

Znaczenie przedsiębiorczości w kształtowaniu przewag konkurencyjnych

Redakcja naukowa

Arkadiusz Michał Kowalski

Marzenna Anna Weresa

SGH

Oficyna
Wydawnicza

Znaczenie przedsiębiorczości w kształtowaniu przewag konkurencyjnych

Znaczenie przedsiębiorczości w kształtowaniu przewag konkurencyjnych

Redakcja naukowa

Arkadiusz Michał Kowalski

Marzenna Anna Weresa

Zalecane cytowanie

A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.) (2023). *Polska: Raport o konkurencyjności 2023. Znaczenie przedsiębiorczości w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*.
Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH. DOI: 10.33119/978-83-8030-619-6.2023.

Recenzje

Joanna Bednarz
Marzena Frankowska

Redakcja językowa

Patrycja Czarnecka

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2023
Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości
lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy zabronione.

Wydanie I

ISBN 978-83-8030-619-6

DOI 10.33119/978-83-8030-619-6.2023

Oficyna Wydawnicza SGH – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162
www.wydawnictwo.sgh.waw.pl
e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

Projekt i wykonanie okładki

Magdalena Limbach

Skład i łamanie

DM Quadro

Druk i oprawa

volumina.pl Sp. z o.o.
ul. Ks. Witolda 7–9
71–063 Szczecin
tel. 91 812 09 08
e-mail: druk@volumina.pl

Zamówienie 85/VI/23

Spis treści

Przedmowa	7
<i>Marzenna Anna Weresa, Arkadiusz Michał Kowalski</i>	

Część I. Konkurencyjność a przedsiębiorczość: podstawy teoretyczne

Rozdział 1. Definicja i czynniki konkurencyjności: syntetyczny przegląd literatury naukowej	13
<i>Marzenna Anna Weresa</i>	
Rozdział 2. Przedsiębiorczość jako czynnik konkurencyjności a znaczenie startupów ...	29
<i>Arkadiusz Michał Kowalski</i>	

Część II. Pozycja konkurencyjna w kontekście rozwoju przedsiębiorczości: Polska i inne kraje Unii Europejskiej

Rozdział 3. Konwergencja dochodowa w Unii Europejskiej i pięciokąt konkurencyjności	45
<i>Mariusz Próchniak</i>	
Rozdział 4. Przedsiębiorczość w Polsce na tle Unii Europejskiej: stan i perspektywy rozwoju	67
<i>Artur Franciszek Tomeczek</i>	
Rozdział 5. Aktywność kapitału zagranicznego z i do Polski	83
<i>Tomasz Marcin Napiórkowski</i>	
Rozdział 6. Łączna produktywność czynników wytwórczych	101
<i>Mariusz Próchniak</i>	

Część III. Zdolność konkurencyjna i rola przedsiębiorczości

Rozdział 7. Zasoby kapitału i ich znaczenie w rozwoju przedsiębiorczości	119
<i>Waldemar Milewicz</i>	
Rozdział 8. Dostępność i kwalifikacje siły roboczej w Polsce	133
<i>Anna Maria Dzień</i>	

Rozdział 9. Innowacyjność, transformacja cyfrowa, przedsiębiorczość technologiczna i klastry	147
--	-----

*Arkadiusz Michał Kowalski, Małgorzata Stefania Lewandowska,
Marzenna Anna Weresa*

Rozdział 10. Kulturowe uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości	167
---	-----

Lidia Danik, Małgorzata Stefania Lewandowska

Podsumowanie i wnioski

Konkurencyjność Polski w 2023 r.	189
---------------------------------------	-----

Marzenna Anna Weresa, Arkadiusz Michał Kowalski

Przedmowa

Marzenna Anna Weresa, Arkadiusz Michał Kowalski

Konkurencyjność jest pojęciem złożonym i wieloaspektowym, które stanowi inspirację do podejmowania różnego rodzaju badań ekonomicznych i odkrywania nowego znaczenia determinant rozwoju społeczno-gospodarczego oraz relacji między nimi. W dobie szerokiego zastosowania Internetu i elektronicznego dostępu do wielu źródeł informacji i wiedzy warto sprawdzić, jak powszechnie wykorzystywany jest ten termin. Wyszukiwarka internetowa w ciągu kilku sekund przywołuje ponad 1,3 mln źródeł, gdzie pojawia się pojęcie konkurencyjności, a kwerenda prowadzona w języku angielskim, tj. z użyciem hasła *competitiveness*, daje ponad 183 mln wyników. Czy można zatem powiedzieć jeszcze coś nowego o konkurencyjności? Autorzy tej monografii podejmują to wyzwanie, zajmując się przedsiębiorczością i jej związkiem z konkurencyjnością gospodarek. Dlaczego przedsiębiorczość i inicjatywy podejmowane w tym zakresie mają szczególne znaczenie dla kształtowania konkurencyjności? Między innymi z uwagi na to, że prowadzą one zarówno do powstawania nowych firm, jak i do zwiększenia produktywności, która tradycyjnie uważana jest za przejaw konkurencyjności narodów [Porter, 1990]. Istnieje jednak jeszcze wiele innych przesłanek, które zostały szerzej przeanalizowane w niniejszej monografii.

W tym kontekście celem niniejszej publikacji na gruncie teoretycznym jest poszerzenie wiedzy na temat przedsiębiorczości jako czynnika konkurencyjności gospodarek oraz zidentyfikowanie kierunków badań nad konkurencyjnością, które pojawiły się w literaturze przedmiotu w odpowiedzi na nowe wyzwania XXI w., związane m.in. z kryzysem klimatycznym, pandemią COVID-19 czy zmianami demograficznymi. Celem przeprowadzonych analiz empirycznych jest wyznaczenie bieżącej pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki na tle innych krajów Unii Europejskiej (UE) i jej zmian w latach 2015–2022, z uwzględnieniem znaczenia przedsiębiorczości w kontekście kształtowania się przewag konkurencyjnych, w tym powstawania startupów.

Sprostaniu tym zadaniom służy realizacja następujących celów pomocniczych:

- przedstawienie podstaw teoretycznych dotyczących zagadnienia konkurencyjności międzynarodowej, z uwzględnieniem najnowszego dorobku naukowego;
- określenie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej Polski na tle wybranych krajów;

- identyfikacja i ocena znaczenia najważniejszych czynników składających się na zdolność konkurencyjną gospodarki Polski, a także ich analiza pod kątem relacji z przedsiębiorczością;
- określenie stopnia rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem tworzenia nowych firm, przedsiębiorczości technologicznej, innowacyjności i klastrów.

Monografia składa się z trzech części podzielonych na rozdziały. W części pierwszej (rozdziały 1–2) nakreślono tło teoretyczne i przybliżono pojęcie konkurencyjności, charakter czynników ją determinujących, w tym cyfryzacji, zrównoważonego gospodarowania i przedsiębiorczości, oraz rolę startupów. Podkreślono też znaczenie i wskazano na wielowymiarowość obydwu koncepcji oraz różne podejścia do definiowania tych terminów. Wykazano także, że badania na dowolnym poziomie, czy to skoncentrowane na firmie (mikroekonomiczne), czy na klastrach (mezoekonomiczne) lub gospodarce narodowej (makroekonomiczne), prowadzą do wniosku, że istnieje silny i jednocześnie bardzo złożony związek między przedsiębiorczością a konkurencyjnością.

W części drugiej (rozdziały 3–6) przedstawiono pozycję konkurencyjną Polski na tle innych krajów UE z wykorzystaniem różnorodnych wskaźników ekonomicznych i społecznych, w tym konwergencji PKB *per capita*. Poddano ocenie aktualną kondycję gospodarki, wykorzystując tzw. pięciokąty konkurencyjności, umożliwiające analizę porównawczą krajów na podstawie pięciu powszechnie stosowanych zmiennych obrazujących stan gospodarki: tempa wzrostu gospodarczego, stopy bezrobocia, stopy inflacji, salda finansów publicznych i salda obrotów bieżących. Ponadto przedstawiono stan i perspektywy rozwoju przedsiębiorczości w Polsce na tle UE, aktywność kapitału zagranicznego w Polsce i polskiego za granicą oraz analizę łącznej produktywności czynników wytwórczych przeprowadzoną za pomocą rachunkowości wzrostu.

Część trzecia (rozdziały 7–10) poświęcona jest głównym czynnikom konkurencyjności analizowanym przez pryzmat przedsiębiorczości. Przedstawiono tu wyniki badań dotyczących zasobów kapitału i ich znaczenia w rozwoju przedsiębiorczości, a także dostępności i kwalifikacji siły roboczej oraz postaw przedsiębiorczych na rynku pracy. Zidentyfikowano silne i słabe strony polskiego systemu innowacji, z uwzględnieniem stanu przygotowania polskich przedsiębiorstw do transformacji cyfrowej, dokonano charakterystyki przedsiębiorczości technologicznej oraz określono rolę klastrów jako czynnika innowacyjnej aktywności podmiotów gospodarczych. Przedstawiono także kulturowe uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości.

Monografię zamyka syntetyczne podsumowanie, w którym zaprezentowano najważniejsze wnioski wynikające z przeprowadzonych analiz oraz wskazano możliwe kierunki dalszych badań nad tym wielowymiarowym zagadnieniem.

Autorzy mają nadzieję, że niniejsza publikacja będzie inspiracją do dalszej dyskusji o kształtowaniu konkurencyjności gospodarek oraz o jej tradycyjnych i nowoczesnych przejawach, a także o roli, jaką odgrywa w tym procesie przedsiębiorczość.

Bibliografia

Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.

Część I

Konkurencyjność a przedsiębiorczość: podstawy teoretyczne

Definicja i czynniki konkurencyjności: syntetyczny przegląd literatury naukowej

Marzenna Anna Weresa

1.1. Wstęp

Pojęcie konkurencyjności stało się przedmiotem szerszych analiz naukowych w drugiej połowie XX w., nadal nie została jednak opracowana zwarta i kompletna teoria konkurencyjności, pozwalająca uchwycić jej wieloznaczny i złożony charakter. W literaturze przedmiotu pojawiają się różne definicje i ujęcia oraz interpretacje tego zjawiska, podejmowane są też próby skonstruowania wskaźników konkurencyjności, w tym mierników syntetycznych. Czy wobec bogatej literatury przedmiotu i ponad 40-letniego dorobku badań nad konkurencyjnością można dodać jeszcze jakieś nowe elementy do definicji tego pojęcia? W jaki sposób rozumieć konkurencyjność w dobie szybkiego rozwoju technologii, rewolucji cyfrowej i zmian społecznych? W jakim stopniu zmieniły się w tych nowych uwarunkowaniach determinanty konkurencyjności? Pytania te zadają sobie naukowcy, przedsiębiorcy i politycy. Poszukiwanie odpowiedzi na nie stanowi także cel niniejszego rozdziału.

Na wstępie należy podkreślić, iż konkurencyjność można rozpatrywać na różnych poziomach analizy, gdyż jej podmiotami mogą być zarówno przedsiębiorstwa, branże, sektory, kraje, jak i obszary ponadnarodowe. Pojęcie konkurencyjności można w najszerszym rozumieniu odnieść do:

- produktów i przedsiębiorstw (ujęcie mikroekonomiczne);
- sektorów i branż (ujęcie mezoekonomiczne);
- regionów i aglomeracji miejskich (ujęcie mezoekonomiczne);
- gospodarek narodowych (ujęcie makroekonomiczne);
- międzynarodowych ugrupowań gospodarczych (ujęcie megaekonomiczne).

W niniejszym rozdziale przedmiotem rozważań jest konkurencyjność rozpatrywana w ujęciu makroekonomicznym (konkurencyjność gospodarki), przy czym warto odnotować, że wszystkie poziomy analizy zazębiają się, gdyż poszczególne elementy będące przedmiotem badań nad konkurencyjnością (przedsiębiorstwa, branże,

regiony itd.) oddziałują na siebie wzajemnie. Konkurencyjność wiąże się z konkurencyjnością na rynkach produktów, rynkach czynników produkcji, rynkach finansowych czy też w sferze instytucjonalnej. Oznacza to, że konkurencyjność (niezależnie od ujęcia mikro, mezo, makro, mega) należy rozpatrywać w zestawieniu z innymi podmiotami o podobnym charakterze.

1.2. Definicja konkurencyjności gospodarki – od produktywności po zrównoważone gospodarowanie, dobrobyt i odporność (*resilience*) na kryzysy

Tradycyjne rozumienie konkurencyjności gospodarek wywodzi się z koncepcji zaproponowanej przez Portera [1990], który w swojej pracy *The Competitiveness of Nations* postrzega konkurencyjność przez pryzmat zmian produktywności. Zmodyfikowanym ujęciem tej definicji jest skoncentrowanie się na wielkości produkcji przypadającej na osobę w wieku produkcyjnym, co jest ściśle powiązane z jakością warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Tak rozumiane pojęcie określa się mianem podstawowej konkurencyjności (*foundational competitiveness*) [Delgado, Ketels, Porter, Stern, 2012].

Szersza definicja konkurencyjności odnosi się do tworzenia dobrobytu [Aiginger, 2006] bądź zdolności do sprzedaży produktów wytwarzanych w danym kraju na rynkach międzynarodowych lub przyciągania zasobów o wysokiej wydajności [Misala, 2014]. Odpowiada to tradycyjnym wymiarom konkurencyjności, które zostały scharakteryzowane w kilku poprzednich edycjach niniejszej monografii: konkurencyjność dochodowa, konkurencyjność inwestycyjna czy konkurencyjność w handlu międzynarodowym [Kowalski, 2022; Weresa, 2022]. Takie podejście nie obejmuje jednak złożoności współczesnego świata i okazuje się niewystarczające [Aiginger, Vogel, 2015; Kowalski, Weresa, 2019, 2022]. Nowe wyzwania związane z negatywnymi skutkami zmian klimatu, degradacją środowiska naturalnego [Kirjavainen, Saukkonen, 2020], a także z szybkim rozwojem technologii i transformacją cyfrową czy wreszcie zjawiskami kryzysowymi, takimi jak pandemia i wojny, przeorientowały dyskusję o konkurencyjności gospodarek w kierunku nowych jej wymiarów, uwzględniających rozwój technologiczny, zrównoważenie w sensie ekologicznym i społecznym, w tym zaufanie i relacje społeczne, czy odporność na kryzysy [Kowalski, Weresa, 2019, 2021; Weresa, 2022].

W badaniach nad konkurencyjnością gospodarek pojawia się również koncepcja konkurencyjności instytucjonalnej (*institutional competitiveness*), a nawet państwa konkurującego (*competition state*) [Pedersen, 2010]. Są to pojęcia zbliżone, ale nie

tożsame. Pierwsze z nich oznacza zdolność danego narodu do budowania porządku instytucjonalnego i takiego kształtowania instytucji politycznych, społecznych i kulturowych, które przyczynia się do osiągnięcia społeczno-ekonomicznego sukcesu na tle innych krajów. Drugie pojęcie, tj. państwo konkurujące, oznacza zarządcze umiejętności administracji państwowej (*governance arrangements*), które aktywizują krajowe zasoby i umożliwiają uzyskiwanie przez krajową bazę wytwórczą przewag komparatywnych w warunkach gospodarki otwartej [Pedersen, 2010]. Może być ono pewną alternatywą dla tradycyjnego państwa opiekuńczego [Hausner, 2013].

W kontekście znaczenia czynników instytucjonalnych oraz przedsiębiorczości, która jest tematem przewodnim niniejszej monografii, nie można pominąć pojęcia konkurencyjności przedsiębiorczej (*entrepreneurial competitiveness*) używanego przez niektórych autorów [Prasetyo, Setyadharma, Kistanti, 2021]. Odnosi się ono do rozwoju nowego produktu w kontekście osiągania zrównoważonej konkurencyjności. Kluczową rolę w tym procesie odgrywają instytucje, które wpływają na rozwój przedsiębiorczości i powstawanie nowych produktów (innowacji).

Niezależnie od przyjętego wymiaru konkurencyjność gospodarki może być rozpatrywana:

- 1) w ujęciu czynnikowym, rozumianym jako zdolność gospodarki do trwałego zwiększania produktywności i poprawy parametrów zrównoważonego gospodarowania oraz uzyskiwania korzyści ze stosunków gospodarczych z zagranicą, polegających na wymianie towarów, usług i czynników produkcji z otoczeniem zewnętrznym – jest to, innymi słowy, **zdolność konkurencyjna gospodarki**; jej istota polega na spojrzeniu na konkurencyjność od strony zasobów i umiejętności dostępnych w ramach gospodarki lub pozyskiwania ich z zagranicy, służących poprawie dobrobytu społeczeństwa; na zdolność konkurencyjną gospodarki składają się dwa komponenty: sfera realna (zasoby własne, zagraniczne, szeroko pojmowana infrastruktura) i sfera instytucjonalna (regulacje, zwyczaje, system wartości itp.);
- 2) w ujęciu wynikowym, które oznacza **pozycję konkurencyjną**, wyznaczaną przez poziom rozwoju gospodarki i jej zrównoważenia, udział kraju w międzynarodowym podziale pracy, tj. sukces w sprzedaży towarów oraz usług na rynkach międzynarodowych, oraz w wymianie czynników produkcji z uwzględnieniem struktury obrotów, cen, charakterystyki jakościowej dóbr itp.; jest to wypadkowa wzajemnego oddziaływania państwa i konkurencyjnych zachowań firm funkcjonujących w danym kraju, czyli transakcji gospodarczych i kosztów związanych z tymi transakcjami.

W jakich aspektach można analizować konkurencyjność gospodarek? Synteza różnych ujęć scharakteryzowanych wyżej pozwala usystematyzować katalog przejawów konkurencyjności, które uważane są niekiedy za czynniki ją wyznaczające:

- zdolność do sprzedaży towarów i usług na rynkach międzynarodowych (*ability to sell*);
- zdolność do zwiększania atrakcyjności kraju z perspektywy zagranicznych czynników produkcji (*ability to attract*);
- zdolność do inwencji i innowacji (*ability to innovate*);
- zdolność do dostosowania się do szoków zewnętrznych i wewnętrznych (*ability to adjust; resilience*);
- zdolność do kształtowania wydajnych instytucji (*ability to govern*);
- zdolność do zwiększania poziomu dochodu (*ability to earn*);
- zdolność do zwiększania zrównoważenia ekologicznego i społecznego (*ability to increase sustainability*);
- zdolność do budowania relacji i współpracy (*ability to cooperate*).

Znaczenie tych czynników jest niejednakowe dla poszczególnych gospodarek – w znacznym stopniu zależy bowiem od poziomu rozwoju gospodarczego danego kraju. Z tego względu zasadne wydaje się dokonywanie porównań międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w obrębie grupy krajów reprezentujących podobny poziom rozwoju oraz zbliżonych pod względem innych cech (np. poziomu otwartości gospodarki, struktury produkcji itp.).

1.3. Determinanty konkurencyjności

Z konkurencyjnością wiąże się ściśle pojęcie przewag konkurencyjnych, które w opinii większości badaczy uwidaczniają się przede wszystkim w produktywności czynników wytwórczych. Przewagi konkurencyjne mogą być ujmowane statycznie, a ich występowanie oznacza wówczas, że podmioty (np. gospodarki) charakteryzują się większą (w ujęciu absolutnym lub względnym) produktywnością pracy czy kapitału. Takie ujęcie odpowiada ustaleniom klasyków, w tym m.in. ricardiańskiej zasadzie kosztów komparatywnych. Przewaga konkurencyjna może wynikać również z posiadania doskonalszej, bardziej wydajnej technologii (przewagi schumpeterowskie). Dynamiczne rozumienie przewag konkurencyjnych polega zaś na odwołaniu się do zmian produktywności w czasie, czyli do relatywnie szybszego wzrostu produktywności czynników wytwórczych danej gospodarki narodowej w porównaniu z innymi gospodarkami, co prowadzi w konsekwencji do przyspieszenia rozwoju społeczno-gospodarczego [Porter, 1990, 2008; Misala, 2014]. O przewagach konkurencyjnych narodów decydują cztery zasadnicze elementy. Tworzą one tzw. diament (romb) przewagi konkurencyjnej [Porter, 1990]. Uzyskanie przewagi uwarunkowane

jest współdziałaniem wszystkich czterech grup czynników przedstawionych w formie graficznej jako wierzchołki tego „diamentu” [Porter, 1990, 2008]. Są to:

- warunki czynników produkcji (zasoby ludzkie, baza naukowa, technologia, tempo i sprawność tworzenia czynników produkcji);
- warunki popytu (rozmiary i struktura popytu pobudzające działalność innowacyjną);
- sektory pokrewne i wspomagające (sprzyjające wymianie pomysłów i wdrażaniu innowacji);
- strategia, struktura i rywalizacja firm.

Rozwinięciem badań nad przewagami konkurencyjnymi jest uzupełnienie powyższej listy o działania (politykę) rządu i jakość rządzenia (*governance*), które mogą wzmacniać (bądź osłabiać) tworzenie tych przewag [Dunning, 1992; Fainshmidt, Smith, Judge, 2016; Steinberg, Hennig, Oehmichen, Heigermoser, 2022]. Wyznaczając przewagi konkurencyjne gospodarek, nie można ograniczać się tylko do czynników wewnętrznych. Istotny jest również wpływ internacjonalizacji na kształtowanie przewag konkurencyjnych (tworzenie przewag za pośrednictwem handlu zagranicznego i napływu inwestycji bezpośrednich) [Markusen, Strand, 2009; Delgado i in., 2012]. Internacjonalizacja i działalność firm wielonarodowych odgrywają ważną rolę w handlu międzynarodowym i przepływach czynników produkcji [Dunning, 1992; Delgado i in., 2012; Steinberg i in., 2022]. Napływ inwestycji zagranicznych oddziałuje na dynamikę i wzrost gospodarczy, co znajduje odzwierciedlenie w tzw. globalnej atrakcyjności inwestycyjnej. Jest to konkurencyjność lokalizacji (mierzona w stosunku do kosztów czynników produkcji), która określa atrakcyjność danego kraju z perspektywy bezpośrednich inwestycji zagranicznych i wpływa na kształtowanie się przewag w handlu zagranicznym.

Według większości badaczy kraje (i analogicznie – regiony, branże czy przedsiębiorstwa) mogą uzyskać przewagi konkurencyjne przede wszystkim poprzez wdrażanie innowacji [por. np. Porter, 1990, 2008; Dunning, 1992; Cantwell, 2006; Misala, 2014; Barrichello, Santos, Morano, 2020; Weresa, 2022]. Innowacje te mogą odnosić się do czterech ww. sfer „diamentu” Portera bądź do ich wzajemnych interakcji. Z tego względu w badaniach nad konkurencyjnością konieczne jest uwzględnienie innowacyjności w odniesieniu do produktów i procesów biznesowych, a także organizacji działalności oraz instytucji. Obecnie ważną rolę odgrywają tu technologie cyfrowe, które stały się kluczowymi technologiami ogólnego zastosowania (*key enabling technologies*) [Guellec, Paunov, 2018]. Cyfryzacja stymuluje powstawanie różnych typów innowacji – technologicznych, organizacyjnych, społecznych, zmienia sposoby komunikowania się przedsiębiorstw z rynkiem oraz ułatwia tworzenie sieci współpracy między producentami, dostawcami i użytkownikami. Technologie cyfrowe sprzyjają powstawaniu innowacji polegających na otwieraniu nowych rynków czy zmianie dostępu do zasobów. Transformacja cyfrowa niesie za sobą również nowe modele prowadzenia

biznesu. Liczne analizy empiryczne potwierdzają pozytywny wpływ cyfryzacji na produktywność [np. Cockburn, Henderson, Stern, 2018; Monaco, Bell, Nyamwena, 2019], chociaż technologie cyfrowe mogą mieć również negatywne skutki [Trittin-Ulbrich, Scherer, Munro, Whelan, 2021]. Pod względem ich oddziaływania na produktywność można jednak uznać, iż są one jednym z czynników konkurencyjności gospodarek.

1.4. Najnowsze kierunki badań nad konkurencyjnością

W jakim kierunku następuje ewolucja pojęcia konkurencyjności wobec nowych wyzwań zmieniającej się szybko gospodarki światowej? Jakie aspekty badań nad konkurencyjnością zyskują na znaczeniu? Odpowiedź na te pytania przyniesie pogłębiona analiza najnowszej literatury dotyczącej konkurencyjności z lat 2020–2022, prowadzona dwutorowo. W pierwszej kolejności zastosowano metody bibliometryczne, aby ocenić rozmiary światowego dorobku naukowego w tym zakresie i wyznaczyć obszary o największym zainteresowaniu badaczy w kontekście konkurencyjności. Następnie przeprowadzono pogłębioną analizę najnowszych prac naukowych pod kątem głównych wyników i wniosków co do kierunków dalszych badań.

