złożenia deklaracji. Było to zbyt mało, by saldo rozliczenia składek między ZUS a OFE pozostało dodatnie – rok po reformie w styczniu 2015 r. ZUS przekazał do funduszy 184,5 mln PLN z tytułu składek, a OFE przekazały do ZUS na wypłatę świadczeń dla osób w wieku przedemerytalnym aktywa warte 346 mln PLN. Dzięki wprowadzeniu nowej ustawy wydatki SFP były w 2015 r. niższe o 18,6 mld PLN (1% PKB) w porównaniu do scenariusza braku zmian w polityce gospodarczej, na co złożyły się niższy deficyt Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (FUS) i niższe koszty obsługi długu [MPiPS, 2014].

Drugą ważną zmianą w systemie emerytalnym było podniesienie w 2012 r. wieku emerytalnego do 67 lat oraz jego zrównanie dla kobiet (62 lata przed reformą) i mężczyzn (65 lat). Podwyższenie wieku emerytalnego nie miało jednak charakteru skokowego. Od stycznia 2013 r. był on stopniowo podnoszony o 3 miesiące z każdym rokiem obowiązywania nowych przepisów. W efekcie docelowy wiek emerytalny miał zostać osiągnięty w 2020 r. w przypadku mężczyzn i w 2040 r. – w przypadku kobiet. Łączne oszczędności budżetowe w latach 2012–2015 wyniosły z tego tytułu 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 SFP 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 jest oparta 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, prognozowanego wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych (*consumer price index*, CPI) oraz deficytu i długu SFP. Uwzględnia także dyskrecjonalne zmiany polityki dochodowej budżetu państwa. Reguła obejmuje blisko 90% wydatków SFP i po raz pierwszy została zastosowana do sporządzenia planu budżetu na 2015 r. Jej wprowadzenie zmieniło proces przygotowywania ustawy budżetowej. Wcześniej budżety centralne, jednostek samorządu terytorialnego (JST) i innych instytucji publicznych były sporządzane niezależnie. Zgodnie z nową regułą, Ministerstwo Finansów musi otrzymać informację o wysokości wydatków planowanych na kolejny rok przez wszystkie instytucje, objęte nowymi regulacjami, i tak dostosować wydatki budżetowe, aby limit dla wydatków publicznych nie został przekroczony. Dzięki temu wzrasta kontrola administracji centralnej nad polityką fiskalną w ramach całego sektora finansów publicznych.

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

Dzięki podjęciu opisanych powyżej działań, rządowi udało się trwale obniżyć deficyt SFP z 7,6% PKB w 2010 r. do 2,6% w 2015 r. W konsekwencji w czerwcu 2015 r. Komisja Europejska wyłączyła Polskę spod procedury nadmiernego deficytu [Rada Unii Europejskiej, 2015]. Wprowadzenie zmian o charakterze długotrwałym (reforma systemu emerytalnego, utworzenie stabilizującej reguły wydatkowej, wdrożenie centralnego zarządzania płynnością) spowodowało także obniżenie deficytu strukturalnego z 8,0% w 2010 r. do 2,3% PKB w 2015 r. [Eurostat, 2016].

Po wygraniu wyborów przez PiS w październiku 2015 r., nowa władza ustawodawcza znalazła się w bardzo komfortowej sytuacji w kwestii swobody prowadzenia polityki fiskalnej. Ustawa budżetowa na 2016 r. po raz pierwszy od sześciu lat nie musiała być przedmiotem konsultacji z Brukselą, a rząd mógł zwiększyć wydatki

i obniżać podatki oraz wprowadzać inne posunięcia, zwiększające ekspansywność polityki fiskalnej, bez ryzyka nałożenia kar przez instytucje unijne w ramach procedury nadmiernego deficytu. Co więcej, po przeprowadzeniu aukcji na sprzedaż operatorom telefonii komórkowej częstotliwości LTE, państwo uzyskało jednorazowe dochody w wysokości 9,2 mld PLN, a dzięki zmianom cen aktywów NBP wpłacił do budżetu odpowiednio 7,9 i 8,7 mld PLN z wypracowanego zysku w 2016 i 2017 r. [Rada Ministrów, 2016a; 2017b]. Dało to – wraz z historycznie niskimi kosztami obsługi długu – przejściowo dużą przestrzeń do poluzowania polityki fiskalnej w Polsce.

W związku z powyższym jeszcze w grudniu 2015 r. nowy parlament wniósł poprawki do ustawy budżetowej i zapowiedział wprowadzenie jednego z najdroższych programów społecznych w historii Polski, czyli programu świadczeń wychowawczych *Rodzina 500 plus*. Zgodnie z ustawą, która weszła w życie od 1 kwietnia 2016 r., państwo zaczęło wypłacać 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 korzystają obecnie rodzice 3,8 mln dzieci [Rada Ministrów 2017a], co miesięcznie kosztuje budżet państwa 1,9 mld PLN. Na obsługę wypłat świadczeń państwo wydało dodatkowo ponad 400 mln PLN rocznie. W sumie koszt programu wyniósł 17 mld PLN w 2016 r. a w 2017 r. 23 mld PLN, czyli 1,2% PKB (albo inaczej 6,2% wydatków budżetu i 3,1% wydatków SFP). Świadczenia wychowawcze są szóstą pozycją w budżecie, a koszt programu przewyższa nakłady m.in.: na szkolnictwo wyższe, badania i rozwój, zasiłki dla bezrobotnych, inwestycje drogowe czy wymiar sprawiedliwości.

Zgodnie z zapowiedziami rządu program ma stymulować wzrost dzietności, co przynajmniej częściowo ma zwiększyć przyszły zasób siły roboczej, a tym samym potencjalne tempo wzrostu gospodarczego. Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (MRPiPS) zakłada, że dzięki wypłatom świadczeń uda się zrealizować najbardziej optymistyczny scenariusz prognozy GUS z 2014 r., czyli podwyższyć wskaźnik dzietności w Polsce do 1,60 w 2025 r. wobec 1,30 – w scenariuszu niskim i 1,38 – w najbardziej prawdopodobnym scenariuszu średnim. Przyjęcie optymistycznej prognozy urodzeń GUS oznacza, że do 2050 r. w Polsce będzie się rodziło średniorocznie o 14% więcej dzieci niż w przypadku scenariusza średniego. Warto przy tym jednak zaznaczyć, że prognozy GUS, na których opierało się MRPiPS, nie uwzględniały zmian w polityce rodzinnej wprowadzonych w latach 2014–2016, m.in. rocznego urlopu rodzicielskiego czy zasiłku rodzicielskiego dla niezatrudnionych.

W średnim okresie wpływ programu *Rodzina 500 plus* na podaż pracy będzie jednak negatywny, gdyż zniechęci do podejmowania pracy osoby o niższych

wynagrodzeniach, zwłaszcza tzw. drugich zarabiających w gospodarstwach domowych (*second earners*). Po pierwszym roku obowiązywania programu liczba aktywnych zawodowo kobiet w wieku 25–49 lat była o 65 tys. niższa niż w scenariuszu bez wprowadzenia programu *Rodzina 500 plus*, a z rynku pracy odeszły przede wszystkim kobiety lepiej wykształcone. Liczba ta będzie rosła w kolejnych latach w związku z niewchodzeniem na rynek pracy kolejnych Polek i Polaków, motywowanych przez mechanizm wypłaty świadczeń wychowawczych do nieaktywności zawodowej. Tym samym, jeżeli ziści się scenariusz rządowy, to wpływ programu *Rodzina 500 plus* na demografię i rynek pracy zbilansuje się mniej więcej po 35 latach. Dopiero wtedy zacznie pracować wystarczająca liczba młodych ludzi urodzonych dzięki programowi, by zrównoważyć spadek aktywności zawodowej ich matek. Jeśli program będzie działał do 2050 r., przybędzie dodatkowe 2,5 mln Polaków [Myck, 2016; Arak, 2016].

Drugą najważniejszą zmianą dokonaną przez PiS w polityce gospodarczej było odwrócenie reformy emerytalnej z 2012 r. i przywrócenie od października 2017 r. wieku emerytalnego kobiet na poziomie 60 lat i mężczyzn na poziomie 65 lat. Odwrócenie reformy zwiększyło wydatki na emerytury, zmniejszyło wpływy ze składek oraz obniżyło dochody podatkowe budżetu. Dane dostępne w momencie zamknięcia analizy wskazują, że w związku z obniżeniem wieku emerytalnego wnioski o uzyskanie świadczeń złożyło 336 tys. Polaków – o 5 tys. więcej, niż szacował ZUS. Należy jednak pamiętać, że część nowych emerytów powróci na rynek pracy – będą równocześnie pobierać świadczenia i wynagrodzenia.

Posługując się wyliczeniami rządu, można szacować, że w 2018 r., czyli pierwszym pełnym roku obowiązywania ustawy, deficyt SFP zwiększy się o ponad 9 mld PLN [Rada Ministrów, 2017b]. W 2017 r. ze względu na jednorazowy wysoki transfer aktywów osób w wieku przedemerytalnym z OFE do ZUS koszty i przychody z reformy będą się bilansować. Warto przy tym jednak zaznaczyć, że według regulacji Eurostatu (ESA2010) transfery z OFE do ZUS nie mogą być uwzględnione w dochodach funduszu ubezpieczeń społecznych, a jedynie mogą służyć sfinansowaniu jego deficytu. W rezultacie po obniżeniu wieku emerytalnego deficyt SFP powiększy się o 0,3% PKB w 2017 r. i o 0,8–0,9% w latach 2018–2020, co daje łączny koszt 2,8% PKB do 2020 r. W kolejnej dekadzie koszt obniżenia wieku emerytalnego może nawet przekroczyć 1% PKB rocznie.

W celu przynajmniej częściowego sfinansowania kosztów powyższych zmian MRPiPS zaproponowało zniesienie od 2018 r. limitu 30-krotności przeciętnego wynagrodzenia, powyżej którego osoby zatrudnione na umowę o pracę nie odprowadzają składek na obowiązkowe ubezpieczenia emerytalne. Jeśli rozwiązanie to wejdzie

w życie, to blisko 350 tys. najlepiej zarabiających Polaków będzie musiało wpłacić do ZUS w 2018 r. łącznie dodatkowe 5,4 mld PLN składek. Taka zmiana poprawi bieżącą sytuację fiskalną sektora ubezpieczeń społecznych, ale pogłębi przyszły deficyt funduszu ubezpieczeń społecznych, gdy osoby objęte dotychczas limitem przejdą na emeryturę i będą uprawnione do otrzymywania proporcjonalnie wyższych świadczeń.

Drugą ważną implikacją odwrócenia reformy z 2012 r. będzie spadek świadczeń emerytalnych. W obecnym systemie ich poziom zależy od stażu pracy i wysokości wynagrodzeń. Dlatego im krócej będą pracować Polacy, tym niższe emerytury otrzymają. Kobiety będą mogły zakończyć aktywność zawodową siedem lat wcześniej niż planowano, co oznacza, że będą otrzymywać znacznie niższe świadczenia od mężczyzn. W rezultacie Polak zarabiający średnią krajową po przejściu na emeryturę najpewniej otrzyma świadczenie minimalne [GRAPE, 2016], które zgodnie z decyzją rządu PiS wzrosło od marca 2017 r. do 1000 PLN i ma być co roku waloryzowane o co najmniej 10 PLN [Rada Ministrów, 2017a].

Podobnie jak program *Rodzina 500 plus*, również obniżenie wieku emerytalnego wpłynie na spadek aktywności zawodowej Polaków, co spowoduje spadek zasobu siły roboczej i będzie miało ujemny wkład do tempa potencjalnego wzrostu gospodarczego Polski. Po uwzględnieniu omówionych wyżej zmian, w 2025 r. będzie pracowało o prawie 900 tys. osób mniej niż w 2016 r., a w 2050 r. – aż o 1,6 mln osób, co oznacza spadek zasobu pracy o 11%.

Poza powyższymi posunięciami, PiS wprowadził w polityce fiskalnej również szereg innych zmian o mniejszej skali, których ekspansywny wpływ na gospodarkę zaczął się materializować już w 2016 r. lub będzie odczuwalny w kolejnych latach. Do najważniejszych należy wprowadzenie progresywnej kwoty wolnej od podatku. Od 2017 r. osoby o podstawie opodatkowania do 6,6 tys. PLN rocznie są zwolnione z podatku dochodowego (PIT), a osoby o dochodach przekraczających drugi próg podatkowy (85,5 tys. PLN) mają niższą kwotę wolną od podatku niż przed zmianami. Od 2018 r. kwota wolna od podatku zostanie podniesiona do 8 tys. PLN. Tym samym według wstępnych szacunków zmiany podniosą deficyt SFP o 1 mld PLN w 2018 r. i o kolejnych kilkaset milionów PLN w następnych latach.

Oprócz zmiany kwoty wolnej PiS zdecydował się na częściowe odmrożenie płac w sektorze publicznym, podwyżki wynagrodzeń dla pracowników mundurowych, lekarzy rezydentów i ratowników medycznych, nauczycieli, obniżenie CIT dla małych i mikro przedsiębiorców z 19 do 15%, złagodzenie reguły wydatkowej poprzez zastąpienie prognozowanej inflacji celem inflacyjnym NBP, a także wprowadzenie

godzinowej płacy minimalnej dla osób zatrudnionych na umowach zlecenia i najwyższe od dekady podniesienie płacy minimalnej – do 2000 PLN od 2017 r.

Łączne koszty wszystkich reform wprowadzonych przez PiS w sektorze finansów publicznych przekroczą w 2018 r. 35 mld PLN. Jedynie w części zostaną one pokryte z podwyżki podatków i uszczelnienia systemu podatkowego. Od lutego 2016 r. rząd wprowadził podatek od niektórych instytucji finansowych (tzw. podatek bankowy). Objął on działające w Polsce banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, SKOK-i oraz firmy pożyczkowe, których aktywa przekraczają 2 mld PLN i które nie prowadzą programu naprawczego. Każda z tych instytucji płaci rocznie 0,44% wartości swoich aktywów pomniejszych o wartość zakupionych obligacji skarbowych i kapitału własnego. W 2016 r. do budżetu wpłynęło łącznie 3,5 mld PLN – o wiele mniej niż zapisano w ustawie budżetowej (5,5 mld PLN). W 2017 r., ze względu na dłuższy okres obowiązywania podatku i wzrost cen aktywów, dochody z tego tytułu wzrosły do 4,3 mld PLN. Poza podatkiem od niektórych instytucji finansowych, PiS wprowadził we wrześniu 2016 r. również podatek obrotowy dla placówek handlowych, ale Ministerstwo Finansów ze względu na sprzeciw Komisji Europejskiej musiało zawiesić jego obowiązywanie, zanim jeszcze do budżetu wpłynęły jakiegokolwiek płatności.

Głównym źródłem wzrostu dochodów SFP pozostaje zatem zwiększenie ściągальności podatków, zwłaszcza podatków pośrednich. W tym celu rząd PiS kontynuował rozpoczętą pod koniec rządów PO–PSL politykę walki z oszustwami podatkowymi i agresywną optymalizacją podatkową. Wprowadzono m.in. obowiązek przygotowania przez firmy jednolitego pliku kontrolnego, który został rozszerzony od stycznia 2018 r., uruchomiono system monitoringu transportu drogowego; wprowadzono odwrócony VAT na niektóre towary i tzw. pakiet paliwowy, a w najbliższym czasie zostanie uruchomiony system monitoringu transakcji finansowych firm (System Teleinformatyczny Izby Rozliczeniowej, STIR) oraz obowiązek wpłacania podatku VAT na osobne konto o charakterze powierniczym (*split payment*). Dodatkowo rząd PiS dokonał zmian w funkcjonowaniu administracji skarbowej, które mają usprawnić jej działania. Efekty tych zmian regulacyjnych widać we wzroście wpływów z podatku VAT, które w pierwszej połowie 2017 r. były wyższe o 28,1% (17,6 mld PLN) w porównaniu z analogicznym okresem 2016 r. Można szacować, że około 8,5 mld PLN tego wzrostu wynikało z uszczelnienia systemu podatkowego (w tym 4,4 mld PLN ze wzrostu bazy podatkowej), a 4,2 mld PLN z tytułu ograniczenia zwrotów VAT, które były głównym wehikułem wyłudzenia podatku w ramach tzw. międzynarodowych karuzel podatkowych.

Najważniejsze wyzwania polskiej polityki gospodarczej

Największe wyzwania, przed którymi stoi polityka gospodarcza w Polsce, obejmują dwie kategorie zagrożeń rozwojowych. Do pierwszej zaliczamy zagrożenia znane, narastające od wielu już lat, w tym wynikające z zaniechań i błędów popełnionych przez poprzednie rządy. Druga kategoria obejmuje nowe wyzwania będące bezpośrednią konsekwencją pierwszych dwóch lat sprawowania władzy przez PiS.

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

A. Wyzwania o charakterze koncepcyjnym, politycznym i instytucjonalnym

Pierwszą z fundamentalnych słabości prowadzonej w Polsce polityki gospodarczej jest brak wizji docelowego modelu kapitalizmu najbardziej odpowiadającego uwarunkowaniom i aspiracjom rozwojowym kraju. Cel transformacji systemowej w Polsce – zarówno na początku drogi wiodącej od planu do rynku, jak i w jej trakcie – bywał definiowany w sposób nader abstrakcyjny jako stworzenie liberalnej gospodarki rynkowej (kapitalizmu), bez przesądzenia o jej konkretnym kształcie. Sprawilo to m.in., że powstała w Polsce gospodarka rynkowa ma w dużej mierze znamiona konstrukcji „patchworkowej”. Poszczególne części jej matrycy instytucjonalnej pochodzą z różnych porządków instytucjonalnych, są wewnątrznie niespójne i wykazują niski stopień komplementarności. W konsekwencji zamiast efektów dodatniej synergii i zwiększonej efektywności funkcjonowania, ta niespójność instytucjonalna staje się źródłem dodatkowych tarć i rosnącej mocy jałowej całego systemu.

Po drugie, do tej pory nie udało się jasno zdefiniować obecnej i przyszłej roli Polski w UE – innej niż głównie jako beneficjenta funduszy unijnych. Konieczność sensownego i efektywnego wykorzystania funduszy (i instytucji) unijnych pozostaje poza dyskusją. Kierunki i sposoby wykorzystania środków unijnych powinny być jednak funkcją przyjętej strategii rozwoju (której zarys, tzw. plan Morawieckiego,

po dwóch latach rządów PiS w istocie nie przeszedł jeszcze do fazy wdrażania). Polska opanowała już całkiem nieźle sztukę pozyskiwania funduszy unijnych, ale znacznie gorzej radzi sobie z określaniem priorytetów rozwojowych przy ich wykonywaniu oraz sporządzaniem pełnego bilansu kosztów i korzyści różnych programów unijnych w kategoriach własnego interesu narodowego.

W tym kontekście należy postrzegać **trzecie wyzwanie rozwojowe** w postaci ryzyka utrwalenia peryferyjnej pozycji Polski w Unii Europejskiej. Bylibyśmy w takim przypadku głównie producentem mało skomplikowanych dóbr, zawierających stosunkowo niedużo wartości dodanej i najwyżej rozwiniętych technologii oraz podwykonawcą produktów bardziej technologicznie zaawansowanych w globalnych sieciach korporacji transnarodowych. W języku opisowym ekonomii porównawczej kapitalizmu Polska stanowiłaby wówczas klasyczny przykład modelu „zależnej gospodarki rynkowej” [Nólke, Vliegenthart, 2009] bądź też „gospodarki rynkowej drugiej kategorii uzależnionej od zagranicznych inwestycji bezpośrednich” [Myant, Drahokoupil, 2011].

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

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

Co więcej, w Polsce utrzymują się – **po szóste** – symptomy Myrdalowskiego miękkiego państwa – ciągle jeszcze zbyt duży jest zakres korupcji i zbyt słabe jest przestrzeganie prawa, co m.in. oznacza silną asymetrię między instytucjami formalnymi i nieformalnymi, w kierunku tych drugich [Rapacki, 2012]. Równocześnie coraz liczniej pojawiają się przejawy niewystarczającej ilości i obniżającej się jakości dostarczanych przez państwo dóbr publicznych i społecznie pożądanych (np. ochrona zdrowia i edukacja).

Wreszcie **po siódme**, w odróżnieniu od kilku innych krajów transformacji z naszego regionu (Słowacja, kraje bałtyckie), w Polsce nie udało się w ciągu ostatnich

siedmiu lat ograniczyć wielkości i zakresu funkcji państwa. Jeżeli za podstawowy miernik wielkości państwa przyjąć udział wydatków publicznych w PKB, to udział ten utrzymywał się w Polsce – podobnie jak na początku lat 90. – powyżej 40%. Jest to wskaźnik ok. dwukrotnie wyższy niż w krajach o podobnym do naszego poziomie rozwoju gospodarczego (23–24%) i zbliżony do średniej w Unii Europejskiej i Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (*Organisation for Economic Co-operation and Development*, OECD). Oznacza to, że dźwigamy na swoich barkach dużo więcej państwa niż jesteśmy w stanie udźwignąć.

B. Wyzwania natury makroekonomicznej

Z kolei do najważniejszych wyzwań rozwojowych szeroko rozumianej natury makroekonomicznej stojących przed polską polityką gospodarczą zaliczamy:

1. Niekorzystne trendy demograficzne – znaczny spadek liczby ludności (w perspektywie najbliższych 30–45 lat), zmiana struktury wiekowej społeczeństwa, emigracja i drenaż mózgów, trwały spadek stopy zależności, wyrażającej liczbę pracujących przypadających na jednego emeryta.
2. Niedoskonałości rynku pracy, których przejawami są m.in. niski stopień aktywności zawodowej ludności, wysoka stopa bezrobocia wśród ludzi młodych i duży udział tzw. elastycznych form zatrudnienia. W dodatku w ostatnich latach na rynku pracy uległy wzmocnieniu tzw. negatywne sprzężenia zwrotne. Z jednej strony, w krótkim okresie rynek pracy staje się coraz bardziej elastyczny, co m.in. ułatwia absorpcję szoków asymetrycznych. Jednak z drugiej strony, tendencja ta podważa w dłuższym okresie dotychczasowe podstawy konkurencyjności międzynarodowej polskiej gospodarki (niskie koszty, niski i średni stopień przetworzenia eksportu, niewielka wartość dodana), gdyż osłabia bodźce do podnoszenia kwalifikacji i do innowacji [Rapacki, 2016].
3. Najniższą w krajach Europy Środkowej i Wschodniej skłonność do oszczędzania i najniższą stopę inwestycji. W świetle endogenicznego modelu wzrostu gospodarczego to właśnie stopa inwestycji i krajowe oszczędności, które finansują te inwestycje w długim okresie, są warunkiem koniecznym szybkiego i trwałego wzrostu gospodarczego.
4. Utrzymującą się od lat niską innowacyjność gospodarki. Wśród licznych jej przejawów można wymienić m.in. niski, zaledwie 8-procentowy udział wyrobów o najwyższej technice (*high-tech*) w eksporcie towarów przetworzonych czy ogromny

- deficyt w międzynarodowej wymianie licencji (stosunek wydatków na import licencji do wpływów z ich eksportu wynosi 1 : 10).
5. Niski (a jak wynika z niektórych badań – nawet malejący) zasób kapitału społecznego w Polsce. Nasz kraj można by w związku z tym zaliczyć do kategorii *low-trust society* [Fukuyama, 1997]. Co więcej, o ile utrzymujący się brak zaufania Polaków do instytucji państwa jest silnie uwarunkowany historycznie, o tyle nowym zjawiskiem jest powstanie w Polsce symetrycznej nieufności w relacjach państwo-obywatel i państwo-przedsiębiorca prywatny. Jej przejawem jest m.in. mnożenie przez administrację barier biurokratycznych i zwiększanie zakresu ingerencji mogącej ograniczyć zakres uzyskanej już wolności gospodarczej.
 6. Coraz wyraźniej na horyzoncie rysuje się kolejne poważne zagrożenie rozwojowe w postaci szybko rosnących napięć w krajowym bilansie energetycznym, wynikających m.in. z opóźnienia inwestycji w rozwój i modernizację bazy energetycznej. Nakłada się na nie perspektywa znacznego wzrostu kosztów wytwarzania i dostarczania energii elektrycznej w Polsce, wynikająca z przyjętych jesienią 2014 r. w Unii Europejskiej uzgodnień międzyrządowych (pakiet klimatyczny), dotyczących ograniczenia szkodliwych emisji i konieczności przestawienia produkcji energii na technologie bardziej przyjazne dla środowiska naturalnego.

Najnowsze wyzwania dla polskiej polityki gospodarczej

W tym podrozdziale sygnalizujemy najważniejsze wyzwania dla polityki gospodarczej wynikające z działań podjętych przez PiS w okresie pierwszych dwóch lat sprawowania władzy. Przyjmujemy założenie, iż PiS będzie nadal dążyło do spełnienia większości obietnic wyborczych, z których m.in. wynika wysokie prawdopodobieństwo utrzymania ekspansywnej polityki fiskalnej oraz łagodnej polityki pieniężnej. Za prawdopodobne uważamy również kontynuowanie rozpoczętego w listopadzie 2015 r. scenariusza zmian instytucjonalnych, które mają 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 rosnącą marginalizację w Unii Europejskiej. Spełnienie się tego scenariusza będzie oznaczało pojawienie się kolejnych wyzwań dla polityki gospodarczej w postaci następujących zagrożeń rozwojowych o charakterze krótko-, średnio- i długookresowym.

A. Efekty krótkookresowe

- Silna ekspansja fiskalna, wynikająca głównie ze wzrostu wydatków budżetowych na zasiłki dla rodzin wielodzietnych (program *Rodzina 500 plus* na łączną kwotę ok. 23 mld PLN w 2017 r.). Jak szacowaliśmy w pierwszej części rozdziału, łączne koszty dla sektora finansów publicznych wszystkich reform wprowadzonych przez PiS przekroczą 35 mld PLN w 2018 r. Natomiast spełnienie wszystkich obietnic wyborczych tej partii w zakresie transferów społecznych może oznaczać wzrost dodatkowych obciążeń budżetu państwa nawet do 50 mld PLN rocznie.
- Zwiększone wydatki budżetowe (w większości przeznaczone na konsumpcję), finansowane z rosnącego deficytu i długu publicznego, uruchomią także mechanizm wypierania z gospodarki prywatnych inwestycji, co doprowadzi do zmiany struktury podziału dochodu narodowego (od strony popytowej) – spadnie udział sektora prywatnego na rzecz sektora publicznego.
- Jednocześnie na skutek zwiększenia sztywnych wydatków budżetowych, któremu nie będzie towarzyszył równoległy, trwały wzrost źródeł ich finansowania, może także wzrosnąć deficyt strukturalny. Obawy te potwierdza niedawna prognoza Komisji Europejskiej [European Commission, 2016], zgodnie z którą deficyt strukturalny w Polsce ma w 2018 r. wynieść 3,3% PKB (w porównaniu z 2,3% w 2015 r.), co będzie jednym z najgorszych wyników w całej Unii.
- Rosnący deficyt SFP, oznaczający wzrost ujemnych oszczędności państwa, ograniczy możliwości finansowania inwestycji krajowych z oszczędności sektora prywatnego (przedsiębiorstw i gospodarstw domowych).
- W tym samym kierunku będzie oddziaływać kurczący się strumień samych oszczędności prywatnych, co będzie elementem bardzo prawdopodobnego w 2018 r. scenariusza: utrzymanie przez RPP luźnego nastawienia polityki pieniężnej – dalszy wzrost oczekiwań i presji inflacyjnej, ujemna realna stopa procentowa – spadek krańcowej skłonności do oszczędzania.
- Wzrost postrzeganego ryzyka inwestowania w Polsce, co przełoży się na zwiększenie kosztu zaciągania pożyczek na międzynarodowych rynkach finansowych.
- Wysokie prawdopodobieństwo całkowitego demontażu trójfilarowego systemu emerytalnego poprzez przejęcie pozostałej części aktywów emerytalnych zgromadzonych w OFE (nacionalizacja oszczędności emerytalnych).

B. Efekty średnio- i długookresowe

a) Wyzwania makroekonomiczne:

- Wzrost presji i oczekiwań inflacyjnych. Wzrost ten będzie pochodną dwóch powiązanych ze sobą czynników: znacznego rozluźnienia polityki fiskalnej i pieniężnej oraz niemal pełnego wykorzystania zdolności wytwórczych w polskiej gospodarce (lukę produkcji szacuje się na zaledwie ok. $-0,6\%$ potencjalnego PKB), a także znacznego obniżenia potencjalnego tempa jej wzrostu (do maksymalnie $2,5\%$ rocznie).
- Może to oznaczać, że dodatkowe bodźce wzrostowe wywołane ekspansją fiskalną lub/i monetarną (w postaci np. zwiększenia akcji kredytowej dla MSP) mogą doprowadzić do przegrzania polskiej gospodarki i – zamiast przyspieszenia jej wzrostu – przyspieszenia inflacji.
- W nieco dalszej perspektywie czynnikiem wpływającym na spowolnienie wzrostu polskiej gospodarki może stać się niewystarczająca skłonność do oszczędzania (obecnie ok. 17% PKB) i zbyt niska stopa inwestycji (18% zamiast co najmniej $24\text{--}25\%$ PKB).
- W podobnym kierunku może oddziaływać efekt wypierania (patrz wyżej). Spowoduje on spadek przeciętnej efektywności wykorzystania zasobów w Polsce (spadek stopy wzrostu TFP) i tym samym dalsze obniżenie potencjalnego tempa wzrostu polskiej gospodarki.
- W tym kontekście warto też ponownie wskazać na utrzymującą się sprzeczność między faktycznymi działaniami rządzącej formacji politycznej a najważniejszymi celami ogłoszonej przez ówczesnego wicepremiera M. Morawieckiego w połowie lutego 2016 r. *Strategii Na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju* (m.in. wydatne podniesienie stopy oszczędności krajowych i stopy inwestycji, wzrost krajowej zdolności do innowacji, wspieranie kapitału krajowego). Jak wynika jednak z podstaw teorii ekonomii, nie da się jednocześnie podnieść stopy konsumpcji i stopy inwestycji przy założeniu ograniczania w gospodarce roli oszczędności zagranicznych.
- W planie Morawieckiego można też dostrzec wewnętrzną sprzeczność, głębszej instytucjonalnej natury. O ile bowiem sformułowane w planie cele (np. wzrost zdolności polskiej gospodarki do innowacji) zostały przejęte głównie z modelu kapitalizmu zwanego liberalną gospodarką rynkową (lub inaczej anglosaskim modelem kapitalizmu), o tyle środki i metody ich osiągnięcia (silny etatyzm i wzrost znaczenia pozarynkowych form koordynacji,

renacjonalizacja) pochodzą z zupełnie innego porządku instytucjonalnego, określanego jako koordynowana gospodarka rynkowa (czy też inaczej – kontynentalny europejski bądź nordycki model kapitalizmu)².

- Przejęcie przez rząd pozostałej części aktywów OFE przełoży się m.in. na zmianę (przesunięcie w czasie) oficjalnej „widocznej” części długu publicznego na dług ukryty albo inaczej „niewidoczny” (obietnice wypłat przyszłych emerytur) i znaczny wzrost tej ostatniej formy długu.
- W podobnym kierunku będzie też działać zniesienie od stycznia 2018 r. limitu wysokości wpłat składek na ubezpieczenie emerytalne w postaci 30-krotności średniego wynagrodzenia w gospodarce narodowej.
- Obniżenie wieku emerytalnego spowoduje spadek podaży pracy, drastyczne obniżenie stopy zastąpienia dla przyszłych emerytów i może równocześnie zagrozić podstawom długookresowej wypłacalności ZUS i sektora finansów publicznych.
- Podobnie, decyzja ta może dodatkowo osłabić Warszawską Giełdę Papierów Wartościowych.

b) Wyzwania instytucjonalne:

Dwa pierwsze lata rządów PiS spowodowały także pojawienie się nowych wyzwań rozwojowych zogniskowanych w sferze instytucji. Do najważniejszych należy zaliczyć następujące zjawiska (procesy):

- naruszenie podstaw systemu demokracji liberalnej opartej na trójpodziale władzy;
- rosnącą centralizację władzy i nasilające się próby osłabiania samorządności lokalnej;
- ograniczanie możliwości działania trzeciego sektora, tj. organizacji pozarządowych;
- postępujący 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 produktywniej przedsiębiorczości i inwestowania.

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

Podsumowanie: najważniejsze długofalowe konsekwencje

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

- utrwalenie się imitacyjnego i peryferyjnego wzorca rozwoju polskiej gospodarki,
- zwiększenie roli instytucji nieformalnych kosztem formalnych,
- postępujący proces anomii w społeczeństwie,
- wzmocnienie bodźców do nieproduktywnej i destrukcyjnej przedsiębiorczości,
- dalszy wzrost mocy jałowej systemu instytucjonalnego i postępująca erozja instytucjonalnej przewagi komparatywnej Polski.

Wszystkie te czynniki mogą spowodować trwały spadek potencjalnego tempa wzrostu gospodarczego. Symptomy tej niekorzystnej tendencji już się zresztą w Polsce pojawiły – w ostatnich kilku latach nastąpiło obniżenie potencjalnego tempa wzrostu polskiej gospodarki z ponad 5% do ok. 2,5%, tj. o połowę. Co więcej, jak wynika m.in. z długookresowych projekcji Komisji Europejskiej, OECD i naszych własnych prognoz [Matkowski, Próchniak, Rapacki, 2016]³, w perspektywie po 2020 r. tempo to może się zmniejszyć jeszcze bardziej – poniżej 2% rocznie.

Bibliografia

- Arak, P. (2016). *Jak program 500+ wpłynie na rynek pracy*. Polityka Insight.
- Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5).
- European Commission (2016). *Autumn Economic Forecasts*, Brussels.
- GRAPE (2016), *Obniżenie wieku emerytalnego. Jakie będą skutki?* Pobrane z: <http://grape.org.pl/blog/co-dokladnie-oznacza-obnizanie-wieku-emerytalnego-w-polsce/> (dostęp: 25.10.2016).
- Matkowski, Z., Próchniak, M., Rapacki, R. (2016). Real Income Convergence between Central Eastern and Western Europe: Past, Present, and Prospects. *Ekonomista*, 6.

³ Najnowsza symulacyjna prognoza trajektorii rozwojowej polskiej gospodarki i procesu konwergencji dochodowej w stosunku do krajów UE15 znajduje się w rozdziale 2 *Raportu o konkurencyjności 2018*.

- Ministerstwo Finansów (2013). *Uzasadnienie do projektu ustawy o zmianie ustawy o finansach publicznych oraz niektórych innych ustaw*, 14 sierpnia.
- Ministerstwo Finansów (2014). *Informacja o działaniach podjętych przez Polskę w celu realizacji rekomendacji Rady w ramach procedury nadmiernego deficytu*.
- MPiPS (2012). *Uzasadnienie do projektu ustawy o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw*, 12 marca.
- MPiPS (2013). *Uzasadnienie do projektu ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku z określeniem zasad wypłaty emerytur ze środków zgromadzonych w otwartych funduszach emerytalnych*, 10 października.
- MPiPS (2014). *K 1/14 – pismo Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 4 kwietnia 2014 r. – skutki finansowe dot. wniosku Prezydenta RP – uzupełnienie/załącznik*.
- Myant, M., Drahekoupil, J. (2011). *Transition Economies: Political Economy in Russia, Eastern Europe and Central Asia*, Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Myck, M. (2016). *Estimating Labour Supply Response to the Introduction of the Family 500+ Programme*, CenEA Working Paper Series 01/16.
- Nölke, A., Vliegenthart A. (2009). Enlarging the Varieties of Capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World Politics*, 61 (4), 670–702.
- Rada Ministrów (2015). *Wieloletni plan finansowy państwa na lata 2015–2018*.
- Rada Ministrów (2016a). *Wieloletni plan finansowy państwa na lata 2016–2019*.
- Rada Ministrów (2016b). *Stanowisko Rady Ministrów wobec prezydenckiego projektu ustawy o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw*, lipiec, Warszawa.
- Rada Ministrów (2017a). *Wieloletni plan finansowy państwa na lata 2017–2020*.
- Rada Ministrów (2017b). *Ustawa budżetowa na rok 2018. Uzasadnienie*.
- Rada Unii Europejskiej (2009). *COUNCIL DECISION of 7 July 2009 on the existence of an excessive deficit in Poland (2009/589/EC)*, Official Journal of the European Union.
- Rada Unii Europejskiej (2015). *COUNCIL DECISION (EU) 2015/1026 of 19 June 2015 abrogating Decision 2009/589/EC on the existence of an excessive deficit in Poland*, Official Journal of the European Union.
- Rapacki, R. (2016). The Institutional Underpinnings of the Prospective Euro Adoption in Poland. W: Y. Koyama (ed.), *The Eurozone Enlargement: Prospect of New EU Member States for Euro Adoption* (s. 65–86). New York: Nova Science Publishers.
- Rapacki, R. (2012). O szansach i zagrożeniach rozwoju polskiej gospodarki. W: *Wykłady inauguracyjne rok akademicki 2011/2012* (s. 65–73). Warszawa: Instytut Problemów Współczesnej Cywilizacji.

Inwestycje i oszczędności krajowe w Polsce w latach 2010–2017

Piotr Maszczyk

Wstęp

Wysokość nakładów inwestycyjnych i częściowo determinujący tę zmienną poziom oszczędności krajowych są jednymi z najważniejszych czynników wpływających na tempo wzrostu produktu krajowego brutto (PKB) i konkurencyjność gospodarek. W Polsce głównym źródłem finansowania inwestycji pozostają środki krajowe, a napływ kapitału z zagranicy – jakkolwiek istotny – systematycznie maleje¹. Niniejszy rozdział zawiera analizę wpływu tych zmiennych na kształtowanie się konkurencyjności polskiej gospodarki, ze szczególnym uwzględnieniem zmian, jakie zaszły w okresie 2010–2017 na tle tendencji obserwowanych w innych krajach UE.

Analiza dotychczasowych trendów

Analizując dynamikę zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce w latach 2010–2017, należy wziąć pod uwagę dwa kluczowe czynniki, które zdeterminowały kształtowanie się tej składowej popytu globalnego. Po pierwsze, ostatnie osiem lat to okres, w którym w gospodarce światowej, w szczególności w gospodarkach większości krajów UE, najpierw systematycznie zmniejszały się, a w 2017 r. niemal całkowicie wygasły, negatywne konsekwencje kryzysu z 2008 r. Oznacza to, że czynniki egzogeniczne przekładały się na wysokość i tempo zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce od 2014 r. w sposób neutralny, a w 2017 r. – zdecydowanie korzystny. Po drugie, 2016 r.

¹ Spadek o blisko 1,5 p.p., z 4% do niespełna 3% w stosunku do PKB w okresie 2010–2016 w porównaniu z latami 2005–2010.

oznaczał dość zasadniczą zmianę polityki gospodarczej w Polsce, co było związane ze zmianą rządu po wyborach w 2015 r. Głęboka korekta polityki fiskalnej w połączeniu ze specyficzną retoryką, którą posługiwali się w mniej lub bardziej umiejętny sposób politycy koalicji partii prawicowych tworzących rząd, oznaczała, że w kontekście kształtowania się inwestycji czynniki endogeniczne miały absolutnie kluczowe znaczenie. Oczywiście ten silny negatywny wpływ związany z adaptacyjnymi oczekiwaniami podmiotów gospodarczych miał – jak można wnioskować na podstawie danych za 2017 r. – charakter krótkookresowy. Tym samym korzystne tendencje obserwowane w gospodarce światowej, jak również u wszystkich najważniejszych partnerów handlowych Polski, sukcesywnie zmniejszały jego znaczenie. Niemniej oceniając kształtowanie się nakładów inwestycyjnych w 2017 r., trudno oprzeć się wrażeniu, że na ich umiarkowaną dodatnią dynamikę w dalszym ciągu decydujący wpływ miały przede wszystkim zmienne, silnie zdeterminowane relacjami państwa i sektora przedsiębiorstw. Szczególnie jeśli uwzględni się fakt, iż tempo wzrostu wartości inwestycji było wyższe we wszystkich krajach uważanych za punkt odniesienia dla Polski (Czechy, Węgry i Słowacja). Każde to zrelatywizować opinię, dość powszechną wśród polityków i analityków sympatyzujących z obozem rządzącym, jakoby wzrost wartości nakładów inwestycyjnych, do jakiego doszło po załamaniu w 2016 r., był pochodną korzystnego wpływu otoczenia politycznego na decyzje sektora przedsiębiorstw w tym zakresie.

Pierwsze trzy lata analizowanego okresu (2010–2012) to stagnacja wartości inwestycji w Polsce, za wyjątkiem 2011 r., kiedy wraz ze znaczącym przyspieszeniem tempa wzrostu PKB, również wartość inwestycji powiększyła się o blisko 9%. Negatywne tendencje w zakresie kształtowania się inwestycji w ciągu tych trzech lat były związane z rozprzestrzenianiem się i utrzymywaniem w gospodarce światowej niekorzystnych konsekwencji kryzysu, który w 2008 r. pojawił się w gospodarce amerykańskiej, a w kolejnych latach rozszerzył się do skali globalnej. Warto zwrócić uwagę, że choć tempo wzrostu PKB w 2011 r. było o ponad 1,5 p.p. wyższe niż w 2014 r. (5,0% wobec 3,3%), to tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych kształtowało się poziomie niższym o ponad 1 p.p. (8,8% wobec 10,0%). A zatem negatywne konsekwencje kryzysu, silnie odczuwane w gospodarce światowej, znacząco zmniejszały wpływ korzystnych tendencji dających się zauważyć w Polsce. Dopiero wraz z ostatecznym przezwyciężeniem jego negatywnych konsekwencji, w polskiej gospodarce w 2014 r. udało się ustabilizować dodatnie (choć już nie rosnące) tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych w dwóch kolejnych latach. Należy jednak podkreślić, iż podobnie jak w kontekście wartości PKB, negatywny wpływ turbulencji światowej gospodarki

na wartość nakładów inwestycyjnych w Polsce był – w porównaniu z innymi krajami UE – stosunkowo ograniczony. Wartość inwestycji, liczona rok do roku, nie zmniejszyła się w analizowanym podokresie bardziej niż o 1,8%; podczas gdy w 2007 r. kwota przeznaczona na inwestycje wzrosła aż o 17,6%.

Niewątpliwie, rosnące nakłady inwestycyjne z jednej strony stymulowały wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki, z drugiej zaś – coraz lepiej radzące sobie na rynkach unijnych polskie przedsiębiorstwa zwiększały inwestycje i tym samym zdolności wytwórcze, aby zaspokoić rosnący popyt. Trajektoria zmian, tak produktu krajowego brutto, jak i popytu globalnego i inwestycji w latach 2010–2017 pozytywnie weryfikuje słuszność teoretycznych konstatacji wbudowanych w model popytowy. Zgodnie z jego założeniami inwestycje są tym składnikiem popytu globalnego, który znacznie silniej niż pozostałe czynniki reaguje na zmiany koniunktury i – tworząc specyficzny mechanizm sprzężenia zwrotnego – sam się do tej zmiany przyczynia. A zatem inwestycje stymulowały zarówno popytową, jak i podażową stronę polskiej gospodarki. Jak wskazują na to dane, analizowane w dalszej części rozdziału, w ciągu ostatnich 10 lat taka właśnie zależność pomiędzy inwestycjami i tempem wzrostu gospodarczego potwierdziła się w gospodarce. Spowolnienie tempa wzrostu nakładów brutto na środki trwałe w 2015 r., pomimo nieznacznego przyśpieszenia tempa wzrostu gospodarczego, należy w tym kontekście traktować jako zdarzenie jednorazowe, będące z jednej strony swoistą korektą dwucyfrowej dynamiki z roku poprzedniego, z drugiej zaś – wynikiem pozytywnego wpływu salda obrotów z zagranicą na tempo wzrostu gospodarczego. Tempo zmian popytu krajowego było bowiem w 2015 r. o blisko 1,5 p.p. niższe niż w roku poprzednim (3,4% wobec 4,7% w 2014 r.), co – zgodnie z założeniami modelu Keynesowskiego – musiało się przełożyć na obniżenie dynamiki wzrostu inwestycji.

W 2010 r. Polska zanotowała wzrost PKB na poziomie 3,6%, co pozwoliło na odwrócenie niekorzystnych tendencji z roku poprzedniego i w konsekwencji wartość nakładów inwestycyjnych w stosunku do ubiegłego roku nie zmieniła się (wobec spadku o ponad 2% w 2009 r.). W 2011 r. PKB w Polsce wzrósł o 5%, co – zgodnie z przedstawionym wyżej i opisanym w modelu popytowym mechanizmem – oznaczało dynamiczny wzrost inwestycji o blisko 9%. Kolejny, 2012 r. (nazywany nieprzypadkowo rokiem drugiej fali kryzysu), to ponowne gwałtowne zmniejszenie się tempa wzrostu PKB (jedynie 1,6%) i jak można było tego oczekiwać – zmniejszenie się wartości inwestycji o 1,8%. Uzasadnione było zatem przypuszczenie, iż 2013 r., w którym tempo wzrostu PKB obniżyło się w stosunku do poprzedniego okresu o 0,2 p.p., oznaczać będzie kolejny rok spadku wartości nakładów inwestycyjnych. Spodziewany efekt

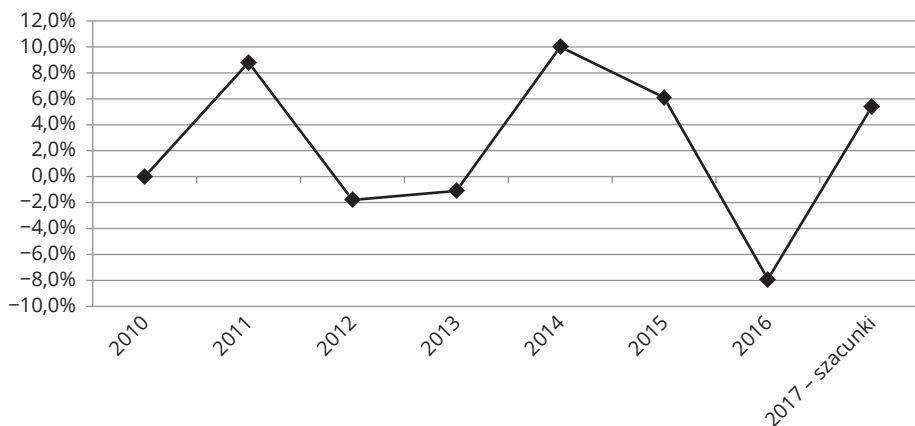
wystąpił, a wartość inwestycji spadła o 1,1%. W 2014 r. doszło do przyśpieszenia tempa wzrostu gospodarczego o blisko 2 p.p., co zgodnie z oczekiwaniami formułowanymi na podstawie modelu popytowego pozwoliło na zwiększenie nakładów brutto na środki trwałe o 10%. W 2015 r. tempo wzrostu PKB było jeszcze szybsze (3,8%), a nakłady inwestycyjne ponownie wzrosły, choć już wolniej niż w roku ubiegłym (6,1%, czyli o blisko 4 p.p. wolniej). Spadek dynamiki tempa wzrostu nakładów inwestycyjnych był jednak w tym wypadku – jak to zostało wskazane powyżej – spowodowany wolniejszym tempem wzrostu popytu krajowego. W 2016 r. tempo wzrostu gospodarczego obniżyło się w stosunku do poprzedniego okresu o blisko 1 p.p., co – jak można było przypuszczać w oparciu o wnioski wypływające z modelu popytowego – doprowadziło do spadku wartości nakładów inwestycyjnych o niespełna 8%.

Biorąc pod uwagę wstępne dane za 2017 r., można stwierdzić, że zależności pomiędzy kształtowaniem się tempa zmian inwestycji i PKB mają dość stabilny charakter. Przyśpieszenie tempa wzrostu gospodarczego o blisko 2 p.p. (2,9% w 2016 r. wobec prognozowanego 4,6% w 2017 r.) było skorelowane ze wzrostem nakładów brutto na środki trwałe o prognozowane 5,4%. Próba oszacowania kształtowania się nakładów inwestycyjnych w 2018 r. jest przedmiotem rozważań dalszej części rozdziału, tym niemniej można oczekiwać, że wraz ze spodziewanym przez zdecydowaną większość ekonomistów utrzymaniem wysokiej dynamiki tempa wzrostu gospodarczego, wzrośnie również wartość nakładów inwestycyjnych. Oznaczać to zatem będzie podtrzymanie mechanizmu i zależności obserwowanych w latach 2010–2017 (rysunek 7.1).

Zgodnie ze wstępnymi danymi opublikowanymi przez GUS (koniec stycznia 2018 r.), w 2017 r. wartość nakładów inwestycyjnych wzrosła w Polsce o ponad 5%. Warto zwrócić uwagę, że z jednej strony, wartość ta jest zgodna z przewidywaniami formułowanymi w ramach tzw. scenariusza bazowego zawartego w *Raporcie o konkurencyjności 2017*. Z drugiej jednak strony, prognoza, zgodnie z którą minimalna stopa wzrostu wartości inwestycji miała w 2017 r. wynieść 5%, była tworzona przy zastrzeżeniu, że dynamika wzrostu PKB w tym samym okresie ukształtuje się na poziomie ok. 3,5%. Biorąc pod uwagę fakt, iż rzeczywiste tempo wzrostu produktu globalnego wyniosło w Polsce w 2017 r. o ponad 1 p.p. więcej, dane obrazujące zmianę wartości nakładów trwałych na środki brutto można określić jako umiarkowanie rozczarowujące. Nawiązując do ubiegłorocznych prognoz można stwierdzić, iż zarówno sytuacja zewnętrzna, jak i wewnętrzna Polski była zdeterminowana przez zespół czynników, który umożliwiał osiągnięcie dwucyfrowego tempa wzrostu inwestycji. Dane GUS (luty 2018) wskazują, że nakłady inwestycyjne ogółem na koniec III kwartału 2017 r.

wyniosły 80,2 mld PLN i były o niespełna 0,5 p.p. wyższe niż na koniec analogicznego okresu roku ubiegłego. Jednocześnie zgodnie ze wstępnym szacunkiem GUS wysokości PKB w 2017 r., można oczekiwać, że wartość inwestycji w 2017 r. w całej gospodarce osiągnie poziom ok. 257,6 mld PLN, co będzie oznaczać wzrost o 5,4% w stosunku do poprzedniego okresu (w 2016 r. wartość nakładów inwestycyjnych w całej gospodarce spadła o 7,9%). Tym samym stopa inwestycji w gospodarce narodowej (relacja nakładów brutto na środki trwałe do PKB w cenach bieżących) w 2017 r. po raz kolejny zmalała i wyniosła – zgodnie ze wstępnymi szacunkami GUS – 18%, wobec 18,1% w 2016 r. i 20,1% w 2015 r.

Rysunek 7.1. Dynamika zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce w latach 2010–2017



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Odwrócenie w 2017 r. dotychczasowych negatywnych tendencji kształtowania się inwestycji w Polsce należy odczytywać – jak to zostało zasygnalizowane – przede wszystkim w kontekście czynników egzogenicznych. Jednak już stosunkowo umiarkowany wzrost nakładów na środki trwałe, szczególnie w kontekście relatywnie wysokiego tempa wzrostu PKB, należy wiązać z sytuacją wewnętrzną w Polsce. Realizowana przez rząd polityka z utrzymującym się wysokim poziomem ryzyka związanym z możliwymi zmianami systemu podatkowego, w połączeniu z nasileniem się dolegliwości mechanizmów kontrolnych aparatu skarbowego, zdecydowanie zmniejszyła skłonność do inwestowania, pomimo utrzymującego się bardzo wysokiego poziomu wykorzystania czynników wytwórczych (ok. 80%) i rekordowego poziomu środków obrotowych na lokatach bankowych w sektorze przedsiębiorstw. Biorąc pod uwagę powyższe wartości, jak również rekordowo niską stopę bezrobocia i ujemne

realne stopy procentowe, które można było wykorzystać do „lewarowania” kredytu, przedsiębiorstwa powinny bardzo szybko zwiększać inwestycje. Analiza wysokości nakładów na środki trwałe w kolejnych kwartałach 2017 r. wskazuje jednak, że znaczący wzrost pojawił się dopiero w ciągu trzech ostatnich miesięcy, a przez pozostałą część roku nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw właściwie się nie zmieniały (rok do roku). Szczególnie, że wartość inwestycji w gospodarce niemieckiej, będącej najważniejszym partnerem gospodarczym Polski, zwiększyła się w 2017 r. o ok. 5%

Dodatkowym argumentem potwierdzającym hipotezę o endogenicznych i napędzanych oczekiwaniami czynnikach determinujących bardzo umiarkowany, w stosunku do dynamiki zmian PKB, wzrost wartości nakładów inwestycyjnych w Polsce w 2017 r., było kształtowanie się strumienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Niestety, całościowe dane w tym zakresie będą dostępne dopiero w III kwartale 2018 r., ale zgodnie ze wstępnymi informacjami zaprezentowanymi w 2017 r. przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu (PAIH)², można szacować, że wartość strumienia BIZ wzrosła o blisko 5%, co oznacza odwrócenie tendencji z roku poprzedniego. Zgodnie z danymi NBP wartość BIZ w 2016 r. wyniosła 54,9 mld PLN i była niższa o prawie 5% od zanotowanej w 2015 r. Tymczasem w 2017 r. podmioty zagraniczne zainwestowały w Polsce ok. 13 mld EUR, co przełożyło się na 335 projektów inwestycyjnych, w wyniku których ma powstać 86 tys. miejsc pracy. Liczba zadeklarowanych przedsięwzięć inwestycyjnych zwiększyła się tym samym o 63 w porównaniu do poprzedniego okresu. Na szczególną uwagę zasługuje podwojenie w 2017 r. w stosunku rocznym zarówno łącznej wartości projektów typu BIZ (wzrost o 52%), jak i liczby miejsc pracy (wzrost o 48%), których utworzenie zadeklarowali inwestorzy zagraniczni. Wartości te już tylko w niewielkim stopniu odbiegają od rekordowego dla Polski 2008 r., w którym inwestorzy ogłosili realizację 387 projektów o szacunkowej wartości 23 mld EUR. Pod względem liczby inwestycji zagranicznych i miejsc pracy, które mogą powstać, Polska została liderem Unii Europejskiej. Z kolei biorąc pod uwagę łączną wartość projektów inwestycyjnych, nasz kraj zajmuje 2. miejsce.

Zgodnie z informacjami udostępnionymi przez PAIH wynika ponadto, że największej projektów realizowanych przez podmioty zagraniczne dotyczy sektora budowlanego (95), technologii informacyjnych i komunikacyjnych ICT (73) i motoryzacji (49) – w tej branży inwestycje mają przynieść największą kapitału do Polski (łącznie 2,1 mld EUR). Kolejne miejsca zajmuje sektor transportowy (47 projektów) oraz usługi nowoczesne (37).

² Taką nazwę nosi od 3 lutego 2017 r. Polska Agencja Inwestycji i Inwestycji Zagranicznych – PAIIZ.

Z kolei z badań przeprowadzonych przez EY na początku 2017 r. wynika, że inwestorzy zagraniczni już od połowy 2016 r. dość konsekwentnie wskazują na poprawę atrakcyjności inwestycyjnej Polski. Równocześnie niemal połowa ankietowanych przedstawicieli zarządów korporacji transnarodowych (48%) oczekuje poprawy atrakcyjności Polski w najbliższych trzech latach. Wśród silnych stron polskiej gospodarki inwestorzy wymieniają elementy rynku pracy – umiejętności pracowników oraz relatywnie niskie koszty pracy, a także potencjał do wzrostu produktywności. Natomiast jako główny motor napędowy w przyszłości, wskazują sektor usług. Co ciekawe, o bezpośrednie inwestycje zagraniczne Polska będzie konkurować przede wszystkim z Czechami – inwestorzy badani przez EY właśnie ten kraj uważają za głównego konkurenta Polski w batalii o nowe projekty BIZ. Polska po raz pierwszy od 2008 r. znalazła się w pierwszej piątce najpopularniejszych europejskich kierunków dla inwestorów zagranicznych.

W ostatnich trzech latach liczba ogłaszanych w Polsce inwestycji zagranicznych rosła bardzo szybko. O ile w latach 2004–2013 inwestorzy zagraniczni ogłaszali w naszym kraju przeciętnie 142 projekty rocznie, to w okresie 2014–2016 liczba ta wzrosła do 200. To więcej niż w innych państwach regionu, gdzie ostatnie trzy lata przyniosły wzrost przeciętnej liczby ogłaszanych rocznie projektów o 25,4% względem poprzedniej dekady. Szczególnie cenne są bezpośrednie inwestycje zagraniczne, które nie tylko generują zatrudnienie, ale często związane są z transferem technologii, zwiększaniem produktywności oraz rozwojem umiejętności i wiedzy pracowników.

W kontekście transgranicznych przepływów kapitałowych należy również podkreślić zarówno rekordową liczbę środków, zainwestowanych przez polskie podmioty poza granicami kraju, jak i stworzoną dzięki nim liczbę miejsc pracy. W 2017 r. polskie przedsiębiorstwa zadeklarowały stworzenie łącznie 6,5 tys. miejsc pracy w ramach inwestycji zagranicznych. Ich wartość to ok. 1,14 mld EUR.

Zdecydowanie negatywny wpływ na kształtowanie się dynamiki zmian i poziomu nakładów inwestycyjnych w Polsce w 2017 r. miało natomiast utrzymujące się dość niskie tempo absorpcji funduszy strukturalnych, napływających do Polski z budżetu UE. Oczywiście sytuacja w tym obszarze nie jest tak dramatyczna, jak to miało miejsce w 2016 r., ale tempo wykorzystywania unijnych środków pomocowych wciąż pozostawia wiele do życzenia.

Wydatkowaniem środków pochodzących z budżetu UE rządzi reguła „n+2”, pozwalająca na wykorzystywanie tych środków przez dwa lata, począwszy od roku, w którym stanowiły one formalne zobowiązanie budżetu. Okres ten – w odniesieniu do środków z perspektywy finansowej 2007–2013 – zakończył się w grudniu 2015 r.,

co oznacza, że projekty finansowane transferami z poprzedniej perspektywy finansowej również musiały zostać zakończone. Jednocześnie nie udało się na szerszą skalę rozpocząć projektów finansowanych środkami z bieżącej perspektywy finansowej, stąd spadek wartości projektów inwestycyjnych realizowanych tak w sektorze publicznym, jak i prywatnym, zasilanych głównie z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) i w mniejszym stopniu środkami kierowanymi na rozwój obszarów wiejskich.

Opóźnienia we wdrażaniu funduszy w większości programów operacyjnych, które jeszcze w I kwartale 2017 r. oscyływały wokół 12 miesięcy, a w przypadku inwestycji kolejowych – ponad 20 miesięcy, na koniec ubiegłego roku uległy niewielkiemu zmniejszeniu. Przedsiębiorstwa samorządowe, które w szczególnym stopniu dotknięte zostały tym spowolnieniem, sukcesywnie zaczęły powiększać podaż przetargów, głównie w budownictwie. Niemniej, w dalszym ciągu pozostaje ona na relatywnie niskim poziomie. Co więcej, nawet jeśli przetargi są organizowane, to niejednokrotnie nie udaje się ich rozstrzygnąć z uwagi na brak firm zainteresowanych realizacją inwestycji. Stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych w przedsiębiorstwach budowlanych jest bowiem na tak wysokim poziomie (głównie z uwagi na niedostateczną podaż pracowników), że podmioty te nie są zainteresowane współpracą z jednostkami samorządu terytorialnego. W konsekwencji absorpcja środków unijnych, pozwalających finansować projekty budowlane, rośnie bardzo powoli. Dodatkowo, inwestycyjna niechęć samorządów wynika także z utrzymujących się obaw o kontrole i oskarżenia o niegospodarność.

Niestety, Ministerstwo Rozwoju wraz z zakończeniem poprzedniej perspektywy finansowej zaprzestało regularnych publikacji danych o wartości wydatków beneficjentów uznanych za kwalifikowalne, wynikających ze złożonych wniosków o płatność. Na podstawie dostępnych, cząstkowych danych³ można jednak ocenić, że na koniec 2017 r. udało się podpisać z beneficjentami 69,7 tys. umów o płatność, na kwotę dofinansowania w części przypadającej na środki unijne w wysokości 39,3 mld PLN, co stanowi 12,7% alokacji w ramach perspektywy finansowej 2014–2020 (kwota w polskiej kopercie narodowej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego to ok. 310 mld PLN)⁴. Zważywszy na fakt, iż płatności w ramach bieżącej perspektywy finansowej mogą być wypłacane jedynie do końca 2022 r., stopień wykorzystania tych środków wydaje się niezwykle

³ Zobacz www.funduszeuropejskie.gov.pl

⁴ Stosując sztuczny kurs przeliczeniowy na poziomie 4 PLN/EUR.

mały. Niemniej na koniec 2016 r. analogiczne wskaźniki kształtowały się na znacznie niższym poziomie. Liczba umów o płatność, którą podpisano z beneficjentami była niższa aż o 50 tys. (udało się podpisać jedynie 13,6 tys. umów, na kwotę dofinansowania w części przypadającej na środki unijne w wysokości 15,5 mld PLN). A zatem w ciągu 2017 r. udało się zwiększyć kwotę wniosków o płatność, w części przypadającej na środki unijne, aż o 23,5 mld PLN. Żeby jednak zrelatywizować ten umiarkowanie optymistyczny obraz, warto podkreślić, że całkowita wartość wydatków beneficjentów uznanych za kwalifikowalne, wynikająca ze złożonych wniosków o płatność osiągnęła w 2015 r. poziom 52,5 mld PLN (w 2014 r. analogiczna kwota kształtowała się na poziomie 64,2 mld PLN), a w części dofinansowania UE – 37,8 mld PLN (w 2014 r. – 45,4 mld PLN).

Porównanie tempa zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce, Czechach, na Słowacji i Węgrzech – krajach będących tradycyjnie naszymi głównymi konkurentami w absorpcji inwestycji w regionie – w latach 2010–2017 wyraźnie wskazuje, że choć poziom i dynamika akumulacji we wszystkich krajach Europy Środkowej i Wschodniej, które w 2004 r. wstąpiły do UE, znajdują się przede wszystkim pod wpływem czynników egzogenicznych (globalny kryzys, członkostwo w UE, koniunktura gospodarcza w Niemczech) i występują pomiędzy nimi dość istotne różnice⁵. Dokładniej, można mówić o postępującej konwergencji trendu i dynamiki zmian wysokości nakładów inwestycyjnych w Polsce, Czechach i na Słowacji, zaś stosunkowo podobny dla tej grupy wzorec zaczyna się coraz bardziej różnić od mechanizmów obserwowanych na Węgrzech.

W Czechach w całym analizowanym okresie wartość inwestycji rosła w latach 2010–2011, 2014–2015 i ponownie w 2017 r. Tym samym aż siedmiokrotnie kierunek zmian wartości nakładów inwestycyjnych popytu globalnego był zgodny z trendem obserwowanym w Polsce. Jediną różnicę stanowił 2010 r., w którym wartość nakładów inwestycyjnych w Czechach nieznacznie wzrosła (o 1,3%), podczas gdy w Polsce pozostała bez zmian. W pozostałych latach kierunek zmian wartości inwestycji w Polsce i w Czechach był zbieżny. Również amplituda wahań wartości inwestycji w Czechach była zbliżona do tej notowanej w Polsce. Przy wzroście wartości inwestycji tempo zmian nie przekraczało 10%, natomiast przy spadku poziomu nakładów inwestycyjnych – 5%. Wyjątkiem od tej reguły jest w Polsce 2016 r., kiedy to wartość nakładów brutto na środki trwale zmniejszyła się o blisko 8%. Dodatkowo, podobnie

⁵ Wysokość nakładów inwestycyjnych w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech w okresie 2010–2017 na podstawie danych Eurostatu zamieszczonych na stronie internetowej: <http://epp.eurostat.ec.eu.int>. Dane roczne zostały oszacowane na podstawie zestawień kwartalnych.

jak to miało miejsce w Polsce, w Czechach nie tylko nie udało się osiągnąć stabilnego trendu wzrostowego tej składowej popytu, lecz również powrócić do poziomu inwestycji, który był notowany przed rozpoczęciem kryzysu w 2008 r.

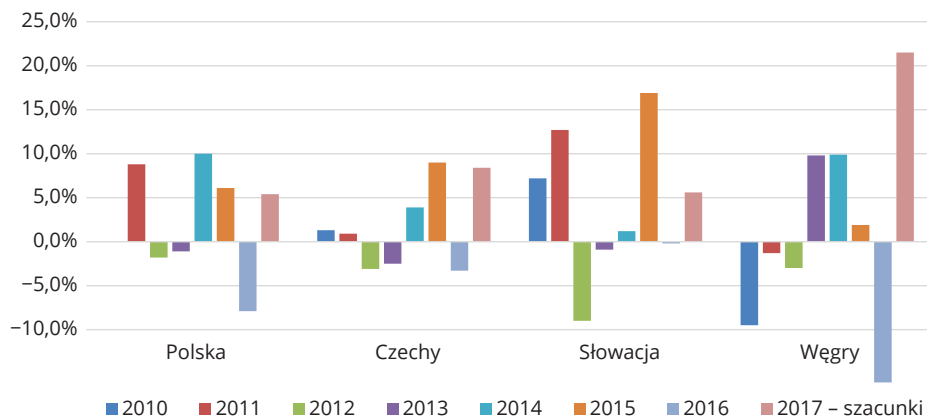
Słowacja jest tym krajem, w którym do niedawna tempo i dynamika kształtowania się nakładów inwestycyjnych wykazywały najbliższy Polsce schemat zmian. W analizowanym okresie, podobnie jak to miało miejsce w kontekście Czech, kierunek zmian inwestycji aż siedmiokrotnie był zgodny ze schematem obserwowanym w Polsce. Jediną różnicę – również analogicznie do Czech – stanowił 2010 r., w którym wartość nakładów inwestycyjnych na Słowacji znacznie wzrosła (o ponad 7%), podczas gdy w Polsce pozostała bez zmian. Jednak amplituda wahań wartości inwestycji na Słowacji była dużo wyższa od tej obserwowanej dla Polski i dla Czech, zarówno dla lat, w których nakłady inwestycyjne rosły, jak również gdy ta składowa popytu globalnego malała.

Węgrom (podobnie jak Polsce, Słowacji i Czechom) nie tylko udało się osiągnąć w 2017 r. dodatnie tempo wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych, lecz również imponującą dwucyfrową dynamikę tego wzrostu (21,5%). Tak znacząca różnica w tempie zmian interesującej składowej popytu globalnego dodatkowo pogłębia dywergencyjny trend, opisujący zachowanie inwestycji na Węgrzech w stosunku do Polski, Czech i Słowacji. Oczywiście nie można zapomnieć, że to imponujące tempo wzrostu nastąpiło po równie dynamicznym spadku wartości nakładów inwestycyjnych w 2016 r. (o 16%). Co więcej, Węgry doświadczyły spadku wartości inwestycji nie tylko w 2010 r. (jak to miało miejsce w Polsce), lecz również w latach 2012 i 2013. Z drugiej strony, wartość inwestycji na Węgrzech rosła nie tylko w 2014 i 2015 r. (tak jak w pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej), lecz również w 2013 r. Wydaje się, że imponujące tempo wzrostu wartości inwestycji w 2017 r. pozwala jednoznacznie stwierdzić, iż negatywny wpływ kryzysu finansów publicznych na wysokość inwestycji, z jakim do niedawna zmagala się węgierska gospodarka, rzeczywiście się wyczerpał, nawet pomimo tego że wzrost tej składowej popytu globalnego w 2015 r. był symboliczny (o 1,9%), a spadek w 2016 r. – bardzo głęboki.

Porównanie dynamiki zmian wysokości nakładów inwestycyjnych ogółem w Polsce i pozostałych nowych krajach członkowskich UE w okresie 2010–2017 przedstawia rysunek 7.2.

Analiza kształtowania się oszczędności krajowych w Polsce w latach 2010–2017 jest bardzo utrudniona, gdyż dostępne w GUS porównywalne dane sięgają jedynie 2013 r. Wysokość oszczędności krajowych w kolejnych latach można jedynie próbować oszacować na podstawie danych NBP.

Rysunek 7.2. Porównanie dynamiki zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce, Czechach, na Słowacji i Węgrzech w latach 2010–2017



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

Większość ekonomistów zgadza się, że niedostateczny poziom oszczędności krajowych spowalnia tempo procesów inwestycyjnych i powoduje konieczność korzystania z oszczędności zagranicznych, napływających do kraju w postaci BIZ oraz innych źródeł kapitału zagranicznego. Oszczędności krajowe stanowią tym samym czynnik stabilizujący wzrost gospodarczy w długim okresie.

W latach 2004–2007 odnotowano systematyczny wzrost stopy oszczędności krajowych brutto w relacji do PKB i w 2007 r. w porównaniu z 2004 r. zwiększyła się ona o 3,9 p.p. W 2008 r., wraz z rozpoczęciem kryzysu w USA, nastąpił spadek relacji oszczędności krajowych brutto do PKB, a tendencja ta utrzymywała się do 2010 r., kiedy to, jak można domniemywać, zaczęły się wyczerpywać negatywne czynniki związane z globalnym kryzysem. W kolejnych latach ponownie odnotowano wzrost wartości wskaźnika. W 2013 r. stopa oszczędności krajowych brutto w relacji do PKB wyniosła 18,1%, w tym: w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych (15,8%), w sektorze gospodarstw domowych (2,3%), w sektorze instytucji finansowych (1,2%), w sektorze instytucji rządowych i samorządowych (-0,7%), w sektorze instytucji niekomercyjnych (-0,5%). We wszystkich sektorach instytucjonalnych oszczędności przeznaczane są w części na akumulację i wierzytelności. Największy udział w inwestowaniu w 2013 r. odnotowano w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych.

Na podstawie publikowanych przez NBP analiz budżetów gospodarstw domowych można stwierdzić, że w kolejnych dwóch latach stopa oszczędności krajowych brutto systematycznie rosła aż do poziomu 19,5% PKB na koniec 2015 r. Podobnie

jak miało to miejsce w poprzednim okresie za wzrost oszczędności w relacji do PKB w największym stopniu odpowiadał sektor przedsiębiorstw niefinansowych, z utrzymującym się na niezmiennym dodatnim poziomie wkładem gospodarstw domowych i ujemnym – sektora instytucji rządowych i samorządowych. W 2016 r. doszło do odwrócenia dotychczasowych korzystnych tendencji i relacja oszczędności brutto do PKB spadła o ok. 0,5 p.p. Stało się tak przede wszystkim ze względu na obniżenie się poziomu oszczędności w sektorze gospodarstw domowych i pogłębiający się negatywny wpływ sektora instytucji publicznych. Co ciekawe, w 2016 r. stopa oszczędności spadła akurat w momencie, gdy rząd zaczął wprowadzać strategię zwiększania oszczędności krajowych. Można przypuszczać, że w 2017 r. względny poziom oszczędności brutto w polskiej gospodarce ponownie wzrósł, ale tempo wzrostu utrzymuje się na bardzo niskim poziomie (ok. 0,2 p.p.).

Najbardziej aktualne dane na temat oszczędności sektora gospodarstw domowych przynoszą zestawienia NBP, prezentujące sytuację finansową sektora gospodarstw domowych⁶. W opracowaniu *Raport o rynku pracy i sytuacji gospodarstw domowych* (listopad 2017) wskazano, że stopa oszczędzania gospodarstw domowych na koniec III kwartału 2016 r. obniżyła się do 2% (dane wyrównane sezonowo), zarówno ze względu na spadek oszczędności dobrowolnych, jak i tych gromadzonych w kapitałowym filarze systemu emerytalnego. Warto zaznaczyć, że średnia wysokość stopy oszczędzania w latach 2006–2016 wyniosła 2,4%. Na koniec analizowanego okresu stan aktywów finansowych gospodarstw domowych wyniósł nieco ponad 1,8 biliona PLN, co oznacza wzrost o 2% w ujęciu kwartalnym i o 5,5% w ujęciu rocznym. Jednocześnie stopa oszczędzania gospodarstw domowych, po usunięciu efektów sezonowych, utrzymywała się w II kwartale 2017 r. na poziomie ok. 2%. Tym samym szacunki eksperckie NBP wydają się wskazywać na zatrzymanie tempa spadku stopy oszczędności dobrowolnych i pewną stabilizację w 2017 r. na niskim poziomie – ok. 1,5–2%, po usunięciu efektów sezonowych.