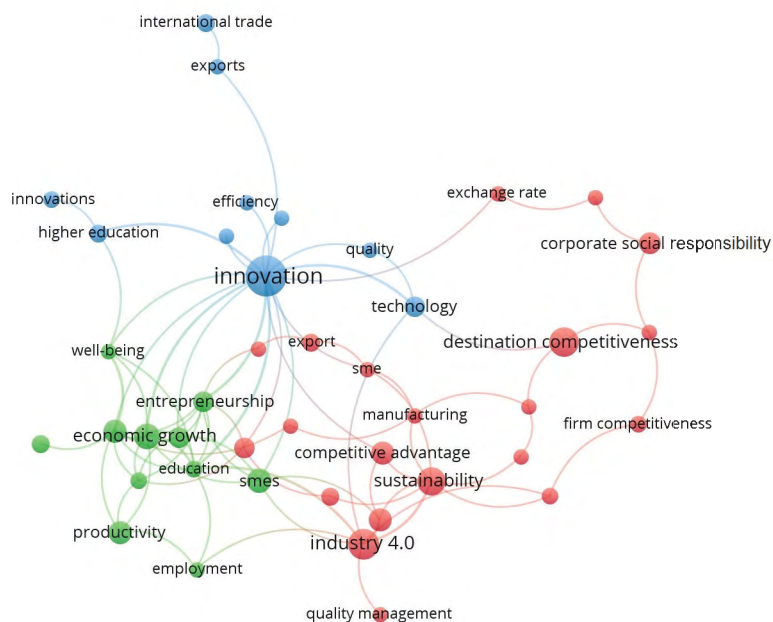
1.4.1. Analiza bibliometryczna

Analiza bibliometryczna obejmuje techniki stosowane w ilościowej analizie publikacji naukowych [Pritchard, 1969; Broadus, 1982; Pendlebury, 2010; Yalcin, Daim, 2021]. Ma ona na celu ustalenie tendencji występujących w badaniach nad koncepcją konkurencyjności. Punktem wyjścia jest wybór związanej z tym zagadnieniem literatury naukowej według słów kluczowych dobranych na podstawie przeglądu prac przedstawionego w poprzednim podrozdziale. Skorzystano w tym celu z bazy publikacji naukowych SCOPUS, koncentrując się na abstraktach, tytułach i słowach kluczowych artykułów, referatów konferencyjnych i prac przeglądowych opublikowanych w języku angielskim. Przeszukiwanie bazy SCOPUS przeprowadzono na podstawie następujących słów kluczowych: *competitiveness*, *definition*, *determinant*, zawężając wyniki do takich dyscyplin jak: ekonomia i ekonometria, biznes i zarządzanie, nauki społeczne oraz prace interdyscyplinarne. Pierwsza runda poszukiwań przyniosła 2446 dokumentów opublikowanych w latach 1946–2022, przy czym należy odnotować, iż liczba publikacji rosła dynamicznie od lat 90. XX w. Z uwagi na przyjęty zakres czasowy badania, obejmujący okres, w którym pojawiły się nowe uwarunkowania działalności gospodarczej i konkurencyjności (pandemia COVID-19, cyfryzacja itd.), po zawężeniu poszukiwań do lat 2020–2022 otrzymano próbę 522 publikacji. Ten zbiór

danych posłużył do wyznaczenia przy użyciu oprogramowania VOSviewer obszarów badawczych najczęściej pojawiających się w publikacjach dotyczących definicji konkurencyjności i jej determinant. Badając współwystępowanie tematów badawczych w wybranych pracach, wzięto pod uwagę te słowa kluczowe, które pojawiają się w analizowanej bazie publikacji co najmniej cztery razy, co pozwoliło wyłonić 53 powtarzające się słowa kluczowe. Grupowanie ich według siły występujących między nimi powiązań, przy założeniu, że grupa powinna zawierać co najmniej 10 słów kluczowych, pozwala wskazać trzy główne obszary tematyczne w badaniach nad konkurencyjnością i jej determinantami. Są to (por. rysunek 1.1):

- **obszar tematyczny I** (zaznaczony na rysunku 1.1 kolorem zielonym), który skupia się wokół tradycyjnych czynników i wymiarów konkurencyjności, takich jak produktywność, wzrost gospodarczy, dobrobyt;
- **obszar tematyczny II** (kolor niebieski), w którym główną osią zainteresowania badaczy są innowacje i technologia, edukacja wyższa oraz handel zagraniczny;
- **obszar tematyczny III** (kolor czerwony), gdzie dominują dwa wątki – Przemysł 4.0 i zrównoważone gospodarowanie (*sustainability*).

Rysunek 1.1. Główne obszary badawcze w latach 2020–2022 odnoszące się do pojęcia konkurencyjności oraz jej definicji i determinant (mapa współwystępowania słów kluczowych)

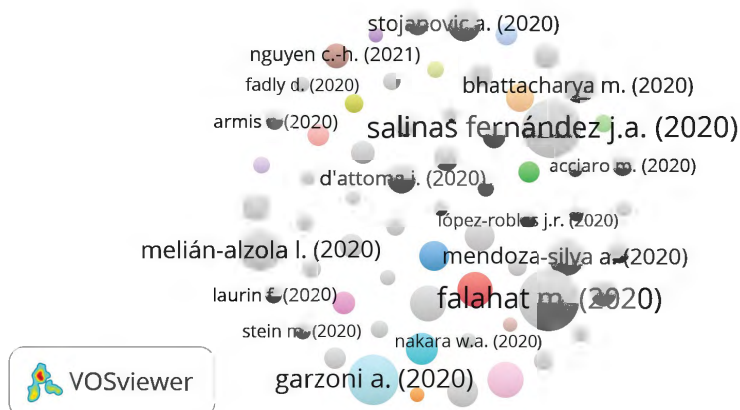


Z analizy bibliometrycznej opartej na współwystępowaniu słów kluczowych w publikacjach z lat 2020–2022 można wysnuć wniosek, iż tematyka badań nad konkurencyjnością prowadzonych w czasach pandemii COVID-19 nie zmieniła się zasadniczo w stosunku do wcześniejszego okresu. Zidentyfikowane trzy obszary tematyczne pojawiały się już wcześniej w literaturze dotyczącej konkurencyjności.

Interesujące są natomiast powiązania występujące w ramach wyłonionych trzech grup. W pierwszym obszarze tematycznym, dotyczącym tradycyjnych czynników konkurencyjności, siła współwystępowania jest zbliżona dla wszystkich słów kluczowych. W drugiej z grup wyraźnie dominują innowacje jako centralny punkt badań. Z kolei w trzeciej z sieci powiązań można wskazać dwa tematy wiodące – zrównoważoną konkurencyjność oraz cyfryzację. Są to nowe wymiary konkurencyjności [Kowalski, Weresa, 2019]. Interesujące byłoby zatem głębsze przeanalizowanie wyników badań z tego obszaru tematycznego w poszukiwaniu nowych ujęć konkurencyjności gospodarek (o czym szerzej w kolejnym podrozdziale).

Drugi element analizy bibliometrycznej zmierzającej do wyselekcjonowania publikacji do dalszej pogłębionej analizy polega na zidentyfikowaniu prac, które mają największy wpływ na rozwój badań nad konkurencyjnością. Za podstawę mierzenia wpływu przyjęto cytowania, których minimalna liczba wynosiła 10. W ten sposób z próby (522 prac) wybrano 64 dokumenty. Wyniki przedstawiono na rysunku 1.2.

Rysunek 1.2. Mapa najczęściej cytowanych prac naukowych opublikowanych w latach 2020–2022 (według liczby cytowań)*



* Minimalna liczba cytowań wynosi 10.

Źródło: opracowanie własne na podstawie oprogramowania VOSviewer.

Zastosowanie metod bibliometrycznych pozwala na pokazanie wybranych aspektów charakteryzujących najnowsze badania nad konkurencyjnością. Uzupełnieniem

tego obrazu była analiza treści abstraktów, która umożliwiła wyselekcjonowanie kluczowych prac z ostatniego okresu. Kryteria tego wyboru to:

- 1) przynależność do obszaru tematycznego, który dotyczy nowych wymiarów konkurencyjności, tj. Przemysłu 4.0 i zrównoważonej konkurencyjności;
- 2) makroekonomiczny poziom analizy (konkurencyjność gospodarek);
- 3) wpływ na rozwój badań mierzony cytowaniami (minimum jedno cytowanie pracy¹).

W próbie publikacji z lat 2020–2022 znajdują się 43 prace spełniające jednocześnie wszystkie trzy wymienione kryteria. Okazuje się, iż niewiele spośród prac dotyczących cyfrowego lub zrównoważonego wymiaru konkurencyjności odnosi się do konkurencyjności na poziomie gospodarek. Większość badań dotyczy wybranych branż (np. przetwórstwa przemysłowego, przemysłu samochodowego, turystyki). Konkurencyjność gospodarek w kontekście zrównoważenia społecznego lub ekologicznego jest przedmiotem analiz w 20 publikacjach, podczas gdy cyfryzacja i jej znaczenie dla konkurencyjności to wątki analizowane w 18 artykułach z próby wyselekcjonowanej z bazy SCOPUS. Oba te aspekty badań łącznie poruszone zostały natomiast w zaledwie pięciu publikacjach. Główne rezultaty zawartych w nich obserwacji scharakteryzowano w kolejnym podrozdziale.

1.4.2. Wnioski z przeglądu wyników najnowszych badań

Zarówno cyfryzacja, jak i zrównoważone gospodarowanie należą do stosunkowo nowych obszarów badań nad konkurencyjnością (por. rysunek 1.1). Badanie przeprowadzone przez De La Vegę Hernández i Barcellosa de Paulę [2021], oparte na bibliometrii i obejmujące szerokie spektrum publikacji z lat 1990–2020, pozwoliło wykazać stały wzrost konwergencji terminów „innowacja” i „zrównoważony rozwój”. Skłoniło to autorów do zaproponowania nowej strategii konkurencyjności, którą można zdefiniować jako zdolność do wdrażania innowacji w zrównoważony sposób. Nieco inny pogląd zaproponowała Timbalari [2021], uznając zarówno cyfryzację, jak i zrównoważenie za determinanty konkurencyjności gospodarek. Taki wniosek sformułowano również na podstawie analizy konkurencyjności krajów europejskich [Boikova, Zeverte-Rivza, Rivza, Rivza, 2021].

Przekrojowe badania czynników konkurencyjności przeprowadzone z uwzględnieniem 50 krajów, dla których obliczany jest przez World Economic Forum globalny wskaźnik konkurencyjności, potwierdziły pozytywny wpływ nowoczesnych technologii na pozycję konkurencyjną. Ponadto ustalono, że spośród 12 filarów konkurencyjności

¹ Przyjęto niewielką liczbę cytowań z uwagi na fakt, że brane są pod uwagę wyłącznie prace opublikowane w latach 2020–2022. Jest to stosunkowo krótki okres jak na popularyzację wyników badań, dlatego trudno jest oczekiwać w tym przypadku wysokiej cytowalności.

do najważniejszych determinant tego zjawiska należą: wykształcenie, umiejętności, zdrowie społeczeństwa oraz efektywność rynku [Nogueira, Madaleno, 2021].

Klinger, Mateos-Garcia i Stathouloupoulos [2021] na przykładzie analiz głębokiego uczenia (*deep learning*) udowodnili, iż technologie cyfrowe są technologiami ogólnego zastosowania i mają szeroki wpływ na konkurencyjność, potwierdzając tym samym wnioski z wcześniejszych badań OECD [Planes-Satorra, Paunov, 2019]. Porównawcza analiza stanu konkurencyjności cyfrowej wskazuje na przewagę Chin nad Europą w tym zakresie, a czynnikami oddziałującymi na rozwój cyfryzacji są globalne uwarunkowania zewnętrzne oraz krajowe instytucje [Zdražil, Kraftová, 2022].

Cyfryzacja to element tzw. inteligentnej gospodarki. Badania przeprowadzone pod tym kątem wśród krajów Unii Europejskiej (UE) pokazały, że inteligentny rozwój (*smart economic development*) umożliwia poprawę produktywności ziemi, pracy i kapitału, wpływając tym samym na konkurencyjność. Kluczowymi determinantami konkurencyjności są w tym przypadku: porządek prawny, odpowiedzialność społeczna, budowanie kompetencji i tworzenie wiedzy oraz zabezpieczenie socjalne zatrudnionych [Bruneckiene, Rapsikevicius, Lukauskas, Zykiene, Jucevicius, 2021]. Podobne analizy przeprowadzono dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej [Dagiliene, Bruneckiene, Jucevičius, Lukauskas, 2020]. Na ich podstawie wyodrębniono dwie grupy czynników wpływających na inteligentny rozwój:

- 1) czynniki bazowe, do których zalicza się: cyfryzację, środowisko naturalne, odpowiedzialność społeczną i dobrobyt;
- 2) czynniki wzmacniające, takie jak: zdolność do uczenia się, innowacje, działania oparte na wiedzy, zwinność (*agility*).

W rezultacie można wskazać dwie możliwe ścieżki kształtowania konkurencyjności: zbilansowanej, wykorzystującej proporcjonalnie wszystkie czynniki, oraz skoncentrowanej na kilku wybranych elementach [Dagiliene i in., 2020].

Nurtem badań nad konkurencyjnością związanym z tematyką niniejszej monografii jest cyfrowa przedsiębiorczość. Satalkina i Steiner [2020] opracowali wskaźniki pozwalające na pomiar tego zjawiska. Ustalili również, iż poziom rozwoju cyfrowej przedsiębiorczości jest uzależniony w znacznym stopniu od modelu i uwarunkowań rozwoju całego systemu innowacji. Z uwagi na to, że konkurencyjność jest związana z poziomem innowacyjności, można uznać, że cyfrowa przedsiębiorczość stanowi jedną ze ścieżek tego wpływu.

Wątkiem, który pojawia się w najnowszej literaturze przedmiotu w kontekście zrównoważonej konkurencyjności i cyfryzacji, jest gospodarka o obiegu zamkniętym (GOZ). Bressanelli, Adrodegari, Pigosso i Parida [2022] opisują paradygmat inteligentnej gospodarki o obiegu zamkniętym i postulują wykorzystanie potencjału technologii cyfrowych do przekształcenia odpadów w zasoby. De Angelis [2020] na podstawie

szerokiego przeglądu literatury systematyzuje pojęcie GOZ oraz podejmuje próbę zakorzenienia tej koncepcji w naukach o zarządzaniu, wiążąc je z rentownością i innymi aspektami konkurencyjności. Wskazuje również przyszłe kierunki badań nad tym zagadnieniem i potrzebę opracowania studiów przypadku, które pozwoliłyby określić siłę związku istniejącego między konkurencyjnością a modelami biznesowymi o obiegu zamkniętym [De Angelis, 2020].

Zrównoważona konkurencyjność to temat rozważań wielu artykułów, z których większość stanowią studia empiryczne prowadzone dla wybranych krajów. Wykorzystując taksonomiczny miernik rozwoju, Cheba, Bąk i Szopik-Decpczyńska [2022] przeprowadzili analizy dotyczące krajów UE, skupiając się na wzajemnych powiązaniach oraz sposobach pomiaru zależności między zdolnością i pozycją konkurencyjną w zrównoważonym wymiarze. Udało im się potwierdzić tym samym występowanie korelacji między różnymi elementami składającymi się na holistyczną koncepcję zrównoważonej konkurencyjności.

Konkurencyjność zrównoważona jest rozpatrywana również w najnowszej literaturze w powiązaniu z zaopatrzeniem w energię, zwłaszcza w kontekście zrównoważenia środowiskowego. Według Khan, Zakari, Dagar i Singh [2022] podstawą dla dobrobytu i konkurencyjności może być transformacja energetyczna, zapewniająca równowagę między przystępnością cenową i dostępem do energii, bezpieczeństwem energetycznym i zrównoważeniem środowiskowym. Badania Bhattacharya, Inekwe i Sadorsky'ego [2020] prowadzone w różnych regionach Australii wskazują natomiast, że czynnikiem konkurencyjności gospodarki jest efektywność energetyczna, na którą wpływają, poza jej poziomem wyjściowym, struktura przemysłu i ceny paliw. Warunkiem osiągnięcia wzrostu efektywności energetycznej są restrukturyzacja przemysłu i zmiany w strukturze wykorzystania paliw zmierzające w kierunku zwiększenia udziału źródeł energii odnawialnej. O możliwości zastosowania tych źródeł decydują nie tylko czynniki krajowe, ale również globalne uwarunkowania konkurencyjności. Potwierdziły to analizy dotyczące zrównoważonego rozwoju produkcji energii wodnej w UE, na który wpływają w największym stopniu takie zmienne jak: kapitał ludzki, ekosystem innowacji, rozwój rynków oraz sprzyjające zrównoważonemu rozwojowi środowisko międzynarodowe [Alsaleh, Abdul-Rahim, 2021].

W najnowszych badaniach nad konkurencyjnością i jej determinantami pojawia się również odniesienie do gospodarki współdzielenia (*sharing economy*) [Maalouf, Abi Aad, Masri, 2021]. Nowe podejście do konkurencyjności, uwzględniające tę kwestię, skupia się na kosztach i potrzebie wspólnego korzystania z różnych dóbr oraz czynnikach, które na to wpływają. Podstawowe determinanty tego zjawiska odnoszą się do preferencji konsumentów, zwłaszcza w zakresie ochrony środowiska naturalnego i zrównoważenia społecznego, przy czym istotne są tu również kwestie dostępności

substytutów i zaufanie [Maalouf i in., 2021]. Ten ostatni element – zaufanie – wskazuje na rosnące znaczenie konkurencyjności relacyjnej, która była przedmiotem rozważań prezentowanych we wcześniejszych edycjach niniejszej monografii [Kowalski, Weresa, 2021].

Przeprowadzony wyżej syntetyczny przegląd najnowszej literatury naukowej z lat 2020–2022 poświęconej dwóm nowym wymiarom konkurencyjności, tj. konkurencyjności zrównoważonej oraz cyfrowej, pozwala wskazać kilka tematów, wokół których obecnie toczy się w literaturze najbardziej intensywna dyskusja naukowa. Należą do nich: inteligentny rozwój, cyfrowa przedsiębiorczość, zdolność do zrównoważonych innowacji, gospodarka o obiegu zamkniętym, zrównoważona konkurencyjność systemu energetycznego, gospodarka współdzielenia (*sharing economy*). Obecnie prowadzone są głównie analizy empiryczne tych zagadnień, mogące stanowić podstawę do ich konceptualizacji w przyszłości.

1.5. Podsumowanie

Poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, jakie determinanty w największym stopniu wpływają na konkurencyjność krajów, jest przedmiotem dociekań badaczy od kilku dziesięcioleci. Zmieniają się uwarunkowania działalności gospodarczej i współpracy międzynarodowej, na konkurencyjność wpływają również szoki zewnętrzne (np. globalny kryzys finansowo-gospodarczy, pandemia COVID-19), dokonuje się rewolucja technologiczna, pojawiają się nowe wyzwania (np. degradacja środowiska naturalnego, zmiany klimatu). W świetle tych różnorodnych zmian pytanie o determinanty konkurencyjności pozostaje ciągle aktualne. Podsumowując przeprowadzone w niniejszym rozdziale analizy, należy zauważyć, iż konkurencyjność gospodarki jest efektem działań wszystkich ogniw poszczególnych szczebli na scenie społeczno-ekonomicznej i politycznej, wypadkową wzajemnego oddziaływania państwa i konkurencyjnych zachowań firm funkcjonujących w otoczeniu rynkowym. W najnowszej literaturze naukowej z lat 2020–2022 dominującymi wątkami odnoszącymi się do konkurencyjności gospodarek są zrównoważone gospodarowanie (w szczególności kwestie racjonalnego wykorzystania energii) oraz cyfryzacja i inteligentny rozwój. Pojawiają się również analizy podejmujące próbę zintegrowania tych dwóch wątków (tj. zrównoważonej i cyfrowej konkurencyjności). Wśród nowych czynników konkurencyjności wskazuje się na rosnące znaczenie wprowadzania innowacji w zrównoważony sposób czy korzyści płynące z gospodarki współdzielenia.

Niniejsza analiza ma charakter eksploracyjny i nie wyczerpuje wszystkich zagadnień zawartych w badaniach nad konkurencyjnością gospodarek. Podsumowując

badania przedstawione w tym rozdziale, nie można pominąć kwestii ich ograniczeń. Po pierwsze, wybrano tylko jedną bazę publikacji naukowych (tj. SCOPUS) jako źródło informacji na temat konkurencyjności gospodarek. Warto byłoby powtórzyć badania, pozyskując dane z innych baz (np. Web of Science), i porównać uzyskane wyniki. Po drugie, wybór publikacji, których przegląd zaprezentowano w tym rozdziale, jest w pewnym stopniu wynikiem subiektywnych decyzji autorki tego opracowania, podyktowanych ograniczoną objętością tekstu. Nie było zatem możliwe ujęcie wszystkich wyselekcjonowanych z bazy publikacji, co mogło mieć wpływ na uzyskane wyniki. Po trzecie, przedstawiona analiza dotyczyła tylko jednego poziomu – konkurencyjności gospodarek. Warto byłoby przeprowadzić takie badania w sposób holistyczny, z uwzględnieniem poziomu makro-, mezo- i mikroekonomicznego. Próba systemowego, całościowego ujęcia wielu zjawisk składających się na konkurencyjność wydaje się bowiem ważnym i interesującym kierunkiem przyszłych badań nad tym zagadnieniem.

Bibliografia

- Aiginger, K. (2006). Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities. Special Issue on Competitiveness, *Journal of Industry, Competition and Trade*, 6(2), s. 161–177.
- Aiginger, K., Vogel, J. (2015). Competitiveness: From a Misleading Concept to a Strategy Supporting Beyond GDP Goals, *Competitiveness Review*, 25(5), s. 497–523.
- Alsaleh, M., Abdul-Rahim, A.S. (2021). Do Global Competitiveness Factors Effects the Industry Sustainability Practices? Evidence from European Hydropower Industry, *Journal of Cleaner Production*, 310. DOI: 10.1016/j.jclepro.2021.127492.
- Barrichello, A., Santos, E.G. dos, Morano, R.S. (2020). Determinant and Priority Factors of Innovation for the Development of Nations, *Innovation and Management Review*, 17(3), s. 307–320. DOI: 10.1108/INMR-04-2019-0040.
- Bhattacharya, M., Inekwe, J.N., Sadorsky, P. (2020). Convergence of Energy Productivity in Australian States and Territories: Determinants and Forecasts, *Energy Economics*, 85. DOI: 10.1016/j.eneco.2019.104538.
- Boikova, T., Zeverte-Rivza, S., Rivza, P., Rivza, B. (2020). The Determinants and Effects of Competitiveness: The Role of Digitalization in the European Economies, *Sustainability*, 13(21). DOI: 10.3390/su132111689.
- Bressanelli, G., Adrodegari, F., Pigosso, D.C.A., Parida, V. (2022). Towards the Smart Circular Economy Paradigm: A Definition, Conceptualization, and Research Agenda, *Sustainability*, 14(9). DOI: 10.3390/su14094960.
- Broadus, R.N. (1987). Toward a Definition of “Bibliometrics”, *Scientometrics*, 12, s. 373–379. DOI: 10.1007/BF02016680.

- Bruneckiene, J., Rapsikevicius, J., Lukauskas, M., Zykiene I., Jucevicius, R. (2021). Smart Economic Development Patterns in Europe: Interaction with Competitiveness, *Competitiveness Review*, 33(2), s. 302–331. DOI: 10.1108/CR-02-2021-0026.
- Cantwell, J. (2006). Innovation and Competitiveness. W: *The Oxford Handbook of Innovation* (s. 543–567), J. Fagerberg, D.C. Mowery (Eds.). Oxford: Oxford University Press. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780199286805.003.0020.
- Cheba, K., Bąk, I., Szopik-Decpczyńska, K. (2020). Sustainable Competitiveness as a New Economic Category – Definition and Measurement Assessment, *Technological and Economic Development of Economy*, 26(6), s. 1399–1421. DOI: 10.3846/tede.2020.13528.
- Cockburn, I., Henderson, R., Stern, S. (2018). The Impact of Artificial Intelligence on Innovation, *NBER Working Papers*, 24449. DOI: 10.3386/w24449.
- Dagiliene, L., Bruneckiene, J., Jucevičius, R., Lukauskas, M. (2020). Exploring Smart Economic Development and Competitiveness in Central and Eastern European Countries, *Competitiveness Review*, 30(5), s. 485–505. DOI: 10.1108/CR-04-2019-0041.
- De Angelis, R. (2020). Circular Economy: Laying the Foundations for Conceptual and Theoretical Development in Management Studies, *Management Decision*, 59(6), s. 1209–1227. DOI: 10.1108/md-05-2019-0587.
- De La Vega Hernández, I.M., Barcellos de Paula, L. (2021). Scientific Mapping on the Convergence of Innovation and Sustainability (Innovability): 1990–2018, *Kybernetes*, 50(10), s. 2917–2942. DOI: 10.1108/K-05-2020-0328.
- Delgado, M., Ketels, Ch., Porter, M.E., Stern, S. (2012). The Determinants of National Competitiveness, *NBER Working Papers*, 18249. DOI: 10.3386/w18249.
- Dunning, J.H. (1992). The Competitive Advantage of Countries and the Activities of Transnational Corporations, *Transnational Corporations*, 2, s. 135–168.
- Fainshmidt, S., Smith, A., Judge, W.Q. (2016). National Competitiveness and Porter's Diamond Model: The Role of MNE Penetration and Governance Quality, *Global Strategy Journal*, 6(2), s. 81–104.
- Guellec, D., Paunov, C. (2018). Innovation Policy in the Digital Age, *OECD Science, Technology and Innovation Policy Papers*, 59. DOI: 10.1787/eadd1094-en.
- Hausner, J. (red.) (2013). *Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?*. Kraków: Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.
- Khan, I., Zakari, A., Dagar, V., Singh, S. (2022). World Energy Trilemma and Transformative Energy Developments as Determinants of Economic Growth Amid Environmental Sustainability, *Energy Economics*, 108. DOI: 10.1016/j.eneco.2022.105884.
- Kirjavainen, J., Saukkonen, N. (2020). Sustainable Competitiveness at the National, Regional, and Firm Levels. W: *Responsible Consumption and Production. Encyclopedia of the UN Sustainable Development Goals* (s. 740–751), W.L. Filho, A.M. Azul, L. Brandli, P.G. Özuyar, T. Wall (Eds.). Cham: Springer. DOI: 10.1007/978-3-319-95726-5_4.

- Klinger, J., Mateos-Garcia, J., Stathoulopoulos, K. (2021). Deep Learning, Deep Change? Mapping the Evolution and Geography of a General Purpose Technology, *Scientometrics*, 126(7), s. 5589–5621.
- Kowalski, A.M. (2022). Odporność i podatność na kryzys gospodarczy – implikacje dotyczące konkurencyjności. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2022. W kierunku zrównoważonej gospodarki w dobie pandemii* (s. 25–42), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Kowalski, A.M., Weresa, M.A. (2019). Pojęcie i wymiary konkurencyjności międzynarodowej – wybrane aspekty teoretyczne. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2019. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju Przemysłu 4.0* (s. 13–27), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Kowalski, A.M., Weresa, M.A. (2021). Konkurencyjność międzynarodowa a współpraca z zagranicą w czasach kryzysów gospodarczych – aspekty teoretyczne. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2021. Bilateralna współpraca gospodarcza a przewagi konkurencyjne* (s. 13–29), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Maalouf, J.T., Abi Aad, A., El Masri, K. (2021). Competitiveness of Sharing Economy Companies in Emerging Markets, *Competitiveness Review*, 31(2), s. 297–309. DOI: 10.1108/CR-05-2019-0058.
- Markusen, J.R., Strand, B. (2009). Adapting the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise to Trade and Investment in Business Services, *The World Economy*, 32(1), s. 6–29.
- Misala, J. (2014). Theoretical Grounds of the Development of Long-Term Competitive Advantages in International Trade. W: *Innovation, Human Capital and Trade Competitiveness. How Are They Connected and Why Do They Matter?* (s. 3–51), M.A. Weresa (Ed.). Cham: Springer.
- Monaco, L., Bell, J., Nyamwena, J. (2019). Understanding Technological Competitiveness and Supply Chain Deepening in Plastic Auto Components in Thailand: Possible Lessons for South Africa, *CCRED Working Paper*, 1. DOI: 10.2139/ssrn.3384027.
- Nogueira, M.C., Madaleno, M. (2021). New Evidence of Competitiveness Based on the Global Competitiveness Index, *Economics Bulletin*, 41(2), s. 788–797.
- Pedersen, O.K. (2010). Institutional Competitiveness: How Nations Came to Compete. W: *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis* (s. 625–658), G. Morgan, J.L. Campbell, C. Crouch, O.K. Pedersen, R. Whitley (Eds.). Oxford: Oxford University Press.
- Pendelbury, D.A. (2010). *White Paper. Using Bibliometrics in Evaluating Research*. Philadelphia: Thomson Reuters.
- Planes-Satorra, S., Paunov, C. (2019). The Digital Innovation Policy Landscape in 2019, *OECD Science and Innovation Policy Papers*, 71. DOI: 10.1787/6171f649-en.
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- Porter, M.E. (2008). *On Competition*. Cambridge: Harvard Business School Publishing.
- Prasetyo, P.E., Setyadharma, A., Kistanti, N.R. (2021). Integration and Collaboration of Determinants of Entrepreneurial Competitiveness, *Uncertain Supply Chain Management*, 9(3), s. 585–594.

- Pritchard, A. (1969). Statistical Bibliography or Bibliometrics, *Journal of Documentation*, 25, s. 348–349.
- Satalkina, L., Steiner, G. (2020). Digital Entrepreneurship: A Theory-Based Systematization of Core Performance Indicators, *Sustainability*, 12(10). DOI: 10.3390/SU12104018.
- Steinberg, P.J., Hennig, J.C., Oehmichen, J., Heigermoser, J. (2022). How the Country Context Shapes Firms' Competitive Repertoire Complexity, *Global Strategy Journal*, s. 1–29. DOI: 10.1002/gsj.1458.
- Timbalari, C. (2021). The Determinants of International Competitiveness, *Studies in Business and Economics*, 16(3), s. 247–265. DOI: 10.2478/sbe-2021–0058.
- Trittin-Ulbrich, H., Scherer, A.G., Munro, I., Whelan, G. (2021). Exploring the Dark and Unexpected Sides of Digitalization: Toward a Critical Agenda, *Organization*, 28(1), s. 8–25. DOI: 10.1177/1350508420968184.
- Weresa, M.A. (2022). Koncepcja zrównoważonej konkurencyjności – przegląd literatury i kierunki dalszych badań. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2022. W kierunku zrównoważonej gospodarki w dobie pandemii* (s. 13–24), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Yalcin, H., Daim, T. (2021). A Scientometric Review of Technology Capability Research, *Journal of Engineering and Technology Management*, 62. DOI: 10.1016/j.jengtecman.2021.101658.
- Zdražil, P., Kraftová, I. (2022). The Determinants of Competitive Advantage for Europe's Regions: Digital Economy at the Start of the Fourth Industrial Revolution, *Ekonomický Casopis*, 70(5), s. 450–471.

Przedsiębiorczość jako czynnik konkurencyjności a znaczenie startupów

Arkadiusz Michał Kowalski

2.1. Wstęp

Przedsiębiorczość, podobnie jak konkurencyjność, jest zjawiskiem wielowymiarowym o ogromnym znaczeniu dla gospodarki i społeczeństwa. Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie pojęcia przedsiębiorczości, jej teoretycznych źródeł i implikacji dla konkurencyjności, ze szczególnym uwzględnieniem znaczenia, jakie ma powstawanie nowych przedsiębiorstw i startupów. Rozdział rozpoczyna się od przedstawienia najważniejszych teorii ekonomicznych, które stanowią ramy koncepcyjne pojęcia przedsiębiorczości. Z uwagi na wielość podejść do sposobu definiowania tego zjawiska w toku rozważań podano różne ujęcia tego terminu. Szczególną uwagę zwrócono na startupy, które mogą być postrzegane zarówno jako specyficzna forma przedsiębiorczości, jak i odrębny mechanizm rozwoju innowacji. Na podstawie obserwacji modelu przedsiębiorczości z Doliny Krzemowej opisano też rolę klastrów w przedsiębiorczości i tworzeniu nowych przedsiębiorstw.

2.2. Teoretyczne podstawy pojęcia przedsiębiorczości

Początki pojęcia przedsiębiorczości można znaleźć w klasycznej ekonomii, kiedy to Mill [1848] postrzegał przedsiębiorcę jako kogoś, kto podejmuje ryzyko i angażuje swoje umiejętności i pracę w zarządzanie firmą, otrzymując w zamian wynagrodzenie w postaci zysku. Inny ekonomista, Say [1836] dostrzegał w przedsiębiorczości możliwość praktycznego zastosowania wiedzy, która prowadzi do tworzenia dobrobytu. Jego idee były zatem bliskie rozumieniu procesu innowacji. Ponadto podkreślał on rolę eksperymentowania, które nie zawsze jest rekompensowane zyskami, a tym samym wiąże się z ryzykiem. Ponadto Say zwracał uwagę na funkcje przedsiębiorcy w zakresie koordynacji, organizacji i nadzoru.

Rolą przedsiębiorcy zainteresowali się też późniejsi przedstawiciele austriackiej szkoły ekonomii. Von Hayek [1937] twierdził, że przedsiębiorcy stwarzają motywację do handlu, przyczyniając się do osiągnięcia równowagi rynkowej poprzez ciągłe wysiłki zmierzające do ustalenia prawidłowych cen towarów. Było to sprzeczne z ekonomią neoklasyczną, która zakłada, że przedsiębiorcy muszą działać przy wykorzystaniu określonych danych dotyczących cen i produkcji [Kirzner, 2000]. Według von Misesa [1996] przedsiębiorcy:

- osiągają zyski dzięki różnicom cenowym,
- wykorzystują nadarzające się okazje,
- stymulują aktywność rynkową i produkcję.

Istotny wkład w rozwój koncepcji przedsiębiorczości wniósł Joseph Schumpeter, który powiązał ją z innowacyjnością, określając przedsiębiorcę mianem innowatora, tworzącego nowe powiązania inicjujące proces rozwoju gospodarczego poprzez wprowadzanie nowych towarów lub otwieranie nowych rynków, jak również tworzenie nowej organizacji przemysłowej. Przedsiębiorcy działają w ramach systemu na rzecz wprowadzania pożądanych zmian w porządku gospodarczym. Ich główna rola w gospodarce polega na dokonywaniu rewolucyjnych zmian w produkcji poprzez innowacje w procesie twórczej destrukcji. Koncepcję twórczej destrukcji można rozpatrywać na poziomie mikro-, mezo- i makroekonomicznym [Zorska, 2011, s. 21].

Według teorii Schumpetera proces twórczej destrukcji leży u podłoża wszystkich zmian i postępu w gospodarce. Innowacje na poziomie mikroekonomicznym, czyli dokonywane w obrębie pojedynczej firmy, są katalizatorem, który uruchamia ten proces poprzez odejście od przestarzałych metod produkcji i wdrażanie nowych rozwiązań, zwiększających produkcję, sprzedaż i zyski. Zachęca to innych przedsiębiorców do wprowadzania podobnych zmian dostosowawczych, czego efektem jest szeroki wachlarz zmian strukturalnych w przemyśle, tj. na poziomie mezoekonomicznym. Współcześnie zagadnienie twórczej destrukcji na poziomie mezoekonomicznym jest omawiane w szerszym kontekście i może obejmować takie elementy jak struktury branżowe, tradycyjne regulacje dotyczące obrotu gospodarczego, klasyczne strategie konkurencji oraz standardowe założenia i koncepcje postępu naukowego i technologicznego [Domański, 2010, s. 38].

Innowacje i reformy strukturalne wdrożone na poziomie makroekonomicznym przyczyniają się do rozwoju gospodarczego i zwiększenia konkurencyjności. W kolejnym okresie twórczej destrukcji konkurencja między przedsiębiorstwami i niedostateczny popyt prowadzą natomiast do spadku przychodów i oczyszczenia rynku z nierentownych firm. W rezultacie kryzys gospodarczy charakteryzuje zwiększenie konkurencji wśród przedsiębiorców, co skłania firmy do wdrażania innowacji w celu utrzymania przewagi konkurencyjnej [Filippetti, Archibugi, 2011]. Następuje wówczas

konsolidacja i koncentracja branż, jak również powstawanie różnych form partnerskiej współpracy. Wprowadzanie nowych technologii i tworzenie przez przedsiębiorców klastrów przemysłowych jest często spowodowane strukturalnymi problemami w tradycyjnych obszarach gospodarki. Mokyr [1997] twierdzi, że rzeczywista rewolucja przemysłowa obejmuje nie tylko nowe rozwiązania technologiczne, ale również przeobrażenia, które mają wpływ na wszystkie szczeble organizacji branżowej. Ponadto w obliczu kryzysu pojawiają się dodatkowe specjalizacje w ramach nowo powstałych branż i technologii, co ma kluczowe znaczenie dla ożywienia gospodarki. Schumpeterowska twórcza destrukcja koncentruje się na podstawowym przedmiocie przedsiębiorczości, którym jest ludzka pomysłowość, traktowana jako najważniejsze narzędzie w przezwyciężaniu sytuacji kryzysowych [Jackson, 2020]. Przedsiębiorczość, zwłaszcza w obszarach zastosowań nowych technologii związanych z produkcją przemysłową, sieciami usługowymi i edukacją, musi obrać inny niż dotychczas kierunek rozwoju. Może to wypaczyć percepcję „nowej normalności”, co jest typowym zjawiskiem wynikającym z kaprysów postępowych rozwiązań technicznych [Jackson, 2021].

2.3. Definiowanie przedsiębiorczości

Przedsiębiorczość, podobnie jak konkurencyjność, jest zjawiskiem wielowymiarowym, które nie ma jednej, powszechnie przyjętej definicji. Pojęcie przedsiębiorczości ujmowane m.in. jako cecha, zachowanie, działanie czy rola społeczna było przedmiotem zainteresowania wielu dyscyplin nauki, w tym ekonomii, socjologii, historii i psychologii, ze względu na swój złożony charakter oraz znaczenie dla postępu gospodarczego i społecznego. Naukowcy analizują temat przedsiębiorczości przez pryzmat różnych perspektyw, teorii i metodyk. Według Venkataramana [1997] badania nad przedsiębiorczością służą ustaleniu, w jaki sposób są rozpoznawane, generowane i wykorzystywane możliwości w zakresie tworzenia przyszłych dóbr i usług, przez kogo i z jakimi efektami.

Przedsiębiorczość jest złożonym zjawiskiem, które obejmuje szeroki zakres działań, co przyczynia się do występowania różnych definicji i pojęć przedsiębiorcy i przedsiębiorczości. Do najważniejszych ujęć należy definiowanie przedsiębiorczości jako:

- **tworzenia nowych przedsiębiorstw**, co jest prostą definicją, która sprowadza istotę przedsiębiorczości do założenia [np. Gartner, 1989; Lumpkin, Dess, 1996] lub posiadania firmy [Blanchflower, Oswald, 1998]; z tej perspektywy wszyscy właściciele niezależnych firm, w tym osoby prowadzące działalność na własny rachunek, są przedsiębiorcami; ujmowanie przedsiębiorczości jako wejścia na rynek znajduje odzwierciedlenie w międzynarodowych badaniach porównawczych,

prowadzonych m.in. przez Global Entrepreneurship Monitor (GEM), które definiuje przedsiębiorczość jako „każdą próbę stworzenia nowego biznesu lub nowego przedsięwzięcia, jak samozatrudnienie, nowa organizacja biznesowa lub rozwój istniejącego biznesu, przez osobę fizyczną, zespół osób lub istniejące przedsiębiorstwo” [GEM, 2022];

- **rozpoznawania i wykorzystywania możliwości**, będącego procesem, który wymaga wysiłku, zaangażowania ograniczonych zasobów i przedsiębiorczego osądu; niektórzy ekonomiści koncentrują się w większym stopniu na odkrywaniu możliwości przedsiębiorczych [Kirzner, 1973], podczas gdy zgodnie z podejściem Schumpetera możliwości są tworzone; większość autorów przyznaje, że realizacja możliwości wymaga nie tylko ich rozpoznania i wykorzystania, ale też kreatywności i zdrowego osądu; możliwości przedsiębiorcze można rozumieć jako sytuacje, w których nowe towary, usługi, surowce i metody organizacyjne mogą być wprowadzane i sprzedawane po cenie wyższej od kosztu ich wytworzenia [Shane, Venkataraman, 2000, s. 220]; takie podejście prowadzi do definiowania przedsiębiorczości jako „pogoni za możliwościami bez względu na obecnie posiadane zasoby” [Stevenson, Gumpert, 1985].
- **działalności innowacyjnej**, co ma swoje źródło w schumpeterowskim postrzeganiu przedsiębiorczości jako synonimu innowacyjności; chociaż wielu ekonomistów zgadza się, że przedsiębiorczość i innowacje są ze sobą silnie powiązane, większość z nich twierdzi, że zrównanie innowacji z przedsiębiorczością wydaje się zbyt wąskim podejściem i że przedsiębiorcy mogą, ale nie muszą być innowacyjni; na przykład Baumol, Schilling i Wolff [2009] wprowadzili rozróżnienie między przedsiębiorczością innowacyjną i naśladowczą, twierdząc, że tylko innowacyjni przedsiębiorcy przyczyniają się do wzrostu produktywności; wielu naukowców, omawiając kreatywną przedsiębiorczość, odwołuje się bezpośrednio do oryginalnej teorii Schumpetera, nazywając innowacyjne przedsiębiorstwa „schumpeterowskimi firmami”, a działalność przedsiębiorczą, w ramach której dokonuje się innowacji – „przedsiębiorczością schumpeterowską” [np. Block, Fisch, Praag, 2017; Szerb, Lafuente, Horváth, Páger, 2018];
- **dokonywania osądu**, odgrywającego istotną rolę w przedsiębiorczości [Casson, 2010]; taki osąd, oparty na powiązaniu wielu różnych informacji źródłowych, może dotyczyć partnerów biznesowych, preferencji konsumentów, popytu lub cen [Casson, 2003]; skuteczny przedsiębiorca jest osobą, która posiada dostęp do rzetelnych informacji i potrafi podejmować trafne decyzje w niepewnych sytuacjach; to podejście prowadzi do postrzegania przedsiębiorcy jako „osoby, która specjalizuje się w ponoszeniu odpowiedzialności za podejmowanie opartych na prawidłowym

osądzie decyzji związanych z lokalizacją, formą i zastosowaniem dóbr, zasobów i instytucji” [Hébert, Link, 1989, s. 47];

- **przywództwa**, gdzie przedsiębiorców postrzega się jako liderów, którzy inspirują i motywują innych do osiągania celów organizacyjnych, mobilizując pracowników [Alfaiza, Abed, Sultan, Riyadh, 2021] i stymulując innowacyjne zachowania [Wang, Ren, Chadee, Liu, Cai, 2021] ze względu na ich zdolność do kształtowania lepszego środowiska pracy [Lee i in., 2020; Islam, Zahra, Rehman, Jamil, 2022].

2.4. Znaczenie startupów

Podobnie jak w przypadku koncepcji konkurencyjności i przedsiębiorczości, nie ma jednolitej, powszechnie przyjętej definicji startupów. Pojęcie to zyskało w ostatnich latach popularność w literaturze naukowej, polityce i mediach, lecz pozostaje nadal niejasne [Cockayne, 2019]. Brakuje systematycznego zrozumienia różnych podejść i kryteriów stosowanych przy kategoryzacji innowacyjnych startupów, a także tego, w jaki sposób są one powiązane ze specyfiką tych firm. Audretsch, Colombelli, Grilli, Minola i Rasmussen [2020] podkreślają dwoistą naturę startupów, które można postrzegać zarówno jako specyficzną formę przedsiębiorczości, jak i odrębny mechanizm rozwoju innowacji.

Według Blanka i Dorfa [2014, s. 56] startup to grupa osób poszukujących powtarzalnego i skalowalnego modelu biznesowego, pracujących w warunkach skrajnej niepewności. Istnieją cztery elementy, które należy wyjaśnić, aby w pełni zrozumieć tę definicję [Oliveira, Zotes, 2018]:

- 1) **modele biznesowe**, odnoszące się do strategii stosowanych przez startupy w celu tworzenia wartości dla swoich klientów i przekształcania tej wartości w przychody dla firmy;
- 2) **powtarzalność**, rozumiana jako zdolność zapewnienia ciągłej dostępności produktów, w przypadku których nie ma limitu zapasów, oraz zaprojektowania ich w taki sposób, by nie wymagały one większego dostosowania lub adaptacji;
- 3) **skalowalność**, odnosząca się do zdolności zwiększania zasięgu działania firmy wobec dużej liczby klientów, i rozwijania się w taki sposób, aby koszty operacyjne rosły znacznie wolniej niż przychody;
- 4) **warunki skrajnej niepewności**, polegające na tym, że mimo rozeznania rynku oraz zasadności finansowej i operacyjnej utworzenia startupu nie zakłada się pewności co do powodzenia projektu i akceptacji ze strony konsumentów.

Startupy działają zwykle w wysoce konkurencyjnym i trudnym środowisku (przy wskaźniku niepowodzeń wynoszącym około 90%), w którym, aby osiągnąć sukces,

trzeba rozwijać się szybciej niż konkurencja [Erdogan, Koohborfardhaghighi, 2019]. Startupy muszą szukać w związku z tym wysoce dochodowych nisz działalności innowacyjnej bez potrzeby dokonywania dużych inwestycji, wprowadzając zróżnicowane produkty i usługi w celu budowania lojalności klientów [Moroni, Arruda, Araujo, 2015].

Pugliese, Bortoluzzi i Balzano [2022] zbadali następujące czynniki napędzające rozwój startupów:

- 1) **czynniki indywidualne i zespołowe**, które obejmują zmienne dotyczące osobistych aspiracji, postaw, umiejętności i doświadczenia przedsiębiorcy-założyciela;
- 2) **czynniki marketingowe i strategiczne**, które obejmują aspekty związane z decyzjami firmy o znaczeniu strategicznym, takie jak zróżnicowanie, strategie niskich kosztów lub strategie dywersyfikacyjne, jak również czynniki związane z marketingiem, w tym planowanie marketingowe i intensywność marketingu;
- 3) **czynniki kontekstowe**, które są związane z rolą uwarunkowań instytucjonalnych, np. kultury, norm, infrastruktury i innych czynników wspierających lub utrudniających rozwój, charakteryzujących środowisko otaczające startup, takich jak innowacyjny ekosystem, polityka publiczna i klastry przemysłowe;
- 4) **czynniki branżowe i rynkowe**, które obejmują aspekty związane z wpływem dynamiki rynku i struktury branży, takie jak atrakcyjność rynku, złożoność branży, intensywność konkurencji i stopa wzrostu branży;
- 5) **zasoby i kwalifikacje na poziomie przedsiębiorstwa**, obejmujące określone zasoby i umiejętności, które nowe przedsiębiorstwa mają lub do których mogą uzyskać dostęp, determinujące ich procesy wzrostu, takie jak zasoby technologiczne i finansowe czy zdolność do nawiązywania współpracy i tworzenia sieci kontaktów (*networking*);
- 6) **wyniki historyczne**, odnoszące się do wcześniej istniejącej dynamiki (np. ścieżki wzrostu, rentowności i sukcesu), określające możliwości przyszłej ekspansji firmy.

Startupy mogą być wspierane przez akceleratory i inkubatory, które zmniejszają ryzyko niepowodzenia [Gazel, Schwienbacher, 2021]. Ponadto, w porównaniu ze startupami, które nie są ulokowane w środowisku akceleracyjnym, akceleratory biznesu pomagają startupom rozwijać ich dynamiczne możliwości, zapewniając im przewagę konkurencyjną i lepsze wyniki na rynku [García-Ochoa, De Pablos-Heredero, Jimenez, 2022]. Startupy muszą stworzyć coś nowego albo ulepszyć istniejący produkt czy usługę, starając się rozwiązać rzeczywisty problem występujący na rynku [Silva Júnior, Siluk, Neuenfeldt Júnior, Rosa, Michelin, 2022]. Według Abadia [2021] sukcesy startupów zależą od czynników związanych z przełomowymi innowacjami, przywództwem i przynależnością do wyspecjalizowanych klastrów.

2.5. Przedsiębiorca a powstawanie nowych przedsiębiorstw w klastrach

Ważny wkład w rozwój koncepcji przedsiębiorczości i startupów stanowią obserwacje Doliny Krzemowej – klastra o ogromnym znaczeniu dla rozwoju i rozpowszechniania modelu tworzenia startupów powielanego na całym świecie [Cockayne, 2019; Oliveira, Zotes, 2018; Weiss, 2014]. Bywa on określany mianem modelu przedsiębiorczości z Doliny Krzemowej, który według Audretsch [2019] koncentruje się na firmach *high-tech*, wychodzących z założenia, że potencjalne innowacje będą miały charakter raczej radykalny niż przyrostowy. Badania i rozwój lub, ogólniej, pomysły opracowane w środowisku organizacyjnym firmy lub organizacji o ugruntowanej pozycji, jak np. uniwersytet, przyczyniają się do uruchomienia nowej firmy. Siłą napędową żywego środowiska lub ekosystemu startupów jest mnogość świeżych pomysłów. Tylko niewielka część przedsięwzięć prowadzi jednak do sukcesu, pozwalającego zrealizować nowe pomysły i wygenerować szybkie stopy wzrostu, większość z nich ulega bowiem stagnacji i ostatecznie upada.