W tym samym okresie utrzymywał się trend wzrostowy realnych dochodów do dyspozycji brutto, wspierany przez szybko rosnące dochody z pracy najemnej. Dochody do dyspozycji brutto, według szacunków NBP, rosły w drugim kwartale analizowanego okresu w tempie ok. 3,5%. Po blisko dwóch latach obowiązywania programu *Rodzina 500 plus* można zatem pokusić się o hipotezę, że środki transferowe z jego tytułu, w tym w szczególności wzrost dochodów rozporządzalnych rodzin z dwójką

⁶ Poczawszy od II połowy 2017 r. raport *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych* stanowi część szerszego opracowania – *Raport o rynku pracy i sytuacji gospodarstw domowych*.

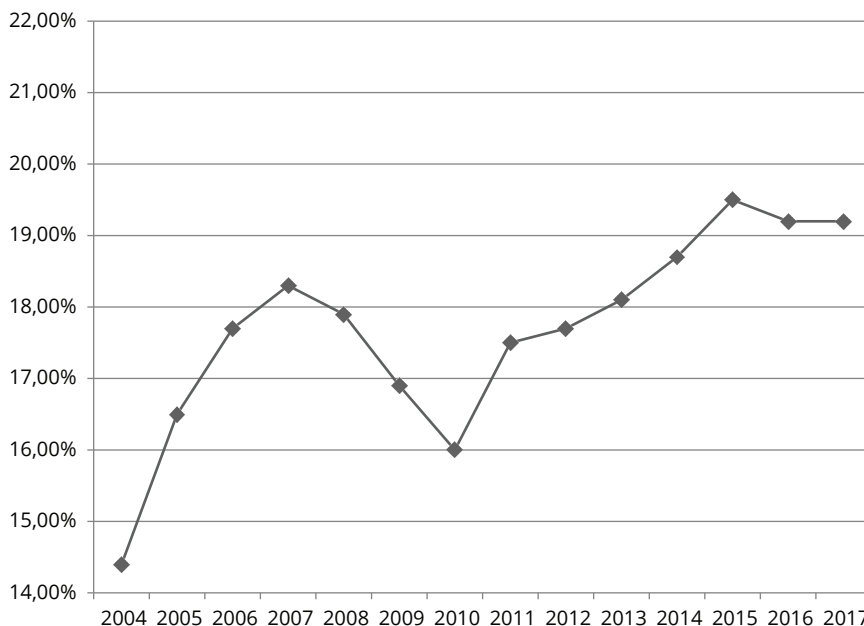
i większą liczbą dzieci, zostały ocenione jako permanentne, a tym samym przełożyły się przede wszystkim na wzrost konsumpcji, ale tylko w nieznacznym stopniu – na przyrost oszczędności buforowych. Pewne nadzieje na wzrost stopy oszczędzania w kolejnych latach gospodarstw domowych można wiązać z zapowiadaniem przez rząd uruchomieniem *Pracowniczych Programów Kapitałowych*. Zachęty podatkowe i premie wypłacane ze środków publicznych, jak również domniemana zgoda na udział w tym programie, mogą przełożyć się na relatywnie wysokie zaangażowanie pracowników i pracodawców. Niemniej dobrowolny charakter tego instrumentu, jak również negatywne doświadczenia związane z funkcjonowaniem⁷ podobnego programu dobrowolnych oszczędności emerytalnych w OFE, nie pozwalają ostatecznie na wiarygodną ocenę jego wpływu na stopę oszczędności krajowych w Polsce.

W dalszym ciągu Polska – jako jedyny kraj w grupie nowych członków UE – ma stopę oszczędności brutto poniżej 20% (rysunek 7.3). Bardzo trudno jest znaleźć odpowiedź na pytanie, dlaczego polskie gospodarstwa domowe oszczędzają mniej niż inne społeczeństwa w naszym regionie. Potoczne wyjaśnienia oparte na stwierdzeniu, że Polacy nie mają z czego oszczędzać, trudno zaakceptować. W grupie krajów Europy Środkowo-Wschodniej łatwo można znaleźć gospodarki biedniejsze (Rumunia, Bułgaria), które mają wyższą stopę oszczędności w relacji do PKB. Można oczywiście próbować argumentować, że niski poziom oszczędności wynika z utrzymywania chronicznego deficytu budżetowego w sektorze publicznym. Jednak jak wytłumaczyć wówczas fakt, iż w Rumunii czy na Węgrzech deficyty w finansach publicznych są podobne do Polski, a stopa oszczędności wyższa. Co więcej, poziom rozwoju rynku finansowego w Polsce jest bodaj najwyższy na tle krajów regionu. Przez większą część analizowanego okresu do oszczędzania zachęcały również relatywnie wysokie realne stopy procentowe; polski system emerytalny tworzy bodźce składające do oszczędzania, a mimo tego stopa oszczędności jest najniższa w regionie.

Analizując powyższe dane, należy jednak wziąć pod uwagę fakt, iż w oszczędnościach krajowych główną rolę odgrywają środki niewykorzystane przez sektor przedsiębiorstw. Jest to związane z kluczowym znaczeniem kapitałów własnych w finansowaniu inwestycji, co wynika nie tylko z istnienia barier w dostępie do funduszy pochodzących z sektora bankowego i rynku kapitałowego, lecz również preferencji przedsiębiorców.

⁷ Chodzi tu zarówno o wysokość prowizji czy szerzej opłat pobieranych przez firmy zarządzające funduszami emerytalnymi, jak i podejście kolejnych rządów, które zlikwidowały ten program swoimi decyzjami politycznymi. W odczuciu istotnej części osób, których te decyzje dotknęły bezpośrednio, była to „kradzież” odkładanych na emeryturę, prywatnych środków.

Rysunek 7.3. Stopa oszczędności krajowych brutto w relacji do PKB w latach 2004–2017



Źródło: dla lat 2004–2013 – *Wskaźniki Zrównoważonego Rozwoju Polski 2015*, GUS. Kolejne lata – obliczenia własne.

Dynamika zmian inwestycji – próba prognozy

Biorąc pod uwagę opisany powyżej zespół czynników, które przyczyniły się do umiarkowanego wzrostu wartości inwestycji w 2017 r., prognozowanie wartości tego składnika popytu globalnego na 2018 r., wydaje się zadaniem dość łatwym i obciążonym niewielkim ryzykiem. Szczególnie, że większość instytucji analitycznych spodziewa się nie tylko utrzymania dotychczasowych korzystnych tendencji w zakresie kształtowania się nakładów inwestycyjnych, ale wręcz przyśpieszenia dynamiki tego wzrostu.

Trendy dające się obserwować po stronie podażowej polskiej gospodarki, w tym przede wszystkim produktywność kapitału, były już niejednokrotnie przedmiotem analizy w poprzednich edycjach *Raportu o konkurencyjności*. Podsumowując rozważania, można jedynie przypomnieć, że w Polsce przez wiele lat jednoznacznie pozytywnej, empirycznej weryfikacji podlegała hipoteza o korelacji wysokiego tempa wzrostu nakładów kapitałowych z równie wysoką dynamiką wzrostu wartości PKB.

W momencie, w którym pojawia się tendencja spadkowa dynamiki inwestycji w kapitał trwały (np. w okresie 1997–2003) niemal automatycznie można zaobserwować spowolnienie tempa wzrostu PKB. Gdy występuje odwrócenie spadkowej tendencji tempa zmian nakładów kapitałowych (lata 2004–2008, jak również 2017 r.), ten sam trend można było dostrzec w kontekście wskaźnika PKB. Można nawet w tym kontekście mówić o specyficznym cyklu koniunkturalnym, w ramach którego okresy szybkiego wzrostu nakładów kapitałowych i spadku produktywności przeplatają się z latami, w których nakłady kapitału i pracy maleją, podczas gdy wartość TFP rośnie, utrzymując dynamikę PKB na dodatnim poziomie.

Na tym tle dane opublikowane przez GUS [2018], jak również analiza kwartalnych zmian PKB, popytu globalnego i jego najważniejszych składowych w połączeniu z badaniami koniunktury, pozwalają mieć nadzieję na utrzymanie bądź tylko nieznaczne spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego (o ok. 0,5 p.p.). Jednak co jest szczególnie ważne, struktura popytu globalnego, determinująca wielkość produkcji, ma ulec daleko idącym zmianom. W 2018 r. wzrost ma być napędzany przede wszystkim rosnącymi nakładami inwestycyjnymi i w znacznie mniejszym stopniu dalszym wzrostem konsumpcji. Prognoza wydaje się tym bardziej wiarygodna w kontekście opublikowanych przez GUS 28 lutego 2018 r. danych, obrazujących dekompozycję popytu globalnego w IV kwartale 2017 r. Inwestycje w IV kwartale 2017 r. urosły aż o 11,3%. To najlepszy wynik od I kwartału 2015 r., kiedy wzrosły one o 12,7%. Dodatkowo z danych GUS wynika, że pod koniec 2017 roku to właśnie inwestycje w największym stopniu stymulowały wzrost PKB. Wkład konsumpcji gospodarstw domowych w przyrost produktu globalnego w tym okresie to tylko 2,5% (najmniej od roku), a inwestycji – 2,8%. Do tego spożycie publiczne, czyli wydatki rządowe dołożyły 1%.

Wszystkie te sygnały pozwalają sądzić, że przy prognozowanym tempie wzrostu gospodarczego na poziomie 4% (z dopuszczalnym pasmem wahań $\pm 0,5$ p.p.), tempo wzrostu wartości inwestycji w Polsce w 2018 r. wyniesie nie mniej niż 6%, z możliwością odchylenia tej wartości w górę nawet o 4 p.p. Szczególnie, że endogeniczne czynniki ograniczające tempo wzrostu przestały odgrywać zasadnicze znaczenie już w IV kwartale 2017 r. Wydaje się, że perspektywa głębokiej reformy podatków dochodowych została odłożona na bliżej niesprecyzowaną przyszłość. Również dolegliwość nowych narzędzi, służących uszczelnieniu systemu podatkowego, została zaakceptowana przez większość przedsiębiorców. Biorąc pod uwagę stabilne nastawienie Rady Polityki Pieniężnej, które w zasadzie wyklucza podwyżkę stóp procentowych w 2018 r. i kumulację inwestycji publicznych współfinansowanych ze środków unijnych, do której dojdzie w II i III kwartale (zbliżające się wybory

samorządowe będą działały jako silny akcelerator tego procesu), bieżący rok przyniesie długo wyczekiwany wzrost nakładów inwestycyjnych. Sytuacja finansowa polskich firm jest dobra, warunki finansowania korzystne, wykorzystanie mocy produkcyjnych w gospodarce jest wysokie, więc inwestycje są potrzebne, by sprostać rosnącemu popytowi.

Przedstawione wyżej prognozy opierają się na założeniu, że gospodarka europejska i światowa będzie się rozwijać zgodnie ze stosunkowo konserwatywnym scenariuszem bazowym, w ramach którego w 2018 r. nie pojawiają się żadne nieoczekiwane czynniki: ani pozytywne, ani negatywne, a wewnętrzne ryzyko polityczne w Polsce pozostanie na dotychczasowym poziomie. Wskazywane, jako element uprawdopodobniający realizację korzystnego scenariusza, neutralne nastawienie RPP, stymulujące wzrost wartości kredytu dla przedsiębiorstw w warunkach ujemnych realnych stóp procentowych, będzie możliwe tylko wówczas, gdy dotychczasowy trend spadkowy na rynku surowców energetycznych gwałtownie się nie odwróci.

Podobnie negatywny wpływ na wysokość nakładów inwestycyjnych w polskiej gospodarce miałyby perturbacje ekonomiczne lub polityczne w największych gospodarkach świata (USA, Niemcy, Chiny). Na początku 2018 r. wydaje się, że największe ryzyko niesie ze sobą sytuacja w gospodarce chińskiej. Międzynarodowy Fundusz Walutowy już na początku grudnia 2017 r. ostrzegwał, że kryzys zadłużeniowy Chin może łatwo rozlać się na całą Azję i resztę świata. Przedstawiciele tej instytucji podkreślali, że uzależnienie Chin od długu rośnie w niebezpiecznym tempie, dodając, że polityka kładąca nacisk przede wszystkim na wzrost PKB i wzrost miejsc pracy spowodowała ryzyko systemowe. Obecne całkowite zadłużenie tego kraju przekracza trzykrotność jego PKB. Chińskie przedsiębiorstwa wykorzystując tylko część swych mocy produkcyjnych, w dalszym ciągu biorą kredyty na ich powiększanie, stwarzając w ten sposób sztuczny popyt na produkcję innych fabryk. Relacja długu do majątku firm jest większa niż w USA w 2007 roku. Na szczęście, prawdopodobieństwo wybuchu kryzysu już w 2018 r. jest wciąż niewielkie. Chińscy przywódcy są świadomi ryzyka, jakie stwarza zadłużenie gospodarki i liczą na to, że swojego rodzaju ucieczka do przodu się powiedzie, a gospodarka w ciągu najbliższej dekady stanie się tak potężna, że relacja długu do aktywów przedsiębiorstw i PKB zmaleje.

Z drugiej strony, postępująca poprawa koniunktury w krajach UE (przede wszystkim w Niemczech) i utrzymujące się relatywnie wysokie tempo wzrostu w USA, oznaczałoby pozytywny wpływ czynników egzogenicznych na tempo wzrostu PKB i inwestycji w Polsce. W lutym 2018 r. trudno jednak ocenić prawdopodobieństwo realizacji tak pozytywnego, jak i negatywnego scenariusza.

Bibliografia

Eurostat (2018). www.ec.europa.eu/eurostat/

GUS (2015). *Wskaźniki Zrównoważonego Rozwoju Polski 2015*. Katowice: GUS.

GUS (2018). *Biuletyn Statystyczny Nr 1*, luty. Warszawa: GUS.

MR (2017). Ministerstwo Rozwoju, www.mr.gov.pl

NBP (2017). Raport o rynku pracy i sytuacji gospodarstw domowych, nr 03/17. Warszawa.

NBP (2018). Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl PAIH (2018). Polska Agencja Inwestycji i Handlu, www.paiz.gov.pl
www.funduszeuropejskie.gov.pl

Działalność badawczo-rozwojowa i innowacyjna a konkurencyjność polskiej gospodarki

Marzenna Anna Weresa

W kontekście przyjętego w niniejszej monografii szerokiego ujęcia konkurencyjności (por. *Przedmowa*), w którym uwzględnia się nie tylko procesy wzrostu gospodarczego i otoczenie międzynarodowe, ale także czynniki społeczne i ekologiczne [patrz m.in. Porter, 1990; Narula, 2003; Aiginger, 2013; Porter i in., 2016], powstaje pytanie o czynniki determinujące przewagi konkurencyjne krajów. W niniejszym rozdziale w centrum uwagi znajduje się znaczenie innowacji w tym procesie. Celem jest określenie zdolności i pozycji innowacyjnej Polski [patrz Weresa, 2012, s. 32]¹ w porównaniu z innymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej, zwłaszcza tymi o podobnym do Polski poziomie rozwoju gospodarczego. Analiza obejmuje okres 2010–2017 i stanowi przyczynek do określenia roli innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych polskiej gospodarki.

Innowacje a konkurencyjność: przegląd literatury przedmiotu

Punktem wyjściowym analizy związku innowacji z konkurencyjnością mogą być modele wzrostu gospodarczego z uwagi na to, że procesy wzrostu i związane z nimi zwiększanie poziomu dobrobytu to jeden z przejawów konkurencyjności gospodarek [Porter, 1990]. Na innowacje jako czynnik wzrostu gospodarczego wskazują m.in. prace J. Schumpetera [1912; 1960]. W ujęciu Schumpetera innowacja rozumiana jest jako czynnik mikroekonomiczny, lokalny, akumulowany w procesie rozwoju

¹ Zdolność do innowacji i pozycję innowacyjną zdefiniowano tak jak w cytowanej pracy.

przedsiębiorstw. Rozwój gospodarczy jest rezultatem nieustannych zmian strukturalnych. Są one wynikiem uwarunkowań wewnętrznych i wynikają z dokonań osiągniętych we wcześniejszych okresach [Schumpeter, 1960].

Do schumpeteriańskiego paradygmatu, który akcentuje ścisły związek innowacji z przedsiębiorczością, nawiązują także współczesne teorie wzrostu gospodarczego [Aghion, Howitt, 1992; 1998]. Model wzrostu gospodarczego J. Schumpetera pokazuje, że innowacje i edukacja wpływają na tempo wzrostu gospodarczego; te wnioski potwierdzają również badania empiryczne [Aghion i in., 2005]. Wyniki tych badań dowodzą, że wzrost gospodarczy opiera się w długim okresie na innowacjach, zaś te zależą m.in. od inwestycji w działalność badawczo-rozwojową (B+R) i w umiejętności, a także od poszukiwania nowych rynków, co pozwala na zdobycie renty monopolowej wynikającej z uzyskanych w ten sposób przewag [Aghion, Akcigit, 2015].

Badania nad wzrostem gospodarczym w nurcie ekonomii ewolucyjnej podkreślają ponadto znaczenie instytucji w procesie wzrostu. Znajduje to odzwierciedlenie w przenikającej się ewolucji technologii i struktury produkcji [Nelson, Winter, 2002, s. 37–39]. W kształtowaniu konkurencyjności ważne są nie tylko technologiczne zmiany, ale także innowacje instytucjonalne – zarówno nowe regulacje, jak i udoskonalenia istniejących rozwiązań prawnych [Freeman, 1996]. Potwierdza to również analiza luki technologicznej i jej zmiany w czasie [Gomułka, 1998; Kubiela, 2010]. Transfer innowacji i postępu organizacyjnego z krajów o wyższym poziomie technologicznym może sprzyjać przyspieszeniu wzrostu gospodarczego, jednakże zastosowanie nowej technologii wymaga inwestycji w kapitał ludzki i rzeczowy, a także wprowadzenia stosownych zmian instytucjonalnych [Gomułka, 1998; Romer, 2010].

Konkurencyjność nie ogranicza się wyłącznie do wzrostu gospodarczego, wyznacza ją również pozycja danego kraju na rynkach międzynarodowych. Ponadto, koncepcja zrównoważonej konkurencyjności uzupełnia ten ekonomiczny wymiar konkurencyjności o ochronę środowiska naturalnego oraz kwestie zrównoważenia społecznego [Blanke i in., 2011; Aiginger i in., 2013; Corrigan i in., 2014; Weresa, 2016]. Zarówno teoria, jak i badania empiryczne potwierdzają, że przewagi konkurencyjne narodów powstają dzięki wdrażaniu innowacji [Porter 1990; 2008; Cantwell, 2006; Peneder, 2017; Dole, Perez-Alaniz, 2017]. Innowacje mogą być tworzone przy wykorzystaniu zasobów krajowych i zagranicznych. W gospodarce otwartej ważne znaczenie ma zdolność do uzyskiwania relatywnie lepszego niż przez inne kraje wykorzystania lokalnych i zagranicznych czynników produkcji, co przekłada się na zwiększenie poziomu dobrobytu mieszkańców [Misala, 2014]. J. Cantwell [2006] podsumowując analizę związku innowacji z konkurencyjnością, stwierdził,

iż konkurencyjność wynika z tworzenia – dzięki innowacjom – zróżnicowanych lokalnie zasobów i zdolności potrzebnych do utrzymania wzrostu i pozycji na rynkach międzynarodowych.

W literaturze przedmiotu wskazuje się na dwie główne grupy czynników decydujących o konkurencyjności. Są to możliwości technologiczne, które odnoszą się do umiejętności tworzenia i wykorzystywania wiedzy do wytwarzania towarów i usług oraz zdolności społeczne, wynikające z lokalnego środowiska społecznego, które wpływają na działalność przedsiębiorstw [Fagerberg, Srholec, 2017]. Innymi słowy, są to czynniki technologiczne i instytucjonalne.

W dalszej części niniejszego rozdziału analizowana jest szczegółowo pierwsza z wymienionych grup czynników (tj. czynniki technologiczne), zarówno od strony zasobów niezbędnych do powstawania innowacji, jak i rezultatów działalności badawczo-rozwojowej oraz innowacyjnej. Polskę porównano z wybranymi krajami Unii Europejskiej charakteryzującymi się podobnym poziomem innowacyjności.

Pozycja innowacyjna Polski w 2017 r. na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej

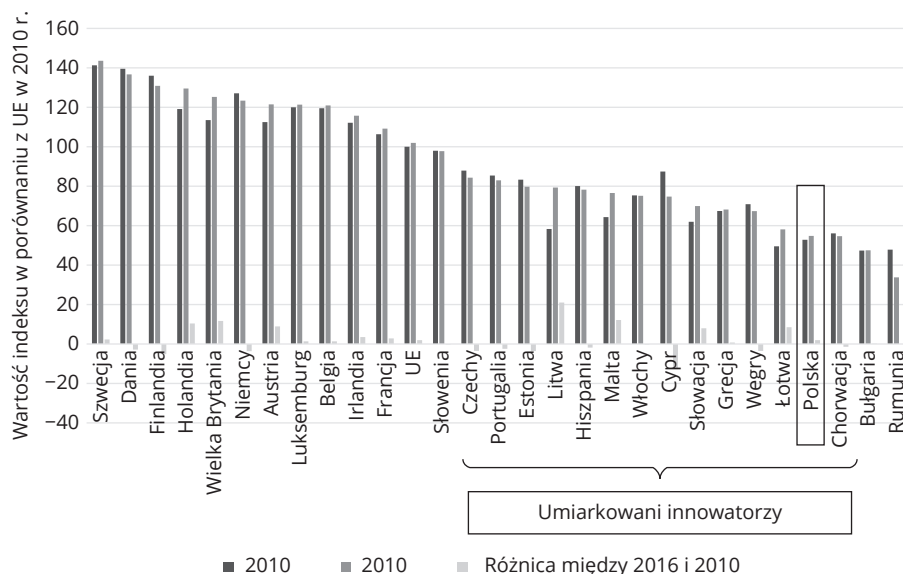
Polska charakteryzuje się tzw. doganiającym typem narodowego systemu innowacji [Weresa, 2012]. Sfera badawczo-rozwojowa (B+R) i powiązany z nią system edukacji na poziomie uniwersyteckim, podlegały zasadniczym zmianom w ostatniej dekadzie XX w. w rezultacie dokonującej się wówczas w Polsce transformacji systemowej, od gospodarki planowej do rynkowej. O ile jednak w wyniku transformacji zwiększył się udział prywatnych szkół wyższych w kształceniu, to zmiany w sferze B+R były znacznie mniejsze. W rezultacie pozycja innowacyjna Polski jest nadal stosunkowo niska w porównaniu do większości państw UE. Ilustruje to wartość tzw. sumarycznego indeksu innowacyjności, na który składa się 27 różnych wskaźników innowacyjności [European Commission, 2017a]². Polska zalicza się do grupy średnio zaawansowanych innowatorów, zajmując w UE dopiero 25. miejsce pod względem wartości sumarycznego indeksu innowacyjności (SII) – rysunek 8.1. W 2010 r. SII dla Polski stanowił 52,8% średniej w UE, w ciągu pięciu lat wartość ta wzrosła zaledwie o 2 p.p. W latach 2010–2016 największą poprawę pozycji innowacyjnej (czego wyrazem są największe wzrosty indeksu) odnotowały: Litwa (aż o 21 p.p.), Malta

² Metodologia tworzenia indeksu opisana jest w cytowanym raporcie.

(12,2 p.p.), Wielka Brytania (11,7 p.p.) oraz Holandia (10,4 p.p.). Najsilniejsze osłabienie innowacyjności przejawiające się w spadku SII wykazała Rumunia (spadek SII o 14,1 p.p.) oraz Cypr (spadek o 12,7 p.p.).

Większość państw UE z Europy Środkowo-Wschodniej charakteryzowała się spadkiem SII w analizowanym okresie, np. indeksy dla Czech oraz Węgier mierzone w relacji do średniej unijnej z 2010 r. spadły w okresie 2010–2016 o 3,5 p.p., podobny spadek był w Estonii (o 3,6 p.p.) i niewielki w Słowenii (o 0,2 p.p.). Znaczny wzrost SII (rysunek 8.1) odnotowano jedynie w Słowacji (aż o 8 p.p.) i niewielki – w Bułgarii (o 0,1 p.p.).

Rysunek 8.1. Sumaryczny indeks innowacyjności (SII): Polska na tle innych państw europejskich, wartość indeksu w latach 2010 i 2016 w porównaniu do średniej UE w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych European Commission [2017b].

O wartości i zmianach sumarycznego indeksu innowacyjności decydują wskaźniki stanowiące jego składowe oraz ich zmiany w czasie. Wskaźniki te można ująć w dwie główne grupy: są to wskaźniki typu nakładowego (*input*) oraz wynikowego (*output*). Tendencjom kształtowania się najważniejszych wskaźników z obu grup są poświęcone kolejne podrozdziały niniejszego opracowania. Rozmiary opracowania nie pozwalają jednak na rozbudowaną analizę wszystkich 27 wskaźników. W związku z tym badanie ograniczono do analizy porównawczej kilku kluczowych

miar innowacyjności. Wskaźniki osiągnięte przez Polskę zostały porównane do średniej w UE oraz do państw zbliżonych do Polski pod względem poziomu innowacyjności, czyli zaliczonych do grupy średnio zaawansowanych innowatorów [European Commission, 2017b]. Analiza miar innowacyjności od strony nakładów obejmuje: finansowanie badań i rozwoju (B+R), nakłady na działalność innowacyjną oraz wskaźniki opisujące zasoby ludzkie dla nauki i techniki. Innowacyjność od strony osiągniętych wyników jest określona na podstawie: wskaźników statystyki patentowej oraz analizy liczby innowacji wprowadzonych przez polskie przedsiębiorstwa w latach 2010–2016.

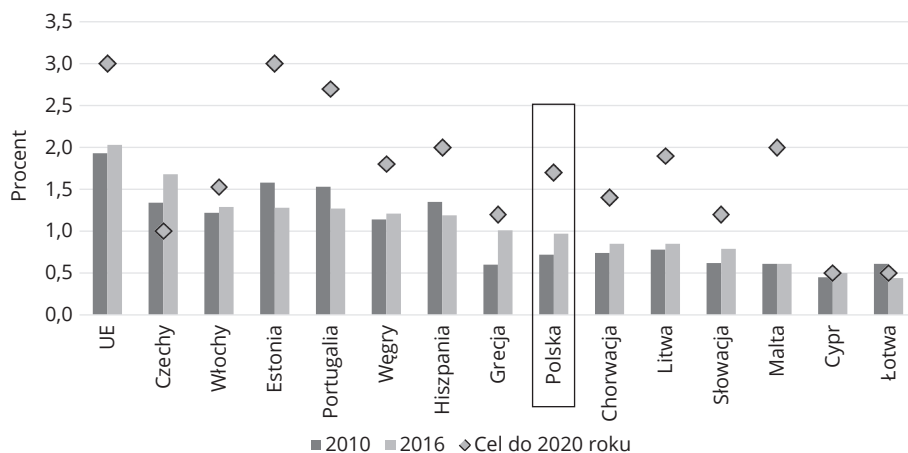
Finansowanie działalności badawczo-rozwojowej (B+R)

Nakłady na badania i rozwój są jednym z czynników decydujących o zdolności krajów do tworzenia innowacji [Furman, Porter, Stern, 2002; Ulku, 2007]. Zgodnie z założeniami strategii *Europa 2020* w krajach Unii Europejskiej wydatki na B+R powinny osiągnąć do 2020 r. poziom 3% produktu krajowego brutto (PKB). W 2010 r., gdy przyjmowano tę strategię na kolejną dekadę, Polska zakładała osiągnięcie poziomu 2,2–3% [OECD, 2010, s. 89], w późniejszym okresie cel ten obniżono do 1,7% [Eurostat, 2018]. W okresie 2010–2016 wydatki na B+R stopniowo wzrastały z 0,72% PKB w 2010 r. do 0,97% w 2016 r. Zarówno poziom wydatków na B+R, jak i założony cel są znacznie niższe od średniej dla całej UE28 i znacznie niższe od większości państw zaklasyfikowanych w *European Innovation Scoreboard 2017* do grupy średnio zaawansowanych innowatorów (rysunek 8.2). Mimo powolnego wzrostu nakładów Polska nadal znajduje się wśród krajów o najniższych nakładach w UE. Pozytywne jest natomiast to, że w okresie 2010–2016 nastąpiło w Polsce przyspieszenie wzrostu nakładów na B+R wyrażonych w stosunku do PKB. Wśród badanej grupy średnio zaawansowanych innowatorów wzrost ten był najwyższy w Grecji (o 0,4 p.p.), a Polska uplasowała się na drugim miejscu (wzrost wskaźnika o 0,25 p.p.). Przełożyło się to na wzrost wydatków na B+R w ujęciu *per capita* – wskaźnik ten zwiększył się w Polsce w okresie 2010–2016 z poziomu 69 do 108 EUR na mieszkańca. Dystans od unijnej średniej jest jednak nadal ogromny – Polska wydaje w przeliczeniu na mieszkańca ponad pięciokrotnie mniej niż średnio w UE28 [Eurostat, 2018].

Pozytywne tendencje działalności B+R w Polsce pokazuje analiza danych statystycznych na temat udziału poszczególnych źródeł finansowania badań i rozwoju (tabela 8.1). Po wielu latach dominacji sektora publicznego w strukturze finansowania

B+R i stosunkowo małym udziale sektora prywatnego, udało się zmienić te proporcje. Udział przedsiębiorstw w finansowaniu B+R wzrósł z 24% w 2010 r. do 39% w 2015 r., a udział sektora rządowego spadł z 60% do 41%. Ponadto, znacząco wzrósł udział funduszy zagranicznych jako źródła finansowania B+R (aż o 5 p.p. w okresie 2010–2015, tj. z 11,8% do 16,7%).

Rysunek 8.2. Wydatki na B+R jako % PKB w Polsce na tle innych krajów UE zaliczonych do grupy średnio zaawansowanych innowatorów – porównanie lat 2010 i 2016



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Eurostat.

Zmianę znaczenia poszczególnych źródeł finansowania B+R można też zaobserwować w innych krajach UE z Europy Środkowej. Podobny jak w Polsce kierunek zmian występuje na Węgrzech, natomiast odmienna niż w Polsce struktura finansowania wyłoniła się w Czechach i na Słowacji. W obu tych krajach w okresie 2010–2015 zmniejszył się zarówno udział sektora przedsiębiorstw, jak i sektora rządowego, zaś zasadniczo wzrosło znaczenie funduszy zagranicznych i w rezultacie w Czechach każde z tych trzech źródeł finansowania stanowiło w 2015 r. ok. jednej trzeciej całego budżetu B+R, natomiast na Słowacji najważniejszym elementem zasilającym B+R, z udziałem ponad 39%, były źródła zagraniczne (tabela 8.1).

Różnokierunkowe zmiany znaczenia poszczególnych elementów składowych budżetu B+R można zaobserwować także w innych krajach zaliczonych do grupy średnio zaawansowanych innowatorów. Sektor przedsiębiorstw dominuje w strukturze finansowania badań w większości państw basenu Morza Śródziemnego, chociaż jego rola nieznacznie zmniejszyła się w okresie 2010–2015 w Portugalii, Grecji

i na Malcie, zaś wzrost odnotowano w Hiszpanii, we Włoszech i na Cyprze. Jednakże w żadnym z krajów średnio zaawansowanych innowatorów poziom zaangażowania sektora przedsiębiorstw w finansowanie B+R nie osiągnął średniej w UE, która w 2015 r. wyniosła 55,3%. Jak pokazują przykłady liderów innowacyjności, poprawa pozycji innowacyjnej nie jest możliwa bez zasadniczego wzrostu zaangażowania sektora przedsiębiorstw w finansowanie i prowadzenie badań.

Tabela 8.1. Struktura wewnętrznych wydatków na B+R w Polsce na tle wybranych państw UE wg źródła finansowania – porównanie lat 2010 i 2016 (w %)

	Sektor przedsiębiorstw		Sektor rządowy		Szkolnictwo wyższe		Sektor prywatny non-profit		Fundusze zagraniczne	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015	2010	2015	2010	2015
UE	53,8	55,3	34,8	31,3	0,9	0,9	1,6	1,7	8,9	10,8
Czechy	40,8	34,5	44,4	32,2	0,9	0,7	0,0	0,1	13,9	32,5
Estonia	43,6	41,0	44,1	46,4	0,6	0,2	0,2	0,2	11,4	12,2
Grecja	36,5	31,4	48,3	53,1	2,3	2,5	1,0	0,4	11,9	12,7
Hiszpania	43,0	45,8	46,6	40,9	3,9	4,3	0,7	0,9	5,7	8,0
Chorwacja	38,8	46,6	49,2	36,4	2,0	2,0	0,2	0,5	9,9	14,5
Włochy	44,7	50,0	41,6	38,0	0,9	1,0	3,1	2,7	9,8	8,3
Cypr	12,7	20,0	68,3	50,6	3,5	5,8	0,5	0,6	15,0	23,0
Łotwa	38,8	20,0	26,4	32,7	1,4	2,2	:	:	33,4	45,0
Litwa	32,4	28,5	46,0	35,3	1,5	1,5	0,2	0,3	19,9	34,3
Węgry	47,4	49,7	39,3	34,6	:	:	0,9	0,7	12,4	15,0
Malta	52,5	45,6	34,4	32,8	1,3	1,1	0,1	0,1	11,7	20,4
Polska	24,4	39,0	60,9	41,8	2,5	2,2	0,3	0,2	11,8	16,7
Portugalia	43,9	42,7	45,1	44,3	3,2	4,4	4,6	1,3	3,2	7,4
Słowacja	35,1	25,1	49,6	31,9	0,4	3,3	0,3	0,3	14,7	39,4

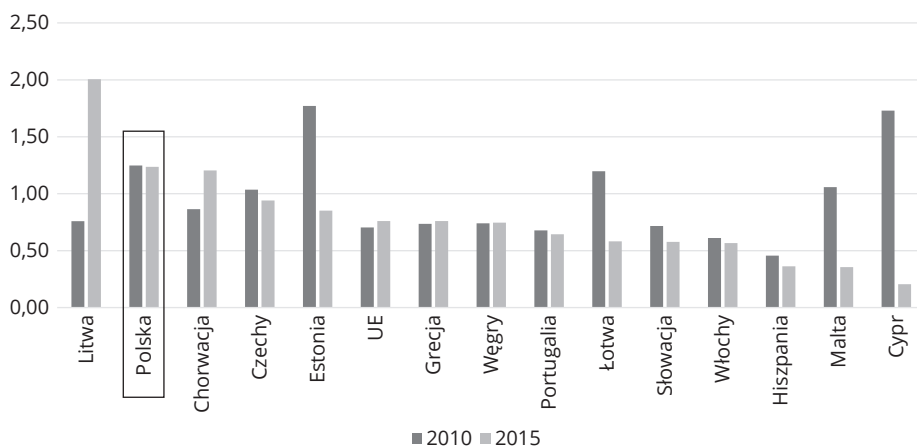
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Eurostat.

Wydatki na działalność innowacyjną

Poza działalnością badawczo-rozwojową, która obejmuje badania podstawowe, stosowane i rozwojowe, powstawanie innowacji wymaga ponoszenia dodatkowych nakładów inwestycyjnych przeznaczonych bezpośrednio na wdrażanie nowych rozwiązań. Polska wyraźnie wyróżnia się pod tym względem na tle pozostałych państw UE z grupy średnio zaawansowanych innowatorów. Chociaż wydatki te wyrażone

jako procent obrotów przedsiębiorstw pozostawały w okresie 2010–2015 raczej stabilne, utrzymując się na poziomie około 1,25%, to i tak były one w Polsce ponad 1,5-krotnie wyższe od średniej w UE – w analizowanej grupie krajów tylko Litwa osiągnęła lepszy wynik (rysunek 8.3).

Rysunek 8.3. Wydatki na działalność innowacyjną jako procent obrotów w Polsce na tle wybranych państw UE – porównanie lat 2010 i 2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych *European Innovation Scoreboard 2017*.

Struktura tych wydatków zależy do specyfiki sektorowej przedsiębiorstw. W okresie 2010–2016 struktura rodzajowa wydatków zmieniała się znacznie w sektorze usługowym. W przemyśle w 2016 r. – podobnie jak i w 2010 r. – największą część wydatków na działalność innowacyjną przedsiębiorstwa przeznaczały na maszyny i urządzenia techniczne (odpowiednio: 49,4% i 52,6% ogółu wydatków). Znaczną część stanowiły też budynki i budowle (26,7% w 2016 r. wobec 22,8% w 2010 r.). W przedsiębiorstwach usługowych największy udział (aż 41% w 2016 r.) miały wydatki na bieżącą działalność rozwojową, zwiększył się on trzykrotnie od 2010 r. Wydatki na maszyny i urządzenia, na które w 2010 r. przypadało aż 41% wydatków na innowacje w sektorze usług, spadły w 2016 r. do poziomu 19%.

Reasumując, w latach 2010–2016 wydatki na działalność innowacyjną kształtowały się w Polsce na stosunkowo wysokim poziomie, a ich struktura rodzajowa była raczej stabilna w przemyśle, lecz zmieniała się w usługach. W sektorze usług wyraźnie zaznaczyła się tendencja przesuwania wydatków na działalność innowacyjną z maszyn i urządzeń w kierunku działalności rozwojowej, zakupu wiedzy ze źródeł zewnętrznych i zakupu oprogramowania.

Zasoby ludzkie dla tworzenia innowacji

Prowadzenie działalności B+R wymaga nie tylko przeznaczenia odpowiednich zasobów finansowych, ale również wykształcenia wyspecjalizowanej kadry naukowej. Aby odpowiedzieć na pytanie czy w systemie innowacji danego kraju dokonują się zmiany strukturalne niezbędne do przechodzenia od strategii opartej na niskich kosztach pracy do tej wykorzystującej innowację, należy przeanalizować zmiany wskaźników rozwoju zasobów ludzkich. Najważniejsze wskaźniki z tej grupy to: proporcja osób, które ukończyły studia wyższe oraz osób uzyskujących doktoraty w relacji do liczby mieszkańców w wieku 25–34 lata, a także zatrudnienie w branżach zaawansowanych technologicznie oraz zatrudnienie w innowacyjnych przedsiębiorstwach o dużym potencjale wzrostu w relacji do ogółu zatrudnionych w gospodarce. Odpowiednie dane statystyczne, dotyczące kształtowania się tych pięciu wskaźników charakteryzujących potencjał ludzki, zestawiono w tabeli 8.2.

Analizując tabelę 8.2. można zauważyć, że Polska jest jednym z państw, w których wystąpił dynamiczny wzrost odsetka ludności w wieku 25–34 lata z wyższym wykształceniem. Wskaźnik ten osiągnął w 2016 r. poziom 43,5% i był wyższy od średniej w UE28. W grupie średnio zaawansowanych innowatorów lepsze wyniki w tym obszarze osiągnęły Cypr oraz Litwa.

Drugim wskaźnikiem, który wyróżnia Polskę na tle analizowanej grupy państw jest zatrudnienie w szybko rozwijających się przedsiębiorstwach wyrażone jako procent ogółu zatrudnionych. Wprawdzie odsetek ten zmniejszył się z 6,3% w 2010 r. do 5,5% w 2015 r., ale nadal pozostaje on wyższy od średniej w UE28 (4,8%), plasując Polskę na czwartym miejscu wśród analizowanych średnio zaawansowanych pod względem innowacyjności państw UE, po Węgrzech, Słowacji i Malcie (tabela 8.2).

Słabą stroną zasobów ludzkich w Polsce na tle średniej dla UE28 stanowi zaangażowanie ludności w kształcenie przez całe życie. W Polsce stosunkowo niski jest również odsetek zatrudnionych w działalności opartej na wiedzy i wskaźnik ten wzrasta bardzo powoli (zaledwie o 0,8 p.p., z 9,2% w 2010 r. do 10% w 2015 r.). Jest to jeden z najniższych wskaźników wśród średnio zaawansowanych innowatorów (zobacz tabela 8.2).

Tabela 8.2. Zmiany zasobów ludzkich niezbędnych dla tworzenia innowacji w latach 2010–2016: Polska na tle innych państw UE z grupy średnio zaawansowanych innowatorów

	Nowi doktoranci na 1000 osób w wieku 25–34 lata		Ludność w wieku 25–34 lat z dyplomem studiów wyższych (udział procentowy)		Ludność w wieku 25–64 lat zaangażowana w uczenie się przez całe życie (udział procentowy)		Zatrudnienie w działalności opartej na wiedzy (procent całkowitego zatrudnienia)		Zatrudnienie w szybko rozwijających się przedsiębiorstwach (procent całkowitego zatrudnienia)	
	2010	2015	2010	2016	2010	2016	2010	2015	2010	2015
UE28	1,50	1,85	33,3	38,2	10,7	10,8	13,7	14,1	5,0	4,8
Czechy	1,30	1,68	22,6	32,6	10,0	8,8	12,3	12,8	6,7	5,0
Estonia	0,90	1,08	38,2	41,2	11,0	15,7	10,8	12,7	2,7	3,0
Grecja	1,10	1,13	30,6	41,0	3,3	4,0	11,4	12,2	:	:
Hiszpania	1,20	1,91	40,3	41,0	10,1	9,4	11,8	12,3	3,2	3,5
Chorwacja	1,40	1,57	25,8	33,0	3,0	3,0	10,6	11,7	1,5	2,8
Włochy	1,60	1,53	20,8	25,6	6,2	8,3	13,5	13,9	2,9	2,7
Cypr	0,20	0,55	48,1	56,3	8,1	6,9	15,1	16,3	1,3	0,8
Łotwa	0,50	0,91	34,7	42,1	5,4	7,3	9,0	11,1	3,3	4,8
Litwa	1,00	1,12	46,3	54,9	4,4	6,0	8,9	9,7	4,5	4,0
Węgry	0,80	0,96	26,1	30,4	7,1	6,3	13,0	12,2	7,5	7,6
Malta	0,20	0,48	24,3	34,0	6,2	7,5	16,2	18,4	5,9	7,3
Polska	0,50	0,63	37,1	43,5	4,3	3,7	9,2	10,0	6,3	5,5
Portugalia	1,90	1,90	25,5	35,0	11,5	9,6	9,1	10,9	3,1	3,7
Słowacja	3,20	2,25	24,0	33,4	4,1	2,9	10,4	10,0	9,6	7,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych *European Innovation Scoreboard 2017*.

Wynalazczość jako rezultat działalności B+R

Jednym z rezultatów działalności badawczo-rozwojowej są wynalazki, których miarą jest m.in. liczba zgłoszeń patentowych, wzorów użytkowych, znaków towarowych. Analiza tego aspektu innowacyjności zostanie przeprowadzona w ujęciu komparatywnym z wykorzystaniem wskaźników obliczonych jako relacja liczby zgłoszeń patentowych, znaków towarowych i wzorów użytkowych do PKB. W Polsce wszystkie te wskaźniki innowacyjności wzrosły w okresie 2010–2016 (tabela 8.3), podczas gdy w tym samym czasie kilka krajów z grupy średnio zaawansowanych innowatorów

odnotowało spadki co najmniej jednego z tych wskaźników (np. Łotwa, Węgry, Chorwacja, Hiszpania, Portugalia, Włochy, Słowacja).

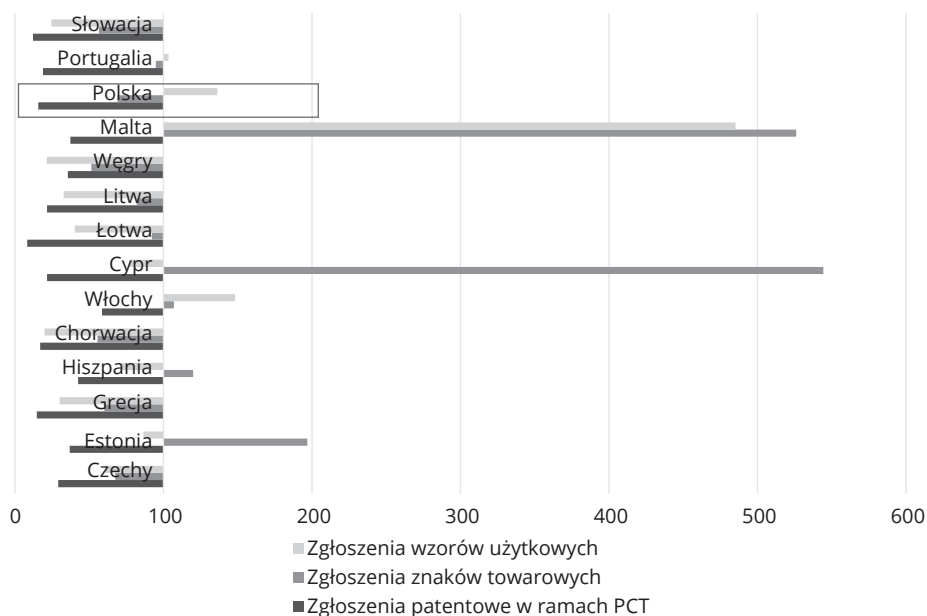
Tabela 8.3. Liczba zgłoszeń patentowych, znaków towarowych i wzorów użytkowych dokonywanych przez rezydentów w przeliczeniu na 1 mld PKB (według parytetu siły nabywczej – PSN) – Polska na tle krajów UE z grupy średnio zaawansowanych innowatorów

	Zgłoszenia patentowe w ramach PCT		Zgłoszenia znaków towarowych		Zgłoszenia wzorów użytkowych	
	2010	2015	2010	2016	2010	2016
UE28	3,90	3,70	6,80	7,60	4,60	4,33
Czechy	0,84	1,08	4,25	5,14	2,34	2,62
Estonia	2,44	1,36	8,26	14,97	2,16	3,74
Grecja	0,43	0,55	1,89	4,58	0,46	1,30
Hiszpania	1,55	1,57	7,34	9,13	3,46	3,08
Chorwacja	0,68	0,63	3,40	4,22	0,15	0,86
Włochy	2,07	2,17	6,43	8,14	6,53	6,41
Cypr	0,58	0,80	16,70	41,39	1,24	3,34
Łotwa	1,15	0,31	7,24	7,01	2,99	1,75
Litwa	0,33	0,80	3,76	6,24	0,60	1,42
Węgry	1,49	1,32	3,48	3,91	0,99	0,93
Malta	0,26	1,38	17,10	40,00	0,65	21,00
Polska	0,47	0,58	3,45	5,25	4,26	5,90
Portugalia	0,67	0,70	5,01	7,21	4,64	4,47
Słowacja	0,39	0,45	3,24	4,30	1,41	1,06

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych *European Innovation Scoreboard 2017*.

Rysunek 8.4 stanowi uzupełnienie danych porównawczych (tabela 8.3) o analizę wyników osiągniętych w 2016 r. przez Polskę i innych średnio zaawansowanych innowatorów w porównaniu do średniej dla całej UE28. Mimo wzrostu liczby zgłoszonych patentów, znaków towarowych i wzorów użytkowych Polska nadal znajduje się pod tym względem znacznie poniżej średniej dla całej UE. Wyjątkiem są zgłoszenia wzorów użytkowych. Już w 2010 r. liczba zgłoszeń w przeliczeniu w relacji do PKB była w Polsce zbliżona do średniego poziomu w Unii Europejskiej, a w 2016 r. wskaźnik ten był o ponad 30% wyższy od średniej unijnej (por. tabela 8.3 i rysunek 8.4).

Rysunek 8.4. Liczba zgłoszeń patentowych, znaków towarowych i wzorów użytkowych dokonywanych przez rezydentów w przeliczeniu na 1 mld PKB (według parytetu siły nabywczej – PSN; UE28=100) – Polska na tle krajów UE z grupy średnio zaawansowanych innowatorów w 2016 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych *European Innovation Scoreboard 2017*.

Porównanie danych z tabeli 8.3 i rysunku 8.4 pozwala na dokonanie następujących spostrzeżeń:

- jeśli za miarę efektywności systemu innowacji przyjąć zmiany zgłoszeń patentowych, znaków towarowych i wzorów użytkowych w relacji do PKB, to w Polsce w okresie 2010–2016 nastąpiła znaczna poprawa w tym zakresie, jednakże dystans do średnich wartości w UE jest znaczny pod względem liczby patentów i znaków towarowych; żaden z krajów zaliczonych do grupy średnio zaawansowanych innowatorów nie posiada przewagi w zakresie zgłoszeń patentowych w zestawieniu ze średnimi wartościami dla całej UE;
- silną stroną Polski w latach 2010–2016 był szybki wzrost liczby wzorów użytkowych i uzyskanie przewagi pod tym względem w stosunku do średniej w UE; w grupie średnio zaawansowanych innowatorów takie przewagi mają również Włochy, Malta i Portugalia;
- pięć krajów z analizowanej grupy średnio zaawansowanych innowatorów (tj. Cypr, Malta, Estonia, Hiszpania i Włochy) wyróżnia się wyższymi od prze-

ciętych w UE wartościami zgłoszonych znaków towarowych w przeliczeniu na jednostkę PKB; Polska niestety nie zalicza się do tej grupy, ale można zauważyć poprawę tego wskaźnika, zarówno w ujęciu absolutnym, jak i względnym.

Innowacje i eksport wysokiej techniki

Zgodnie z wytycznymi Oslo Manual [OECD, 2005], udział przychodów ze sprzedaży nowych lub ulepszonych produktów w wartości przychodów ze sprzedaży ogółem jest miarą ekonomicznych efektów działalności innowacyjnej, gdyż wskazuje na zmiany w zakresie unowocześnienia asortymentu produktów oraz ich konkurencyjności. Inną miarą jest również udział wyrobów wysokiej techniki w eksporcie. Powstaje zatem pytanie, czy stopniowo rosnące w Polsce wydatki na B+R i działalność innowacyjną przekładają się na konkretne efekty, które byłyby widoczne we wzroście wartości sprzedaży innowacyjnych towarów i usług oraz w zmianach struktury polskiego eksportu na korzyść branż zawansowanych technologicznie? Niestety, w odniesieniu do pierwszego wskaźnika, tj. udziału sprzedaży produkcji innowacyjnej w całości obrotów, zmiany nie są pozytywne. Zgodnie z danymi zaprezentowanymi na rysunku 8.5 w latach 2010–2015 udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych dla rynku bądź firmy w ogólnej wartości obrotów był w Polsce jednym z najniższych wśród państw zaliczonych do grupy średnio zaawansowanych innowatorów. Co więcej, udział ten spadł w analizowanym okresie o 3,4 p.p., z poziomu 9,8 do 6,4%. Dane szczegółowe GUS wskazują na dalszy spadek tego wskaźnika w 2016 r. do poziomu 6,3% [GUS, 2017, s. 58]³, przy czym spadek w 2016 r. w stosunku do roku poprzedniego dotyczył przede wszystkim przemysłu (o 1,4 p.p.), natomiast w usługach odnotowano niewielki (o 0,9 p.p.) wzrost [GUS, 2017, s. 51]. Warto także zauważyć, że zarówno w przemyśle, jak i w usługach dominują przychody ze sprzedaży produktów nowych tylko dla przedsiębiorstwa – w 2016 r. w przemyśle stanowiły one ponad połowę przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub znacząco ulepszonych, a w usługach prawie 60% [GUS, 2017, s. 52]. Wprawdzie w przemyśle odsetek ten zmniejszył się w 2016 r. w stosunku do roku poprzedniego o 6 p.p. na korzyść produktów nowych dla rynku, ale wciąż pozostaje na wysokim poziomie.

³ Dane GUS dotyczą Polski. Niestety podawane przez Eurostat dane dla państw UE za 2016 r. nie były dostępne w chwili przygotowania niniejszej monografii do druku, co uniemożliwiło analizę porównawczą osiągnięć Polski za 2016 r.

W celu określenia, jak kształtuje się względna konkurencyjność polskich przedsiębiorstw według poziomu techniki (dla sektora przemysłu) bądź intensywności wykorzystania wiedzy (dla sektora usług) w ich działalności oraz jaka jest ta konkurencyjność w sektorze usług informacyjnych i telekomunikacyjnych (*information and communication technologies, ICT*), w podziale na przemysł i usługi, zostanie obliczony wskaźnik konkurencyjności względnej wg wzoru poniżej:

$$K_{ij} = (\text{Inn}_{rij} / \text{Inn}_{pij}) : (\text{Inn}_{rj} / \text{Inn}_{pj}),$$

gdzie:

K_{ij} – wskaźnik konkurencyjności względnej przedsiębiorstw w sektorze j (j oznacza przemysł, usługi lub sektor ICT),

Inn_{rij} – udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych dla rynku w przychodach przedsiębiorstw o technice/ zaangażowaniu wiedzy i w sektorze j ,

Inn_{pij} – udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych tylko dla przedsiębiorstwa w przychodach przedsiębiorstw o technice/ zaangażowaniu wiedzy i w sektorze j ,

Inn_{rj} – udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych dla rynku w przychodach ogółem w sektorze j ,

Inn_{pj} – udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych tylko dla przedsiębiorstwa w przychodach ogółem w sektorze j

Wartość wskaźnika wyższa od jedności ($K_{ij} > 1$) świadczy o tym, że przedsiębiorstwa, zaliczone do danej grupy wg poziomów techniki/wiedzy, są relatywnie bardziej konkurencyjne niż firmy danego sektora ujmowane łącznie. Innymi słowy – odsetek przychodów ze sprzedaży produktów nowych dla rynku w relacji do odsetka przychodów z innowacji nowych tylko dla przedsiębiorstwa jest wyższy niż średnio dla całego sektora przemysłu bądź usług. W odniesieniu do sektora ICT wskaźnik względnej konkurencyjności należy interpretować jako porównanie produkcji z usługami w zestawieniu z wynikami całego sektora. Wyniki obliczeń dla Polski za okres 2014–2016 przedstawia ostatnia kolumna tabeli 8.4.

Porównanie konkurencyjności polskich przedsiębiorstw przemysłowych o różnym poziomie zaawansowania technologicznego pokazuje, iż firmy z branż niskiej techniki są relatywnie bardziej konkurencyjne niż przedsiębiorstwa przemysłowe ogółem, gdyż osiągają relatywnie większe przychody ze sprzedaży towarów nowych dla rynku niż sektor przemysłu ujmowany łącznie (wskaźnik $K_{ij} = 1,28$). W sektorze usług wyższą konkurencyjnością w ujęciu względnym charakteryzowały się usługi finansowe oparte na wiedzy (wskaźnik $K_{ij} = 1,07$). W branżach zaliczonych do sektora

ICT to przemysł ICT jest relatywnie bardziej konkurencyjny w zestawieniu z całym sektorem, gdyż osiągnął on relatywnie większe przychody ze sprzedaży produktów nowych dla rynku niż cały sektor.

Tabela 8.4. Sprzedaż produktów innowacyjnych i względna konkurencyjność według poziomu techniki/zaangażowania wiedzy oraz w sektorze ICT

	Przychody ze sprzedaży produktów wprowadzonych na rynek w latach 2014–2016 jako % sprzedaży ogółem		Wskaźnik konkurencyjności względnej K_j
	nowe dla rynku	nowe tylko dla przedsiębiorstwa	
Przemysł ogółem	4,0	4,2	–
Przedsiębiorstwa wysokiej techniki	4,3	5,9	0,77
Przedsiębiorstwa średnio-wysokiej techniki	9,5	10,1	0,99
Przedsiębiorstwa średnio-niskiej techniki	2,4	3,2	0,79
Przedsiębiorstwa niskiej techniki	3,3	2,7	1,28
Usługi ogółem	1,6	2,3	–
Usługi wysokiej techniki	4,5	10,9	0,59
Usługi finansowe oparte na wiedzy	2,6	3,5	1,07
Sektor ICT ogółem	3,8	7,6	–
Produkcja ICT	4,5	4,9	1,84
Usługi ICT	3,6	8,4	0,86

Uwaga: dane dla sektora ICT ogółem oraz usług ICT nie obejmują przedsiębiorstw zaklasyfikowanych do grupy PKD 95.1.

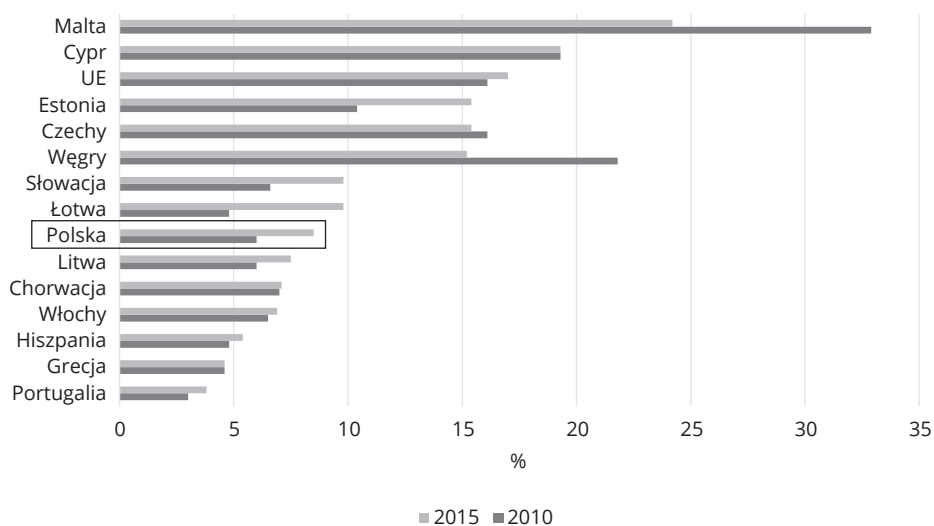
Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS [2017, s. 57–58] oraz bazy danych GUS.

Scharakteryzowane powyżej tendencje, dotyczące sprzedaży produkcji innowacyjnej, są jedną z przyczyn stosunkowo niskiego udziału towarów wysokiej techniki i usług wiedzochłonnych w polskim eksporcie.

W 2015 r. udział eksportu towarów wysokiej techniki w wartości polskiego eksportu towarów osiągnął 8,5%. Jest to wartość poniżej połowy średniego poziomu wartości tego wskaźnika dla całej UE, który w 2015 r. wyniósł 17%. Kraje o podobnym do Polski poziomie rozwoju, takie jak np. Estonia, Czechy, Węgry uzyskały znacznie wyższe niż Polska wskaźniki (rysunek 8.5). Porównanie to wskazuje na zapóźnienie technologiczne Polski w porównaniu do większości państw stanowiących grupę średnio zaawansowanych innowatorów w UE. Pozytywny trend wykazuje natomiast dynamika analizowanego wskaźnika. W okresie 2010–2015 odnotowano jego wzrost dla Polski o 2,5 p.p., natomiast na Węgrzech i w Czechach wystąpiły jego spadki (odpowiednio o 6,3 p.p. i o 0,7 p.p.). Należy również odnotować, iż zaliczone do

grupy średnio zaawansowanych innowatorów kraje Europy Południowej, takie jak Włochy, Hiszpania, Grecja, Portugalia, mają nie tylko niższy udział eksportu wysokiej techniki w eksporcie ogółem, ale i dynamika tego wskaźnika jest tam niższa niż w Polsce (rysunek 8.5).

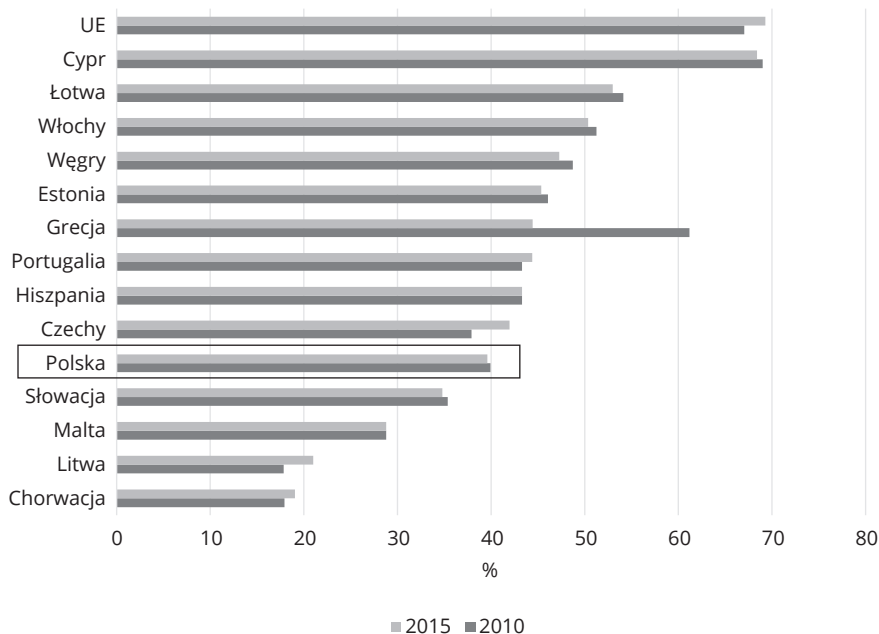
Rysunek 8.5. Udział eksportu dóbr wysokiej techniki w eksporcie towarów ogółem w latach 2010 i 2015: Polska w porównaniu do pozostałych średnio zaawansowanych innowatorów (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Nieco inne wnioski można wysnuć analizując rysunek 8.6, pokazujący udział eksportu usług wiedzochłonnych w eksporcie usług ogółem w latach 2010 i 2015. Polska i w tym obszarze znacznie odbiega od średniej unijnej. W 2015 r. polski eksport usług wiedzochłonnych stanowił 39,6% ogółu eksportu usług, podczas gdy średnio w UE było to aż 69,3%. Wśród 14 państw UE, zaliczonych w *European Innovation Scoreboard* [European Commission, 2017b] do średnio zaawansowanych innowatorów, słabszą niż Polska pozycję mają zaledwie cztery kraje: Słowacja, Malta, Litwa oraz Chorwacja. Ponadto, w okresie 2010–2015 nastąpił w Polsce niewielki spadek tego wskaźnika, podczas gdy np. Czechy oraz Węgry odnotowały jego wzrost (rysunek 8.6).

Rysunek 8.6. Udział eksportu usług wiedzochłonnych w eksporcie usług ogółem w latach 2010 i 2015: Polska w porównaniu do pozostałych średnio zaawansowanych innowatorów (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Przegląd literatury przedmiotu, przeprowadzony na początku niniejszego rozdziału, wskazał na istnienie związku innowacji z konkurencyjnością. Powstaje zatem pytanie, jak zmieniła się konkurencyjność polskiego eksportu towarów wysokiej techniki w okresie 2010–2016. Analiza porównawcza dla lat 2010 i 2016 obejmuje pięć wybranych grup branż wysokiej techniki: 1) sprzęt lotniczy, 2) chemikalia, 3) elektronika – telekomunikacja, 4) maszyny elektryczne oraz 5) środki farmaceutyczne. Jako miarę konkurencyjności międzynarodowej przyjmuje się powszechnie stosowany w literaturze przedmiotu wskaźnik ujawnianej przewagi komparatywnej (*Revealed Comparative Advantage*, RCA), który opisuje poniższa formuła [Balassa, 1965; 1979; 1989]:

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

gdzie:

x_{ij}^K – eksport towarów i z kraju K ,

m_{ij}^K – import grupy towarów do kraju K ,

X_j^K – eksport ogółem z kraju K ,

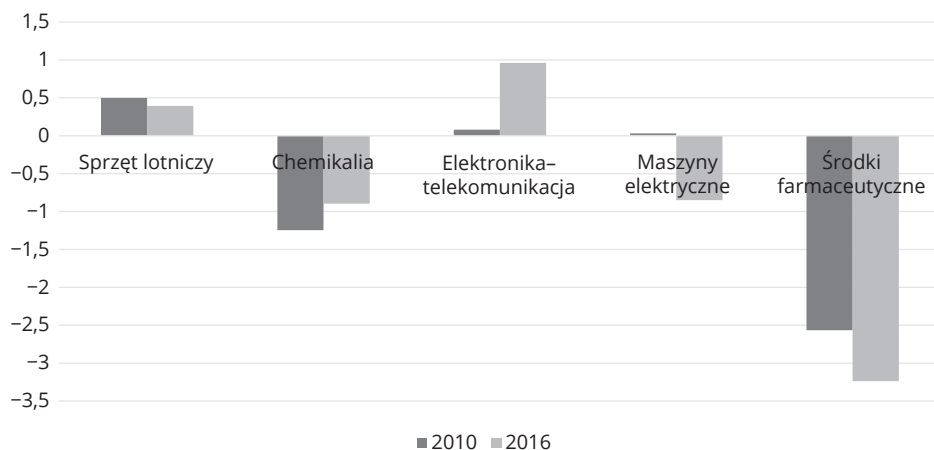
M_j^K – import ogółem do kraju K ,

i – branża/grupa branż,

j – pozostałe kraje świata

Wartość RCA_i większa od zera ($RCA_i > 0$) wskazuje na istnienie przewagi komparatywnej w branży/grupie branż i , zaś RCA_i mniejsze od zera ($RCA_i < 0$) oznacza brak takiej przewagi. Ze względu na logarytmiczną formę równania, dodatnie i ujemne wskaźniki RCA_i są symetrycznie rozmieszczone wokół zera.

Rysunek 8.7. Zmiany wskaźników ujawnionej przewagi komparatywnej RCA w polskim handlu zagranicznym wybranymi grupami towarów przemysłu wysokiej techniki – porównanie lat 2010 i 2016.



Uwaga: grupy wyrobów wysokiej techniki wyodrębniono na podstawie listy OECD wg Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu (SITC Rev. 3).

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych OECD [2018].

Rysunek 8.7 przedstawia zmiany wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej w polskim handlu zagranicznym wybranymi grupami towarów przemysłu wysokiej techniki w okresie 2010–2016. Okazuje się, iż mimo stosunkowo niewielkiego udziału przemysłu wysokiej techniki w polskim eksporcie, dwie z pięciu analizowanych grup branż tego przemysłu są konkurencyjne na rynkach międzynarodowych. Są to sprzęt lotniczy oraz elektronika – telekomunikacja. Co więcej, w obu tych grupach towarów Polska posiadała przewagi komparatywne już w 2010 r. Jednak ich zmiany dokonują się w odmiennych kierunkach. W 2016 r. sprzęt lotniczy nadal zaliczał się do polskiej specjalizacji eksportowej, ale przewagi komparatywne w handlu tą grupą

dóbr trochę się osłabiły (RCA2010 = 0,499; RCA2016 = 0,393). Towary z grupy elektronika-telekomunikacja miały natomiast znikomą ujawnioną przewagę komparatywną w 2010 r., ale pięć lat później nastąpił jej silny wzrost (RCA2010 = 0,0807; RCA2016 = 0,961). W okresie 2010–2016 stopniową poprawę przewag względnych w polskim handlu można zauważyć także w zakresie chemikaliów, jednak nadal występuje brak przewag komparatywnych. Utrata bardzo niewielkiej w 2010 r. przewagi względnej nastąpiła natomiast w przypadku handlu maszynami elektrycznymi, a dalsze pogłębianie się braku przewag odnotował przemysł farmaceutyczny (rysunek 8.7). W świetle wniosków z literatury przedmiotu dotyczących powiązania innowacji z konkurencyjnością zmiany te można interpretować jako skutek niskiej pozycji innowacyjnej polskiego przemysłu i dominacji innowacji nowych tylko dla przedsiębiorstwa, wcześniej znanych w branży, nie zaś nowych dla branży czy kraju. Jest to jednak wstępna hipoteza, której sprawdzenie może być przedmiotem dalszych badań w tym obszarze.

Podsumowanie

Z analiz przeprowadzonych w niniejszym rozdziale wynika, że polska gospodarka nadal nie jest oparta na innowacjach i wiedzy, nawet w porównaniu z większością gospodarek innych państw Unii Europejskiej, które tworzą grupę krajów średnio zaawansowanych innowatorów. Na taką sytuację ma wpływ niedofinansowanie działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej, co utrudnia prowadzenie bardziej zaawansowanych technologicznie badań. Wieloletnie zaniedbania w zakresie finansowania działalności badawczo-rozwojowej utrudniają ekspansję polskich firm na rynki zaawansowanych technologicznie dóbr i usług. Pewną szansę na zmianę sytuacji stwarza zarysowująca się w sektorze usług tendencja przeorientowania wydatków na działalność innowacyjną z maszyn i urządzeń w kierunku działalności rozwojowej, zakupu wiedzy ze źródeł zewnętrznych i zakupu oprogramowania. Pozytywnym sygnałem jest także stosunkowo wysoki, na tle średniej innych krajów w UE odsetek zatrudnionych w przedsiębiorstwach o dużej dynamice wzrostu. Nie jest to jednak wystarczającym argumentem potwierdzającym zwiększanie się roli innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych polskich przedsiębiorstw, gdyż Polskę nadal dzieli duży dystans nawet w stosunku do średnich wartości w UE w zakresie liczby zgłoszeń patentowych, udziału przychodów z innowacyjnej produkcji w obrotach czy też wkładu eksportu wysokiej techniki w eksport ogółem.

Bibliografia

- Aghion, P., Howitt, P. (1998). *Endogenous Growth*, MIT Press, Cambridge MA.
- Aghion, P., Akcigit, U., Deaton, A., Roulet, A. (2015). *Creative Destruction and Subjective Well-being*, NBER Working paper Series, 21069, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. Pobrane z: <http://www.nber.org/papers/w21069> (dostęp: 20.03.2018).
- Aghion, P., Howitt, P. (1992). A Model of Growth through Creative Destruction. *Econometrica*, 60(2), 323–351.
- Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P. (2005). Competition and innovation: an inverted U relationship. *Oxford Journals, Quarterly Journal of Economics*, 120(2), 701–728.
- Aiginger, K., Bärenthaler-Sieber, S., Vogel, J. (2013). Competitiveness Under New Perspectives, Working Paper, 44. *WWWforEurope*. Pobrane z: <https://www.oecd.org/eco/Competitiveness-under-New-Perspectives.pdf> (dostęp: 20.03.2018).
- Balassa, B. (1979). The Changing Pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods. *Review of Economics and Statistics*, 61 (2), 259–66.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and ‘Revealed’ Comparative Advantage. *The Manchester School*, 33, 99–123.
- Balassa, B. (1989). *Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development*. New York: Harvester Wheatsheaf.
- Blanke, J., Crotti, R., Drzeniek-Hanouz, M., Fidanza, B., Geiger, T. (2011). The Long-Term View: Developing a Framework for Assessing Sustainable Competitiveness. W: WEF (2011), *The Global Competitiveness Report 2011–2012* (s. 51–74). World Economic Forum.
- Cantwell, J. (2006). Innovation and Competitiveness. W: J. Fagerberg, D.C. Mowery and R.R. Nelson, *Handbook of Innovation* (s. 543–567). Oxford: Oxford University Press.
- Corrigan, G., Crotti, R., Drzeniek Hanouz, M., Serin, C. (2014). Assessing Progress toward Sustainable Competitiveness. W: K. Schwab (red.), *Global Competitiveness Report 2014–15* (s. 53–83). Genewa: World Economic Forum.
- Doyle, E., Perez-Alanis, M. (2017). From the Concept to the Measurement of Sustainable Competitiveness: Social and Environmental Aspects. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5(4), 35–59. Pobrane z: <http://doi.org/10.15678/EBER.2017.050402> (dostęp: 20.03.2018).
- European Commission (2017a). *European Innovation Scoreboard 2017*. Methodology Report. Pobrane z: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/25101> (dostęp: 25.01.2018).
- European Commission (2017b). *European Innovation Scoreboard 2017*. Pobrane z: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/24829> (dostęp: 25.01.2018).
- Eurostat (2018). Pobrane z: <http://ec.europa.eu/eurostat/> (dostęp: 10.03.2018).