Według Bryzka [2005] tysiące startupów, które powstały w Dolinie Krzemowej, są odpowiedzialne za zmiany gospodarcze i technologiczne na świecie. Przełomowe technologie miały istotny wpływ nie tylko na zmiany zachowań konsumentów, ale także na nową krzywą uczenia się, która doprowadziła do znacznej redukcji kosztów. Wyniki badań opublikowane przez Fuerlingera i Garzika [2022] potwierdzają, że Dolina Krzemowa odgrywa ważną rolę w rozwoju najnowocześniejszych technologii i wyznaczaniu nowych światowych trendów. Na razie region ten ciągle dominuje na globalnej scenie startupów i innowacji.

Analizując rolę klastrów w lokalnej przedsiębiorczości, należy w pierwszej kolejności rozróżnić pojęcie klastra i kategorii z nim związanej, ale nie identycznej – inicjatywy klastrowej [Kowalski, 2020]. Klasyczna definicja mówi, że klastry to „geograficzne skupiska wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (na przykład uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych) w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale również współpracujących” [Porter, 1998, s. 197]. Na podstawie tej definicji można wyróżnić podstawowe cechy klastrów [Kowalski, Marcinkowski, 2014], na które składają się:

- koncentracja geograficzna i branżowa (specjalizacja);
- relacje w zakresie współpracy i konkurencji (kooperencji) między uczestnikami klastra.

Inicjatywy klastrowe są z kolei zorganizowanymi działaniami mającymi na celu intensyfikację wzrostu i konkurencyjności klastrow w regionie, angażującymi przedsiębiorstwa klastrowe, rząd i/lub środowisko naukowe [Sölvell, Lindqvist, Ketels, 2003, s. 9]. Stanowią one tym samym zinstytucjonalizowaną formę współpracy między grupą podmiotów, które realizują konkretny projekt lub inną sformalizowaną działalność, np. wnioskowanie o środki publiczne. Działania inicjatywy klastrowej, obejmujące reprezentowanie jej członków oraz zarządzanie stosunkami wewnętrznymi i zewnętrznymi, są prowadzone przez podmiot prawny, zwany organizacją klastrową, który zajmuje się zarządzaniem klastrem, w tym opracowywaniem zasad uczestnictwa i dostępu do wspólnej infrastruktury lub sfery działań. Utworzenie organizacji klastrowej jest zatem samo w sobie aktem przedsiębiorczości grupy współpracujących podmiotów regionalnych. W praktyce funkcję organizacji klastrowej pełnią najczęściej stowarzyszenia, fundacje, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, jednostki badawczo-rozwojowe, uczelnie wyższe, izby handlowe lub parki naukowo-technologiczne.

Działalność organizacji klastrowej może być traktowana jako działalność przedsiębiorcza z uwagi na świadczenie przez nią różnych usług na rzecz podmiotów w klastrze, takich jak wymiana informacji, szkolenia i doradztwo, wspólna promocja, współdzielenie infrastruktury, transfer technologii, analizy rynku itp. Inicjatywy i organizacje klastrowe są koordynowane przez animatora klastra, którym jest zazwyczaj osoba zaangażowana już na etapie tworzenia inicjatywy klastrowej, mająca wizję współpracy i promująca ją wśród potencjalnych członków zespołu [Weresa, Kowalski, Sieńko-Kułakowska, 2017]. Doceniając znaczenie inicjatyw i organizacji klastrowych w stymulowaniu lokalnej przedsiębiorczości, należy podkreślić, że nie są one tym samym, co klastry, będące realnymi regionalnymi strukturami gospodarczymi. Według Portera [1998] klastry wpływają na konkurencyjność na trzy sposoby, tj. poprzez:

- 1) zwiększanie produktywności firm działających na danym obszarze;
- 2) nadawanie kierunku i tempa innowacjom;
- 3) stymulowanie rozwoju nowych firm w ramach klastra.

Jak wykazano wyżej, zachęcanie do tworzenia nowych przedsiębiorstw jest jednym z najważniejszych aspektów oddziaływania klastrow na konkurencyjność. Dowodzą tego liczne badania empiryczne. Na przykład Barrios, Hochberg, Macciocchi [2021], wykorzystując aktualne dane dotyczące rejestracji nowych przedsiębiorstw, wykazują, że ich powstawanie nieprzypadkowo skupia się (pod względem ilościowym i jakościowym) na wybranych obszarach. Porter [1998] twierdzi, że nie zaskakuje go fakt powstawania wielu nowych przedsiębiorstw w istniejących klastrach, a nie w pewnej odległości od nich. Pod wieloma względami klastry przyczyniają się bowiem do rozwijania nowych przedsiębiorstw. Osoby należące do klastra są w stanie lepiej rozpoznawać luki rynkowe w zakresie towarów lub usług, które mogą wypełnić ich własne

firmy. Ponadto bariery wejścia są niższe. W ramach klastra gromadzi się obszerny zasób informacji rynkowych, technicznych i dotyczących konkurencji, jego członkowie mają zaś do nich priorytetowy dostęp. Lokalizacja klastra zapewnia mu też często dostęp do niezbędnych zasobów na miejscu, w tym personelu, środków produkcji i umiejętności, gotowych do zaangażowania w nową firmie. Poczynione przez firmy inwestycje w laboratoria badawcze, centra jakości, infrastrukturę i programy szkoleniowe skutkują zwiększeniem produktywności. Ze względu na znajomość z uczestnikami klastra lokalne instytucje finansowe i inwestorzy chętniej udzielają lepszych warunków kredytowych firmom tworzącym klaster. Ponadto klaster tworzy często spory rynek lokalny, gdzie przedsiębiorca może czerpać korzyści z istniejących powiązań. Wszystkie te elementy obniżają postrzegane ryzyko wejścia, a nawet wyjścia – w przypadku gdy firma nie odniesie sukcesu.

2.6. Podsumowanie

Analiza przeprowadzona na dowolnym poziomie gospodarki, skoncentrowana na przedsiębiorstwie lub całej gospodarce, prowadzi do wniosku, że istnieje silny związek między przedsiębiorczością a konkurencyjnością. Dokładniejsze zbadanie tej relacji ujawnia jednak istnienie wielu aspektów i czynników wpływających na tę złożoną relację. Zarówno konkurencyjność, jak i przedsiębiorczość są zjawiskami wielowymiarowymi o różnych definicjach, metodykach i procesach konceptualizacji. Sama przedsiębiorczość może być postrzegana na różne sposoby, np. jako tworzenie nowych przedsiębiorstw, rozpoznawanie i wykorzystywanie możliwości rozwoju, działalność innowacyjna, osąd lub przywództwo.

Szczególnie złożoną zależność można zaobserwować między konkurencyjnością a startupami, które działają zazwyczaj w wysoce konkurencyjnym i trudnym środowisku, charakteryzującym się m.in. wysokim wskaźnikiem niepowodzeń. Dlatego ważne jest, aby zidentyfikować główne grupy krytycznych czynników, które pozwalają przewyższać wysokie wskaźniki „śmiertelności” startupów i napędzają ich rozwój. Wymienia się tu przede wszystkim cechy indywidualne i zespołowe, marketing i strategię, czynniki instytucjonalne, dynamikę rynku i strukturę branży, zasoby i kompetencje firmy, a także jej wcześniejsze wyniki.

Źródłem cennych spostrzeżeń na temat koncepcji przedsiębiorczości i startupów jest Dolina Krzemowa – klaster o kluczowym znaczeniu dla tworzenia i rozpowszechniania modelu startupu, który został powielony na całym świecie. Model przedsiębiorczości z Doliny Krzemowej, jak zwykle się go określać, koncentruje się na firmach *high-tech*, które opracowują radykalne innowacje przyczyniające do zmian gospodarczych

i technologicznych oraz rozwoju nowych globalnych trendów w gospodarce światowej. Konstatacja ta uzasadnia potrzebę zwrócenia szczególnej uwagi na fakt powstawania nowych przedsiębiorstw jako jeden z kluczowych przejawów oddziaływania klastrów na konkurencyjność.

Bibliografia

- Abadía, A. (2021). Study on Leadership and Innovation: Clues for Success in Technology-Related Startups, *Cuadernos de Gestión*, 21(2), s. 109–118. DOI: 10.5295/cdg.191140aa.
- Alfaiza, S.A., Abed, A.Y., Sultan, A.A., Riyadh, H.A. (2021). Moderating Role of Leadership between Mass Collaboration and Quality of Knowledge: A Case of Iraq's Pharmaceutical Sector, *International Journal of Organizational Analysis*, 31(4), s. 988–1000. DOI: 10.1108/IJOA-08-2021-2891.
- Audretsch, D. (2019). Have We Oversold the Silicon Valley Model of Entrepreneurship?, *Small Business Economics*, 56(4). DOI: 10.1007/s11187-019-00272-4.
- Audretsch, D., Colombelli, A., Grilli, L., Minola, T., Rasmussen, E. (2020). Innovative Startups and Policy Initiatives, *Research Policy*, 49(10). DOI: 10.1016/j.respol.2020.104027.
- Barrios, J.M., Hochberg, Y., Macciocchi, D. (2021). Rugged Entrepreneurs: The Geographic and Cultural Contours of New Business Formation, *NBER Working Papers*, 28606. DOI: 10.3386/w28606.
- Baumol, W.J., Schilling, M.A., Wolff, E.N. (2009). The Superstar Inventors and Entrepreneurs: How Were They Educated?, *Journal of Economics and Management Strategy*, 18(3), s. 711–728. DOI: 10.1111/j.1530-9134.2009.00227.x.
- Blanchflower, D.G., Oswald, A.J. (1998). What Makes an Entrepreneur?, *Journal of Labor Economics*, 16(1), s. 26–60. DOI: 10.1086/209881.
- Block, J.H., Fisch, C.O., Praag, M. van (2017). The Schumpeterian Entrepreneur: A Review of the Empirical Evidence on the Antecedents, Behaviour and Consequences of Innovative Entrepreneurship, *Industry and Innovation*, 24(1), s. 61–95. DOI: 10.1080/13662716.2016.1216397.
- Bryzek, J. (2005). MEMS Startup: Disruptive Technology and Business Do's and Don'ts, *Bio-medical Applications of Micro and Nanoengineering*, 5651, s. 1–12.
- Casson, M. (2003). *The Entrepreneur: An Economic Theory*, wyd. 2. Cheltenham: Edward Elgar. DOI: 10.4337/9781843765639.
- Casson, M. (2010). *Entrepreneurship: Theory, Networks, History*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Cockayne, D. (2019). What Is a Startup Firm? A Methodological and Epistemological Investigation into Research Objects in Economic Geography, *Geoforum*, 107, s. 77–87. DOI: 10.1016/j.geoforum.2019.10.009.

- Domański, R. (2010). Mechanizm ewolucji przestrzennego zagospodarowania. W: *Przekształcenia struktur regionalnych. Aspekty społeczne, ekonomiczne i przyrodnicze* (s. 35–46), S. Ciok, P. Migoń (red.). Wrocław: Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Dorf, B., Blank, S. (2018). *Startup: Manual do Empreendedor: O Guia Passo a Passo para Construir uma Grande Empresa*. Rio de Janeiro: Alta Books Editora.
- Erdogan, E., Koohborfardhaghighi, S. (2019). Delivering a Systematic Framework for the Selection and Evaluation of Startups. W: *Economics of Grids, Clouds, Systems, and Services* (s. 151–159), C. Pham, J. Altmann, J.A. Bañares (Eds.). Cham: Springer Verlag. DOI: 10.1007/978-3-030-13342-9_13.
- Filippetti, A., Archibugi, D. (2011). Innovation in Times of Crisis: National Systems of Innovation, Structure, and Demand, *Research Policy*, 40(2), s. 179–192.
- Fuerlinger, G., Garzik, L. (2022). Silicon Valley Innovation System. W: *Successful Innovation Systems* (s. 225–247), L. Garzik (Ed.). Cham: Springer.
- García-Ochoa, C.P., De Pablos-Herederó, C., Jimenez, F.J.B. (2022). The Role of Business Accelerators in Generating Dynamic Capabilities Within Startups, *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 26(1–2), s. 25–42. DOI: 10.1504/IJEIM.2022.120879.
- Gartner, W.B. (1989). “Who Is an Entrepreneur?” Is the Wrong Question, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(4), s. 47–68. DOI: 10.1177/104225878901300406.
- Gazel, M., Schwenbacher, A. (2021). Entrepreneurial Fintech Clusters, *Small Business Economics*, 57(2), s. 883–903. DOI: 10.1007/s11187-020-00331-1.
- GEM (2022). *How GEM Defines Entrepreneurship*, <http://gem-consortium.ns-client.xyz/wiki/1149> (dostęp: 10.11.2022).
- Hayek, F.A. von (1937). Economics and Knowledge, *Economica*, 4(13), s. 33–54. DOI: 10.2307/2548786.
- Hébert, R.F., Link, A.N. (1989). In Search of the Meaning of Entrepreneurship, *Small Business Economics*, 1(1), s. 39–49, <http://www.jstor.org/stable/40228492> (dostęp: 10.11.2022).
- Islam, T., Zahra, I., Rehman, S.U., Jamil, S. (2022). How Knowledge Sharing Encourages Innovative Work Behavior Through Occupational Self-Efficacy? The Moderating Role of Entrepreneurial Leadership, *Global Knowledge, Memory and Communication*, 17. DOI: 10.1108/GKMC-02-2022-0041.
- Jackson, E.A. (2020). Economics of Technology Innovation for Sustainable Growth – Reference to Sub-Saharan Africa (SSA) Region. W: *Industry, Innovation and Infrastructure. Encyclopedia of the UN Sustainable Development Goals* (s. 1–12), W. Leal Filho, A. Azul, L. Brandli, A.L. Salvia, T. Wall (Eds.). Cham: Springer. DOI: 10.1007/978-3-319-71059-4_128–1.
- Jackson, E.A. (2021). Creative Destruction Theory Space as the Ultimate End for Post-COVID-19 Recovery in Sub-Saharan Africa, *Economic Insights – Trends and Challenges*, 2, s. 9–17.
- Kirzner, I.M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

- Kirzner, I.M. (2000). *The Driving Force of the Market. Essays in Austrian Economics*. London: Routledge.
- Kowalski, A.M. (2020). Towards an Asian Model of Clusters and Cluster Policy: The Super Cluster Strategy, *Journal of Competitiveness*, 12(4), s. 74–90. DOI: 10.7441/joc.2020.04.05.
- Kowalski, A.M., Marcinkowski, A. (2014). Clusters Versus Cluster Initiatives, with Focus on the ICT Sector in Poland, *European Planning Studies*, 22(1), s. 20–45. DOI: 10.1080/09654313.2012.731040.
- Lee, A., Legood, A., Hughes, D., Tian, A.W., Newman, A., Knight, C. (2020). Leadership, Creativity and Innovation: A Meta-Analytic Review, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 29(1), s. 1–35.
- Lumpkin, G.T., Dess, G.G. (1996). Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance, *The Academy of Management Review*, 21(1), s. 135–172. DOI: 10.2307/258632.
- Mill, J.S. (1848). *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*. London: John W. Parker.
- Mises, L. von (1949). *Human Action: A Treatise on Economics*. New Haven: Yale University Press.
- Mokyr, J. (1997). Are We Living in the Middle of an Industrial Revolution?, *Economic Review*, 82(2), s. 31–43.
- Moroni, I., Arruda, A., Araujo, K. (2015). The Design and Technological Innovation: How to Understand the Growth of Startups Companies in Competitive Business Environment, *Procedia Manufacturing*, 3, s. 2199–2204. DOI: 10.1016/j.promfg.2015.07.361.
- Oliveira, F.B. de, Zotes, L.P. (2018). Valuation Methodologies for Business Startups: A Bibliographical Study and Survey, *Brazilian Journal of Operations and Production Management*, 15(1), s. 96–111.
- Porter, M.E. (1998). Clusters and the New Economics of Competition, *Harvard Business Review*, 76(6), s. 77–90.
- Pugliese, R., Bortoluzzi, G., Balzano, M. (2022). What Drives the Growth of Start-up Firms? A Tool for Mapping the State-of-the-Art of the Empirical Literature, *European Journal of Innovation Management*, 25(6). DOI: 10.1108/EJIM-03-2021-0163.
- Say, J.B. (1836). *A Treatise on Political Economy: Or, the Production, Distribution, and Consumption of Wealth*. Philadelphia: Grigg and Elliot.
- Shane, S., Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research, *The Academy of Management Review*, 25(1), s. 217–226.
- Silva Júnior, C.R., Siluk, J.C.M., Neuenfeldt Júnior, A., Rosa, C.B., Michelin, C.F. (2022). Overview of the Factors that Influence the Competitiveness of Startups: A Systematized Literature Review, *Gestão and Produção*, 29. DOI: 10.1590/1806-9649-2022v29e13921.
- Sölvell, Ö., Lindqvist, G., Ketels, Ch. (2003). *The Cluster Initiative Greenbook*. Stockholm: Ivory Tower AB.
- Stevenson, H.H., Gumpert, D.E. (1985). The Heart of Entrepreneurship, *Research Management*, 28(6), s. 45–46, <http://www.jstor.org/stable/24126771> (dostęp: 10.11.2022).

- Szerb, L., Lafuente, E., Horváth, K., Páger, B. (2018). The Relevance of Quantity and Quality Entrepreneurship for Regional Performance: The Moderating Role of the Entrepreneurial Ecosystem, *Regional Studies*, 53(9), s. 1308–1320. DOI: 10.1080/00343404.2018.1510481.
- Timmons, J.A., Spinelli, S., Tan, Y. (2004). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*, vol. 6. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Venkataraman, S. (1997). The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research, *Advances in Entrepreneurship, Business Emergence, and Growth*, 3, s. 119–138.
- Wang, Z., Ren, S., Chadee, D., Liu, M., Cai, S. (2021), Team Reflexivity and Employee Innovative Behavior: The Mediating Role of Knowledge Sharing and Moderating Role of Leadership, *Journal of Knowledge Management*, 25(6), s. 1619–1639.
- Weresa, M.A., Kowalski, A.M., Sieńko-Kułakowska, E.B. (2017). *Rozwój klastrów i metody ewaluacji*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Zorska, A. (2011). Koncepcja twórczej destrukcji J.A. Schumpetera i jej odniesienie do przemian gospodarczych w dobie obecnej rewolucji naukowo-technologicznej. W: *Chaos czy twórcza destrukcja? Ku nowym modelom w gospodarce i polityce* (s. 19–54), A. Zaorska (Ed.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Część II

**Pozycja konkurencyjna w kontekście
rozwoju przedsiębiorczości:
Polska i inne kraje Unii Europejskiej**

Konwergencja dochodowa w Unii Europejskiej i pięciokąt konkurencyjności

Mariusz Próchniak

3.1. Wstęp

Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie historycznych ścieżek wzrostu gospodarczego oraz aktualnych wyników makroekonomicznych 11 krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW), które w 2004, 2007 i 2013 r. przystąpiły do Unii Europejskiej, tj. Polski, Bułgarii, Chorwacji, Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Rumunii, Słowacji, Słowenii i Węgier (UE-11). Na potrzeby analizy dotychczasowych wzorców rozwojowych wykorzystamy badanie konwergencji dochodowej tych krajów w stosunku do 14 krajów Europy Zachodniej będących obecnie członkami UE (UE-14)¹. W analizie aktualnych wyników makroekonomicznych posłużymy się zaś tzw. pięciokątami konkurencyjności. Narzędzie to pozwala na ocenę poszczególnych krajów na podstawie pięciu kryteriów: wzrostu gospodarczego, inflacji, bezrobocia, salda sektora finansów publicznych i salda obrotów bieżących. Zmienne te reprezentują obszary ważne z punktu widzenia prowadzonej przez państwo polityki gospodarczej, kształtując jednocześnie w dużym stopniu konkurencyjność gospodarek. W ramach analizy pięciokątów konkurencyjności porównujemy siedem krajów EŚW (cztery kraje Grupy Wyszehradzkiej i trzy państwa bałtyckie) z pięcioma państwami Europy Zachodniej, reprezentującymi trzy zachodnioeuropejskie modele kapitalizmu: model kontynentalny (Niemcy i Francja), model śródziemnomorski (Hiszpania i Włochy) oraz model nordycki (Szwecja).

Opracowanie jest kontynuacją wcześniejszych badań nad tym zagadnieniem, przedstawionych w poprzednich edycjach raportu. Wcześniejsze ustalenia na temat konwergencji dochodowej zawierają prace Matkowskiego, Rapackiego i Próchniaka [2016a] oraz Próchniaka [2017, 2018, 2019, 2020, 2022], pięciokąty konkurencyjności zostały

¹ W badaniu uwzględniamy następujące kraje Europy Zachodniej: Austrię, Belgię, Danię, Finlandię, Francję, Grecję, Hiszpanię, Holandię, Irlandię, Luksemburg, Niemcy, Portugalie, Szwecję i Włochy. Wielka Brytania została wyłączona z analizy, ponieważ nie jest już członkiem UE.

zaś omówione przez Matkowskiego, Rapackiego i Próchniaka [2016b] oraz Rapackiego i Próchniaka [2017, 2018, 2019a, 2020]. Edycja raportu z 2013 r. zawiera także analizę konwergencji regionalnej wszystkich państw UE [Matkowski, Próchniak, 2013].

3.2. Podstawy teoretyczne analizy konwergencji dochodowej

Ramy teoretyczne analizy konwergencji w poziomie dochodów wyznaczają modele wzrostu gospodarczego. Neoklasyczne modele wzrostu gospodarczego [np. Solow, 1956; Mankiw, Romer, Weil, 1992] potwierdzają istnienie konwergencji warunkowej typu β . Występuje ona wówczas, 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 wtedy, kiedy wszystkie kraje dążą do tego samego stanu równowagi długookresowej (stanu ustalonego). Hipotezę zbieżności β można wyjaśnić na przykładzie modelu Solowa [zob. np. Rapacki, Próchniak, 2012; Próchniak, Witkowski, 2012].

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

$$\dot{k} = sf(k) - (n + a + \delta)k, \quad (3.1)$$

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, która jest iloczynem poziomu techniki oraz siły roboczej.

Jeśli przyjmimy, że funkcja produkcji jest typu Cobba-Douglasa o postaci $f(k) = k^\alpha$ ($0 < \alpha < 1$), to równanie (3.1) przekształca się do:

$$\dot{k} = sk^\alpha - (n + a + \delta)k. \quad (3.2)$$

Dzieląc równanie (3.2) przez k , uzyskujemy wzór na tempo wzrostu kapitału na jednostkę efektywnej pracy w trakcie okresu przejściowego w kierunku stanu ustalonego:

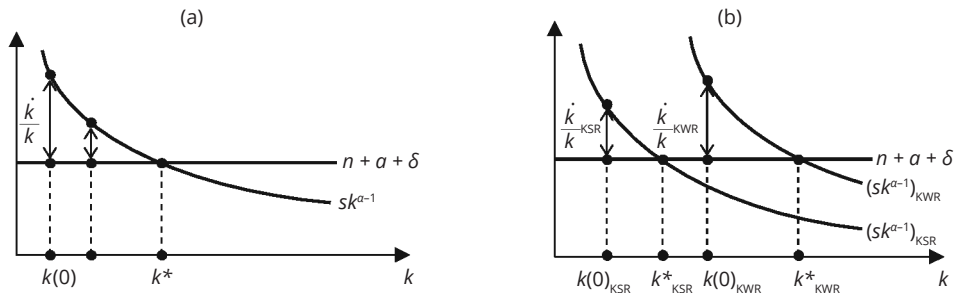
$$\frac{\dot{k}}{k} = sk^{\alpha-1} - (n + a + \delta). \quad (3.3)$$

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 (3.3) – pokazuje to rysunek 3.1. 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 tylko wtedy, kiedy obie gospodarki dążą do tego samego stanu równowagi długookresowej.

W celu przybliżenia 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) na rysunku 3.1. Mimo że kraj wysoko rozwinięty startuje z wyższego poziomu kapitału, to wykazuje szybszy wzrost gospodarczy, ponieważ dąży do innego stanu równowagi długookresowej. W takiej sytuacji zbieżność nie będzie występować.

Rysunek 3.1. Wzrost gospodarczy w modelu Solowa



Źródło: opracowanie własne.

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

$$\frac{\dot{y}}{y} = \beta (\ln y^* - \ln y), \quad (3.4)$$

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 gospodarka pokonuje w ciągu jednego okresu (roku). Na przykład, gdy $\beta = 0,02$, gospodarka pokonuje rocznie 2% wchodzącej w grę odległości.

Innym rodzajem zbieżności jest konwergencja typu 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 . Istnieje zatem możliwość (choć mało prawdopodobna), że różnice w poziomie dochodów między gospodarkami będą rosły w czasie, a kraj słabiej rozwinięty będzie wykazywał jednocześnie szybsze tempo wzrostu gospodarczego. Będzie się tak działo 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 momencie początkowym.

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

$$\frac{1}{T} \ln \frac{y_T}{y_0} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln y_0 + \varepsilon_t, \quad (3.5)$$

gdzie y_T i y_0 to dochód na mieszkańca w roku końcowym i początkowym, ε_t jest zaś składnikiem losowym.

Zmienną objaśnianą jest zatem średnioroczne tempo wzrostu realnego PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej (PSN) między okresem T i 0, zmienną objaśniającą stanowi zaś logarytm naturalny poziomu PKB *per capita* w okresie początkowym. Jeśli parametr α_1 jest ujemny i istotny statystycznie (w analizie empirycznej przyjęliśmy poziom istotności 5%), to zbieżność β występuje. W takiej sytuacji możemy obliczyć wartość współczynnika β , mierzącego tempo konwergencji²:

² Barro i Sala-i-Martin [2003, s. 467], analizując konwergencję typu β na podstawie modelu neoklasycznego, wyprowadzili równanie pokazujące zależność między przeciętnym tempem wzrostu gospodarczego a początkowym poziomem dochodu:

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

gdzie y_{iT} i y_{i0} – PKB *per capita* w kraju i w roku końcowym i początkowym, T – długość okresu, β – współczynnik tempa zbieżności, a – stała, $w_{i0,T}$ – składnik losowy. Współczynnik stojący przy początkowym poziomie dochodu, tj. $-[(1 - e^{-\beta T})/T]$, jest równy parametrowi α_1 we wzorze (3.5). A zatem z równania

$$\beta = -\frac{1}{T} \ln(1 + \alpha_1 T). \quad (3.6)$$

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

$$sd(\ln y_t) = \alpha_0 + \alpha_1 t + \varepsilon_t, \quad (3.7)$$

gdzie sd oznacza odchylenie standardowe, t zaś czas ($t = 1, \dots, 30$ dla lat 1993–2022). Zmienną objaśnianą jest zatem odchylenie standardowe logarytmów naturalnych poziomów PKB *per capita* między krajami, a zmienną objaśniającą stanowi w tym przypadku czas. Jeśli parametr α_1 jest ujemny i istotny statystycznie, to konwergencja σ występuje.

3.3. Konwergencja dochodowa krajów UE-11 względem UE-14 – wyniki badania empirycznego

Prezentowane badanie obejmuje lata 1993–2022. Wszystkie obliczenia zostały wykonane także dla trzech podokresów: 1993–2000, 2000–2010 i 2010–2022. Pozwala to przeanalizować stabilność czasową badanego zjawiska, a także określić w przybliżeniu siłę wpływu wielu innych, głębszych czynników na tempo spadku różnic w poziomach dochodu.

Tabela 3.1. Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność β

Okres	α_0	α_1	Stat. t (α_0)	Stat. t (α_1)	Wartość $p(\alpha_0)$	Wartość $p(\alpha_1)$	R^2	Zbieżność β	β (%)
25 krajów rozszerzonej UE									
1993–2022	0,1980	–0,0174	6,27	–5,54	0,000	0,000	0,5714	tak	1,76
1993–2000	0,0555	–0,0023	0,73	–0,30	0,470	0,767	0,0039	nie	–
2000–2010	0,3030	–0,0274	9,44	–8,76	0,000	0,000	0,7693	tak	2,77
2010–2022	0,2102	–0,0183	2,96	–2,70	0,007	0,013	0,2405	tak	1,85
2 regiony (UE-11 i UE-14)									
1993–2022	0,2502	–0,0228	–	–	–	–	1,0000	tak	2,31
1993–2000	0,1222	–0,0093	–	–	–	–	1,0000	tak	0,94

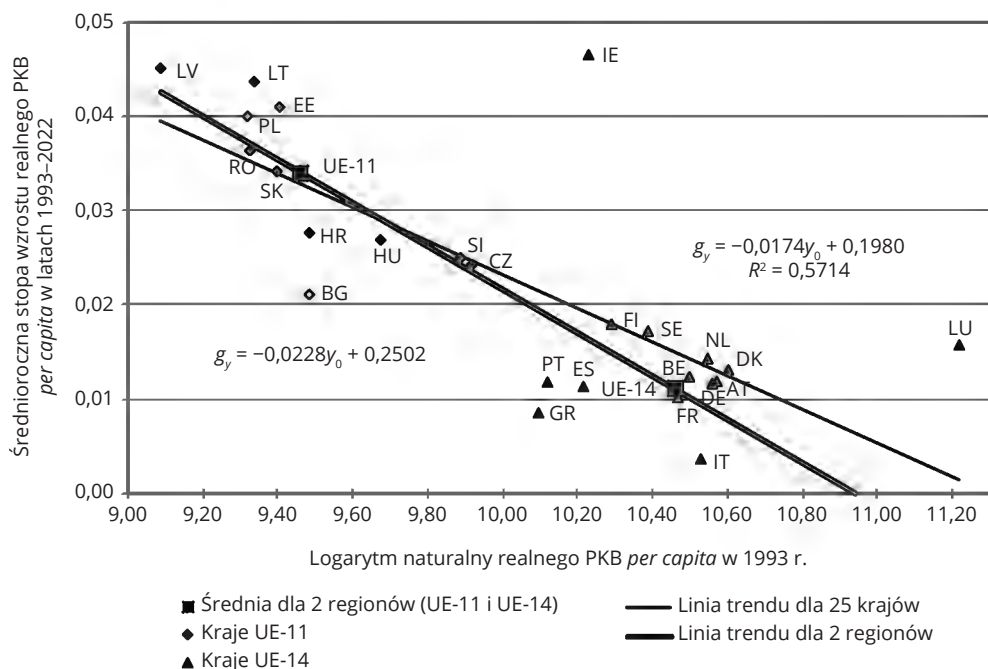
$\alpha_1 = -[(1 - e^{-\beta T})/T]$ otrzymujemy wzór (3.6). Dla małego T ocena parametru w równaniu regresji α_1 będzie bardzo zbliżona do współczynnika β , ponieważ przy T dążącym do zera wyrażenie $(1 - e^{-\beta T})/T$ dąży do β .

cd. tabeli 3.1

Okres	α_0	α_1	Stat. t (α_0)	Stat. t (α_1)	Wartość $p(\alpha_0)$	Wartość $p(\alpha_1)$	R^2	Zbieżność β	β (%)
2000–2010	0,3764	-0,0348	–	–	–	–	1,0000	tak	3,54
2010–2022	0,4029	-0,0369	–	–	–	–	1,0000	tak	3,76

Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 3.2. Zależność między stopą wzrostu PKB *per capita* w latach 1993–2022 i poziomem PKB *per capita* w okresie początkowym



Źródło: opracowanie własne.

W obliczeniach wykorzystano szeregi czasowe realnego PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej (w USD) uzyskane z baz danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) [IMF, 2022].

Wyniki analizy konwergencji β krajów UE-11 względem UE-14 są przedstawione w tabeli 3.1 oraz na rysunku 3.2. Zbieżność analizowana jest zarówno między 25 krajami UE, jak i między dwoma regionami obejmującymi obszar UE-11 i UE-14. Zagregowane dane dla obu tych obszarów są średnimi ważonymi ze zmiennymi wagami odzwierciedlającymi liczbę ludności danego kraju wchodzącego w skład określonej grupy w danym roku.

Wyniki potwierdzają występowanie wyraźnej konwergencji dochodowej krajów UE-11 względem UE-14 w całym analizowanym okresie 1993–2022. Zbieżność zaobserwowano zarówno wśród 25 krajów badanej grupy, jak i między dwoma obszarami UE-11 i UE-14. Kraje o niższym poziomie dochodu w 1993 r. wykazywały – przeciętnie biorąc – szybsze tempo wzrostu gospodarczego w latach 1993–2022 niż kraje początkowo wyżej rozwinięte. Jako że krajami słabiej rozwiniętymi w 1993 r. były kraje EŚW, wyniki te potwierdzają wyraźną konwergencję państw UE-11 względem średniego poziomu dochodów w Europie Zachodniej.

Analiza rysunku 3.2 pokazuje, iż rozproszenie punktów reprezentujących poszczególne państwa nie jest duże w stosunku do ujemnie nachylonej linii trendu. Skutkuje to relatywnie wysoką wartością współczynnika determinacji, na poziomie bliskim 60%. Różnice w początkowym poziomie dochodu pozwalają zatem wyjaśnić ponad połowę zróżnicowania tempa wzrostu gospodarczego w latach 1993–2022.

Patrząc na punkty reprezentujące poszczególne państwa, można porównać sytuację pojedynczych krajów i z tej perspektywy ocenić zmiany ich pozycji konkurencyjnej w całym okresie. Wśród krajów badanej grupy z obszaru EŚW najszybszym tempem wzrostu gospodarczego charakteryzowały się republiki bałtyckie oraz Polska. Łotwa, Litwa, Estonia i Polska wykazywały w latach 1993–2022 średnioroczny wzrost gospodarczy na poziomie ponad 4% przy relatywnie niskim początkowym poziomie dochodu. Także Rumunia i Słowacja zanotowały relatywnie szybkie tempo wzrostu gospodarczego, wynoszące około 3,5%. Wyniki uzyskane przez te kraje wzmocniły tendencję do konwergencji w całej grupie. Jak widać, sytuacja Polski na tle innych krajów UE wypada korzystnie. Nasz kraj zajmował 3. miejsce wśród 11 państw EŚW pod względem średniego tempa wzrostu gospodarczego w latach 1993–2022, co było jednym z powodów umocnienia się pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki.

Również dane zagregowane dla dwóch obszarów (UE-11 i UE-14) potwierdzają występowanie zbieżności w latach 1993–2022. Na rysunku 3.2 punkty reprezentujące te dwa obszary są oznaczone kwadratami. Grupa UE-11 jako całość wykazywała szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż obszar UE-14 przy znacznie niższym początkowym poziomie dochodu.

Współczynniki β , mierzące tempo procesu zbieżności, wynoszą 1,76% dla 25 krajów oraz 2,31% dla dwóch analizowanych obszarów. Pozwalają one na oszacowanie czasu potrzebnego do zmniejszenia luki rozwojowej między badanymi krajami. Mianowicie przy utrzymaniu się przeciętnej tendencji wzrostu gospodarczego z lat 1993–2022 kraje rozszerzonej UE będą potrzebowały około 30–40 lat do zmniejszenia o połowę odległości dzielącej je od wspólnego hipotetycznego stanu równowagi długookresowej (wartości te zostały obliczone w następujący sposób: $-\ln(0,5)/0,0176 = 39,4$ lat oraz $-\ln(0,5)/0,0231 = 30,0$ lat). Powyższe wyniki wskazują na wolną konwergencję

krajów UE-11 względem Europy Zachodniej. Na podstawie tych szacunków trudno oczekiwać w perspektywie średniookresowej szybkiego wyrównania się poziomu dochodów między Polską i innymi krajami EŚW a Europą Zachodnią.

Wynik ten należy traktować z pewnym dystansem, gdyż jest on oparty na założeniach modelowych, które w rzeczywistości nie muszą być spełnione. Zakłada się tu bowiem występowanie malejącej krańcowej produktywności kapitału (zgodnie z neoklasyczną funkcją produkcji), a także fakt, że gospodarki dążą do stanu ustalonego z malejącym tempem wzrostu gospodarczego i stan ten osiągną w nieskończoności. Dlatego też przy interpretacji tych wyników ma sens podawanie półokresu wygasania, a nie okresu potrzebnego do całkowitego zamknięcia luki dochodowej. Warto skonfrontować te wyniki z innymi prognozami, przedstawionymi w *Raporcie SGH i Forum Ekonomicznego*, z których m.in. wynika, że Polska dogoni Europę Zachodnią za kilkanaście lat [Próchniak, Lissowska, Maszczyk, Rapacki, Sulejewicz, 2019].

Warto prześledzić, jak kształtowała się stabilność procesów konwergencji w czasie. Okazuje się, że w wyodrębnionych podokresach szybkość zbieżności była bardzo różna. Wysoka niestabilność tempa konwergencji w poszczególnych krajach była spowodowana m.in. kryzysem globalnym, pandemią COVID-19, jak również rozmaitym oddziaływaniem czynników instytucjonalnych na wzrost gospodarczy, związanych np. z członkostwem w Unii. Wśród 25 krajów UE w latach 1993–2000 nie nastąpiło istotne w sensie statystycznym zmniejszenie luki dochodowej przez państwa UE-11 w stosunku do UE-14 (w ujęciu średnim dla całej grupy). Dla lat 1993–2000 nachylenie linii trendu jest ujemne, lecz nieistotne statystycznie. Takie wyniki oszacowania modelu oznaczają *de facto* brak konwergencji mimo ujemnego nachylenia linii trendu. Bardzo silne przyspieszenie tempa zbieżności nastąpiło w latach 2000–2010, co miało niewątpliwie swoje źródła w rozszerzeniu UE³. Wyraźna tendencja do konwergencji zaobserwowana w pierwszym dziesięcioleciu XXI w. uległa silnemu osłabieniu w kolejnej dekadzie. Wynikało to w dużym stopniu z wystąpienia kryzysów związanych z pandemią COVID-19 oraz wojną w Ukrainie i przerwania wcześniejszych stabilnych ścieżek wzrostu gospodarczego badanych krajów.

Przedstawione tu wyniki konwergencji typu β są wielkościami uśrednionymi w odniesieniu do całego regionu. Jak widać na rysunku 3.2, poszczególne kraje EŚW wykazywały różną dynamikę wzrostu gospodarczego i różny stopień zbieżności w stosunku do Europy Zachodniej. Warto przeanalizować, jak wyglądała konwergencja pojedynczych państw UE-11 względem UE-14 w wyodrębnionych podokresach.

³ Pozytywny wpływ członkostwa w UE na wzrost gospodarczy 11 krajów EŚW został potwierdzony także w artykule Rapackiego i Próchniaka [2019b].

Rysunek 3.3 pokazuje, o ile punktów procentowych zmniejszyła się luka dochodowa danego kraju UE-11 w stosunku do obszaru UE-14 w latach 1993–2000, 2000–2010 oraz 2010–2022. Dane przedstawione na wykresie potwierdzają częściowo wnioski z analizy konwergencji β – we wszystkich krajach najwolniejsze domykanie luki dochodowej miało miejsce w pierwszym wyodrębnionym podokresie, tj. 1993–2000. Co więcej, w tym czasie dwa kraje (Bułgaria i Rumunia) zwiększyły nawet dystans rozwojowy do Europy Zachodniej. Nietypowe zachowanie Bułgarii i Rumunii wynikało częściowo z tego, że kotwica integracyjna związana z rozszerzeniem UE zaczęła działać w tych krajach później niż w pozostałych państwach EŚW (z wyjątkiem Chorwacji, która najpóźniej wstąpiła do UE). W latach 1993–2000 Polska zmniejszyła dystans do 14 państw Europy Zachodniej o 8 p.p. i była pod tym względem liderem (*ex aequo* z Estonią).

Po 2000 r. nastąpiło przyspieszenie tempa doganiania w całej grupie UE-11. Większość krajów EŚW zmniejszyła lukę dochodową w stosunku do UE-14 o 10 p.p. lub więcej zarówno w pierwszej, jak i w drugiej dekadzie XXI w. Liderem była Litwa, która w latach 2000–2010 odrobiła 21 p.p. dystansu rozwojowego do Europy Zachodniej, a w latach 2010–2022 – 26 p.p. Liderami w tym zakresie były także Estonia, Łotwa, Polska i Rumunia, które zmniejszyły dystans rozwojowy do UE-14 w dwóch kolejnych dziesięcioleciach XXI w. odpowiednio o 16 i 21 p.p. (Estonia), 16 i 19 p.p. (Łotwa), 15 i 19 p.p. (Polska) oraz 17 i 20 p.p. (Rumunia).

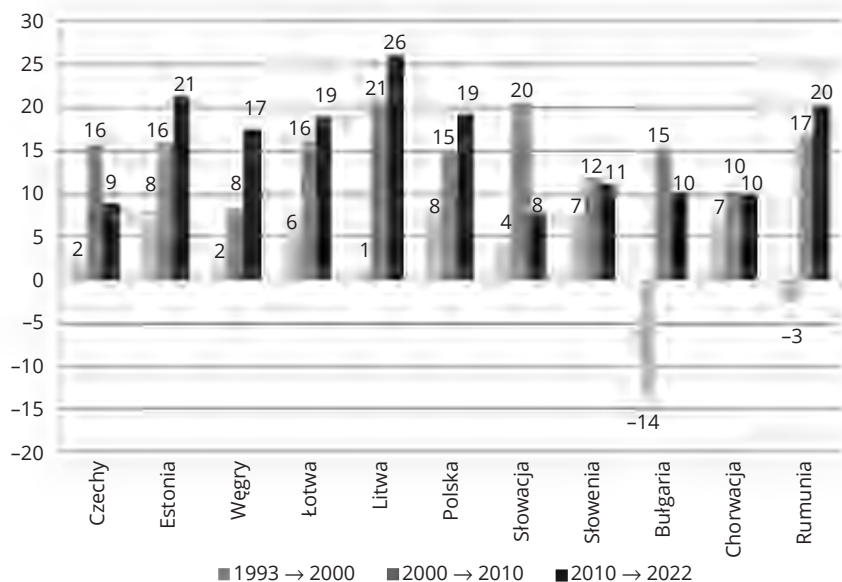
W przypadku Polski istotną rolę w przyspieszeniu tempa konwergencji po rozszerzeniu UE odegrały fundusze europejskie, które zwiększyły konkurencyjność naszej gospodarki. Polska była największym beneficjentem funduszy unijnych w ramach budżetu na lata 2007–2013. Strumień pieniędzy przekazywanych przez Unię z tytułu różnych programów pomocowych wpłynął pozytywnie na dynamikę wzrostu polskiej gospodarki od strony popytowej i podażowej, dzięki czemu Polska osiągnęła relatywnie dobre wyniki pod względem tempa wzrostu gospodarczego w ostatnich latach (np. była jedynym krajem UE, który uniknął recesji w trakcie ostatniego globalnego kryzysu finansowego). Budżet Unii na lata 2014–2020 i dalszy duży napływ funduszy strukturalnych do nowych krajów członkowskich to także jedne z czynników sprzyjających utrzymaniu się szybszego tempa konwergencji Polski względem Europy Zachodniej w ostatnim analizowanym podokresie.

Ekspansyjna polityka fiskalna i pieniężna prowadzona w Polsce w ostatnich kilku latach przez rząd i bank centralny również sprzyjała utrzymaniu się dobrej dynamiki wzrostu gospodarczego mimo pandemii COVID-19. Wielkie inwestycje infrastrukturalne, w tym m.in. kontynuacja budowy autostrad i dróg ekspresowych (np. Via Baltica i Via Carpatia), modernizacje linii kolejowych i zakup nowego taboru, przekop Mierzei Wiślanej czy też budowa tunelu pod Świną w Świnoujściu, a także duże

programy społeczne przekładające się na wzrost dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych, to tylko przykładowe działania, które napędzały polską gospodarkę.

W efekcie Polska zajmuje obecnie 5. miejsce w grupie UE-11 pod względem relatywnego poziomu dochodu na mieszkańca (liczonego według PSN). Zgodnie z danymi MFW z października 2022 r. PKB *per capita* Polski stanowił w 2022 r. 74% średniego dochodu na mieszkańca Europy Zachodniej (UE-14). Lepszymi wynikami odznaczają się jedynie Słowenia (87%), Czechy (85%), Litwa i Estonia (po 80%). Jest to znaczna poprawa w porównaniu z danymi jeszcze sprzed kilku lat, kiedy byliśmy w ogonie grupy. Należy mieć nadzieję, że mimo utrzymującej się pandemii COVID-19 oraz kryzysu energetycznego związanego z wojną w Ukrainie pomyślne trendy rozwojowe będą przez Polskę kontynuowane i w kolejnych latach będzie ona dalej zmniejszała swój dystans rozwojowy w stosunku do Europy Zachodniej.

Rysunek 3.3. Rozmiary zmniejszania luki dochodowej przez UE-11 względem UE-14 w trzech kolejnych podokresach (p.p.)



Uwagi: w każdym roku za 100 przyjęto poziom PKB *per capita* według PSN w UE-14.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MFW [IMF, 2022].

Konwergencję σ krajów EŚW względem Europy Zachodniej mierzymy zmianami odchylenia standardowego logarytmów naturalnych PKB *per capita* między 25 krajami UE, a także między dwoma obszarami: UE-11 i UE-14. Wyniki estymacji linii trendu dla odchyśleń standardowych są przedstawione w tabeli 3.2, a rysunek 3.4 zawiera ich graficzną prezentację.

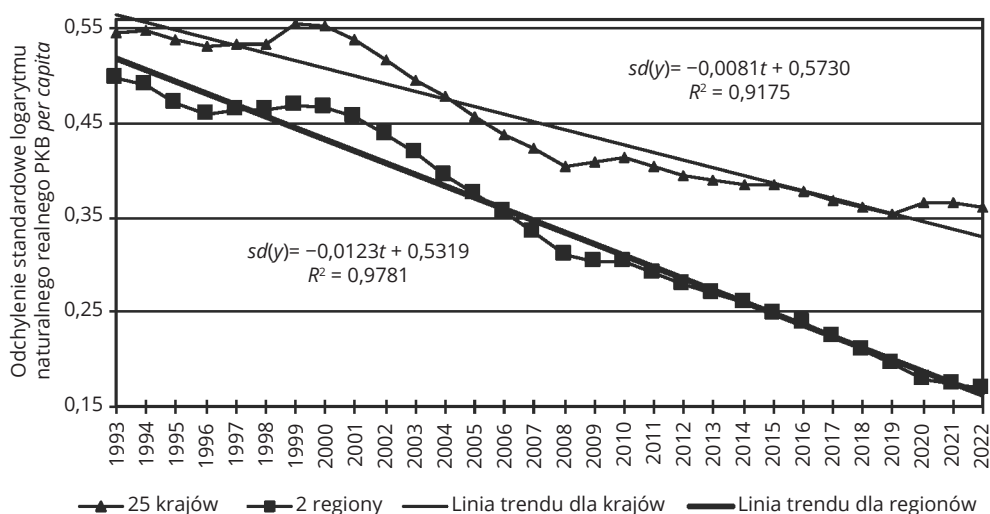
Dane zamieszczone w tabeli 3.2 pokazują, iż w skali całego analizowanego okresu, tj. lat 1993–2022, występowała zbieżność typu σ zarówno wśród 25 krajów UE, jak i między obszarami UE-11 i UE-14. Nachylenia obu szacowanych linii trendu są ujemne i istotne statystycznie przy bardzo wysokich poziomach istotności (o czym informują wartości p równe 0,000). Wysokie wartości współczynników determinacji (ponad 90%) wskazują na bardzo dobre dopasowanie punktów empirycznych do linii trendu.

Tabela 3.2. Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność σ

Okres	α_0	α_1	Stat. t (α_0)	Stat. t (α_1)	Wartość $p(\alpha_0)$	Wartość $p(\alpha_1)$	R^2	Zbieżność σ
25 krajów rozszerzonej UE								
1993–2022	0,5730	–0,0081	70,45	–17,64	0,000	0,000	0,9175	tak
1993–2000	0,5387	0,0009	73,70	0,62	0,000	0,560	0,0597	nie
2000–2010	0,5614	–0,0162	66,36	–12,98	0,000	0,000	0,9493	tak
2010–2022	0,4093	–0,0044	103,56	–8,77	0,000	0,000	0,8748	tak
2 regiony (UE-11 i UE-14)								
1993–2022	0,5319	–0,0123	85,91	–35,39	0,000	0,000	0,9781	tak
1993–2000	0,4934	–0,0042	63,69	–2,76	0,000	0,033	0,5588	tak
2000–2010	0,4888	–0,0183	95,26	–24,18	0,000	0,000	0,9848	tak
2010–2022	0,3168	–0,0118	142,00	–41,92	0,000	0,000	0,9938	tak

Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 3.4. Odchylenie standardowe PKB *per capita* w latach 1993–2022



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 3.4 przedstawia zmiany w zakresie odchylenia standardowego logarytmów PKB *per capita*. Jak widać, zróżnicowanie dochodów między nowymi i dotychczasowymi 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 globalnego kryzysu finansowego i osłabienia tempa wzrostu PKB wielu dotychczas szybko rozwijających się krajów – różnice dochodowe wśród 25 państw badanej grupy wzrosły. Tendencja do dywergencji w grupie UE-25 jest obserwowana także od 2020 r. – początkowo na skutek pandemii koronawirusa, a następnie przez kryzys energetyczny i wojnę w Ukrainie, chociaż dane uśrednione dla dwóch analizowanych obszarów tego nie potwierdzają.