- Eurostat, Statistic Database. Pobrane z: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 20.03.2018).
- Fagerberg, J., Srholec, M. (2017). Capabilities, economic development, sustainability. *Cambridge Journal of Economics*, 41, 905–926.
- Freeman, Ch. (1996). *History, co-evolution and economic growth*. Sussex: MERIT, SPRU.
- Furman, J.L., Porter, M.E., Stern, S. (2002). The determinants of national capacity. *Research Policy*, 31, 899–933.
- Gomułka, S. (1998). *Teoria innowacji i wzrostu gospodarczego*. Warszawa: Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych CASE.
- GUS (2017), Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2014–2016. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, Szczecin: Urząd Statystyczny w Szczecinie.
- Kubielas, S. (2009). *Innowacje i luka technologiczna w gospodarce globalnej opartej na wiedzy*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Misala, J. (2014). Theoretical Grounds of the development of Long-Term Competitive Advantages in International Trade. W: M.A. Weresa (red.), *Innovation, Human Capital and Trade Competitiveness, How Are They Connected and Why do They Matter?* (s. 3–51). Cham–Heidelberg–New York–Dordrecht–London: Springer.
- OECD (2005). *Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*. Paris: OECD, Statistical Office of the European Communities.
- OECD (2010). *OECD Science, Technology and Industry Outlook 2010*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2018). "SITC Revision 3", *International Trade by Commodity Statistics* (database).
Pobrane z: <http://dx.doi.org/10.1787/data-00054-en> (dostęp: 22.03.2018).
- Peneder, M. (2017). Competitiveness and industrial policy: from rationalities of failure towards the ability to evolve. *Cambridge Journal of Economics*, 41, 829–858.
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- Porter, M.E., Stern, S., Green, M. (2016). *Social Progress Index 2016*. Washington: Social Progress Imperative. Pobrane z: <http://www.socialprogressimperative.org/wp-content/uploads/2016/06/SPI-2016-Main-Report.pdf> (dostęp: 20.02.2017).
- Porter, M.E. (2008). *On Competition*. Boston: Harvard Business School Press.
- Romer, P. (2010). Which Parts of Globalization Matter for Catch-up Growth? NBER Working paper, 15755, February 2010, Cambridge.
- Schumpeter, J.A. (1960). *Teoria rozwoju gospodarczego* (polskie tłumaczenie oryginalnego dzieła: J.A. Schumpeter (1912), *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig: Duncker und Humboldt). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Narula, R. (2003). *Globalization and Technology: Interdependence, Innovation and Industrial Policy*. Cambridge: Polity Press.
- Nelson, R., Winter, S.G. (2002). Evolutionary Theorizing in Economics, *Journal of Economic Perspectives*, 16(2), 23–46.

- Ulku, H. (2007). *R&D, innovation, and growth: evidence from four manufacturing sectors in OECD countries*. *Oxford Economic Papers* 59(2007), 513–535.
- Weresa, M.A. (2016). Innowacje a koncepcja zrównoważonej konkurencyjności –przypadek Polski. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, t. XCVIII. Łódź: Łódzkie Towarzystwo Naukowe, 293–311.
- Weresa, M.A. (2012). *Systemy innowacyjne w gospodarce światowej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych

Mariusz Próchniak

Wstęp

Analiza łącznej produktywności czynników wytwórczych zostanie przeprowadzona za pomocą rachunkowości wzrostu. Rachunkowość wzrostu jest badaniem empirycznym polegającym na określeniu, na ile wzrost gospodarczy wynika ze zmian nakładów mierzalnych czynników produkcji, a na ile ze zmian poziomu technologii, mierzonej tempem wzrostu łącznej produktywności czynników wytwórczych (*total factor productivity*, TFP). W edycji badania z 2013 r. zostały przedstawione oszacowania łącznej produktywności czynników wytwórczych w poszczególnych sektorach gospodarki dla Polski oraz wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej i Europy Zachodniej (zostało uwzględnionych 10 sektorów według klasyfikacji NACE-2) [Próchniak, 2013]. Z kolei w edycjach badania z lat 2012 i 2014 oprócz podstawowego modelu rachunkowości wzrostu, został także oszacowany model rozszerzony, uwzględniający kapitał ludzki [Próchniak, 2012, 2014].

Niniejsza analiza obejmuje 11 krajów Europy Środkowo-Wschodniej, czyli grupę UE11 (Polska, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia, Słowacja, Słowenia i Węgry) i okres 2008–2017. Aby ocenić dynamikę zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych w badanych latach, przedstawiamy także średnie tempa wzrostu TFP dla następujących podokresów: 2008–2010, 2011–2013, 2014–2016 oraz dla 2017 r.

Zmiany łącznej produktywności – podstawy teoretyczne

Początki rachunkowości wzrostu przypadają na I połowę XX w. Koncepcja łącznej produktywności oraz pogląd, że praca nie jest jedynym czynnikiem produkcji

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

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

W następnych latach pojawiły się kolejne prace z zakresu rachunkowości wzrostu, wprowadzające nowe ujęcia i rozszerzenia wcześniejszych badań oraz zawierające nowe elementy analizy empirycznej [patrz np. Solow, 1962; Griliches, 1964; Jorgenson, Griliches, 1967].

Dekompozycja wzrostu gospodarczego zapoczątkowana przez Solowa stanowi podstawę współczesnej rachunkowości wzrostu. Punktem wyjścia takiej analizy jest makroekonomiczna funkcja produkcji. Ogólna jej postać jest następująca:

$$Y(t) = F(A(t), Z_1(t), \dots, Z_n(t)), \quad (9.1)$$

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

Analiza w niniejszej edycji raportu zostanie przeprowadzona dla dwóch mierzalnych czynników wytwórczych: pracy i kapitału rzeczowego. Funkcja produkcji (9.1) przyjmuje zatem następującą postać:

$$Y(t) = F(A(t), L(t), K(t)). \quad (9.2)$$

W celu dekompozycji tempa wzrostu gospodarczego na poszczególne składniki, należy przekształcić równanie (9.2) do postaci przedstawiającej stopę wzrostu Y . W tym celu różniczkujemy (9.2) względem czasu, a następnie dzielimy przez Y . W efekcie otrzymujemy:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\frac{\partial F(A, L, K)}{\partial A} \dot{A}}{Y} + \frac{\frac{\partial F(A, L, K)}{\partial L} \dot{L}}{Y} + \frac{\frac{\partial F(A, L, K)}{\partial K} \dot{K}}{Y}. \quad (9.3)$$

Po pomnożeniu poszczególnych składników po prawej stronie równania (9.3) odpowiednio przez A/A , L/L i K/K uzyskujemy:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\frac{\partial F(A, L, K)}{\partial A} A}{Y} \frac{\dot{A}}{A} + \frac{\frac{\partial F(A, L, K)}{\partial L} L}{Y} \frac{\dot{L}}{L} + \frac{\frac{\partial F(A, L, K)}{\partial K} K}{Y} \frac{\dot{K}}{K}. \quad (9.4)$$

Równanie (9.4) pokazuje, że tempo wzrostu PKB jest średnią ważoną temp wzrostu trzech czynników: techniki, pracy i kapitału rzeczowego. Wagami są udziały poszczególnych czynników w produkcie krajowym brutto (PKB), mierzone jako krańcowy produkt czynnika (na poziomie całej gospodarki) pomnożony przez ilość danego czynnika i podzielony przez wielkość produkcji.

Metoda

Metodą badawczą w niniejszym rozdziale jest rachunek wzrostu gospodarczego. Aby móc obliczyć tempo wzrostu TFP w badaniu empirycznym, należy wprowadzić dodatkowe założenia do równania (9.4), przedstawiającego istotę rachunku wzrostu gospodarczego.

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

$$F(A, L, K) = A \cdot f(L, K). \quad (9.5)$$

Jak widać, postępowanie techniczne neutralne w sensie Hicksa oznacza, że zmienna A , reprezentująca poziom techniki, występuje w iloczynie z funkcją produkcji f ,

uzależniając wielkość produkcji od nakładów mierzalnych czynników. Postęp techniczny zasila w takim samym stopniu oba czynniki produkcji, nie zmieniając krańcowej stopy substytucji technicznej między nimi. Dla funkcji produkcji (9.5) udział wynagrodzenia techniki w dochodzie, czyli składnik $(\partial F/\partial A) A/Y$ w równaniu (9.4), wynosi 1. Równanie (9.4) można wówczas zapisać w postaci:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{A}}{A} + \frac{\frac{\partial F(A,L,K)}{\partial L} L}{Y} \frac{\dot{L}}{L} + \frac{\frac{\partial F(A,L,K)}{\partial K} K}{Y} \frac{\dot{K}}{K}. \quad (9.6)$$

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

Należy także poczynić dodatkowe założenie dotyczące krańcowych produktów obu czynników. Krańcowy produkt pracy i kapitału na poziomie całej gospodarki jest w rzeczywistości niemierzalny. Zakładamy zatem, że wszystkie rynki są doskonale konkurencyjne oraz że nie występują efekty zewnętrzne. W takim przypadku krańcowy produkt kapitału $\partial F/\partial K$ jest równy cenie kapitału r , zaś krańcowy produkt pracy $\partial F/\partial L$ jest równy stawce płacy w . Oznaczając przez s_K udział wynagrodzenia kapitału w dochodzie (rK/Y), zaś przez s_L udział wynagrodzenia pracy w dochodzie (wL/Y), równanie (9.6) można zapisać jako:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{A}}{A} + s_K \frac{\dot{K}}{K} + s_L \frac{\dot{L}}{L}. \quad (9.7)$$

Przyjmijmy dodatkowe założenie, że cały dochód może być przypisany do jednego z dwóch czynników produkcji: pracy lub kapitału rzeczowego, tzn.: $Y = wL + rK$. W takim przypadku udziały wynagrodzeń pracy i kapitału rzeczowego w dochodzie sumują się do jedności: $s_K + s_L = 1$. A zatem, formuła (9.7) przybiera następującą postać:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{A}}{A} + s_K \frac{\dot{K}}{K} + (1 - s_K) \frac{\dot{L}}{L}. \quad (9.8)$$

Równanie (9.8)¹ stanowi podstawę standardowego rachunku wzrostu. Z równania tego można obliczyć tempo wzrostu TFP jako różnicę między tempem wzrostu PKB i ważonym średnim tempem wzrostu obu czynników produkcji:

¹ Równanie to stanowi w istocie postać funkcji produkcji typu Cobba-Douglasa.

$$\text{wzrost TFP} \equiv \frac{\dot{A}}{A} = \frac{\dot{Y}}{Y} - \left[s_K \frac{\dot{K}}{K} + (1 - s_K) \frac{\dot{L}}{L} \right]. \quad (9.9)$$

Wyniki badań empirycznych

Dla potrzeb analizy zgromadziliśmy dane tworzące następujące szeregi czasowe: (a) tempo wzrostu gospodarczego, (b) tempo zmian nakładów pracy, (c) tempo zmian nakładów kapitału rzeczowego. Tempo wzrostu gospodarczego to roczne tempo wzrostu realnego PKB ogółem, pochodzące z bazy danych MFW [IMF, 2018]. Tempo zmian nakładów pracy mierzymy dynamiką zatrudnienia podawaną przez Międzynarodową Organizację Pracy [ILO, 2018]. Dane za 2017 r. obejmują trzy pierwsze kwartały (aby uniknąć zjawiska sezonowości, tempo zmian nakładów pracy dla 2017 r. jest obliczone przez porównanie poziomu zatrudnienia w trzech pierwszych kwartałach 2017 r. z poziomem zatrudnienia w trzech pierwszych kwartałach 2016 r.). Szereg czasowy zasobu kapitału rzeczowego obliczyliśmy na podstawie równania ruchu (*perpetual inventory method*) przy wykorzystaniu danych Banku Światowego [World Bank, 2018]. Metoda ta wymaga uwzględnienia wielu założeń. Przyjęliśmy, że stopa amortyzacji wynosi 5%, a początkowa relacja kapitał/produkcja wynosi 3. W metodzie *perpetual inventory method* rok początkowy powinien być trochę wcześniejszy niż lata, dla których liczy się TFP; w naszym badaniu obliczenia rozpoczynamy w 2000 r. i tego roku tyczy się założenie o tym, że relacja kapitału do produkcji wynosi 3. Jako inwestycje stosujemy zmienną mierzącą akumulację brutto środków trwałych (*gross fixed capital formation*). Udziały pracy i kapitału rzeczowego w dochodzie wynoszą $1/2$.

W tej edycji badania dokonaliśmy aktualizacji wszystkich szeregów czasowych analizowanych zmiennych. Wszystkie obliczenia zostały przeprowadzone od nowa. Dlatego też dokumentacja wyników została w pełni przedstawiona w tekście opracowania i nie dubluje ona informacji zawartych we wcześniejszych edycjach *Raportu o konkurencyjności* [Próchniak, 2017].

Interpretacja wyników – zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych a konkurencyjność

Tabela 9.1 przedstawia szczegółowe wyniki dekompozycji tempa wzrostu gospodarczego, zaś tabele 9.2 i 9.3 zawierają podsumowanie danych z tabeli 9.1.

W skali całego okresu najwyższe tempo wzrostu TFP zanotowała Polska, Rumunia, Słowacja Bułgaria i Litwa. Łączna produktywność czynników wytwórczych zwiększała się w latach 2008–2017 w średnim tempie 1,1% rocznie w Polsce, 0,4% w Rumunii i na Słowacji oraz 0,2% w Bułgarii i na Litwie. W pozostałych krajach UE11 dynamika produktywności była ujemna (głównie za sprawą ujemnych stóp wzrostu produktywności w trakcie kryzysu globalnego). W skali całego 10-letniego okresu Słowenia odnotowała przeciętny spadek TFP o 0,1%, Czechy o 0,4%, Węgry i Łotwa – 0,6%, Chorwacja – 1,0%, a Estonia – spadek o 1,1% w skali roku.

Przy interpretacji wyników w zakresie dynamiki TFP trzeba mieć na uwadze, iż ta część TFP, która wynika ze zwiększonej wydajności pracy, powinna być częściowo traktowana jako wkład kapitału ludzkiego we wzrost gospodarczy. Z uwagi na trudności w obliczeniu zasobu tego rodzaju kapitału dla analizowanej grupy krajów, TFP w naszym ujęciu zawiera także wpływ kapitału ludzkiego na wzrost.

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

Jak wskazano powyżej ta część TFP, która wynika ze zwiększonej wydajności pracy, może być częściowo uznana za wkład kapitału ludzkiego we wzrost gospodarczy. Najlepsze wyniki Polski w zakresie zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych na tle grupy UE11 wskazują na relatywnie dobrą pozycję Polski na tle analizowanej grupy państw pod względem rozwoju kapitału ludzkiego.

Tabela 9.1. Wkład pracy, kapitału rzeczowego i TFP we wzrost gospodarczy w latach 2008–2017

		2008			2009			2010			2011			2012		
		wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)
Bułgaria	L	3,3	1,7	28	-3,2	-1,6	44	-5,5	-2,8	-208	-3,6	-1,8	-93	-1,0	-0,5	-1686
	K	6,5	3,2	54	8,1	4,1	-114	5,0	2,5	189	2,8	1,4	74	2,3	1,1	3698
	TFP	1,1	1,1	19	-6,1	-6,1	169	1,6	1,6	119	2,3	2,3	119	-0,6	-0,6	-1912
	PKB	6,0	6,0	100	-3,6	-3,6	100	1,3	1,3	100	1,9	1,9	100	0,0	0,0	100
Chorwacja	L	2,1	1,1	52	-0,8	-0,4	5	-3,8	-1,9	112	-3,8	-1,9	684	-3,6	-1,8	83
	K	4,5	2,2	108	4,9	2,4	-33	3,1	1,5	-90	1,6	0,8	-292	1,4	0,7	-31
	TFP	-1,2	-1,2	-60	-9,4	-9,4	128	-1,3	-1,3	78	0,8	0,8	-293	-1,1	-1,1	48
	PKB	2,1	2,1	100	-7,4	-7,4	100	-1,7	-1,7	100	-0,3	-0,3	100	-2,2	-2,2	100
Czechy	L	1,6	0,8	31	-1,4	-0,7	14	-1,0	-0,5	-22	-0,2	-0,1	-7	0,3	0,2	-22
	K	5,0	2,5	93	4,8	2,4	-49	3,4	1,7	74	3,2	1,6	90	3,0	1,5	-189
	TFP	-0,6	-0,6	-24	-6,5	-6,5	135	1,1	1,1	48	0,3	0,3	17	-2,5	-2,5	311
	PKB	2,7	2,7	100	-4,8	-4,8	100	2,3	2,3	100	1,8	1,8	100	-0,8	-0,8	100
Estonia	L	-0,3	-0,2	3	-9,5	-4,7	32	-4,4	-2,2	-97	6,2	3,1	41	2,0	1,0	23
	K	8,3	4,1	-76	5,6	2,8	-19	1,4	0,7	30	1,1	0,6	7	3,1	1,6	36
	TFP	-9,4	-9,4	173	-12,8	-12,8	87	3,8	3,8	166	4,0	4,0	52	1,7	1,7	41
	PKB	-5,4	-5,4	100	-14,7	-14,7	100	2,3	2,3	100	7,6	7,6	100	4,3	4,3	100
Węgry	L	-1,4	-0,7	-78	-2,6	-1,3	20	-0,4	-0,2	-32	0,7	0,4	21	1,8	0,9	-56
	K	3,1	1,5	173	2,9	1,5	-22	2,1	1,0	152	1,3	0,6	36	1,1	0,5	-34
	TFP	0,0	0,0	5	-6,7	-6,7	102	-0,1	-0,1	-20	0,7	0,7	43	-3,1	-3,1	191
	PKB	0,9	0,9	100	-6,6	-6,6	100	0,7	0,7	100	1,7	1,7	100	-1,6	-1,6	100
Łotwa	L	-0,2	-0,1	3	-13,8	-6,9	48	-6,4	-3,2	84	1,3	0,6	10	1,6	0,8	20
	K	9,3	4,7	-129	6,9	3,5	-24	2,4	1,2	-32	0,8	0,4	6	2,2	1,1	27
	TFP	-8,2	-8,2	227	-10,9	-10,9	76	-1,8	-1,8	48	5,3	5,3	83	2,1	2,1	53
	PKB	-3,6	-3,6	100	-14,3	-14,3	100	-3,8	-3,8	100	6,4	6,4	100	4,0	4,0	100
Litwa	L	-1,7	-0,9	-33	-7,7	-3,9	26	-5,2	-2,6	-160	0,5	0,2	4	1,8	0,9	23
	K	7,1	3,5	135	5,8	2,9	-20	1,3	0,6	38	1,3	0,6	10	2,4	1,2	32
	TFP	0,0	0,0	-2	-13,9	-13,9	94	3,6	3,6	222	5,2	5,2	86	1,7	1,7	45
	PKB	2,6	2,6	100	-14,8	-14,8	100	1,6	1,6	100	6,0	6,0	100	3,8	3,8	100
Polska	L	3,7	1,8	47	0,4	0,2	8	-2,5	-1,2	-34	0,6	0,3	6	0,2	0,1	6
	K	3,6	1,8	45	4,0	2,0	76	3,4	1,7	46	3,1	1,6	31	3,6	1,8	111
	TFP	0,3	0,3	8	0,4	0,4	16	3,2	3,2	87	3,2	3,2	63	-0,3	-0,3	-17
	PKB	3,9	3,9	100	2,6	2,6	100	3,7	3,7	100	5,0	5,0	100	1,6	1,6	100
Rumunia	L	0,2	0,1	1	-1,3	-0,7	10	-5,7	-2,9	359	-2,1	-1,1	-101	0,9	0,5	70
	K	10,0	5,0	59	11,0	5,5	-78	4,1	2,1	-259	3,6	1,8	169	3,5	1,8	273
	TFP	3,4	3,4	40	-11,9	-11,9	168	0,0	0,0	0	0,3	0,3	32	-1,6	-1,6	-244
	PKB	8,5	8,5	100	-7,1	-7,1	100	-0,8	-0,8	100	1,1	1,1	100	0,6	0,6	100
Słowacja	L	3,2	1,6	29	-2,8	-1,4	26	-2,1	-1,0	-21	-0,1	0,0	-2	0,6	0,3	18
	K	5,2	2,6	46	4,9	2,4	-45	2,7	1,3	26	3,0	1,5	53	3,7	1,9	113
	TFP	1,4	1,4	25	-6,5	-6,5	119	4,7	4,7	94	1,4	1,4	48	-0,5	-0,5	-31
	PKB	5,6	5,6	100	-5,4	-5,4	100	5,0	5,0	100	2,8	2,8	100	1,7	1,7	100
Słowenia	L	1,1	0,6	17	-1,5	-0,8	10	-1,5	-0,8	-62	-3,1	-1,6	-239	-1,3	-0,6	24
	K	4,9	2,5	74	5,1	2,6	-33	2,5	1,2	101	1,3	0,7	103	0,9	0,5	-18
	TFP	0,3	0,3	9	-9,6	-9,6	123	0,8	0,8	61	1,5	1,5	236	-2,5	-2,5	94
	PKB	3,3	3,3	100	-7,8	-7,8	100	1,2	1,2	100	0,6	0,6	100	-2,7	-2,7	100

		2013			2014			2015			2016			2017		
		wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)
Bułgaria	L	0,0	0,0	2	1,6	0,8	59	1,7	0,9	24	-0,5	-0,2	-7	4,1	2,1	57
	K	2,3	1,1	131	2,1	1,1	80	2,2	1,1	31	2,2	1,1	33	1,6	0,8	22
	TFP	-0,3	-0,3	-33	-0,5	-0,5	-39	1,7	1,7	46	2,6	2,6	75	0,7	0,7	20
	PKB	0,9	0,9	100	1,3	1,3	100	3,6	3,6	100	3,4	3,4	100	3,6	3,6	100
Chorwacja	L	-2,7	-1,3	126	2,8	1,4	-280	1,2	0,6	27	0,3	0,2	5	1,7	0,8	29
	K	1,1	0,5	-50	1,1	0,5	-110	0,9	0,4	19	1,0	0,5	17	1,3	0,6	22
	TFP	-0,3	-0,3	24	-2,4	-2,4	491	1,2	1,2	54	2,3	2,3	77	1,5	1,5	50
	PKB	-1,1	-1,1	100	-0,5	-0,5	100	2,2	2,2	100	3,0	3,0	100	2,9	2,9	100
Czechy	L	1,0	0,5	-99	0,7	0,4	14	1,4	0,7	13	1,9	1,0	37	1,7	0,8	24
	K	2,5	1,3	-263	2,2	1,1	40	2,3	1,1	22	2,9	1,4	55	2,5	1,2	35
	TFP	-2,2	-2,2	462	1,3	1,3	46	3,5	3,5	65	0,2	0,2	8	1,4	1,4	41
	PKB	-0,5	-0,5	100	2,7	2,7	100	5,3	5,3	100	2,6	2,6	100	3,5	3,5	100
Estonia	L	1,0	0,5	25	0,6	0,3	11	2,6	1,3	76	0,6	0,3	15	1,4	0,7	18
	K	3,9	1,9	100	3,7	1,8	64	2,6	1,3	79	2,2	1,1	54	2,0	1,0	25
	TFP	-0,5	-0,5	-26	0,7	0,7	25	-0,9	-0,9	-56	0,6	0,6	31	2,3	2,3	57
	PKB	1,9	1,9	100	2,9	2,9	100	1,7	1,7	100	2,1	2,1	100	4,0	4,0	100
Węgry	L	1,7	0,9	41	5,3	2,7	66	2,7	1,3	42	3,4	1,7	86	1,9	0,9	29
	K	0,9	0,4	20	1,4	0,7	17	2,1	1,0	33	2,1	1,0	53	1,2	0,6	18
	TFP	0,8	0,8	39	0,7	0,7	17	0,8	0,8	25	-0,8	-0,8	-39	1,7	1,7	52
	PKB	2,1	2,1	100	4,0	4,0	100	3,1	3,1	100	2,0	2,0	100	3,2	3,2	100
Łotwa	L	2,1	1,0	39	-1,0	-0,5	-24	1,2	0,6	23	-0,3	-0,2	-9	-0,2	-0,1	-2
	K	3,0	1,5	57	2,3	1,2	54	2,1	1,1	40	2,0	1,0	50	0,8	0,4	11
	TFP	0,1	0,1	4	1,5	1,5	69	1,0	1,0	37	1,1	1,1	58	3,5	3,5	92
	PKB	2,6	2,6	100	2,1	2,1	100	2,7	2,7	100	2,0	2,0	100	3,8	3,8	100
Litwa	L	1,3	0,7	19	2,0	1,0	29	1,2	0,6	34	1,9	1,0	42	-0,5	-0,3	-7
	K	2,1	1,1	30	2,6	1,3	37	2,8	1,4	79	2,9	1,5	64	2,7	1,3	38
	TFP	1,8	1,8	51	1,2	1,2	35	-0,2	-0,2	-13	-0,1	-0,1	-6	2,4	2,4	69
	PKB	3,5	3,5	100	3,5	3,5	100	1,8	1,8	100	2,3	2,3	100	3,5	3,5	100
Polska	L	-0,1	-0,1	-5	1,9	0,9	29	1,4	0,7	18	0,7	0,4	13	1,7	0,9	22
	K	3,1	1,6	113	2,8	1,4	43	3,4	1,7	43	3,6	1,8	68	2,6	1,3	34
	TFP	-0,1	-0,1	-7	0,9	0,9	29	1,5	1,5	39	0,5	0,5	19	1,7	1,7	44
	PKB	1,4	1,4	100	3,3	3,3	100	3,9	3,9	100	2,6	2,6	100	3,8	3,8	100
Rumunia	L	-0,7	-0,3	-9	0,8	0,4	12	-0,9	-0,5	-12	-1,0	-0,5	-10	2,9	1,5	26
	K	3,2	1,6	46	2,5	1,3	41	2,6	1,3	33	2,9	1,5	30	2,4	1,2	22
	TFP	2,2	2,2	64	1,4	1,4	46	3,1	3,1	79	3,9	3,9	80	2,8	2,8	51
	PKB	3,5	3,5	100	3,1	3,1	100	3,9	3,9	100	4,8	4,8	100	5,5	5,5	100
Słowacja	L	0,0	0,0	0	1,5	0,7	28	2,6	1,3	34	2,8	1,4	43	1,7	0,9	26
	K	2,7	1,3	90	2,4	1,2	47	2,5	1,2	32	3,7	1,9	57	2,7	1,4	41
	TFP	0,2	0,2	10	0,6	0,6	25	1,3	1,3	34	0,0	0,0	1	1,1	1,1	33
	PKB	1,5	1,5	100	2,6	2,6	100	3,8	3,8	100	3,3	3,3	100	3,3	3,3	100
Słowenia	L	-1,9	-1,0	86	1,2	0,6	20	0,0	0,0	0	-0,2	-0,1	-3	4,6	2,3	58
	K	0,4	0,2	-16	0,5	0,3	9	0,6	0,3	12	0,4	0,2	7	0,2	0,1	3
	TFP	-0,3	-0,3	30	2,1	2,1	71	2,0	2,0	88	3,0	3,0	97	1,6	1,6	39
	PKB	-1,1	-1,1	100	3,0	3,0	100	2,3	2,3	100	3,1	3,1	100	4,0	4,0	100

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 9.2. Tempa wzrostu TFP (w %)

Kraj	Cały okres 2008–2017			2008–2010	2011–2013	2014–2016	2017
	Średnia	Minimum	Maksimum	Średnia	Średnia	Średnia	
Bułgaria	0,2	-6,1	2,6	-1,1	0,5	1,2	0,7
Chorwacja	-1,0	-9,4	2,3	-4,0	-0,2	0,4	1,5
Czechy	-0,4	-6,5	3,5	-2,0	-1,5	1,6	1,4
Estonia	-1,1	-12,8	4,0	-6,2	1,7	0,1	2,3
Węgry	-0,6	-6,7	1,7	-2,3	-0,5	0,2	1,7
Łotwa	-0,6	-10,9	5,3	-7,0	2,5	1,2	3,5
Litwa	0,2	-13,9	5,2	-3,4	2,9	0,3	2,4
Polska	1,1	-0,3	3,2	1,3	0,9	1,0	1,7
Rumunia	0,4	-11,9	3,9	-2,8	0,3	2,8	2,8
Słowacja	0,4	-6,5	4,7	-0,1	0,3	0,7	1,1
Słowenia	-0,1	-9,6	3,0	-2,9	-0,4	2,4	1,6

Źródło: obliczenia własne.

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

Kraj	Cały okres 2008–2017		
	Średnia	Minimum	Maksimum
Bułgaria	-142	-1912	169
Chorwacja	60	-293	491
Czechy	111	-24	462
Estonia	55	-56	173
Węgry	42	-39	191
Łotwa	75	4	227
Litwa	58	-13	222
Polska	28	-17	87
Rumunia	32	-244	168
Słowacja	36	-31	119
Słowenia	85	9	236

Źródło: obliczenia własne.

We wcześniejszych edycjach badania, publikowanych w raportach sprzed kilku lat i obejmujących dłuższy horyzont czasowy przed kryzysem [np. Próchniak, 2012], tempa wzrostu łącznej produktywności czynników wytwórczych były przeciętnie szybsze. Kryzys globalny negatywnie wpłynął na liczone metodą rezidualną tempa

wzrostu TFP i w efekcie wiele krajów zanotowało ujemne stopy wzrostu TFP w skali całego okresu 2008–2017. Obniżenie stóp wzrostu TFP na skutek kryzysu globalnego będzie widoczne przy analizowaniu danych dla poszczególnych podokresów.

Największą wariacją stóp wzrostu TFP w badanych latach charakteryzowały się kraje bałtyckie oraz Rumunia. Zróżnicowanie dynamiki zmian produktywności w tych krajach wynika przede wszystkim z dużych rozpiętości stóp wzrostu PKB. Kraje bałtyckie odczuły najgłębiej skutki kryzysu globalnego, gdyż w 2009 r. spadek PKB osiągnął w nich dwucyfrowy poziom. W efekcie zróżnicowanie stóp wzrostu TFP w krajach bałtyckich było najwyższe w grupie UE11 – różnica między największym i najmniejszym notowaniem tempa wzrostu TFP wyniosła 19,1 p.p. na Litwie (najniższe notowanie było równe –13,9%, a najwyższe 5,2%) oraz 15,8–16,8 p.p. w pozostałych dwóch republikach bałtyckich i Rumunii. W innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, z wyjątkiem Polski, rozpiętość stóp wzrostu TFP, kształtowała się w przedziale od 11–13 p.p. w Słowenii, Chorwacji i Słowacji do 8–9 p.p. w Bułgarii oraz na Węgrzech. Z kolei w Polsce, która wykazała w miarę równomierny wzrost produkcji w latach 2008–2017 i była jednocześnie jedynym krajem UE, który uniknął recesji, rozpiętość stóp wzrostu TFP była najmniejsza i wyniosła 3,5 p.p. Ten ostatni wynik jest kolejnym powodem, dla którego należy pozytywnie ocenić osiągnięcia Polski w zakresie zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych. Oprócz tego, że nasz kraj zanotował najszybszą dynamikę wzrostu produktywności w ostatnich 10 latach, to była jeszcze ona najstabilniejsza w całej grupie państw Europy Środkowo-Wschodniej. W Polsce najniższe tempo wzrostu TFP w badanym okresie wystąpiło w 2012 r. (–0,3%), zaś najwyższe – w 2010 i 2011 r. (3,2%).

Warto przeanalizować dynamikę łącznej produktywności czynników wytwórczych w poszczególnych podokresach. Z poprzedniej edycji badania [Próchniak, 2017] wynika, że przed kryzysem globalnym (w 2007 r.) dziewięć krajów Europy Środkowo-Wschodniej (z wyjątkiem Chorwacji i Węgier) zanotowało dodatnią stopę wzrostu TFP. Była ona najwyższa na Litwie (7,6%), Słowacji (7,2%), Łotwie (4,9%) oraz w Polsce i Rumunii (3,8%), co wynikało z bardzo szybkiego wzrostu PKB tych krajów przed kryzysem.

Kryzys przyniósł diametralne zmiany w dynamice łącznej produktywności czynników wytwórczych, co widać na podstawie zagregowanych danych dla okresu 2008–2010. W latach 2008–2010 kraje Europy Środkowo-Wschodniej, z wyjątkiem Polski, zanotowały ujemną dynamikę TFP. Kraje bałtyckie, w których przed kryzysem stopy wzrostu TFP były wysokie, podczas kryzysu osiągnęły bardzo słabe notowania w zakresie dynamiki produktywności i w efekcie dla okresu 2008–2010 stopy wzrostu TFP

były ujemne i wynosiły: $-7,0\%$ na Łotwie, $-6,2\%$ w Estonii oraz $-3,4\%$ na Litwie. Równie słabe wyniki w latach 2008–2010 uzyskały: Chorwacja ($-4,0\%$), Słowenia ($-2,9\%$), Rumunia ($-2,8\%$), Węgry ($-2,3\%$) oraz Czechy ($-2,0\%$). Polska była jedynym krajem z dodatnią dynamiką łącznej produktywności wynoszącą $1,3\%$ w latach 2008–2010.

W latach 2011–2013 wszystkie kraje UE11, z wyjątkiem Polski, poprawiły swoją sytuację w stosunku do lat 2008–2010 w zakresie dynamiki TFP. W krajach bałtyckich pojawiły się znów dodatnie stopy zmian TFP i na dodatek najwyższe w grupie UE11, wynoszące $2,9\%$ na Litwie, $2,5\%$ na Łotwie oraz $1,7\%$ w Estonii. Polska utrzymała dodatnią (lecz nieco wolniejszą) dynamikę wzrostu łącznej produktywności czynników na poziomie $0,9\%$ rocznie, co dało 4. miejsce w grupie UE11 pod względem zmian TFP w okresie 2011–2013. Bułgaria, Słowacja i Rumunia także zanotowały dodatnie stopy wzrostu TFP – odpowiednio $0,5\%$, $0,3\%$ i $0,3\%$. Chorwacja, Słowenia, Węgry i Czechy w tym okresie wykazały ujemne tempa wzrostu produktywności zawierające się w przedziale od $-0,2\%$ do $-1,5\%$ rocznie.

W latach 2014–2016 kraje UE11 wykazały zróżnicowaną dynamikę TFP. Większość z nich poprawiła notowania w stosunku do lat 2011–2013, chociaż niektóre państwa pogorszyły swoje wyniki. Niemniej jednak, we wszystkich państwach średnia dynamika TFP była w tym przedziale czasowym dodatnia. Tempo wzrostu TFP w Polsce w latach 2014–2016 wyniosło $1,0\%$ – prawie tyle samo jak we wcześniejszym okresie 2011–2013. Pięć państw UE11 osiągnęło wyższe stopy wzrostu TFP niż Polska w latach 2014–2016: Rumunia ($2,8\%$), Słowenia ($2,4\%$), Czechy ($1,6\%$) oraz Łotwa i Bułgaria ($1,2\%$). Słowacja, Chorwacja, Litwa, Węgry i Estonia zanotowały tempa zmian TFP między $0,7\%$ a $0,1\%$.

W 2017 r. nastąpiło dalsze przyspieszenie tempa wzrostu łącznej produktywności czynników wytwórczych w grupie UE11 (choć niektóre kraje pogorszyły swoje notowania w zakresie dynamiki TFP w porównaniu z latami 2014–2016). W czołówce znów znalazły się państwa bałtyckie i Polska. Polska zanotowała stopę wzrostu TFP wynoszącą $1,7\%$ rocznie w 2017 r. (tyle samo co Węgry) i z tym wynikiem osiągnęła 5. miejsce (*ex aequo* z Węgrami). Wyższe w porównaniu z Polską stopy wzrostu produktywności osiągnęły kraje bałtyckie i Rumunia: Łotwa ($3,5\%$), Rumunia ($2,8\%$), Litwa ($2,4\%$) i Estonia ($2,3\%$). Z kolei niższe tempa zmian TFP wystąpiły w Słowenii ($1,6\%$), Chorwacji ($1,5\%$), Czechach ($1,4\%$), na Słowacji ($1,1\%$) i w Bułgarii ($0,7\%$).

Jeśli chodzi o wkłady TFP we wzrost gospodarczy, to wartości liczbowe dla badanego okresu są wysoce zaburzone, co wynika m.in. z tego, że dodatnia dynamika TFP w okresie występowania recesji oznacza ujemny wkład TFP we wzrost gospodarczy (przykładem jest Chorwacja w 2011 r.), a z kolei gdy występuje silne spowolnienie

gospodarcze i tempo wzrostu PKB jest bliskie 0%, to kilkuprocentowe zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych przekładają się na kilkutyśięczne wkłady TFP we wzrost gospodarczy. Niemniej jednak, można wyznaczyć pewne trendy i prawidłowości na podstawie zagregowanych wyników dla całego okresu.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 9.3, procentowe wkłady TFP we wzrost gospodarczy kształtowały się w większości krajów (bez Czech i Bułgarii) na poziomie 28–85% w okresie 2008–2017. Jest to potwierdzeniem istotnej roli TFP we wzroście gospodarczym analizowanych krajów w latach ich członkostwa w Unii. W Polsce wkład TFP we wzrost PKB wyniósł przeciętnie 28% w latach 2008–2017.

Warto dodać na zakończenie, iż badania nad dekompozycją wzrostu gospodarczego i szacunkami TFP dla Polski przeprowadzili także inni polscy autorzy (pominając cytowane już nasze badania)². Na przykład Florczak i Welfe [2000] oraz Welfe [2001] obliczyli TFP w Polsce w latach 1982–2000 na podstawie standardowego rachunku wzrostu z uwzględnieniem dwóch czynników produkcji: pracy i kapitału rzeczowego (maszyn i urządzeń lub środków trwałych ogółem). W ich badaniu elastyczność produkcji względem środków trwałych, czyli udział wynagrodzenia kapitału rzeczowego w dochodzie, jest kalibrowana na poziomie 0,5 lub estymowana na podstawie funkcji produkcji. W innym badaniu Welfego [2003], autor szacował TFP dla Polski w latach 1986–2000 przy wykorzystaniu różnych alternatywnych wartości udziału wynagrodzenia kapitału rzeczowego w dochodzie (od 0,25 do 0,7). Z kolei Florczak [2011] szacował metodą Wharton wartości TFP oczyszczone z krótkookresowych wahań popytowych dla Polski w latach 1970–2008, a następnie badał determinanty łącznej produktywności czynników wytwórczych. Szacunki TFP dla Polski przeprowadzili także m.in.: Zienkowski [2001], Rapacki [2002], Piątkowski [2004] oraz Ptaszyńska [2006]. Roszkowska [2005] oraz Tokarski, Roszkowska i Gajewski [2005] wykonali rachunek wzrostu dla województw w Polsce. Zielińska-Głębocka [2004] oszacowała TFP dla 100 gałęzi przemysłu w Polsce, Ciołek i Umiński [2007] obliczyli tempo wzrostu TFP w polskich przedsiębiorstwach krajowych i zagranicznych, zaś Doebeli i Kolasa [2005] wykorzystali metodę dekompozycji indeksowej (*index number decomposition*) w rachunku wzrostu dla Polski, Czech i Węgier.

² Z uwagi na ograniczenia objętościowe nie opisywano dokładnie wyników zawartych w tych pracach.

Wnioski

Wyniki wskazują, że zmiany produktywności odegrały znaczącą rolę we wzroście gospodarczym Polski i innych krajów UE11. W Polsce średnie tempo wzrostu TFP wyniosło 1,1% rocznie w latach 2008–2017, co stanowiło najlepszy wynik w grupie UE11. Kryzys globalny negatywnie wpłynął na dynamikę TFP, co spowodowało, że wiele państw Europy Środkowo-Wschodniej zanotowało ujemne stopy wzrostu produktywności w skali całego okresu 2008–2017. Tempo powrotu na ścieżki wzrostu gospodarczego sprzed kryzysu będzie determinować dalsze zmiany w dynamice łącznej produktywności czynników wytwórczych.

Wzrost TFP w Polsce należy interpretować jako poprawę konkurencyjności polskiej gospodarki. Większa wydajność czynników wytwórczych oznacza wzrost efektywności gospodarowania i lepszą pozycję konkurencyjną w otoczeniu międzynarodowym. W szczególności należy podkreślić, że uzyskane przez Polskę najwyższe tempo wzrostu TFP w całej grupie UE11 w latach 2008–2017 implikuje, że pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki mierzona dynamiką łącznej produktywności czynników wytwórczych, zwiększyła się w największym stopniu wśród nowych krajów członkowskich Wspólnoty w ciągu ostatnich 10 lat.

Bibliografia

- Abramovitz, M. (1956). Resource and Output Trends in the United States since 1870. *American Economic Review*, 46, 5–23.
- Barton, G.T., Cooper. M.R. (1948). Relation of Agricultural Production to Inputs. *Review of Economics and Statistics*, 30, 117–126.
- Ciołek, D., Umiński. S. (2007). Transfer technologii przez zagranicznych inwestorów. *Ekonomista*, 2, 221–234.
- Doebeli, B., Kolasa. M. (2005). Rola zmian cen dóbr handlowych we wzroście dochodu krajowego Polski, Czech i Węgier. *Gospodarka Narodowa*, 9, 25–45.
- Florczak, W. (2011), *Ekonometryczna analiza makro-uwarunkowań wzrostu gospodarczego Polski*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”, 4/8, 75–92.
- Florczak, W., Welfe, W. (2000). Wyznaczanie potencjalnego PKB i łącznej produktywności czynników produkcji. *Gospodarka Narodowa*, 11–12, 40–55.
- Griliches, Z. (1964). Research Expenditures, Education, and the Aggregate Agricultural Production Function. *American Economic Review*, 54, 961–974.

- Griliches, Z. (1996). The Discovery of the Residual: A Historical Note. *Journal of Economic Literature*, 34, 1324–1330.
- ILO (2018). *Ilostat Database*. Pobrane z: www.ilo.org/iloostat (dostęp: 19.02.2018).
- IMF (2018). *World Economic Outlook Database, October 2017* (updated January 2018). Pobrane z: www.imf.org (dostęp: 19.02.2018).
- Johnson, D.G. (1950). The Nature of the Supply Function for Agricultural Products. *American Economic Review*, 40, 539–564.
- Jorgenson, D.W. Griliches Z. (1967). The Explanation of Productivity Change. *Review of Economic Studies*, 34, 249–283.
- Kendrick, J.W. (1956). Productivity Trends: Capital and Labor. *Review of Economics and Statistics*, 38, 248–257.
- Piątkowski, M. (2004). Wpływ technologii informacyjnych na wzrost gospodarczy i wydajność pracy w Polsce w latach 1995–2000. *Gospodarka Narodowa*, 1–2, 37–52.
- Próchniak, M. (2012). Łączna produktywność czynników wytwórczych. W: M.A. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2012. Edukacja jako czynnik konkurencyjności* (s. 198–212). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Próchniak, M. (2013). Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych. W: M.A. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2013. Wymiar krajowy i regionalny* (s. 185–212). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Próchniak, M. (2014). Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych w latach 2004–2013 a konkurencyjność polskiej gospodarki. W: M.A. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2014. Dekada członkostwa Polski w Unii Europejskiej* (s. 201–213). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Próchniak, M. (2017). Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych. W: M.A. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2017. Umiędzynarodowienie polskiej gospodarki a pozycja konkurencyjna* (s. 181–194). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Ptaszyńska, B. (2006). Wzrost gospodarczy w Polsce w latach transformacji systemowej. *Wiadomości Statystyczne*, 2, 44–53.
- Rapacki, R. (2002). *Możliwości przyspieszenia wzrostu gospodarczego w Polsce*. *Ekonomista*, 4, 469–493.
- Roszkowska, S. (2005). Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy w ujęciu wojewódzkim. *Wiadomości Statystyczne*, 4, 46–67.
- Ruttan, V.W. (1956). The Contribution of Technological Progress to Farm Output: 1950–75. *Review of Economics and Statistics*, 38, 61–69.
- Schmookler, J. (1952). The Changing Efficiency of the American Economy, 1869–1938. *Review of Economics and Statistics*, 34, 214–231.
- Solow, R.M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics*, 39, 312–320.

- Solow, R.M. (1962). Technical Progress, Capital Formation, and Economic Growth. *American Economic Review*, 52, 76–86.
- Tintner, G. (1944). A Note on the Derivation of Production Functions from Farm Records. *Econometrica*, 12, 26–34.
- Tokarski, T., Roszkowska, S., Gajewski, P. (2005). Regionalne zróżnicowanie łącznej produktywności czynników produkcji w Polsce. *Ekonomista*, 2, 215–244.
- Welfe, W. (2001). Czynniki wzrostu potencjału gospodarczego Polski. *Ekonomista*, 2, 177–200.
- Welfe, W. (2003). Łączna produktywność czynników produkcji a postęp techniczny. *Studia Ekonomiczne*, 1–2, 99–115.
- World Bank (2018). *World Development Indicators Database*. Pobrane z: databank.worldbank.org (dostęp: 19.02.2018).
- Zielińska-Głębocka, A. (2004). Analiza produktywności polskiego przemysłu. Aspekty metodyczne i empiryczne. *Ekonomista*, 3, 335–358.
- Zienkowski, L. (2001). Wydajność pracy i kapitału w Polsce. *Wiadomości Statystyczne*, 2, 36–49.

Część III

Konkurencyjność polskich miast

Konkurencyjność miast: specyfika, definicja zjawiska i determinanty

*Magdalena Kachniewska, Arkadiusz Michał Kowalski,
Ewelina Szczech-Pietkiewicz*

Pytania na temat konkurencji pomiędzy regionami i miastami do niedawna nie należały do podstawowych zagadnień badawczych w ekonomii, czy nawet w geografii ekonomicznej. Zagadnienie konkurencyjności jednostek terytorialnych jest dość nową kategorią badawczą, powstałą wraz z pogłębianiem się międzynarodowych zależności gospodarczych. Obserwacja procesów i decyzji lokalizacyjnych w gospodarstwach funkcjonujących w zmienionych uwarunkowaniach (np. powstawanie klastrów, rozrost miast i tworzenie megamiast, pojawienie się globalnej sieci miast) wprowadziła te zagadnienia do dyskusji akademickiej i politycznej nad źródłami konkurencyjności w wymiarze regionalnym i lokalnym. Ze względu jednak na stosunkowo krótki okres trwania tej dyskusji, brak jest jednolitej definicji konkurencyjności regionu lub miasta, co więcej – nie ma nawet zgody, co do rozumienia tego zjawiska. Lukę tę wypełnia niniejsze opracowanie, uwzględniające następującą problematykę:

- definicja pojęcia konkurencyjności miasta;
- omówienie determinant konkurencyjności miast i ich typologia na podstawie cech wyszczególnionych jako specyficzne dla konkurencyjności miejskiej;
- określenie specyficznych cech konkurencyjności na poziomie miejskim, charakteryzujących konkurencyjność poziomu mezoekonomicznego.

Badanie tworzy podstawy do omówienia szczegółowych elementów i nurtów w obszarze konkurencyjności miejskiej (np. relacji z turystyką miejską, modelu *smart city*).

Konkurencyjność miast: definicja zjawiska

Koncepcja konkurencyjności jest jednym z ważniejszych obszarów badawczych we współczesnej ekonomii. W intuicyjnym ujęciu, kategoria ta jest związana

z poziomem rozwoju i strukturą ekonomiczno-społeczną gospodarki. Pojęcie konkurencyjności należy do terminów teoretycznych, co według M. Goryni [2009, s. 49–50] oznacza, że „nie jest ona znakiem żadnej konkretnej rzeczy ani osoby, ani czegokolwiek, co sobie jako rzecz albo osobę wyobrażamy, czyli nie ma desygnatów możliwych do określenia wprost”. Ponadto, koncepcja konkurencyjności jest zjawiskiem wielowymiarowym, o czym świadczy duża liczba funkcjonujących w literaturze prób zdefiniowania tego pojęcia, a także poziomów analizy: mikro-, mezo-, makro-, czy megaekonomicznego. O ile termin „konkurencyjności” jest przedmiotem bardzo wielu definicji, to z reguły odnoszą się one jednak do poziomu przedsiębiorstwa, gospodarki regionalnej lub narodowej. W literaturze sformułowano natomiast znacząco mniej definicji odnoszących się bezpośrednio do konkurencyjności miejskiej. Przegląd najważniejszych z nich został przedstawiony w tabeli 10.1.

Większość definicji konkurencyjności miejskiej przedstawionych w tabeli 10.1 koncentruje się na dwóch elementach:

- działalności przedsiębiorstw zlokalizowanych w regionie miejskim i różnorodnych czynników, które wpływają na ich przyciąganie, produktywność czy wygrywanie konkurencji z podmiotami zewnętrznymi, co znajduje odzwierciedlenie w rosnących udziałach w rynku;
- zapewnieniu wysokiego standardu życia ludności, co zdaniem M.E. Portera [2008, s. 176] jest najważniejszym celem konkurencji.

Wyodrębnienie, wykazanych powyżej, dwóch kluczowych elementów składowych definicji konkurencyjności miejskiej jest powiązane z logiką samej koncepcji konkurencyjności, w której odróżnia się zdolność konkurencyjną (*competitive ability*) od pozycji konkurencyjnej (*competitive position*). Zdolność konkurencyjna jest także zwana konkurencyjnością czynnikową, gdyż ocenia się ją na podstawie wielu czynników opisujących wielkość, strukturę i wykorzystanie zasobów produkcyjnych, system społeczno-ekonomiczny, politykę ekonomiczną oraz otoczenie gospodarcze. Wszystkie te elementy decydują o możliwościach osiągnięcia przez daną gospodarkę (miejską, regionalną lub narodową) określonej pozycji konkurencyjnej. Pozycja konkurencyjna jest z kolei zwana także konkurencyjnością wynikową, ponieważ wskazuje ona na osiągnięty poziom rozwoju społeczno-gospodarczego i znajduje odzwierciedlenie przede wszystkim w poziomie dochodów, determinujących standard życia.

Tabela 10.1. Przegląd definicji konkurencyjności miejskiej

Autor	Definicja konkurencyjności miejskiej	Kluczowe elementy
Storper, 1997, s. 264	Konkurencyjność miejska to zdolność gospodarki miejskiej do przyciągnięcia oraz utrzymania przedsiębiorstw charakteryzujących się stabilnymi lub rosnącymi udziałami w rynku, przy jednoczesnym utrzymaniu lub wzroście standardu życia osób, które w tym procesie uczestniczą. Konkurencyjność miast to nie tylko dochody firm, ale także dochód uzyskiwany przez mieszkańców	Przyciąganie i utrzymywanie firm oraz wysokie dochody i standardy życia mieszkańców
Webster, Muller, 2000, s. 1	Konkurencyjność miejska odnosi się do zdolności regionu miejskiego do produkcji i wprowadzania do obrotu produktów (towarów i usług), które charakteryzują się wysoką konkurencyjnością (niekoniecznie najniższą ceną) w porównaniu do porównywalnych produktów innych regionów miejskich. Produkcja dóbr i usług, charakteryzujących się wysoką wartością w stosunku do cen, wspiera eksport gospodarki miejskiej, czyni ją bardziej konkurencyjną, a także bezpośrednio podnosi jakość życia mieszkańców regionu miejskiego	Konkurencyjność lokalnych produktów (towarów i usług), przyczyniająca się do podnoszenia jakości życia mieszkańców
Kostiainen, 2002	Zdolność do przyciągania informacji, technologii, kapitału, kultury, ludzi i organizacji, które są ważne dla regionu, a wraz z nią, zdolność do utrzymania i poprawy jakości życia i wysokiego standardu życia mieszkańców, jak również zdolność do tworzenia innowacyjnego środowiska operacyjnego, w którym przedsiębiorstwa mogą rozwijać swoją konkurencyjność	Zdolność do przyciągania czynników produkcji oraz tworzenie lokalnego środowiska innowacyjnego (<i>innovative milieu</i>)
Pengfei, Qinghu, 2006, s. 1	Konkurencyjność miejska odnosi się przede wszystkim do zdolności miasta do szybszego tworzenia bogactwa z wykorzystaniem mniejszych zasobów niż inne miasta i zapewnienia dobrobytu w procesie konkurencji i rozwoju	Tworzenie bogactwa, efektywne wykorzystanie zasobów i zapewnienie dobrobytu
Sinkienė, 2009, s. 5	Zdolność ludności miasta do utrzymania wysokiej pozycji konkurencyjnej na określonym obszarze (rynku) wśród innych miast tego samego typu i dążących do podobnych celów, poprzez oszczędzanie zasobów i poprawę dobrostanu mieszkańców jako rezultatu zarządzania czynnikami zewnętrznymi i wewnętrznymi	Wysoka efektywność zarządzania prowadząca do konkurencyjności na danym rynku i do zapewnienia dobrobytu
Kwon, Kim, Oh, 2012, s. 178	Konkurencyjność miejska odnosi się do wzajemnych powiązań wśród przyczyn (determinant), procesu konkurencji (rywalizacji między jednostkami gospodarczymi) i jego konsekwencji (skutki na poziomie mikro- i makroekonomicznym). Konkurencyjność miasta z reguły identyfikuje się poprzez wysoki poziom jego produktywności, sukces na rynku zewnętrznym oraz wzrost dochodów lokalnych i zatrudnienia	Wysoka produktywność i zdolność do ekspansji na rynki zewnętrzne, prowadzące do tworzenia miejsc pracy i wzrostu wynagrodzeń
Ni, Kresl, 2014	Konkurencyjność miejska jest zdolnością do przyciągania czynników produkcyjnych, wykorzystywania środowiska naturalnego, rozwoju przemysłu, produkcji wyrobów, świadczenia usług, zdobywania rynku oraz tworzenia bogactwa w szybki i efektywny sposób, jak również zapewniania dobrobytu obywatelom w procesie konkurencji, kooperacji i rozwoju, w porównaniu do innych miast	Przyciąganie i efektywne wykorzystywanie czynników produkcyjnych prowadzące do bogactwa i dobrobytu mieszkańców

Źródło: opracowanie własne.

Większość zidentyfikowanych w tabeli 10.1 definicji konkurencyjności miejskiej w bezpośredni lub pośredni sposób odnosi się do produktywności jako kluczowego elementu umożliwiającego osiągnięcie wysokiej pozycji konkurencyjnej. Przykładowo, definicja Pengfei, Qinghu [2006] podkreśla znaczenie zdolności miasta do szybszego tworzenia bogactwa z wykorzystaniem mniejszych zasobów niż inne miasta. Kwon, Kim, Oh [2012] identyfikują z kolei konkurencyjność gospodarki miejskiej poprzez m.in. wysoki poziom jej produktywności, natomiast Ni, Kresl [2014] zwracają uwagę na znaczenie efektywnego wykorzystywania czynników produkcyjnych. Takie podejście posiada głębokie uzasadnienie w teoretycznych podstawach koncepcji konkurencyjności, której centralnym elementem jest właśnie produktywność, stanowiącą kluczową determinantę dobrobytu w długim okresie [Porter, 2008, s. 176]. Konkurencyjne miasto jest więc nie tylko agregatem konkurencyjnych podmiotów gospodarczych, które są w stanie maksymalizować zysk, ale to także miejsce, gdzie w sposób trwały jest utrzymywany i podnoszony standard życia mieszkańców [Szczech-Pietkiewicz, 2013, s. 36].

Przegląd definicji konkurencyjności miejskiej pozwala na identyfikację cech różnicujących podejścia poszczególnych badaczy do tego zjawiska. Niektóre definicje uwzględniają aspekt atrakcyjności inwestycyjnej regionu miejskiego, wskazując, że istotnym elementem konkurencyjności jest zdolność do przyciągnięcia:

- przedsiębiorstw, charakteryzujących się stabilnymi lub rosnącymi udziałami w rynku [Storper, 1997];
- informacji, technologii, kapitału, kultury, ludzi i organizacji [Kostiainen, 2002];
- czynników produkcyjnych [Ni, Kresl, 2014].

Warto zwrócić uwagę, że jedynie definicja Kostiainena [2002] w bezpośredni sposób odnosi się do znaczenia technologii w kształtowaniu konkurencyjności miejskiej. Nawiązuje ona także do koncepcji lokalnego środowiska innowacyjnego (*innovative milieu*), zgodnie z którą innowacyjne przedsiębiorstwa nie są niezależne lub odizolowane od środowiska, w którym funkcjonują, ale są jego produktem [Aydalot, Keeble, 1988]. Środowisko innowacyjne stanowi płaszczyznę interakcji zachodzących między zlokalizowanymi w danym obszarze podmiotami gospodarczymi oraz naukowo-badawczymi, co sprzyja procesom uczenia się i wdrażania innowacji [Maillat, 2002, s. 11].

Innym elementem niektórych definicji konkurencyjności gospodarki miejskiej jest odniesienie do jej pozycji konkurencyjnej na rynku. Webster i Muller [2000] określają to jako zdolność do produkcji i wprowadzania do obrotu produktów charakteryzujących się wysoką konkurencyjnością, podkreślając jednocześnie znaczenie wspierania

eksportu gospodarki miejskiej. Sinkiené [2009] wskazuje na utrzymanie wysokiej pozycji konkurencyjnej na określonym obszarze (rynku) wśród innych miast tego samego typu jako istotny aspekt konkurencyjności miejskiej; Kim, Oh [2012] – na sukces na rynku zewnętrznym; natomiast Ni, Kresl [2014] – na zdobywanie rynku.

Przegląd funkcjonujących w literaturze definicji konkurencyjności miejskiej i analiza tego zjawiska umożliwiła sformułowanie własnej definicji. W niniejszym opracowaniu konkurencyjność miejska oznacza zdolność gospodarki miasta do przyciągania czynników produkcji oraz osiągania wzrostu produktywności w procesie gospodarowania, czego rezultatem jest silna pozycja konkurencyjna lokalnych przedsiębiorstw na rynku krajowym i międzynarodowym, przyczyniająca się do wysokiego poziomu dochodów i standardu życia mieszkańców.

Determinanty konkurencyjności na poziomie miast

Wbrew tezie Krugmana [1994] konkurencja rozgrywa się współcześnie nie tylko pomiędzy firmami, ale także między układami terytorialnymi (państwa, regiony, miasta, gminy), które stały się tym samym pełnoprawnymi uczestnikami gry rynkowej i konkurencyjnej. W opinii przewodniczącego Komitetu Regionów UE, Luca Van den Brande'a, to właśnie „regiony i miasta zapewniają Europie rozwój i wzmacniają jej spójność i konkurencyjność”, ponieważ „[...] innowacyjność i kreatywność rodzą się w regionach i miastach, zatrudnienie i wzrost tworzone są przez regiony i miasta, solidarność i spójność społeczna budowane są w regionach i miastach. Europa staje się silniejsza dzięki miastom i regionom” [Regiony, gminy Europy 2009, s. 2]. Układy terytorialne „konkurują [...] o kapitał, w szczególności kapitał innowacyjny, który niesie znaczące efekty mnożnikowe, [...] tworzy nowe, wymagające wysokich kwalifikacji i wysoko płatne miejsca pracy” [Gorzelał, Jałowiecki, 2000]. Niestety, niedostatek badań nad konkurencyjnością miast skłania do poszukiwania analogii w zakresie konkurencyjności na poziomie regionów. Jest to podejście tym bardziej zasadne, że definicje konkurencyjności w wymiarze miejskim są zazwyczaj zbliżone pod względem merytorycznym do opisów konkurencyjności regionalnej. Podobne są też w obu przypadkach czynniki konkurencyjności – choć warto zaznaczyć, że w wielu opracowaniach efekty (wyniki), czyli przejawy konkurencyjności miast/regionów, są utożsamiane z ich determinantami.

Liczne definicje konkurencyjności w wymiarze układów terytorialnych [Porter, 1990; Storper, 1997; Begg, 1999] kładą nacisk na dwa aspekty konkurencyjności

miast/regionów: działalność firm (wymiar ekonomiczny) oraz standard życia mieszkańców miast (wymiar społeczny). Sprzężenia zwrotne między tymi wymiarami są oczywiste: uwarunkowania ekonomiczne przekładają się wprost na warunki bytowe (w tym na jakość życia), a standard życia determinuje chociażby przedsiębiorczość i produktywność mieszkańców. Podejście to jest rozpowszechnione także w analizie rankingów miast konkurencyjnych, w których wskaźniki ekonomiczne i mierniki jakości życia mieszkańców są traktowane jako równorzędne elementy oceny.

Kompetencje władzy centralnej przekazywane na poziom samorządów lokalnych i regionalnych umożliwiają im prowadzenie własnej polityki gospodarczej, w znacznym stopniu autonomicznej względem polityki narodowej. Regiony są znacznie lepiej przystosowane do ustanawiania lokalnych więzi między przedsiębiorstwami a ośrodkami naukowymi i badawczymi oraz do czerpania korzyści z dobrych praktyk i określenia podmiotów, z którymi mogą efektywnie współpracować [Borowiec, 2005, s. 42]. Są podmiotami, które wykorzystując tkwiący w ich zasobach potencjał, kreują zarówno własny rozwój, jak również tworzą system relacji interregionalnych, które dotyczą rozwoju całego kraju [Barcik, 2008, s. 87]. Ponadto poprzez kształtowanie warunków życia i rozwoju społecznego decydują o innowacyjności i produktywności mieszkańców.

Konkurencyjność regionów jest zjawiskiem wieloaspektowym, ponieważ działające jednocześnie na różnych poziomach przestrzennych różnorodne czynniki wpływają na poziom ich rozwoju. W najbardziej ogólnym ujęciu kreatywność układów przestrzennych jest określana jako zdolność przystosowywania się do zmieniających się warunków, pod kątem utrzymania lub poprawy ich pozycji w toczącym się między regionami współzawodnictwie [Klasik, Kuźnik, 2001]. Ogólny poziom społeczno-ekonomicznego rozwoju danego regionu zależy od poziomu rozwoju jego potencjałów cząstkowych: ekonomicznego, społecznego, kulturowego, środowiskowego, intelektualnego bądź innowacyjnego [Falkowski, 2006, s. 19].

Takie podejście do źródeł konkurencyjności miasta jest wynikiem założenia, że produktywność nie jest celem polityki konkurencji, lecz środkiem do podnoszenia standardu. Aby mówić o mieście konkurencyjnym, nie wystarczy uwzględnić działania z obszaru przedsiębiorczości, innowacyjności i efektywności mechanizmów rynkowych, a więc służących zwiększeniu produktywności i rentowności działalności gospodarczej [Bossak, Bieńkowski, 2004, s. 20]. Nawiązując do koncepcji konkurencyjności regionu, należy uwzględnić takie elementy jak: poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, jego dynamikę i kierunki, a także racjonalne i efektywne wykorzystanie i rozwijanie endogenicznych czynników. Do podstawowych czynni-

ków, które decydują o poziomie konkurencyjności układu przestrzennego Falkowski [2006, s. 19–20] zalicza: położenie geograficzne i zasoby środowiska naturalnego, strukturę regionalnej gospodarki, kapitał ludzki, poziom innowacyjności gospodarki, stan infrastruktury technicznej i społecznej, umiejętności tworzenia sieci współpracy z partnerami krajowymi i zagranicznymi oraz działalność badawczo-rozwojową.

W podobnym duchu Huggins, Davies [2006, s. 1] uzależniają konkurencyjność regionu od jego zdolności przewidywania i umiejętności skutecznego przystosowywania się zarówno do wyzwań zewnętrznych, jak i wewnętrznych (społecznych i ekonomicznych), przy jednoczesnej zdolności dostarczania nowych szans ekonomicznych (w tym możliwości wysokiej jakości pracy). Kuciński [1998, s. 19] twierdzi, że regiony są konkurencyjne, gdy charakteryzują się ekonomicznymi, społecznymi i technicznymi warunkami, umożliwiającymi i jednocześnie wymuszającymi wysoką jakość produkcji, efektywność firm, wdrażanie nowych technologii, wzrost wydajności pracy oraz szybką rynkową realizację produktów.

We współczesnej gospodarce, zdaniem Gorzelaka i Jałowickiego [1998, s. 29], przewagę konkurencyjną uzyskuje region: 1) łatwo dostępny za pomocą szybkich, niezawodnych i elastycznych środków transportu; 2) mający bogate zaplecze naukowo-badawcze; 3) posiadający zasoby pracy legitymujące się wysokimi kwalifikacjami; 4) oferujący korzystne warunki życia (w tym bogate środowisko kulturalne); 5) posiadający dobrze rozwinięte zaplecze usług okołobiznesowych. Za ważne czynniki konkurencyjności regionów uznaje się także: nowoczesność i różnorodność gospodarki regionalnej, jakość zagospodarowania przestrzennego (wyrażającą się w występowaniu szeroko pojętego ładu przestrzennego i rozwiniętej infrastruktury) oraz instytucje i kapitał społeczny, organizację społeczną regionu [Sokołowicz, 2008, s. 11].

Dualne (ekonomiczno-społeczne) podejście do kwestii konkurencyjności układów terytorialnych (miast, regionów) przyjmują także Komisja Europejska [Regiony..., 2009] i OECD [2006]. W myśl tego założenia zbiorowość nawet wysoko konkurencyjnych firm nie przesądza o przewadze konkurencyjnej miasta, o ile nie towarzyszy mu utrzymywany i podnoszony standard życia mieszkańców. Zgodnie z takim podejściem, czynniki uznane przez Komisję Europejską za istotne dla konkurencyjności w wymiarze regionalnym, mieszczą się w trzech grupach, z których każda odpowiada tradycyjnie rozumianym korzyściom aglomeracji [A Study on the Factors of Regional Competitiveness, 2002–2003, s. 2–32]:

- infrastruktura i dostępność (zewnętrzna i wewnętrzna) miasta, w tym: system dróg samochodowych, kolejowych oraz transport powietrzny, infrastruktura technologiczna i infrastruktura wiedzy (jednostki edukacyjne), jakość lokalizacji,

czyli mieszkalnictwo, otoczenie naturalne, instytucje kulturalne, poziom bezpieczeństwa;

- zasoby i ludzie, pozostający pod wpływem trendów demograficznych (migracja wykwalifikowanych pracowników, różnorodność) oraz dostępność pracowników wysoko wykwalifikowanych;
- otoczenie przedsiębiorstw, w tym: kultura organizacyjna i kultura biznesu, bariery wejścia, podejście do ryzyka, poziom koncentracji branżowej, internacjonalizacji i innowacyjności (mierzonej np. liczbą patentów, poziomem nakładów na B + R, liczbą jednostek naukowo-badawczych, poziomem komercjalizacji badań), jakość otoczenia instytucjonalnego, dostępność kapitału, poziom specjalizacji i charakter konkurencji.

Warto zauważyć, że wymienione czynniki także oddziałują wzajemnie na siebie na zasadzie sprzężeń zwrotnych: sprawny i rozbudowany system rozwiązań transportowych może np. wpływać na ograniczenie wykluczenia społecznego, innowacyjność przedsiębiorstw jest pochodną jakości kapitału ludzkiego, a jednocześnie polityka zatrudnienia warunkuje jakość życia i pracy.

Zgodnie z wcześniejszą typologią w każdej z trzech wymienionych powyżej grup czynników można wskazać takie, które sprzyjają efektywnej działalności firm i te, które wpływają na podnoszenie standardów życia. W pierwszej grupie znajdują się koszty pracy i pozapracowe koszty prowadzenia działalności gospodarczej oraz koszty transportu, polityka podatkowa, jakość uregulowań prawnych dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej i ogólny klimat dla przedsiębiorczości. Jakość życia kształtowana jest natomiast przez system rozwiązań transportowych i komunikacyjnych (dostępność geograficzna, ekonomiczna, informacyjna), stan mieszkalnictwa, poziom systemu opieki zdrowotnej i szkolnictwa wszystkich szczebli, stan jakości środowiska naturalnego (w tym czystość powietrza, dostępność dobrej jakości wody pitnej, obecność terenów zielonych) i wreszcie poprzez ogólną atrakcyjność życia, do której zaliczyć należy ofertę kulturalną, rekreacyjną, piękno krajobrazu (naturalne elementy środowiska, architektura miasta) oraz inne udogodnienia.

W literaturze można też znaleźć nieco inny podział czynników konkurencyjności, wyróżniający aspekty związane z działalnością przedsiębiorstw oraz – wyraźnie wyodrębnione – czynniki cechujące układy terytorialne (miasta, regiony). Według takiego podziału produktywność przedsiębiorstw oraz ich polityka zatrudnienia, wpływająca na jakość życia w mieście, stanowią pierwszy filar konkurencyjności (poziom mikro), a polityki miasta związane z podnoszeniem ich atrakcyjności – drugi filar (poziom mezo). Wydaje się jednak, że taki sposób podziału (konkurencja pomiędzy firmami

działającymi w analizowanym obszarze oraz konkurencja pomiędzy samymi jednostkami terytorialnymi) jest współcześnie zbyt zawężający. Z jednej strony pomija wielokrotnie podnoszoną kwestię synergii i sprzężeń zwrotnych, z drugiej niejako zwalnia przedsiębiorców z poczucia odpowiedzialności za stan konkurencyjności miasta, a władze lokalne – z konieczności zachowania postawy przedsiębiorczej, która współcześnie coraz rzadziej jest oczekiwana wyłącznie od jednostek biznesowych. Tymczasem, zgodnie z podejściem OECD [OECD, 2006], miasta – wzorem przedsiębiorstw – konkurują o pozyskanie i utrzymanie mobilnych czynników produkcji, w tym wysokiej jakości pracy i kapitału poprzez zachowanie optymalnej proporcji czynników lokalizacji (powierzchnie zielone, dostępne cenowo tereny mieszkalne, system infrastruktury społecznej itd.). Oznacza to, że miasto staje się uczestnikiem gry rynkowej, nierzadko nawet w opozycji do przedsiębiorców lokalnych, w przypadku, kiedy ich ekspansja zagraża zachowaniu owej optymalnej proporcji czynników lokalizacji. Gorzelak i Jałowiecki piszą wprost, że miasta przestają być jednostkami subsydiującymi – stają się jednostkami przedsiębiorczymi [2000, s. 16].

Przedsiębiorcza funkcja miast jest w pewnej mierze skutkiem procesu aglomeracji, o którym wspomina m.in. Porter [1990; 1996]. Rozbudowana infrastruktura, komunikacja, dostęp do czynników produkcji i rynków sprzyjają tworzeniu puli korzyści, określanych jako korzyści klastra (koncentracja wiedzy, instytucji, stymulujący wpływ bezpośredniej konkurencji, istnienie wyspecjalizowanego popytu). Porter zwraca też uwagę, że klastry odnoszące międzynarodowe sukcesy, są zazwyczaj zlokalizowane w miastach, co sprawia, że znaczenie władz regionalnych/lokalnych może w niektórych przypadkach okazać się większe niż władz państwowych, szczególnie w obszarze tworzenia kwalifikacji i wpływu na wskaźniki rozwoju i innowacyjności, które zachowują – nawet w dobie globalizacji – silnie lokalny charakter [Porter, 1990, s. 622].

Systematycznie rośnie też rola i znaczenie miast dla wdrażania polityki zrównoważonego rozwoju (na poziomie regionalnym, krajowym i międzynarodowym). Podejście to zakłada spojrzenie długofalowe i strategiczne (w tym perspektywę zmian demograficznych i środowiska naturalnego, zagadnienie ryzyka, korzyści i zagrożenia skali itp.). Miasta są postrzegane jako główni sprawcy zaburzeń równowagi gospodarczej, społecznej i ekologicznej, ale też coraz częściej mogą wywierać faktyczny wpływ na jej przywrócenie. Tzw. karta lipska, przyjęta w 2007 r. wraz z agendą terytorialną, poświęca sporo uwagi tej kwestii, wskazując na wielowymiarowość działań na rzecz rozwoju miejskiego, zgodnie z koncepcją 3xP (*people, profit, planet*), obejmującą wzrost gospodarczy, równowagę społeczną i ochronę środowiska, których

zachowanie z kolei wymaga odpowiedniego podejścia do kwestii rozwoju kultury, ochrony zdrowia oraz skuteczności instytucji.