Porównując uzyskane przez nas wyniki z wynikami innych analiz, należy stwierdzić, że istnieje bardzo dużo badań empirycznych na temat zjawiska zbieżności i nie sposób ich tutaj wszystkich wymienić. Szczegółowy przegląd najnowszych badań empirycznych zawiera m.in. artykuł Matkowskiego, Rapackiego i Próchniaka [2016c]. Książki Malagi [2004], Michałka, Siwińskiego i Sochy [2007], Liberdy [2009], Batoga [2010], Próchniaka i Witkowskiego [2016], Józwicka [2017] oraz Kotlińskiego i Warzały [2020] to pozycje w całości lub w dużej mierze poświęcone zjawisku konwergencji w krajach UE lub OECD. Z kolei w książkach Wójcika [2018] oraz Bernardello, Próchniaka i Witkowskiego [2021] można znaleźć pewne nowatorskie ujęcia pomiaru procesu zbieżności wraz z rozbudowaną analizą empiryczną.

Należy również dodać, że w ostatnich latach spotyka się często prace wskazujące na możliwość pojawienia się dywergencji w Europie (na szczeblu zarówno krajowym, jak i regionalnym). Na przykład Mucha [2012] sugeruje, że dla niektórych krajów strefy euro posiadanie wspólnej waluty może być źródłem występowania wielu problemów i dywergencji gospodarczej w stosunku do pozostałych członków unii gospodarczej i walutowej (UGW). Monfort, Cuestas i Ordóñez [2013] analizują realną konwergencję poziomów PKB w przeliczeniu na pracownika w 23 krajach UE w latach 1980–2009 (kraje Europy Zachodniej) i 1990–2009 (kraje EŚW), pokazując, że przy zastosowaniu technik badania konwergencji klubowej pojawiają się silne przesłanki do twierdzenia o występowaniu dywergencji dochodów *per capita* w skali całej UE, choć np. kraje EŚW (z wyjątkiem Czech, ale z Grecją) tworzą grupę wykazującą zbieżność. Borsi i Metiu [2013] analizują realną konwergencję 27 krajów UE w latach 1970–2010, dochodząc do wniosku o braku istnienia konwergencji poziomów dochodu *per capita* w całej grupie oraz o występowaniu zbieżności w podgrupach krajów, które dążą do różnych stanów ustalonych. Stañisić [2012] analizuje konwergencję β w krajach UE-25 oraz wewnątrz dwóch grup krajów: UE-15 i UE-10, potwierdzając występowanie konwergencji β w krajach UE-25 (co oznacza zbieżność nowych krajów członkowskich UE w stosunku do

Europy Zachodniej) i zaprzeczając istnieniu zjawiska zbieżności wewnątrz grup UE-15 i UE-10. Autor cytowanej pracy twierdzi ponadto, że różnice dochodowe między krajami UE-25 wzrosły w trakcie ostatniego kryzysu, ale skala i zakres czasowy tego wzrostu były ograniczone i nie wpłynęły na długookresową ścieżkę konwergencji, co jest wnioskiem bardzo zbliżonym do wyników prezentowanego tu badania.

Jak widać, proces konwergencji nie jest zjawiskiem automatycznym. Mimo silnej tendencji do zmniejszania się różnic dochodowych między EŚW a Europą Zachodnią w ostatnich latach, nie ma gwarancji utrzymania się takiej sytuacji w przyszłości (o czym świadczą niestabilność czasowa otrzymanych wyników oraz coraz częstsze wzmianki w literaturze dotyczące możliwości pojawienia się tendencji dywergencyjnych w Europie). Niezwykle ważnym zadaniem dla polityków gospodarczych jest zatem podejmowanie takich działań, które pozwolą utrzymać dotychczasowe długookresowe tendencje wzrostu gospodarczego w Europie, charakteryzujące się zmniejszaniem różnic dochodowych między wschodnim i zachodnim obszarem naszego kontynentu.

3.4. Pięciokąt konkurencyjności

Do oceny aktualnej kondycji gospodarki wykorzystamy tzw. pięciokąt konkurencyjności⁴. Umożliwiają one porównawczą analizę krajów na podstawie pięciu powszechnie stosowanych zmiennych obrazujących stan gospodarki:

- a) tempa wzrostu gospodarczego,
- b) stopy bezrobocia,
- c) stopy inflacji,
- d) salda finansów publicznych,
- e) salda obrotów bieżących.

Ogólna kondycja polskiej gospodarki zostanie porównana z sytuacją panującą pod tym względem w sześciu innych państwach EŚW: trzech krajach Grupy Wyszehradzkiej (Czechy, Słowacja, Węgry) oraz trzech krajach bałtyckich (Litwa, Łotwa, Estonia), jak również w pięciu państwach Europy Zachodniej: Niemczech, Francji, Włoszech, Hiszpanii i Szwecji. Wybrane państwa Europy Zachodniej to reprezentanci trzech modeli zachodnioeuropejskiego kapitalizmu zgodnie z klasyfikacją Amable'a [2003]. Niemcy i Francja realizują model kontynentalny, Hiszpania i Włochy to przedstawiciele modelu śródziemnomorskiego, Szwecja uosabia zaś model nordycki (inaczej – skandynawski).

⁴ Pomysłodawcą tej koncepcji jest dr hab. Zbigniew Matkowski. Szczegółowy opis idei pięciokątów oraz ich interpretacji przedstawiono we wcześniejszych edycjach raportu [zob. np. Matkowski, Rapacki, Próchniak, 2016b].

Pomijamy w analizie model anglosaski (liberalny), którego czołowy reprezentant (Wielka Brytania) nie jest już członkiem UE.

Dane dotyczące pięciu wskaźników opisujących ogólną kondycję gospodarczą Polski i porównywanych krajów w 2022 r. zawiera tabela 3.3. Wszystkie zamieszczone w niej dane to wstępne szacunki. W momencie pisania tego rozdziału (październik 2022) nie dysponowaliśmy jeszcze pełnymi danymi za 2022 r. W analizie wykorzystaliśmy dane MFW, których aktualność (październik 2022) była najwyższa w momencie pisania tekstu opracowania. Biorąc jednocześnie pod uwagę dynamiczne zmiany sytuacji geopolitycznej w Europie, wywołane wojną w Ukrainie i rosnącymi cenami energii, nie zdecydowaliśmy się na przedstawienie pięciokątów konkurencyjności dla 2021 r., gdyż dane te w momencie opublikowania raportu (2023 r.) będą już wysoce nieaktualne, stanowiąc jedynie pewną wartość historyczną.

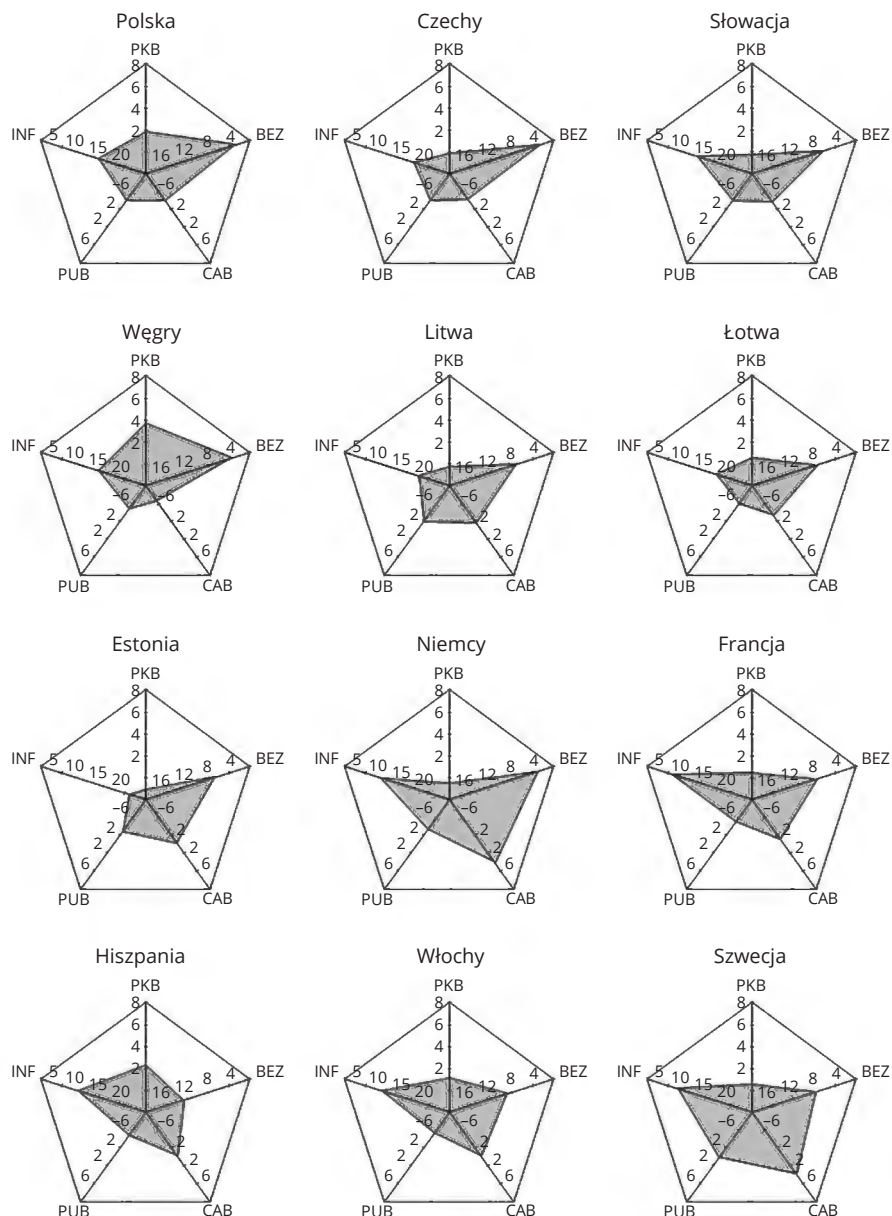
Tabela 3.3. Główne wskaźniki makroekonomiczne w Polsce i w wybranych krajach UE w 2022 r.

Kraj	Wzrost PKB (%)	Inflacja (%)	Bezrobocie (%)	Saldo finansów publicznych (% PKB)	Saldo obrotów bieżących (% PKB)
Kraje EŚW					
Polska	3,8	13,8	2,8	-4,1	-4,0
Czechy	1,9	16,3	2,5	-4,0	-4,3
Słowacja	1,8	11,9	6,2	-4,0	-3,7
Węgry	5,7	13,9	3,4	-4,9	-6,7
Litwa	1,8	17,6	7,3	-2,0	-1,6
Łotwa	2,5	16,5	7,4	-6,0	-3,3
Estonia	1,0	21,0	6,6	-2,9	-0,2
Kraje Europy Zachodniej					
Niemcy	1,5	8,5	2,9	-3,3	4,2
Francja	2,5	5,8	7,5	-5,1	-1,3
Hiszpania	4,3	8,8	12,7	-4,9	-0,2
Włochy	3,2	8,7	8,8	-5,4	-0,2
Szwecja	2,6	7,2	7,6	0,1	3,8

Uwagi: wszystkie dane mają charakter szacunkowy; dane o inflacji dotyczą tempa wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych w ujęciu średniorocznym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MFW [IMF, 2022].

Rysunek 3.5. Kondycja gospodarcza Polski i wybranych krajów UE w 2022 r.



Legenda:

PKB – tempo wzrostu PKB (%),

INF – stopa inflacji (%),

BEZ – stopa bezrobocia (%),

PUB – saldo sektora finansów publicznych (% PKB),

OBR – saldo obrotów bieżących (% PKB).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 3.3.

Na rysunku 3.5 przedstawiono pięciokąt konkurencyjności. Ilustrują one stopień realizacji pięciu podstawowych celów makroekonomicznych:

- a) wzrostu gospodarczego,
- b) pełnego zatrudnienia,
- c) równowagi wewnętrznej (braku inflacji),
- d) równowagi finansów publicznych,
- e) równowagi zewnętrznej.

Stopień realizacji powyższych celów wyrażają zmienne odkładane na osiach liczbowych pięciokątów.

Wierzchołki pięciokątów, przedstawiające 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, w tym np. fakt, że niskiemu bezrobociu (zgodnie z krzywą Phillipsa) często towarzyszy wysoka inflacja i na odwrót. Osobną kwestią jest relatywne znaczenie poszczególnych kryteriów (np. czy niska inflacja jest równie ważna jak niskie bezrobocie). Wszystkie te zastrzeżenia trzeba brać pod uwagę przy interpretacji wykresów.

Porównując pięciokąty ilustrujące sytuację gospodarczą różnych krajów w danym roku, należy uwzględnić zarówno zakreślona powierzchnię pięciokąta, jak i jego kształt. Większa powierzchnia pięciokąta wskazuje na lepszą ogólną kondycję gospodarki, a bardziej harmonijny jego kształt sugeruje wysoce zrównoważony wzrost. Oczywiście taka ocena opiera się wyłącznie na pięciu wymienionych wyżej kryteriach makroekonomicznych, opisujących aktualną kondycję gospodarki. Nie mówi ona nic o rozmiarach danej gospodarki, jej potencjale ekonomicznym i perspektywach rozwoju ani o możliwej sytuacji gospodarczej danego kraju w następnym roku, chociaż dobra bieżąca kondycja gospodarki zwiększa jej szanse utrzymania się na ścieżce zrównoważonego rozwoju także w najbliższej przyszłości. Niemniej jednak w analizach opartych na tej metodzie trzeba zachować dużą ostrożność przy interpretacji wyników.

W 2022 r. ogólna kondycja makroekonomiczna krajów EŚW była słaba. W całej grupie odnotowano względnie niskie tempo wzrostu gospodarczego, aczkolwiek plusem było to, że żaden kraj EŚW nie pogrążył się w recesji. Problemem była także wysoka inflacja. Wszystkie kraje Grupy Wyszehradzkiej oraz państwa bałtyckie zanotowały inflację na poziomie dwucyfrowym, a w przypadku Estonii – nawet powyżej 20% (według wstępnych szacunków). Tak szybki wzrost cen jest niewątpliwie skutkiem wojny w Ukrainie i kryzysu energetycznego, wywołanego ograniczeniem dostaw surowców energetycznych oraz wzrostem ich cen. Niepokojący jest też duży deficyt

sektora finansów publicznych, w większości przypadków przekraczający 3% PKB. Państwa EŚW odnotowały jednocześnie deficyt na rachunku obrotów bieżących. Względnie dobra sytuacja wśród nowych krajów członkowskich UE dotyczy natomiast stopy bezrobocia – we wszystkich siedmiu państwach EŚW prezentowanych na pięciokątach konkurencyjności kształtowała się ona na poziomie jednocyfrowym.

Porównując ogólną kondycję gospodarek krajów EŚW z sytuacją panującą pod tym względem w państwach Europy Zachodniej, można dostrzec jedną istotną różnicę – stopa inflacji w państwach Europy Zachodniej jest o wiele niższa. Niemcy, Francja, Hiszpania, Włochy i Szwecja zanotowały inflację na poziomie jednocyfrowym (według wstępnych szacunków). Tak duże i regularne różnice między stopą inflacji w obu grupach krajów wynikają z kryzysu energetycznego i inwazji Rosji na Ukrainę. Kraje EŚW były o wiele bardziej zależne od Rosji w zakresie importu surowców energetycznych, toteż jakiegokolwiek ograniczenia oraz przerwy w dostawie ropy i gazu odbiły się bardzo niekorzystnie na sytuacji gospodarczej w tych państwach, a zwłaszcza na stopie inflacji. Kraje Europy Zachodniej cechowały się większą niezależnością od Rosji, jeśli chodzi o import surowców energetycznych, toteż w mniejszym stopniu odczuły one negatywne skutki wzrostu cen energii.

Mimo ogółem słabej kondycji gospodarczej krajów EŚW sytuacja Polski w ujęciu względnym na tle całej grupy jest dobra. W 2022 r. Polska zanotowała relatywnie szybkie tempo wzrostu produkcji. Zgodnie z szacunkami MFW z października 2022 r. tempo wzrostu PKB w Polsce w 2022 r. miało wynieść 3,8%. Szybsze tempo wzrostu PKB było prognozowane w przypadku Węgier (5,7%), a spośród państw Europy Zachodniej – dla Hiszpanii (4,3%). Inflacja w Polsce, mimo że wysoka, według szacunków powinna być względnie niska w porównaniu z innymi krajami EŚW. Zgodnie z prognozą MFW tempo wzrostu cen w Polsce miało wynieść 13,8% w 2022 r. średniorocznie. Spośród analizowanych na pięciokątach konkurencyjności państw EŚW lepszy wynik zanotowała jedynie Słowacja (11,9%), przy nieznacznie gorszym wyniku Węgier (13,9%). O wiele wyższa (ponad 16%) inflacja prognozowana jest natomiast dla Czech, Litwy, Łotwy i Estonii. Bardzo niskie jest w Polsce bezrobocie. Według szacunków stopa bezrobocia miała wynieść w Polsce 2,8% w 2022 r. Spośród badanych krajów EŚW i Europy Zachodniej lepszym wynikiem odznaczały się w tym czasie jedynie Czechy (2,5%). Jeśli chodzi natomiast o saldo sektora finansów publicznych i saldo na rachunku obrotów bieżących, to Polska zanotowała deficyty na poziomie około 4% PKB, wypadając pod tym względem porównywalnie z innymi krajami EŚW.

3.5. Podsumowanie

W grupie 25 krajów rozszerzonej UE występuje zbieżność dochodów w kategoriach konwergencji zarówno β , jak i σ . Tempo wzrostu gospodarczego w latach 1993–2022 było ujemnie zależne od początkowego poziomu PKB *per capita*. Nowe kraje członkowskie UE z EŚW osiągnęły szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż państwa Europy Zachodniej, mimo że początkowy poziom PKB *per capita* w krajach EŚW był znacznie niższy. Różnice w poziomie dochodów zaczęły maleć, szczególnie po 2000 r., co nie zmienia faktu, że są one ciągle bardzo duże.

Nie można jednak bezwarunkowo oczekiwać zmniejszenia różnic w konkurencyjności mierzonej poziomem życia społeczeństw starych i nowych krajów Unii w perspektywie krótkookresowej. Przyspieszenie procesu konwergencji będzie zależać m.in. od właściwie prowadzonej polityki gospodarczej, ukierunkowanej na zmniejszanie różnic w poziomie rozwoju między EŚW a Europą Zachodnią. Istotny wpływ na przyszły wzrost gospodarczy będą miały także pandemia koronawirusa, wojna w Ukrainie i kryzys energetyczny. Niosą one z sobą niebezpieczeństwo znacznego osłabienia konwergencji, a nawet pojawienia się tendencji dywergencyjnych w przyszłości. Miejmy jednak nadzieję, że taki pesymistyczny scenariusz się nie ziści i kraje EŚW będą kontynuować ścieżkę szybkiego tempa wzrostu gospodarczego i zmniejszania dystansu rozwojowego względem Europy Zachodniej.

Pod względem pięciu głównych wskaźników makroekonomicznych charakteryzujących ogólną kondycję gospodarki wyniki uzyskane przez Polskę w 2022 r. były na tle pozostałych krajów EŚW relatywnie dobre, mimo że grupa jako całość (w tym Polska) w ujęciu bezwzględny zanotowała słabe wyniki. Według szacunków MFW z października 2022 r. Polska miała uzyskać w 2022 r. względnie dobre notowania w porównaniu z pozostałymi krajami Grupy Wyszehradzkiej i państwami bałtyckimi, jeśli chodzi o tempo wzrostu gospodarczego, stopę inflacji i stopę bezrobocia. Oczywiście wynik ten należy postrzegać w kategoriach relatywnych – dwucyfrowa inflacja i wysoki deficyt sektora finansów publicznych to obecnie największe problemy polskiej gospodarki.

Bibliografia

- Amable, B. (2003). *Diversity of Modern Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
Barro, R., Sala-i-Martin, X. (2003). *Economic Growth*. Cambridge–London: The MIT Press.

- Batóg, J. (2010). *Konwergencja dochodowa w krajach Unii Europejskiej*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Bernardelli, M., Próchniak, M., Witkowski, B. (2021). *Economic Growth and Convergence. Global Analysis through Econometric and Hidden Markov Models*. London – New York: Routledge.
- Borsi, M.T., Metiu, N. (2013). The Evolution of Economic Convergence in the European Union, *Deutsche Bundesbank Discussion Paper*, 28.
- IMF (2022). *World Economic Outlook Database. October 2022*, www.imf.org (dostęp: 25.10.2022).
- Józwiak, B. (2017). *Realna konwergencja gospodarcza państw członkowskich Unii Europejskiej z Europy Środkowej i Wschodniej. Transformacja, integracja i polityka spójności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kotliński, K., Warżała, R. (2020). *Euro a proces konwergencji państw Europy Środkowo-Wschodniej. Próba oceny*. Olsztyn: Instytut Badań Gospodarczych.
- Liberda, Z.B. (2009). *Konwergencja gospodarcza Polski*. Warszawa: PTE.
- 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, s. 407–437.
- Matkowski, Z., Próchniak, M. (2013). Konwergencja poziomów dochodu. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2013. Wymiar krajowy i regionalny* (s. 46–67), M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Matkowski, Z., Rapacki, R., Próchniak, M. (2016a). Procesy konwergencji dochodów w Polsce na tle Unii Europejskiej – najważniejsze tendencje i perspektywy. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2016. Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych* (s. 39–59), M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Matkowski, Z., Rapacki, R., Próchniak, M. (2016b). Porównanie wyników gospodarczych: Polska na tle Unii Europejskiej. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2016. Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych* (s. 11–37), M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Matkowski, Z., Rapacki, R., Próchniak, M. (2016c) Real Income Convergence between Central Eastern and Western Europe: Past, Present, and Prospects, *Ekonomista*, 6, s. 853–892.
- Michalek, 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, s. 689–694.
- Mucha, M. (2012). Mechanizm dywergencji gospodarczej w strefie euro, *Ekonomista*, 4, s. 487–498.
- Próchniak, M. (2017). Zbieżność poziomów dochodu między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2017. Umiedzynarodowienie polskiej gospodarki a pozycja konkurencyjna* (s. 31–43), M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

- Próchniak, M. (2018). Zbieżność poziomów dochodu między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2018. Rola miast w kształtowaniu przewag konkurencyjnych Polski* (s. 31–43), M.A. Weresa, A.M. Kowalski (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Próchniak, M. (2019). Konwergencja dochodów w Polsce w stosunku do średniego poziomu UE w kontekście konkurencyjności cyfrowej. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2019. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju Przemysłu 4.0* (s. 89–102), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Próchniak, M. (2020). Konwergencja dochodów w Polsce w stosunku do średniego poziomu UE. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2020. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju sektora usług* (s. 69–82), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Próchniak, M. (2022). Konwergencja dochodowa w Polsce wobec średniej unijnej. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2022. W kierunku zrównoważonej gospodarki w dobie pandemii* (s. 169–183), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Próchniak, M., Lissowska, M., Maszczyk, P., Rapacki, R., Sulejewicz, A. (2019). Wyrównywanie luki w poziomie zamożności między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią. W: *Europa Środkowo-Wschodnia wobec globalnych trendów: gospodarka, społeczeństwo i biznes* (s. 13–43), M. Strojny (red.). 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, *National Bank of Poland Working Paper*, 137.
- Próchniak, M., Witkowski, B. (2016). *Konwergencja dochodowa typu beta w ujęciu teoretycznym i empirycznym*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Rapacki, R., Próchniak, M. (2012). Wzrost gospodarczy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej na tle wybranych krajów wschodzących, *Gospodarka Narodowa*, 1–2, s. 65–96.
- Rapacki, R., Próchniak, M. (2017). Porównawcza ocena tendencji rozwojowych w polskiej gospodarce w latach 2010–2016: Polska na tle UE. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2017. Umieждународowienie polskiej gospodarki a pozycja konkurencyjna* (s. 13–29), M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Rapacki, R., Próchniak, M. (2018). Porównawcza ocena tendencji rozwojowych w polskiej gospodarce w latach 2010–2017: Polska na tle UE. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2018. Rola miast w kształtowaniu przewag konkurencyjnych Polski* (s. 13–29), M.A. Weresa, A.M. Kowalski (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Rapacki, R., Próchniak, M. (2019a). Rozwój gospodarki polskiej w latach 2010–2018 na tle innych krajów UE. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2019. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju Przemysłu 4.0* (s. 71–87), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

- Rapacki, R., Próchniak, M. (2019b). EU Membership and Economic Growth: Empirical Evidence for the CEE Countries, *European Journal of Comparative Economics*, 16(1), s. 3–40.
- Rapacki, R., Próchniak, M. (2020). Rozwój gospodarki polskiej w latach 2010–2019 na tle innych krajów UE i wybranych rynków wschodzących, ze szczególnym uwzględnieniem sektora usług. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2020. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju sektora usług* (s. 47–68), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Solow, R.M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 70, s. 65–94.
- Stańczyk, N. (2012). The Effects of the Economic Crisis on Income Convergence in the European Union, *Acta Oeconomica*, 62, s. 161–182.
- Wójcik, P. (2018). *Metody pomiaru realnej konwergencji gospodarczej w ujęciu regionalnym i lokalnym. Konwergencja równoległa*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.