W rozważaniach nad determinantami konkurencyjności miasta nie można pominąć zagadnienia branż kreatywnych i estetyki miast, które w ostatnich latach skutecznie przesunęły się z poziomu czysto wizualnego na czoło czynników warunkujących pobudzenie konkurencyjności układów terytorialnych. Niewątpliwie wartości kulturowe, sztuka (w tym architektura miasta) wywierają istotny wpływ na elementy rozwoju społecznego (gentryfikacja, inkluzja społeczna), a w efekcie kształtują pośrednio potencjał gospodarczy i wspierają konkurencyjność całego układu przestrzennego. W myśl błyskotliwej, choć wielokrotnie już poddanej krytyce koncepcji klasy kreatywnej R. Florida [2002], konkurencyjność miasta jest głównie efektem jego zdolności do przyciągania przedstawicieli klasy kreatywnej. Koncepcja Floridy wiąże się z pojęciem branż kreatywnych, rozwijających się od końca XX w., czyli wszelkich działań, które biorą się z indywidualnej kreatywności oraz talentu, i które mają zarazem potencjał kreowania bogactwa a także zatrudnienia poprzez wytwarzanie i wykorzystywanie praw własności intelektualnej. Florida skupia się głównie na ludziach, przedstawicielach klasy kreatywnej (lekarzach, prawnikach, menedżerach wysokiego szczebla, politykach, artystach, przedstawicielach branży nowych technologii oraz urzędnikach, odpowiedzialnych za opracowywanie modeli strategicznych, które mają na celu zaprojektowanie zmian w przyszłości) zakładając, że pomimo zróżnicowanego zatrudnienia, osoby kreatywne potrzebują podobnych bodźców, które pobudzają ten czynnik w ich codziennej pracy. Są to doznania estetyczne, kontakt ze sztuką i kulturą, wymiana myśli z innymi ludźmi, możliwość swobodnego przemieszczania się i wyrażania swoich spostrzeżeń. Stąd też proponowana przez niego koncepcja rozwoju miast i lokalnych społeczności, według której lokalizacja czy infrastruktura nie decyduje o długofalowym i skutecznym rozwoju danego miejsca w takim stopniu, jak jego profil społeczny. Dla rozwoju tak rozumianej kreatywności potrzebne jest wypełnienie tzw. reguły 3xT (talent, technologia, tolerancja).

Aczkolwiek efektowna koncepcja Floridy nie wytrzymała próby czasu, chociażby z powodu ignorowania faktu istnienia i potrzeb mniej kreatywnej części społeczeństwa. Ponadto, Florida skoncentrował się wyłącznie na względach i efektach natury ekonomicznej, pomijał zaś fakt, że na rozwoju miast skorzystają tylko nieliczni „kreatywni”. Z pola widzenia zniknęły rodziny i stwarzanie im dogodnych warunków do życia oraz potrzeby osób starszych, które nabierają szczególnego znaczenia w dobie *silvering economy*. Praktyka pokazała także, że tzw. sohoizacja (od ubogiej dzielnicy Soho w Nowym Jorku, która przeistoczyła się w kultową dzielnicę

modele i luksusowych loftów) skutkuje pogłębiającą się nierównością społeczną i wykluczeniem osób biednych i emigrantów, podobnie jak źle prowadzona gentryfikacja sprzyja wypychaniu mniej zamożnych i gorzej wykształconych mieszkańców na odległe peryferia miast, pogłębiając ich izolację społeczną i ekonomiczną. Czas pokazał, że otwarta na różnorodność (w tym kulturową i narodową) koncepcja Floridy, paradoksalnie może sprzyjać pogłębieniu izolacji niektórych grup społecznych. Do złożoności tych zagadnień odnosi się zresztą wspomniana już karta lipska, wskazująca na zagrożenia wynikające ze zmian demograficznych, narastającego wykluczenia społecznego i problemów mieszkaniowych. Ważnym wkładem Floridy w rozwój nauki o konkurencyjności miast pozostaje jednak koncepcja miasta kreatywnego (również obecna w karcie lipskiej), sprzyjającego tworzeniu centrów wiedzy i innowacji.

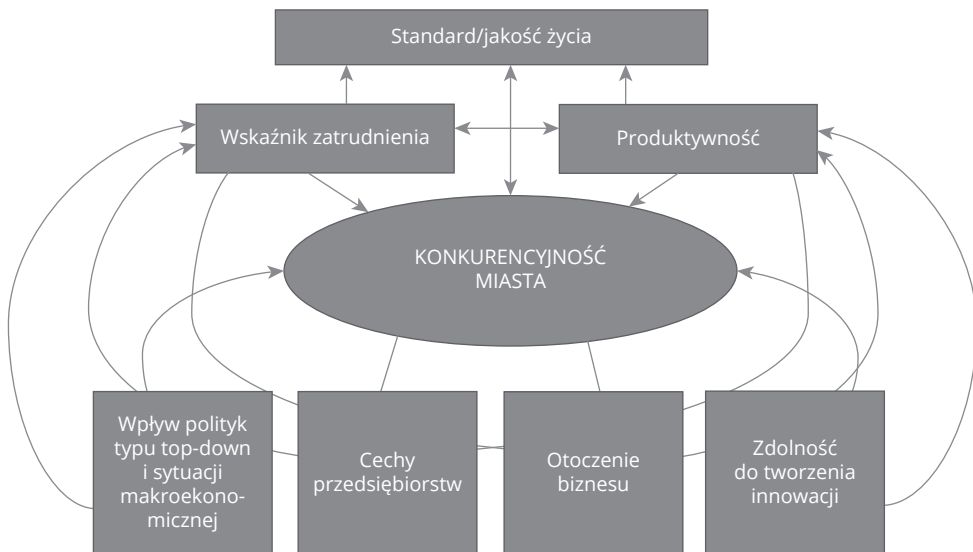
Nie ulega też wątpliwości, że miasto kreatywne stanowi ośrodek sprzyjający lokalizacji działalności gospodarczej, szczególnie w przypadku przedsiębiorstw, których rozwój wymaga dostępności wysokokwalifikowanej kadry menedżerskiej i przedstawicieli nowych zawodów. Warunki, jakie miasta tworzą dla prowadzenia działalności gospodarczej są bowiem istotnym czynnikiem określającym konkurencyjność firm. Jeśli warunki są niekorzystne, to prowadzą do upadku firmy albo też do jej relokacji do miejsc atrakcyjniejszych – w obu przypadkach dany układ terytorialny/miasto ponosi określoną stratę fizyczną (miejsca pracy): ekonomiczną i wizerunkową. Z drugiej strony, firmy o znacznej swobodzie lokalizacji osiedlają się tam, gdzie mogą znaleźć optymalne warunki, a firmy o szczególnie wysokim potencjale innowacyjnym – tworzące miejsca pracy wysokiej jakości i przynoszące znaczne dochody wynikające z „renty nowości” – mają w tym zakresie szczególnie wysokie wymagania [Gorzelał, Jałowiecki, 2000].

Konieczność wykorzystania szans przy jednoczesnym ograniczeniu zagrożeń, akcentuje również Begg [1999], analizując czynniki wpływające na konkurencyjność miasta. W odróżnieniu od większości opracowań poświęconych regionom, model Beggia odnosi się wprost do obszarów miejskich, a ponadto wskazuje na złożoność wzajemnych relacji między wymienionymi czynnikami (rysunek 10.1). Begg akcentuje fakt, że wielkie miasta pozostają najsilniejszymi ogniwami układu przestrzennego jako centra życia naukowego, akademickiego, siedziby instytucji finansowych i wyspecjalizowanych usług.

Dynamiczny charakter modelu Beggia jest wynikiem licznych współzależności między poszczególnymi determinantami konkurencyjności. Co więcej dynamika ta oznacza, że niektóre czynniki mogą być wzajemnie sprzeczne, a zależności między

nimi podlegają zmianom w czasie. Nie można też zapominać, że konkurencyjność miasta zachowując charakter mezoekonomiczny, jest silnie zależna od uwarunkowań na poziomie makro (regulacje prawne, otoczenie polityczne, społeczne, niektóre aspekty gospodarcze – np. polityka pieniężna) i mikro (działalność organizacji, w tym podmiotów biznesu).

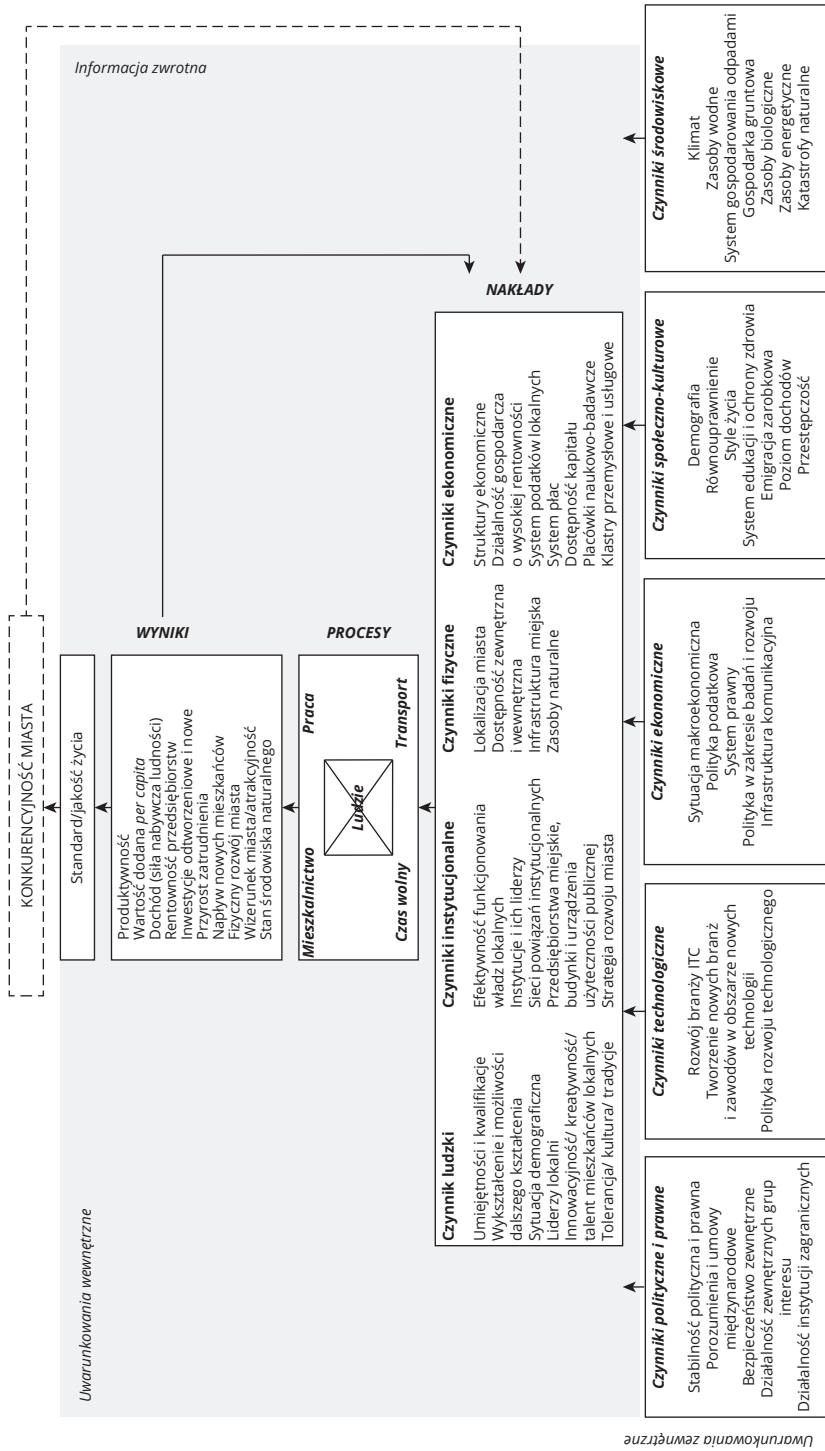
Rysunek 10.1. Model konkurencyjności miasta według I. Begg



Źródło: I. Begg [1999, s. 802].

W modelu zwraca uwagę równorzędne traktowanie poziomu zatrudnienia i produktywności dla konkurencyjności miasta. W tej kwestii Begg zajmuje bardzo europejskie stanowisko (w odróżnieniu od podejścia amerykańskiego akcentującego znaczenie produktywności), co wskazuje na powiązanie kwestii ekonomicznych i jakości życia, tak często akcentowane w dokumentach unijnych (np. piramida konkurencyjności [European Commission, 1997]). Jak kilkakrotnie podkreślano, wskaźniki te (zatrudnienia i produktywności) są ze sobą nierozzerwalnie związane, ponieważ miasta o najkorzystniejszych warunkach życia (charakteryzowanych przez środowisko naturalne, infrastrukturę społeczną czy szeroko rozumianą atrakcyjność życia) stanowią magnes dla potencjalnych mieszkańców, a tym samym służą zwiększeniu i poprawie jakości podaży pracy. W efekcie firmy rozpoczynające działalność w takich miastach, zyskują dostęp do lepszych rynków pracy, co przekłada się na ich efektywność.

Rysunek 10.2. Model konkurencyjności miasta według koncepcji miasta otwartego



Źródło: Sinkiené (2009, s. 1–12).

Na bazie modelu Begga został opracowany także bardziej rozbudowany model konkurencyjności miasta (rysunek 10.2). Sinkienė [2009] na jego podstawie dokonała oceny konkurencyjności miast litewskich, przyjmując jako punkt wyjścia koncepcję miasta otwartego. Wartością proponowanego przez nią modelu jest wyodrębnienie czynników endogenicznych (nakładów), które na skutek udziału w procesach wewnętrznych pozwalają osiągnąć określony poziom wyników, zasilających w kolejnym cyklu struktury miasta na wzór nakładów pierwotnych. W ten sposób model Sinkienė w pewnej mierze rozstrzyga wątpliwości dotyczące ścisłego podziału na determinanty i wyniki procesów miejskich w myśl założenia, że każdy kolejny cykl procesowy odbywa się na wyższym poziomie niż poprzedni (układ spiralny, a nie tylko kołowy).

Nierozstrzygnięta jednak pozostaje kwestia dysekononii skali, która w wielkich metropoliach może prowadzić do załamania tak definiowanego cyklu poprzez znaczące obniżenie jakości życia (zatłoczenie, zanieczyszczenie powietrza, hałas, nadmierne tempo życia) a nawet problemy natury gospodarczej (zbyt mała chłonność rynku wewnętrznego, silny wzrost cen nieruchomości, rosnące koszty pracy itd.). Nie do końca jest przekonujący także podział na czynniki wewnętrzne i zewnętrzne. Wiele z tych ostatnich (np. czynniki technologiczne czy środowiskowe) może powstawać lub ulegać rozwinięciu w wyniku procesów wewnętrznych. W szczególności dysfunkcje ekologiczne należy w dużej mierze przypisywać właśnie organizmom miejskim i trudno wówczas uznać je za czynnik zewnętrzny.

Pomimo powyższych wątpliwości, należy uznać model miasta otwartego za interesującą próbę analizy czynników konkurencyjności miejskiej – nawet jeżeli przypisanie poszczególnych determinant do określonych grupy czynników wydaje się dyskusyjne, to ważnym dokonaniem pozostaje ich zdiagnozowanie i uwzględnienie ich roli w tworzeniu potencjału konkurencyjnego miasta.

Poszukując czynników konkurencyjności miast, warto także zwrócić uwagę na stosunek polityki (na poziomie makro) do kwestii tworzenia warunków, sprzyjających poprawie potencjału rozwojowego miast. Strategie konkurencyjne, obierane przez miasta w Polsce, nie są koordynowane na szczeblu centralnym, nie istnieje też żadna polityka miejska pozwalająca na całościowe spojrzenie na rozwój miejski w Polsce czy też opracowanie programów rozwojowych łączących całą sieć krajową. Nieliczne analizy konkurencyjności polskich miast (warto wspomnieć *Raport PwC* na temat wielkich miast Polski z 2006 r.) uwzględniają przewagi konkurencyjne pojedynczych miast. Jedynie w niewielkim stopniu lukę tę usiłuje zapełnić krajowa strategia rozwoju regionalnego, zachowująca jednak dość postulatyczny charakter. Katalog czynników konkurencyjności regionu, opracowany na jej potrzeby, w pewnej mierze

znajduje jednak zastosowanie w warunkach miejskich. Obejmuje on trzy zasadnicze grupy czynników (gospodarcze, społeczne i ekologiczne) oraz definiuje źródła czynników konkurencyjności regionu na poziomie endogenicznym, regionalnym, państwowym oraz wspólnotowym (polityka strukturalna i polityka spójności UE). Niektóre z wymienionych w tym katalogu czynników budzą jednak pewne kontrowersje, np. na ile korzystna struktura demograficzna społeczności regionalnej jest determinantą a na ile skutkiem konkurencyjności miasta/regionu, jeśli przyjąć, że układy terytorialne właśnie konkurują o młodych, kreatywnych, wykwalifikowanych i wykształconych mieszkańców?

Warto natomiast wspomnieć o czynnikach, które w Polsce zdają się szczególnie niedomagać, a które stały się elementem polityki strukturalnej UE. Należą do nich: aktywne wsparcie oddolnych obywatelskich inicjatyw; inwestycje w systemy szkolenia i rozwój kapitału ludzkiego; bezpośrednie inwestycje i doradztwo dla przedsiębiorstw sektora MSP; finansowanie działalności innowacyjnej, transferu innowacji pomiędzy ośrodkami naukowo-badawczymi a biznesem; inwestycje w infrastrukturę komunikacyjną i rozwój społeczeństwa informacyjnego. Katalog ten pomija niestety aspekt mikroekonomiczny i czynniki związane z działalnością przedsiębiorstw. Tymczasem bez aktywnej polityki władz lokalnych w zakresie kosztów pracy, wynajmu lokali pod działalność biznesową oraz kosztów transportu czy ogólnego klimatu dla przedsiębiorczości, trudno pozyskać inwestorów.

Brak spojrzenia mikroekonomicznego jest zresztą także wadą rankingów konkurencyjności, które bazują prawie wyłącznie na danych ilustrujących system miejski jako całość, bez dokładniejszej analizy wkładu poszczególnych przedsiębiorstw. O ile w przypadku małych jednostek biznesowych takie podejście ma swoje uzasadnienie (efekty ich działania wynikają z pewnej synergii i w razie zmiany lokalizacji firmy mogą nie zostać powtórzone, a ponadto relokacja niewielkiej jednostki może pozostać niedostrzeżona w skali miasta), o tyle duże firmy i siedziby korporacji mogą decydować o sukcesie/porażce miasta w skali regionu, kraju a nawet w skali globalnej. Nie można też zapominać o społecznym wymiarze działalności przedsiębiorstw. Standard życia jest zależny bowiem od polityki zatrudnienia i płac poszczególnych przedsiębiorców. Ponadto tak jak miasta (władze miejskie) są coraz silniej zmuszone reprezentować postawę przedsiębiorczą, tak i przedsiębiorcy z poziomu jednostek czysto biznesowych coraz częściej angażują się (choćby ze względów wizerunkowych) w działalność odzwierciedlającą poziom ich odpowiedzialności społecznej. Należy wreszcie pamiętać, że takie czynniki jak transport, budownictwo (w tym mieszkalne), system szkolnictwa, oferta kulturalna i rekreacyjna również

coraz częściej stanowią wynik przedsiębiorczości i działalności biznesowej, choć całkowite ich scedowanie na sektor komercyjny i mogłoby pociągać za sobą skutki społeczne i spadek konkurencyjności miasta.

Specyfika konkurencyjności na poziomie miasta

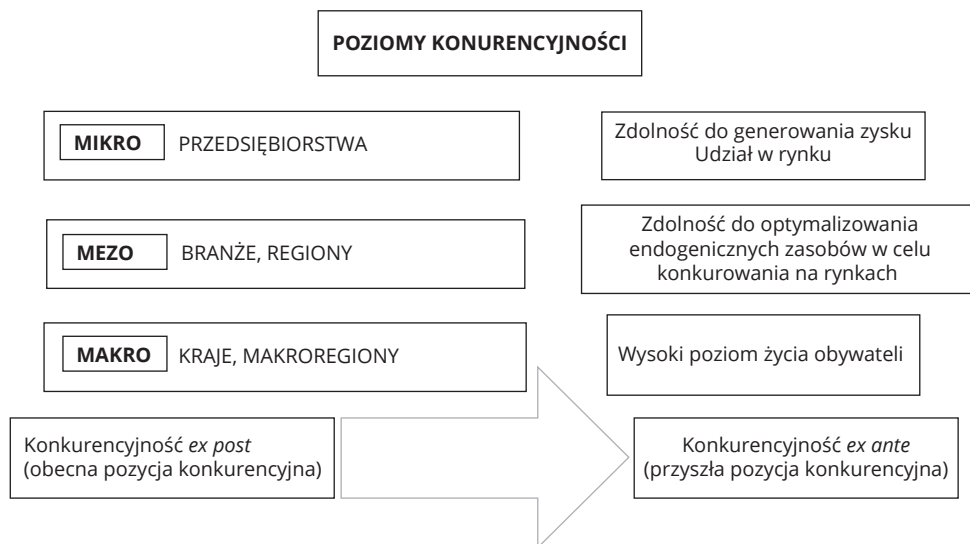
Przyjęcie wskazanych powyżej ram definicyjnych pozwala na rozważenie specyfiki konkurencji i konkurowania na poziomie miast. Wraz z założeniem, że gospodarki faktycznie są jednostkami konkurującymi, można uznać, że konkurencyjność miast jest konkurencyjnością poziomu mezoekonomicznego, a więc znajduje się pomiędzy przedsiębiorstwami (poziom mikroekonomiczny) a gospodarkami narodowymi (poziom makroekonomiczny). Poziom taki można i należy wyróżnić nie tylko ze względu na wzrost znaczenia miast w gospodarce globalnej, ale także na skutek przenoszenia instrumentów konkurencji w wymiarze terytorialnym na poziom miast i regionów.

Koncepcyjne ujęcie konkurencyjności poziomu mezoekonomicznego zaproponowali E. Łąźniewska i M. Gorynia [2012]. W modelu tym (rysunek 10.3), regiony – podobnie jak branże – za pomocą strategii konkurencyjnej zmieniają (podnoszą) swoją pozycję konkurencyjną, optymalizując wykorzystanie własnych zasobów endogenicznych; konkurując także na rynkach. Przyjmując bardziej instytucjonalne podejście do analizy konkurencyjności, można jednak uznać, że konkurencja miast ma więcej wspólnego z celem wskazanym w tej koncepcji dla krajów i makroregionów, tj. że miasta stosują strategię konkurencyjności po to, aby uzyskać wysoki dobrobyt i poziom życia mieszkańców. Z drugiej jednak strony, miasta nie konkurują dokładnie tak, jak robią to gospodarki narodowe. Wyróżnia je nie tylko wielkość gospodarki, ale przede wszystkim instrumentarium oraz większa, niż w przypadku krajów, możliwość bezpośredniej konkurencji między sobą. Wydaje się zatem, że w analizie konkurencyjności warto wyróżnić poziom mezoekonomiczny, który odpowiadać będzie miastom lub regionom.

Specyfika konkurencyjności miast wynika głównie z ich charakterystycznej pozycji w gospodarce. Z jednej strony, nie są to jednostki całkowicie niezależne, podlegają wielu politykom oraz działaniom planowanym i realizowanym ze szczebla centralnego. Z drugiej strony, siła gospodarcza miast wzrasta nie tylko na skutek wzrostu populacji zasiedlających obszary miejskie. Już obecnie produkt krajowy brutto (PKB) Tokio jest porównywalny z PKB całej Kanady, Nowego Jorku – z PKB

Hiszpanii, a PKB wytwarzane na obszarze Londynu jest większe niż całej Szwajcarii lub Szwecji. Prognozuje się, że do 2025 r., 600 największych miast świata będzie generować 60% wzrostu globalnego PKB [Dobbs i in., 2011].

Rysunek 10.3. Konkurencyjność w odniesieniu do skali, czasu i efektu



Źródło: Łązniewska, Gorynia [2012, s. 27].

W analizach prowadzonych w tym rozdziale, przyjęto założenie, że miasto konkurencyjne to nie tylko takie, którego jednostki gospodarcze są w stanie maksymalizować zysk. Produktywność nie jest celem polityki konkurencji, a środkiem do podnoszenia standardu życia. Niemniej konkurencja między miastami istnieje, choć dotyczy raczej inwestycji, kapitału ludzkiego, turystyki czy wydarzeń kulturalnych i sportowych. Czasem konkurencja przyjmuje formę bardzo jawną, np. w przypadku konkurowania o goszczenie wydarzeń bądź inwestycji infrastrukturalnych; czasami zaś jest bardziej subtelna, np. w przypadku tworzenia wysokiej jakości życia mieszkańców. To połączenie form oddziaływania – jawnych, jednoznacznie świadczących o konkurencji, konieczności współpracy w sieciach miast oraz długofalowych, związanych z dobrobytem i czynnikami jakościowymi – również wpływa na specyfikę konkurencyjności poziomu mezoekonomicznego, rozumianego jako poziom miast i regionów.

Cechy wyróżniające konkurencyjność miejską wiążą się zatem również z brakiem możliwości wykorzystania tradycyjnych instrumentów, takich jak polityka handlowa

lub polityka monetarna, gdyż zarezerwowane są one dla gospodarek narodowych i ugrupowań ponadnarodowych. Ponadto instrumenty z zakresu polityki gospodarczej, które miasto faktycznie może wykorzystać, również przyjmują odmienną formę. I tak np. większa efektywność wykorzystania zasobów pracy nie może być uzyskana przez zmniejszenie zatrudnienia, gdyż jest to sprzeczne z celami konkurencyjności miasta. Strategia konkurencyjna, czyli przekształcanie endogenicznych zasobów w zdolność konkurencyjną, przybiera zatem bardziej formę polityki rozwoju niż polityki wzrostu. Jednocześnie, konkurencyjność miejska jest nadal wielkością relatywną, a więc określaną w odniesieniu do innych jednostek.

Kolejną specyficzną cechą konkurencyjności miast jest dualny charakter interesariuszy. Działania mające na celu podniesienie konkurencyjności są skierowane jednocześnie do mieszkańców i firm znajdujących się na terytorium miasta oraz do potencjalnych mieszkańców, turystów i firm spoza miasta. A zatem wszystkie polityki, których celem jest podniesienie atrakcyjności miasta, muszą uwzględnić te dwie odrębne i często dość odmiennie grupy z różnymi potrzebami i oczekiwaniami.

Specyfika konkurencyjności na poziomie miasta wynika, z jednej strony, z rosnącego znaczenia gospodarczego miast i zwiększającej się populacji, zamieszkującej obszary miejskie. Ponadto postępujące oddziaływanie miast na gospodarkę globalną (np. w ramach globalnej sieci miast), tworzy nowe możliwości dla konkurencyjności tych jednostek terytorialnych. Jednocześnie konkurencja pomiędzy miastami odbywa się z wykorzystaniem odmiennego instrumentarium i ma służyć realizacji specyficznych celów. Zatem cechy, które pozwalają wyróżnić koncepcyjnie konkurencyjność miejską spośród innych zjawisk to:

- brak możliwości bankructwa jako mechanizmu selekcji najbardziej efektywnych jednostek; jakkolwiek jednostkowe przypadki bankructwa miasta są znane (np. Detroit), to generalnie istnieją mechanizmy zabezpieczające jednostki terytorialne przed taką sytuacją (np. wprowadzenie zarządu komisarycznego);
- celem działalności nie jest maksymalizacja zysku: miasta podnoszą swoją konkurencyjność w celu zwiększenia poziomu dobrobytu mieszkańców i polepszenia warunków funkcjonowania przedsiębiorstw;
- konkurencyjność miasta jest pojęciem relatywnym, poziom konkurencyjności określa się w odniesieniu do innych miast. Relatywność jest cechą charakterystyczną dla konkurencyjności w ogóle, niemniej na poziomie miast wynik konkurencji jest często widoczny lepiej niż na poziomie gospodarek narodowych, ze względu na większą swobodę przepływu czynników produkcji w ramach jednego kraju. Z drugiej strony, konkurencyjność jednego miasta nie oznacza porażki

innego, gdyż miasta działają w ramach sieci, a ich relacje mają charakter bardziej kooperatywny niż konkurencyjny;

- stabilna liczba konkurentów: nowe ośrodki miejskie formują się relatywnie rzadko;
- zarząd miasta nie wpływa na wszystkie działania i zjawiska realizowane w obszarze miasta: jest ono poddane także działaniom oraz politykom planowanym i realizowanym z poziomu krajowego, co wpływa na ograniczenie możliwości realizacji własnej strategii konkurencyjnej;
- konkurencja między miastami ma wymiar krajowy i międzynarodowy: konkurują one ze sobą bez względu na granice administracyjne krajów;
- zakres środków dostępnych jako instrumenty wzmacniania konkurencyjności jest mniejszy na poziomie lokalnym (np. brak jest polityki pieniężnej);
- charakterystyczna dla konkurencyjności miejskiej jest konieczność harmonijnego połączenia interesów mieszkańców i przedsiębiorców oraz interesu publicznego i prywatnego. Duża liczba interesariuszy, odmienne (sprzeczne miejscami) potrzeby oraz różnorodność celów komplikuje proces zarządzania miastem i jego relacje z otoczeniem.

Konkurencyjność na poziomie miast jest zagadnieniem, który wzbudza coraz większe zainteresowanie badaczy. Wskazane w niniejszym rozdziale cechy specyficzne tego zjawiska pozwalają stwierdzić, że jest to zagadnienie badawcze o dużym potencjale nie tylko ze względu na aktualność przedmiotu rozważań, ale również na wyjątkowo interesujący charakter powiązań, które obserwujemy. Mimo obszernej już literatury na temat rozwoju miast, wyjątkowość każdego z obszarów powoduje, że niemal niemożliwe do zastosowania są w danym mieście praktyki sprawdzone gdzie indziej. Dotyczy to również strategii konkurencyjności miasta, która dostosowana musi być nie tylko do zasobów i warunków, ale także do oczekiwań swoich głównych interesariuszy, tj. mieszkańców i przedsiębiorstw.

Bibliografia

- A Study on the Factors of Regional Competitiveness, A draft final report for the European Commission, Directorate-General regional Policy, 2002–2003, 2–32.*
- Aydalot, P., Keeble, D. (1988). High technology industry and innovative environments in Europe: An Overview. W: P. Aydalot, D. Keeble (Ed.), *High technology industry and innovative environments: The European experience*. London-New York: Routledge, 7–21.

- Barcik, A. (2008). Rozwój regionalny na tle polityki Unii Europejskiej w dobie globalizacji. W: R. Barcik (red.), *Nowoczesne kierunki w rozwoju lokalnym i regionalnym*. Bielsko-Biała: Akademia Techniczno-Humanistyczna.
- Begg, I. (1999). Cities and Competitiveness, *Urban Studies*, 36, 795–809.
- Borowiec, J. (2005). Wpływ integracji europejskiej na rozwój regionalny i konkurencyjność regionów. W: Z. Ziolo (red.), *Uwarunkowania rozwoju i konkurencyjności regionów*. Kraków–Rzeszów: Akademia Pedagogiczna w Krakowie.
- Bossak, J.W., Bieńkowski, W. (2004). *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw, wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Bronisz, U. (2013). Metody badania konkurencyjności regionów, *Studia KPZK PAN*. Warszawa: Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN.
- Dobbs, R. I in. (2011). *Urban world: mapping the economic power of cities*, McKinsey Global Institute.
- European Commission (1997). *Benchmarking the competitiveness of European industry*, COM (96) 463 final.
- Falkowski, K. (2006). Czynniki i ograniczenia konkurencyjnego rozwoju regionów przygranicznych. Ujęcie teoretyczne. W: E. Teichmann (red.), *Wschodnie pogranicze rozszerzonej Unii Europejskiej. Czynniki konkurencyjności*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Gorynia, M. (2009). Teoretyczne aspekty konkurencyjności. W: M. Gorynia, E. Łaźniewska (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności* (s. 48–66). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gorzelał, G., Jałowiecki, B. (1998). Dylematy europejskie. W: P. Buczkowski, K. Bondyra, P. Śliwa (red.), *Jaka Europa? Regionalizacja a integracja*. Poznań: Wyższa Szkoła Bankowa.
- Gorzelał, G., Jałowiecki, B. (2000). Konkurencyjność regionów. *Studia Regionalne i Lokalne*, 1.
- Huggins, R., Davies, W. (2006). *European Competitiveness Index 2006–2007*. London: Palgrave Macmillan.
- Klasik, A., Kuźnik, F. (red.). (2001). *Zarządzanie strategiczne rozwojem lokalnym i regionalnym*. Katowice: Akademia Ekonomiczna.
- Kostiainen, J., (2002), Learning and the 'Ba' in the development network of an urban region, *European Planning Studies*, 10(5), 613–631.
- Krugman, P., (1994), Competitiveness: A Dangerous Obsession, *International Affairs* 1994, 2.
- Kuciński, K. (1998). *Konkurencyjność jako zagadnienie regionalne*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Kwon, S., Kim, J., Oh, D-S. (2012). Measurement of Urban Competitiveness Based on Innovation Indicators in Six Metropolitan Cities in Korea, *World Technopolis Review* 1, 177–185.
- Łaźniewska, E., Gorynia, M. (red.). (2012). *Konkurencyjność regionalna. Koncepcje – strategie – przykłady*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Maillat, D. (2002). *Globalizacja, terytorialne systemy produkcyjne i środowiska innowacyjne, Rector's Lectures*. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Ni, P., Kresl P.K. (2014). *Global Urban Competitiveness Report (2011–2012)*. *City: Who Can Overcome the Financial Tsunami*, Beijing: Center for City and Competitiveness (CASS).
- Pengfei, N., Qinghu, H. (2006). *Comparative research on the global urban competitiveness*. Beijing: Chinese Academy for Social Sciences.
- Porter, M.E. (2008). *On Competition*, Boston: Harvard Business School.
- Regiony, gminy Europy, *Biuletyn Informacyjny Komitetu Regionów*, 2009, 63.
- Sinkienė, J. (2009). *City competitiveness: concept, factors, model*, State and Administration in a Changing World: presented papers from the 17th NISPAcee Annual Conference, May 14–16, Budva, Montenegro. New York: NISPAcee.
- Sinkienė, J. (2009). *City Competitiveness: Concept, Factors, Model*, International conference on current issues in management of business and society development. Riga, 7–9 May 2009.
- Sokołowicz, M.E. (2008). W kierunku nowej polityki regionalnej? Rozważania nad przyszłym kształtem polityki regionalnej w Polsce. W: *Polityka spójności ocena i wyzwania. Materiały z konferencji*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Storper, M. (1997). *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*. New York: Guilford.
- Szczech-Pietkiewicz, E. (2013). Miasto konkurencyjne jako koncepcja i jej realizacja w Polsce. Kraków: *Studia Humanistyczne Akademi Górniczo-Hutniczej*, 12(4), 35–52.
- Webster, D., Muller, L. (2000). *Urban Competitiveness Assessment in Developing Country Urban Regions: the Road Forward*, Paper prepared for Urban Group, INFUD, Washington: The World Bank.

Konkurencyjność i dynamika rozwoju miast w Polsce

Arkadiusz Michał Kowalski

Wstęp

Konkurencyjność miast w Polsce jest cechą wielowymiarową, na którą składa się sieć powiązanych ze sobą czynników gospodarczych, społecznych, geograficznych, politycznych i prawnych. Sama konkurencyjność jest także bardzo złożoną koncepcją, o czym świadczy duża liczba funkcjonujących w literaturze prób zdefiniowania tego pojęcia. O ile tradycyjne definicje konkurencyjności odnosiły się przede wszystkim do zmian w wydajności, z jaką gospodarka wykorzystuje swoje zasoby, to nowe podejście wykracza poza wymiar ekonomiczny. Odpowiada ono na potrzebę włączenia do pojęcia konkurencyjności aspektów społecznych oraz pewnych elementów zrównoważonego rozwoju, np. dążenia do zapewnienia równowagi społecznej oraz zrównoważonego wykorzystania środowiska naturalnego [Aiginger, Vogel, 2015; Weresa, 2015; Weresa, 2016]. Podobnie, zakres badań w ramach szeroko rozumianej geografii społecznej miast w Polsce – tak jak i w innych krajach – charakteryzuje wielka różnorodność tematyczna i metodologiczna, co wynika z tradycji interdyscyplinarnego podejścia, generującego przepływy koncepcji wyjaśniających i metodologii między różnymi dyscyplinami nauki [Węclawowicz, 2017, s. 535].

Biorąc pod uwagę zróżnicowanie i mnogość dostępnych definicji oraz podejść badawczych, celem rozdziału jest przedstawienie wybranych aspektów związanych z konkurencyjnością miast w Polsce. Punktem wyjścia analizy jest omówienie zachodzącej w ubiegłych dekadach dynamiki procesów urbanizacyjnych, które są jednym z ważniejszych wyznaczników długookresowego rozwoju społeczno-gospodarczego. Kluczową zmienną, która determinowała wybór miast do analizy konkurencyjności, jest ogólna liczba mieszkańców, gdyż określa ona znaczenie danego ośrodka dla konkurencyjności gospodarki kraju. Na tej podstawie zidentyfikowano 16 największych miast, których liczba mieszkańców przekraczała w 2015 r. 200 tys. osób. Następnie,

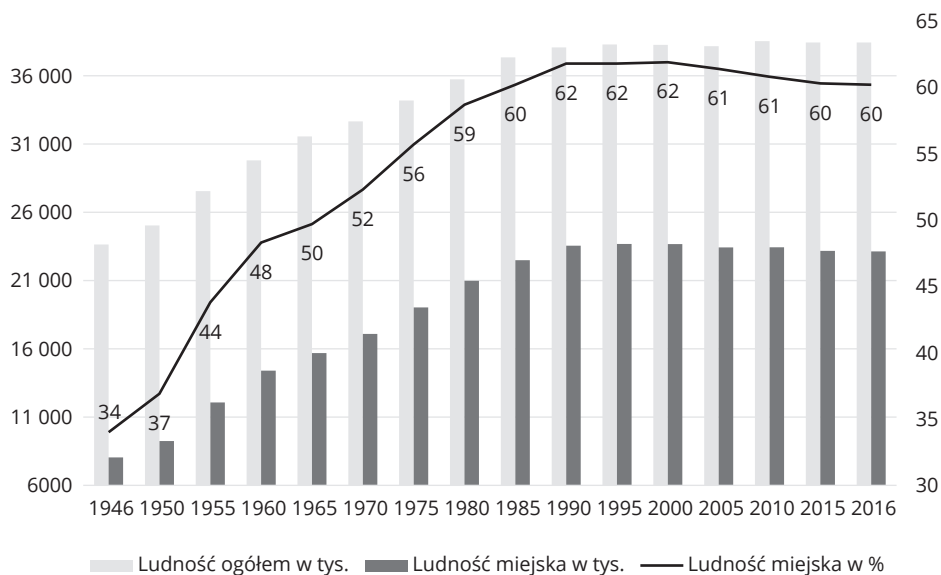
przeprowadzono analizę konkurencyjności wyselekcjonowanych 16 miast, pod kątem takich aspektów, jak: rozwój kapitału ludzkiego (za pomocą miernika dotyczącego udziału osób w wieku 25–64 lata z wykształceniem na poziomie ISCED 5–8¹ w ogólnej liczbie mieszkańców) oraz przedsiębiorczość (z wykorzystaniem takich wskaźników, jak: liczba jednostek nowo zarejestrowanych w rejestrze REGON na 10 tys. ludności oraz liczba podmiotów na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym). W rozdziale poddano także analizie konkurencyjność dochodową siedmiu największych aglomeracji miejskich w Polsce, jak również sposób zarządzania miastami o najwyższych dochodach do budżetu w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Należy jednocześnie zwrócić uwagę na występującą, w przypadku badań na poziomie miejskim, trudność z pozyskiwaniem danych statystycznych, które dla wielu wskaźników wykorzystywanych w analizach konkurencyjności krajów i regionów na poziomie NUTS2 są niedostępne dla miast, także dużych.

Procesy urbanizacyjne i podział miast w Polsce

Dokonujące się zmiany we współczesnej gospodarce światowej znajdują coraz większe odzwierciedlenie w strukturze przestrzennej państw i regionów oraz układach urbanistycznych. Ośrodki miejskie, w szczególności duże i wielkie, stanowią główne węzły struktury gospodarczej regionów i krajów. Procesy urbanizacji są nierozłącznie związane z rozwojem społeczno-ekonomicznym oraz postępowaniem technologicznym, wzajemnie się warunkując. Urbanizację można zdefiniować jako złożony proces cywilizacyjny przejawiający się w rozwoju miast – we wzroście ich liczby i wielkości oraz powiększaniu się udziału ludności miejskiej [Budner, 2008, s. 5]. W związku z powyższym, jedną z ważniejszych zmiennych świadczących o rozwoju społeczno-ekonomicznym i konkurencyjności gospodarki jest współczynnik urbanizacji, który określa udział mieszkańców miast w ogólnej liczbie ludności kraju. Ponieważ urbanizacja jest procesem, który należy rozpatrywać w długim horyzoncie czasowym, na wykresie 11.1 przedstawiono dane statystyczne dla współczynnika urbanizacji w Polsce od 1946 r.

¹ W Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Kształcenia (*International Standard Classification of Education*, ISCED) wyróżnia się 8 poziomów, z czego ISCED 5 to studia krótkiego cyklu, ISCED 6 to studia licencjackie lub ich odpowiedniki, ISCED 7 to studia magisterskie lub ich odpowiedniki, a ISCED 8 to studia doktoranckie lub ich odpowiedniki.

Wykres 11.1. Ludność i współczynnik urbanizacji w Polsce w latach 1946–2016



Źródło: Główny Urząd Statystyczny [2017].

Po II wojnie światowej do połowy lat 90. XX w. następowało w Polsce stopniowe zwiększanie się liczby mieszkańców miast i ich udział w ogólnej populacji, z ok. 8 mln w 1946 r. (34% ludności kraju) do ponad 23 mln w 1995 r. (62% ludności kraju). Po 1995 r. nieznacznie, ale sukcesywnie rosła natomiast liczba ludności zamieszkałej na obszarach wiejskich. Zjawisko to wynika przede wszystkim z postępującego od 2000 r. kierunku przemieszczeń ludności z miast do wsi, najczęściej do gmin podmiejskich skupionych wokół dużych miast.

Zgodnie z *Koncepcją Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030* [Rada Ministrów, 2011], przyjęto podział miast na:

- ośrodki o podstawowym znaczeniu dla systemu osadniczego kraju i jego gospodarki: Warszawa, Kraków, Gdańsk, Gdynia, Wrocław, Poznań, Katowice (aglomeracja górnośląska), Łódź, Szczecin, Bydgoszcz z Toruniem i Lublin. Miasta te, z wyjątkiem Bydgoszczy, Torunia i Lublina, są wymieniane w opracowaniach dotyczących europejskiej polityki przestrzennej jako tzw. MEGA, wśród 72 największych ośrodków miejskich Unii Europejskiej;
- pozostałe ośrodki wojewódzkie, pełniące oprócz funkcji regionalnych także wiele funkcji o znaczeniu krajowym: Białystok, Gorzów Wielkopolski, Kielce, Olsztyn, Opole, Rzeszów, Zielona Góra;

- ośrodki regionalne (niebędące stolicami województw i liczące przeważnie od 100 do 300 tys. mieszkańców): Częstochowa, Radom, Bielsko-Biała, Rybnik, Płock, Elbląg, Wałbrzych, Włocławek, Tarnów, Kalisz z Ostrowem Wielkopolskim, Koszalin, Legnica, Grudziądz, Słupsk;
- ośrodki subregionalne, wśród których wyróżniają się podgrupy stanowiące dawne miasta wojewódzkie oraz ośrodki przemysłowe; miasta tych zbiorów wykazują znaczne zróżnicowanie pod względem stanu gospodarki i infrastruktury, jednak ich pozycja w systemie osadniczym jest stabilna;
- pozostałe ośrodki lokalne (w tym miasta powiatowe), które mają ważne znaczenie w zakresie funkcji sektora publicznego na poziomie lokalnym, stymulują rozwój usług i wytwórczości oraz stabilizują społeczności lokalne.

Dane dotyczące liczby miast w Polsce w wyszczególnionych powyżej kategoriach zostały przedstawione w tabeli 11.1.

Tabela 11.1. Porównanie poszczególnych kategorii funkcjonalnych miast pod względem wybranych zmiennych

		Miasta – kategoria				Ogółem
		Wojewódzkie	Regionalne	Subregionalne	Lokalne	
Liczba analizowanych miast		18	30	56	809	913
Udział danej kategorii miast w:	całkowitej liczbie ludności miast	19,2	10,7	9,5	60,6	100,0%
	całkowitej liczbie pracujących w miastach	22,0	10,0	8,0	60,0	100,0%
	całkowitej liczbie firm w miastach	43,0	14,0	11,0	32,0	100,0%
	liczbie podmiotów high-tech w miastach	54,1	12,6	9,2	24,1	100,0%

Źródło: Dej [2016].

Analiza przedstawionych w tabeli 11.1 wskaźników wskazuje na występowanie istotnych zróżnicowań między miastami poszczególnych kategorii. Najmniej liczebna grupa miast wojewódzkich, zamieszkiwanych przez 19,2% ludności kraju, koncentruje największy potencjał rozwojowy, wyrażony m.in. udziałem w całkowitej liczbie przedsiębiorstw w miastach (42,8%), w tym podmiotów gospodarczych o wysokim poziomie zaawansowania technologicznego (54,1%). Dane te potwierdzają obserwacje o koncentracji przestrzennej rozwoju gospodarczego we współczesnej gospodarce, co sprzyja miastom jako biegunom wzrostu. Koncepcja biegunów wzrostu, sformułowana przez francuskiego ekonomistę F. Perroux [1964], wyodrębnia sektorowe

i terytorialne bieguny wzrostu, w których następuje koncentracja działalności gospodarczej. Powoduje to, że rozwój gospodarczy posiada charakter spolaryzowany, co oznacza, że niektóre lokalizacje wykazują szybsze tempo rozwoju w porównaniu do całej gospodarki. Właściwością bieguna wzrostu jest to, że staje się on źródłem impulsów rozwojowych do innych obszarów, co dokonuje się przez tzw. efekty rozprzestrzeniania (*spread effects, trickling down effects*), z których najważniejszy dotyczy rozprzestrzeniania wiedzy i innowacji [Kowalski, 2013, s. 61]. Konkurencyjność Polski jest więc w znacznym stopniu zdeterminowana przez to, czy duże ośrodki miejskie, w tym metropolie, są w stanie osiągnąć samopodtrzymujący się wzrost oparty na czynnikach endogenicznych i egzogenicznych, a następnie od tego, czy oddziałują na szersze regiony zaplecza, a więc czy staną się ośrodkami dyfuzji wiedzy na otoczenie [Domański, 2006, s. 204]. Takie spojrzenie na procesy rozwojowe wpisuje się w zjawisko metropolizacji, definiowanej przez B. Jałowieckiego [1999] jako proces przejmowania przez niektóre wielkie miasta funkcji kierowniczych w zarządzaniu gospodarką postindustrialną w skali ponadnarodowej.

Demografia polskich miast

Jednym z podstawowych czynników wewnętrznych wpływających na potencjał konkurencyjności miasta jest jego struktura demograficzna i związane z nią trendy. Wśród nich na szczególną uwagę zasługuje ogólna liczba mieszkańców miasta, gdyż determinuje ona rozmiar rynku dla funkcjonujących w mieście przedsiębiorstw, potencjał demograficzny, a także wskazuje na stopień rozwoju infrastruktury w ośrodku miejskim. Duże miasta, w szczególności metropolie, pełnią nie tylko funkcję biegunów wzrostu i centrów życia gospodarczego, ale również są centrami kulturowymi oraz ośrodkami największej aktywności naukowej, edukacyjnej i artystycznej. Ze-stawienie 16 największych miast polskich, których liczba mieszkańców przekraczała w 2015 r. 200 tys., wraz ze zmianami wielkości populacji poszczególnych miejscowości w latach 1990–2015, przedstawiono w tabeli 11.2.

W Polsce największym pod względem liczby ludności jest miasto stołeczne Warszawa, w którym w 2015 r. mieszkało 1 744 351 osób. W pierwszej dziesiątce najbardziej zaludnionych miast Polski znalazły się również, w kolejności malejącej: Kraków, Łódź, Wrocław, Poznań, Gdańsk, Szczecin, Bydgoszcz, Lublin i Katowice. Wśród miast zamieszkiwanych przez ponad 200 tys. osób, trzy są zlokalizowane w województwie śląskim (Katowice, Częstochowa i Sosnowiec) oraz po dwa w województwach:

mazowieckim (Warszawa i Radom), pomorskim (Gdański i Gdynia), kujawsko-pomorskim (Bydgoszcz i Toruń) oraz po jednym w województwach: małopolskim (Kraków), łódzkim (Łódź), dolnośląskim (Wrocław), wielkopolskim (Poznań), zachodniopomorskim (Szczecin), lubelskim (Lublin) i podlaskim (Białystok). Trend wzrostowy miał miejsce w Warszawie, której ludność wzrosła z 1 656 tys. w 1990 r. do 1 744 tys. w 2015 r. (wzrost o 5,3%), a także w Krakowie, Białymstoku oraz w Toruniu. Mieszkańców przybyło więc w miastach największych i najbardziej atrakcyjnych z punktu widzenia rynku pracy (Warszawa i Kraków), albo w stolicach regionów relatywnie młodych demograficznie, nie posiadających w pobliżu konkurencyjnych ośrodków miejskich (Białystok). W innych miastach, zamieszkiwanych przez powyżej 200 tys. osób, miał miejsce spadek liczby ludności pomiędzy latami 1990–2015, przy czym w przypadku Wrocławia i Gdańska trend ten uległ odwróceniu po 2000 r.

Tabela 11.2. Największe miasta pod względem liczby ludności (w tys.) wraz z dynamiką zmian w latach 1990–2015

L.p.	Miasto	1990	2000	2010	2015	Zmiany pomiędzy poszczególnymi latami a 2015 rokiem (w %)		
						1990	2000	2010
1	Warszawa	1656	1610	1720	1744	5,3	8,3	1,4
2	Kraków	751	742	757	761	1,3	2,6	0,5
3	Łódź	848	793	737	700	-17,5	-11,7	-5,0
4	Wrocław	643	634	633	636	-1,1	0,3	0,5
5	Poznań	590	575	552	542	-8,1	-5,7	-1,8
6	Gdańsk	465	457	457	462	-0,6	1,1	1,1
7	Szczecin	413	416	406	406	-1,7	-2,4	0,0
8	Bydgoszcz	382	384	356	356	-6,8	-7,3	0,0
9	Lublin	351	356	348	341	-2,8	-4,2	-2,0
10	Katowice	367	340	307	300	-18,3	-11,8	-2,3
11	Białystok	271	286	295	296	9,2	3,5	0,3
12	Gdynia	252	255	247	247	-2,0	-3,1	0,0
13	Częstochowa	258	256	238	228	-11,6	-10,9	-4,2
14	Radom	229	231	223	216	-5,7	-6,5	-3,1
15	Sosnowiec	259	241	218	207	-20,1	-14,1	-5,0
16	Toruń	202	204	205	203	0,5	-0,5	-1,0

Źródło: opracowanie własne na danych z GUS [1994; 2002; 2011], oraz GUS, Statystyka regionalna [<https://stat.gov.pl/statystyka-regionalna>].

Proces zmniejszania się liczby ludności dotyczył w największym stopniu miast, które przed latami 90. XX w. były typowymi monokulturami przemysłowymi, specjalizującymi się w przemyśle ciężkim (np. ośrodki miejskie w województwie śląskim) czy włókiennictwie (Łódź). Miasta i regiony ze schyłkowymi gałęziami przemysłu odgrywały niegdyś wiodącą rolę w rozwoju gospodarczym, jednak wraz ze zmianą globalnych trendów i warunków produkcji, doświadczają trudności strukturalnych. Ten typ miast charakteryzuje się zazwyczaj nieodpowiednią infrastrukturą i poważnymi problemami występującymi na terenie starych okręgów przemysłowych, nieprzystosowanych do nowoczesnych wymogów i rozwiązań technologicznych.

Kapitał ludzki w miastach w Polsce

Umiejętna polityka w zakresie edukacji i kształtowania programów nauczania przynosi pozytywne efekty w postaci zwiększonej produktywności i aktywności ekonomicznej mieszkańców miast, a pośrednio wpływa na strukturę lokalnego popytu. W obliczu rozwoju nowoczesnych przemysłów, takich jak przemysł elektroniczny, informatyczny lub farmaceutyczny, istnieje szczególna potrzeba wysoko wykwalifikowanej siły roboczej i sprawnego środowiska biznesowego. W tabeli 11.3 przedstawiono dane dotyczące udziału osób w wieku 25–64 lata z wykształceniem na poziomie ISCED 5–8 w ogólnej liczbie ludności miast (w których w 2015 r. zamieszkiwało ponad 200 tys. osób).

Zgodnie z danymi z tabeli 11.3 miastami z największym udziałem osób w wieku 25–64 lata z wykształceniem na poziomie ISCED 5–8 w ogólnej liczbie ludności miast były: Warszawa (45,5%) oraz Kraków (39,3%). Są to jednocześnie największe miasta w Polsce oraz najbardziej atrakcyjne z punktu widzenia rynku pracy. Znaczenie wysokiej jakości kapitału ludzkiego dla konkurencyjności miast wiąże się ze wzrastającym od kilku dekad popytem na pracowników wykwalifikowanych w relacji do pracowników niewykwalifikowanych. Trend ten jest jedną z najważniejszych przyczyn relatywnego wzrostu płac pracowników wykwalifikowanych w stosunku do płac pracowników z małymi umiejętnościami zawodowymi. Jednym ze sposobów wyjaśnienia tego zjawiska jest hipoteza SBTC (*skill-biased technological change hypothesis*), zgodnie z którą rewolucja technologiczna, a w szczególności rozwój technologii komunikacyjnych i informacyjnych (*information and communication technologies, ICT*) powodują zwiększanie się różnic w produktywności między pracownikami wykwalifikowanymi i niewykwalifikowanymi [Chusseau, Dumont, Heller, 2008].

Tabela 11.3. Dane dotyczące udziału osób w wieku 25–64 lata z wykształceniem na poziomie ISCED 5–8 w ogólnej liczbie ludności miast

L.p.	Miasto	Udział ludności ISCED 5–8 (w %)
1	Warszawa	45,5
2	Kraków	39,3
3	Lublin	38,1
4	Poznań	37,3
5	Wrocław	36,8
6	Białystok	33,8
7	Gdańsk	33,4
8	Gdynia	33,3
9	Szczecin	32,3
10	Katowice	29,4
11	Łódź	28,2
12	Radom	28,1
13	Toruń	28,1
14	Częstochowa	27,7
15	Bydgoszcz	27,6
16	Sosnowiec	22,6

Źródło: Eurostat Statistics Database.

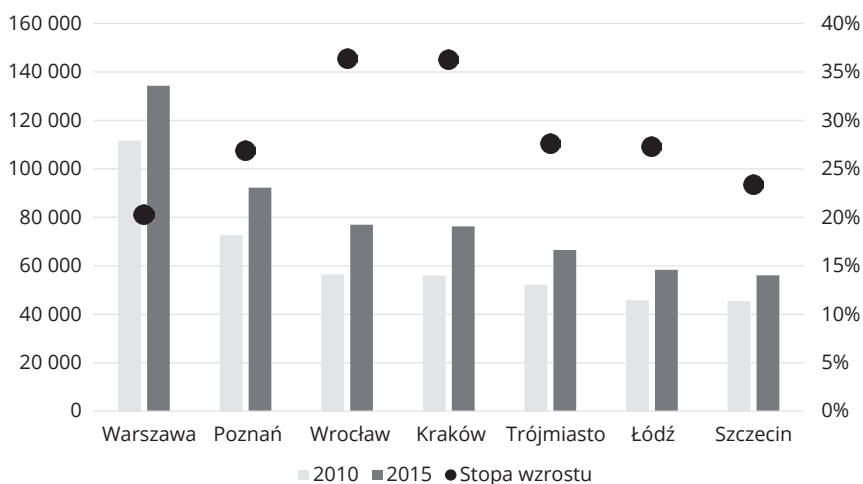
Konkurencyjność dochodowa miast w Polsce

Jednym z ważniejszych wymiarów pozycji konkurencyjnej gospodarki jest konkurencyjność dochodowa (*income competitiveness*), która może być mierzona za pomocą PKB *per capita*. Wartości tego wskaźnika dla siedmiu największych miast w Polsce w latach 2010 i 2015 zostały przedstawione na wykresie 11.2.

Zgodnie z danymi przedstawionymi na wykresie 11.2, wśród największych miast w Polsce, najwyższy poziom PKB na jednego mieszkańca jest osiągnięty w Warszawie (134 302 PLN w 2015 roku). Zdecydowanie w tyle pozostają inne duże miasta, takie jak: Poznań (92 232 PLN), Wrocław (76 975 PLN), Kraków (76 283 PLN) oraz Trójmiasto (66 564 PLN; dane dla samego Gdańska nie są dostępne). Pozostałe analizowane miasta utrzymywały poziom PKB *per capita* w 2015 r. poniżej 60 tys. PLN – w Łodzi wyniósł on 58 374 PLN, natomiast w Szczecinie 56 091 PLN. Największą dynamikę wzrostu PKB na jednego mieszkańca odnotowano z kolei dla Wrocławia, w którym stopa wzrostu tego miernika między 2010 a 2015 r. wyniosła 36,33%. Na

kolejnych miejscach uplasowały się: Kraków (36,29%), Trójmiasto (27,61%), Łódź (27,35%), Poznań (26,93%) oraz Szczecin (23,37%). Pomimo, że stopa wzrostu PKB *per capita* Warszawy w latach 2010–2015 była w analizowanej grupie najniższa, miasto stołeczne utrzymało ogromną przewagę nad pozostałymi ośrodkami miejskimi, choć dystans ten uległ nieznacznemu zmniejszeniu.

Wykres 11.2. PKB *per capita* w siedmiu największych miastach w Polsce w latach 2010–2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2012; 2017b].

Przedsiębiorczość w miastach w Polsce

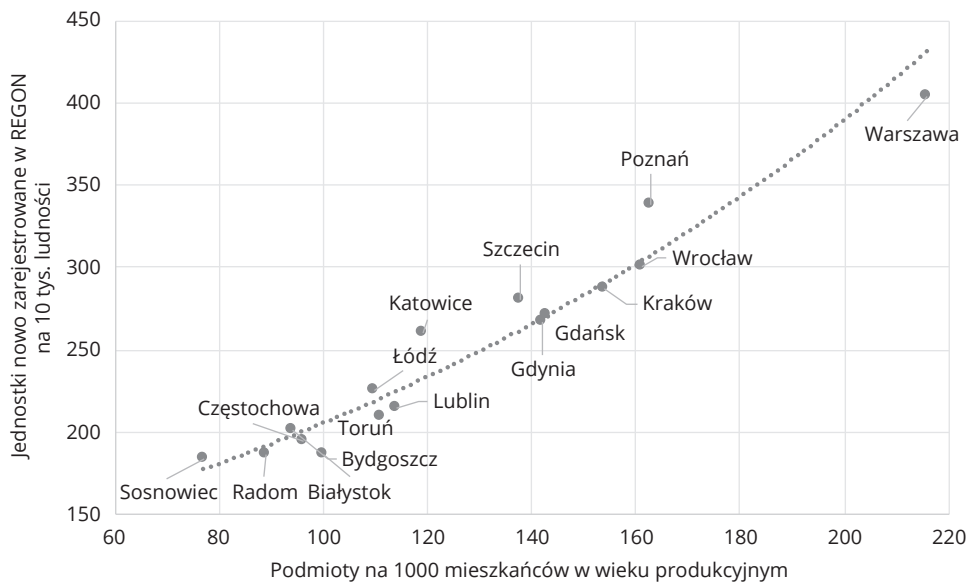
Ważnym wyznacznikiem dynamiki rozwoju gospodarczego miasta, a zarazem konkurencyjności, jest przedsiębiorczość [Matoga, 2013, s.144]. Podobnie jak w przypadku konkurencyjności, również w przypadku przedsiębiorczości trudno o jednoznaczną definicję. Przyjęto, że jedną z miar przedsiębiorczości miejskiej może być liczba zarejestrowanych na terenie miasta przedsiębiorstw przypadająca na określoną grupę mieszkańców w wieku produkcyjnym [Dej, 2016, s. 18–19]. Dane dotyczące w 2016 r. relacji między jednostkami nowo zarejestrowanymi w 16 największych miastach w Polsce a podmiotami na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym zostały przedstawione na wykresie 11.3.

Z wykresu 11.3 wynika, że istnieje pozytywna korelacja m.in. pomiędzy wskaźnikami poziomu przedsiębiorczości a dynamiką powstawania nowych przedsiębiorstw.

Wśród miast zamieszkiwanych przez powyżej 200 tys. osób, najczęściej jednostek nowo zarejestrowanych w rejestrze REGON na 10 tys. ludności (216 jednostek), jak i największą liczbę podmiotów na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym (404 podmioty) odnotowano w Warszawie. Pod względem obydwu zmiennych drugie miejsce zajął Wrocław (odpowiednio: 161 i 300 podmiotów), a na kolejnym znalazł się Poznań (163 i 339 jednostek). Należy zwrócić uwagę w omawianym zestawieniu na zbliżone miejsce miast zlokalizowanych w małej odległości:

- Gdańsk (143 jednostki nowo zarejestrowane w rejestrze REGON na 10 tys. ludności i 271 podmiotów na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym) oraz Gdynia (odpowiednio 142 i 268 podmiotów);
- Toruń (111 jednostek nowo zarejestrowanych w rejestrze REGON na 10 tys. ludności i 210 podmiotów na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym) oraz Bydgoszcz (odpowiednio 94 i 201 podmiotów).

Wykres 11.3. Jednostki nowo zarejestrowane w REGON na 10 tys. ludności w stosunku do liczby podmiotów na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym w 2016 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Lokalnych (BDL) Głównego Urzędu Statystycznego.

Powyzsza obserwacja świadczy o skłonności do integracji sąsiadujących ze sobą ośrodków miejskich, które w niektórych przypadkach przekształcają się w bipolarne lub wielocentrowe układy przestrzenne o znaczeniu ponadregionalnym, a czasami

nawet – w obszary metropolitalne. Trend ten wpisuje się w procesy silnej polaryzacji i zróżnicowania szans rozwoju dużego zbioru miast oraz tworzenia się mniej lub bardziej złożonych zespołów miejskich. Należy jednak zwrócić uwagę, że bipolarność układu aglomeracji nie zawsze wykształca się w przypadku dwóch ośrodków miejskich o podobnym poziomie konkurencyjności. Przykładem jest występująca w Polsce tzw. strefa środkowa, obejmująca aglomerację łódzką i warszawską [Kudłacz, Markowski, 2001]. Dane z wykresu 11.3 potwierdzają znacząco różny poziom przedsiębiorczości w tych miastach, wyrażony w liczbie jednostek nowo zarejestrowanych w rejestrze REGON na 10 tys. ludności (216 jednostek w Warszawie i 110 w Łodzi), jak i liczbie podmiotów na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym (404 podmioty w Warszawie i 226 w Łodzi).

Administracja i sposób zarządzania miastem

Administracja lokalna oraz sposób zarządzania miastem, a także wynikająca z prowadzonej polityki sytuacja finansów publicznych jednostki terytorialnej, są kolejnymi ważnymi elementami przewagi konkurencyjnej miasta [Szczech-Pietkiewicz, 2010, s.129]. Z efektywnym i skutecznym wdrażaniem planów i inwestycji przez władze lokalne jest związany prawidłowy rozwój i rozbudowa infrastruktury, której użytkownikami są zarówno mieszkańcy, jak i przedsiębiorcy. Administracja lokalna, która działa na podstawie długofalowego planu rozwoju, wpływa również na kształtowanie warunków przyjaznych dla biznesu i innowacji oraz oddziałujących na rozwijanie sieci połączeń pomiędzy instytucjami naukowymi a przedsiębiorstwami. Takie działania mogą mieć charakter zarówno bezpośredni, w postaci subsydiowania wybranych branż na poziomie jednostki terytorialnej, jak i pośredni, polegający na ułatwieniu procedur administracyjnych czy wspieranie instytucji naukowych. O sprawnym działaniu władz publicznych może świadczyć m.in. poziom dochodów uzyskiwanych przez budżet miasta, co ma także istotne znaczenie dla realizacji planów rozwojowych miast. Zestawienie 25 miast o najwyższych dochodach do budżetu na jednego mieszkańca, wraz z wydatkami z tego budżetu i wielkością powstałej nadwyżki lub deficytu, przedstawiono w tabeli 11.3.

Tabela 11.3. Miasta o najwyższych dochodach budżetów (w PLN) na 1 mieszkańca w 2015 r.

Lp.	Miasto	Województwo	Dochody	Wydatki	Nadwyżka/ Deficyt (-)
1	M.st. Warszawa	mazowieckie	8228,21	7412,28	815,93
2	Sopot	pomorskie	7933,82	7254,49	679,33
3	Gliwice	śląskie	7693,99	7399,54	294,45
4	Olsztyn	warmińsko-mazurskie	6932,95	7736,1	-803,15
5	Krosno	podkarpackie	6390,43	6924,75	-534,32
6	Płock	mazowieckie	6288,12	6467,26	-179,14
7	Poznań	wielkopolskie	6099,13	5703,56	395,57
8	Świnoujście	zachodniopomorskie	5884,2	5620,89	263,31
9	Gdańsk	pomorskie	5882,89	5488,28	394,61
10	Toruń	kujawsko-pomorskie	5717,4	5205,21	512,19
11	Wrocław	dolnośląskie	5696,68	6128,2	-431,52
12	Katowice	śląskie	5516,66	5373,11	143,55
13	Kielce	świętokrzyskie	5497,2	6067,43	-570,23
14	Nowy Sącz	małopolskie	5493,35	5598,4	-105,05
15	Konin	wielkopolskie	5490,92	5443,07	47,85
16	Rzeszów	podkarpackie	5473,38	6222,71	-749,33
17	Łódź	łódzkie	5462,86	5684,77	-221,91
18	Kraków	małopolskie	5424,19	5526,42	-102,23
19	Opole	opolskie	5423,05	5359,25	63,8
20	Słupsk	pomorskie	5421	5309,85	111,15
21	Tarnów	małopolskie	5294,79	5410,58	-115,79
22	Przemyśl	podkarpackie	5292	5398,21	-106,21
23	Szczecin	zachodniopomorskie	5283,54	5461,21	-177,67
24	Dąbrowa Górnicza	śląskie	5260,8	5394,28	-133,48
25	Ostrołęka	mazowieckie	5260,32	5212,82	47,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS, Statystyka regionalna [<https://stat.gov.pl/statystyka-regionalna>] (dostęp: 01.03.2018)

Miastem o najwyższych dochodach na mieszkańca w 2015 r. była Warszawa, gdzie wskaźnik ten wyniósł 8228,21 PLN. Widoczną tendencją jest dążenie wielu miast do zbilansowania budżetu. W analizowanej grupie prawie połowa (12) ośrodków miejskich osiągnęła w 2015 r. nadwyżkę budżetową, której największy poziom odnotowano w Warszawie (815,93 PLN na osobę) oraz w Sopocie (679,33 PLN), a więc w miastach o wysokim na tle kraju poziomie życia mieszkańców. Z kolei miastami

o największym deficycie budżetowym były: Olsztyn (803,15 PLN na osobę), Rzeszów (749,33 PLN) i Kielce (570,23 PLN). Warto zwrócić uwagę, że wszystkie te miasta są zlokalizowane w słabiej rozwiniętych województwach Polski Wschodniej. Do przyczyn powstawania deficytu budżetowego w miastach mogą należeć m.in. [Sekuła, 2010, s. 628]:

- brak możliwości obniżenia tzw. wydatków sztywnych;
- występowanie w polskich miastach, w porównaniu do innych krajów UE, luki infrastrukturalnej, która sprzyja zwiększaniu przedsięwzięć inwestycyjnych;
- dodatkowe koszty przerwania realizacji inwestycji już rozpoczętych, w wyniku czego samorządy decydowały się na dokończenie przedsięwzięć, nawet jeśli towarzyszył temu wzrost zadłużenia;
- konieczności posiadania środków stanowiących tzw. wkład własny w przypadku realizacji projektów współfinansowanych z funduszy strukturalnych UE.

Podsumowanie

Konkurencyjność rozpatrywana na poziomie miast ma złożony charakter. Mimo, iż pewne miasta przewodzą pod względem niektórych wskaźników (np. Siechnice mają największy przyrost naturalny), to ich niewielka populacja, położenie geograficzne i mały udział w tworzeniu krajowego PKB powodują, że konkurencyjność względem innych ośrodków miejskich jest relatywnie niska. Małe miasta, wyróżniające się pozytywnie jedynie w wybranych aspektach, nie są w stanie konkurować z dużymi ośrodkami miejskimi, które charakteryzują się większym potencjałem gospodarczym oraz bardziej rozwiniętą infrastrukturą i strukturą przemysłu. Prawdopodobnie tę potwierdza przeprowadzona w niniejszym rozdziale analiza, zgodnie z którą najmniej liczebna grupa miast wojewódzkich, zamieszkiwanych przez 19,2% ludności kraju, koncentruje największy potencjał rozwojowy, wyrażony m.in. udziałem w całkowitej liczbie przedsiębiorstw w miastach (42,8%), w tym: podmiotów gospodarczych o wysokim poziomie zaawansowania technologicznego (54,1%).

Pod względem liczby ludności największym miastem w Polsce jest Warszawa, w której w 2015 r. mieszkało 1 744 351 osób. W pierwszej siódemce najbardziej zaludnionych miast znalazły się również, w malejącej kolejności: Kraków, Łódź, Wrocław, Poznań, Gdańsk i Szczecin. Należy zwrócić uwagę, że w latach 90. XX w. nastąpiło w Polsce odwrócenie procesu urbanizacji, wyrażające się zmianą kierunku przemieszczeń ludności, która zaczęła w większym stopniu migrować z miast na obszary

wiejskie. Miejszem zwiększonego osiedlania były najczęściej gminy podmiejskie skupione wokół dużych miast, co wskazuje na wzrost znaczenia miejskich obszarów funkcjonalnych, które są układami osadniczymi, ciągłymi przestrzennie, złożonymi z odrębnych administracyjnie jednostek, także z gmin wiejskich.

Analizując konkurencyjność dochodową (*income competitiveness*) wśród miast zamieszkiwanych przez powyżej 200 tys. mieszkańców, najniższa stopa wzrostu PKB *per capita* w latach 2010–2015 miała miejsce w Warszawie. Pomimo zmniejszenia się luki dochodowej w stosunku do innych ośrodków miejskich, miasto stołeczne utrzymało nad nimi ogromną przewagę. W 2015 r. PKB *per capita* w Warszawie osiągał wartość 134 302 PLN, natomiast w Poznaniu – 92 232 PLN, Wrocławiu – 76 975 PLN, Krakowie – 76 283 PLN, Trójmieście – 66 564 PLN, Łodzi – 58 374 PLN, a w Szczecinie – 56 091 PLN. Miastem o największej dynamice wzrostu PKB *per capita* w latach 2010–2015 był Wrocław, a w następnej kolejności: Kraków, Trójmiasto, Łódź, Poznań oraz Szczecin. Warty jest zauważyć fakt, że choć Warszawa w niektórych kategoriach nie figuruje w czołówce miast, to specjalny status miasta stołecznego odgrywa olbrzymią rolę w determinowaniu jej konkurencyjności. Wielkość obszaru metropolitalnego, bliskość urzędów, w tym centralnych, oraz dobrze rozwinięta infrastruktura komunikacyjna i transportowa wpływają na to, iż Warszawa pozostaje w Polsce niedościgłym liderem konkurencyjności. Można jednakże dopatrywać się pewnej nieścisłości między danymi statystycznymi a rzeczywistością, ponieważ w mieście stołecznym siedzibę ma wiele przedsiębiorstw, które przenoszą produkcję do innych regionów kraju, lecz jest ona statystycznie przypisywana do Warszawy. Zjawisko to może zakłócać obiektywną ocenę przedsiębiorczości miejskiej, w kontekście której Warszawa znajduje się na najwyższej pozycji pod względem takich wskaźników, jak liczba jednostek nowo zarejestrowanych w rejestrze REGON na 10 tys. ludności lub liczba podmiotów na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym. Analiza tych mierników wskazuje na zbliżony profil przedsiębiorczości miast zlokalizowanych w bliskiej odległości, takich jak: Gdańsk i Gdynia oraz Toruń i Bydgoszcz. Może to świadczyć o wykształcaniu się w polskiej przestrzeni bipolarnych lub wielocentrowych układów przestrzennych oraz mniej lub bardziej złożonych zespołów miejskich, co stwarza także szanse rozwojowe dla miast satelickich.

Bibliografia

- Aiginger, K., Vogel, J. (2015). Competitiveness: from a misleading concept to a strategy supporting Beyond GDP goals, *Competitiveness Review*, 25(5), 497–523.
- Budner, W. (2008). Procesy metropolizacji i rozwoju metropolii w Polsce, *Acta Scientiarum Polonorum, Administratio Locorum*, 7(1), 5–16.
- Chusseau, N., Dumont, M., Heller, J. (2008). Explaining Rising Inequality: Skill-Biased Technical Change and North-South Trade, *Journal of Economic Surveys*, Vol. 22, No. 3, 409–457.
- Dej, M. (red.). (2016). *Raport o stanie polskich miast 2016. Rozwój gospodarczy*, Kraków: Instytut Rozwoju Miast.
- Domański, B. (2006). Metropolia jako biegun wzrostu gospodarki opartej na wiedzy. Spożerzenie na Kraków w perspektywie kapitału ludzkiego, W: J. Trepieńska, Z. Olecki (red.), *Klimatyczne aspekty środowiska geograficznego*, (s. 203–215). Kraków: Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- GUS (1994). *Rocznik Statystyczny 1994*. Warszawa: GUS.
- GUS (2002). *Mały Rocznik Statystyczny 2002*, Warszawa: GUS.
- GUS (2011). *Powierzchnia i ludność w przekroju terytorialnym w 2010 r.* Warszawa: GUS.
- GUS (2012). *Produkt Krajowy Brutto. Rachunki regionalne w 2010 r.* Katowice: Urząd Statystyczny w Katowicach.
- GUS (2017a). *Rocznik Demograficzny 2017*. Warszawa: Zakład Wydawnictw Statystycznych.
- GUS (2017b). *Produkt Krajowy Brutto. Rachunki regionalne w 2015 r.*, Katowice: Urząd Statystyczny w Katowicach.
- Jałowiecki, B. (1999). *Metropolie*. Białystok: Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku.
- Kowalski, A.M. (2013). *Znaczenie klastrów dla innowacyjności gospodarki w Polsce*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Kudłacz, T., Markowski, T. (2001). Układy bipolarne w kształtowaniu konkurencyjności polskiej przestrzeni. W: A. Harańczyk (red.), *Samorząd terytorialny. Zadania – gospodarka – rozwój*, (s. 413–429). Chrzanów–Kluczbork: Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Marketingu w Chrzanowie.
- Matoga, Ł. (2013). Czynniki wpływające na konkurencyjność turystyczną miasta na przykładzie Krakowa. *Współczesne problemy i kierunki badawcze w geografii*, (s. 141–154). Kraków: Uniwersytet Jagielloński, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej.
- Perroux, F. (1964). *La notion de pole de croissance, L'economie du XXen siecle*, Paris: Presses Universitaires de France.
- Rada Ministrów. (2011). *Uchwała nr 239 Rady Ministrów z dnia 13 grudnia 2011 r. w sprawie przyjęcia Koncepcji Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030*, MP 2012, poz. 252.

- Sekuła, A. (2010). Dług jednostek samorządu terytorialnego w świetle uregulowań prawnych. W: J. Sokołowski, M. Sosnowski, A. Żabiński, *Finanse publiczne. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu* nr 112, (s. 626–637). Wrocław: Uniwersytet Ekonomiczny.
- Szczech-Pietkiewicz, E. (2012). Konkurencyjność wybranych polskich miast na tle miast z innych państw członkowskich Unii Europejskiej, *International Journal of Management and Economics*, 34, 128–150.
- Węclawowicz, G. (2017). Geografia społeczna miast w Polsce. *Przegląd Geograficzny*, 89(4), 535–563.
- Weresa, M.A. (2015). Innovation and sustainable competitiveness: evidence from Poland, *International Journal of Transitions and Innovation Systems*, 4 (3–4), 150–163.
- Weresa, M.A. (2016). The Competitiveness of EU Member States from Central and Eastern Europe in 2007–2014. W: P. Trąpczyński, Ł. Puślecki, M. Jarosiński, *Competitiveness of CEE Economies and Businesses. Multidisciplinary Perspectives on Challenges and Opportunities*, Springer International Publishing, 3–23.

Finansowanie projektów rozwoju miast w celu zwiększenia konkurencyjności

Katarzyna Sum

Wstęp

Urbanizacja jest istotnym czynnikiem kształtującym konkurencyjność gospodarki. W Polsce w ostatnich latach można obserwować znaczący postęp tego procesu. Wyzwaniem stojącym przed miastami jest pozyskanie źródeł finansowania coraz bardziej złożonych i droższych projektów urbanizacyjnych. Do takich projektów należą chociażby: rozbudowa i modernizacja infrastruktury transportowej, ograniczenie hałasu, zmniejszenie emisyjności gospodarki miast oraz poprawa dostępu do usług społecznych i komunalnych. Istotną rolę w planach inwestycyjnych miast odgrywa niewątpliwie rozwój systemu finansowego w kraju. W Polsce jest on dobrze rozwinięty na tle krajów regionu; pojawia się jednak pytanie o dostępność poszczególnych instrumentów dla finansowania projektów urbanizacyjnych.

Tematyka finansowania miast jest powszechna w literaturze światowej [m. in.: Inman, 2005; Bank Światowy, 2013; Slack 2014; Kim, 2016]. Opracowania skupiają się na takich aspektach, jak: poprawa wewnętrznych możliwości finansowania miast, tworzenie *smart cities*, czy też zwiększanie atrakcyjności projektów urbanizacyjnych dla inwestorów zewnętrznych. Wiele uwagi poświęcono finansowaniu rozwoju miast w krajach rozwijających się i na tzw. rynkach wschodzących. W polskiej literaturze naukowej jest jednak niewiele opracowań na temat finansowania miast; prace koncentrują się wyłącznie na finansowaniu projektów rewitalizacji miast [m.in. Gralak, 2010; Farelnek, 2012]. Opracowania dotyczące finansowania pozostałych projektów rozwojowych na szczeblu lokalnym, odnoszą się do jednostek samorządu terytorialnego (JST) i dotyczą tradycyjnych form finansowania [m.in. Głównka, 2010; Pszczółka, 2011].

Analiza możliwości finansowania projektów rozwoju miast w Polsce jest istotna, biorąc pod uwagę chociażby obecne w prasie ekonomicznej opinie wskazujące na

ograniczenia w tym zakresie. Bariery te przejawiają się choćby w nadmiernym zadłużeniu miast lub wysokich kosztach tradycyjnych form finansowania. Wskazuje się również na problem wyludniania niektórych miast i idące z tym w parze kurczenie się wewnętrznych źródeł finansowania. Z uwagi na dużą dynamikę procesów urbanizacyjnych w Polsce, tematyka ich finansowania wymaga niewątpliwie większej uwagi. Istotne jest zwłaszcza porównanie kosztów oraz korzyści poszczególnych sposobów finansowania i rozważenie możliwości ich stosowania.

Celem rozdziału jest charakterystyka sposobów finansowania projektów rozwoju miast w Polsce latach 2010–2017. Na początek dokonano przeglądu literatury i przedstawiono sposoby finansowania miast na świecie. Następnie zaprezentowano możliwości użycia omówionych instrumentów w Polsce i wskazano koszty, a także korzyści z poszczególnych rozwiązań. W szczególności skupiono się na dostępności konkretnych instrumentów w kontekście rozwoju systemu finansowego w Polsce. Na koniec sformułowano wnioski odnośnie pożądanego kierunku rozwoju sposobów finansowania projektów urbanizacyjnych.

Sposoby finansowania miast na świecie

W literaturze wskazuje się na różne potencjalne instrumenty finansowania miast. Szczegółowego przeglądu i charakterystyki powyższych instrumentów dokonano w opracowaniu Kim [2016]. Do publicznych źródeł finansowania zalicza się instrumenty kreowane przez miasta (wewnętrzne źródła) lub pochodzące z publicznych źródeł zewnętrznych. Do publicznych źródeł należą przede wszystkim:

- podatki,
- czynsze,
- obligacje municypalne,
- kredyty instytucji publicznych,
- kredyty regionalnych/lokalnych banków inwestycyjnych,
- środki międzynarodowych instytucji często przyznawane w ramach programów dla miast,
- dotacje,
- fundusze celowe.

Do środków pochodzących ze źródeł prywatnych można zaliczyć:

- kredyty bankowe,
- kredyty konsorcjalne,

- leasing,
- prywatyzację,
- fundusze międzynarodowych instytucji finansowych,
- instrumenty wspomagania kredytu i dźwigni finansowej,
- *crowdfunding*,
- projekty typu *built-operate-transfer*,
- sekurytyzację.

Mieszana formą finansowania jest partnerstwo publiczno-prywatne (PPP).

Każde z wymienionych źródeł finansowania może przyczynić się do rozwoju miasta a zarazem do podniesienia jego konkurencyjności. Wpływ poszczególnych źródeł finansowania na konkurencyjność jest bardzo zróżnicowany i zależy przede wszystkim od zasobu środków, które mogą zostać pozyskane w ramach poszczególnych źródeł. Pomiar tego wpływu wykracza poza zakres opracowania; celem jest charakterystyka potencjalnych źródeł finansowania miast.

Skuteczność miast w akumulacji środków z źródeł wewnętrznych istotnie wpływa na ich sytuację finansową i w dużej mierze warunkuje możliwości pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania i prywatnych inwestorów. Miasta powinny więc odpowiednio zarządzać źródłami finansowania i dbać o atrakcyjność projektów urbanizacyjnych.

Badania wskazują, że dla efektywności projektów rozwoju miast nie ma znaczenia czy środki finansowania pochodzą ze źródeł prywatnych bądź publicznych, ważne jest natomiast samo zarządzanie przedsięwzięciami urbanizacyjnymi. W literaturze wskazuje się na trzy główne zadania, które miasta powinny wypełniać w celu zapewnienia skutecznego finansowania [Cities Development Initiative for Asia, 2010]. Należą do nich: ocena i zwiększanie wiarygodności oraz zdolności kredytowej miast; koordynacja finansowania publicznego i prywatnego; wykorzystanie posiadanych aktywów w celu ich pomnożenia, m.in. poprzez stosowanie dźwigni finansowej.

W zakresie pierwszego zadania miasta powinny się skupić na zapewnieniu napływu środków z opłat i podatków oraz zysków z tytułu posiadanych aktywów. Władze miast mogą budować wiarygodność poprzez tworzenie przejrzystych zasad rozliczania projektów, ustanowienie sprawnego systemu zarządzania finansowego, przeprowadzanie audytu finansów samorządu przez niezależne instytucje i stworzenie wymogu oceny efektywności tworzonej infrastruktury [Abhay, Ghodke, 2005]. Miasta mogą również zwiększyć rozpoznawalność dla inwestorów poprzez działalność na rynkach finansowych, emisję obligacji lub pozyskiwanie pożyczek. W zakresie drugiego zadania władze miasta powinny się skupić na optymalizacji struktury

finansowania, redukcji kosztów pozyskania kapitału, w tym ciężaru fiskalnego projektów urbanizacyjnych. Trzecie zadanie polega na wykorzystaniu wpływów z tytułu posiadanych terenów, zysków od deweloperów oraz opłat wyrównawczych do finansowania projektów urbanizacyjnych. Istotna jest również stopa zwrotu z podjętych inwestycji i sposób, w jaki projekty się amortyzują. Zaznacza się, iż w celu zapewnienia odpowiedniej stopy zwrotu z projektów, konieczne jest ustalenie na optymalnym poziomie cen usług oferowanych w ramach powstałej infrastruktury.

Biorąc pod uwagę zarządzanie finansowaniem ze źródeł publicznych, w literaturze można odnaleźć pogląd, że miasta powinny mieć więcej autonomii fiskalnej. Przemawia za tym fakt, że są one głównym motorem rozwoju gospodarki. Zwiększenie autonomii może odbyć się za pomocą wielu instrumentów. Poza podatkami można ustanowić opłaty za drogi, tranzyt, parkingi i opłaty komunalne [Slack, 2014]. W celu zapewnienia efektywności inwestycji, usługi świadczone przez miasto powinny być ograniczone do tych, które są przez nie pożądane [Inman, 2005]. Częściowym rozwiązaniem jest pod tym względem korzystanie z budżetu partycypacyjnego. Na taką możliwość wskazuje analiza dotycząca owego budżetu w Europie [Sintomer i in., 2010]. Wskazuje się, że takie rozwiązanie dotyczy jednak ograniczonej części budżetu.

Możliwość pozyskania poszczególnych źródeł publicznych przez miasta różni się w zależności od stopnia rozwoju gospodarki kraju, a przede wszystkim – od systemu finansowego. Wysokość wpływów z podatków i czynszów jest zależna m.in. od stopnia zamożności populacji i rozwoju istniejącej już infrastruktury, z tytułu której można pobierać opłaty. Możliwość emisji obligacji municypalnych jest warunkowana dostępnością rynku finansowego dla samorządów i jego płynnością. Dużą i różnorodną ofertę obligacji municypalnych można zaobserwować zwłaszcza w USA [Kim, 2016]. Rynek ten jest też dobrze rozwinięty w krajach, gdzie istotnymi nabywcami tych instrumentów dłużnych są banki regionalne, np. w Niemczech. Funkcjonowanie tego typu banków ułatwia również dostęp do finansowania w drodze kredytu.

Aktualnym trendem w rozwoju miast jest również stosowanie tzw. finansowania odpowiedzialnego społecznie (*Socially Responsible Financing*, SRF) [Kim, 2016]. Przykładowo może mieć ono formę emisji tzw. zielonych obligacji, które są wykorzystywane do realizacji projektów ekologicznych. Zaletą stosowania SRF jest dostęp do szerszego grona inwestorów, zwłaszcza instytucjonalnych, zainteresowanych ekologicznymi projektami, np. w ramach strategii społecznej odpowiedzialności korporacji biznesowej. Tego typu finansowanie może się jednak okazać bardziej kosztowne

niż emisja zwykłych obligacji, z uwagi na zwiększone wymogi monitoringu i raportowania ekologicznych inwestycji.

Z kolei możliwość pozyskania środków ze źródeł prywatnych jest w dużej mierze zależna od zdolności kredytowej miast, ale i od stopnia rozwoju systemu bankowego. W celu finansowania wieloletnich projektów (np. infrastruktury transportowej) miasta mogą pozyskiwać kredyty konsorcjalne oferowane przez banki rozwoju regionalnego we współpracy z bankami komercyjnymi.

Miasta mogą skorzystać z różnych instrumentów wspomagających kredytowanie, zmniejszających koszt finansowania projektów urbanizacyjnych. Do tego typu narzędzi należą np. oferowane przez lokalne władze kredyty o niskim oprocentowaniu, regionalne fundusze lub instrumenty proponowane przez międzynarodowe instytucje finansowe. Korzystanie z nich pozwala również zmniejszyć ryzyko dla potencjalnych inwestorów a także ograniczyć koszty pozyskiwania kapitału w kolejnych projektach.

Pojawiło się również wiele innowacyjnych form finansowania. Jest to korzystne rozwiązanie, zwłaszcza w przypadku dużej dynamiki procesów urbanizacyjnych i w obliczu konieczności szybkiego pozyskania środków. W słabiej rozwiniętych gospodarkach miasta mogą posłużyć się zbiorowym pozyskaniem kredytu, tzn. dla konsorcjum kilku, zwykle małych miast o zbyt niskiej zdolności kredytowej, by uzyskać pożyczkę indywidualną. Trudnością związaną z tego typu finansowaniem, może się okazać niechęć samorządów z lepszą zdolnością kredytową do kredytowania samorządów, które są w gorszej sytuacji finansowej. Zbiorowe kredyty mogą być dobrym rozwiązaniem w przypadku wspólnych projektów infrastrukturalnych. Inną innowacyjną formą finansowania jest *crowdfunding*, polegający na wykorzystaniu rozproszonych funduszy oferowanych przez wielu inwestorów i ich zgrupowaniu za pośrednictwem platformy internetowej w celu finansowania konkretnego projektu. W praktyce takie rozwiązanie stosuje się w przypadku małych projektów, np. budowy ścieżek rowerowych lub parków, ma więc ono obecnie niewielkie znaczenie w finansowaniu rozwoju miast [Kim, 2016].

W krajach o najwyższym stopniu rozwoju systemu finansowego, istnieje możliwość pomocniczego finansowania projektów urbanizacyjnych w ramach sekurytyzacji aktywów. Miasta mogą tworzyć dodatkową płynność na podstawie posiadanych aktywów poprzez emisje instrumentów typu *asset-backed-securities* (ABS). Rozwiązania te znajdują zastosowanie zwłaszcza w przypadku aktywów użytkowanych długoterminowo, o niskiej płynności. Pożyczki zaciągnięte w celu pozyskania aktywów są sprzedawane stronie trzeciej, zwykle spółkom specjalnego przeznaczenia

(*special-purpose-vehicle*, SPV), które emitują instrumenty zbywalne. Wysokość płatności z tytułu emisji tych instrumentów oraz ich oprocentowania są zależne od przepływów pieniężnych generowanych przez sekurytyzowane aktywa [Kim, 2016]

Szczególną formą finansowania jest PPP. Rozwiązanie to nie tylko pozwala pozyskać dodatkowe środki na realizację projektów urbanizacyjnych, lecz również umożliwia poprawę selekcji projektów. Weryfikacja planowanych przedsięwzięć przez sektor prywatny stanowi swego rodzaju gwarant, iż powstała infrastruktura będzie efektywna i może być użytkowana przez miasto długotrwale. Dodatkowo PPP jest w stanie przyczynić się do optymalizacji użytkowania powstałych aktywów i poprawić stopę zwrotu z inwestycji poprzez kreowanie cen usług, oferowanych przez sektor prywatny dzięki nowej infrastrukturze. Tym niemniej w literaturze wskazuje się, iż warunkiem skuteczności PPP jest dobre zarządzanie finansowe i poprawna wycena projektów. Wiele przykładów z praktyki gospodarczej wskazuje na niepowodzenie PPP w przypadku niedoszacowania ryzyka inwestycji. Jedną z popularnych odmian PPP, zwłaszcza w krajach rozwijających się, są projekty typu *built-operate-transfer*. Polegają one na tym, iż infrastruktura jest budowana przez prywatnego inwestora, który po finalizacji budowy staje się jej operatorem i transferuje w ramach projektu usługi, które dotychczas były niedostępne w danym mieście. Tego typu projekty dotyczą zwłaszcza infrastruktury drogowej, przesyłowej lub telekomunikacyjnej [Bishop, 2004].

Sposoby finansowania projektów urbanizacyjnych w Polsce

Rozwój systemu finansowego w Polsce umożliwia coraz większą dostępność instrumentów finansowania projektów urbanizacyjnych. Większość z wymienionych w poprzednim podrozdziale sposobów finansowania, może być więc zastosowana w polskich miastach. Mimo tego w naszym kraju dominują tradycyjne narzędzia finansowania projektów urbanizacyjnych. Pewnym ograniczeniem w korzystaniu z wymienionych instrumentów jest względnie słaby stopień rozwoju niektórych segmentów rynku finansowego oraz brak regionalnych instytucji, umożliwiających korzystanie z nietradycyjnych narzędzi. Z punktu widzenia wspierania procesów urbanizacyjnych, najważniejszą rolę odgrywa w Polsce stopień rozwoju sektora bankowego. Banki oferują środki w ramach kredytów, udzielają gwarancji, ponadto monitorują wiele typów transakcji od strony formalnej. Są również istotnymi nabywcami

instrumentów na rynku finansowym. Coraz bardziej istotne znaczenie dla finansowania projektów urbanizacyjnych ma rozwój rynku leasingu.

Jednym ze sposobów finansowania rozwoju miast w Polsce są środki wewnętrzne, kreowane przez samorządy, np. podatki lokalne, czynsze i obligacje. Ich zakres i wymiar różni się w skali miast. Korzystają one również w dużej mierze ze środków wewnętrznych, zarówno ze źródeł publicznych, jak i prywatnych. Do pierwszej grupy należy zaliczyć obligacje, fundusze krajowe i zagraniczne, zwłaszcza fundusze UE. Do drugiej grupy – przede wszystkim kredyty instytucji prywatnych oraz leasing. Mieszana formą finansowania jest partnerstwo publiczno-prywatne.

Analizując perspektywy finansowania rozwoju miast ze źródeł publicznych, należy wziąć pod uwagę możliwości emisji obligacji. W niniejszym opracowaniu, z uwagi na brak danych dotyczących emisji obligacji miast, scharakteryzowano rynek obligacji komunalnych, emitowanych przez JST. Jako że rozwój miast może być częściowo finansowany z instrumentów dłużnych emitowanych przez JST, przeprowadzona analiza stanowi przybliżenie możliwości korzystania z tego źródła finansowania. Zaletą emisji obligacji jest przede wszystkim fakt, że w przeciwieństwie do pozyskiwania kredytu, emisja obligacji nie podlega postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego. Jest to więc względnie szybka droga pozyskania finansowania. Ponadto w przypadku emisji obligacji nie istnieje konieczność ustanawiania zabezpieczeń, co zmniejsza koszt pozyskiwania środków. Zaletą jest również fakt, iż JST mają możliwość emisji wielu serii obligacji o niskich wartościach i rozłożenia obsługi zadłużenia w czasie [NBP, 2016].

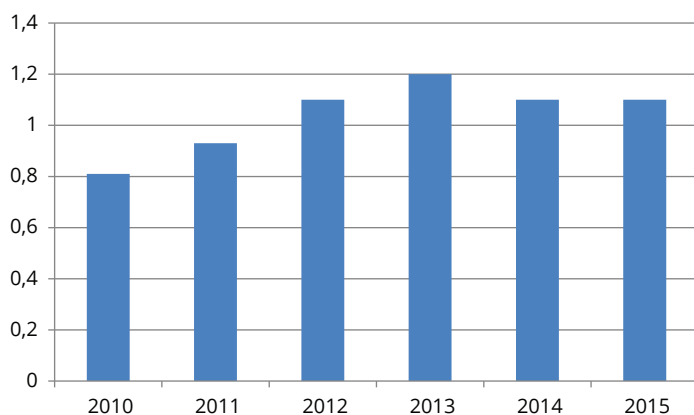
W przypadku finansowania miast w drodze emisji obligacji komunalnych, istotną rolę odgrywa w szczególności rozwój rynku finansowego, z uwagi na konieczność zapewnienia odpowiedniej liczby potencjalnych nabywców i płynności tego segmentu rynku. Znaczenie ma ponadto fakt, iż emisje obligacji komunalnych organizowane są głównie przez duże banki¹. Istotny jest więc stopień rozwoju systemu bankowego, zwłaszcza, że 84% wartości obligacji komunalnych stanowi przedmiot obrotu na rynku pozagiełdowym.

Z rysunku 12.1 wynika, iż wartość wyemitowanych obligacji komunalnych Polsce w latach 2010–2015 wahała się pomiędzy 0,8 a 1,2% PKB. Wartość ta jest dość znikoma w porównaniu z niektórymi krajami Europy Zachodniej, gdzie sięga ona nawet 13%, lecz jest porównywalna z krajami Europy Wschodniej, gdzie kształtuje się na poziomie poniżej 1% [NBP, 2016] W Polsce niska wartość wyemitowanych

¹ Według danych NBP, PKO BP, Pekao SA/CDM, ING Bank Śląski, BGK.

obligacji wynikała w danym okresie przede wszystkim z ograniczeń prawnych. Według przepisów ustawowych, maksymalna kwota wydatków związanych z wykupem i obsługą zobowiązań JST jest związana z ich dochodami. Na podstawie Ustawy o obligacjach, obowiązującej od 1 lipca 2015 r., obligacje przychodowe są wyłączone z limitów zadłużenia JST. Stanowi to więc zachętę dla samorządów do korzystania z tego źródła finansowania i prawdopodobnie w nadchodzących latach można się spodziewać wzrostu wartości emisji tego instrumentu dłużnego.

Rysunek 12.1. Wartość wyemitowanych obligacji komunalnych w latach 2010–2015 (%PKB)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

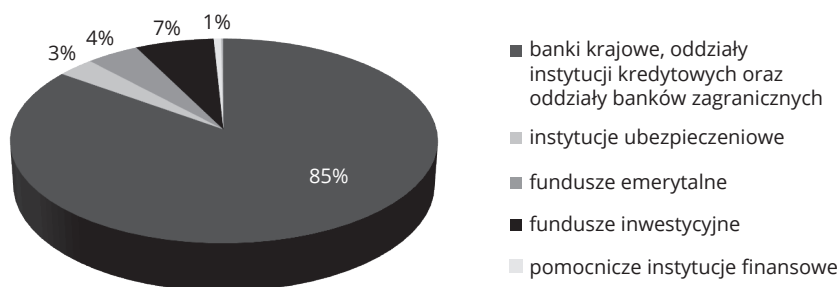
Miasta należą do najistotniejszych emitentów obligacji komunalnych i wykorzystują je głównie do finansowania projektów infrastrukturalnych lub obsługi istniejących zobowiązań². Obrót obligacjami odbywa się głównie na rynku OTC (*Over-the-counter*); rynek giełdowy cechuje się bardzo niską płynnością [NBP, 2016]. Rysunek 12.2 ilustruje, iż nabywcami obligacji komunalnych są w większości banki (85%). Przeważającą część nabywców stanowią duże banki, z uwagi na ich dobry dostęp do informacji o sytuacji finansowej poszczególnych emitentów. Dużo mniejszą grupę nabywców stanowią fundusze inwestycyjne (7%), fundusze emerytalne (4%) i instytucje ubezpieczeniowe (3%).

Kolejnym potencjalnym źródłem publicznym finansowania miast są fundusze UE. W ramach funduszy JST mogą wziąć udział w programach operacyjnych służących rozwojowi. W zależności od celu projektu rozwojowego samorządy mogą skorzystać

² Największymi emitentami są miasta: Warszawa, Kraków i Łódź.

z różnych programów oferowanych przez instytucje unijne. Programem umożliwiającym trwałe inwestycje na obszarach miejskich jest JESSICA (*Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas*), będący inicjatywą Komisji Europejskiej oraz Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EIB). W ramach tego programu JST uzyskują pożyczki lub gwarancje na warunkach korzystniejszych niż w bankach; mogą również realizować projekty typu PPP. W Polsce w ramach pierwszej inicjatywy JESSICA w latach 2007–2013, program funkcjonował w pięciu regionach i był wykorzystywany do udzielania pożyczek [Osiecki, 2014]. Budżet projektu w latach 2007–2013 stanowił 1,11 mld PLN. Środki w ramach inicjatywy są przeznaczane na cele określone przez Regionalne Programy Operacyjne (RPO), m.in.: na rozbudowę funkcji miejskich i metropolitalnych regionów, system transportowy, ochronę środowiska, rozwój i innowację w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP).

Rysunek. 12.2. Nabywcy obligacji komunalnych w 2015 r.

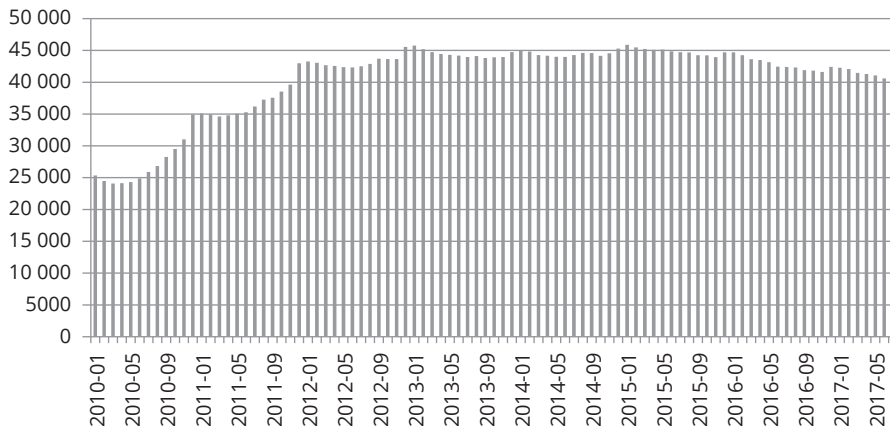


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2016].

Innym źródłem środków UE, z którego mogą być finansowane projekty urbanizacyjne, jest program *Infrastruktura i Środowisko*, w ramach którego są realizowane głównie: rozbudowa infrastruktury drogowej, inwestycje dotyczące transportu, energetyki, ochrony środowiska, kultury i ochrony zdrowia. Budżet programu na lata 2014–2020 wynosi 24,2 mld PLN.

Biorąc pod uwagę prywatne źródła finansowania rozwoju miast, należy wskazać na istotną rolę kredytów bankowych. Na rysunku 12.3 przedstawiono należności banków od instytucji samorządowych w latach 2010–2017. W okresie 2010–2012 można było obserwować wzrost tej wartości z 25 mld PLN do ponad 45 mld PLN. W latach 2012–2017 wielkość należności banków od JST była w miarę stabilna i wahała się wokół 45 mld PLN.

Rysunek 12.3. Należności banków od instytucji samorządowych w latach 2010–2017 (mln PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Kilkuletnie projekty, służące rozwojowi miast, mogą być finansowane z kredytów konsorcjalnych. Miasta korzystają z tego źródła finansowania przede wszystkim wtedy, gdy inwestycja nie może zostać sfinansowana przez pojedynczy bank. Obecnie coraz więcej projektów infrastrukturalnych jest finansowanych z kredytów konsorcjalnych, zwłaszcza inwestycje dotyczące infrastruktury transportowej [Bloomberg, 2017]. Mimo rozwoju tego segmentu rynku w Polsce, jest on nadal niewielki w stosunku do krajów Europy Zachodniej; w latach 2010–2017 stanowił ok. 0,82–2,91% PKB [MFW, 2018]. Jedynie niewielka część tej wielkości dotyczy projektów urbanizacyjnych, współfinansowanych przez banki rozwoju regionalnego EIB i EBRD (Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju) [Bloomberg, 2017]. Z reguły kredyty banków rozwoju regionalnego, takich jak EIB, EBRD lub Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) są bardziej atrakcyjne dla JST niż oferta banków komercyjnych. Finansowanie przedsięwzięć przez publiczne banki rozwoju jest konkurencyjne wobec finansowania komercyjnego ze względu na misję tych banków. Specjalistyczne banki potrafią lepiej dostosować oferowane kredyty do specyfiki finansowania projektów inwestycyjnych. Potencjalną alternatywą wobec tradycyjnych instrumentów są również kredyty, udzielane przez banki hipoteczne.

Kolejnym możliwym źródłem finansowania projektów urbanizacyjnych jest leasing, zyskujący w Polsce coraz większą popularność. Samorządy korzystają z tego typu finansowania z uwagi na jego niższy koszt w porównaniu z kredytem. Koszty leasingu są rozłożone w czasie, ponadto ta forma finansowania nie wymaga dodat-

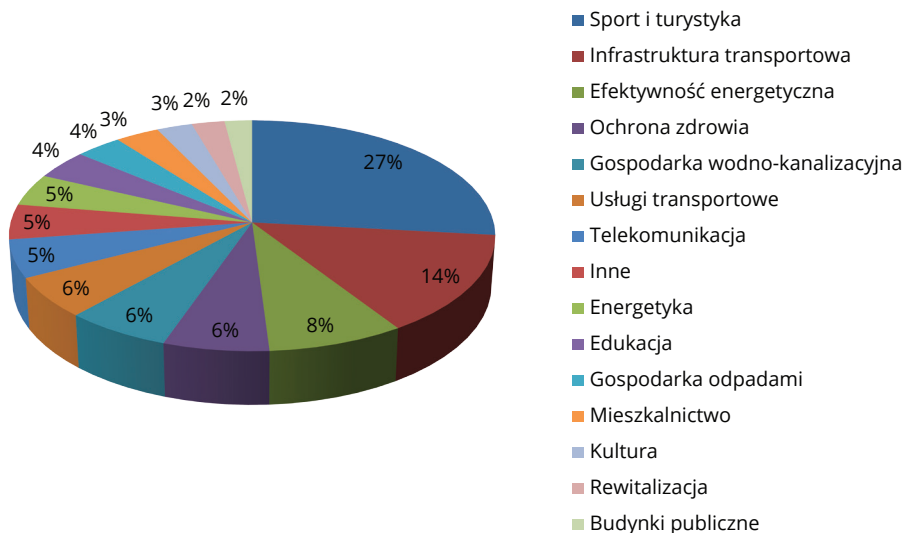
kowych zabezpieczeń w przeciwieństwie do kredytu, ponieważ użytkowane aktywa nie są nabywane przez leasingobiorcę. Dodatkową zachętą do korzystania z leasingu są również korzystne regulacje podatkowe. Leasing jest w szczególności korzystną opcją finansowania dla JST o wysokich wskaźnikach zadłużenia, które uniemożliwiają im uzyskanie kredytu. Miasta mogą również w ten sposób dywersyfikować sposoby finansowania i strukturę zobowiązań. Według oceny firm leasingowych coraz więcej spółek samorządowych uwzględnia tę formę finansowania w zamówieniach publicznych. O rosnącym zainteresowaniu leasingiem świadczy również zwiększająca się liczba przetargów ogłaszanych przez instytucje działające na podstawie ustawy Prawo zamówień publicznych, w których biorą udział firmy leasingowe. Przedmiotem leasingu są przeważnie pojazdy, sprzęt komunalny i sprzętu specjalistyczny dla zakładów opieki zdrowotnej [Ostrowska, 2012].

Możliwym sposobem finansowania rozwoju miast w Polsce jest PPP. W latach 2009–2017 samorządy zawarły 105 umów PPP na 116 zrealizowanych. Zawarcie umów miało miejsce bezpośrednio lub za pośrednictwem jednostek z nimi związanych. Najwięcej kontraktów zostało podpisanych przez gminy miejskie (35), wiejskie (24) i miejsko-wiejskie (15) [Korbus, 2017]. Z kolei 75,5% umów na etapie inwestycyjnym było finansowanych wyłącznie przez partnera prywatnego, 20% – było finansowanych częściowo ze środków UE i Skarbu Państwa, a 6% – częściowo ze Skarbu Państwa w ramach programów rządowych [Korbus, 2017]. Również w przypadku PPP należy podkreślić istotność rozwoju sektora bankowego dla obsługi tego typu finansowania. Podmioty prywatne, biorące udział w kontraktach, finansują PPP w taki sam sposób jak pozostałe swoje inwestycje, czyli w dużej mierze z kredytów bankowych.

Rysunek 12.4 przedstawia strukturę sektorową wszczętych przedsięwzięć PPP w latach 2009–2017. Z danych wynika, iż największym zainteresowaniem inwestorów prywatnych cieszyły się projekty dotyczące sportu i turystyki (27%), infrastruktury transportowej (14%) i efektywności energetycznej (8%).

Na koniec warto zaznaczyć, iż we wrześniu 2017 r. weszła w życie nowelizacja ustawy wdrożeniowej, umożliwiająca samorządom tworzenie regionalnych funduszy rozwojowych i wykorzystywanie w ich ramach refinansowania ze środków UE. Tego typu fundusze funkcjonowały dotychczas poza ramami prawnymi. Biorąc pod uwagę nisze w finansowaniu projektów regionalnych, np. trudności w pozyskaniu środków na długoterminowe finansowanie inwestycji czy początkowe fazy innowacji w regionie, ustawa może stworzyć nowe narzędzia finansowania projektów urbanizacyjnych.

Rysunek 12.4. Struktura sektorowa wszczętych przedsięwzięć PPP w latach 2009–2017



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Instytutu PPP.

Podsumowanie

Finansowanie projektów urbanizacyjnych w Polsce odbywa się głównie za pomocą tradycyjnych narzędzi ze środków publicznych: kredytów bankowych i PPP. Istotne źródło stanowią również fundusze UE. Mimo rozwoju systemu finansowego i potencjalnej dostępności alternatywnych instrumentów, miasta nie korzystają z wielu innowacyjnych form finansowania. Może to po części wynikać z faktu, że narzędzia te są mało znane w naszym kraju. Należy zauważyć, że pewnym ograniczeniem w korzystaniu z alternatywnych instrumentów jest względnie słaby stopień rozwoju niektórych segmentów rynku finansowego oraz brak regionalnych instytucji, umożliwiających korzystanie z nietradycyjnych narzędzi. Z perspektywy wspierania procesów urbanizacyjnych, w Polsce najważniejszą rolę odgrywa stopień rozwoju sektora bankowego. Mniej kosztowną dla miast alternatywą wobec kredytu bankowego jest leasing. Rozwój tego rynku w Polsce i zainteresowanie firm leasingowych projektami JST, stanowią więc szanse na pozyskanie dodatkowych źródeł finansowania.

Przy wyborze sposobów finansowania należy zwrócić uwagę na koszty i korzyści poszczególnych rozwiązań. Kredyty banków komercyjnych są zwykle najdroższym instrumentem. Korzystniejsze warunki są oferowane przez specjalistyczne banki

rozwoju. Zmniejszenie kosztów kredytu jest również możliwe poprzez korzystanie z funduszy i programów UE oraz udział w PPP. Redukcja kosztów finansowania jest również możliwa poprzez emisję obligacji; forma ta cechuje się prostszymi procedurami niż pozyskiwanie kredytu. W przypadku niektórych projektów korzystną alternatywę finansowania może stanowić leasing. Biorąc pod uwagę wspomniane nowe uwarunkowania prawne, można się spodziewać, iż tworzenie regionalnych funduszy rozwojowych i wykorzystywanie w ich ramach refinansowania ze środków UE, może stanowić w przyszłości dodatkowe, korzystne narzędzia finansowania projektów urbanizacyjnych.

Bibliografia

- Abhay, P., Ghodke, M. (2005). *Towards Bank Financing of Urban Infrastructure*. Working Paper 2, University of Mumbai, Department of Economics.
- Korbus, B., (red.). (2017). *Analiza rynku PPP za okres 2009–2017*. Warszawa: Instytut Partnerstwa Publiczno-Prywatnego.
- Bishop, E. (2004). *Finance of International Trade*. Amsterdam–London: Elsevier.
- Cities Development Initiative for Asia. PPP Guide for Municipalities*. Metro Manila, Philippines, June. Pobrane z: <http://cdia.asia/wpcontent/uploads/PPP-Guide-for-Municipalities-FINAL-100609.pdf> (dostęp: 1.03.2018).
- Farelnik, E. (2012). Finansowanie programów rewitalizacji obszarów miejskich – analiza dotychczas doświadczeń, *Ekonomia* 4(21).
- Główka, G. (2010). Finansowanie inwestycji jednostek samorządu terytorialnego kredytem bankowym. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 80.
- Gralak, K. (2010). Instrumenty finansowania lokalnych projektów rewitalizacyjnych. *Zeszyty naukowe Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*, 4(53).
- Osiecki, A. (2014). Inicjatywa Jessica powinna być kontynuowana w latach 2014–2020. *Rzeczpospolita*. Pobrane z: <http://www.rp.pl/artykul/1118017-Jessica---inicjatywa-Jessica-poninna-byc-kontynuowana-w-latach-2014-2020.html> (dostęp: 1.03.2018).
- Inman, R. (2005). *Financing cities*, NBER Working Paper 11203.
- Kim, J. (2016). *Handbook on Urban Infrastructure Finance*. New Cities Foundation 2016.
- Pszczółka, I. (2011). Obligacje komunalne jako instrument finansowania działalności jednostek samorządu terytorialnego. *The Central European Journal of Social Sciences and Humanities*, 3–4.
- Ostrowska, K. (2012). Przedmiot plus finansowanie. *Rzeczpospolita*. Pobrane z: <http://www.rp.pl/artykul/936751-Przedmiot-plus-finansowanie.html> (dostęp: 1.03.2018).

- NBP (2016). *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2015 r.* Warszawa: NBP.
- Sintomer, Y., Herzberg, C., Röcke, A. (2010). *Der Bürgerhaushalt in Europa – eine realistische Utopie? Zwischen Partizipativer Demokratie, Verwaltungsmodernisierung und sozialer Gerechtigkeit*, Springer VS.
- Slack, E. (2014). *Financing Cities in the 21st Century*, Presentation to the Regional Planning Speakers Series, Edmonton October 21.
- World Bank Institute and PPIAF. (2012). *Public-Private Partnerships Reference Guide*. Version 1.0. Washington.
- World Bank (2013). *Planning, Connecting, and Financing Cities—Now: Priorities for City Leaders*. Washington.
- <https://um.jaslo.pl/pl/finansowanie-dzialan-rewitalizacyjnych-z-funduszy-unijnych-perspektywa-finansowa-2014-2020/>
- <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl>

Smart city jako forma podnoszenia konkurencyjności miast

Ewelina Szczech-Pietkiewicz

Wstęp

Strategia rozwoju miasta zgodnie z koncepcją *smart city* jest obecnie intensywnie eksploatowana. Można to przypisać wielkości rynku tworzonego przez *smart cities* [Frost, Sullivan, 2014]¹, a po części – przydatnością tego typu inicjatyw w promocji miejsc (*city branding*). Pomimo braku jednolitego zrozumienia terminu oraz ogólnie przyjętej operacjonalizacji koncepcji, *smart city* to częsty pomysł na promocję miasta, a także na jego faktyczny rozwój [Hollands, 2008]. W niniejszym tekście zostanie skrótowo omówione rozumienie terminu *smart city*, sposoby wdrażania takiej strategii rozwoju miasta oraz jej przydatność dla podnoszenia konkurencyjności obszaru miejskiego.

Analiza definicji pojęcia *smart city*

Koncepcja *smart city*, mimo iż popularna, i nie nowa (wykorzystywana jest od lat 90. XX w.), nadal podlega dużemu rozmyciu pojęciowemu. Sprzyja temu fakt, że programy *smart city* ulegają ewolucji wraz z rozwojem technologii oraz to, iż są one wykorzystywane w co najmniej dwóch, dość odmiennych obszarach: twardym – związanym z technologią, komunikacją, infrastrukturą i miękkim – współzależnym, m.in. z tworzeniem kapitału społecznego, wspólnot, rządzeniem, edukacją.

W pierwszych definicjach *smart city* podkreślano rolę technologii komunikacyjnych i informacyjnych (*information and communication technologies, ICT*) oraz

¹ W badaniu szacuje się, że globalny rynek inteligentnych miast w 2020 r. będzie wart 1,57 bln USD, uwzględniając całą sieć rozwiązań z dziedziny energii, infrastruktury, transportu, budownictwa, bezpieczeństwa, rządzenia, edukacji i ochrony zdrowia.

nowoczesnej infrastruktury w mieście. Również obecnie ten trend jest widoczny z powodu dwóch przyczyn:

- występuje bardzo szybki rozwój technologii, umożliwiających zdigitalizowanie wielu aspektów oddziaływania miasta (np. *big data*, *Internet of Things* – IoT, inteligentne budynki), co sprzyja postrzeganiu miast *smart* wyłącznie jako terytorium działania systemów powiązanych w sieci;
- przedsiębiorstwa, które oferują rozwiązania dla *smart city* (np. IBM, Cisco Systems, Siemens AG), kładą nacisk na technologie, z niewielkim uwzględnieniem czynników miękkich.

Rozumienie *smart city* jako miasta, gdzie centralną rolę przypisuje się technologii jest efektem możliwości wykorzystania bezprzewodowych czujników, miniaturyzacji technologii, powstania inteligentnych sieci bezprzewodowych, systemów kompleksowego pozyskiwania i przetwarzania informacji, w tym dużych baz danych (*big data*). Innowacje te powodują, że miasto może być postrzegane jako rozszerzenie lub suma pojedynczych, osobnych przestrzeni, np. powielenie pomysłu inteligentnego budynku na większą skalę przestrzenną (osiedle lub miasto).

To promowane przez sektor przedsiębiorstw (*company-driven smart city*) rozumienie *smart city*, jest krytykowane za brak kompleksowego uwzględnienia wszystkich funkcji miasta. W efekcie projektowane są takie miasta jak Songdo (Korea Południowa) lub Masdar City (Zjednoczone Emiraty Arabskie), które nie pozwalają na różnorodne wykorzystanie przestrzeni miejskiej, ich rozwój oddolny i w konsekwencji pozostają one puste i niezagospodarowane.

W aktualnej literaturze jednak dużo częściej wskazuje się na bardziej kompleksowe definiowanie *smart city*, tj. uwzględniające jakość życia, kapitał społeczny, innowacje społeczne, kulturę, edukację. Podkreśla się zatem, że wykorzystanie technologii nie jest celem samym w sobie, a raczej ma spowodować wyższy standard życia mieszkańców, wzrost dobrobytu, zrównoważenie poziomu rozwoju gospodarczego czy wręcz szczęście [Batty i in., 2012, Ballas, 2013]. Przykładami takiego podejścia do *smart city* są następujące definicje:

- Caragliu i in. [2011]: „Miasto jest smart, gdy inwestycje w kapitał ludzki i społeczny oraz tradycyjną (transport) i nowoczesną (ICT) infrastrukturę komunikacyjną napędzają zrównoważony wzrost gospodarczy i wysoką jakość życia, przy jednoczesnym rozsądnym zarządzaniu zasobami naturalnymi, poprzez rządzenie włączające”².

² Tłumaczenie własne.

- Bakici i in. [2012]: „*Smart city* to miasto wykorzystujące intensywnie zaawansowaną technologię do łączenia ludzi, informacji i elementów miasta w celu stworzenia zrównoważonego, bardziej zielonego miasta, konkurencyjnego i innowacyjnego rynku i wysokiej jakości życia”.

Rozmycie definicyjne pojęcia *smart city* komplikuje ponadto fakt, że w literaturze pozostają również inne, podobne określenia, jak: miasta inteligentne, miasta oparte na wiedzy, miasta technologiczne, *digital cities*, miasta wirtualne. Zwykle są to pojęcia mniej pojemne niż *smart city*, gdyż nie zawierają komponentu społecznego i odwołań do rozwoju mieszkańców oraz poprawy standardu życia jako właściwego celu strategii *smart city* [Caragliu i in., 2011; Deakin, Wear, 2011; Townsend, 2013].

Wymiary *smart city* – operacjonalizacja pojęcia

Za wstęp do operacjonalizacji koncepcji *smart city* można uznać metodę opisaną w raporcie przygotowanym przez zespół prof. R. Giffingera [Giffinger i in., 2007]. Zgodnie z ich koncepcją, na *smart city* składa się sześć obszarów, podzielonych dalej na determinanty (patrz tabela 13.1).

Operacjonalizacja pojęcia *smart city*, przedstawiona w tabeli 13.1 jest jednym z pierwszych kompleksowych podejść do zagadnienia i propozycją jego pomiaru. Później pojawiały się inne propozycje, gdzie do sfer oddziaływania *smart city* dodawano kolejne i zmieniano ich charakter [Eger, 2009; Barrionuevo, 2012; Chourabi, 2012]. Interesującym wątkiem w tych rozważaniach jest krytyka włączania jakości życia jako elementu oceny *smart city* [Shapiro, 2006]. Wynika ona z przekonania, że wszystkie działania podejmowane w duchu programów *smart city* powinny mieć na celu podnoszenie standardu życia mieszkańców, jest więc to raczej cel niż kolejny element strategii.

Z nieco odmiennym spojrzeniem na wymiary *smart city* można zapoznać się w publikacji Nam, Pardo [2011]. Autorzy nie dzielą sfery oddziaływania *smart city* zgodnie z funkcjami i elementami miasta (np. gospodarka, transport, edukacja, środowisko zbudowane i in.), ale raczej uwzględniając mechanizmy miasto- i wspólnototwórcze. Są to zatem kwestie: gospodarczo-społeczno-polityczne miasta, gospodarczo-techniczno-społeczne środowiska, powiązania, instrumentalizacja, integracja, wykorzystanie i innowacje. Takie podejście pozwala zidentyfikować kanały, w których jest możliwe wykorzystanie technologii w celu poprawy dobrobytu w mieście, przy jednoczesnym umieszczeniu mieszkańców w centrum procesu.

Tabela 13.1. Operacjonalizacja koncepcji *smart city*

SMART ECONOMY – GOSPODARKA SMART (konkurencyjność)	SMART PEOPLE – LUDZIE SMART (kapitał społeczny i ludzki)
Duch innowacyjności Przedsiębiorczość Wizerunek gospodarczy i znaki towarowe Produktywność Elastyczność rynku pracy Zakorzenie międzynarodowe Zdolność do zmieniania się	Poziom kwalifikacji Poziom wykorzystania uczenia się przez całe życie Społeczna i etniczna różnorodność Elastyczność Kreatywność Otwartość, charakter kosmopolityczny Udział w życiu publicznym
SMART GOVERNANCE – RZĄDZENIE SMART (partycypacja)	SMART MOBILITY – MOBILNOŚĆ SMART (transport i ICT)
Udział w podejmowaniu decyzji Usługi publiczne i społeczne Przejrzystość rządzenia Strategie polityczne	Lokalna dostępność transportowa Dostępność międzynarodowa Dostępność infrastruktury ICT Zrównoważone, innowacyjne i bezpieczne systemy transportowe
SMART ENVIRONMENT – ŚRODOWISKO NATURALNE SMART (zasoby naturalne)	SMART LIVING – ŻYCIE SMART (jakość życia)
Atrakcyjność warunków naturalnych Zanieczyszczenie Ochrona środowiska Zrównoważone zarządzanie zasobami	Obiekty kulturalne Warunki zdrowotne Bezpieczeństwo osobiste Jakość mieszkalnictwa Obiekty edukacyjne Atrakcyjność turystyczna Spójność społeczna

Źródło: Giffinger i in. [2007].

Metody oceny realizacji koncepcji *smart city* różnią się między sobą znacznie, nie tylko zakresem ewaluowanych wymiarów, ale także charakterem samej oceny (jakościowej, ilościowej). Najbardziej popularne metody przyjmują postać rankingów, co można tłumaczyć ich przydatnością w promocji miast. Wskazać tu można np. ranking sporządzony na podstawie przytoczonej wcześniej operacjonalizacji pojęcia *smart city* (patrz tabela 13.1). Bardziej zaawansowaną wersję porównania ilościowego zaproponował Lombardi i in. [2012] w badaniu, w którym wykorzystano model rozszerzonej potrójnej helisy (czwartym elementem helisy jest społeczeństwo obywatelskie). Zestawienia takie pozwalają na łatwe porównania między miastami, niemniej mają swoje ograniczenia. Przede wszystkim nie uwzględniają indywidualnych uwarunkowań miasta i oczekiwań jego interesariuszy. Ponadto, dane wykorzystywane w rankingach nie zawsze są porównywalne³. Wyzwaniu temu wyszli naprzeciw Lazariou

³ Zastrzeżenia te dotyczą wszystkich badań porównawczych prowadzonych na miastach – ich skomplikowanie i wyjątkowość powoduje, że większość badań przyjmuje formę studiów przypadków, co jest specyfiką studiów miejskich.

i Roscia [2012], tworząc indeks *smart city*, gdzie wskaźnikom są przypisane wagi, zgodnie z wiedzą ekspercką. Subiektywność wielkości wag zmniejsza jednak możliwość porównywania wyników pomiędzy miastami.

Ciekawe podejście do oceny zaangażowania miasta we wdrażanie koncepcji *smart city* proponuje Angelidou [2016]. Autorka zakłada, że strategię *smart city* można podzielić na cztery grupy, w zależności od czynnika, który w głównej mierze determinuje pozycję miasta. Są to: 1) technologia, 2) kapitał ludzki i społeczny, 3) rozwój sektora przedsiębiorstw, 4) udział w sieciach miast. Analizy i ewaluacji rozwoju miasta dokonuje się w każdej z czterech grup, na podstawie charakteryzujących je wskaźników. W cytowanym badaniu poddano analizie cztery miasta: Amsterdam, Barcelonę, Londyn i Sztokholm, wskazując na przewagi każdego z miast w poszczególnych dziedzinach (Londyn – edukacja; Barcelona – udział w sieciach; technologia – wszystkie miasta).

Generacje programów *smart city*

Wraz z rozwojem wiedzy na temat *smart cities*, można mówić – głównie na podstawie obserwacji efektywnie wdrażanych strategii rozwoju – o ewolucji bądź typach programów *smart city*. Programy podzielić można na trzy generacje:

- *Smart city 1.0* – rozwiązania typu *smart* są oferowane przez dostawców produktów i usług. Zwykle, rozwiązania te dotyczą digitalizacji produktów i usług już istniejących. Istotną cechą tego typu programów jest to, że są one wdrażane na skutek impulsu nie tyle z rynku, co bezpośrednio od dostawcy (sprzedawcy) technologii. Rozwiązana te są też responsywne, tj. są odpowiedzią na problem już zastany. Na skutek zwłaszcza tej pierwszej cechy, programy generacji 1.0 mają ograniczony wpływ na jakość życia mieszkańców miasta – mogą na nią oddziaływać (jednak w sposób wyrwykowy), np. poprawiając standard życia poprzez dostępność informacji o częstotliwości kursowania środków transportu zbiorowego. Pierwsza generacja *smart city* była charakterystyczna dla wczesnych programów i była zwykle wynikiem podejmowania prób zwiększenia konkurencyjności miasta. Przykładem takiej próby jest także stworzenie całego miasta typu *smart* – jest nim Songdo w Korei (*Songdo International Business District*). Niestety zostało ono zaprojektowane tak, aby zmaksymalizować wykorzystanie nowoczesnych technologii i ich sieciowych powiązań, ale przy planowaniu nie uwzględniono bardziej miękkich czynników, jak np. kapitał społeczny i rola

przestrzeni w jego kształtowaniu. Skutkiem takiego podejścia jest modelowe, choć obecnie niemal puste miasto.

- *Smart city 2.0* – w drugiej generacji programów *smart city* inicjatywa jest podejmowana przez zarządy miast. Dostawcy usług lub produktów odpowiadają w tym przypadku na zapotrzebowanie kierowane przez samo miasto. Ma to tę przewagę na programami typu 1.0, że można w nich uwzględnić inne niż sama digitalizacja cele, np. związane z jakością życia, infrastrukturą inną niż transportowa lub oczyszczania miasta. Ponadto perspektywa całego miasta, którą dysponuje zarząd, pozwala dostrzec powiązania i mechanizmy łączące poszczególne elementy systemu miejskiego. Przykładem miasta, w którym jego zarząd jest inicjatorem programów *smart city* może być Barcelona, gdzie wdrażanych jest ponad 20 programów i ponad 100 projektów w ramach kampanii *Smart cities 2.0 Barcelona*. Projekty dotyczą np. bezprzewodowego internetu w przestrzeniach publicznych; dostępu firm i obywateli do danych miejskich; transportu zbiorowego; oświetlenia i promocji pojazdów elektrycznych. Ponadto władze miasta są aktywnie zaangażowane w popularyzację idei *smart city* dla poprawy jakości życia, poprzez organizację *Smart City Expo* i inicjatywę *City Protocol*.
- *Smart city 3.0* – trzecia generacja *smart city* wykorzystuje najbardziej aktualnie obserwowane w gospodarce trendy. Są to programy o charakterze „od mieszkańca do mieszkańca”. Fundamentalne założenie tego typu działań dotyczy centralnej roli ludzi w rozwoju miasta –nie tylko jest ono tworzone dla ludzi, ale też przez ludzi. Do generacji tej należą zatem takie inicjatywy jak budżet partycypacyjny, dzięki któremu społeczności decydują o rodzaju projektów finansowanych z budżetu miasta. I często oni są inwestorami w *smart city* trzeciej generacji. Silnie wykorzystywana w trzeciej generacji *smart city* jest także koncepcja internetu rzeczy (*Internet of things*, IoT). Składa się na nią wykorzystanie urządzeń codziennego użytku wyposażonych w elementy umożliwiających zbieranie danych, połączonych w sieć, dzięki czemu dane są wykorzystywane przekrojowo. Przykładem wdrożenia trzeciej generacji programów *smart city* są inicjatywy podejmowane w Medellin w Kolumbii (jest to również przykład tego, że *smart city* nie jest koncepcją zarezerwowaną dla gospodarek rozwiniętych). Inicjatywy wdrożone w Medellin dotyczą głównie rewitalizacji najbardziej wymagających obszarów w mieście z wykorzystaniem podejścia *bottom-up*, tj. angażując mieszkańców w projekty dotyczące transportu (kolejka, schody elektryczne) i nowych technologii (szkoły i biblioteki). Obecnie pojedyncze projekty są rozszerzane i tworzona jest cała dzielnica, która ma być centrum

innowacji i przedsiębiorczości (Ruta N), przy czym mieszkańcy biorą aktywny udział w tworzeniu tego projektu.

Mimo że typy strategii *smart city* w powyższej klasyfikacji zostały przedstawione w postaci ewolucyjnej, należy zaznaczyć, że nie muszą one być wdrażane w miastach w takiej kolejności ani w ogóle następować po sobie. Model ten – jak każdy – jest uproszczeniem rzeczywistości i poszczególne generacje koncepcji *smart city* nie zawsze przebiegają w formie ewolucji. Taki wniosek wynika też z obserwacji projektów o charakterze *smart city* w Polsce, gdzie zdecydowana większość inicjatyw spełnia warunki *smart city* 1.0. Najbardziej popularnym rozwiązaniem w polskich miastach są inteligentne systemy transportowe (*intelligent transportation system*, ITS). Zgodnie z definicją Komisji Europejskiej⁴, ITS to systemy, w których technologie informacyjne i komunikacyjne są wykorzystywane w obszarze transportu drogowego: z uwzględnieniem infrastruktury, pojazdów i użytkowników oraz w zarządzaniu ruchem, jak również do połączenia ruchu drogowego z innymi formami transportu. Systemy ITS są także wykorzystane do poprawy efektywności transportu, np. zbiorowego. W 2013 r. rynek ten był wart ponad 1 mld EUR z prognozą podwojenia do 2020 r. [Bendyk, Bonikowska, Rabiej i in., 2013]. Dodatkowym bodźcem do wdrażania rozwiązań ITS jest możliwość ich współfinansowania ze środków Unii Europejskiej. Systemy ITS, mimo iż są bardzo użyteczne w miastach, to w pełni spełniają przesłanki rozwiązań pierwszej generacji. Powstają najczęściej z inicjatywy dostawców i są dość wyrywkową odpowiedzią na wyzwania transportu miejskiego.

Kolejnym popularnym inteligentnym rozwiązaniem, stosowanym w polskich miastach, są liczniki typu *smart metres*. Aktualnie jest ich zainstalowanych ok. 1 mln, co stanowi ok. 7% ogólnej liczby liczników. Istotne jest to, że są one jedynie elementem sieci *smart grid*, nie stanowią więc całego systemu. Z tego powodu liczniki *smart metres* również stanowią dobry przykład rozwiązań typowych dla pierwszej generacji *smart city*.

Przytoczone przykłady wskazują na rozpowszechnienie w polskich miastach rozwiązań charakterystycznych zwłaszcza dla *smart city* 1.0. Niemniej można dostrzec inicjatywy odpowiadające cechom *smart city* drugiej generacji, gdzie lokalne administracje angażują się w projekty z wykorzystaniem zaawansowanych technologii w celu podniesienia jakości życia w mieście. Są to np. inicjatywy startupowe aranżowane przez miasta (np. *Start-up HUB Warsaw* – miejski program akceleracyjny),

⁴ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/40/UE z dnia 7 lipca 2010 r. w sprawie ram wdrażania inteligentnych systemów transportowych w obszarze transportu drogowego oraz interfejsów z innymi rodzajami transportu.

klastry (łódzki klaster Gamedev, wrocławski klaster Creativro), otwieranie zbiorów miejskich danych.

Do inicjatyw trzeciej generacji *smart city* na gruncie polskim zaliczyć można głównie budżety obywatelskie miast. Ze względu na strukturę prawną samorządu lokalnego w Polsce, trudno jest wygospodarować takie obszary rządzenia miasta, w których inicjatywa mieszkańców mogłaby być w pełni wykorzystana.

Smart city a konkurencyjność miasta

Konkurencyjność miasta to jego zdolność do przekształcania potencjału społecznego, gospodarczego, środowiskowego i instytucjonalnego w wyższą niż inne miasta atrakcyjność dla mieszkańców i przedsiębiorców. W analizie konkurencyjności na poziomie miasta istotne znaczenie ma fakt, że interesariuszy procesu stanowią co najmniej dwie grupy: mieszkańcy i sektor prywatny (dodać można również sektor publiczny i jednostki naukowe, zgodnie z koncepcją poczwórnej helisy). Ma to swoje odzwierciedlenie w operacjonalizacjach definicji konkurencyjności miejskiej, gdzie cele są wyrażane jako produktywność oraz jakość życia.

Wydaje się zatem, że wdrażanie koncepcji *smart city* w mieście może przyczynić się do podniesienia jego konkurencyjności. Niemniej z pewnymi zastrzeżeniami. Podstawowe ryzyko opierania konkurencyjności miasta o model *smart city* to ograniczenie programów do wymiaru technologicznego. Trudno wówczas uzyskać poprawę w dziedzinie standardu życia lub też poprawa ta jest krótkotrwała. Zbytne przywiązanie do technologii jako podstawowej przewagi konkurencyjnej powoduje też zagrożenie wystąpienia zjawiska wykluczenia cyfrowego (*digital divide*), które powoduje, że część mieszkańców miasta jest technologicznie wykluczona. Ponadto nawet jeśli programy *smart city* są przygotowywane i implementowane zgodnie z bardziej zaawansowaną wiedzą, tj. wykorzystują potencjał udziału mieszkańców, doceniają rolę kapitału społecznego, uwzględniają zmieniające się oczekiwania społeczne, wówczas również wysoka konkurencyjność miasta nie jest bezwarunkowa. Ryzyko związane jest z pokusą wykorzystywania strategii efektywnych w innych miastach. Programy standardowe (*one-size-fits-all*) lub przenoszenie dobrych praktyk w przypadku miast powinny być realizowane w sposób bardzo ostrożny ze względu na wyjątkowość uwarunkowań każdego miasta oraz złożoność systemu miejskiego. W przypadku strategii podnoszenia konkurencyjności proces ten jest dodatkowo

skomplikowany, przez potrzebę skonfrontowania strategii z oczekiwaniami interesariuszy miasta – głównie mieszkańców i przedsiębiorstw.

Warto jednak zauważyć, że pomimo tych zastrzeżeń, miasta, które zajmują wiodące pozycje w rankingach oceniających programy *smart city*, uzyskują często jednocześnie wysokie wyniki w zestawieniach ewaluujących konkurencyjność⁵. Są to jednak głównie te miasta, gdzie wdrażane są programy *smart city* drugiej i trzeciej generacji, o szerokiej definicji gospodarki i społeczeństwa *smart*.

Strategie podnoszenia konkurencyjności i *smart city* mogą być zatem komplementarne, zwłaszcza ze względu na zbieżne cele. Niemniej, aby to osiągnąć *smart city* powinno być rozumiane szeroko i w powiązaniu z oczekiwaniami rozwojowymi interesariuszy miasta.

Bibliografia

- Angelidou, M. (2016). Four European Smart City Strategies. *International Journal of Social Science Studies*, 4(4), 18–30.
- Bakici, T., Almirall, E., Wareham, J. (2013). A Smart City Initiative: the Case of Barcelona. *Journal of Knowledge Economy*, 4(2), 135–148.
- Ballas, D. (2013). What Makes a ‘Happy City’? *Cities*, 32(1), S39–S50.
- Barrionuevo, J.M., Berrone, P., Ricart, J.E. (2012). Smart Cities, Sustainable Progress, *IESE Insights*, 14, 50–57.
- Batty, M., Axhausen, K.W., Giannotti, F., Pozdnoukhov, A., Bazzani, A., Wachowicz, M., Ouzounis, G., Portugali, Y. (2012). Smart Cities of the Future. *The European Physical Journal Special Topics*, 214, 481–518.
- Bendyk, E., Bonikowska M., Rabiej, P., Romański, W. (2013). Energia nowego miasta. W: *Przyszłość miast. Miasta przyszłości. Strategie i wyzwania innowacyjne, społeczne i technologiczne*. Warszawa: Raport ThinkTank.
- Caragliu A., Del Bo C, Nijkamp P. (2011) Smart Cities in Europe. *Journal of Urban Technology*, 18(2), 65–82.
- Chourabi, H., Nam, T., Walker, S., Gil-Garcia J.R., Mellouli, S., Nahon, K., Pardo, T.A., Scholl H.J. (2012). *Understanding Smart Cities: an Integrative Progress*, Proceedings of HICSS, 45th Hawaii Conference, 2289–2297.

⁵ Porównanie rankingów *Global Power City Index* (konkurencyjność) i *IESE Cities in Motion Index* (*smart city*) przynosi następujące rezultaty: Londyn osiągnął odpowiednio miejsca 1. i 2., Amsterdam – 8. i 10., Toronto – 18. i 11.

- Deakin, M., Al Wear H. (2011). From Intelligent to Smart Cities. *Intelligent Buildings International*, 3(3), 140–152.
- Eger, J.M. (2009). Smart Growth, Smart Cities, and the Crisis at the Pump A Worldwide Phenomenon, *I-Ways*, 32(1), 47–53.
- Frost & Sullivan. (2014). *Social Innovation to answer Society's Challenges*. Pobrano z: <https://www.hitachivantara.com/en-us/pdf/white-paper/social-innovation-mega-trends-to-answer-society-challenges-whitepaper.pdf> (dostęp: 6.10.2017).
- Giffinger, R., Fertner, C., Kramar, H., Kalasek, R., Pichler-Milanovic, N., Meijers, E. (2007). *Smart cities. Ranking of European medium-sized cities*, Centre of Regional Science, Vienna University of Technology. Pobrane z: http://www.smart-cities.eu/download/smart_cities_final_report.pdf (dostęp: 6.10.2017).
- Hollands, R.G. (2008) Will the Real Smart City Please Stand Up? *City: Analysis of Urban Trends, Culture, Theory, Policy, Action*, 12(3), 303–320.
- Lazariou, G.C., Roscia, M. (2012). Definition Methodology for the Smart Cities Model, *Energy*, 47(1), 326–332.
- Lombardi, P., Giordano, S., Farouh, H., Yousef, W. (2012). Modeling the Smart City Performance, *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 25(2), 137–149.
- Nam, T., Pardo, T.A. (2011). *Conceptualizing smart city with dimensions of technology, people, and institutions*. Proceedings of the 12th Annual International Conference on Digital Government Research, College Park, MD, USA, June 12–15. Pobrane z: https://www.ctg.albany.edu/publications/journals/dgo_2011_smartcity/dgo_2011_smartcity.pdf (dostęp: 11.10.2017)
- Shapiro, J.M. (2006). Smart Cities: Quality of Life, Productivity, and the Growth Effects of Human Capital. *Review of Economics & Statistics*, 88(2), 324–335.
- Townsend, A.M. (2013). *Smart Cities: Big Data, Civic Hackers, and the Quest for a New Utopia*, Nowy Jork: W.W. Norton & Company.

Rola przestrzeni miejskich w tworzeniu innowacji

Marta Mackiewicz

Wstęp

Przestrzenie miejskie stanowią sprzyjające środowisko dla tworzenia innowacji, ponieważ koncentrują się w nich zasoby ludzkie, finansowe i organizacyjne [Castells, 2007]. Już Schumpeter [1939] zwrócił uwagę na lepsze uwarunkowania rozwoju innowacji w centrach wzrostu, którymi są miasta. Dostrzegł, że postęp gospodarczy w dużym stopniu zależy od skupisk ludności oraz ułatwień organizowanych przez politykę publiczną dla działalności biznesowej.

Zdolność do tworzenia innowacji oraz wpływanie na postęp techniczny stanowią podstawę do powstawania metropolii [Castells, 1982]. W przypadku metropolii i innowacyjności mamy do czynienia ze współzależnością. Z jednej strony, miasto nie mogłoby się przekształcić w metropolię bez innowacji transportowych (np. metro), telekomunikacyjnych (internet), w przemyśle budowlanym (wysokościowce), a z drugiej strony – innowacje nie mogłyby powstawać bez specyficznego środowiska, które wytwarza metropolia, dzięki temu, że gromadzi się w niej potencjał ludzki, naukowy oraz firmy produkcyjne i usługowe związane z wysokimi technologiami [Olechnicka, Płoszaj, 2009 za: Olechnicka i in., 2010].

W Polsce, podobnie jak w innych krajach, potencjał rozwojowy, mierzony np. udziałem firm o najwyższym poziomie zaawansowania technologicznego w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych, koncentruje się w największych miastach (głównie wojewódzkich). Ponad połowa przedsiębiorstw wysokiej techniki znajduje się w tych ośrodkach [Dej, 2016]. Również zdecydowana większość parków technologicznych funkcjonuje w miastach o liczbie ludności powyżej 100 tys. mieszkańców. Koresponduje to z lokalizacją ośrodków naukowo-badawczych, a przede wszystkim uczelni.

W niniejszym rozdziale dokonano próby odpowiedzi na pytanie, jaka jest rola przestrzeni miejskich w tworzeniu innowacji i czy polskie miasta stwarzają warunki

do ich rozwoju. W tym celu przeprowadzono analizę czynników mających wpływ na rozwój innowacji. Następnie przedstawiono przykłady jak zmiany w przestrzeni polskich miast mogą wpłynąć na rozwój innowacyjności (na podstawie indywidualnych wywiadów pogłębionych w wybranych urzędach miast). Dokonano też analizy projektów wspartych ze środków unijnych, realizowanych w największych miastach. Celem była ocena stopnia przyciągania przez miasta pomysłów i działań, należących do kategorii przedsięwzięć wspierających innowacyjność i przedsiębiorczość (realizowanych przez różne podmioty i instytucje – publiczne i prywatne). Do analizy zostały też wykorzystane wyniki badania ankietowego wśród projektodawców – podmiotów realizujących projekty wsparte ze środków unijnych w ramach programów operacyjnych na lata 2007–2013¹.

Istotnym ograniczeniem dla badania jest brak danych statystycznych z obszaru innowacyjności na poziomie miast (publikowane są dane na poziomie NTS2).

Funkcje miast i ich rola w tworzeniu innowacji

Miasta pełnią wiele funkcji, które ulegają zmianom wynikającym z globalnych trendów. Są one klasyfikowane w grupy; jedna z często przywoływanych klasyfikacji funkcji metropolitalnych [Llewelyn-Davies, 1996] wyróżnia funkcje kontrolne i regulacyjne; usługowe: finansowe i dla biznesu; kreatywno-kulturalne oraz turystykę. W ostatnich latach w klasyfikacjach pojawia się coraz więcej odniesień do funkcji wiedzy i innowacji. Przykładowo, wśród funkcji metropolitalnych opracowanych w dwóch projektach unijnego programu ESPON 1.1.1 [2004] i ESPON 1.4.3 [2006] wyróżniono funkcje związane z wiedzą, w tym lokalizacje ważnych uczelni, instytutów badawczych. Również Korcelli-Olejniczak [2004] wśród pięciu kluczowych funkcji miast metropolitalnych wyróżnia funkcję miasta wiedzy i innowacji.