Przedsiębiorczość w Polsce na tle Unii Europejskiej: stan i perspektywy rozwoju

Artur Franciszek Tomeczek

4.1. Wstęp

Polska doświadczyła szybkiego wzrostu przedsiębiorczości od czasu przystąpienia do Unii Europejskiej (UE) 1 maja 2004 r. Celem prezentowanego badania jest ukazanie stanu i perspektyw rozwoju przedsiębiorczości w Polsce na tle innych krajów europejskich. Przedstawiona w niniejszym rozdziale analiza europejskiej przedsiębiorczości obejmuje cztery główne obszary: demografię przedsiębiorstw, wydajność pracy, finansowanie przedsiębiorstw i niedopasowanie kwalifikacji zawodowych. Kraje uwzględnione w zestawieniu zostały wybrane na podstawie danych dostępnych dla określonych wskaźników. Większość analizowanych danych pochodzi z bazy Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Dane dotyczące pionowego i poziomego niedopasowania kwalifikacji zawodowych zaczerpnięto ze statystyk eksperymentalnych Eurostatu.

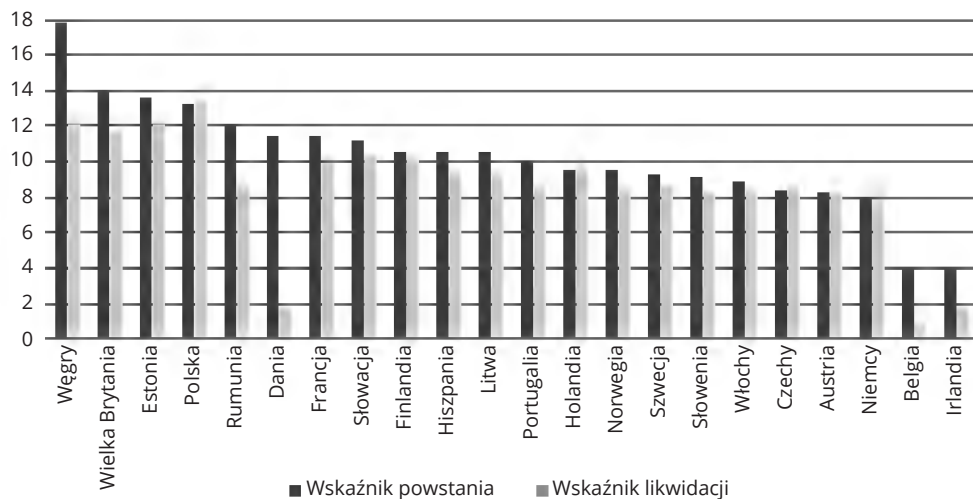
4.2. Demografia przedsiębiorstw

Kluczowym elementem analizy demografii przedsiębiorstw jest działalność startupów. Szczupłe podejście (*lean management*) do tego typu podmiotów opiera się na nauce, testach i szybkich iteracjach [Balocco, Cavallo, Ghezzi, Berbegal-Mirabent, 2019; Bortolini, Nogueira Cortimiglia, Danilevich, Ghezzi, 2021; Ghezzi, 2019; Ghezzi, Cavallo, 2020; Harms, Schwery, 2020; Ries, 2011]. Adler, Florida, King i Mellander [2019] pokazują, że schumpeterowska przedsiębiorczość startupów technologicznych jest silnie skoncentrowana w określonych dzielnicach nowych wpływowych miast globalnych (np. San Francisco, San Jose i Boston). Klastry i sformalizowane inicjatywy klastrowe są z kolei dość powszechne w Polsce [Kowalski, Marcinkowski, 2014]. Rok i Kulik zauważają, że startupy obiegu zamkniętego w Polsce „(...) są poddawane

trzem rodzajom transformacji: od zrównoważonego gospodarowania do gospodarki obiegu zamkniętego; od zrównoważonej przedsiębiorczości do startupów pozytywnego wpływu; oraz od zrównoważonej innowacyjności do innowacyjności modelu biznesowego obiegu zamkniętego” [2021, s. 352].

Rysunek 4.1 przedstawia wskaźnik powstania (*birth rate*) i wskaźnik likwidacji (*death rate*) przedsiębiorstw w wybranych krajach europejskich. OECD definiuje wskaźnik powstania przedsiębiorstw jako „liczbę nowo powstałych przedsiębiorstw w okresie referencyjnym (t) podzieloną przez liczbę przedsiębiorstw działających w t ”. Przedsiębiorstwa zatrudniające to przedsiębiorstwa, które zatrudniają co najmniej jedną osobę. Podobną definicję stosuje się w przypadku wskaźnika likwidacji przedsiębiorstw (zastępując wyraz „powstanie” wyrazem „likwidacja”). Dane te pochodzą sprzed pandemii, w związku z czym wskaźniki likwidacji mogły w większości przypadków ulec znacznemu zwiększeniu za te lata. Upadłość nieefektywnych firm i powstawanie w ich miejsce nowych można interpretować jako przejaw schumpeterowskiej twórczej destrukcji [Schumpeter, 1994]. Jest to jednak zasadne tylko wówczas, gdy następuje wzrost wydajności.

Rysunek 4.1. Wskaźnik powstania i wskaźnik likwidacji przedsiębiorstw zatrudniających w 2018 r. (% , bez spółek holdingowych)

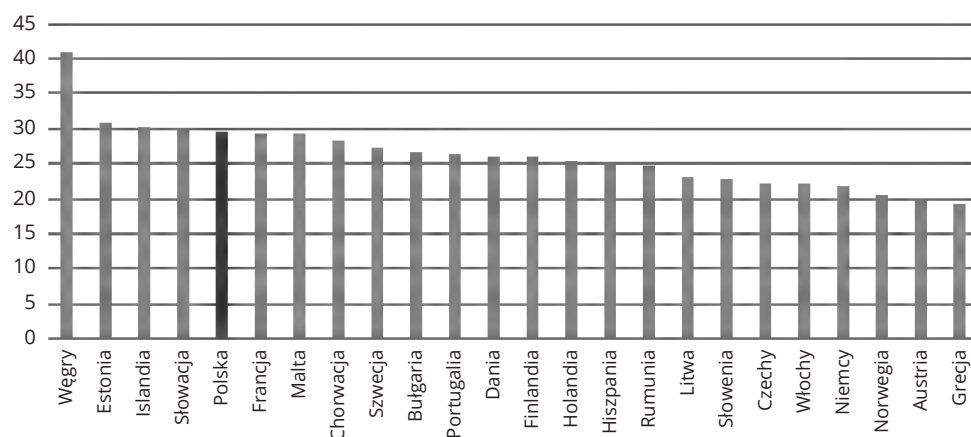


Źródło: OECD [2022].

Wskaźnik powstania przedsiębiorstw jest najwyższy w Węgrzech (17,8%), Wielkiej Brytanii (13,9%), Estonii (13,5%), Polsce (13,1%) i Rumunii (12%). Z kolei najwyższy wskaźnik likwidacji przedsiębiorstw występuje w Polsce (13,1%), Estonii (12%), Węgrzech (12%), Wielkiej Brytanii (11,5%) i Słowacji (10,2%). Większość krajów notuje

niewielką nadwyżkę nowo powstałych przedsiębiorstw nad zlikwidowanymi, istnieją jednak również pewne obserwacje skrajne. Na przykład Czechy i Holandia mają nieznacznie kurczącą się populację firm. Ponadto różnica między obydwoima wskaźnikami jest bardzo wysoka w Danii i wynosi 9,8 p.p., podczas gdy liczba nowo powstałych i zlikwidowanych przedsiębiorstw jest jednakowa w Polsce.

Rysunek 4.2. Udział startupów zatrudniających wśród aktywnych przedsiębiorstw zatrudniających w 2019 r. (% bez spółek holdingowych)



Źródło: OECD [2022].

Przez startupy zatrudniające rozumie się przedsiębiorstwa istniejące 0–2 lat i zatrudniające co najmniej jedną osobę (rysunek 4.2). Udział startupów wśród pracodawców jest najwyższy w Węgrzech (40,7%), Estonii (30,7%), Islandii (30,2%), Słowacji (29,7%) i Polsce (29,5%). Znacząca pozycja Węgier odpowiada wysokiemu wskaźnikowi powstania przedsiębiorstw w tym kraju.

Tabela 4.1. Liczba przedsiębiorstw w 2019 r. (gospodarka przedsiębiorstw z wyjątkiem usług finansowych i ubezpieczeniowych)

Kraj	Klasa wielkości	Liczba	Zmiana 2009–2019 (%)	Kraj	Klasa wielkości	Liczba	Zmiana 2009–2019 (%)
Austria	MŚP	328 472	14,0	Litwa	MŚP	217 147	95,5
Austria	duże	1208	20,1	Litwa	duże	376	35,7
Belgia	MŚP	669 071	40,8	Luksemburg	MŚP	35 004	27,1
Belgia	duże	994	23,3	Luksemburg	duże	173	21,8
Bułgaria	MŚP	344 423	10,2	Holandia	MŚP	1 282 710	108,2
Bułgaria	duże	696	–1,8	Holandia	duże	1800	14,9

cd. tabeli 4.1

Kraj	Klasa wielkości	Liczba	Zmiana 2009–2019 (%)	Kraj	Klasa wielkości	Liczba	Zmiana 2009–2019 (%)
Czechy	MŚP	1 048 990	11,8	Norwegia	MŚP	298 365	11,6
Czechy	duże	1656	22,4	Norwegia	duże	635	15,0
Dania	MŚP	226 251	10,9	Polska	MŚP	1 999 260	40,6
Dania	duże	713	23,6	Polska	duże	3284	6,7
Estonia	MŚP	81 657	62,7	Portugalia	MŚP	924 469	2,6
Estonia	duże	163	4,5	Portugalia	duże	986	22,3
Finlandia	MŚP	230 702	3,8	Rumunia	MŚP	511 111	4,4
Finlandia	duże	650	5,0	Rumunia	duże	1651	6,4
Francja	MŚP	2 929 720	33,9	Słowacja	MŚP	508 136	732,6
Francja	duże	4753	9,5	Słowacja	duże	594	17,9
Niemcy	MŚP	2 568 490	27,2	Słowenia	MŚP	147 555	33,5
Niemcy	duże	11 810	24,3	Słowenia	duże	242	-0,8
Grecja	MŚP	710 419	-13,6	Hiszpania	MŚP	2 660 980	5,4
Grecja	duże	526	9,6	Hiszpania	duże	3653	21,9
Węgry	MŚP	638 425	16,5	Szwecja	MŚP	642 331	8,7
Węgry	duże	918	16,2	Szwecja	duże	1416	42,3
Irlandia	MŚP	262 702	10,8	Szwajcaria	MŚP	140 520	3,0
Irlandia	duże	592	41,0	Szwajcaria	duże	1203	21,0
Włochy	MŚP	3 589 950	-6,9	Turcja	MŚP	2 950 710	22,9
Włochy	duże	3641	13,1	Turcja	duże	4543	65,7
Łotwa	MŚP	110 400	42,6	Wielka Brytania	MŚP	2 214 860	33,8
Łotwa	duże	212	14,0	Wielka Brytania	duże	6958	13,4

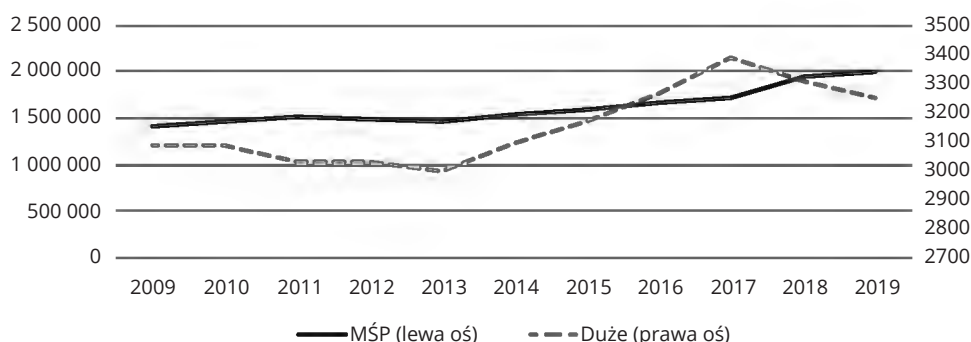
Źródło: OECD [2022].

Tabela 4.1 zawiera dane dotyczące liczby przedsiębiorstw w wybranych krajach europejskich w 2019 r. według klasy wielkości. Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) są definiowane przez OECD jako przedsiębiorstwa zatrudniające 1–249 osób. Duże przedsiębiorstwa definiuje się jako przedsiębiorstwa zatrudniające 250 lub więcej osób. Rysunek 4.3 przedstawia liczbę przedsiębiorstw w Polsce według klasy wielkości w latach 2009–2019.

Kraje o największej liczbie MŚP to Włochy (3,59 mln), Turcja (2,95 mln), Francja (2,93 mln), Hiszpania (2,66 mln) i Niemcy (2,57 mln). Najwyższą liczbę dużych przedsiębiorstw odnotowano z kolei w Niemczech (11 810), Wielkiej Brytanii (6958), Francji (4753), Turcji (4543) i Hiszpanii (3653). Jednym z oczywistych wniosków jest to, że niektóre duże gospodarki (np. Włochy) przywiązują większą wagę do działalności MŚP niż inne duże gospodarki (np. Niemcy). Polska zajmuje 7. miejsce pod względem

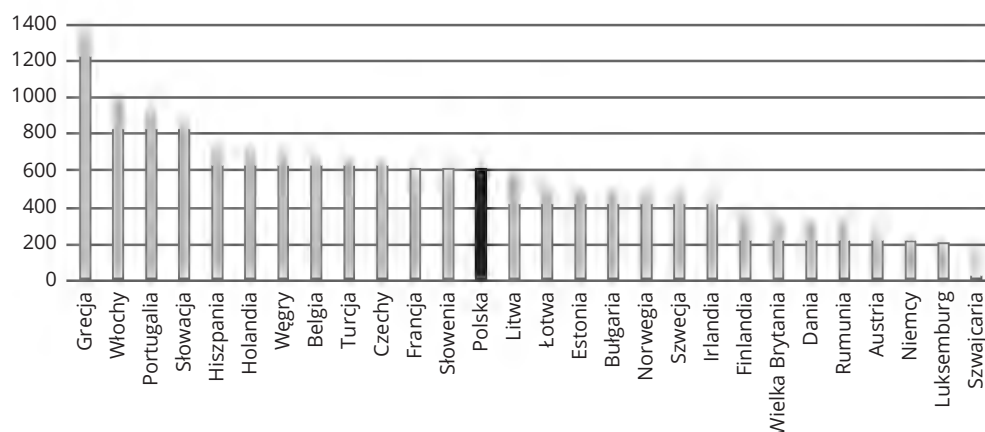
liczby zarówno MŚP (2 mln), jak i dużych przedsiębiorstw (3284). W porównaniu z 2009 r. liczba przedsiębiorstw wzrosła w niemal każdym kraju. Do wyjątków należały Grecja (−13,6%) i Włochy (−6,9%), a także duże przedsiębiorstwa z Bułgarii (−1,8%) i Słowenii (−0,8%). Warto zauważyć, że Słowacja odnotowała pojedynczy ogromny skok liczby MŚP w latach 2009–2010.

Rysunek 4.3. Liczba przedsiębiorstw w Polsce w latach 2009–2019 (gospodarka przedsiębiorstw z wyjątkiem usług finansowych i ubezpieczeniowych)



Źródło: OECD [2022].

Rysunek 4.4. Liczba MŚP w stosunku do dużych przedsiębiorstw w 2019 r. (gospodarka przedsiębiorstw z wyjątkiem usług finansowych i ubezpieczeniowych)



Źródło: OECD [2022].

Liczba MŚP w Polsce od kilku lat systematycznie rośnie. W 2019 r. było ich prawie dwa miliony. Z drugiej strony liczba dużych przedsiębiorstw osiągnęła szczyt w 2017 r. (3454) i od tego czasu nieznacznie spada. W sumie w porównaniu z 2009 r.

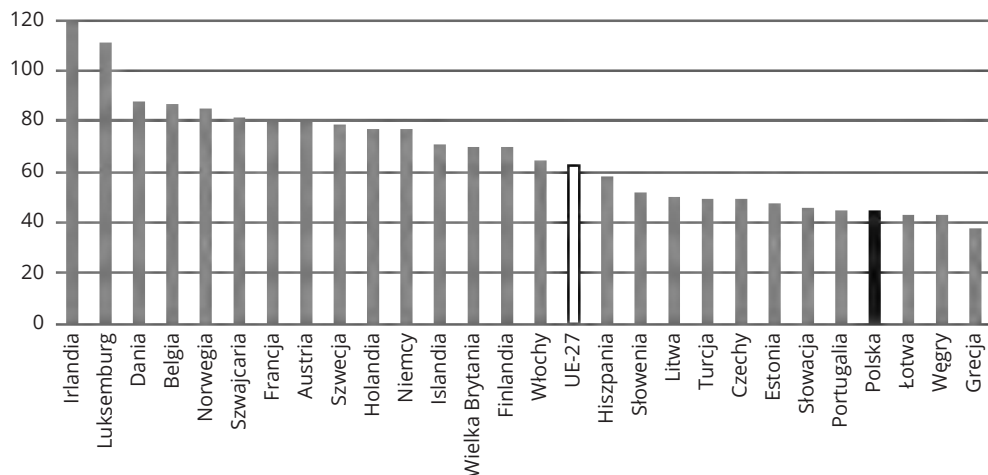
liczba MŚP wzrosła o 40,6%, a liczba dużych przedsiębiorstw zwiększyła się zaledwie o 6,7%. W związku z powyższym można wywnioskować, że polska gospodarka opiera się w dużym stopniu na działalności MŚP, ale rzeczywisty stosunek liczby MŚP do dużych przedsiębiorstw ogółem plasuje ją pośrodku stawki właściwej dla krajów europejskich (jak pokazano na rysunku 4.4).

Stopień zależności od MŚP różni się między poszczególnymi krajami europejskimi. Liczba MŚP przypadających na jedno duże przedsiębiorstwo jest najwyższa w Grecji (1351), Włoszech (986), Portugalii (938), Słowacji (855) i Hiszpanii (728). Polska (609) zajmuje pod tym względem 13. miejsce wśród 28 krajów. Najniższe wskaźniki notują zaś: Szwajcaria (117), Luksemburg (202), Niemcy (217), Austria (272) i Rumunia (310).

4.3. Wydajność

Wydajność pracy jest jednym z kluczowych obszarów teorii ekonomii [Radło, Tomeczek, 2022]. Wraz ze wzrostem wydajności w gospodarkach rozwiniętych rośnie produkcja (wyższy PKB) i poprawia się jakość życia (mniej przepracowanych godzin). Jak widać na rysunkach 4.5 i 4.6, Polska pozostaje nadal w tyle za liderami na obu frontach.

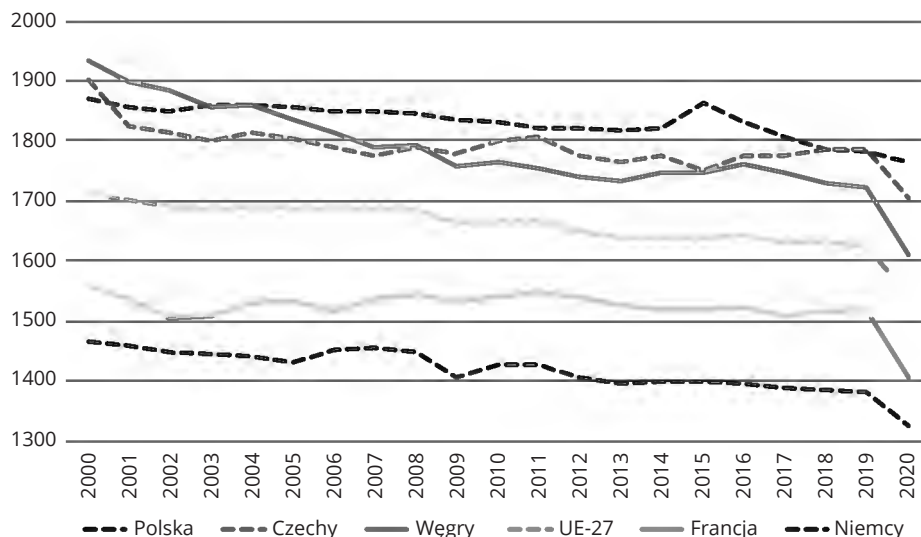
Rysunek 4.5. PKB w przeliczeniu na godzinę pracy w 2020 r. (USD, ceny bieżące, PSN)



Źródło: OECD [2022].

Kraje o najwyższej wydajności pracy to Irlandia (119 USD), Luksemburg (111 USD), Dania (88 USD), Belgia (87 USD) i Norwegia (86 USD). Polska (45 USD) zajmuje 4. miejsce od końca, wyprzedzając Łotwę (43 USD), Węgry (43 USD) i Grecję (37 USD).

Rysunek 4.6. Średnia liczba przepracowanych godzin na jednego pracownika w latach 2000–2020



Źródło: OECD [2022].

Chociaż, ogólnie rzecz biorąc, ludzie przepracowują coraz mniej godzin, różnica między Europą Wschodnią i Zachodnią jest nadal uderzająco widoczna na powyższym wykresie (rysunek 4.6). W 2000 r. liczba przepracowanych godzin w Polsce (1869) była mniejsza niż w Węgrzech (1932) i Czechach (1900). W 2020 r. sytuacja odwróciła się i Polska (1766) wyprzedziła pod tym względem zarówno Czechy (1704), jak i Węgry (1609). Średnia liczba przepracowanych godzin we wszystkich trzech krajach Europy Środkowo-Wschodniej pozostała znacznie wyższa niż we Francji (1407) i Niemczech (1324). Co istotne, związany z pandemią spadek czasu pracy był najmniejszy w Polsce. W rzeczywistości w 2020 r. Polska (1766) była krajem o największej liczbie przepracowanych godzin w całej Europie, plasując się znacznie powyżej średniej dla UE-27 (1542), ale przed Irlandią (1743) i Turcją (1732). Duża liczba godzin przepracowanych przez Polaków, jeszcze nawet przed pandemią, dodatkowo obniżyła relatywnie niską wydajność pracy w Polsce.

W tabeli 4.2 wymieniono najbardziej produktywne sektory gospodarki w Polsce. Historycznie Polska miała stosunkowo silną przewagę komparatywną w technologiach cyfrowych, ale osiągała słabe wyniki pod względem liczby odpowiednich patentów [Weresa, 2019]. OECD definiuje wydajność pracy jako wartość dodaną w przeliczeniu na pracownika. Działalność gospodarcza jest klasyfikowana zgodnie

z Międzynarodową Standardową Klasyfikacją Rodzajów Działalności (ISIC). Luka to różnica między wydajnością dużych przedsiębiorstw i podmiotami z sektora MŚP.

Tabela 4.2. Wydajność pracy w Polsce według rodzajów działalności i klas wielkości w 2019 r. (mln PLN)

Rodzaj działalności (według PKD)	Razem	MŚP	Duże	Luka
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i powietrze do układów klimatyzacyjnych (35)	0,422	0,286	0,448	0,162
Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (68)	0,217	0,221	0,167	-0,054
Informacja i komunikacja (58–63)	0,174	0,103	0,289	0,186
Przetwórstwo przemysłowe (10–33)	0,127	0,089	0,169	0,080
Budownictwo (41–43)	0,098	0,090	0,171	0,081
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (69–75)	0,091	0,081	0,164	0,083
Transport i gospodarka magazynowa (49–53)	0,090	0,068	0,126	0,058

Źródło: OECD [2022].

Najbardziej produktywne branże to elektroenergetyka i gazownictwo (422 tys. PLN), nieruchomości (217 tys. PLN) oraz informacja i komunikacja (174 tys. PLN). Duże przedsiębiorstwa uzyskują najczęściej znacznie wyższą wydajność. Luka ta jest szczególnie widoczna w branży informacyjno-komunikacyjnej (duże przedsiębiorstwa: 289 tys. PLN; MŚP: 103 tys. PLN). Spośród rodzajów działalności gospodarczej przedstawionych w tabeli nieruchomości są jedyną branżą, w przypadku której MŚP są bardziej produktywne niż duże firmy.