Obecność infrastruktury stwarzającej odpowiedni klimat dla przedsiębiorczości, środowiska wiedzy sprzyja napływowi mieszkańców, co z kolei prowadzi do polaryzacji przestrzennej oraz społecznej. Według Sassen [1992], metropolie stały się kluczowymi punktami zarządzania gospodarką światową; są nie tylko miejscami lokalizacji produkcji i dużymi rynkami zbytu, ale także głównymi ośrodkami, gdzie powstają przedsiębiorstwa wysokiej techniki oraz innowacyjne dziedziny. Castells

¹ Baza danych została zebrana na potrzeby badania *Wpływ polityki spójności na rozwój miast w perspektywie 2007–2013* wykonanego przez Ecorys Polska na zlecenie Ministerstwa Rozwoju.

[2007] zauważył, że środowisko innowacyjne cechuje zdolność do wytwarzania synergii, czyli wartości dodanej wynikającej nie z kumulatywnego efektu elementów obecnych w środowisku, lecz z ich interakcji.

Miasto kreatywne jako środowisko dla rozwoju innowacji

Siłą napędową wzrostu gospodarczego są kreatywne osoby, których koncentracja tworzy z miast skupiska talentu. Miasta rozwijają się szybciej niż inne obszary, ponieważ przyciągają wykwalifikowanych profesjonalistów, ludzi zdolnych do kreacji wartości i których wiedza jest wykorzystywana przez firmy w procesach twórczych.

Termin miasta kreatywne opisuje kompleksy urbanistyczne, w których działalność związana z kulturą jest integralną częścią życia społecznego i gospodarczego. Są to miejsca eksperymentowania i innowacyjności. Miasta tego typu cechuje nie tylko rozbudowana infrastruktura kulturalna, ale także wysoki odsetek zatrudnionych w przemysłach kreatywnych.

Dla bogacenia się miasta nieodzowna jest twórcza atmosfera, która przyciąga kapitał ludzki, za którym z kolei podąża kapitał finansowy. Wiedza i kreatywność wypierają opisywane w literaturze tradycyjne czynniki lokalizacji takie jak: zasoby naturalne i praca fizyczna [Landry, 2000]. Procesy te są wynikiem zmian, które wystąpiły w gospodarce światowej w XX w. Po pierwsze, doprowadziły one do zmniejszenia roli przemysłu na korzyść sektora usług. Po drugie, zmieniły się stosowane technologie. Oczywistą konsekwencją był więc spadek znaczenia bliskości surowców naturalnych jako czynnika lokalizacji firm. Jeszcze stosunkowo niedawno badania, przeprowadzane wśród firm działających na rynku europejskim, wykazywały, że za najważniejsze czynniki lokalizacji przedsiębiorcy uważali: bliskość rynku zbytu, infrastrukturę – drogi i połączenia kolejowe, bliskość lotnisk, dostępność i jakość siły roboczej oraz infrastrukturę finansową.

Obecnie korzyści skali i efekty zewnętrzne, związane z rozwojem aglomeracji, mają największe znaczenie w gromadzeniu wiedzy i technologii. Poszukiwanym czynnikiem produkcji jest wiedza – ośrodki posiadające duże zaplecze badawcze i naukowe rozwijają się najlepiej. Coraz częściej wskazuje się na przemysł kultury jako znaczący czynnik decydujący o rozwoju miast. Jest to samonapędzający się mechanizm – potencjał kreatywny jest największy w okolicach dużych ośrodków miejskich, które cechują się wysokim poziomem rozwoju technologicznego, a firmy

wybierając te obszary jako swoją siedzibę, podnoszą aktywność, jeszcze bardziej stymulując rozwój.

Obszary miejskie są także ośrodkami dyfuzji innowacji głównie dzięki temu, że potrafiły stworzyć odpowiednie warunki infrastrukturalne i organizacyjne dla tych procesów [Węclawowicz i in., 2010]. Rozprzestrzenianie się wiedzy pobudza rozwój miast – następuje ciągłe udoskonalanie posiadanej technologii dzięki zgromadzonej wiedzy i kumulacji kapitału ludzkiego. Ta kumulacja jest typowym zjawiskiem dla miast kreatywnych. Obszary bardziej uprzywilejowane ze względu na istniejące w nich zasoby, które już wcześniej osiągnęły duży poziom dochodu, mogą więcej inwestować w badania i rozwój technologiczny. Miejsca takie przyciągają profesjonalistów, zdolnych do tworzenia innowacji.

Poza czynnikami ekonomicznymi znaczenie mają normy i zwyczaje społeczne, które mogą pozytywnie lub negatywnie wpływać na rozwój. Nie tylko Landry [2000] przywołuje w tym kontekście takie cechy społeczeństwa jak: tolerancja, otwartość czy zaufanie. Ich znaczenie podkreślał już Putnam [1993], Storper [1997], Cooke, Morgan [1998] oraz Florida [2005], mówiąc o klasie kreatywnej (choć Florida przedstawiał to w nieco innym kontekście). Florida zwraca szczególną uwagę na rolę miast i metropolii. Stanowią one kluczowe z punktu widzenia rozwoju sektora kreatywnego skupiska klasy kreatywnej. Bliskość geograficzna, dostęp do infrastruktury, możliwość nawiązywania kontaktów i budowania klastrów stymulują powstawanie dzielnic kreatywnych i rozwój sektora kreatywnego właśnie w dużych miastach. Według Floridy, miasta odnoszące sukcesy posiadają zestaw trzech cech, określanych jako 3T: technologia, talent, tolerancja². Tolerancja jest czynnikiem, który pozwala na mieszanie się kultur i stylów życia – istnieje dzięki temu pole do wzajemnych inspiracji. Każda z cech jest koniecznym warunkiem, aby przyciągać twórczych ludzi. Florida za ważną cechę uznaje też stan środowiska naturalnego. Wolne od zanieczyszczeń otoczenie stanowi źródło przewagi konkurencyjnej i wyższej jakości życia mieszkańców.

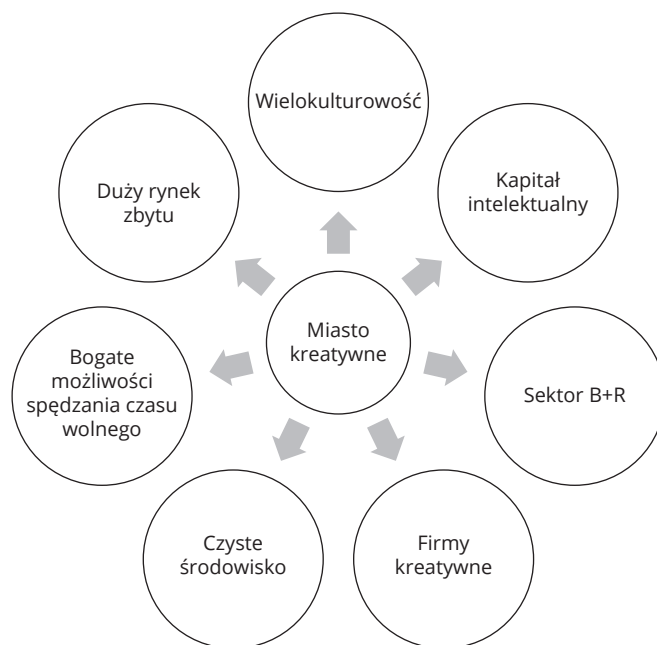
Charakterystyczną właściwością sektorów kreatywnych jest to, że są w nich potrzebne kadry – wykształcone i stale doskonalące umiejętności. Z kolei cechy miast kreatywnych to niepowtarzalność i autentyczność, współistnienie historii i nowoczesności. Ważnym atrybutem jest twórcza atmosfera powstająca wówczas, gdy miasto

² Tolerancja rozumiana jest jako otwartość, różnorodność i przyjazne nastawienie wobec osób różnych narodowości, wyznań i stylów życia. Miejsca uznawane za najbardziej kreatywne zajmują wysoką pozycję w stworzonych przez autora wskaźnikach tolerancji (*Bohemian Index* i *Gay Index*). Talent mierzony jest liczbą mieszkańców posiadających tytuł licencjata i wykształcenie wyższe, natomiast technologia jako cecha miasta jest funkcją innowacji i koncentracji w regionie przedsiębiorstw wysokiej technologii.

oferuje wiele możliwości uczestniczenia w wydarzeniach artystycznych, sportowych i łączących różne dziedziny życia społecznego. Jest ono wtedy postrzegane jako centrum wydarzeń – miejsce, gdzie warto być, żeby doświadczać nowych rzeczy, spotykać ciekawych ludzi, a przede wszystkim czerpać inspiracje. Miasta kreatywne oferują możliwość rozwoju i uczenia się w wielu dziedzinach.

Tak więc poziom rozwoju przemysłu kreatywnego i jego znaczenie dla rozwoju gospodarczego miasta to efekt występowania wielu czynników, które zostały przedstawione na rysunku 14.1. One w dużej mierze decydują o jakości przestrzeni miejskich.

Rysunek 14.1. Cechy miasta kreatywnego



Źródło: opracowanie własne.

Funkcje miasta kreatywnego dla rozwoju innowacji

Potencjał miast w zakresie rozwoju innowacji często zależy od możliwości wygenerowania synergii pomiędzy funkcjami wiedzy i innowacji a funkcjami o charakterze politycznym i gospodarczym, ośrodka kultury, a także otwartością i różnorodnością społeczną [Kovacs i in., 2007]. Dobrym miejscem dla rozwoju innowacji są ośrodki

uniwersyteckie, charakteryzujące się różnorodnością funkcji i lokalnych społeczności [Florida, 2003].

Innowacja w sektorze kreatywnym ma swoje źródła w poszukiwaniu oryginalnych rozwiązań, niekoniecznie w ramach określonej branży, ale na styku różnych sektorów. To właśnie interakcja między pracownikami różnych branż (np. rozrywki i informatyki, wzornictwa przemysłowego i sztuki), działów (np. marketingu i produkcji), zawodów czy grup społecznych, stanowi główne założenie rozwoju postaw innowacyjnych w sektorze kreatywnym [Wilson, 2010]. Badania dowodzą, że firmy z sektora kreatywnego należą do najbardziej innowacyjnych zarówno dzięki oryginalnym produktom, jak i możliwości integracji różnych branż i sektorów [Mueller, Rammer, Trüby, 2008]. Innowacja w sektorze kreatywnym bazuje na podejściu interdyscyplinarnym, dynamicznej wymianie doświadczeń, przenikaniu się wielu podejść i strategii a poszukiwanie nowatorskich rozwiązań jest głównym mechanizmem tłumaczącym zarówno rozwój sektora, jak i tworzenie sieci i klastrów [Stam, de Jong, Marlet, 2008].

Podstawowymi funkcjami miasta kreatywnego są: tworzenie warunków dla przyciągania i zatrzymywania ludzi twórczych, organizowanie warunków dla funkcjonowania przedsiębiorstw oraz generowanie popytu na usługi sektora kreatywnego. Kolejna funkcja to tworzenie odpowiedniego klimatu do rozprzestrzenia się pomysłów i nowych idei, wzajemnego inspirowania się. Kreowanie przestrzeni dotyczy dwóch wymiarów: tworzenia przestrzeni przyjaznej dla mieszkańców, a przez to atrakcyjnej dla inwestycji biznesowych oraz uformowanie przestrzeni społecznej, na którą mają wpływ lokalne wspólnoty i ich różnorodność. Dodatkową korzyścią z tworzenia tolerancyjnej przestrzeni społecznej jest aktywizacja wykluczonych społeczności oraz budzenie w mieszkańcach poczucia zadowolenia ze środowiska lokalnego.

Zauważalnym trendem jest współtworzenie (*co-creation*) – podejście wymagające współpracy, skutecznej komunikacji, wymiany pomysłów i doświadczeń jako kluczowych czynników, decydujących o sukcesie w biznesie. Dlatego powstaje coraz więcej klastrów zrzeszających firmy sektora kreatywnego. Współpraca pomiędzy firmami, mająca na celu opracowywanie nowych rozwiązań, zacierza granice między nimi oraz przyczynia się do przenikania się poszczególnych branż [Searle, 2011]. Sama bliskość przestrzenna nie jest więc czynnikiem wystarczającym do zorganizowania interaktywnych sieci uczących się. Doświadczenie pokazuje, że muszą one być aktywnie budowane poprzez świadome wysiłki firm i instytucji publicznych.

Wpływ przestrzeni miejskich na rozwój innowacji w polskich miastach

O tym w jaki sposób poprawa przestrzeni miejskiej wpływa na kreatywność i tworzenie innowacji, świadczą przykłady opisane w dalszej części rozdziału. Wykorzystano dane o charakterze jakościowym, pochodzące z wywiadów³ oraz z analizy dokumentów i stron internetowych.

Sposobem na poprawę jakości przestrzeni miejskich jest przede wszystkim ich rewitalizacja. W wielu polskich miastach dokonano rewitalizacji części dzielnic lub przestrzeni, które były miejscem nagromadzenia problemów społecznych i gospodarczych lub wymagały zmiany, aby poprawić atrakcyjność miasta. Na podstawie wywiadów można stwierdzić, że niezależnie od przyczyn czy potrzeb leżących u podstaw rewitalizacji, zmiany przestrzeni miejskiej przynosiły zwykle efekty przekraczające oczekiwania. Przykładem może być rewitalizacja terenów poprzemysłowych po kopalniach węgla kamiennego Gliwice w Gliwicach lub Guido w Zabrze. Przywrócenie ładu przestrzennego i wykorzystanie potencjału tkwiącego w niewykorzystywanych wyrobiskach zabytkowej Kopalni Węgla Kamiennego Guido, przyczyniło się do poprawy atrakcyjności turystycznej miasta. Obecnie turyści mają np. możliwość zjechań (typową windą górniczą) do punktów położonych najgłębiej poniżej powierzchni ziemi. Strefa na poziomie 320 metrów mieści pub, salę koncertową i multimedialne sale konferencyjne, gdzie odbywa się co roku wiele imprez o randze światowej. Na poziomach bliższych powierzchni ziemi odbywają się wydarzenia kulturalne, organizowane są m.in. czasowe wystawy. Wokół kopalni powstały restauracje, muzeum, hotele, miejsca, gdzie są prowadzone warsztaty. Także w Gliwicach budynkom po kopalni nadano nowe funkcje: powstał inkubator przedsiębiorczości, mają tam siedzibę Gliwicka Szkoła Przedsiębiorczości oraz Kolegium Językowe, które są częścią Politechniki Śląskiej. Takie działania sprzyjają transferowi wiedzy i pobudzają innowacyjność. Na zrewitalizowanym terenie wytyczono działki inwestycyjne dla innowacyjnych firm z sektora IT. Projekt zakończył się sukcesem, ponieważ utworzona przestrzeń jest wykorzystywana przez firmy, które przyciągają kolejne inwestycje⁴. Strefa Nowych Gliwic była początkowo finansowana ze środków publicznych, które

³ Wywiady zostały przeprowadzone w lipcu 2017 r. z pracownikami urzędów miast w ramach badania *Wpływ polityki spójności na rozwój miast w perspektywie 2007–2013*.

⁴ Na przykład firma Future Processing, która współpracuje z największymi światowymi firmami; Cama Soft, która przygotowuje oprogramowanie dla MSZ i wiele innych.

zostały przeznaczone głównie na przygotowanie terenów inwestycyjnych; jednak dalszy rozwój był finansowany już ze środków prywatnych. W nowych w tym miejscu firmach jest widoczne innowacyjne podejście do zarządzania i dbałość o pracowników – np. poprzez budowę przedszkoli i placów zabaw dla dzieci. Dostrzegalne zmiany to poprawa atrakcyjności miejsca, które skupia mieszkańców, oferując im wiele możliwości spędzania wolnego czasu, np. poprzez organizowanie warsztatów dla dzieci i dorosłych, zajęć sportowych, itp.

Przykładem rewitalizacji, która przyczynia się do poprawy innowacyjności w mieście jest odnowienie warszawskiej Hali Koszyki, gdzie została zaprojektowana m.in. przestrzeń coworkingowa, przeznaczona w szczególności dla technologicznych firm *start-up*. Za organizację tego centrum w Hali odpowiada Mindspace, tworzące sieć takich przestrzeni w Berlinie, Hamburgu, Monachium i Tel Awiwie, co daje dostęp do międzynarodowej społeczności biznesowej.

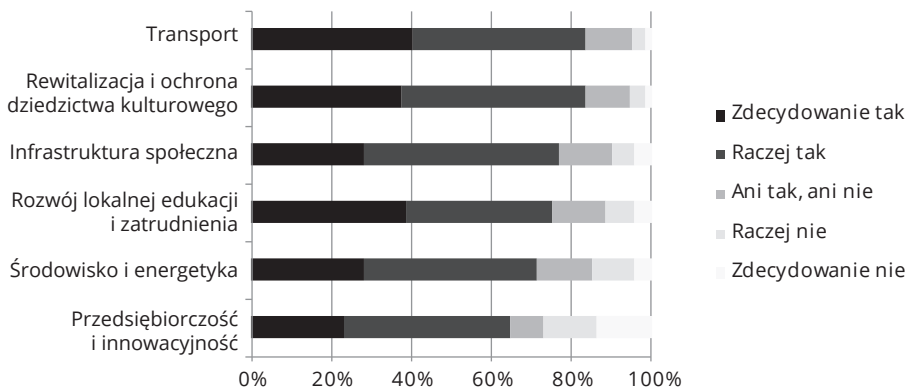
Hala Koszyki jest przykładem miejsca, które dzięki zaangażowaniu architektów i projektantów wewnątrz zyskało opinię przestrzeni charakteryzującej się wyszukaniem dizajnem i sprzyjającej kreatywnym działaniom. Jest to przestrzeń, która łączy biznes ze sztuką a nowe technologie z życiem artystycznym, towarzyskim oraz kulinarnym. Rewitalizacja Hali została wsparta dzięki inicjatywie JESSICA (*Joint European Support for Sustainable Investment In City Areas*), finansowanej ze środków europejskich i wdrażanej w ramach *Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego na lata 2007–2013*.

W Warszawie zrobiono też wiele inwestycji, które oddziałując kompleksowo na przestrzeń miejską, przyczyniły się do rozwoju innowacyjności. Jednym z przykładów podanych przez przedstawicieli urzędu miasta jest wpływ budowy metra na rewitalizację Pragi: „Gdyby nie metro, nie udałooby się przełamać stereotypu wiążącego się z brakiem atrakcyjności dzielnicy Praga. CD Projekt, jedna z niewielu globalnych firm mieszczących się w Polsce, mieści się właśnie na Pradze. Gdyby nie te dwie rzeczy, czyli metro i CD Projekt, to nie powstałby Google Campus”.

O tym, że działania rewitalizacyjne (w największym stopniu oddziałujące na przestrzeń miejską) mają wpływ na konkurencyjność miasta, świadczą wyniki badania ilościowego (rysunki: 14.2; 14.3), przeprowadzonego wśród podmiotów realizujących na terenie miast o liczbie mieszkańców powyżej 100 tys. projekty wsparte w ramach programów operacyjnych w latach 2007–2013⁵.

⁵ Badanie przeprowadzono w lipcu 2017 r. w ramach projektu *Wpływ polityki spójności na rozwój miast w perspektywie 2007–2013*. Baza danych została udostępniona na potrzeby niniejszego opracowania przez Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju.

Rysunek 14.2. Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy projekt przyczynił się do wzrostu konkurencyjności miasta? (według dziedzin, jakich dotyczyły projekty)

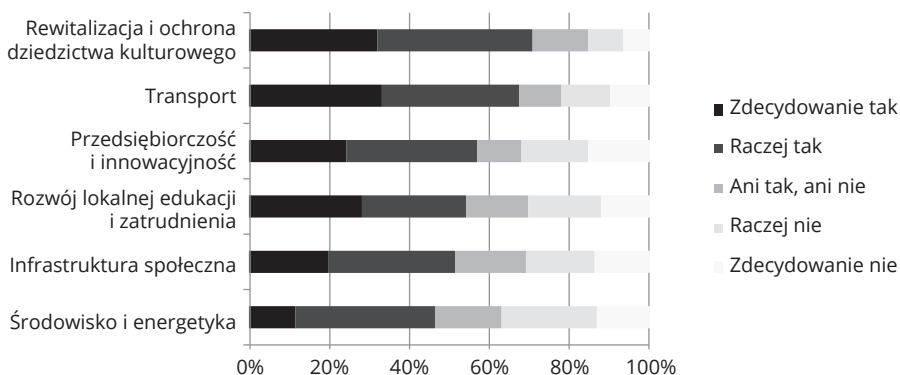


$N = 1803$

Odpowiedzi podano w procentach

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego wśród projektodawców realizujących projekty wsparte w ramach programów operacyjnych w latach 2007–2013.

Rysunek 14.3. Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy projekt przyczynił się do wzrostu atrakcyjności miasta? (według dziedzin, jakich dotyczyły projekty)



$N = 1803$

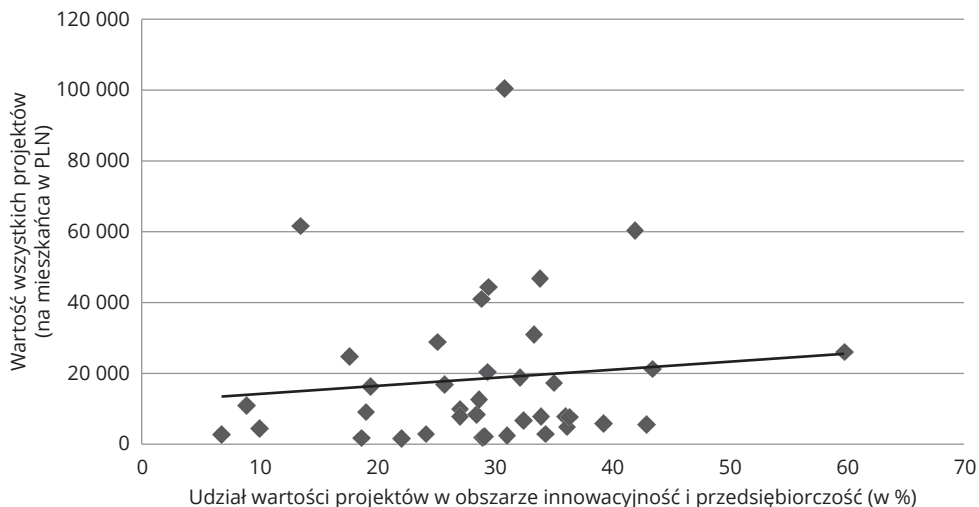
Odpowiedzi podano w procentach

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego wśród projektodawców realizujących projekty wsparte w ramach programów operacyjnych w latach 2007–2013.

Pewien obraz tego jak miasta oddziałują na innowacje oddaje liczba projektów, które można zaklasyfikować do obszaru innowacyjność i przedsiębiorczość, realizowanych w największych miastach w Polsce (o liczbie mieszkańców powyżej 100 tys.). W latach 2007–2013, czyli w poprzedniej perspektywie programowania funduszy

unijnych, wykonano ponad 18,2 tys. projektów o łącznej wartości ok. 45 340,7 mln PLN, co stanowiło 29% wartości wszystkich projektów realizowanych na obszarze największych miast⁶. Jest to druga grupa pod względem wartości po projektach transportowych (które są szczególnie kapitałochłonne i stanowiły 43% wartości projektów) i pierwsza – pod względem liczby projektów. Udział wydatków poniesionych na projekty w obszarze innowacyjność i przedsiębiorczość w niewielkim stopniu zależy od wysokości wydatków *per capita*, jakie były dokonane w miastach. Jednak pomijając Warszawę, która zniekształca wyniki, widać, że im wartość projektów jest wyższa, tym większy jest udział wydatków na innowacyjność i przedsiębiorczość (rysunek 14.4). Waha się od 6,8% w Wałbrzychu do 59,8% w Bielsku Białej.

Rysunek 14.4. Udział wartości projektów w obszarze innowacyjność i przedsiębiorczość a wartość projektów w przeliczeniu na mieszkańca



Źródło: opracowanie własne na podstawie KSI SIMIK 2007–2013 wg stanu na 30 września 2017 r.

Wnioski

Z analizy wynika, że miasta pełnią istotną rolę w tworzeniu innowacji. Korzyści aglomeracji sprzyjają powiązaniom gospodarczym między firmami oraz na linii producent – klient, co wpływa na poprawę efektywności w przedsiębiorstwach i zwiększa

⁶ Obliczenia własne na podstawie bazy KSI SIMIK 2007–2013 wg stanu na 30 kwietnia 2017 r.

szanie ich innowacyjności. Miasta koncentrują zasoby finansowe i organizacyjne, firmy o najwyższym poziomie zaawansowania technologicznego oraz jednostki naukowe. Ze względu na istniejące zasoby, miasta przyciągają też wykwalifikowany kapitał ludzki, zdolny do tworzenia innowacji. Dzięki temu powstają skupiska talentu i rośnie potencjał kreatywny. Dostęp do infrastruktury, możliwość nawiązywania kontaktów i tworzenia sieci stymulują powstawanie w miastach dzielnic kreatywnych, które stanowią dogodne środowisko dla rodzenia się pomysłów i do eksperymentowania.

Poziom rozwoju przemysłu kreatywnego i jego znaczenie dla innowacji w miastach jest wypadkową wielu, opisanych w niniejszym rozdziale czynników. W odniesieniu do polskich miast trudno jest zastosować przyjęte przez Floridę wskaźniki, opisujące cechy miasta kreatywnego i odnoszące się do 3T: technologii, talentu i tolerancji. Jak wspomniano na początku rozdziału, ograniczeniem badawczym jest niewystarczająca dostępność porównywalnych wskaźników dla wszystkich miast w Polsce, w szczególności w odniesieniu do: technologii (dane statystyczne dostępne są na poziomie NTS2), a także – tolerancji (rozumianej jako otwartość na różne postawy, kultury, różnorodność wyznaniową itp.).

Trudno jednak spodziewać się w naszych miastach dużej różnorodności kulturowej – nawet największe spośród nich mają homogeniczny charakter, co nie sprzyja rozwojowi sektora kreatywnego. Z tego względu większą rolę powinien odgrywać samorząd (choćby poprzez kierowanie zamówień do sektora kreatywnego). Miasta są organizatorami bądź sponsorami festiwali, koncertów, wydarzeń. Zamawiają również projekty architektoniczne oraz reklamy. Konieczne jest zwracanie przez władze samorządowe większej uwagi na tworzenie przestrzeni atrakcyjnej dla mieszkańców, zwiększanie ich uczestnictwa w wydarzeniach kulturalnych a także tworzenie powiązań różnego typu instytucji i indywidualnych osób z instytucjami badawczymi oraz edukacyjnymi.

Wspomniana homogeniczność dotyczy społeczeństwa i uwarunkowań kulturowych, a nie przestrzeni miejskich – miasta wewnątrz są bowiem silnie zróżnicowane. Współistnieją w nich dzielnice mało atrakcyjne (zarówno dla biznesu, jak i mieszkańców) oraz kreatywne lub potencjalnie kreatywne. Czynniki determinujące ten stan mogłyby być przedmiotem przyszłych badań. W ich ramach warto byłoby zwrócić uwagę także na to, jakie warunki muszą być spełnione, aby dzielnice postrzegane jako gorsze mogły rozwinąć swój potencjał (czyli podnieść atrakcyjność osiedleńczą dla mieszkańców i inwestorów oraz poprawić wizerunek).

Bibliografia

- Bonavero, P., Conti S. (1996). New technological paradigm. Urban identity and metropolitan networks in Europe. W: D. Pumain, T. Saint-Julien (eds.), *Urban Networks in Europe*. Paris: John Libbey.
- Camagni, R. (1986). Urban growth and decline in hierarchical systems. A supply-oriented approach, *Regional Science and Urban Economics*, 16.
- Castells, M. (1982). *Kwestia miejska*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Castells, M. (2007). *Spółeczeństwo sieci*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Cooke, P., Morgan, K. (1998). *The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Dej, M. (red.). (2016). *Raport o stanie polskich miast 2016. Rozwój gospodarczy*. Kraków: Instytut Rozwoju Miast.
- ESPON, project 1.4.3. (2006). *Study on Urban Functions, Draft Final Report. Luxemburg*. The ESPON Programme: www.espon.lu
- ESPON, project 1.1.1. (2004). *The Role, Specific Situation and Potentials of Urban Areas as Nodes in a Polycentric Development, Final Report*. Luxemburg. The ESPON Programme: www.espon.lu
- Florida, R. (2003). *The rise of the creative class: And how it/s transforming work, leisure, community and everyday life*. New York: Basic Books.
- Florida, R. (2005). *Cities and the Creative Class*. New York–London.
- Korcelli-Olejniczak, E. (2004). Funkcje metropolitalne Warszawy i Berlina w latach 1990–2002, *Prace Geograficzne*, 198. Warszawa: Polska Akademia Nauk, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania.
- Kovacs, Z., Murie, A., Musterd, S., Gridsai, O., Pethe, H. (2007). *Comparing Paths of Creative Knowledge Regions*, ACRE Report 3. Amsterdam: University of Amsterdam.
- Landry, C. (2000). *The Creative City: A Toolkit for Urban Innovators*. London: Earthscan Publications Ltd.
- Llewelyn-Davies (1996). *Four World Cities: A Comparative Study of London, Paris, New York and Tokyo*. London: Comedia, UCL Press.
- Martin, R. (1999). The economic geography of money. W: R. Martin (Ed.), *Money and the space economy*. London: Wiley.
- Mueller, K., Rammer, Ch., Trüby, J. (2008). *The role of creative industries in industrial innovation*, ZEW – Centre for European Economic Research Discussion Paper 08–109.
- Olechnicka, A., Płoszaj, A., Smętkowski, M., Wojnar, K. (2010). *Warszawa innowacyjna, Diagnoza potencjału*. Warszawa: Miasto Stołeczne Warszawa.
- Putnam, R. (1993). *Making Democracy Work*. Princeton: Princeton University Press.

- Sassen, S. (1992). *The Global City – New York, London, Tokyo*. Princeton: Princeton University Press.
- Schumpeter, J. (1939). *Business cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York Toronto. London: McGraw-Hill Book Company.
- Searle, N. (2011). *Changing business models in the creative industries: The cases of television, computer games and Music*. UK Intellectual Property Office.
- Stam, E., de Jong, J., Marlet, G. (2008). Creative industries in the Netherlands: Structure, development, innovativeness and effects on urban growth, *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, 90(2).
- Storper, M. (1997). *The Regional World, Territorial Development in a Global Economy*. New York–London: The Guilford Press.
- Węclawowicz, G., Łotocka, M., Baucz, A. (2010). *Rozwój miast w Polsce*. Raport wprowadzający Ministerstwa Rozwoju Regionalnego opracowany na potrzeby przygotowania przeglądu OECD krajowej polityki miejskiej w Polsce. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Wilson, N. (2010). Social creativity: Re-qualifying the creative economy, *International Journal of Cultural Policy*, 16(3).

Finansowanie projektów *smart cities* z programów ramowych FP7 i H2020 Unii Europejskiej

Małgorzata Stefania Lewandowska, Tomasz Gołębiowski

Wstęp

Miasta powinny być postrzegane jako ośrodki, zapewniające warunki do implementacji innowacyjnych rozwiązań w ramach różnych podsystemów funkcjonowania, będących czynnikami zrównoważonego rozwoju. Jedną z koncepcji realizacji celów zrównoważonego rozwoju ośrodków miejskich, przyjmującą innowacyjne systemowe podejście w rozwiązywaniu złożonej problematyki takiego rozwoju i sprzyjającą uwzględnieniu oczekiwań interesariuszy, jest koncepcja inteligentnego miasta (*smart city*).

Zastosowanie koncepcji inteligentnego miasta wymaga m.in. pozyskiwania środków finansowych, zarówno ze źródeł prywatnych, jak i publicznych. Jednym z istotnych źródeł finansowania projektów są programy Unii Europejskiej.

W tym kontekście celem niniejszego rozdziału jest prezentacja koncepcji inteligentnego miasta, w ujęciu teoretycznym, przeprowadzona na podstawie przeglądu literatury. Kolejnym celem jest przedstawienie operacjonalizacji tej koncepcji w programach Unii Europejskiej: FP7 i H2020 (Horyzont 2020), a także analiza finansowania projektów *smart cities* w obu programach z uwzględnieniem głównych przedmiotów/obszarów finansowania w zrealizowanych projektach oraz w przekroju krajów – beneficjentów finansowania.

Część empiryczna dotycząca poziomu finansowania projektów *smart cities*, z funduszy programu FP7 oraz H2020, została opracowana na podstawie danych pierwotnych pozyskanych z Krajowego Punktu Kontaktowego Programów Badawczych Unii Europejskiej.

Koncepcja inteligentnego miasta (*smart city*)

Smart city w myśl koncepcji inteligentnego miasta jest kreatywnym, zrównoważonym miastem, w którym jakość życia ulega poprawie, środowisko staje się bardziej przyjazne, a perspektywy rozwoju gospodarczego są lepsze [Lee i in., 2014, cyt. za Czupich i in., 2016]. Jego wyróżnikiem jest inteligencja, którą można rozumieć jako sumę różnych usprawnień dotyczących funkcjonowania infrastruktury i zasobów miasta, a także usług publicznych [por. Czupich i in., 2016].

W ramach koncepcji *smart city* wyodrębniono w literaturze sześć głównych obszarów charakteryzujących inteligentny i zrównoważony rozwój miasta. Są to:

1. Sprawna gospodarka (*smart economy*), którą opisują następujące cechy: przedsiębiorczość, innowacyjność, zaawansowanie technologiczne, wprowadzanie nowych modeli biznesowych, elastyczność rynku pracy oraz procesów gospodarczych, sprzyjające wzrostowi konkurencyjności; rozwiązania uzyskiwane m.in. dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych (*information and communication technologies*, ICT); rozwiązania sprzyjające kształtowaniu relacji interorganizacyjnych o zasięgu lokalnym i międzynarodowym, skutkującymi sprawną wymianą dóbr, usług i wiedzy.
2. Sprawna komunikacja/wysoka mobilność (*smart mobility*) w wyniku dużej dostępności nowoczesnych technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych oraz zintegrowanym intermodalnym systemom transportowym (i szerzej – logistycznym) przyjaznym środowisku naturalnemu (wykorzystanie czystych źródeł energii), co sprzyja skróceniu czasu transportu, dojazdów/przejazdów i obniżeniu kosztów i energii.
3. Zrównoważone środowisko (*smart environment*): stosowanie zasad zrównoważonego rozwoju w wykorzystaniu zasobów naturalnych; innowacje służące zmniejszeniu zużycia materiałów i energii, zwiększeniu stopnia stosowania odnawialnych, niskoemisyjnych źródeł energii; systemowe rozwiązania na rzecz zmniejszania szkód środowiskowych; wykorzystanie ICT do monitoringu oraz sterowania sieciami energetycznymi, wodociągowymi, oświetleniem ulic i obiektów sfery usług publicznych oraz rozwiązań architektonicznych.
4. Społeczność miasta (*smart people*): poziom edukacji i kwalifikacji oraz zdolność do ich powiększania, kreatywność, otwartość na zmiany, jakość relacji międzyludzkich w warunkach kulturowej różnorodności, zaangażowanie i udział

- w życiu społecznym. Umiejętność wykorzystywania ICT w rozwiązywaniu m.in. problemów edukacyjnych i kształtowaniu wysokiej jakości kapitału społecznego.
5. Poziom życia (*smart living*): wysoka jakość życia określona przez warunki mieszkaniowe, poziom bezpieczeństwa, system ochrony zdrowia, dostępność usług edukacyjnych, kulturalnych, sportowych/rekreacyjnych i innych usług publicznych; szeroki dostęp do infrastruktury ICT, ułatwiającej codzienne życie, zmiany postaw i zachowań sprzyjających integracji społecznej.
 6. Sprawność administracji (*smart governance*): strategia rozwoju miasta, transparentność zarządzania, partycypacja społeczna w podejmowaniu decyzji dotyczących inwestycji, rozwoju usług publicznych i innych rozwiązań, zapewniających integrację różnych interesariuszy i stymulujących zrównoważony rozwój miasta; zakres i jakość relacji z innymi ośrodkami miejskimi. Podobnie jak w poprzednich obszarach istotne jest wykorzystanie ICT w podejmowanych działaniach. Sprawność administrowania/zarządzania publicznego ułatwia integrację pozostałych – wymienionych wyżej obszarów inteligentnego/zrównoważonego rozwoju miasta.

Szerzej na temat koncepcji inteligentnego miasta, a także operacjonalizacji tego pojęcia dla potrzeb analitycznych, m.in. dla opracowywania rankingów inteligentnych miast, np. w [Smart cities, 2007; Giffinger i in., 2007; Caragliu i in., 2011; Castelnovo i in., 2014; Mapping smart cities, 2014; Czupich i in., 2016; Sobol, 2016].

Warto zwrócić uwagę na istotną rolę nowoczesnych technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych, eksponowaną w kontekście interpretacji koncepcji *smart city*. Znajduje to zresztą wyraz w zakresie przedmiotowym projektów realizowanych w ramach programów z tego obszaru.

Koncepcja *smart city* zakłada wprowadzanie innowacji w różnych dziedzinach funkcjonowania miasta – innowacji wzajemnie skoordynowanych przynoszących efekty synergiczne. W tym aspekcie warto wspomnieć o koncepcji otwartych innowacji 2.0 (OI2) dla miast, która implikuje współdziałanie różnych interesariuszy, niezbędne dla zapewnienia zrównoważonego rozwoju i do włączenia społecznego mieszkańców. Cechy charakterystyczne OI2 to przede wszystkim: silne usieciowienie; intensywna współpraca, do której angażowane są przedsiębiorstwa (partnerzy z łańcucha dostaw, konkurenci), wyższe uczelnie i inne jednostki naukowo-badawcze, jednostki administracji państwowej i władze miejskie, a także mieszkańcy. Kolejne cechy OI2 to przedsiębiorczość (wyrażająca się w promowaniu przedsiębiorstw startup oraz firm odpryskowych); aktywne zarządzanie własnością intelektualną (dzięki czemu są kreowane rynki dla nowych technologii) oraz intensyfikacja działań

badawczo-rozwojowych (dzięki którym jest możliwe tworzenie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej) [Salmelin, 2015].

Projekty *smart cities* w programach FP7 i H2020

W programie ramowym UE w zakresie badań i rozwoju technologicznego (FP7), którego finansowanie przypadało na lata 2007–2013, jedną część poświęcono projektom *smart cities*. Wezwania do składania projektów nosiły nazwę *Smart Cities and Communities* i zostały opublikowane pod nazwami *FP7–ENERGY–SMARTCITIES–2012* oraz *FP7–SMARTCITIES–2013*.

Uzasadnieniem finansowania działań w ramach projektów *smart cities* w programie FP7 było wskazanie, że obszary miejskie są ważnymi ośrodkami życia gospodarczego, społecznego i kulturalnego. Innowacje w dziedzinie energii, transportu oraz technologii informacyjnych i komunikacyjnych są niezbędne, aby przekształcić obszary miejskie w inteligentne, zrównoważone i niskoemisyjne środowiska, odporne również na skutki zmian klimatycznych. Zaawansowane sposoby zarządzania technologiami informacyjnymi i komunikacyjnymi powinny poprawić jakość, bezpieczeństwo, niezawodność i sprawność usług oferowanych przez wymienione branże. Niemniej w tych obszarach są duże niewykorzystane możliwości ściślejszej współpracy w celu wspólnego rozwiązywania problemów występujących w Europie. Współpraca pozwoli nie tylko sprostać tym wyzwaniom, ale także stworzy nowe możliwości dla biznesu.

Program Horyzont 2020 (program ramowy w zakresie badań naukowych i innowacji na lata 2014–2020), ustanowiony na mocy rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1291/2013 z 11.12.2013 r. – następcą programu FP7 – to jak dotąd największy program Unii Europejskiej w tym zakresie. Celem H2020 jest rozwój europejskich innowacji o znaczeniu globalnym oraz wypracowanie przewagi konkurencyjnej gospodarki europejskiej w oparciu o innowacje zgodnie z założeniami *Strategii Europa 2020* jak również inicjatywy – *Unii Innowacji* [Komisja Europejska, 2014, s. 7].

Do tej pory w programie H2020, w ramach projektów dotyczących finansowania *smart cities*, było osiem wezwań do składania projektów¹. Jedno z ostatnich wezwań w ramach programu *Smart Cities and Communities 2016–2017* (H2020–SCC–2016–

¹ Przed 30 maja 2017 r. rozstrzygnięto projekty w ramach ośmiu wezwań dotyczących Smart Cities: SCC–01–2014; SCC–01–2015; SCC–02–2014; SCC–02–2016–2017; SCC–03–2015; SCC–03–2016; SCC–04–2016; SCC–1–2016–2017 (dane o finansowaniu projektów z H2020 pozyskane z punktu kontaktowego KPK).

–2017) nosi tytuł *Smart and Sustainable Cities* (Inteligentne i zrównoważone miasta). Ma ono charakter przekrojowy, uwzględniający różnego typu inicjatywy i działania wielu interesariuszy: władz miejskich, podmiotów gospodarczych oraz mieszkańców. Celem jest wskazanie oraz zapewnienie rozwiązań mających istotnie zwiększyć efektywność energetyczną i wykorzystania zasobów miejskich, zintensyfikowanie mobilności, poprawę jakości wody i powietrza oraz przynieść inne korzyści środowiskowe. Zakres projektów obejmie tworzenie przestrzeni miejskich zasilanych bezpieczną i czystą energią (o cenach akceptowanych społecznie), inteligentną elektromobilność, inteligentne usługi, innowacyjne rozwiązania proekologiczne, powracające do rozwiązań występujących w naturze i uzasadnione ekonomicznie. Działania takie powinny zatem przynieść istotne korzyści społeczne, środowiskowe oraz ekonomiczne, prowadząc do poprawy jakości życia mieszkańców, zwiększania atrakcyjności miasta jako środowiska sprzyjającego tworzeniu wiedzy i uczeniu się, wprowadzaniu innowacji, prowadzeniu działalności gospodarczej oraz tworzeniu miejsc pracy, jako czynników poprawy konkurencyjności miasta oraz wzrostu gospodarczego.

W omawianym wezwaniu założono, że szczególny nacisk zostanie położony na tworzenie ram dla innowacji na (dużą) skalę miejską, w tym opracowywanie i testowanie nowych modeli biznesowych, sposobów finansowania i zarządzania, które mogłyby być szybko replikowane w szerokim zakresie.

Wezwanie *Smart and Sustainable Cities* obejmuje dwie uzupełniające się części.

1. *Smart Cities and Communities* (Inteligentne miasta i wspólnoty, SCC1) skupia się na ukazywaniu rozwiązań zrównoważonych, efektywnych kosztowo i nadających się do zastosowania w skali regionalnej. Wezwanie to dotyczy rozwiązań z obszaru energii i transportu, przy zastosowaniu technologii informacyjno-komunikacyjnych. Powinny one obejmować inteligentne budynki, rozwiązania zwiększające efektywność energetyczną, zapewniające wysoki udział energii ze źródeł odnawialnych, inteligentne sieci energetyczne, składowanie energii, pojazdy o napędzie elektrycznym i inteligentną infrastrukturę do ładowania ich baterii. Wezwanie to jest kontynuacją pilotażowych wezwań *smart cities*, zainicjowanych w 2014 r. Cel na 2020 r. zakłada znaczne zwiększenie liczby miast różnej wielkości, w dużej liczbie państw członkowskich UE, które podjęły działania określone w tym wezwaniu – miast wzorcowych inspirowanych kolejne ośrodki.
2. *Sustainable cities through Nature-based solutions* (Zrównoważone miasta powracające do rozwiązań występujących w naturze, SCC2–4). Wezwanie odnosi się do rozwiązań, które świadczą o tym, że powrót do natury poprzez wdrażanie innowacyjnych, dostosowanych lokalnie rozwiązań systemowych – inspirowanych

i wspieranych przez czynniki naturalne – może być opłacalne ekonomicznie, a jednocześnie czyni miasto środowiskiem bardziej zrównoważonym, ekologicznym (zielonym) i zdrowszym [patrz EN Horizon 2020, 2016].

Analiza finansowania projektów *smart cities* w programach FP7 i H2020

W ramach programu FP7 projekty *smart cities* były finansowane w kilku grupach tematycznych: temat 3 – Technologie informacyjne i telekomunikacyjne (*Information and Communication Technologies*), na który przeznaczono 95 mln EUR oraz temat 5 – Energia (*Energy*)² – z budżetem 113 mln EUR. Dodatkowe 116 mln EUR przeznaczono na projekty w ramach wezwania *Partnerstwo publiczno-prywatne dla efektywności energetycznej budynków (Public-Private Partnership on Energy-efficient Buildings)* oraz 40 mln EUR w wezwaniu ICT partnerstwo publiczno-prywatne dla „zielonych” samochodów (*ICT Public-Private Partnership on Green Cars*).

Cele, jakie miały być osiągnięte dzięki finansowaniu, to przede wszystkim:

- Stworzenie zintegrowanych na dużą skalę, innowacyjnych i powtarzalnych rozwiązań dla budynków o zwiększonej efektywności energetycznej, sieci dystrybucji energii elektrycznej i systemów ogrzewania/chłodzenia, w tym o zasięgu lokalnym;
- Utworzenie inteligentnych internetowych, energooszczędnych centrów danych, przyjaznych dla środowiska;
- Przygotowanie zintegrowanych systemów mobilności osobistej dla inteligentnych miast, aby organizować nowe rynki dla przemysłu oraz dostarczać nowe lub udoskonalone usługi użytkownikom instytucjonalnym i obywatelom.

² Warto wspomnieć, że w budżecie FP7 przewidziano jeszcze sześć innych linii finansowych, których tematyka zbliżona była do *smart cities*, ale nie zostały włączone do budżetu: Call FP7-ICT-2013-GC, GC-ICT-2013.6.7: Electro-mobility, Theme 3 (ICT), part of PPP Green Cars; Call FP7-2013-NMP-ENV-EeB, EeB.NMP.2013-3: Integration of technologies for energy-efficient solutions in the renovation of public buildings, Theme 4 (NMP), part of PPP EeB; Call FP7-2013-NMP-ENV-EeB, EeB.NMP.2013-4: Integrated control systems and methodologies to monitor and improve building energy performance Theme 4 (NMP), part of PPP EeB; Call FP7-2013-NMP-ENV-EeB, EeB.NMP.2013-5: Optimised design methodologies for energy-efficient buildings integrated in the neighborhood energy systems Theme 4 (NMP), part of PPP EeB; Call FP7-2013-NMP-ENV-EeB, EeB.NMP.2013-6: Achieving high efficiency by deep retrofitting in the case of commercial buildings Theme 4 (NMP), part of PPP EeB; Call FP7-2013-NMP-ENV-EeB, EeB.ENV.2013.6.3-4: Energy efficient retrofitting and renewal of existing buildings for sustainable urban districts, Theme 6 (ENV), part of PPP EeB (https://ec.europa.eu/research/participants/portal/doc/call/fp7/fp7-smartcities-2013/32801-call_fiche_fp7-smartcities-2013_en.pdf).

Ostatecznie w latach 2007–2013 na część poświęconą finansowaniu *smart cities*, wydano 261,1 mln EUR, z czego 165,9 mln EUR (63%) – na projekty z obszaru tematycznego *Energy* oraz 95,2 mln EUR (37%) – na projekty z obszaru tematycznego ICT. Na finansowanie 590 uczestnictw³ podmiotów z Unii Europejskiej oraz z innych krajów europejskich przypadło około 99% całych wydanych środków (patrz tabela 15.1). Głównymi beneficjentami programu FP7 w wezwaniach części dotyczącej *smart cities* były następujące kraje: Hiszpania (85 uczestnictw na sumę 33 mln EUR), Włochy (odpowiednio 82/35 mln EUR), Szwecja (35/25,5 mln EUR), Niemcy (61/23,5 mln EUR), Holandia (47/20,5 mln EUR), Austria (29/20,2 mln EUR), Francja (37/17,8 mln EUR), Dania (25/16 mln EUR), Wielka Brytania (46/15,8 mln EUR) i Belgia (16/10,3 mln EUR). Państwa z regionu Europy Środkowo-Wschodniej uczestniczyły w znacznie mniejszym zakresie z finansowania projektów *Smart Cities and Communities* w ramach FP7: Polska (5/1,17 mln EUR) i Słowenia (5/0,96 mln EUR) należały tu do największych beneficjentów (tabela 15.1).

Warto dodać, że udział uczestnictw podmiotów publicznych (w tej grupie beneficjentów klasyfikowane są miasta i gminy) w łącznej liczbie uczestnictw był niski i wynosił jedynie 12% (58 uczestnictw). Głównymi beneficjentami były podmioty publiczne z następujących krajów: Włoch (13 uczestnictw na łączną kwotę finansowania 8 mln EUR), Danii (odpowiednio: 4/3,2 mln EUR), Francji (5/3,7 mln EUR), Hiszpanii (15/2,7 mln EUR), Holandii (7/3,2 mln EUR), Szwecji (6/2,5 mln EUR) i z Austrii (4/1 mln EUR). Z krajów Europy Środkowo-Wschodniej podmioty publiczne z Chorwacji uzyskały finansowanie dla dwóch uczestnictw na łączną kwotę 0,4 mln EUR. Dla pojedynczych uczestnictw uzyskały finansowanie Łotwa, Serbia i Estonia.

W ramach projektu H2020 części *Smart Cities and Communities* do 31 maja 2017 r. sfinansowano 574 uczestnictwa (w tym gronie znalazło się 563 beneficjentów z krajów europejskich), a ogólna wielkość dofinansowania krajów europejskich i trzecich wyniosła 335,6 mln EUR, z czego na obszar tematyczny *Energy* przeznaczono 265,9 mln EUR, zaś na obszar tematyczny *Environment* – 69,7 mln EUR.

³ Propozycja finansowania projektu (*proposal*) jest wysyłana do KE przez jedną lub kilka aplikujących instytucji (*applicant*). Jeśli propozycja jest rozpatrzona pozytywnie, staje się projektem (*project*), który jest realizowany przez jednego lub kilku uczestników (*participants*). Uczestnik może być z kolei zaangażowany w więcej niż jeden projekt, stąd pojęcie liczby uczestnictw (*number of participations*) [Komisja Europejska, 2014]. Tak więc liczby uczestnictw, czyli liczby przyznanych dofinansowań, nie należy bezpośrednio przekładać na liczbę organizacji otrzymujących dofinansowanie, gdyż jedna organizacja może ubiegać się o dofinansowanie więcej niż raz. Liczby uczestnictw nie można również przekładać bezpośrednio na liczbę projektów, gdyż w jednym projekcie może być kilku uczestników z tego samego kraju lub jeden uczestnik może być zaangażowany w kilku projektach.

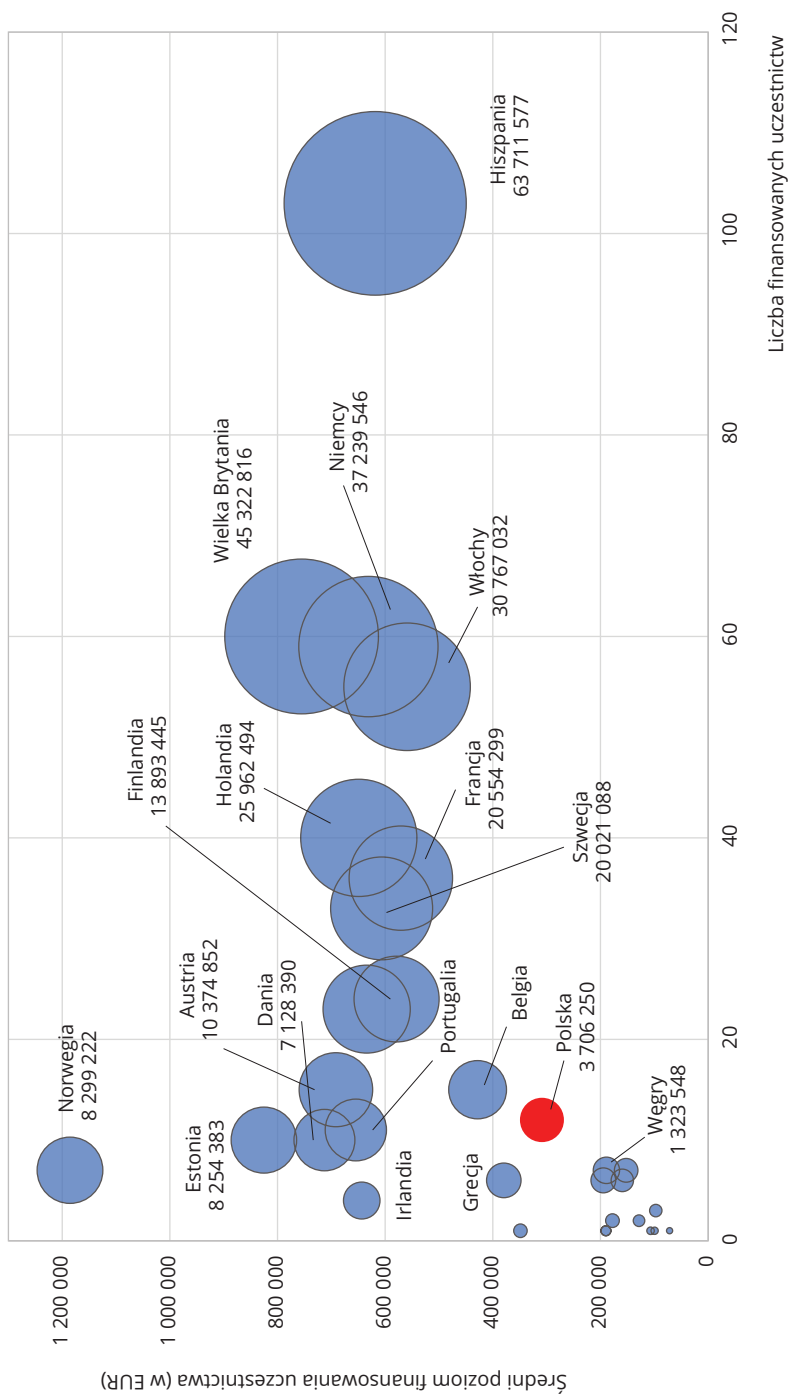
Tabela 15.1. Poziom finansowania podmiotów ogółem i podmiotów publicznych z części budżetów H2020 i FP7 przeznaczonych na projekty *Smart Cities and Communities*

Kraj	Finansowanie z FP7				Finansowanie z H2020			
	Uczestnictwa ogółem	Finansowanie z KE ogółem (w EUR)	Uczestnictwa podmiotów publicznych ogółem	Finansowanie z KE dla podmiotów publicznych (w EUR)	Uczestnictwa ogółem	Finansowanie z KE ogółem (w EUR)	Uczestnictwa podmiotów publicznych ogółem	Finansowanie z KE dla podmiotów publicznych (w EUR)
Hiszpania	85	33 504 819	15	2 703 198	103	63 711 577	19	18 737 673
Wielka Brytania	46	15 791 513	9	3 306 456	60	45 322 816	13	22 395 054
Niemcy	61	23 540 518	4	750 933	59	37 239 546	8	10 375 235
Włochy	82	35 339 116	13	8 076 148	55	30 767 032	12	12 826 996
Holandia	47	20 577 918	7	3 291 738	40	25 962 494	8	7 555 923
Francja	37	17 856 876	5	3 705 855	36	20 554 299	10	7 551 097
Szwecja	35	25 465 357	6	2 526 475	33	20 021 088	7	7 195 124
Finlandia	17	5 924 148	5	904 751	24	13 893 445	5	5 173 519
Turcja	7	8 404 917	3	618 580	23	14 592 927	6	9 282 942
Austria	29	20 238 848	4	1 039 551	15	10 374 852	5	4 098 048
Belgia	16	10 290 050	1	341 679	15	6 425 803	2	1 012 202
Polska	5	1 171 980	0	0	12	3 706 250	6	2 965 298
Portugalia	15	3 708 206	1	115 828	11	7 199 845	2	2 766 517
Dania	25	16 197 155	4	3 248 050	10	7 128 390	0	0
Estonia	1	107 543	1	107 543	10	8 254 383	1	5 408 375
Rumunia	6	896 452	0	0	7	1 065 958	2	150 115
Norwegia	4	1 758 784			7	8 299 222	4	5 211 076
Węgry	0	0			7	1 323 548	2	174 021

Kraj	Finansowanie z FP7				Finansowanie z H2020			
	Uczestnictwa ogółem	Finansowanie z KE ogółem (w EUR)	Uczestnictwa podmiotów publicznych ogółem	Finansowanie z KE dla podmiotów publicznych (w EUR)	Uczestnictwa ogółem	Finansowanie z KE ogółem (w EUR)	Uczestnictwa podmiotów publicznych ogółem	Finansowanie z KE dla podmiotów publicznych (w EUR)
Republika Czech	2	510 280			6	1 168 690	5	1 068 014
Bulgaria	2	791 966	0	0	6	957 125	5	837 600
Grecja	25	6 587 081	1	122 400	6	2 278 449	2	464 949
Irlandia	16	5 604 374	2	393 284	4	2 574 436	1	99 813
Chorwacja	3	583 916	2	375 116	3	291 995	3	291 995
Słowenia	5	957 937			2	256 976	1	106 976
Cypr	1	136 908	1	136 908	2	355 635	0	0
Malta					1	99 364	1	99 364
Bośnia Hercegowina					1	190 000	0	0
Armenia					1	190 000	0	0
Macedonia					1	71 750	1	71 750
Łotwa	3	482 592	1	251 804	1	106 976	1	106 976
Luksemburg					1	348 825	0	0
Czarnogóra					1	190 000	0	0
Szwajcaria	8	2 726 872						
Litwa	3	223 455	0	0				
Serbia	3	702 866	1	39 240				
Słowacja	1	109 656						
Ogółem	590	260 192 104	86	32 055 537	563	334 923 694	132	126 026 652

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pierwotnych pozyskanych z Krajowego Punktu Kontaktowego Programów Badawczych UE.

Rysunek 15.1. Rozdysponowanie budżetu H20120 (temat: inteligentne miasta i społeczności, dane w EUR: 2014 – maj 2017)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pierwotnych pozyskanych z Krajowego Punktu Kontaktowego Programów Badawczych UE.

Tabela 15.1 oraz rysunek 15.1 obrazują poziom dofinansowania z budżetu H2020 uczestnictw beneficjentów z krajów Unii Europejskiej oraz z innych krajów europejskich ogółem i dla podmiotów publicznych.

Największymi beneficjentami projektów *Smart Cities and Communities* w programie H2020 są następujące kraje: Hiszpania (103 uczestnictwa na łączną kwotę finansowania 63,7 mln EUR), Wielka Brytania (odpowiednio: 60/45,3 mln EUR), Niemcy (59/37,2 mln EUR), Włochy (55/30,8 mln EUR), Holandia (40/25,9 mln EUR), Francja (36/20,6 mln EUR), Szwecja (33/20,0 mln EUR), Turcja (23/14,6 mln EUR), Finlandia (24/13,9 mln EUR), Austria (15/10,4), Turcja (23/14,6 mln EUR).

Udział uczestnictw podmiotów publicznych w łącznej liczbie uczestnictw jest nieco wyższy niż w programie FP7 – wynosi 23% (132 uczestnictwa). Głównymi beneficjentami były podmioty publiczne z następujących krajów: Wielkiej Brytanii (13 uczestnictw na łączną kwotę finansowania 22,4 mln EUR), Hiszpanii (odpowiednio: 19/18,7 mln EUR), Włoch (12/12,8 mln EUR), Niemiec (8/10,4 mln EUR), Turcji (6/9,3 mln EUR), Holandii (8/7,5 mln EUR), Francji (10/7,5 mln EUR), Szwecji (7/7,2 mln EUR), Estonii (1/5,4 mln EUR), Norwegii (4/5,2 mln EUR). Z krajów Europy Środkowo-Wschodniej, poza Estonią, Polska uczestniczyła w sześciu projektach na łączną kwotę 3,0 mln EUR, a Czechy – w pięciu projektach na łączną kwotę 1,1 mln EUR. Podmioty publiczne z pozostałych krajów regionu były mniej zaangażowane (poniżej 1 mln EUR).

Do 30.05.2017 r. do finansowania przyjęto sześć projektów od polskich podmiotów publicznych, do których należały: Bydgoszcz, Gdańsk, Poznań, Warszawa, Wrocław oraz Narodowe Centrum Nauki. Cztery uczestnictwa z sześciu (w projektach *CONNECTING Nature*; *GROW GREEN*; *mySMARTLife*; *Ruggedised*) są finansowane ze wspomnianego już wezwania SCG–2016–2017, którego celem głównym jest zwiększenie roli ochrony środowiska w rozwoju miast oraz propagowania współpracy, w tym również międzynarodowej. Ogólne dofinansowanie wszystkich sześciu projektów wyniosło 2 965 298 EUR, z czego największa kwota przypadła Wrocławowi (1 651 125 EUR). Szczegółowe dane zamieszczono w tabeli 15.2.

W tym miejscu warto podkreślić, że w przypadku wsparcia z budżetu H2020 trudno jeszcze jest mierzyć jego realne efekty, gdyż po pierwsze, występują one z dużym opóźnieniem, po drugie zaś, same projekty przewidziane są do realizacji na wiele lat.

Wspomniane już projekty: *CONNECTING Nature*, skupiający 29 uczestników z 19 państw, przewidziany jest do realizacji na lata 2016–2022, projekt *GROW GREEN*, skupiający 21 uczestników z krajów UE oraz Chin, przewidziany jest do realizacji

na lata 2017–2022; projekt *mySMARTLife*, skupiający 28 uczestników oraz program *Ruggedised*, zrzeszający 34 uczestników głównie z krajów starej Unii, przewidziane są do realizacji na lata 2016–2021 (dane: baza Cordis).

Tabela 15.2. Polskie podmioty publiczne finansowane z programu H2020, część *Smart Cities and Communities*, uczestnictwa przyjęte do finansowania do 31.05.2017 r.

Akronim projektu	Pełna nazwa projektu	Podmiot publiczny finansowany z H2020, część Smart Cities and Communities	Dofinansowanie projektu z KE (w EUR)
CONNECTING Nature	COproductionN with NaturE for City Transitioning, INnovation and Governance	Poznań	410 375
EN-SUGI	Eranet Sustainable Urbanisation Global Initiative	NARODOWE CENTRUM NAUKI	178 293
GROW GREEN	Green Cities for Climate and Water Resilience, Sustainable Economic Growth, Healthy Citizens and Environments	Wrocław	1 651 125
mySMARTLife	Smart Transition of EU cities towards a new concept of smart Life and Economy	Bydgoszcz	123 125
Ruggedised	Rotterdam, Umea and Glasgow: Generating Exemplar Districts In Sustainable Energy Deployment	URZAD MIEJSKI W GDANSKU	279 346
SHAR-LLM	Sharing Cities	Warszawa	323 034
Ogółem			2 965 298

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pierwotnych pozyskanych z Krajowego Punktu Kontaktowego Programów Badawczych UE.

Podsumowanie

Udział polskich podmiotów aplikujących o finansowanie z budżetu H2020 w ramach projektów *smart cities* po ponad trzech latach funkcjonowania projektu (do 31 maja 2017 r.) jest na stosunkowo niskim poziomie. Oczywiście, biorąc pod uwagę liczby bezwzględne, można powiedzieć, że Polska w zakresie tej grupy projektów, ma obecnie czterokrotnie wyższy poziom finansowania niż z budżetu FP7 (obecnie 12 uczestnictw na sumę 3 706 250 EUR w porównaniu z czterema uczestnictwami na sumę 944 940 EUR). Jednak odnosząc te liczby do poziomów finansowania 10 państw – liderów rankingu, polskie podmioty stanowią niecałe 3% wszystkich podmiotów – beneficjentów z finansowaniem ledwie przekraczającym 1% całej sumy

finansowania projektów *smart cities* w budżecie H2020. Warto w tym miejscu zastanowić się nad powodem takiej sytuacji.

Do głównych przyczyn, zidentyfikowanych przez ekspertów UE, a leżących głównie po stronie potencjalnych beneficjentów programu w części dotyczącej finansowania innowacyjnych projektów w miastach, zaliczyć należy:

- a) wysoki poziom postrzeganego ryzyka inwestycji w innowacyjne rozwiązania i mierniki efektywności energetycznej;
- b) niestabilną politykę w zakresie cen energii i niepewność co do cen paliw kopalnych;
- c) wymagane duże nakłady inwestycyjne;
- d) długotrwałe opóźnienia przed osiągnięciem dojrzałości/rentowności projektu;
- e) ograniczone możliwości finansowania ze środków publicznych: wysokie deficyty publiczne w gminach i niezdolność do pozyskiwania funduszy z rynków kapitałowych [Financing models for Smart Cities, 2013].

Szansą na zwiększenie udziału podmiotów z Polski w finansowaniu z budżetu H2020 jest bez wątpienia składanie wniosków w konsorcjach zarówno krajowych, jak również międzynarodowych – skupiających więcej podmiotów publicznych, w tym miast, ale także uczelni wyższych, przedsiębiorstw, instytutów badawczych.

W tym przypadku jednak barierą, oprócz tych zidentyfikowanych powyżej, jest wciąż niski poziom współpracy [Nowak, 2010] i zaufania [Sztompka, 2007; Danik, 2009], jak również stosunkowo mała aktywność podmiotów z Polski w organizowanych dla nich spotkaniach brokerskich, które mają za zadanie pomóc w wyszukiwaniu partnerów współpracy [Lewandowska, 2017].

Intensyfikacja współpracy jest jednak warunkiem koniecznym pozyskiwania środków, gdyż w większości przypadków projekty muszą być realizowane w 2–3 miastach lub społecznościach (*light house cities or communities*), angażować przemysł, władze planistyczne, organizacje społeczne, instytucje badawcze, MŚP oraz współpracować z 2–3 miastami obserwatorami – posiadającymi dostęp do wyników projektu, planującymi replikację rozwiązań. Działania te muszą być wspierane z innych źródeł finansowania (inne części programu H2020, fundusze strukturalne, fundusze krajowe lub regionalne). Niezbędne jest również, aby były częścią ambitnego planu urbanistycznego – zintegrowanych planów miejskich, zaakceptowanych przez władze miejskie oraz zawierać plany replikacji rozwiązań we własnych lub innych miastach [Sobótka-Demianowska, 2015].

Bibliografia

Baza Cordis, <http://cordis.europa.eu>

Caragliu, A., Del Bo, Ch., Nijkamp, P. (2011). Smart cities in Europe, *Journal of Urban Technology*, 18(2).

Castelnuovo, W., Misuraca, G., Savoldelli, A. (2015). Smart cities governance: The need for a holistic approach to assessing urban participatory policy making, *Social Science Computer Review*, November 2015, 1–16.

Czupich, M., Kola-Bezka, M., Ignasiak-Szulc, A. (2016). Czynniki i bariery wdrażania koncepcji smart city w Polsce. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 276, 223–235.

Danik, L. (2009). Zaufanie na rynku instytucjonalnym. W: H. Brdulak, E. Duliniec, T. Gołębiowski (red.), *Wspólna Europa. Partnerstwo przedsiębiorstw jako czynnik ograniczania ryzyka działalności gospodarczej* (s. 25–36). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Dane finansowe KPK PB UE. 2016. Krajowy Punkt Kontaktowy Programów Badawczych UE, www.kpk.gov.pl (pozyskane surowe dane o finansowaniu z programu H2020 dla podmiotów przemysłowych).

EN Horizon 2020 Work Programme 2016–2017. (2016). European Commission Decision C(2016) 4614 of 25 July 2016.

Financing models for Smart Cities. (2013). Pobrane z: <https://eu-smartcities.eu/sites/all/files/Guideline%20Financing%20Models%20for%20smart%20cities-january.pdf>

FP7 Smart Cities Call. Pobrane z: https://ec.europa.eu/research/participants/portal/doc/call/fp7/fp7-smartcities-2013/32801-call_fiche_fp7-smartcities-2013_en.pdf

Giffinger, R., Fertner, C., Kramar, H., Kalasek, R., Pichler-Milanovic, N., Meijers, E. (2007). *Smart Cities – Ranking of European Medium-Sized Cities (Report)*, Centre of Regional Science, Vienna UT. Pobrane z: http://www.smart-cities.eu/download/smart_cities_final_report.pdf

Komisja Europejska. (2014). *Horizon 2020 w skrócie. Program ramowy UE w zakresie badań naukowych innowacji*. Pobrane z: https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/sites/horizon2020/files/H2020_PL_KI0213413_PLN.pdf

Krajowy Punkt Kontaktowy Programów Badawczych UE, www.kpk.gov.pl

Lee, J.H., Gong Hancock M., Hu M.Ch. (2014). Towards an Effective Framework for Building Smart Cities: Lessons from Seoul and San Francisco. *Technological Forecasting & Social Change*, 89.

Lewandowska, M.S. (2017). Finansowanie działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstwach z budżetu Horyzont 2020 na tle krajów z Unii Europejskiej. W: M.A. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2017. Umiedzynarodowienie polskiej gospodarki a pozycja konkurencyjna*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

- Mapping Smart Cities in the EU*. (2014). Directorate General for Internal Policies, Policy Department A: Economic and Scientific Policy, European Parliament, Brussels.
- Nowak, D. (2010). Bariery rozwoju powiązań kooperacyjnych w ocenie polskich przedsiębiorstw. W: E. Urbańczyk (red.), *Uwarunkowania wzrostu wartości przedsiębiorstw w warunkach konkurencji* (s. 289–302). Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 634, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, 34. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 1291/2013 z dnia 11.12.2013 r. ustanawiające „Horyzont 2020” – program ramowy w zakresie badań naukowych i innowacji (2014–2020) oraz uchylające decyzję nr 1982/2006/WE. Pobrane z: https://ec.europa.eu/research/participants/portal/doc/call/fp7/fp7-smartcities-2013/32801-call_fiche_fp7-smartcities-2013_en.pdf
- Salmelin, B. (2015). Open innovation 2.0 creates new innovation space. W: European Commission, *Open Innovation Yearbook 2015*. (s. 21–24). Luxembourg: Luxembourg Publication Office of the European Union.
- Smart cities. Ranking of European medium-sized cities*. (2007). Centre of Regional Science, Vienna UT, October. Pobrane z: http://www.smart-cities.eu/download/smart_cities_final_report.pdf
- Sobol, A. (2017). Inteligentne miasta versus zrównoważone miasta *Studia Ekonomiczne*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 320, 76–86.
- Sobótka-Demianowska, K. (2015). *Inteligentne Miasta w programie Horyzont 2020*. www.kpk.gov.pl
- Sztompka, P. (2007). *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Kraków: Wydawnictwo Znak.

Wpływ turystyki na konkurencyjność i internacjonalizację miast

Magdalena Kachniewska

Wstęp

Miasta zamieszkuje ponad połowa ludności świata i do nich też kieruje się największa część światowego ruchu turystycznego: w Europie już na początku pierwszej dekady XXI w. turystyka miejska stanowiła 30% podróży i 20% wyjazdów turystycznych [Law, 2002; UNWTO, 2011]. Funkcja turystyczna, najbardziej egzogeniczna ze wszystkich funkcji miasta, określa stopień jego otwartości, natomiast wielkość i jakość zagospodarowania turystycznego stanowi wyznacznik możliwości recepcyjnej miasta. Obszary zurbanizowane borykają się z różnorodnymi zjawiskami negatywnie oddziałującymi na równowagę i potencjał ich rozwoju, turystyka zaś ma z jednej strony znaczący w tym udział a z drugiej – może stanowić bufor, służący rewitalizacji i regeneracji nadwyreżonej funkcji oraz tkanki fizycznej miasta.

Analizując tematykę rozwoju funkcji turystycznej ośrodków miejskich, badacze odczuwają niedostatek opracowań poświęconych temu zagadnieniu [patrz np. Ashworth, 1992; Barke, Newton, 1995; Hinch, 1996]¹. Częściowo wynika to z trudności pomiaru efektów rozwoju turystyki, a ściślej – wyodrębnienia i oszacowania skutków, które można przypisać turystyce, spośród wielu innych, spowodowanych przez różne formy ludzkiej działalności w wielowymiarowej przestrzeni funkcjonalnej miasta. Drugie źródło ma charakter metodyczny: duża liczba podmiotów oraz złożoność relacji i więzi instytucjonalnych między aktorami sceny gospodarczej, społecznej i kulturalnej miasta sprawiają, że wyzwaniem stanowi zarówno identyfikacja interesariuszy rozwoju turystyki miejskiej, jak i wskazanie ich roli w kształtowaniu strategii zrównoważonego rozwoju tej branży.

¹ Ten kierunek badań zapoczątkowano w zasadzie dopiero w latach 90. XX w., ale dominuje przekonanie, że obszary zurbanizowane są „stracone” dla rozwoju zrównoważonego.

Celem niniejszego opracowania jest objaśnienie podstawowych pojęć dotyczących funkcji turystycznej miasta oraz określenie jej wpływu na proces internacjonalizacji i poziom konkurencyjności miasta.

Pojęcie funkcji turystycznej miasta

W analizach ruchu turystycznego oraz gospodarczych konsekwencji jego rozwoju są powszechnie stosowane definicje statystyczne Światowej Organizacji Turystyki (*United Nations World Tourism Organization*, UNWTO), przyjęte także przez Komisję Statystyki ONZ i Eurostat [UNWTO, 1993]. Traktują one kryterium ekonomiczne jako podstawowe kryterium wyróżniające podróże turystyczne². Według nich pojęcie turystyki oznacza „ogół czynności osób podróżujących i przebywających stale w miejscach znajdujących się poza ich zwykłym otoczeniem, przez okres nieprzekraczający 12 miesięcy, w celach wypoczynkowych, służbowych lub innych” [UNWTO, 1993]. Szczegółowe wyliczenie i ścisła klasyfikacja form tego ruchu, wykluczałyby poza nawias badań stale pojawiające się nowe formy turystyki. Natomiast ogólnikowe wyliczenie celów podróży turystycznych pozwala zachować elastyczność w warunkach nieustannie zmieniającego się rynku tego sektora, na którym obserwujemy rozwój oferty i niezwykłą dynamikę potrzeb, zgłaszanych przez uczestników ruchu turystycznego.

Uczestnicy ruchu turystycznego to odwiedzający, których należy odróżnić od innych podróżnych, stosując te same trzy kryteria (miejsca, czasu i celu), jakie pojawiły się w definicji turystyki. Odwiedzającym jest zatem każda osoba podróżująca do miejscowości znajdującej się poza jej codziennym otoczeniem na okres nie dłuższy niż 12 kolejnych miesięcy, jeśli podstawowym celem podróży nie jest podjęcie działalności zarobkowej, wynagradzanej ze środków pochodzących z odwiedzanego miejsca³ [Eurostat, 1995]. Odwiedzających można podzielić na: turystów (korzystających przynajmniej z jednego noclegu w miejscu odwiedzanym) oraz od-

² Kryterium ekonomiczne pozwala jednoznacznie oddzielić podróże turystyczne od migracji ekonomicznych i politycznych, które wywierają odmienny, niż turystyka, wpływ na gospodarkę regionów docelowych podróży.

³ Wymienione kryteria oznaczają, że do podróży turystycznych nie zalicza się wyjazdów, których celem jest stałe osiedlenie, podjęcie pracy sezonowej, dojazdu do pracy lub szkoły, ponieważ niespełnione pozostaje kryterium czasu (nie więcej niż 12 kolejnych miesięcy) lub miejsca (poza obszar codziennej działalności). Podróż turystyczna nie musi odbywać się w czasie wolnym, może dotyczyć interesów i spraw zawodowych, jeśli wynagrodzenie uczestników tego ruchu pochodzi z miejsca ich stałego pobytu, a nie z miejsca docelowego podróży. Zgodnie z kryterium ekonomicznym, efekt, w postaci napływu środków finansowych

wiedzających beznoclegowych lub jednodniowych (niekorzystających z noclegów w miejscu odwiedzanym).

Uwzględnienie podróży jednodniowych rzutuje w istotny sposób na skalę zjawiska i efekty ekonomiczne turystyki, co ma szczególne znaczenie w dobie dynamicznego rozwoju tzw. turystyki miejskiej, w tym zyskujących na popularności krótkich wyjazdów do dużych miast (tzw. *city breaks*). Nie pozostaje to także bez wpływu na charakter oferty turystycznej, gdyż rozpoznanie potrzeb odwiedzających beznoclegowych pozwala na tworzenie specyficznych nisz rynkowych. Z tego względu dominujące w latach 90. XX w. podejście do pomiaru skali i natężenia ruchu turystycznego (na podstawie danych obiektów noclegowych), jest współcześnie coraz częściej zastępowane pomiarami liczby przyjazdów do ośrodków miejskich (a więc z uwzględnieniem podróży jednodniowych). Zmienia to w sposób istotny wiedzę o gospodarczych efektach rozwoju funkcji turystycznej miasta.

Szczegółowe dane dotyczące pomiaru efektów rozwoju turystyki w Warszawie zostały przedstawione w kolejnych częściach tekstu, ale już w tym momencie warto zauważyć, że liczba turystów odwiedzających stolicę w 2016 r. wyniosła 9,6 mln (z tego 6,9 mln to turyści krajowi), podczas gdy liczba odwiedzających jednodniowych przekroczyła 11,1 mln osób (z tego 10 mln to Polacy). Ta informacja [SBRiPT, 2017] jest istotna nie tylko ze względu na wpływy generowane dla budżetu miasta z tytułu pobytów odwiedzających jednodniowych, ale także w kontekście planowania strategicznego – w tym podjęcia działań na rzecz przedłużenia owych pobytów np. poprzez odpowiednie kształtowanie oferty kulturalnej i rekreacyjnej.

Konsekwencje ekonomiczne ruchu turystycznego uzewnętrzniają się w postaci zasobów dóbr i usług turystycznych – tworzonych, udostępnianych i rozwijanych z myślą o zaspokajaniu potrzeb tego ruchu (podejście popytowe). W odróżnieniu od innych sektorów gospodarki w turystyce nie ma, jak dzieje się to w innych branżach, organizacji pionowych, obejmujących całokształt procesów wytwórczych i dystrybucyjnych. Mogą one obejmować bardzo różnorodne dobra i usługi oferowane przez różnorodne gałęzie gospodarki. Należą do nich produkty wytwarzane głównie z myślą o turystach (np. usługi noclegowe), ale także dobra i usługi użytkowane przez inne grupy konsumentów oraz dobra nienadające się lub trudne do gospodarczego spożytkowania w inny sposób niż poprzez ofertę turystyczną (piękno krajobrazu, architektury, miejsca wydarzeń historycznych, spuścizna kulturowa).

do miejsca odwiedzanego, będzie taki sam (jeśli chodzi o kierunek przepływu środków finansowych), jak w przypadku podróży turystycznych realizowanych w czasie wolnym.

Wielkie miasta stanowią najważniejsze ośrodki na globalnym rynku turystycznym [Law, 2002; Page, Hall, 2003; Hayllar, Griffin, Edwards, 2008; Maitland, Newman, 2009], pełniąc przy tym dwojaką rolę. Po pierwsze, generują gigantyczny wyjazdowy ruch turystyczny (tak w zakresie turystyki biznesowej, jak i wypoczynkowej ze względu na ponadprzeciętną zamożność mieszkańców). Po drugie, są najczęściej odwiedzanymi obszarami, a o ich znaczeniu decydują: potencjał ludnościowy, dziedzictwo historyczne i kulturowe, wielofunkcyjność miast wynikająca z ich zróżnicowanej struktury społeczno-gospodarczej, rozwinięta infrastruktura i dostępność komunikacyjna [Niemczyk, 2010]. Szczególne znaczenie należy przypisać tzw. turystyce biznesowej, dla której miasta pozostają najważniejszym celem. Ten rodzaj ruchu znacząco różni się od innych zarówno jeśli chodzi o standard poszukiwanych usług, jak i akceptowany poziom cen. Wiele przedsiębiorstw turystycznych (głównie obiektów hotelowych, ale także zakładów gastronomicznych, firm transportowych i przedsiębiorstw oferujących usługi rekreacyjne) dzięki podróżom biznesowym zyskuje możliwość dyferencjacji swojej oferty. Stosunkowo nowym, lecz ważnym trendem na rynku turystyki biznesowej jest oferowanie szczególnej kombinacji usług biznesowych i usług turystycznych czasu wolnego, określanych łącznie jako oferta typu *bleisure* (*business plus leisure*). Miasta są największym potencjałem dla tej formy ruchu turystycznego.

Omawiając zagadnienie funkcji turystycznej miasta, nie należy zawężać jej do pojęcia turystyki miejskiej, ponieważ na terenie zurbanizowanym mogą być realizowane różnorodne formy turystyki wypoczynkowej, biznesowej, kulturowej, religijnej, kongresowej a nawet kwalifikowanej czy zdrowotnej. Funkcja turystyczna może mieć charakter masowy, zorganizowany lub indywidualny. Należy zaliczyć do niej także odwiedziny u znajomych lub krewnych oraz wyróżnić, wspomnianych wcześniej jednodniowych odwiedzających, którzy trudniej poddają się próbom pomiaru i charakterystyki popytu.

Wszystkie wymienione formy aktywności „stanowią turystykę w mieście (*in-the-city tourism*), ale nie zawsze tożsame są z turystyką miejską (*urban tourism*), która stanowi odrębne zjawisko [...]” [Madurowicz, 2008, s. 11–16]. Wśród kluczowych kwestii badawczych należałoby uwzględnić:

- wzorce funkcjonalnych powiązań między zagospodarowaniem ściśle miejskim i infrastrukturą turystyczną z punktu widzenia mieszkańca, turysty i planisty;
- zachowania turystów w różnych momentach ich pobytu w mieście;
- kulturowy kontekst miejskiej rewitalizacji, znaczenia turystyki dla regeneracji centrów i śródmieść miast oraz dzielnic przemysłowych;

- zewnętrzną i wewnętrzną dostępność komunikacyjną i usługową;
- powiązania biznesowe i organizacyjne;
- rozpoznanie potencjału turystyki (np. w kwestii rozwoju przestrzennego, infrastrukturalnego, w tworzeniu nowych miejsc pracy);
- dynamikę społeczności miejskiej, wchodzącej w interakcję z odwiedzającymi;
- potencjalne źródła konfliktów między mieszkańcami i przyjezdnymi;
- określenie granic chłonności turystycznej i wreszcie promocję funkcji turystycznej i samego miasta [Van der Borg, 1991; Page, 1995; Law, 1996; Paskaleva-Shapira, 2007; Madurowicz, 2008].

Turystyka w strukturze funkcji miasta

Zmyślony [2015] traktuje turystykę jako komponent struktury gospodarczej miasta, oddziałującej na nie w sferze ekonomicznej i przestrzennej. Dlatego analizie podlegać powinna zarówno relacja turystyki względem innych rodzajów działalności społeczno-ekonomicznej tworzących każde miasto, jak i kształtowanie przez turystykę relacji miasta w stosunku do bliższego i dalszego otoczenia. Jeżeli przyjąć za Suliborskim [2010] sześć podstawowych ujęć znaczeniowych funkcji miejskiej (refleksja poznawcza, cecha miasta, działalność miasta, relacja, rodzaj działalności mieszkańców miasta oraz skupiska pracy i miejsc zamieszkania), to turystyka niewątpliwie znajduje swój przejaw w czterech z nich, jako: cecha miasta, refleksja poznawcza, system relacji i działalność miasta.

Najstarsze i najbardziej rozpowszechnione jest postrzeganie funkcji turystycznej jako cechy miasta, ponieważ ujęcie to wiąże się z geograficznym postrzeganiem funkcji turystycznej. Odnosi się ono do ściśle materialnej (fizycznej) formy przestrzeni miejskiej, w której rozwój zagospodarowania ma zwykle charakter skokowy, wywołany działalnością inwestycyjną, ponieważ określona działalność implikuje adekwatne zagospodarowanie [Regulski, 1982]. W tym znaczeniu w każdym mieście występuje infrastruktura techniczna i społeczna, a w ramach tej ostatniej, poza obiektami oświatowymi, naukowymi, kulturalnymi, placówkami zdrowia i opieki społecznej oraz administracji publicznej, mamy także do czynienia z infrastrukturą wypoczynkową, sportową i turystyczną [Ginsbert-Gebert, 1984].

Geograficzne ujęcie funkcji turystycznej wprowadza analizę walorów turystycznych, zagospodarowania turystycznego (baza towarzysząca) i wreszcie samego ruchu turystycznego: jego natężenia, strumieni, kierunku przepływów itd. [Fischbach,

1989; Włodarczyk, 2009]. Lokalizacja obiektów i urządzeń turystycznych wykazuje zazwyczaj fragmentaryczną koncentrację przestrzenną, która dotyczy zarówno obiektów kultury i spuścizny historycznej, jak i współczesnych centrów rozwoju turystyki biznesowej (centra kongresowe i wystawiennicze) oraz towarzyszącej im bazy transportowej. Taki rozwój funkcji turystycznej prowadzi często do powstawania odizolowanych symbolicznie (rzadziej fizycznie) stref turystycznych, co w postaci niekontrolowanej może prowadzić do różnorodnych dysfunkcji: społecznych, ekonomicznych a nawet ekologicznych, jak to się dzieje w wielkich metropoliach turystycznych [Merton, 2002, s. 102]⁴. Spirou [2011, s. 78–87] wyróżnia pięć typów dzielnic turystycznych, wskazując, że dwa z nich (dzielnice etniczne i historyczne) stanowią istotę miast i są po prostu adaptowane dla celów turystycznych⁵, natomiast pozostałe tworzone są dla potrzeb rozwoju miejskiej gospodarki turystycznej (dzielnice rozrywkowe, sportowe, parki tematyczne).

Traktowanie funkcji miasta w drugiej kategorii – jako refleksji poznawczej – łączy je do zespołu cech miasta, które stanowią o jego indywidualności, unikatowości lub podobieństwie do innych miast. W stosunku do poprzedniej kategorii (cecha miasta) wymiar refleksji poznawczej oznacza poziom bardziej symboliczny, wizerunkowy i ma charakter wybitnie subiektywny – każdy podmiot (badacz, mieszkaniec, obserwator, turysta) tworzy własne wyobrażenie miasta, dostrzega inne jego cechy i innych poszukuje (często odnosząc się do własnych lub ogólnych stereotypowych oczekiwań). Zmysłony [2015] podkreśla, że kontekst znaczeniowy funkcji turystycznej, analizowanej poprzez refleksję poznawczą, jest szeroki, interpretowany na bazie własnej percepcji i refleksji rodzących się w trakcie doświadczania miasta, ale także sformułowanych w przewodnikach, opisach literackich, naukowych i popularnonaukowych. Ze względu na subiektywny charakter poznania, funkcja turystyczna miasta lub jego dzielnic jest poddawana dodatkowej kategoryzacji, zależnie od uprzednich zainteresowań i preferowanej formy ruchu turystycznego uprawianej przez daną osobę (turystyka poznawcza, rekreacyjna, wypoczynkowa, biznesowa, sportowa itd.). Ten fakt dodatkowo powinien skłaniać do pogłębienia badań jakościowych ruchu turystycznego, ponieważ ich wyniki mogą pomóc zweryfikować

⁴ Za Mertonem należy przyjąć, że funkcje to „dające się obserwować skutki, które przyczyniają się do adaptacji i modyfikacji danego systemu”, podczas gdy dysfunkcje, to „obserwowalne rezultaty, które daną adaptację lub modyfikację pomniejszają”.

⁵ Do dzielnic etnicznych zaliczymy na przykład China Town w Chicago, Nowym Jorku, Londynie, krakowski Kazimierz, praski Jozefov, francuską Vieux Carre w Nowym Orleanie, a do historycznych: rzymskie Zatybrze, Dzielnicę Gotycką w Barcelonie, Akropol w Atenach, lizbońską Alfamę czy choćby warszawskie Stare Miasto.

przekonania władarzy miasta i organizatorów turystyki o wyobrażeniach turystów na temat wiodącej funkcji turystycznej metropolii. Takim zaskoczeniem okazała się na przykład identyfikacja znaczącej liczby turystów odwiedzających Warszawę w celach wypoczynkowych, a nie kulturowych czy biznesowych.

Wpływ turystyki na konkurencyjność miasta najsilniej przejawia się w ramach kategorii trzeciej – w działalności społeczno-gospodarczej. Funkcja turystyczna stanowi jeden z ważniejszych generatorów miejsc pracy i aktywności ekonomicznej, a tym samym jest źródłem wpływów do budżetu miasta i pośrednio jego atrakcyjności jako miejsca pracy i życia (inwestycje, wydarzenia, liczba działających instytucji itd.). Obok funkcji administracyjnych, politycznych, przemysłowych, handlowo-komunikacyjnych i usługowych (mieszkaniowych, oświatowych, kulturalnych, zdrowotnych i komunalnych) funkcja turystyczna [Kiełczewska-Zaleska, 1972]⁶ jest obecna w większości ośrodków miejskich lub wyspecjalizowanych jego części, choć nie zawsze wyróżniana jest jako odrębna. Cykl życia miasta oraz zmiany w jego otoczeniu (np. postęp technologiczny, globalizacja) wpływają na zmiany jego struktury funkcjonalnej, w szczególności prowadzą do zmiany funkcji dominującej, czyli do tzw. sukcesji funkcji⁷ [Kostrowicki, 1952]. Miastotwórcza rola turystyki może z czasem tracić na znaczeniu, kiedy licznie odwiedzane miejsce staje się atrakcyjnym miejscem spotkań biznesowych, a z czasem po prostu celem lokowania inwestycji. Z drugiej strony, dawne miasta przemysłowe (w tym porty lub ważne ośrodki handlowe), znaczące miejsca kultu religijnego albo ważne węzły administracyjne, w miarę bogacenia się i rozwoju zaczynają przyciągać ruch turystyczny dzięki swojemu rozkwitowi kulturalnemu, imponującej architekturze bądź organizacji wydarzeń.

Przejawem obecności, a następnie wzrostu poziomu funkcji turystycznej, jest zwiększająca się liczba i aktywność przestrzenna osób przyjezdnych, przekraczająca intensywnością aktywność mieszkańców. Problemem większości badań organizmów miejskich jest jednak niedobór statystyk dotyczących ruchu osób jako efektu i przejawu funkcji miasta, przy jednoczesnym nadmiarze badań ilościowych ruchu turystycznego. Tymczasem wiele aktywności w obszarze miasta, w tym nasilające się okresowo skupiska i potoki osób, wymagają rzetelnej analizy przestrzennej i czasowej (wahania dzienne, tygodniowe), skorelowanej z wydarzeniami o charakterze turystycznym i pozaturystycznym oraz strukturą typologiczną przemieszczających

⁶ Należy pamiętać, że funkcje uzdrowiskowe, rekreacyjne oraz biznesowe również zaliczane są do funkcji turystycznej miasta, choć w niektórych klasyfikacjach, że to funkcja turystyczna włączana jest do kategorii funkcji usługowych.

⁷ Brak sukcesji funkcji prowadzi do stagnacji a nawet regresu w rozwoju miasta.

się osób, średnią długością ich pobytu itd. Obecne systemy monitoringu (GPS, beacony, systemy kart płatniczych, wifi oraz zapis urządzeń pojawiających się w zasięgu routerów bez konieczności logowania) pozwalają na niezwykle szczegółową analitykę ruchu w przestrzeni miejskiej, a tym samym dają podstawy do zarządzania tą przestrzenią i czasem oraz podejmowania decyzji strategicznych dotyczących planowania, organizacji i przeobrażeń funkcji miejskich. W odniesieniu do funkcji turystycznej tak szczegółowa analiza ma dodatkowo dużą wartość z perspektywy trafności oceny znaczenia aktywności turystycznej dla społeczno-gospodarczej funkcji miasta. Zazwyczaj ocena tego znaczenia jest zaburzona (przeceniana w małych, a niedoceniana w dużych miastach) albo po prostu rozmyta ze względu na heterogeniczny charakter branży turystycznej.

Podstawą koncepcyjną funkcji miasta jako relacji są teorie ośrodków centralnych i bazy ekonomicznej miasta [Maik, 1988, Suliborski, 2010]. Na podstawie strukturalno-funkcjonalnej funkcja turystyczna została zdefiniowana jako cała działalność społeczno-ekonomiczna, skierowana na obsługę turystów i zarazem realizowana przez dane miasto w systemie gospodarki narodowej [Matczak, 1989] lub (w świetle innej definicji) „działania i zachęty, jakie jednostka przestrzenna (...) emituje pod adresem turystyki przyjazdowej, jak również skutki i konsekwencje tej działalności dla jej struktury i życia gospodarczego” [Liszewski, 1989, s. 4]. Definicje te akcentują ważną, miastotwórczą rolę turystyki oraz jej wartość z perspektywy internacjonalizacji miasta, a tym samym wskazują na znaczenie rozróżnienia funkcji egzogenicznych i endogenicznych [Brol i in., 1990]. Heterogeniczność turystyki sprawia, że te dwa wymiary często ulegają przemieszaniu – liczne funkcje obsługi miasta (czyli funkcje endogeniczne) przesądzają bowiem o jakości życia, a tym samym mają wpływ na konkurencyjność miasta na krajowym i światowym rynku turystycznym. Funkcje egzogeniczne (realizowane „dla świata zewnętrznego”) to poza turystyką także oświata, kultura, transport zewnętrzny czy administracja – wiele z nich nie można by jednak realizować bez rozwoju bazy turystycznej (miejsca zakwaterowania, żywienia), choć zarazem stymulują one rozwój turystyki (przyjazdy celem uczestnictwa w życiu kulturalnym, leczenia lub kształcenia).

Synergia omawianych zjawisk przejawia się także w fakcie kreowania atrakcyjności przestrzeni miejskiej pod kątem ruchu turystycznego, co w efekcie podnosi atrakcyjność życia w mieście i służy mieszkańcom. Tym sposobem typowe funkcje egzogeniczne dają początek przemianom endogenicznym. Ważną zewnętrzną funkcją turystyki w mieście jest także funkcja redystrybucji dochodu w skali kraju a nawet na poziomie międzynarodowym. Ostatnim wreszcie aspektem internacjonalizacji

miasta poprzez rozwój ruchu turystycznego (wyjazdowego i przyjazdowego) jest otwarciem na „Innego” – oswojenie obcości, akceptacja różnic i odmienności.

Zamykając rozważania na temat funkcji turystycznej miasta, warto wspomnieć jeszcze o różnaitości ludzkich potrzeb, które pozwala zaspokajać uczestnictwo w ruchu turystycznym jego obsługa lub nawet tylko obserwacja. Są to nie tylko potrzeby o charakterze poznawczym (edukacyjnym), wypoczynkowym, biznesowym, ale także potrzeby społeczne, ekonomiczne i psychologiczne podlegające wpływowi różnorodnych trendów kulturowych, demograficznych, gospodarczych (w tym konsumenckich) i społecznych.

Funkcje i dysfunkcje turystyki w mieście

Turystyka może wywierać ujemny wpływ na środowisko społeczno-kulturowe i przyrodnicze. Mówimy wówczas o tzw. dysfunkcjach rozwoju turystyki, które zdecydowały o czterech fazach krytyki biznesu turystycznego:

1. najwcześniejsza (XIX w.) faza zarzuca uprzywilejowanie określonych grup społecznych (arystokracja) i brak dostępu innych grup do turystyki;
2. druga faza wskazuje na technicyzację turystyki na wzór przemysłu w okresie powojennym (narodziny pojęcia przemysł turystyczny);
3. trzecia faza, zapoczątkowana III Międzynarodowym Kongresem WTO w Manili w 1980 r., formułuje zarzut, że turystyka w ogólnym rachunku opłacalności przynosi więcej szkód niż korzyści, co przejawia się głównie w negatywnym wpływie zagranicznych przyjazdów turystycznych na kraje rozwijające się (nowa forma kolonializmu), konfliktach kulturowych i nasileniu zjawisk kryminogennych;
4. obecna faza dotyczy destrukcji zarówno otoczenia naturalnego, jak i społecznego.

W ramach dysfunkcji kulturowo-społecznych najczęściej zwraca się uwagę na zachowania turystów odbiegające od standardów przyjętych w odwiedzanych miejscach, uprzedzenia i stereotypy (występują zarówno po stronie turystów, jak i mieszkańców); zanikanie autentycznej (niekomercyjnej) gościnności, obniżenie jakości życia mieszkańców w przypadku nadmiernej koncentracji ruchu turystycznego, co wprowadza wiele niedogodności i ograniczeń w życiu codziennym i zawodowym mieszkańców; patologie społeczne (odczuwalne szczególnie w dużych, anonimowych skupiskach ludzkich); demonstracyjne postawy i zachowania bogatych turystów; przeciążenie szlaków komunikacyjnych, ograniczenie wolności pieszych, liczne wypadki, wzrost hałasu oraz niepożądane przeobrażenia architektury.

Poza pożądanymi efektami gospodarczymi (redystrybucja dochodów, aktywizacja ekonomiczna itd.) turystyka wywołuje także szereg dysfunkcji ekonomicznych, w tym prowadzi m.in. do nasilenia rywalizacji miast (o przepływ kapitału turystycznego, inwestowanie w wymianę usług, tworzenie i zachowanie siedziby organizacji gospodarczych itp.). Inne dysfunkcje gospodarcze to nasilenie wzajemnych zależności obszarów przyjmujących od miejsc/krajów wysyłających turystów (szczególnie niebezpieczne w przypadku tzw. monokultury turystycznej lub uzależnienia od strumienia turystów pochodzących z jednego tylko obszaru gospodarczego). Rozwój turystyki może też sprzyjać podniesieniu stopy inflacji (w regionach i miastach turystycznych jest ona znacznie wyższa niż średnia krajowa), sezonowości zatrudnienia (choć to zjawisko w mniejszym stopniu dotyczy dużych ośrodków miejskich), spekulacji gruntami budowlanymi i niekontrolowanemu wzrostowi cen nieruchomości. Dysfunkcje środowiskowe wbrew pozorom dotyczą nie tylko obszarów przyrodniczo cennych, lecz także powszechnych problemów: odprowadzania nieczystości i emisji zanieczyszczeń, zaśmiecania ulic, plaż itp., występujących w wyniku rozwoju i koncentracji turystyki, ogólnego problemu nadmiernej liczby turystów w stosunku do liczby stałych mieszkańców oraz przeciążenia szlaków/tras turystycznych i wybranych obiektów⁸.

Wiele ze wspomnianych zagadnień mieści się w nurcie badań nad rozwojem zrównoważonym miast oraz samej turystyki. W najogólniejszym ujęciu zrównoważona turystyka na obszarach miejskich to turystyka, która godzi potrzeby dzisiejszych turystów z potrzebami mieszkańców miasta⁹, a jednocześnie chroni i wzmacnia możliwości własnego rozwoju w przyszłości. Innymi słowy, zapewniając rentowność, jednocześnie nie szkodzi społeczności, środowisku naturalnemu ani dziedzictwu kulturalnemu miasta. Najważniejsze wyzwania dla zrównoważonej turystyki mieszczą

⁸ Na obszarach zurbanizowanych jest niemożliwe wydzielenie przestrzeni turystycznej i zapewnienie izolacji stałych mieszkańców oraz zachowanie takich warunków i jakości życia, do jakich przywykli, tym bardziej że nieodzownym elementem atrakcyjności turystycznej jest bliski kontakt z kulturą i społecznością lokalną. W efekcie nasila się rywalizacja o dostęp do atrakcji i przestrzeni miejskiej, w której często wygranymi bywają przyjezdni (i stojący za nimi napływ pieniądza).

⁹ Zapewnienie równowagi między potrzebami mieszkańców i przyjezdnych jest jednym z największych wyzwań rozwoju turystyki miejskiej. Wyrazistym przykładem jest kwestia transportu samochodowego. Hałas, zanieczyszczenie powietrza, obniżona drożność ulic, ograniczenie przestrzeni parkingowej i degradacja bezpieczeństwa ruchu drogowego, to zjawiska tak wtopione w krajobraz wielkich miast, że trudno określić, jaki udział należy przypisać turystyce. Próby ograniczenia tych dysfunkcji okazują się albo nieskuteczne (np. system *park and ride* stosowany w wielu miastach europejskich), albo w równej mierze dotyczą turystów i lokalnych mieszkańców, co staje się przyczyną konfliktu między tymi grupami (strefy płatnego parkowania albo system *contingency charge* – podatek od zatłoczenia – stosowany w Londynie).

się zarówno w obszarze wzorców konsumpcji¹⁰, jak i modelu produkcji (kształt łańcucha wartości), w którym ważne miejsce zajmuje lokalna społeczność i interakcje między mieszkańcami a przyjezdnymi.

Wątek zrównoważonego rozwoju turystyki pojawił się m.in. w *Planie Wdrożenia* przyjętym w Johannesburgu podczas Światowego Szczytu na rzecz Zrównoważonego Rozwoju [Johannesburg Summit, 2011]. Na szczeblu europejskim coraz silniej akcentowane są wytyczne niezbędne do osiągnięcia zrównoważonego rozwoju turystyki oraz właściwych modeli zrównoważonego rozwoju dla wszystkich rodzajów obszarów recepcji turystycznej [COM, 2003; 2006]. Jednak literatura z zakresu zrównoważonego rozwoju turystyki niekoniecznie umożliwia znalezienie wskazań i rozwiązań, które można zaadaptować w odniesieniu do turystyki na obszarach miejskich.

Trwały rozwój turystyki w mieście zależy od takich czynników, jak:

- atrakcyjność turystyczna miasta;
- potencjał społeczno-ekonomiczny miasta;
- przestrzeganie proporcji między kształtowaniem tempa wzrostu zasobochłonności gospodarki turystycznej w odniesieniu do środowiska naturalnego i społecznego a tempem wzrostu reprodukcji zasobów;
- utrzymanie jakości życia i godnego człowieka krajobrazu kulturowego oraz stabilny rozwój gospodarczy;
- holistyczne i zintegrowane podejście do zarządzania obszarem miejskim, uwzględniające wielorakie funkcje miasta [por. Kołodziejski, 2001; Kaźmierczak, 2008].

Cechą charakterystyczną miasta jest duże nagromadzenie i zagęszczenie elementów antropogenicznych w odniesieniu do przyrodniczych (naturalnych). Wzajemne proporcje i zależności między tymi elementami struktury miasta, tworzą specyficzne środowisko życia człowieka. Nie jest to środowisko przyrodzone i choć w różnym stopniu przekształcone, może stanowić zagrożenie dla życia i zdrowia mieszkańców oraz barierę dla dalszego rozwoju miasta. Równocześnie zależność turystyki od dobrej jakości środowiska, różnorodności kulturowej oraz społecznej interakcji, poczucia bezpieczeństwa i dobrobytu, sprawiają, że miasta w naturalny sposób postrzegane są jako niezwykle ważny cel podróży turystycznych.

Fakt, że źle planowana lub nadmiernie rozwijana turystyka może przyczyniać się do niszczenia atrybutów, które mają kluczowe znaczenie dla turystów, sprawia, że to właśnie potrzeby turystów mogą stać się siłą napędową dla ochrony i promocji

¹⁰ Chodzi tu przede wszystkim o wykorzystanie przestrzeni miejskiej, rozmieszczenie sezonowe i cele podróży turystycznych.

miejskich walorów – bądź to bezpośrednio (przez podnoszenie świadomości oraz gromadzenie funduszy na ich wsparcie), bądź pośrednio (przez dostarczanie gospodarczego uzasadnienia dla zapewnienia takiego wsparcia przez innych). Powiązanie założeń i wytycznych zrównoważonego rozwoju miasta i turystyki staje się tym samym naturalną konsekwencją a zarazem warunkiem *sine qua non* skuteczności przedsięwzięć w tym obszarze.

Niekontrolowany rozwój turystyki staje się zagrożeniem dla podstaw jej istnienia. Koszt wymienionych zjawisk może w skrajnym przypadku przekroczyć korzyści z tytułu rozwoju turystyki, a wymienione dysfunkcje obniżają jakość doznań turystów i naruszają wizerunek miasta. Automatycznie ulega obniżeniu jego konkurencyjność – zarówno jako miejsca docelowego podróży, jak i miejsca do życia. Stąd kluczowym problemem rozwoju strategii turystycznej miast staje się pomiar ilościowych i jakościowych efektów rozwoju turystyki.

Pomiar funkcji turystycznej miasta

Mierniki dotyczące aktywności turystycznej w wymiarze regionalnym lub miejskim kategoryzowane są w sposób bardzo różnorodny. Heeley [2011] proponuje następujące grupy wskaźników:

- mierniki charakteryzujące gospodarkę (liczba odwiedzin, udzielonych noclegów, wskaźnik frekwencji w hotelach);
- mierniki charakteryzujące wpływ turystyki na społeczność lokalną (poziom wydatków odwiedzających, wpływy z turystyki, poziom zatrudnienia w turystyce);
- mierniki marketingowe (efektywność działań miejskich organizacji turystycznych);
- mierniki benchmarkingowe (porównania między miastami).

W takich państwach jak Polska, w których postrzeganie aktywności turystycznej długo pozostawało domeną socjalną, a nie dziedziną gospodarki, są jeszcze rozwijane metody pomiaru funkcji ekonomicznej turystyki, która pozwoliłaby lepiej określić znaczenie tej branży dla budżetów miast i dynamiki ich rozwoju. Nie można jednak zapominać, że w kontekście internacjonalizacji i wzrostu konkurencyjności miast nieodzowne pozostają także badania o charakterze jakościowym, które pozwolą wskazać przewagi konkurencyjne danego miasta w wymiarze turystycznym (krajowym i międzynarodowym), ale także jakości i atrakcyjności życia. Pomocne bywają tu oczywiście mierniki podstawowe, takie jak: liczba, pojemność czy struktura rodzajowa

i rozmieszczenie bazy noclegowej, gastronomicznej, konferencyjnej i wystawienniczej, urządzeń transportowych (dla transportu wewnętrznego i zewnętrznego) oraz urządzeń towarzyszących (rekreacyjno-sportowych, kulturalno-rozrywkowych, handlowo-usługowych, organizacyjno-informacyjnych, regeneracyjno-kosmetycznych czy leczniczo-uzdrowiskowych). Ze względu na trudność pomiaru licznych elementów i przejawów funkcji turystycznej miasta w uproszczeniu przyjmuje się liczbę miejsc noclegowych za podstawowy miernik benchmarkingu funkcji turystycznej, zgodnie z założeniem, że odzwierciedla on (poprzez zaangażowanie inwestorów i wykorzystanie bazy noclegowej) faktyczną atrakcyjność turystyczną miasta w wymiarze biznesowym, politycznym, wypoczynkowym, zdrowotnym (w przypadku funkcji leczniczej lub uzdrowiskowej) i kulturalnym. Miernik ten stosowany jest m.in. w raporcie *European Cities Marketing* [ECM, 2014].

Charakterystyki jakościowe realizowane są również na podstawie licznych badań (mierników) ilościowych, np. według gęstości i rodzaju szlaków turystycznych oraz ścieżek rowerowych, liczby i rozkładu przestrzennego punktów gastronomicznych, rozkładu przestrzennego walorów turystycznych w korelacji z lokalizacją obiektów bazy turystycznej, liczby i pojemności obsługowej obiektów infrastruktury transportowej, punktualności transportu publicznego, dostępności informacji turystycznej (także w formie wirtualnej).

Duże znaczenie przywiązuje się także do mierników względnych funkcji turystycznej, ponieważ odzwierciedlają one intensywność rozwoju turystyki (zarówno funkcji turystycznej, jak i samego ruchu turystycznego). Należą do nich wskaźniki odnoszące potencjał miejsc noclegowych do liczby mieszkańców (np. wskaźnik Barretje'a i Deferta) albo do powierzchni miejscowości oraz wskaźniki intensywności ruchu turystycznego (obliczane jako relacja liczby turystów do liczby stałych mieszkańców lub liczby udzielonych noclegów do liczby stałych mieszkańców), ewentualnie można wykorzystać wskaźnik gęstości ruchu turystycznego (relacja liczby turystów korzystających z noclegów do powierzchni obszaru w km²).

Znakomity przegląd wszystkich stosowanych mierników funkcji turystycznej przedstawił Zmyślony [2015], wskazując zarazem, że w przypadku wielu z nich koszt pomiaru okazuje się wyższy niż korzyści z ewentualnego zastosowania danego wskaźnika. Warto jednak zaznaczyć, że niektóre mierniki pozwalają zastosować analizę benchmarkingową dla wielu miast i na tej podstawie dopiero ustalić, jaki jest ich potencjał w zakresie internacjonalizacji oraz zdolności konkurowania.

Poprzez pomiar specjalizacji funkcjonalnej miasta można podejmować próby pomiaru funkcji turystycznej jako działalności miasta, np. poprzez pomiar udziału

zatrudnienia w usługach i handlu generowany przez obsługę ruchu turystycznego, liczby turystycznych podmiotów gospodarczych czy względny wskaźnik natężenia działalności turystycznej. Pewnym wyzwaniem jest wspomniana wcześniej heterogeniczność turystyki, która nie pozwala wyłonić ze struktur miejskich tych instytucji bądź miejsc pracy, które jednoznacznie i wyłącznie należy utożsamiać z turystyką. Nawet obiekty noclegowe – pozornie związane tylko z obsługą ruchu turystycznego – organizują także przedsięwzięcia (imprezy bankietowe, konferencje itp.) adresowane do stałych mieszkańców. W przypadku transportu czy gastronomii wyłonienie tej części aktywności gospodarczej, którą można przypisać turystyce, jest jeszcze trudniejsze.

Ten stopień rozmycia jest szczególnie duży w największych ośrodkach miejskich, w których nawet galerie handlowe mogą uzyskiwać znaczącą część wpływów właśnie z tytułu obsługi przyjezdnych. Wyłonienie turystyki z wykazu różnych form działalności gospodarczej jest tym trudniejsze, że sekcja I *Polskiej Klasyfikacji Działalności* (PKD), najsilniej kojarzona z turystyką (noclegi i gastronomia), wcale nie oddaje zakresu działalności gospodarki turystycznej, która obejmuje przecież korzystanie z usług kultury, rekreacji, sportu, a w warunkach największych metropolii może nawet warunkować opłacalność utrzymania wybranych obiektów kultury. W miarę wzrostu zainteresowania rolą turystyki w rozwoju regionalnym/miejskim i poszukiwaniem narzędzi, umożliwiających pomiar jej efektów ekonomicznych oraz prowadzenie aktywnej polityki turystycznej, stopniowo wzrasta potrzeba pomiaru wpływu turystyki na PKB, który jest obecnie powszechnie stosowaną miarą wielkości gospodarki państwa lub regionu/miasta. Dla celów określania wkładu turystyki w tworzenie PKB niezbędne jest wyłonienie rodzajów działalności gospodarczej i ich podział na kilka kategorii w zależności od siły ich związku z turystyką. Te, których związek z turystyką jest najsilniejszy, zostały określane mianem charakterystycznych turystycznych rodzajów działalności (branż turystycznych) i tworzą stronę podażową turystyki. Gdyby bowiem przyjąć, iż podaż turystyczną stanowią wszystkie wyroby i usługi nabywane przez turystów, to w praktyce okazałoby się, że mogą to być prawie wszystkie produkty konsumpcyjne występujące w gospodarce. Przyjęto więc rozwiązanie opierające się na wskazaniu siły związku między danym rodzajem działalności gospodarczej i jego podstawowych produktów a ich znaczeniem dla konsumpcji turystycznej. Wyróżniono trzy rodzaje działalności gospodarczej i odpowiadających im produktów:

- charakterystyczne produkty turystyczne (analogicznie charakterystyczne rodzaje działalności turystycznej, CRDT), do których zaliczono produkty spełniające jedno z następujących kryteriów:

- dany produkt reprezentuje istotną część wydatków turystycznych,
- znacząca część produkcji wyrobu lub usługi jest nabywana przez odwiedzających,
- brak danego produktu w istotny sposób oddziaływałby na popyt turystyczny nawet wtedy, gdy nie reprezentuje on znaczącej części tego popytu;
- produkty związane z turystyką, które w znaczącej części są nabywane przez uczestników ruchu turystycznego; odpowiadają im rodzaje działalności związane z turystyką;
- produkty pozostałe, które są sporadycznie nabywane przez odwiedzających, i odpowiadają im rodzaje działalności.

Ze względu na różne znaczenie turystyki w gospodarce poszczególnych regionów Polski powstała ponadto konieczność opracowania metody szacowania jej efektów (wpływu na PKB) na poziomie krajowym i regionalnym (wojewódzkim). Jest to rozwiązanie kompromisowe, ponieważ przyjęcie jako przedmiotu analizy mniejszych jednostek, tj. podregionów, zwiększyłyby znacznie pracochłonność i koszty projektu, choć trzeba pamiętać, że podregiony są bardziej jednolite pod względem gospodarczym i geograficznym niż województwa. Ponadto zrealizowano także pilotażowe badanie dla miasta stołecznego Warszawy.

Wpływ turystyki na gospodarkę Warszawy

Do 2016 r. nie prowadzono w Polsce żadnych badań ruchu turystycznego w wielkich miastach, które spełniałyby wymogi standardów międzynarodowych a zarazem gwarantowały porównywalność danych we wszystkich największych ośrodkach miejskich kraju. Dopiero opracowany w 2016 r. *Standard pomiaru wielkości ruchu turystycznego* (zwany dalej Standardem) jest pierwszą próbą upowszechnienia zbioru dobrych praktyk i zasad, umożliwiających standaryzację badań ruchu turystycznego, prowadzonych przez ośrodki miejskie o charakterze metropolitalnym. Został on opracowany z inicjatywy władz miejskich Gdańska, Poznania, Warszawy i Wrocławia, które chciały uzgodnić sposób badania ruchu turystycznego (w tym szacowania jego wielkości) oraz upowszechnić zbiór dobrych praktyk prowadzenia badań ruchu turystycznego, pomocny dla podmiotów realizujących badania na podstawie metod stosowanych nauk społecznych.

Algorytm, będący integralną częścią Standardu, obejmuje w szczególności: wskazanie rodzaju oraz zakresu danych wtórnych dla potrzeb oszacowania wielkości

ruchu turystycznego, dostępnych w zbiorach danych statystyki publicznej dla poszczególnych miast; wskazanie rodzaju oraz zakresu danych pierwotnych dla potrzeb oszacowania wielkości ruchu turystycznego; opis sposobu pozyskiwania danych pierwotnych, w tym sposób wyznaczenia wielkości próby w badaniach ciągłych oraz incydentalnych; opis miejsc poboru próby oraz jej wielkość w poszczególnych lokalizacjach; listę pytań objętych standardem dla badań kwestionariuszowych i opis warunków przeprowadzenia pomiaru (wielkość próby, rodzaj operatu próby, warunki pomiaru, technika pomiaru, okres badań terenowych).

Oszacowanie wpływu turystyki na gospodarkę Warszawy wymagało powiązania wyników badania ruchu turystycznego z metodami badania gospodarczego znaczenia turystyki wg metodologii opracowanej na bazie adaptacji zaleceń UNWTO, OECD i Eurostat. Podstawowymi źródłami danych są wyniki badań ruchu turystycznego przeprowadzonych w m.st. Warszawie, roczniki statystyczne województwa mazowieckiego i Warszawy oraz biuletyny statystyczne. Ze względu na to, że zakres publikowanych danych nie był dostosowany do potrzeb analizy wkładu turystyki w gospodarkę miasta, konieczne było wykorzystanie dodatkowych źródeł informacji:

- bazy statystyki strukturalnej przedsiębiorstw Eurostat,
- sprawozdań finansowych PKP Intercity i Kolei Mazowieckich,
- informacji o podatkach dochodowych dostarczonych przez Izbę Administracji Skarbowej,
- statystyk Urzędu Lotnictwa Cywilnego,
- rejestru organizatorów i pośredników turystycznych MSiT,
- wyników badań terenowych prowadzonych wśród osób odwiedzających Warszawę,
- wyników badania omnibus prowadzonego na próbie mieszkańców Polski w wieku 15+ [Standard..., 2015].

Zakres dostępnych informacji nie zapewnia uzyskania pełnego obrazu wkładu turystyki w gospodarkę Warszawy, ale pozwala uzyskać wyniki oszacowań w zakresie spożycia turystycznego, wartości dodanej i wkładu turystyki w tworzenie PKB Warszawy oraz dane dotyczące poziomu i struktury zatrudnienia, nakładów na środki trwałe oraz wpływy i wydatki z budżetu m.st. Warszawy generowane przez turystykę w 2016 r. i dla porównania – 2014 r. W badaniu uwzględniono tzw. branże turystyczne, czyli takie, dla których turystyka jest istotnym czynnikiem rozwoju¹¹.

¹¹ Mają one charakter szacunkowy i mogą nie w pełni uwzględniać efekty działalności mikroprzedsiębiorstw, ponieważ większość danych dotyczących przedsiębiorstw obejmuje podmioty o liczbie pracujących większej niż dziewięć osób.

Wkład turystyki w PKB Warszawy oszacowano na poziomie 14,2 mln PLN w 2014 r. i 15,4 mln PLN – w 2016 r. [SBRiPT, 2017]. Wkład poszczególnych rodzajów działalności turystycznej w tworzenie wartości dodanej brutto w latach 2014 i 2016 przedstawiono w tabeli 16.1.

Tabela 16.1. Wkład poszczególnych rodzajów działalności turystycznej w tworzenie wartości dodanej brutto w latach 2014 i 2016

Rodzaje działalności	Wartość dodana brutto wytworzona w poszczególnych rodzajach działalności (mln PLN)	
	2014	2016
Zakwaterowanie	416	472
Działalność usługowa związana z żywnością	1311	1960
Transport kolejowy pasażerski	1263	1550
Transport lądowy pasażerski	2079	1944
Transport lotniczy pasażerski	2050	2200
Działalność usługowa wspomagająca transport lotniczy	616	702
Działalność związana z turystyką	316	364
Działalność w zakresie kultury i rekreacji*	3497	3770
Ogółem	11 547	12 962

* Działalność bibliotek, archiwów, muzeów oraz pozostała działalność związana z kulturą; działalność sportowa, rozrywkowa i rekreacyjna

Źródło: SBRiPT [2017].

Wartość dodana wytworzona w Warszawie przez przedsiębiorstwa z charakterystycznych turystycznych rodzajów działalności wyniosła 11 547 mln PLN w 2014 r. i stanowiła 5,8% wytworzonej wówczas wartości dodanej brutto. W 2016 r. osiągnęła 12 962 mln PLN (obie wielkości w cenach bieżących), co oznaczało wzrost o 12%. Niemniej wyniki poszczególnych branż były zróżnicowane – największy wzrost wykazały usługi związane z żywnością (49%), a także transport pasażerski międzymiastowy (23%). Na drugim biegunie znalazł się transport lądowy pasażerski pozostały, który odnotował spadek wartości dodanej brutto o 6%. Wkład poszczególnych branż w tworzenie wartości dodanej brutto był relatywnie stabilny. Największy udział miały działalność kulturalna i rekreacyjna, natomiast transport pasażerski lotniczy i lądowy zamieniły się miejscami: drugim i trzecim.

Obliczenie wkładu turystyki w tworzenie PKB Warszawy wymaga uzupełnienia wartości dodanej brutto o wartość podatków pośrednich netto od produktów wytwarzanych w branżach turystycznych. W efekcie jego wielkość to 14 175 mln PLN

w 2014 r. i 15 363 mln PLN w 2016 r. W 2014 r. wkład branż turystycznych w PKB Warszawy wyniósł 6,2%.

Jeśli chodzi o zatrudnienie w branżach turystycznych w Warszawie wraz z podziałem na rodzaje działalności – kształtowało się ono tak jak pokazano w tabeli 16.2.

Tabela 16.2. Zatrudnienie w branżach turystycznych w Warszawie w latach 2014 i 2016

Rodzaje działalności	Pracujący	
	2014	2016
Zakwaterowanie	13 190	13 000
Działalność usługowa związana z wyżywieniem	15 965	16 300
Transport kolejowy pasażerski	9844	9800
Transport lądowy pasażerski	4564	4375
Transport lotniczy pasażerski	3000	3050
Działalność usługowa wspomagająca transport lotniczy	4005	4000
Działalność związana z turystyką	3527	3700
Działalność w zakresie kultury i rekreacji*	15 307	15 900
Ogółem	69 402	70 125

* Działalność bibliotek, archiwów, muzeów oraz pozostała działalność związana z kulturą; działalność sportowa, rozrywkowa i rekreacyjna

Źródło: SBRIPT [2017].

Dane na temat rynku pracy stanowią jedną z najważniejszych informacji o sytuacji gospodarczej i społecznej w danym państwie lub regionie. W przypadku podaży turystycznej zbieranie tych danych jest jednak bardzo trudne ze względu na sezonowość i małą stabilność zatrudnienia, duży udział mikroprzedsiębiorstw i występowanie szarej strefy. Zjawiska te występują szczególnie w ramach działalności gastronomicznej, związanej z zakwaterowaniem w zakładach innych niż hotele oraz częściowo w transporcie pasażerskim. Wpływ tych czynników na rynek pracy w turystyce w ośrodkach turystyki miejskiej takich jak Warszawa, jest nieco mniejszy ze względu na niższy wskaźnik sezonowości i duży udział hoteli w bazie noclegowej. Według dostępnych danych statystycznych liczba pracujących w branżach turystycznych w Warszawie wyniosła 69 402 osoby w 2014 r. i 70 125 osób w 2016 r. Stanowiło to 6,2% ogółu pracujących w Warszawie w 2014 r. (brak danych do porównania w 2016 r.). W omawianym okresie wielkość zatrudnienia w branżach turystycznych ogółem wzrosła o 1% [SBRIPT, 2017].

Interesującym wynikiem są nakłady inwestycyjne na turystykę w Warszawie. Ich kalkulacja w turystyce nie jest prosta (ograniczenia związane z brakiem danych czy

zaliczeniem inicjatyw do kategorii turystycznej). Oszacowane wielkości dla pięciu charakterystycznych rodzajów działalności (branż turystycznych) pokazują wzrost nakładów, których nie można jednak mylić z wartością środków trwałych, wygenerowanych w ich efekcie. Największe nakłady inwestycyjne wiążą się z transportem. Wymaga on najbardziej rozbudowanej infrastruktury, zawierającej m.in. system dróg i torów (w tym metra). Należy pamiętać, że służą one też mieszkańcom Warszawy (i to w większym stopniu niż turystom). Podobnie wygląda sytuacja nakładów na działalność sportową, rekreacyjną oraz kulturalną, które służą budowaniu atrakcyjności Warszawy, zarówno z perspektywy turystów, jak i mieszkańców. Mniejsze wartości osiągają inwestycje związane z działalnością, dla której priorytetem jest głównie obsługa ruchu turystycznego np. zakwaterowanie – 244,9 mln PLN [SBRiPT, 2017]. Ta wielkość najsilniej wskazuje na potencjał w zakresie turystyki. Rosnąca baza, aktywność dużych sieci hotelowych, inwestujących w obiekty, których podstawą przychodu są turyści, dowodzi pozytywnego postrzegania turystyki jako pola aktywności gospodarczej.

Tabela 16.3. Nakłady inwestycyjne na turystykę w Warszawie w latach 2014 i 2016

Rodzaje działalności	Nakłady (mln zł)	
	2014	2016
Zakwaterowanie	244,9	268,5
Działalność usługowa związana z wyżywieniem	163,7	178,6
Transport*	1 238,3	1 358,9
Działalność związana z turystyką	19,7	21,8
Działalność w zakresie kultury i rekreacji**	553,4	591,0
Ogółem	2 220,2	2 418,8

* Łącznie z działalnością wspomagającą transport lotniczy

** Działalność bibliotek, archiwów, muzeów oraz pozostała działalność związana z kulturą; działalność sportowa, rozrywkowa i rekreacyjna

Źródło: SBRiPT [2017].

Jeśli chodzi o udział turystyki w dochodach i wydatkach budżetowych m.st. Warszawy, to wpływy z turystyki do budżetu m.st. Warszawy w 2014 r. wyniosły 80 926,9 tys. PLN, a w 2016 r. – 99 041,7 tys. PLN. Udział turystyki w dochodach budżetowych m.st. Warszawy w 2014 r. to 0,59% a w 2016 r. – 0,67%. Wydatki na turystykę z budżetu m.st. Warszawy w 2014 r. wyniosły 4 156,3 tys. PLN, rok później – 3 955,7 tys. PLN, a w 2016 r. – 5 515,9 tys. PLN. Wreszcie udział turystyki w wydatkach

budżetowych m.st. Warszawy w latach 2014 i 2015 wyniosły 0,03%, a w 2016 r. – 0,04% [SBRiPT, 2017].

Turystyka ma bezpośredni wpływ na wysokość dochodów własnych jednostek samorządu terytorialnego. W przypadku m.st. Warszawy głównymi źródłami dochodów z tego tytułu były: udział we wpływach z podatku dochodowego (od osób fizycznych i prawnych) oraz wpływy z podatku od nieruchomości. Należy podkreślić, że udział jednostek samorządu terytorialnego we wpływach z podatku dochodowego jest zróżnicowany w zależności od rodzaju podatnika. W przypadku osób fizycznych, w latach 2014–2016 łączne wpływy do budżetu samorządu powiatowego i gminnego z podatku dochodowego od osób fizycznych kształtowały się na poziomie 49,59% ogólnej ich wysokości, natomiast w przypadku osób prawnych na poziomie – 8,11%. Z przeprowadzonej analizy wynika, że ogółem wpływy z podatku dochodowego generowanego przez turystykę systematycznie wzrastały i wynosiły: w 2014 r. – 76 721,9 tys. PLN; w 2015 r. – 88 303,8 tys. PLN; a w 2016 r. – 94 704,8 tys. PLN [SBRiPT, 2017].

Źródłem dochodów budżetu m.st. Warszawy generowanym przez turystykę były wpływy z podatku od nieruchomości, pobieranego od obiektów zaliczanych do infrastruktury turystycznej, a w szczególności obiektów wykorzystywanych do kwaterowania turystów. Brak danych dotyczących powierzchni tych obiektów pociągnął za sobą konieczność oszacowania jej wielkości. Za podstawę przyjęto liczbę miejsc noclegowych (podawanych w opracowaniach statystycznych) oraz minimalną powierzchnię przypadającą na jedno miejsce noclegowe w tej bazie określone w przepisach (z uwzględnieniem zróżnicowania wynikającego z typu, rodzaju i kategorii obiektu). Z przeprowadzonego wyliczenia wynika, że wpływy z podatku od nieruchomości, obciążającego obiekty wchodzące w skład bazy noclegowej, wynosiły: w 2014 r. – 4 305,0 tys. PLN; w 2015 r. – 4 313,8 tys. PLN; a w 2016 r. – 4 336,9 tys. PLN [SBRiPT, 2017]. Powyższe wyliczenie nie uwzględnia jednak opodatkowania powierzchni wykorzystywanych przez biura podróży i ośrodki informacji turystycznej. Uwzględnienie tych powierzchni uzasadnia wniosek, że dochody z podatku od nieruchomości generowanego przez turystykę były wyższe niż wynika z przedstawionego wyliczenia. W latach 2014–2016 wpływy z turystyki do budżetu m.st. Warszawy z podatku dochodowego i podatku od nieruchomości łącznie systematycznie wzrastały i kształtowały się na poziomie: 2014 r. – 81 mln PLN; 2015 r. – 93 mln PLN; a 2016 r. – 99 mln PLN. Ich udział w dochodach ogółem również wzrastał: z 0,59% w 2014 r. do 0,65% w 2015 r. i do 0,67% – w 2016 r. Natomiast wydatki na turystykę w okresie objętym analizą wynosiły: w 2014 r. – 4,2 mln PLN; w 2015 r. – 4 mln PLN;

a w 2016 r. – 5,5 mln PLN. Udział wydatków na turystykę w ogólnej wysokości wydatków z budżetu m.st. Warszawy wahał się od 0,03% ich wysokości w 2014 i 2015 r. do 0,04% w 2016 r. [SBRiPT, 2017].

Warszawa w rankingach miast i opinii turystów

Otwartość w sferze turystycznej świadczy o ogólnej gościnności, tolerancji i gotowości miasta do budowania i pielęgnacji ponadnarodowych relacji w innych sferach życia społecznego, kulturowego i gospodarczego. „[...] skalę i zakres umiędzynarodowienia należy traktować w kategoriach gotowości miasta do uczestnictwa w różnorodnych procesach rozwoju współczesnej cywilizacji [...]” [Zmyślony, 2015, s. 317]. Na tym tle Warszawę z liczbą 20,8 mln odwiedzających rocznie, z tego prawie 3 mln odwiedzających zagranicznych, stanowi największy ośrodek internacjonalizacji wśród polskich miast [SBRiPT, 2017]. Zaskakujący jest natomiast rozkład głównych celów wizyt w Warszawie: o ile zarówno w ramach ruchu krajowego, jak i zagranicznego najwyższy wskaźnik przypisywany jest zwiedzaniu zabytków (odpowiednio 40 i 29%), to już na drugim miejscu znalazły się cele wypoczynkowe (17% turystów krajowych i aż 24% – zagranicznych), a dopiero w dalszych kolejnościach odwiedziny u znajomych i krewnych (11 i 9%), sprawy służbowe (5 i 7%) i udział w wydarzeniach kulturalnych (5 i 2%) [Turystyka w Warszawie, 2017]. W skali od 1 do 10 ocena atrakcyjności turystycznej Warszawy w oczach turystów plasuje się na poziomie 8,2, a średnia długość pobytu w mieście wynosi 4,5 dnia. Średnia deklarowana kwota wydatków w trakcie pobytu w Warszawie jest znacząco wyższa w przypadku cudzoziemców (1482 PLN) niż Polaków (402 PLN), ale już średnia skłonność turystów do zarekomendowania przyjazdu do Warszawy rodzinie lub znajomym w obu grupach plasuje się na poziomie 8,4 (w skali od 1 do 10) [Turystyka w Warszawie, 2017].

W rankingu europejskich miast z najlepszymi perspektywami gospodarczymi (E-REGI 2016) Warszawa zajmuje 20. miejsce (1. miejsce wśród miast Europy Środkowej i Wschodniej) natomiast w rankingu *fDi European Cities and Regions of the Future 2016/17* zajmuje 4. miejsce w kategorii business friendliness oraz 6. miejsce w kategorii *Wschodnioeuropejskich Miast Przyszłości 2016/17*, a także w rankingu *EMEA Investor Intentions Survey 2016* (w zakresie inwestowania w nieruchomości).

Wysokie wyniki Warszawa osiąga także w kategoriach związanych z ogólnie pojmowaną jakością życia: 79% mieszkańców mając wybór, wskazuje Warszawę jako miasto, w którym chcą mieszkać, 85% – dobrze ocenia poziom bezpieczeństwa,

84% – wysoko ocenia porządek i czystość w mieście, 87% – dobrze ocenia stan miejskiej zieleni i dostępność terenów zielonych, 85% – wysoko ocenia funkcjonowanie komunikacji miejskiej a 70% – uważa Warszawę za miasto przyjazne rowerzystom [Turystyka w Warszawie, 2016].

W kontekście internacjonalizacji szczególne znaczenie ma dostępność transportowa miasta – głównie lotnicza. W rankingu porównującym europejskie lotniska pod względem udogodnień dla pasażerów (*Best Airports in Europe 2016*) lotnisko Chopina zajęło 11. miejsce, a w zestawieniu lotnisk z najwyższą liczbą nowych połączeń (*Euro ANNIE*) – 1. miejsce. Lotnisko Chopina zostało uhonorowane także tytułem IDOLA wśród instytucji i firm przyjaznych osobom niewidomym (ultradźwiękowe mapy tyflograficzne).

Kolejny ważny wskaźnik konkurencyjności miasta i jego internacjonalizacji to liczba i charakter przeprowadzanych wydarzeń konferencyjnych. W 2016 r. odbyło się ich ponad 17,5 tys. (kolejne polskie miasto w tej kategorii, czyli Kraków, odnotowało zaledwie 7 tys. spotkań), a liczba uczestników osiągnęła prawie 1,5 mln. W światowym rankingu ICCA (*International Congress and Convention Association*) Warszawa zajęła 19. miejsce wśród miast europejskich [Turystyka w Warszawie, 2016].

Jednakże według syntetycznego wskaźnika potencjału międzynarodowego miast polskich w zakresie funkcji turystycznej w 2012 r. (ostatnie badanie) Kraków wyprzedza Warszawę (0,72 vs 0,69) podczas gdy jeszcze na początku pierwszej dekady XXI w. Warszawa była niekwestionowanym liderem [Zmyślony, 2015]. Obydwa miasta poprawiły swoje wyniki, ale Kraków odnotował znacznie wyższą dynamikę zmian. Te dwa miasta osiągnęły też status miast międzynarodowych w zakresie funkcji turystycznej, co oznacza ich bardzo szerokie otwarcie na zagranicę, jednak struktura ich międzynarodowego potencjału jest odmienna. Wspomniany wskaźnik został opracowany przez Zmyślonego [2015] na podstawie takich składowych jak:

- intensywność zagranicznego ruchu turystycznego (liczba noclegów udzielonych cudzoziemcom/liczba mieszkańców \times 100);
- natężenie zagranicznej działalności noclegowej i gastronomicznej (liczba podmiotów zagranicznych – zakwaterowanie + gastronomia/liczba podmiotów gospodarczych \times 100 000);
- usieciowienie miasta/międzynarodowe dziedzictwo kulturowe (liczba bezpośrednich zagranicznych połączeń lotniczych/ liczba mieszkańców \times 1 mln);
- natężenie zagranicznej działalności sfery organizacji i obsługi ruchu turystycznego (liczba podmiotów zagranicznych – organizatorzy, piloci, przewodnicy/liczba podmiotów gospodarczych \times 100 000);

- natężenie zagranicznej działalności sfery kultury i sportu (liczba podmiotów zagranicznych – kultura + sport/ liczba podmiotów zagranicznych \times 100 000);
- międzynarodowa aktywność muzealnicza (liczba wystaw z zagranicy w muzeach/liczba mieszkańców \times 1 mln).

Znając strukturę składową wskaźnika potencjału internacjonalizacji turystycznej, należy zaznaczyć, że Kraków cechuje najwyższy stopień otwartości na zagranicę tylko w obszarze wielkości międzynarodowego ruchu turystycznego, podczas gdy w Warszawie najwyższy stopień umiędzynarodowienia stwierdzono w kategoriach gospodarczych (natężenie zagranicznej działalności w zakresie zakwaterowania i gastronomii, organizacji i obsługi ruchu turystycznego, kultury i sportu). Taka struktura wydaje się korzystna z dwóch powodów: po pierwsze, poprzez dywersyfikację ogranicza ryzyko załamania potencjału umiędzynarodowienia. Po drugie, w mniejszym stopniu wiąże koniunkturę turystyczną miasta z poziomem stabilności gospodarczej zagranicy. W przypadku niekorzystnych zjawisk gospodarczych za granicą najszybciej bowiem postępuje ograniczanie wydatków na turystykę czasu wolnego, natomiast znacznie wolniej – na turystykę biznesową i wymianę gospodarczą.

Podsumowanie

Dynamiczny rozwój turystyki sprawia, że staje się ona nie tylko ważnym źródłem dochodu i zatrudnienia na obszarach zurbanizowanych, ale także rozwoju kulturalnego i społecznego (redystrybucja dochodów, ograniczenie skali ubóstwa, podniesienie atrakcyjności i jakości życia). Wywołuje też następstwa o charakterze negatywnym: od degradacji walorów antropogenicznych, zawłaszczania przestrzeni miejskiej, zmniejszenia dostępności (fizycznej i ekonomicznej) centrum miasta i atrakcji ważnych z punktu widzenia lokalnych mieszkańców (parki, bulwary, promenady, obiekty rekreacyjne i kulturalne) po wzrost kosztów życia i wypieranie innych form działalności gospodarczej i inwestycyjnej.

Podejmowanie działań w zakresie planów inwestycyjnych, strategii rozwoju miasta czy wreszcie ochrony jego zasobów wymaga rzetelnej wiedzy na temat wpływu i znaczenia poszczególnych funkcji miejskich oraz potencjału ich rozwoju. Turystyka – jako jedna z najważniejszych funkcji egzogenicznych – wykazuje ponadto istotne znaczenie w kontekście internacjonalizacji miasta: ma zarówno siłę przyciągania, jak i stanowi ważny czynnik generowania ruchu, co służy zacieśnianiu więzi z innymi obszarami gospodarczymi, synergii rozwoju kultury i kształtowania relacji społecznych.

Bibliografia

- Ashworth, G.J. (1992). *Tourism Policy and Planning for a Quality Urban Environment: the Case of Heritage Tourism*. W: H. Briassoulis, J. van der Straaten (Ed.), *Tourism and the environment*. Dordrecht: The Netherlands Kluwer Academic Publishers.
- Barke, M., Newton, M. (1995). Promoting Sustainable Tourism in an Urban Context: Recent Developments in Malaga City. *Journal of Sustainable Tourism*, 3, 115–134.
- Brol, R., Maj, M., Strahl, D. (1990). *Metody typologii miast. Skrypty Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu*, Wrocław.
- COM, (2003). *Podstawowe kierunki dotyczące zrównoważonego rozwoju turystyki europejskiej*, Komunikat Komisji do Rady Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Gospodarczego i Społecznego oraz Komitetu Regionów, Bruksela.
- COM, (2006). *Odnowiona polityka turystyczna UE: Ku silniejszemu partnerstwu na rzecz turystyki europejskiej*, Komunikat Komisji do Rady Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Gospodarczego i Społecznego oraz Komitetu Regionów, Bruksela.
- ECM, (2014). *The European Cities Marketing Benchmarking Report., 10th Official Edition 2013–2014*, Dijon: European Cities Marketing.
- EMEA, (2016). *Investor Intentions Survey*, CBRE Ltd.
- E-REGI, (2016). *European Regional Economic Growth Index*, Jones Lang Lasalle IP, INC.
- Eurostat, (1995). *Annex to the Council Recommendation for a Community Methodology on Tourism Statistics*, Luxembourg, 7–8.
- fDi European Cities and Regions of the Future 2016/17 Rankings, (2017), fDi Intelligence, The Financial Times Ltd.
- Fischbach, J. (1989). Funkcja turystyczna jednostek przestrzennych i program jej badania. Funkcja Turystyczna, *Acta Universitatis Lodzensis – Turyzm*, 5, 7–26.
- Ginsbert-Gebert, A. (1984). *Polityka komunalna*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Hayllar, B., Griffin, T., Edwards, D. (2008). *City Spaces – Tourist Places: Urban Tourism Precincts*. Oxford: Elsevier.
- Heeley, J. (2011). *Inside City Tourism: A European Perspective*. Bristol: Channel View Publications.
- Hinch, T.D. (1996). Urban Tourism: Perspectives on Sustainability, *Journal of Sustainable Tourism*, 4(2), 95–110.
- Johannesburg Summit, 2011, Pobrane z: http://www.johannesburgsummit.org/html/documents/summit_docs/2309_planfinal.htm (dostęp: 4 września 2017)
- Każmierczak, B. (2008). Zrównoważona turystyka miejska jako podstawa rewitalizacji miasta turystycznego w Wielkopolsce. *Teka Komisji Architektury, Urbanistyki i Studiów Krajobrazowych, OL PAN*, 95, 95–101.

- Kiełczewska-Zaleska, M. (1972). *Geografia osadnictwa. Zarys problematyki*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Kołodziejski, J. (2001). Równoważenie rozwoju miast w skali Polski, W: E. Heczko-Hyłowa, (red.), *Trwały rozwój polskich miast nowym wyzwaniem dla planowania i zarządzania przestrzenią*. Kraków: Wydawnictwo Politechniki Krakowskiej.
- Kostrowicki, J. (1952). O funkcjach miastotwórczych i typach funkcjonalnych miast. *Przegląd Geograficzny*, 47(2), 263–278.
- Law, C.M. (1996). *Urban Tourism. Attracting Visitors to Large Cities*. London: Mansell Publishing.
- Law, C.M. (2002). *Urban Tourism. The Visitor Economy and the Growth of Large Cities*. London: Mansell Publishing.
- Liszewski, J. (1995). Przestrzeń turystyczna. *Turyzm*, 5(2), 8–103.
- Madurowicz, M. (2008). Rozumienie turystyki miejskiej. W: I. Jażdżewska, *Funkcja turystyczna miast*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 11–16.
- Maik, W. (1988). Rozwój teorii regionalnych i krajowych układów osadnictwa. *Seria Geografia*, No 37, Poznań: Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.
- Maitland, R., Newman, P. (2009). Developing world tourism cities. W: R. Maitland, P. Newman, (Ed.), *World Tourism Cities: Developing Tourism Off the Beaten Track*, Oxon: Routledge, 1–21.
- Maczak, A. (1989). Problemy badania funkcji turystycznej miast Polski. W: *Funkcja turystyczna, Acta Universitatis Lodzensis – Turyzm*, 5, 27–39.
- Merton, R.K. (2002). *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Niemczyk, A. (2010). Turystyka miejska w Polsce w warunkach globalizacji rynku turystycznego. W: J. Sala (red.), *Konkurencyjność miast i regionów na globalnym rynku turystycznym*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 478–489.
- Page, S. (1995). *Urban Tourism*. London and New York: Routledge.
- Page, S., Hall, C.M. (2003). *Managing Urban Tourism*. Harlow: Prentice Hall.
- Paskaleva-Shapira, K.A. (2007). *New Paradigms in City Tourism Management: Redefining Destination Promotion*. *Journal of Travel Research*, 46(1), 108–114.
- Regulski, J. (1982). *Ekonomika miasta*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Spirou, C. (2011). *Urban tourism and urban change. Cities in a global economy*. New York: Routledge.
- Stowarzyszenie na Rzecz Badań, Rozwoju i Promocji Turystyki. (2017). *Wpływ turystyki na gospodarkę Warszawy: kluczowe dane dla lat 2014 i 2016*, opracowanie dla Stołecznego Biura Turystyki, Warszawa.
- Suliborski, A. (2010). *Funkcjonalizm w polskiej geografii miast. Studia nad genezą i pojęciem funkcji*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

UNWTO, (1993). *Tourism Compendium 1992*, Madrid, 209–210.

UNWTO, (2011). *Yearbook of Tourism Statistics*, 2011 Edition.

Van der Borg, J. (1991). *Tourism and urban development*, Rotterdam: Erasmus Universiteit.

Włodarczyk, B. (2009). *Przestrzeń turystyczna. Istota, koncepcje, determinanty rozwoju*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

Zmyślony, P. (2015). *Funkcja turystyczna w procesie internacjonalizacji miast*. Poznań–Kraków: Proksenia.

Różnorodność kulturowa miasta: koszty i korzyści. Przegląd badań

Lidia Danik

Wstęp

Termin „różnorodność” odnosi się do wszelkich atrybutów, które sprawiają, że inni ludzie są postrzegani jako odmienni [O'Railly i in., 1998]. Jednym z atrybutów jest tożsamość kulturowa, która wiąże się z podzieleniem pewnych norm, wartości, priorytetów bądź spuścizny socjokulturowej [Cox, 1993]. Stopień, w jakim dana osoba identyfikuje się z własną grupą kulturową, jest różny zarówno w przypadku grup kulturowych, jak i u pojedynczych członków określonej wspólnoty. Co więcej, może on także zależeć od kontekstu. Tożsamość kulturowa jest więc kompleksowym i dynamicznym zjawiskiem społecznym [Ely, Thomas, 2001].

Miasta, zwłaszcza rozwinięte gospodarczo i postrzegane jako atrakcyjne miejsce do życia, przyciągają imigrantów, co skutkuje wzrostem różnorodności kulturowej na danym obszarze. Z jednej strony, może być ona źródłem lęków i zagrożeń, z drugiej zaś – stwarza miastu szansę osiągnięcia wielu korzyści. Wpływ różnorodności kulturowej na poziom życia mieszkańców miast jest przedmiotem licznych badań, zwłaszcza naukowców z krajów tak zróżnicowanych kulturowo jak: USA, Kanada, Wielka Brytania, Australia. W polskim piśmiennictwie naukowym ta tematyka jest niemal nieobecna, niemniej jednak budzi duże zainteresowanie decydentów, w tym zwłaszcza polityków i władz samorządowych. Celem rozdziału jest próba systematyzacji wiedzy na temat korzyści i zagrożeń, które niesie ze sobą różnorodność kulturowa miast a także wskazanie, jaki może mieć wpływ na ich konkurencyjność.

Różnorodność kulturowa miast jako źródło zagrożeń

Różnorodność kulturowa miasta może nieść za sobą koszty w postaci konfliktów, co w znacznej mierze tłumaczy psychologia społeczna, a zwłaszcza:

- teorie psychodynamiczne (*psychodynamic theories*) – pozwalające lepiej zrozumieć dynamikę konfliktów międzygrupowych;
- teorie kognitywne (*cognitive theories*) – wyjaśniające jak wiedza i przetwarzanie informacji mogą wpłynąć na relacje międzygrupowe;
- teoria względnej deprywacji (*relative deprivation theory*) – tłumacząca jak poczucie deprywacji (niezaspokojenia), powstałe z porównywania się do grup, których potrzeby są zaspokojone, prowadzić może do uprzedzeń i wrogości wobec innych;
- teoria rzeczywistego konfliktu (*realistic conflict theory*) – poruszająca problem konfliktów między grupami rywalizującymi o pewne dobra;
- teoria tożsamości społecznej (*social identity theory*) – pokazująca, że tworzenie się uprzedzeń wobec innych grup jest efektem naturalnego procesu kategoryzacji społecznej.

Różnice między grupami (także reprezentantami poszczególnych kultur) prowadzą do sytuacji konfliktowych [Pelled i in., 1999]. Mechanizm ten działa w wieloraki sposób. Po pierwsze, członkowie innych grup stają się często obiektem uprzedzeń i stereotypów, co powoduje konflikty. Po drugie, jednostki w swoich działaniach mają skłonność do faworyzowania członków własnej grupy, co także nie sprzyja dobrym relacjom. Co więcej, różnice kulturowe mogą utrudniać porozumienie się przedstawicieli poszczególnych kultur; kultura wpływa bowiem na cały proces komunikowania się. Począwszy od preedytowania na etapie, gdy są podejmowane decyzje, które informacje należy przekazać, a które raczej zachować dla siebie; przez kodowanie, w trakcie którego myśl jest zapisywana przy zastosowaniu określonego kodu (np. porozumiewanie się wprost lub przy zastosowaniu sformułowań wymagających czytania między wierszami); następnie przez wybór kanałów komunikacji (np. osobiste przekazanie informacji lub za pośrednictwem internetu); aż do procesu dekodowania komunikatu i jego postępcji (kultura wpływa na rodzaj informacji, które ludzie dostrzegają i na to, jak je spostrzegają).

Poszczególne grupy kulturowe mogą różnić się, jeśli chodzi o zapotrzebowanie na dobra publiczne zapewniane przez miasto. Różnice w preferencjach mogą dotyczyć np. podziału wydatków na oświatę, drogi i transport publiczny, służbę zdrowia, co także może generować konflikty.

Konflikty międzykulturowe mogą przyczyniać się ponadto do wzrostu poczucia zagrożenia ze strony nowych mieszkańców miasta, postrzeganych przez tubylców jako obcych. Odczuwane zagrożenie może dotyczyć różnych aspektów koegzystencji, począwszy od lęku wywołanego wzrostem przestępczości, poprzez poczucie zagrożenia utratą miejsc pracy, zamieszkania, przywilejów socjalnych na rzecz obcych, aż do zagrożenia dla własnej kultury czy wręcz wynarodowienia [Khovanova-Rubicondo, Pinelli, 2012]. Także przedstawiciele mniejszości kulturowej mogą ponosić koszty związane z mieszkaniem w wielokulturowym mieście. Należą do nich m.in. niezrozumienie kontekstu kulturowego skutkujące trudnościami w życiu zawodowym i prywatnym, bycie dyskryminowanym [Gooder, 2017], wykluczenie. Brak integracji, trudności w komunikacji oraz konflikty poszczególnych grup kulturowych mogą więc przyczyniać się do obniżenia poziomu życia, wielkości produkcji, wysokości dochodów wszystkich grup kulturowych zamieszkujących miasto.

Trudno jest znaleźć badania potwierdzające negatywny wpływ różnorodności kulturowej na rozwój miast, aby zobrazować ten problem. Można jednak odwołać się do badań dotyczących różnorodności etnicznej, która zresztą dla niektórych autorów jest synonimem różnorodności kulturowej [Mathan, Lee, 2013], rasowej i językowej. Wiele takich analiz przeprowadzono w odniesieniu do miast w USA, które stanowią dobrą próbę, pozwalającą wyizolować wpływ różnorodności na sytuację ekonomiczną. I tak np. analizy wydatków na dobra publiczne w amerykańskich miastach pokazały, że udział nakładów na edukację, drogi oraz usługi oczyszczania miasta był negatywnie skorelowany ze stopniem fragmentaryzacji etnicznej [Alesina i in., 1999]. Autorzy tłumaczą to konfliktem etnicznym. Po pierwsze, grupa stanowiąca większość może sprzeciwiać się wydatkom na sferę publiczną, z których największą korzyść odniosłaby mniejszość etniczna [Goodhart (2004)]. Po drugie, korzyści z poszczególnych dóbr publicznych mogą być dla poszczególnych grup niższe lub też wydawać się niższe w przypadku, gdy korzystają z nich osoby z innych grup (np. rodzice mogą się obawiać, że poziom nauczania w szkole obniży się, jeżeli pojawi się w niej liczna grupa dzieci należących do mniejszości etnicznej).

Kolejnym problemem, podnoszonym przez badaczy, jest negatywny wpływ różnorodności na kapitał społeczny w poszczególnych społecznościach. Relację taką potwierdzają analizy przeprowadzone przez Alesinę i La Ferrarę [2000], dotyczące kapitału społecznego w miejscowościach w USA. Miarą kapitału społecznego był w tym przypadku udział w stowarzyszeniach i grupach religijnych, edukacyjnych, młodzieżowych, sportowych, klubach hobbystów itd. Wykazano, że nierówności dochodowe oraz różnorodność rasowa i etniczna obniżają skłonność do włączania się

w życie społeczne poprzez przynależność do takich grup. Najsilniejszy efekt zaobserwowano dla różnorodności rasowej. Wpływa ona silniej na tendencję do zrzeszania się w grupach, w których ważny jest bezpośredni kontakt członków (np. w kościołach, stowarzyszeniach młodzieżowych) niż w takich, gdzie poziom interakcji jest niższy (np. w stowarzyszeniach zawodowych). Ważną obserwacją wydaje się w tym przypadku to, że osoby szczególnie niechętne relacjom międzyrasowym były najmniej zainteresowane uczestnictwem w życiu badanych grup. Drugim ciekawym spostrzeżeniem jest fakt, że poziom wykształcenia był pozytywnie skorelowany z uczestnictwem w życiu społecznym.

Warto także przywołać kolejne badanie Alesiny i La Ferrary poświęcone kapitałowi społecznemu [2002]. Dotyczyło ono determinant zaufania. Jak się okazało, przyczyn niskiego zaufania do innych ludzi można dopatrywać się w różnorodności: osoby żyjące w społecznościach zróżnicowanych rasowo charakteryzują się mniejszą ufnością. Najbardziej prawdopodobnym wyjaśnieniem niższego zaufania jest to, że ludzie mniej ufają osobom, które są inne niż oni sami. Jako że w miejscowościach cechujących się dużą różnorodnością kontakty między poszczególnymi grupami są relatywnie częste, to średni poziom zaufania, którym obdarzani są inni ludzie, jest niższy. Jeśli pewna liczba członków danej społeczności należy do grupy historycznie lub obecnie dyskryminowanej, a w szczególności należy do mniejszości, to w świetle badań jej członkowie cechują się niższym poziomem zaufania. Pojedyncze osoby, otoczone osobami nieufnymi, także są mniej skłonne do ufania innym ludziom, co stanowi swego rodzaju samonapędzający się mechanizm. Wykazano, że osoby niechętne integracji rasowej cechowały się tym niższym poziomem zaufania do innych ludzi, im bardziej zróżnicowana rasowo była ich społeczność.

Zarówno zaufanie, jak i skłonność do zrzeszania się, są ważnymi składowymi kapitału społecznego. Wpływają one na jakość życia w poszczególnych społecznościach, a w szczególności na jakość funkcjonowania instytucji publicznych, na efektywność transakcji ekonomicznych bądź ostatecznie na rozwój ekonomiczny regionów [Putnam, 1995; Fukuyama, 1997; Knack, Keefer, 1997]. Biorąc powyższe pod uwagę, miasta charakteryzujące się wyższą różnorodnością powinny rozwijać się słabiej, a ich mieszkańcy powinni osiągać niższe dochody. Zależność taką osłabia jednak kilka mechanizmów. Po pierwsze, jak wspomniano, wzrostowi kapitału społecznego w społecznościach cechujących się różnorodnością, sprzyja wyższy poziom wykształcenia oraz otwartość na integrację. Postawy mieszkańców mogą więc niwelować w znacznym stopniu negatywne skutki różnorodności. Wyższe negatywne skutki różnorodności na poziom dochodów mieszkańców oraz na roz-

wój ekonomiczny obserwuje się głównie w społeczeństwach biednych [Alesina, La Ferrara, 2005] i niedemokratycznych [Collier i in., 2001]. Można przypuszczać, że bogate kraje demokratyczne nie tylko lepiej sobie radzą z problemami wynikającymi z różnorodności, ale także, że problemy te występują tam rzadziej ze względu na otwarte postawy ich mieszkańców. Co więcej, potrafią one czerpać z korzyści, które niesie za sobą różnorodność.

Różnorodność kulturowa – źródłem korzyści dla miasta

Korzyści, jakie przynosi miastu różnorodność kulturowa, można rozpatrywać z perspektywy społecznej oraz ekonomicznej. Stosując pierwszą z nich, zwraca się uwagę, że dzięki różnorodności kulturowej mieszkańcy miasta mają dostęp do bardziej urozmaiconej oferty handlowej i kulturalnej – ich komfort życia się podnosi, ponieważ mogą korzystać z szerokiej gamy usług, odpowiadających gustom i potrzebom ludzi z różnych stron świata. W takim rozumieniu różnorodność kulturowa sama w sobie stanowi wartość [Khovanova-Rubicondo, Pinelli, 2012].

Rozmaitość oferty handlowej, kulturowej, smaków, możliwości, potrzeb czy nawet obsesji, mozaikowość mieszkańców, gości jest jednym z motorów rozwoju miasta [Jacobs, 1961, s. 137], przynosząc także bardziej wymierne korzyści. Pierwsza z nich wiąże się z tym, że zróżnicowane kulturowo ośrodki przyciągają utalentowanych pracowników z całego świata [Florida, 2002], a tym samym zapewniają zlokalizowanym tam przedsiębiorstwom dopływ wykształconej, kreatywnej i innowacyjnej siły roboczej. Nowo przybyłym jest łatwiej zaaklimatyzować się w takich miejscach dzięki dostępowi do produktów i usług z kraju, z którego się wywodzą. Przyciąganie talentów przez miasta charakteryzujące się różnorodnością, zostało potwierdzone w badaniach amerykańskich i kanadyjskich [Florida, 2002; Gertler i in., 2002]. Miasta przyciągające talenty są bardziej konkurencyjne i innowacyjne.

Różnorodność kulturowa sama w sobie sprzyja większej innowacyjności, co wynika z możliwości łączenia wielorakich punktów widzenia i wykorzystania zróżnicowanej wiedzy. Różnorodność ma też działanie odwrotne: innowacyjność osłabiają problemy komunikacyjne i konflikty międzygrupowe [Milliken i in., 2003]. Większość badań poświęconych tym zależnościom pokazuje jednak, że korzyści różnorodności kulturowej w zakresie innowacyjności przeważają nad jej negatywnymi skutkami. Pozytywny wpływ różnorodności zarówno na kreatywność, jak i na umiejętność implementacji nowych rozwiązań wykazują, m.in. analizy przeprowadzone

przez O'Railly i in. [1998] na próbie pracowników przemysłu odzieżowego oraz badanie Niebuhr [2006] niemieckich regionów ujętych w unijnej klasyfikacji NUTS 3 (*Nomenclature of Territorial Units for Statistics*).

Ważną obserwacją poczynioną w ostatnim wymienionym badaniu jest to, że najwyższy wpływ na innowacyjność miała różnorodność wśród wysoko wykwalifikowanych pracowników. Niebuhr tłumaczy powyższą zależność tym, że wprowadzanie innowacji w większym stopniu zależne jest od pracowników wykwalifikowanych niż niewykwalifikowanych, stąd różnorodność kulturowa wśród tych ostatnich ma mniejsze znaczenie.

Interesującą nieoczywistą zależność między innowacyjnością i różnorodnością pokazali z kolei Ozgena i in. [2011], którzy badali firmy holenderskie. Jak się okazuje, duży odsetek obcokrajowców wśród pracowników przedsiębiorstw wiązał się z mniejszą innowacyjnością. Jak zauważają autorzy, zależność ta jest spójna z neoklasyczną teorią ekonomiczną: w przypadku dostatku imigrantów mających niskie oczekiwania płacowe, firmy opierają swoje strategie na technologiach pracochłonnych. Takie technologie nie wymagają inwestycji w innowacje. Niemniej jednak w badaniu wykazano, że większe zróżnicowanie pośród zagranicznych pracowników, stymuluje innowacje procesowe i produktowe. Tak więc, na innowacyjność wpływa przede wszystkim stopień różnorodności, a w mniejszym stopniu – fakt zatrudnienia pracowników wywodzących się z innych kultur.

Wyraźny związek różnorodności kulturowej i innowacyjności pokazują też Mathan i Lee [2013], którzy badali londyńskie przedsiębiorstwa. Autorzy skupili się na kadrze menedżerskiej, przyjmując, że to ona ma wpływ na kluczowe decyzje związane z nowatorstwem. Firmy, które miały zróżnicowaną kulturowo kadrę, częściej wprowadzały innowacje produktowe niż te, w których była ona homogeniczna. Co więcej, różnorodność sprzyjała także internacjonalizacji przedsiębiorstw oraz obsłudze kosmopolitycznego londyńskiego rynku. Firmy prowadzone przez imigrantów wykazywały się ponadto większą proaktywnością. Spostrzeżenia te są spójne z wynikami raportu Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (*Organisation for Economic Co-operation and Development*, OECD), zgodnie z którym w prawie wszystkich krajach OECD imigranci są nieco bardziej przedsiębiorczy i częściej zakładają firmy (tworząc w ten sposób nowe miejsca pracy) niż przedstawiciele kraju goszczącego [OECD, 2011]. Działania przedsiębiorcze nie dotyczą przy tym jedynie dziedzin tradycyjnie przypisywanych imigrantom, takich jak np. małe sklepy, dostarczające żywność osobom określonej nacji lub wywodzących się z określonego regionu, ale także wszelkich innych rodzajów działalności gospodarczej, włączając w to działania

innowacyjne [patrz Saxenian, 1999; Wadhwa i in., 2012]¹. Warto też podkreślić, że zróżnicowana kulturowo kadra, podobnie jak różnorodność kulturowa miasta, może nie tylko przyciągać, lecz także zatrzymywać na dłużej utalentowanych pracowników z całego świata [Cukier i in., 2011].

Analiza badań empirycznych rynku pracy wskazuje na to, że wpływ imigrantów na rynek pracy jest pozytywny [Sieroń, 2016], przy czym korzyści te znacznie wykraczają poza wykonywanie niskopłatnych prac, niechcianych w krajach rozwiniętych przez rdzennych mieszkańców oraz zastępowanie starzejących się pracowników. W latach 2000–2010 imigranci odpowiadali np. za 70% przyrostu zatrudnienia w Unii Europejskiej oraz za 40% wzrostu w USA [OECD, 2012].

Kolejną korzyścią, którą niesie za sobą różnorodność kulturowa, jest większa odporność na wszelkiego rodzaju wstrząsy spowodowane zmianami w otoczeniu. Przedsiębiorstwa wielokulturowe łatwiej adaptują się do zmian – poszczególne kultury są bowiem powiązane ze specyficzną wiedzą i zdolnościami, mogącymi się przydać w nowych specyficznych okolicznościach [Khovanova-Rubicondo, Pinelli, 2012].

Pozytywny wpływ różnorodności kulturowej na wzrost zamożności amerykańskich miast goszczących imigrantów, pokazali w długookresowym badaniu Ottaviano i Peri [2005]. Autorzy zidentyfikowali pozytywny wpływ różnorodności kulturowej na zarobki rdzennych mieszkańców w latach 1970–1990. Warto jednak zwrócić uwagę na to, że korzyści, jakie przynieśli miastom imigranci, którzy się zintegrowali (tzn. mieszkali w USA przez dłuższy czas i dobrze posługiwali się językiem angielskim), były większe niż w przypadku nowych imigrantów. Metodologia zaproponowana przez Ottaviano i Peri [2005] została później wykorzystana przez Bellini i in. [2008], którzy potwierdzili pozytywny wpływ różnorodności kulturowej na wydajność produkcji w następujących krajach europejskich: Austria, Belgia, Dania, Francja, była RFN, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Portugalia, Szwecja, Włochy, Wielka Brytania (przedmiotem analizy były dane za lata 1990 i 2000 dla regionów NUTS 3).

Do podobnej konkluzji doszli Ager, Brückner [2013], którzy badali wzrost gospodarczy hrabstw w USA w latach masowej migracji (1870–1920). Potwierdzili, że większa fragmentaryzacja kulturowa powodowała wyższą produkcję *per capita*. Dodatkowo zwrócili oni uwagę na polaryzację kulturową² i wykazali, że ma negatywny

¹ Np. według Saxeniana imigranci stanowili jedną trzecią pracowników naukowych oraz inżynierów w Dolinie Krzemowej w ostatnich dwóch dekadach XX w. Wadhwa i in. podają, że w przypadku około jednej czwartej firm inżynierskich i technologicznych założonych w USA w latach 2006–2012, przynajmniej jeden z założycieli był urodzony poza USA (dla Doliny Krzemowej dotyczyło to 43,9% firm).

² Wskaźnik polaryzacji osiąga maksymalną wartość, gdy na daną społeczność składają się dwie grupy mające tę samą liczebność.

wpływ na rozwój gospodarczy. Autorzy tłumaczą negatywny wpływ polaryzacji kulturowej na produkcję *per capita*, odwołując się do literatury dotyczącej konfliktów i wskazującej na destabilizujące oddziaływanie polaryzacji na życie społeczne.

Podsumowanie i wnioski

Różnorodność kulturowa ma wieloraki wpływ na poziom życia mieszkańców miast. Może ona przynieść zarówno pozytywne, jak i negatywne efekty społeczne oraz gospodarcze. Do głównych zagrożeń, które niesie ze sobą różnorodność, należą m.in.:

- niski kapitał społeczny w miastach wielokulturowych;
- ryzyko konfliktów między przedstawicielami poszczególnych grup kulturowych;
- utrudniona komunikacja;
- poczucie wyobcowania, dyskryminacja mniejszości kulturowych;
- zmniejszone wydatki na dobra publiczne w miastach różnorodnych kulturowo.

Z kolei różnorodność kulturowa przynosi miastom takie m.in. korzyści:

- dostęp do zróżnicowanych produktów i usług;
- przyciąganie turystów i utalentowanych pracowników;
- wzrost zamożności mieszkańców dzięki wyższej innowacyjności, proaktywności, internacjonalizacji przedsiębiorstw oraz powstawaniu nowych miejsc pracy.

Kontakt z ludźmi prowadzącymi różny styl życia (często za pośrednictwem kultury masowej), mobilność oraz wyższe wykształcenie pomagają walczyć z obawami dotyczącymi koegzystencji z przedstawicielami innych kultur [Goodhart, 2004]. Duży wpływ na możliwość osiągnięcia korzyści z różnorodności kulturowej mają także instytucje i regulacje prawne służące integracji [Niebuhr, 2006]. Władze miejskie mogą aktywnie zapobiegać negatywnym aspektom różnorodności kulturowej i wspierać pojawienie się jej pozytywnych efektów, m.in. przez:

- współpracę z organizacjami zrzeszającymi mniejszości kulturowe, zwłaszcza w zakresie pogłębiania wiedzy o poszczególnych kulturach wśród mieszkańców miasta oraz promowania zaangażowania społecznego i politycznego przedstawicieli mniejszości kulturowych, którzy uzyskują w ten sposób narzędzie do obrony interesów mniejszości i popularyzacji własnej kultury;
- szkolenie pracowników w zakresie problematyki międzykulturowej;
- różnorodne formy wsparcia dla nowoprzybyłych mieszkańców miasta wywodzących się z innych kultur;
- promowanie różnorodności kulturowej jako atutu miasta;

- zapewnienie przedstawicielom poszczególnych kultur możliwości nawiązania relacji, np. podczas festiwali kulturowych;
- promowanie dialogu międzykulturowego przez sztukę;
- inicjowanie działań antidyskryminacyjnych;
- zarządzanie przestrzenią miejską w taki sposób, aby była ona przyjazna dla przedstawicieli różnych grup kulturowych [CLIP Network Cities for Local Integration Policy, 2010; Gooder, 2017].

Miasta chcące wykorzystać potencjał, który niesie różnorodność kulturowa, mogą skorzystać ze wsparcia w ramach programu *Miasta międzykulturowe*, będącego wspólną inicjatywą Rady Europy i Komisji Europejskiej. Program ten pomaga miastom tworzyć ich międzykulturową tożsamość i minimalizować konflikty oraz napięcia etniczne. Wspomaga też zarządzanie miastami w taki sposób, aby wykorzystać talenty, umiejętności oraz więzi mniejszości kulturowych z rynkami, z których się wywodzą. Autorzy unijnego programu zwracają uwagę na budowę porozumienia między poszczególnymi grupami etnicznymi, na tworzenie atmosfery wzajemnego zaufania, spójności i solidarności. Miasta biorące udział w projekcie uzyskują wsparcie od ekspertów oraz przedstawicieli innych miast w zakresie udostępnienia przestrzeni i usług publicznych wszystkim mieszkańcom miasta, wprowadzania innowacyjnych międzykulturowych rozwiązań w instytucjach publicznych oraz prowadzenia w mediach dyskusji, służącej pozytywnemu postrzeganiu imigrantów i grup mniejszościowych³. Jedynym polskim miastem biorącym udział w tej inicjatywie jest Lublin (*Intercultural Cities Programme*, 2017), co dziwi, jeśli weźmie się pod uwagę kluczowe znaczenie, jakie dla konkurencyjności miasta może mieć różnorodność kulturowa.

Bibliografia

- Ager, P., Brückner, M. (2013). Cultural Diversity and Economic Growth: Evidence from the US during the Age of Mass Migration. *European Economic Review*, 64, 76–97.
- Alesina, A., Baqir, R., Easterly, W. (1999). Public Goods and Ethnic Divisions. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(4), 1243–1284.
- Alesina, A., La Ferrara, E. (2000). Participation in Heterogeneous Communities. *Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 847–904.

³ Więcej informacji na ten temat znaleźć można na stronie: www.coe.int/en/web/interculturalcities

- Alesina, A., La Ferrara, E. (2002). Who trusts others? *Journal of Public Economics*, 85, s. 207–234.
- Alesina, A., La Ferrara, E. (2005). Ethnic Diversity and Economic Performance. *Journal of Economic Literature*, 43(3), s. 762–800.
- Bellini, E., Ottaviano, G.I.P., Prarolo, G. (2008). *Cultural Diversity and Economic Performance: Evidence from European Regions*. HWWI Research Paper, 3–14.
- CLIP Network Cities for Local Integration Policy. (2010). *Intercultural policies in European cities*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. Pobrano z: https://www.coe.int/t/democracy/migration/Source/migration/congress_public_1.pdf
- Collier, P., Honohan, P., Moene, K.O. (2001). Implications of Ethnic Diversity. *Economic Policy*, 16(32), s. 127, 129–166.
- Cox, T. (1993). *Cultural diversity in organizations. Theory, research, and practice*. San Francisco, Calif: Berrett-Koehler.
- Council of Europe. *Intercultural Cities Programme*. Pobrane z: www.coe.int/en/web/interculturalcities
- Cukier, W., Yap, M., Aspevig, K., Lejasisaks, L. (2011). *Diversity Counts 3. A Snapshot of Diverse Leadership in the GTA, The third annual research report measuring diversity among leaders with a new focus on the legal sector*. Toronto: Diversity Institute. Ted Rogers School of Management, Ryerson University. Pobrane z: https://www.ryerson.ca/content/dam/diversity/AODAforms/Publication/Special/Counts_2011%20AODA.pdf
- Ely, R.J., Thomas, D.A. (2001). Cultural Diversity at Work. The Effects of Diversity Perspectives on Work Group Processes and Outcomes. *Administrative Science Quarterly*, 46(2), s. 229–273.
- Florida, R. (2002). The Economic Geography of Talent. *Annals of the Association of American Geographers*, 92(4), s. 743–755.
- Fukuyama, F. (1997). *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gertler, M.S., Florida, R., Gates, G., Vinodrai, T. (2002). *Competing on Creativity: Placing Ontario's Cities in North American Context. A report prepared for the Ontario Ministry of Enterprise, Opportunity and Innovation and the Institute for Competitiveness and Prosperity*. Pobrano z: <https://www.creativeclass.com/rfcgdb/articles/Competing%20on%20Creativity.pdf>
- Gooder, C. (2017). *Immigration, ethnic diversity and cities. A literature review for Auckland Council*. Technical report, TR2017/008. Auckland: Auckland Council.
- Goodhart, D. (2004). Too diverse? *Prospect*. Pobrano z: <https://www.prospectmagazine.co.uk/magazine/too-diverse-david-goodhart-multiculturalism-britain-immigration-globalisation>.

- Intercultural Cities Programme. (2017). Pobrane z: <http://www.coe.int/en/web/interculturalcities>
- Jacobs, J. (1961). *The Death and Life of Great American Cities*. New York: Random House.
- Khovanova-Rubicondo, K., Pinelli, D. (2012). *Evidence of the Economic and Social Advantages of Intercultural Cities Approach. Meta-analytic assessment*. Pobrane z: <https://rm.coe.int/1680492f80>
- Knack, S., Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251–1288.
- Mathan, M., Lee, N. (2013). Cultural Diversity, Innovation, and Entrepreneurship: Firm-level Evidence from London. *Economic Geography*, 89(4), 367–394.
- Milliken, F.J., Bartel, C.A., Kurtzberg, T.R. (2003). Diversity and Creativity in Work Groups. W: P.B. Paulus, B.A. Nijstad (Ed.), *Group creativity: Innovation through collaboration*, (s. 32–62). New York: Oxford University Press.
- Niebuhr, A. (2006). *Migration and Innovation. Does Cultural Diversity Matter for Regional R&D Activity?* HWWI Research Paper, 3–1.
- OECD. (2011). *Open for Business. Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, OECD Publishing. Pobrano z: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264095830-en>
- OECD. (2012). *Renewing the skills if aging workforces: The role of migration*. International Migration Outlook 2012, s. 123–156. Pobrane z: <https://www.oecd.org/els/mig/chap%202.pdf>
- O’Railly, C.A., Williams, K.Y., Barsade, S. (1998). Group Demography and Innovation: Does Diversity Help? W: M.A. Neale, E.A. Mannix, D.H. Gruenfeld (Ed.). *Research on managing groups and teams, Composition*, Greenwich: Jai Press, 183–207.
- Ottaviano, G.I.P., Peri, G. (2005). Cities and cultures. *Journal of Urban Economics*, 58(2), 304–337.
- Ozgen, C., Nijkamp, P., Poot, J. (2011). *The Impact of Cultural Diversity on Innovation: Evidence from Dutch Firm-Level Data*. NORFACE MIGRATION Discussion Paper, 2011–13. Pobrano z: http://www.norface-migration.org/publ_uploads/NDP_13_11.pdf
- Pelled, L.H., Eisenhardt, K.M., Xin, K.R. (1999). Exploring the Black Box: An Analysis of Work Group Diversity, Conflict and Performance. *Administrative Science Quarterly*, 44(1), 1–28.
- Putnam, R. (1995). Bowling alone: America’s declining social capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65–78.
- Saxenian, A. (1999). *Silicon Valley’s new immigrant entrepreneurs*, San Francisco: Public Policy Institute of California.
- Sieroń, A. (2016). Wpływ imigracji na rynek pracy. *Rynek-Społeczeństwo-Kultura*, 2(18), 32–38.
- Wadhwa, V., Saxenian, A., Siciliano, F.D. (2012). *America’s New Immigrant Entrepreneurs: Then and Now*. Kauffman. The Foundation of Entrepreneurship. Pobrane z: <https://www.kauffman.org/what-we-do/research/immigration-and-the-american-economy/americas-new-immigrant-entrepreneurs-then-and-now>

Podsumowanie

Pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki w latach 2010–2017, ze szczególnym uwzględnieniem konkurencyjności miast

Marzenna Anna Weresa, Arkadiusz Michał Kowalski

Współczesną gospodarkę światową charakteryzuje wzrost znaczenia miast i regionów w rozwoju ekonomiczno-społecznym. Jest to związane z jednej strony z ograniczaniem suwerenności państw na rzecz organizacji i instytucji o charakterze ponadnarodowym, a z drugiej strony z decentralizacją zarządzania i delegacją uprawnień decyzyjnych na poziom lokalny. Miasta stają się znaczącymi podmiotami systemu gospodarki światowej, ze względu na ich zdolność elastycznej adaptacji do zmieniających się uwarunkowań rynkowych, technologicznych i kulturowych. Konkurencyjność miast jest więc zagadnieniem o rosnącym znaczeniu naukowym i dużym potencjale badawczym, zarówno ze względu na zwiększające się znaczenie gospodarcze miast, jak i wyjątkową specyfikę oraz interesujący charakter powiązań obserwowany na poziomie gospodarki miejskiej. Oddziaływanie ekonomiczno-społeczne miast, zwłaszcza metropolii, wykracza poza poziom lokalny i dotyczy również gospodarki światowej (np. w ramach globalnej sieci miast), co tworzy nowe możliwości dla konkurencyjności tych jednostek terytorialnych.

Rosnące znaczenie miast i ich konkurencyjności dla kształtowania konkurencyjności całego kraju było zasadniczą przesłanką podjęcia tego tematu w niniejszej monografii. Główne cele prowadzonych badań naukowych, których wyniki zaprezentowano w tej książce to:

- identyfikacja tendencji zmian konkurencyjności polskiej gospodarki w latach 2010–2017 oraz wskazanie czynników wpływających na pozycję konkurencyjną w 2017 r.;
- określenie konkurencyjności polskich miast, z uwzględnieniem specyficznych cech charakteryzujących konkurencyjność poziomu mezoekonomicznego.

Analiza konkurencyjności Polski, która jest pierwszym z postawionych celów, skupia się na poziomie makroekonomicznym, odnoszącym się do całej gospodarki narodowej oraz jej powiązań z rynkiem światowym. Konkurencyjność gospodarek

definiujemy wskazując na jej przejawy, takie jak: wzrost poziomu dobrobytu społeczeństwa z uwzględnieniem jego społecznego wymiaru (nierówności dochodowe), pozycja krajowych dóbr i usług na rynkach zagranicznych oraz atrakcyjność dla zagranicznych czynników produkcji.

Realizacja drugiego celu wykorzystuje opracowaną dla potrzeb niniejszych badań definicję konkurencyjności miejskiej. Na podstawie przeglądu literatury przedmiotu ustalono, iż konkurencyjność miast można zdefiniować jako zdolność gospodarki miasta do przyciągania czynników produkcji oraz osiągania wzrostu produktywności w procesie ich gospodarowania, czego rezultatem jest silna pozycja konkurencyjna lokalnych przedsiębiorstw na rynku krajowym i międzynarodowym, przyczyniająca się do wysokiego poziomu dochodów i standardu życia mieszkańców. W przeprowadzonych analizach zwrócono uwagę na wielowymiarowe znaczenie konkurencyjności na poziomie mezoekonomicznym (miast, regionów), które oprócz aspektu ekonomicznego, obejmuje także elementy zrównoważonego rozwoju, w szczególności w kontekście dążenia do zapewnienia równowagi społecznej oraz zrównoważonego wykorzystania środowiska naturalnego. Oznacza to, że zbiorowość nawet wysoko konkurencyjnych przedsiębiorstw nie przesądza o przewadze konkurencyjnej miasta, o ile nie towarzyszy mu trwale utrzymywany i podnoszony standard życia mieszkańców.

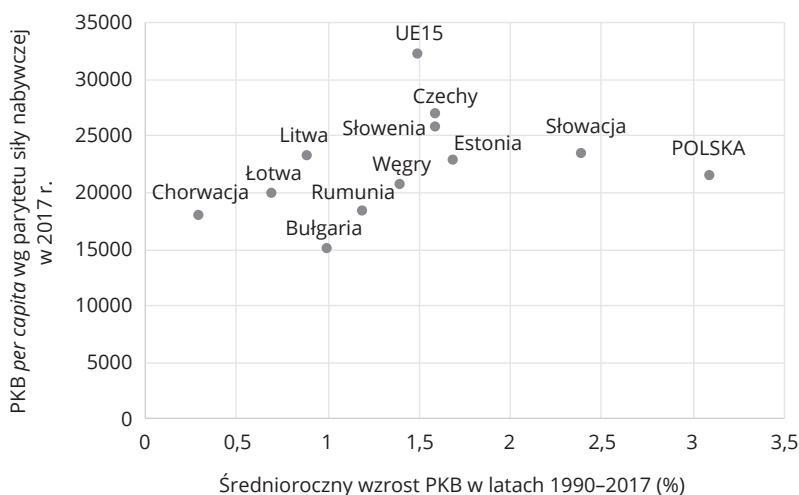
Przyjmując przedstawione powyżej ramy pojęciowe, w monografii wyznaczono pozycję konkurencyjną Polski w porównaniu z innymi państwami członkowskimi Unii Europejskiej, a w szczególności tymi z Europy Środkowo-Wschodniej. Analiza ukierunkowana jest na poszukiwanie odpowiedzi na następujące pytania: Czy w okresie 2010–2017 nastąpiła poprawa konkurencyjności polskiej gospodarki? Jakie czynniki determinują pozycję konkurencyjną polskiej gospodarki i warunkują jej zmiany? Jak kształtuje się konkurencyjność miast w Polsce i jakie cechy specyficzne mają decydujące znaczenie w tym procesie?

Wyniki analiz prowadzonych w kolejnych rozdziałach monografii wskazują, iż w okresie 2010–2017 nastąpiła niewielka poprawa (z poziomu 4,7% do 5,3%) pozycji konkurencyjnej Polski w Unii Europejskiej, mierzonej udziałem w PKB całego obszaru UE (wg parytetu siły nabywczej). Według danych szacunkowych roczna stopa wzrostu PKB w Polsce (w cenach stałych) wyniosła w 2017 r. 4,2%. Polska utraciła pozycję lidera wzrostu gospodarczego w grupie krajów Europy Środkowo-Wschodniej – wyższe tempo wzrostu w 2017 r. osiągnęły: Rumunia, Słowenia, Estonia oraz Czechy. W związku z tym spowolnieniu uległo tempo doganiania bardziej rozwiniętych gospodarczo państw Unii Europejskiej, ale nadal Polska nadrabiała lukę rozwojową.

W okresie 2010–2017 PKB na 1 mieszkańca (wg parytetu siły nabywczej) w stosunku do średniej w krajach UE15 wzrósł o 9 p.p., z 57% do 66%, natomiast w latach 2004–2010 dystans ten zmniejszył się aż o 14 p.p. Realna konwergencja przebiegała najszybciej w stosunku do Wielkiej Brytanii i Włoch oraz Grecji, a z grupy państw UE z Europy Środkowo-Wschodniej – w stosunku do Słowenii i Czech. W 2017 r. Polska wyprzedziła Węgry pod względem poziomu PKB *per capita*, zaś Grecję wyprzedziła już w 2015 r.

Biorąc pod uwagę łącznie dwa kryteria, tj. poziom PKB *per capita* oraz stopę wzrostu realnego PKB, można porównać pozycję Polski z innymi krajami UE z Europy Środkowo-Wschodniej w długookresowej perspektywie (rysunek 18.1). Okazuje się, że gdy analizujemy cały 27-letni okres, jaki minął od początku transformacji systemowej w regionie, to Polska osiągnęła najlepsze wyniki pod względem stopy wzrostu realnego PKB, natomiast nadal pozostaje w tyle w porównaniu z kilkoma państwami regionu pod względem PKB *per capita* (rysunek 18.1).

Rysunek 18.1. Wzrost PKB w okresie 1990–2017 a poziom rozwoju mierzony wielkością PKB na mieszkańca według parytetu siły nabywczej (PSN) w 2017 r.: Polska na tle krajów UE z Europy Środkowo-Wschodniej



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Makroekonomiczny wymiar konkurencyjności warto wzbogacić o wymiar społeczny, którego miarą jest stopień koncentracji dochodów gospodarstw domowych wyrażony przez współczynnik Giniego. Poziom zróżnicowania dochodów i zagrożenia ubóstwem w Polsce jest zbliżony do średniej dla UE28, a w okresie 2010–2017

stopniowo zmniejszały się ogólne wskaźniki zróżnicowania dochodów oraz zasięgu ubóstwa czy zagrożenia ubóstwem. Współczynnik Giniego w Polsce wyniósł 30,4 w 2016 r. wobec 34,2 w 2010 r., co wskazuje na zmniejszanie się nierówności dochodowych. Jak wykazała analiza przeprowadzona w rozdziale 3 niniejszej monografii, na zmiany nierówności dochodów miały wpływ świadczenia programu *Rodzina 500 plus*. Dużą rolę odegrały również transfery z zagranicy związane z emigracją Polaków do innych państw UE i podejmowaniem tam zatrudnienia, co wykazano w ubiegłorocznej edycji tej monografii [Weresa, 2017].

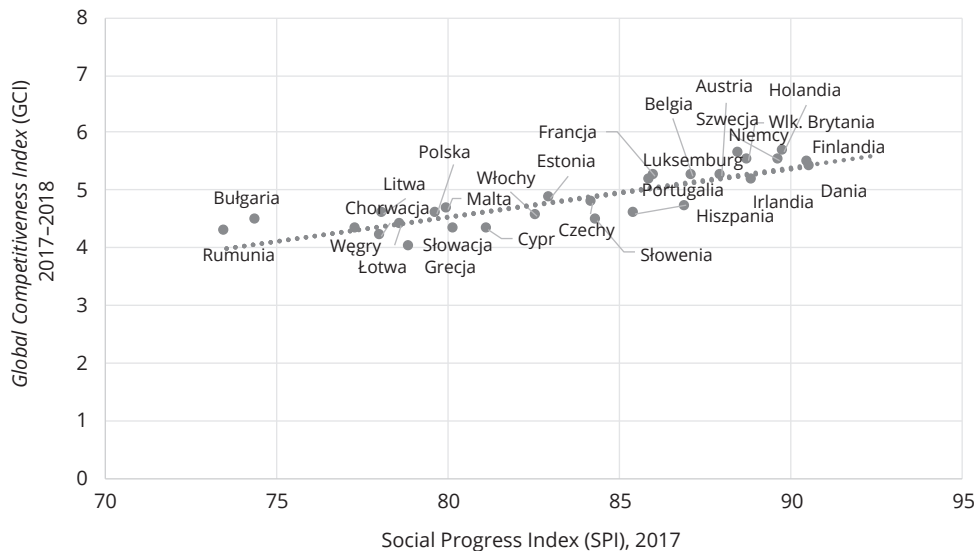
Inną miarą rozwoju społecznego jest wskaźnik postępu społecznego (*Social Progress Index*, SPI), który obejmuje aspekty społeczne oraz związane z ochroną środowiska naturalnego. Indeks ten łączy w sobie trzy wymiary: podstawowe potrzeby człowieka, fundamenty dobrobytu i możliwości rozwoju osobistego [Porter i in., 2017, s. 16–18]. Walorem indeksu SPI jest to, że jego konstrukcja nie obejmuje wyników ekonomicznych, takich jak np. wskaźniki wzrostu gospodarczego. Dzięki temu możliwa jest bezpośrednia ocena postępu społecznego i ochrony środowiska bez uwzględnienia aspektów ekonomicznych. SPI obliczono po raz pierwszy w 2015 r., więc nie jest niestety możliwe przeprowadzenie badań porównawczych w dłuższej perspektywie czasowej.

Jeśli za miarę społecznych i środowiskowych elementów składowych konkurencyjności przyjąć wskaźnik postępu społecznego, to w 2017 r. liderem wśród krajów UE z Europy Środkowo-Wschodniej była Słowenia, za nią znajdowały się Czechy i Estonia, a następnie Słowacja i Polska. W całej UE Polska zajmowała pod względem wartości SPI dopiero 21. miejsce, co oznacza spadek o trzy pozycje w stosunku do poprzedniego roku. Związek społecznych i ekologicznych czynników z konkurencyjnością gospodarek potwierdza wysoki współczynnik korelacji między wskaźnikiem SPI i indeksem konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego (*Global Competitiveness Index*, GCI) W 2017 r. współczynnik korelacji Persony między tymi dwoma zmiennymi dla państw UE wyniósł 0,864 (rysunek 18.2).

Podsumowując prowadzone w monografii analizy konkurencyjności polskiej gospodarki, można udzielić odpowiedzi na pytanie badawcze dotyczące zmiany pozycji konkurencyjnej Polski w okresie 2010–2017. Syntetycznym tego obrazem jest kształtowanie się wskaźnika *Global Competitiveness Index* (GCI). W latach 2010–2017 wartość indeksu konkurencyjności Polski nieznacznie wzrosła, ale niektóre z państw UE szybciej niż Polska poprawiały konkurencyjność swoich gospodarek (m.in. Hiszpania, Estonia, Czechy, Malta). W rezultacie Polska uplasowała się wśród państw UE

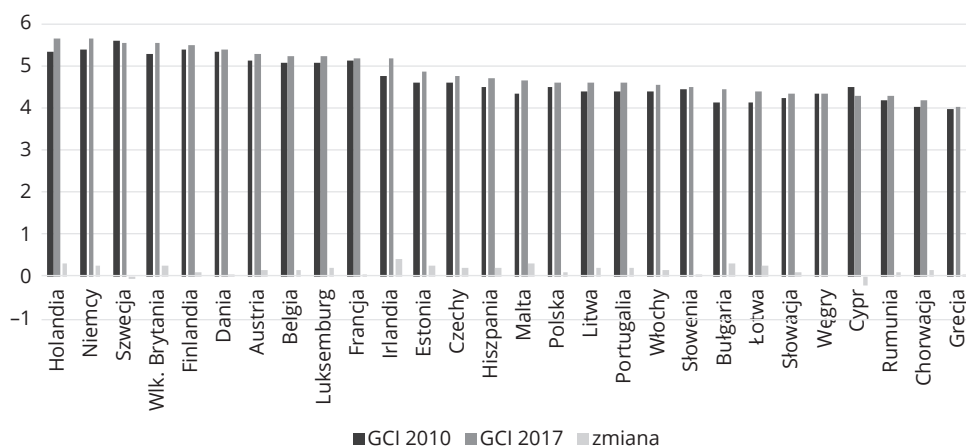
na 16. pozycji w 2017 r. (podobnie jak w 2016 r.) przesuwał się na liście rankingowej o dwa miejsca w dół w stosunku do 2010 r. (rysunek 18.3).

Rysunek 18.2. Czynniki społeczne i ekologiczne a konkurencyjność w UE w 2017 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Porter i in. [2017, s. 4–5] oraz WEF [2017, s. 13].

Rysunek 18.3. Miejsce Polski na tle innych państw UE w rankingu konkurencyjności według Światowego Forum Ekonomicznego: porównanie lat 2010 i 2017



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WEF [2010, s. 15; 2017, s. 13].

Reasumując, w 2017 r. pozycja konkurencyjna Polski w UE w stosunku do roku poprzedniego nie uległa zmianie, natomiast w całym okresie 2010–2017 osłabiła się, czego wyrazem jest spadek o dwa miejsca w rankingu państw UE w stosunku do pozycji zajmowanej w 2010 r. Pozytywne tendencje obserwowane w całym analizowanym okresie to wzrost PKB *per capita*, kontynuacja procesów konwergencji dochodów oraz stopniowy postęp w sferze społecznej i ekologicznej. Jednakże tempo tych zmian nie było wystarczające, aby zagwarantować zmianę miejsca w rankingu konkurencyjności państw UE. W rankingu WEF, obejmującym 137 państw z całego świata, Polska zajęła w 2017 r. 39. miejsce, spadając z miejsca 36., które zajmowała w 2016 r. [WEF, 2017, s. 13].

Jakie czynniki były głównymi determinantami zmian pozycji konkurencyjnej Polski wśród państw UE w latach 2010–2017? W monografii szczegółowo przeanalizowano dwie grupy czynników: zmiany polityki gospodarczej i uwarunkowań instytucjonalnych oraz stan i rozwój zasobów materialnych i niematerialnych.

Znaczenie czynników instytucjonalnych i prowadzonej w ostatnich latach polityki gospodarczej dla tempa zmian poprawy konkurencyjności polskiej gospodarki było różnokierunkowe. Jak wskazano w rozdziale 6 monografii, Polskę charakteryzuje niespójność instytucjonalna, wdrażane rozwiązania pochodzą z różnych porządków instytucjonalnych i charakteryzują się niskim stopniem komplementarności. Jest to jedna z przyczyn wolniejszego niż inne kraje tempa poprawy konkurencyjności gospodarki. Drugą jest zawodność państwa, jeśli chodzi o tworzenie warunków zapewniających warunki do zrównoważonego długofalowego rozwoju gospodarczego. Przejawia się to w niewystarczających zmianach instytucjonalnych w zakresie funkcjonowania sfery badawczo-rozwojowej, niedofinansowaniu sektora B+R i technologii informacyjno-komunikacyjnych, niewystarczającym wsparciu dla rozwoju kapitału ludzkiego i kapitału społecznego. Osłabienie filara instytucjonalnego polskiej gospodarki w okresie 2010–2017 znajduje odzwierciedlenie w wynikach analiz Światowego Forum Ekonomicznego. W latach 2010–2017 Polska przesunęła się w rankingu jakości instytucji WEF z 54. miejsca na 72. pozycję, przy czym w samym tylko 2017 r. był to spadek o siedem miejsc w rankingu w stosunku do roku poprzedniego [WEF, 2017, s. 240].

Zmiany zasobów kapitału jako czynnika konkurencyjności polskiej gospodarki charakteryzowały się w okresie 2010–2017 różnokierunkowymi tendencjami. W latach 2010–2013 odnotowano spadek wartości inwestycji w Polsce, głównie w związku z trwającymi w tym okresie negatywnymi skutkami globalnego kryzysu ekonomiczno-finansowego. W kolejnych latach miały miejsce znaczne wahania wartości inwestycji

krajowych i zagranicznych, co w pewnym stopniu przełożyło się na relatywne osłabienie pozycji konkurencyjnej Polski w porównaniu do innych państw UE. W 2017 r. wartość nakładów inwestycyjnych wzrosła w Polsce o ponad 5%. Jednakże dynamika zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce była niższa niż na Słowacji (5,6%), w Czechach (8,4%), i na Węgrzech (21,5%), tj. w krajach będących tradycyjnie głównymi konkurentami Polski w absorpcji inwestycji w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Wskazuje to, że inwestycje nie odgrywały istotnej roli w stymulowaniu konkurencyjności Polski w okresie 2010–2017.

Inną przyczyną mniejszej, niż można byłoby oczekiwać, poprawy konkurencyjności Polski (a nawet, jak wskazują wyniki analiz WEF, jej relatywnego osłabienia w porównaniu z niektórymi krajami) jest niska innowacyjność polskiej gospodarki. Polska zalicza się do grupy średnio zawansowanych innowatorów, zajmując wśród państw UE dopiero 25. miejsce (patrz rozdział 8). Przyczyny tego stanu to niskie nakłady na badania i rozwój oraz niewystarczające wydatki przedsiębiorstw na działalność innowacyjną. W okresie 2010–2017 odnotowano znikomy wzrost nakładów na B+R (zaledwie o 0,25 p.p. w relacji do PKB), a wydatki na innowacje wyrażone jako procent obrotów były wprawdzie na tle średniej w UE dość wysokie (w 2016 r. wyniosły 1,25% wobec średniej w UE równej 0,76%), ale raczej stabilne w analizowanym okresie. Są one jednakże ciągle zbyt niskie, aby tworzyły masę krytyczną niezbędną do znaczącej poprawy konkurencyjności. Niedofinansowanie działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej utrudnia prowadzenie bardziej zaawansowanych technologicznie badań. Wieloletnie zaniedbania w finansowaniu badań naukowych i innowacji hamują możliwości zdobywania przez polskie firmy pozycji na zaawansowanych technologicznie rynkach dóbr i usług. Przekłada się to na niewielki wkład innowacji w kształtowanie przewag konkurencyjnych polskiej gospodarki.

Znaczenie instytucji oraz zasobów materialnych i niematerialnych dla kształtowania konkurencyjności Polski w latach 2010–2017 można określić, analizując zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych (*total factor productivity*, TFP). Przyjmując, że TFP jest rezultatem zmian technologicznych, organizacyjnych oraz innych związanych z rozwojem kapitału ludzkiego, za pozytywny należy uznać fakt, że w okresie 2010–2017 Polska znalazła się wśród państw Europy Środkowo-Wschodniej o najwyższej dynamice TFP. Wkład TFP we wzrost jest jednakże jednym z najniższych w tej grupie krajów (patrz rozdział 9).

Kolejne pytanie badawcze, na jakie poszukiwaliśmy odpowiedzi w niniejszej edycji monografii dotyczy konkurencyjności polskich miast. Zagadnieniu temu poświęcona jest trzecia część monografii.

Zachodzące we współczesnej gospodarce światowej zmiany strukturalne znajdują coraz większe odzwierciedlenie w strukturze przestrzennej państw i regionów oraz w układach urbanistycznych. Ponieważ ośrodki miejskie, w szczególności wielkie i duże, stanowią główne węzły struktury gospodarczej regionów i krajów, nierozłącznym elementem rozwoju społeczno-ekonomicznego oraz postępu technologicznego są procesy urbanizacyjne. W związku z powyższym, punktem wyjścia w badaniach empirycznych dotyczących konkurencyjności miast w Polsce jest omówienie zachodzącej w ubiegłych dekadach dynamiki procesów urbanizacyjnych. Długookresowa analiza współczynnika urbanizacji wskazuje, że od lat 40. do lat 90. XX w. następowało w Polsce stopniowe zwiększenie liczby mieszkańców miast i ich udziału w ogólnej populacji, z ok. 8 mln w 1946 r. (34% ludności kraju) do ponad 23 mln w 1995 r. (62% ludności kraju). Trend ten uległ zmianie w latach 90. XX w., co wynikało m.in. z kierunku przemieszczeń ludności z miast do wsi, najczęściej do gmin podmiejskich skupionych wokół dużych miast. Wskazuje to na zwiększające się znaczenie miejskich obszarów funkcjonalnych, które są układami osadniczymi ciągłymi przestrzennie, złożonymi z odrębnych administracyjnie jednostek, także gmin wiejskich.

Wyższą konkurencyjność większych miast w Polsce potwierdza analiza, zgodnie z którą najmniej liczebna grupa miast wojewódzkich, zamieszkiwanych przez 19,2% ludności kraju, koncentruje największy potencjał rozwojowy, wyrażony m.in. udziałem w całkowitej liczbie przedsiębiorstw w miastach (42,8%), w tym podmiotów gospodarczych o wysokim poziomie zaawansowania technologicznego (54,1%). Do największych miast należą: Warszawa, w której w 2015 r. mieszkało 1 744 351 osób, a następnie: Kraków, Łódź, Wrocław, Poznań, Gdańsk i Szczecin. Analizując konkurencyjność dochodową (*income competitiveness*) tych miast, można zaobserwować, że najwyższy poziom PKB *per capita* w 2015 r. osiągnęła Warszawa (134 302 PLN). Jednocześnie stopa wzrostu PKB *per capita* Warszawy w latach 2010–2015 była w analizowanej grupie najniższa, jednakże pomimo nieznacznego zmniejszenia dystansu, miasto stołeczne utrzymało ogromną przewagę nad pozostałymi ośrodkami miejskimi. Warszawa charakteryzuje się także najwyższym poziomem przedsiębiorczości, mierzonym liczbą jednostek nowo zarejestrowanych w rejestrze REGON na 10 tys. ludności oraz liczbą podmiotów na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym. W badaniach zwrócono jednak uwagę na możliwą nieścisłość między danymi statystycznymi a rzeczywistością, ponieważ w mieście stołecznym siedzibę ma wiele podmiotów, które prowadzą faktyczną działalność gospodarczą w innych częściach kraju, lecz jest ona statystycznie przypisywana do Warszawy. Jednocześnie analiza mierników

przedsiębiorczości wskazała na podobieństwa między miastami zlokalizowanymi w bliskiej odległości, takimi jak Toruń i Bydgoszcz czy Gdańsk i Gdynia. Obserwacja ta może świadczyć o wykształcaniu się w polskiej przestrzeni bipolarnych lub wielocentrowych układów przestrzennych oraz mniej lub bardziej złożonych zespołów miejskich. Bipolarność układu aglomeracji nie zawsze wykształca się w przypadku ośrodków miejskich o podobnym poziomie konkurencyjności, czego przykładem jest tzw. strefa środkowa, obejmująca aglomeracje o znacząco różnej charakterystyce społeczno-gospodarczej: łódzką i warszawską.

Dla osiągnięcia wysokiej konkurencyjności miasta niezbędne jest pozyskanie finansowania coraz bardziej złożonych i coraz kosztowniejszych projektów urbanizacyjnych. Miasta mogą napotykać w tym zakresie na różnorodne problemy związane z nadmiernym zadłużeniem, wysokimi kosztami tradycyjnych form finansowania lub opisywanymi wcześniej przemieszczeniami ludności z miast do gmin podmiejskich, z czym związane jest kurczenie się wewnętrznych źródeł finansowania. Przegląd wykorzystywanych przez polskie miasta źródeł finansowania projektów urbanizacyjnych wskazuje, że są to przede wszystkim:

- 1) środki wewnętrzne kreowane przez samorządy, np. podatki lokalne, czynsze i obligacje, przy czym ich zakres i wymiar różnią się w skali poszczególnych miast;
- 2) środki zewnętrzne, pochodzące zarówno ze źródeł publicznych (np. obligacje, fundusze krajowe i zagraniczne, zwłaszcza fundusze unijne), jak i prywatnych (np. kredyty instytucji prywatnych czy leasing);
- 3) mieszana forma finansowania, którą jest partnerstwo publiczno-prywatne (PPP). Rozwiązanie to, dzięki zaangażowaniu sektora prywatnego, pozwala nie tylko pozyskać dodatkowe środki na realizację projektów urbanizacyjnych, ale także umożliwia zwiększenie liczby planowanych przedsięwzięć.

Wymienione powyżej formy finansowania są ze sobą powiązane, gdyż skuteczne pozyskiwanie środków ze źródeł wewnętrznych istotnie wpływa na sytuację finansową miasta, co warunkuje możliwości finansowania projektów urbanizacyjnych ze źródeł zewnętrznych. Dla efektywności tych projektów i zapewnienia skutecznego finansowania, duże znaczenie ma sposób ich zarządzania, w szczególności:

- zwiększanie wiarygodności oraz zdolności kredytowej miast;
- koordynacja finansowania publicznego i prywatnego;
- wykorzystanie posiadanych aktywów w celu ich pomnożenia, np. przez stosowanie dźwigni finansowej.

Przeprowadzone w raporcie badania wykazały jednak, iż w praktyce miasta w Polsce w niewielkim stopniu korzystają z potencjalnie dostępnych alternatywnych

instrumentów finansowania. Jest to związane ze względnie słabym stopniem rozwoju niektórych segmentów rynku finansowego oraz brakiem regionalnych instytucji umożliwiających korzystanie z nietradycyjnych narzędzi.

Konkurencyjność miejska jest komplementarna ze strategią *smart city*, ponieważ zgodnie z nowoczesnym rozumieniem obie te koncepcje wykraczają poza obszar ekonomiczny i obejmują także takie elementy, jak: jakość życia, kapitał społeczny, innowacje społeczne, kulturę czy edukację. Pomimo potocznego rozumienia, *smart city* nie należy sprowadzać jedynie do wymiaru technologicznego, gdyż powoduje to zagrożenie wystąpieniem zjawiska wykluczenia cyfrowego (*digital divide*), gdzie część mieszkańców miasta jest technologicznie wykluczona, a wdrażanie strategii *smart city* mogłoby jedynie powiększyć występujące zróżnicowania społeczne. Tymczasem analiza inteligentnych rozwiązań rozpowszechnionych w polskich miastach wskazuje na to, że dotyczą one przede wszystkim cyfryzacji już istniejących produktów i usług, a więc odpowiadają pierwszej generacji programów realizowanych w ramach tej koncepcji. Przykładem jest system inteligentnego transportu ITS (*intelligent transportation system*) albo inteligentnych liczników (*smart metres*), stanowiących element inteligentnych sieci elektroenergetycznych (*smart grid*). Tym niemniej, w monografii wskazano także na występujące w Polsce rozwiązania odpowiadające cechom *smart city* drugiej generacji, gdzie inteligentne technologie są wykorzystywane przez władze lokalne dla podnoszenia jakości życia w miastach. Przykładem jest inicjatywa podjęta przez Łódzki Klaster Gamedev, dająca możliwość rozwoju powiązań kooperacyjnych we wspólnym sektorze producentów gier komputerowych. Nieliczne są inicjatywy *smart city* trzeciej generacji, w których centralną rolę pełnią mieszkańcy, zaangażowani w rozwój miasta. Przykładem jest tworzenie budżetów partycypacyjnych, opierające się na idei współdecydowania władz miasta i mieszkańców. Innym rozwiązaniem trzeciej generacji jest koncepcja Internetu rzeczy, ale w polskich przestrzeniach miejskich nie doczekała się jeszcze szerszej realizacji.

Jednym ze źródeł finansowania projektów *smart city* są unijne programy ramowe FP7 i H2020. Analiza wykazała jednak, że udział polskich podmiotów aplikujących o finansowanie w obu tych programach znajduje się na stosunkowo niskim poziomie. Omówiono także znaczenie finansowania w ramach programów operacyjnych w polskich miastach w latach 2007–2013 projektów, które można zaklasyfikować do obszaru *innowacyjność i przedsiębiorczość*. W miastach liczących powyżej 100 tys. mieszkańców zrealizowano ponad 18,2 tys. takich projektów o łącznej wartości ok. 45 340,7 mln PLN, co stanowiło 29% wartości wszystkich projektów realizowanych na obszarze największych miast. Jest to pierwsza grupa pod względem

liczby projektów, ale druga z punktu widzenia ich wartości, po szczególnie kapitałochłonnych projektach transportowych.

O konkurencyjności miasta decydują także jego funkcje egzogeniczne, a więc takie rodzaje działalności, w wyniku których wytworzone dobra i usługi są przeznaczone na zaspokojenie potrzeb ludności nie związanej z danym terenem. Do najbardziej egzogenicznych ze wszystkich funkcji miasta należy funkcja turystyczna, która określa stopień jego otwartości, podczas gdy wielkość i jakość zagospodarowania turystycznego stanowi wyznacznik możliwości recepcyjnej miasta. Korzyścią z rozwoju turystyki jest to, że typowe funkcje egzogeniczne dają początek przemianom endogenicznym, ponieważ kreowanie atrakcyjności przestrzeni miejskiej pod kątem ruchu turystycznego podnosi jednocześnie jakość życia mieszkańców. Z kolei liczne endogeniczne funkcje obsługi miasta, determinujące jakość życia, oddziałują na konkurencyjność miasta na krajowym i światowym rynku turystycznym. Z przyciągnięciem turystów wiąże się zaś szereg korzyści, takich jak redystrybucja dochodów czy aktywizacja ekonomiczna, aczkolwiek wymienia się także wiele dysfunkcji turystyki w mieście, do których należą m.in.: przeciążenie szlaków komunikacyjnych, ryzyko podniesienia stopy inflacji, sezonowość zatrudnienia, niekontrolowany wzrost cen nieruchomości, zachowania turystów odbiegające od standardów przyjętych w odwiedzanych miejscach czy degradacja środowiska przyrodniczego. Wynika z tego, że niekontrolowany rozwój turystyki może stać się zagrożeniem dla konkurencyjności miasta. Rozwiązaniem jest tzw. zrównoważona turystyka, która godzi potrzeby dzisiejszych turystów z potrzebami mieszkańców miasta a jednocześnie chroni i wzmacnia możliwości własnego rozwoju w przyszłości. Jednocześnie turystyka, zarówno wjazdowa, jak i wyjazdowa, wpływa na zwiększenie internacjonalizacji miasta oraz pełni ważne funkcje społeczne, gdyż otwiera mieszkańców na różnice i odmienności oraz służy synergii rozwoju kultury.

Różnorodność kulturowa miasta stanowi przedmiot licznych badań, zwłaszcza naukowców pochodzących z krajów bardziej zróżnicowanych kulturowo niż Polska. Można zaobserwować podobieństwo niektórych z zaobserwowanych korzyści (np. otwieranie się mieszkańców na różnice i odmienności, synergia rozwoju kultury, powstawanie nowych miejsc pracy), jak i zagrożeń różnorodności kulturowej (np. utrudniona komunikacja, konflikty międzykulturowe) z funkcjami i dysfunkcjami omawianej wcześniej turystyki. Inną istotną cechą różnorodności kulturowej jest to, że sprzyja ona większej innowacyjności, co wynika z możliwości łączenia i wykorzystania zróżnicowanej wiedzy. Różnorodność może jednakże również osłabiać innowacyjność, m.in. przez problemy komunikacyjne i konflikty międzygrupowe.

Zgodnie z wynikami większości badań, korzyści różnorodności kulturowej w zakresie innowacyjności przeważają nad jej negatywnymi skutkami, a szczególne znaczenie ma ona wśród wysoko wykwalifikowanych pracowników, którzy w największym stopniu są zaangażowani w procesy innowacyjne.

Podsumowując kolejną edycję monografii *Polska. Raport o konkurencyjności 2018* nie można pominąć implikacji wyników przeprowadzonych badań dla polskiej polityki wspierania konkurencyjności. Ze względu na to, że Polska ma coraz mniejsze możliwości konkurowania niskimi kosztami zasobów, gdyż stopniowo wyrównują się ich ceny w ramach UE, wydaje się konieczne wzmocnienie rozwoju nowoczesnych czynników konkurencyjności, takich jak kapitał ludzki oraz innowacje. Niezbędne jest zwiększenie nakładów na badania i rozwój oraz edukację na wszystkich jej poziomach, promowanie współpracy w ramach tzw. trójkąta wiedzy – tj. nauki, biznesu i edukacji oraz poprawa jakości instytucji. Biorąc pod uwagę ograniczoność zasobów, niezbędnym elementem wspierającym takie działania powinno być otwarcie na transfer osiągnięć światowych liderów innowacyjności oraz na współpracę międzynarodową w sferze badań, nauki, edukacji oraz wymiany handlowej i wymiany czynników produkcji. Te długookresowe cele strategii prokonkurencyjnej powinny być uzupełnione o spójną krótkookresową politykę konkurencyjności, nakierowaną na usunięcie barier dla innowacji i przedsiębiorczości, wśród których kluczowe – jak wskazują badania ankietowe Światowego Forum Ekonomicznego – to: nieprzyjazne regulacje w zakresie podatków, brak elastyczności rynku pracy, uciążliwe biurokratyczne procedury, niestabilność kierunków polityki [WEF, 2017, s. 240]. Znacząca i trwała poprawa konkurencyjności polskiej gospodarki nie jest możliwa bez wdrożenia modelu rozwoju opartego na wiedzy, innowacjach i współpracy. Czynniki te w szczególności sposób charakteryzują przestrzenie miejskie, które koncentrują zasoby finansowe, rozwiniętą infrastrukturę, wysokiej jakości kapitał ludzki oraz zaawansowane technologicznie przedsiębiorstwa i podmioty naukowe. Polityka wspierania konkurencyjności powinna być ukierunkowana na maksymalne wykorzystanie potencjału kreatywnego miast, uwzględniając jednocześnie potrzebę dążenia do zrównoważonego rozwoju terytorialnego. Wiąże się to z silnym zróżnicowaniem wewnętrznym miast, w których obok dzielnic kreatywnych współistnieją strefy charakteryzujące się poważnymi problemami strukturalnymi oraz wysokim poziomem wykluczenia społecznego. Polityka zwiększania konkurencyjności miast powinna być więc prowadzona w sposób zintegrowany, zapewniając rozwój całego obszaru funkcjonalnego miasta. Możliwości wdrażania strategii rozwojowych są z kolei determinowane przez sformułowanie przez miasta rozważnej i stabilnej wła-

snej polityki finansowej, z wykorzystaniem instrumentów inżynierii finansowej. Jednocześnie warto budować tożsamość społeczności miejskiej z wykorzystaniem rozwiązań wpisujących się w nowoczesne podejście do koncepcji *smart city*, a więc nie tylko technologii umożliwiających cyfryzację wielu aspektów oddziaływania miasta, ale także narzędzi partycypacji mieszkańców w zarządzaniu przestrzenią miejską. Należy również zauważyć, że z uwagi na różnice między poszczególnymi miastami nie jest możliwe ani celowe sformułowanie jednolitego modelu polityki miejskiej. W tym kontekście ważne znaczenie ma to, aby polityka zwiększania konkurencyjności każdego ośrodka miejskiego koncentrowała się na maksymalnym wykorzystaniu jego potencjału, z uwzględnieniem cech wyróżniających go spośród innych miast, zidentyfikowanych na podstawie diagnozy formułowanej z udziałem mieszkańców i instytucji lokalnych. Takie podejście może sprzyjać pobudzeniu w miastach rozwoju endogenicznego, z możliwie największym wykorzystaniem lokalnych możliwości i zasobów.

Bibliografia

- Porter, M., Stern, S., Green, M. (2017). *Social Progress Index 2017. Social Progress Imperative*, Washington. Pobrane z: https://www.socialprogressindex.com/assets/downloads/resources/en/English-2017-Social-Progress-Index-Findings-Report_embargo-d-until-June-21-2017.pdf (dostęp: 20.03.2018).
- WEF (2010). *Global Competitiveness Report 2010–2011*. World Economic Forum, Geneva.
- WEF (2017). *Global Competitiveness Report 2017–2018*. World Economic Forum, Geneva.
- Weresa, M.A., (red.). (2017). *Polska: Raport o konkurencyjności 2017. Umiędzynarodowienie polskiej gospodarki a pozycja konkurencyjna*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.



SGH

SGH KSZTAŁTUJE LIDERÓW

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie to innowacyjna uczelnia ekonomiczna rozwijająca twórczy potencjał intelektualny i kształcąca liderów w odpowiedzi na wyzwania przyszłości. Jest znaczącym na świecie ośrodkiem badań naukowych, nowych idei i inicjatyw kreowanych przez wspólnotę akademicką, absolwentów, a także przez przedstawicieli biznesu, organizacji społecznych i administracji publicznej. SGH, będąc niezależną i wrażliwą społecznie uczelnią, kształtuje obywatelskie oraz etyczne postawy poprzez swoją działalność dydaktyczną, badawczą i opiniotwórczą.

Dowodem jakości wykształcenia zdobytego w SGH jest bardzo duże zainteresowanie pracodawców jej absolwentami. Każdego roku mury uczelni opuszcza ponad 1200 licencjatów i 1600 magistrów. Na edukacyjny sukces SGH i jej absolwentów duży wpływ miała reforma uczelni w latach 90. XX wieku, której efektem była daleko idąca indywidualizacja toku studiów. Wprowadzono nowatorską strukturę organizacyjną, w której pracownicy skupieni zostali w jednostkach naukowo-badawczych – kolegiach.

SGH oferuje wiele międzynarodowych programów prowadzonych we współpracy z zagranicznymi partnerami. Na szczególną uwagę zasługuje udział SGH w CEMS (The Global Alliance in Management Education) – najlepszy na świecie alians uczelni biznesowych, partnerów korporacyjnych i społecznych. Organizacja ta prowadzi renomowany program CEMS Master's in Management. SGH jest także członkiem stowarzyszenia PIM (Partnership in International Management) – największej międzynarodowej organizacji zrzeszającej uczelnie oferujące studia w zakresie zarządzania.

Szczególne uznanie znajduje aktywna rola absolwentów i pracowników uczelni w życiu gospodarczym i społecznym kraju i Europy. Do ich grona należą byli premier RP i wicepremierzy, większość ministrów finansów RP po 1989 r., pierwsza w historii komisarz UE pochodząca z Polski, dwóch prezesów Narodowego Banku Polskiego, członkowie Rady Polityki Pieniężnej, prezesi Giełdy Papierów Wartościowych, przewodniczący i członkowie Komisji Nadzoru Finansowego, eksperci rządowi, doradcy, współpracownicy Unii Europejskiej i innych instytucji europejskich oraz ONZ.

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

tel.: 22 564 60 00

email: info@sgh.waw.pl

www.sgh.waw.pl

Współczesne podejście do konkurencyjności nie koncentruje się jedynie na efektywności, z jaką gospodarka wykorzystuje swoje zasoby, ale wykracza poza wymiar ekonomiczny i odpowiada na potrzebę uwzględnienia aspektów społecznych oraz elementów zrównoważonego rozwoju. Ma to szczególne znaczenie w przypadku konkurencyjności miast, stanowiącej zmienną wielowymiarową, na którą składa się sieć powiązanych ze sobą czynników gospodarczych, społecznych, geograficznych, politycznych i prawnych. W związku z powyższym, w przeprowadzonych w niniejszej publikacji analizach mających na celu z jednej strony identyfikację tendencji zmian konkurencyjności polskiej gospodarki w latach 2010–2017, a z drugiej strony określenie konkurencyjności polskich miast, uwzględniono szereg różnorodnych czynników, takich jak zasoby (inwestycje, zasoby ludzkie, innowacje) oraz czynniki instytucjonalne (system finansowy i polityka gospodarcza). Wyniki badań wskazują na poprawę w okresie 2010–2017 pozycji konkurencyjnej Polski w Unii Europejskiej mierzonej udziałem w PKB całego obszaru UE (wg parytetu siły nabywczej), aczkolwiek kraj utracił pozycję lidera wzrostu gospodarczego w grupie gospodarek Europy Środkowej-Wschodniej i tempo nadrobienia luki rozwojowej względem bogatszych państw europejskich uległo pewnemu spowolnieniu. Analiza przeprowadzona na poziomie mezoekonomicznym potwierdziła, że najwyższy poziom konkurencyjności osiągają największe miasta w Polsce, tj. miasta wojewódzkie, wśród których pod kątem wielu wskaźników, w tym dotyczących liczby ludności, poziomu dochodów, wykształcenia siły roboczej czy poziomu przedsiębiorczości, prym wiedzie Warszawa. Jednocześnie zauważalne jest stopniowe zmniejszanie od lat 90. XX wieku współczynnika urbanizacji, co wiąże się z nowym kierunkiem przemieszczania się ludności z miast do wsi, najczęściej do gmin podmiejskich.