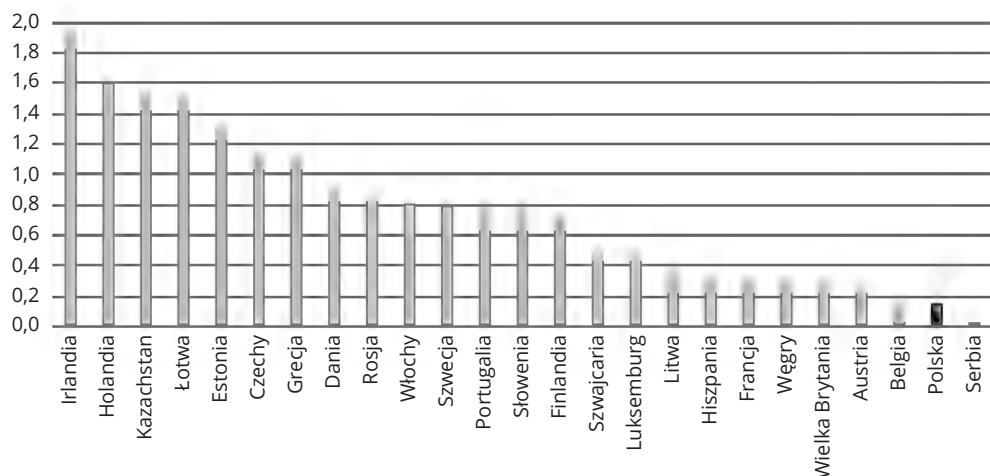
4.4. Finansowanie przedsiębiorstw

Przedsiębiorstwa mogą pozyskiwać środki na swoją działalność poprzez finansowanie dłużne lub kapitałowe. Hipoteza porządku dziobania mówi, że firmy wyżej cenią finansowanie wewnętrzne od zewnętrznego. Watson i Wilson [2002] potwierdzają istnienie porządku dziobania w odniesieniu do sektora MŚP w Wielkiej Brytanii, wykazując, że „(...) wykorzystanie zysków zatrzymanych jest preferowane w stosunku do długu oraz że dług jest preferowany w stosunku do emisji nowych akcji dla osób z zewnątrz” [Watson, Wilson, 2002, s. 576]. Z kolei Frank i Goyal [2003] nie znaleźli dowodów na istnienie porządku dziobania wśród dużych przedsiębiorstw w Stanach Zjednoczonych. Gombola i Marciukaityte [2007] pokazują natomiast, że

menedżerowie szybko rozwijających się przedsiębiorstw, którzy są zbyt optymistycznie nastawieni do przyszłości, mają tendencję do wybierania finansowania dłużnego zamiast kapitałowego, co prowadzi w tym przypadku do gorszych notowań akcji. Firmy poszukujące finansowania kapitałowego powinny priorytetowo traktować jakość swojego ładu korporacyjnego [Mande, Park, Son, 2012]. Cavallo, Ghezzi, Dell’Era i Pellizzoni [2019] zakładają, że fundusze podwyższonego ryzyka (*venture capital*) we Włoszech mają pozytywny wpływ na rozwój cyfrowych scaleupów (zależność liniowa) i startupów (zależność w kształcie odwróconej litery U z wierzchołkiem na poziomie 300 tys. USD).

Rysunek 4.7 przedstawia rozpiętość stóp procentowych (*spread*), którą OECD definiuje jako różnicę między stopą procentową nowych długoterminowych kredytów bankowych dla MŚP a stopami procentowymi nowych długoterminowych kredytów bankowych dla dużych przedsiębiorstw (im wyższa jest ta wartość, tym bardziej niekorzystna staje się sytuacja MŚP). W odniesieniu do finansowania pozabankowego w Polsce na rysunku 4.8 przedstawiono wartość inwestycji podwyższonego ryzyka i kapitału wzrostowego ogółem od 2007 r. (obejmuje ona inwestycje załączkowe – tzw. *seed*, startupy i inwestycje podwyższonego ryzyka na późniejszym etapie). Dane historyczne dotyczące kredytów zagrożonych w Polsce ilustruje rysunek 4.9.

Rysunek 4.7. Rozpiętość stóp procentowych w 2020 r. (p.p.)

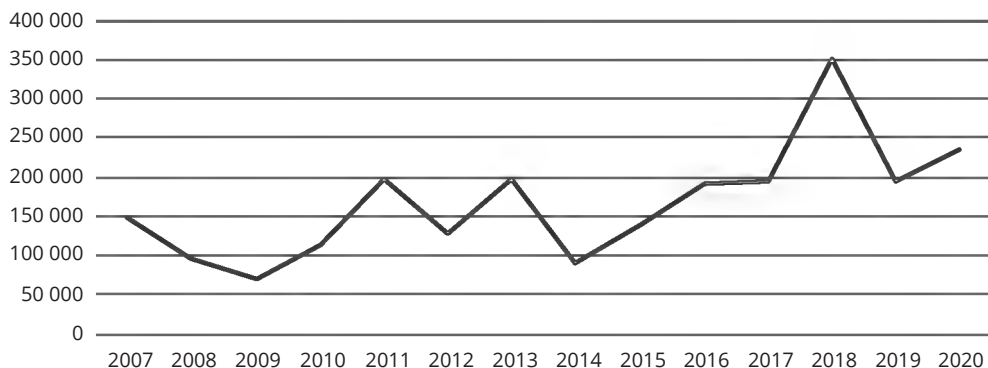


Źródło: OECD [2022].

Rozpiętość stóp procentowych jest najwyższa w Gruzji (9 p.p.) i na Ukrainie (5,2 p.p.), ale kraje te zostały usunięte z wykresu, aby zwiększyć jego czytelność. Poza nimi do liderów pod względem tego wskaźnika należą: Irlandia (1,9 p.p.), Holandia

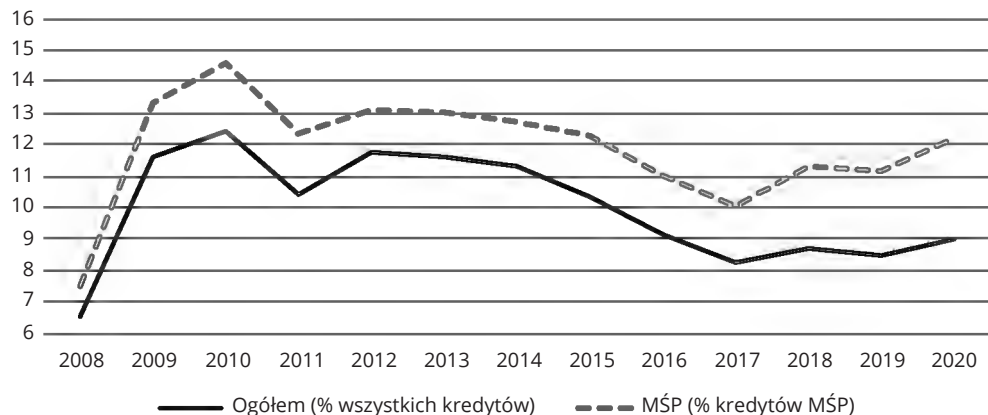
(1,6 p.p.), Kazachstan (1,5 p.p.), Łotwa (1,5 p.p.) i Estonia (1,3 p.p.). Sytuacja w Polsce (0,1 p.p.) jest bardzo korzystna dla MŚP.

Rysunek 4.8. Kapitał wzrostowy i kapitał podwyższonego ryzyka w Polsce w latach 2007–2020 (tys. EUR)



Źródło: OECD [2022].

Rysunek 4.9. Kredyty zagrożone w Polsce w latach 2008–2020 (%)



Źródło: OECD [2022].

Od 2007 r. (148 mln EUR) do 2020 r. (236 mln EUR) wartość kapitału wzrostowego i kapitału podwyższonego ryzyka w Polsce zwiększyła się o 60%. Wzrost rok do roku ulegał gwałtownym wahaniom. W 2014 r. wartość tych inwestycji wynosiła 89 mln EUR w porównaniu z 198 mln EUR w 2013 r. (spadek o 109 mln EUR). Wartość kapitału podwyższonego ryzyka w Polsce osiągnęła szczyt w 2018 r. i wyniosła 350 mln EUR. Długoterminowe perspektywy dotyczące kapitału wzrostowego i kapitału podwyższonego

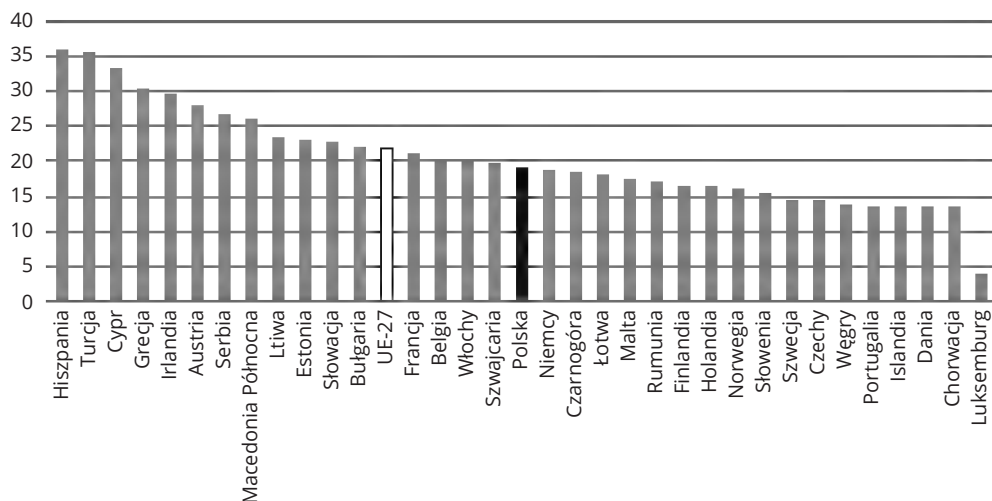
ryzyka w Polsce są obiecujące, choć rzeczywiste wartości pozostają stosunkowo niskie, a przyszłość jest niepewna w obliczu pandemii i wojny.

Odsetek kredytów zagrożonych utrzymuje się konsekwentnie na wyższym poziomie w przypadku MŚP. Szeregi czasowe charakteryzowały się wysokim wzrostem w 2009 r., związanym z globalnym kryzysem finansowym, powolną tendencją spadkową w latach 2012–2017 oraz wyraźnym wzrostem w 2020 r. W ostatnich latach zwiększyła się luka między podmiotami z sektora MŚP a przedsiębiorstwami ogółem. Zakłócenia globalnych łańcuchów wartości, spowodowane pandemią COVID-19, z pewnością pogorszą sytuację finansową wielu MŚP.

4.5. Niedopasowanie kwalifikacji

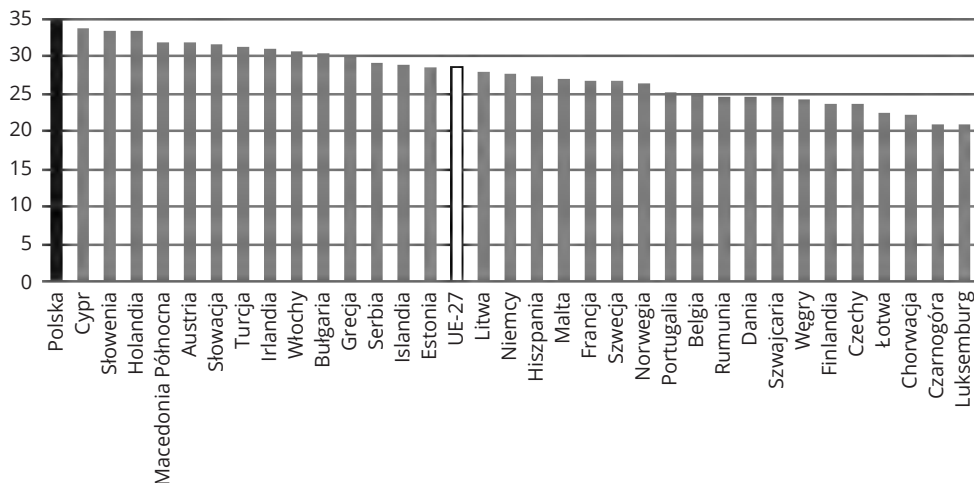
Rysunek 4.10 obrazuje wertykalne niedopasowanie kwalifikacji zawodowych w wybranych krajach europejskich. Wskaźnik ten określa, „(...) ile osób o wysokich kwalifikacjach (tj. osób, które ukończyły studia wyższe na podstawie klasyfikacji ISCED) jest zatrudnionych w zawodach (na podstawie klasyfikacji ISCO), które nie wymagają wykształcenia wyższego” [Eurostat, 2022]. Drugi rodzaj niedopasowania kwalifikacji – horyzontalny – jest przedstawiony na rysunku 4.11.

Rysunek 4.10. Wertykalne niedopasowanie kwalifikacji w 2020 r. – odsetek osób w wieku 20–64 lat z wykształceniem wyższym pracujących w zawodach ISCO 4–9 (%)



Źródło: Eurostat [2022].

Rysunek 4.11. Wertykalne niedopasowanie kwalifikacji w 2020 r. – odsetek osób w wieku 25–34 lat z wykształceniem wyższym pracujących w zawodach, które nie odpowiadają ich wykształceniu (%)



Źródło: Eurostat [2022].

Ten rodzaj nieefektywności rynku pracy pozwala stwierdzić, „(...) ile osób zatrudnionych pracuje w zawodach (na podstawie klasyfikacji ISCO), które nie odpowiadają ich wykształceniu (na podstawie klasyfikacji ISCED-F)” [Eurostat, 2022]. Eurostat klasyfikuje zawody, które nie wymagają wykształcenia wyższego, jako grupy elementarne ISCO 4–9 (według Międzynarodowego Standardu Klasyfikacji Zawodów). Wykształcenie wyższe odpowiada zaś poziomom ISCED 5–8 (według Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Edukacji).

Wskaźnik nadmiernych kwalifikacji jest najwyższy w Hiszpanii (35,8%), Turcji (35,3%), Cyprze (33,2%), Grecji (30,2%) i Irlandii (29,5%). Polska zajmuje pod tym względem 17. miejsce (19%), nieznacznie wyprzedzając Niemcy (18,8%) i plasując się poniżej średniej dla UE-27 (21,5%). Większość dużych gospodarek (Francja, Włochy, Niemcy) notuje podobne wartości, zbliżone do średniej. Czechy (14,3%) i Węgry (13,9%) mogą pochwalić się znacznie lepszymi wynikami niż Polska, podczas gdy Słowacja (22,5%) wypada w tym przypadku gorzej. Z kolei Luksemburg (3,9%) ma zdecydowanie najniższy wskaźnik wertykalnego niedopasowania kwalifikacji.

Odsetek osób z wykształceniem wyższym pracujących w innej dziedzinie, niż wynikałoby to z ich kwalifikacji zawodowych, jest najwyższy w Polsce (34,7%), Cyprze (33,5%), Słowenii (33,2%), Holandii (33,1%) i Macedonii Północnej (31,8%). Niemcy (27,4%), Hiszpania (27,1%) i Francja (26,6%) plasują się nieco poniżej średniej dla UE-27 (28,3%), a Włochy (30,6%) powyżej tej wartości. Wskaźnik niedopasowania

horyzontalnego w Węgrzech (24,2%) i Czechach (23,4%) jest z kolei znacznie niższy niż w Polsce. Najlepszy wynik notuje pod tym względem znów Luksemburg (20,8%), choć tym razem plasuje się on znacznie bliżej innych krajów.

4.6. Podsumowanie

Polska należy do europejskich liderów pod względem wskaźników powstania i likwidacji przedsiębiorstw oraz udziału startupów wśród aktywnych przedsiębiorstw zatrudniających. Liczba MŚP jest największa we Włoszech, Turcji i Francji. W przypadku dużych przedsiębiorstw liderami są Niemcy, Wielka Brytania i Francja. Liczba MŚP w relacji do dużych przedsiębiorstw jest najwyższa w Grecji, Włoszech i Portugalii. Najgorzej wypadają zaś pod tym względem Szwajcaria, Luksemburg i Niemcy. Wysoka wartość wskaźnika oznacza w tym przypadku możliwe przesycenie rynku podmiotami z sektora MŚP.

Irlandia, Luksemburg i Dania są liderami pod względem wydajności pracy. Polska należy z kolei do krajów europejskich, w których wydajność ta jest najniższa, o czym decyduje zjawisko przepracowania wśród zatrudnionych – Polska zajmuje 1. miejsce pod względem liczby przepracowanych godzin na osobę. Zdecydowanie najbardziej produktywnie branże w Polsce to elektroenergetyka i gazownictwo. Większość branż wykazuje znacznie wyższą wydajność pracy w dużych przedsiębiorstwach niż w podmiotach z sektora MŚP (jedynym wyjątkiem są nieruchomości).

Stopy procentowe dla MŚP oraz dużych przedsiębiorstw są w Polsce niemal identyczne, co wypada korzystnie na tle sytuacji panującej w innych krajach europejskich. Długoterminowy wzrost kapitału podwyższonego ryzyka w Polsce jest obiecującym zjawiskiem, choć jego rzeczywiste wartości pozostają stosunkowo niskie. Odsetek kredytów zagrożonych utrzymuje się na stałe wysokim poziomie wśród polskich MŚP, a w 2020 r. odnotowano jego dalszy wzrost. Wertykalne niedopasowanie kwalifikacji zawodowych w Polsce wypada poniżej średniej dla UE-27. Niestety Polska jest liderem pod względem horyzontalnego niedopasowania kwalifikacji. Oznacza to, że odsetek osób z wykształceniem wyższym, które nie pracują w wyuczonym zawodzie, jest najwyższy w Polsce. Przyszłość przedsiębiorczości w Polsce jest silnie uzależniona od działań, jakie podejmie UE, aby poradzić sobie z zawirowaniami gospodarczymi spowodowanymi groźbą recesji, pandemią i wojną.

Bibliografia

- Adler, P., Florida, R., King, K., Mellander, C. (2019). The City and High-Tech Startups: The Spatial Organization of Schumpeterian Entrepreneurship, *Cities*, 87, s. 121–130. DOI: 10.1016/j.cities.2018.12.013.
- Balocco, R., Cavallo, A., Ghezzi, A., Berbegal-Mirabent, J. (2019). Lean Business Models Change Process in Digital Entrepreneurship, *Business Process Management Journal*, 25 (7), s. 1520–1542. DOI: 10.1108/BPMJ-07-2018-0194.
- Bortolini, R.F., Nogueira Cortimiglia, M., Danilevicz, A., Ghezzi, A. (2021). Lean Startup: A Comprehensive Historical Review, *Management Decision*, 59(8), s. 1765–1783. DOI: 10.1108/MD-07-2017-0663.
- Cavallo, A., Ghezzi, A., Dell’Era, C., Pellizzoni, E. (2019). Fostering Digital Entrepreneurship from Startup to Scaleup: The Role of Venture Capital Funds and Angel Groups, *Technological Forecasting and Social Change*, 145, s. 24–35. DOI: 10.1016/j.techfore.2019.04.022.
- Eurostat (2022). *Experimental Statistics*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/experimental-statistics/skills> (dostęp: 24.06.2022).
- Frank, M.Z., Goyal, V.K. (2003). Testing the Pecking Order Theory of Capital Structure, *Journal of Financial Economics*, 67 (2), s. 217–248. DOI: 10.1016/S0304-405X(02)00252-0.
- Ghezzi, A. (2019). Digital Startups and the Adoption and Implementation of Lean Startup Approaches: Effectuation, Bricolage and Opportunity Creation in Practice, *Technological Forecasting and Social Change*, 146, s. 945–960. DOI: 10.1016/j.techfore.2018.09.017.
- Ghezzi, A., Cavallo, A. (2020). Agile Business Model Innovation in Digital Entrepreneurship: Lean Startup Approaches, *Journal of Business Research*, 110. DOI: 10.1016/j.jbusres.2018.06.013.
- Gombola, M., Marciukaityte, D. (2007). Managerial Overoptimism and the Choice between Debt and Equity Financing, *Journal of Behavioral Finance*, 8 (4), s. 225–235. DOI: 10.1080/15427560701699510.
- Harms, R., Schwery, M. (2020). Lean Startup: Operationalizing Lean Startup Capability and Testing Its Performance Implications, *Journal of Small Business Management*, 58 (1), s. 200–223. DOI: 10.1080/00472778.2019.1659677.
- Kowalski, A.M., Marcinkowski, A. (2014). Clusters versus Cluster Initiatives, with Focus on the ICT Sector in Poland, *European Planning Studies*, 22 (1), s. 20–45. DOI: 10.1080/09654313.2012.731040.
- Mande, V., Park, Y.K., Son, M. (2012). Equity or Debt Financing: Does Good Corporate Governance Matter?, *Corporate Governance: An International Review*, 20 (2), s. 195–211. DOI: 10.1111/j.1467-8683.2011.00897.x.
- OECD (2022). *OECD Statistics*, <https://stats.oecd.org/> (dostęp: 24.06.2022).
- Radło, M.J., Tomeczek, A.F. (2022). Factors Influencing Labor Productivity in Modern Economies: A Review and Qualitative Text Analysis, *WSEAS Transactions on Environment and Development*, 18, s. 291–314. DOI: 10.37394/232015.2022.18.30.

- Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. New York: Crown Business.
- Rok, B., Kulik, M. (2021). Circular Start-up Development: The Case of Positive Impact Entrepreneurship in Poland, *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 21(2), s. 339–358. DOI: 10.1108/CG-01-2020-0043.
- Schumpeter, J.A. (1994). *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Routledge. DOI: 10.4324/9780203202050.
- Watson, R., Wilson, N. (2002). Small and Medium Size Enterprise Financing: A Note on Some of the Empirical Implications of a Pecking Order, *Journal of Business Finance*, 29(3–4), s. 557–578. DOI: 10.1111/1468-5957.00443.
- Weresa, M.A. (2019). Technological Competitiveness of the EU Member States in the Era of the Fourth Industrial Revolution, *Economics and Business Review*, 5(3), s. 50–71. DOI: 10.18559/ebr.2019.3.4.

Aktywność kapitału zagranicznego z i do Polski

Tomasz Marcin Napiórkowski

5.1. Wstęp

Wraz z rosnącą rolą korporacji międzynarodowych [Wilkins, 1998; Kleinert, 2001] bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) stały się kluczowym elementem procesu globalizacji [Ietto-Gillies, 2011]. Biznesowe połączenia międzynarodowe w postaci globalnych łańcuchów dostaw [omówione np. przez Cohen, Mallik, 1997] pozwoliły przedsiębiorstwom na zmaksymalizowanie swoich zysków [Shen, 2006; Fernandes i in., 2015]. Ekspansja międzynarodowa umożliwiła firmom poszukiwanie nowych rynków zbytu [Luo, Park, 2001], przenoszenie produkcji do krajów oferujących niskie koszty produkcji [Haller, 2016] oraz ogólne zwiększenie efektywności (np. poprzez optymalizację podatkową) [Otusanya, 2011]. Nie bez znaczenia pozostaje również proces pozyskiwania strategicznych aktywów [Ramasamy, Yeung, 2022]. Na poziomie kraju BIZ odgrywają rolę mnożnika czynników produkcji [Lipsey, 2002; Napiórkowski, 2017; Sunde, 2017], ponieważ ich goszczenie jest powiązane z większą akumulacją kapitału rzeczowego [Lo i in., 2016], wzrostem podaży zasobu siły roboczej [Javorcik, 2015] oraz transferami technologii [Svedin, Stage, 2016] i wiedzy (tzw. *know-how*) [Wang, Wu, 2016]. Pozostaje to w zgodzie z wieloma zarówno egzogenicznymi [np. Solow, 1956; Ramsey, 1928; Koopmans, 1963; Cass, 1965; Diamond, 1965], jak i endogenicznymi [Romer, 1986, 1990; Lucas, 1988; Rebelo, 1990; Aghion-Howitt, 1992] teoriami wzrostu gospodarczego. Jak ważne dla codziennego funkcjonowania konsumentów, firm oraz całych gospodarek są opisane wyżej zależności i inwestycje, pokazały niedawna pandemia COVID-19 [UNCTAD, 2020, 2021; Ciobanu i in., 2020] oraz trwający obecnie konflikt zbrojny w Ukrainie [Ruta, 2022].

Celem tego rozdziału jest przedstawienie obserwacji na temat aktywności kapitału zagranicznego w postaci BIZ z i do Polski. Polska jest krajem, w którym kapitał zagraniczny odegrał znaczącą rolę w rozwoju gospodarczym na początku lat 90. miniego wieku i pozostaje nieustannie jednym z kluczowych czynników gospodarczych

[KPMG, 2010, 2020]. Z tego powodu dyskusja na temat funkcjonowania tej gospodarki nie może się odbyć bez analizy BIZ. W tym celu zostaną wykorzystane dane wtórne, aktualne na czas pisanie tekstu, pochodzące z baz UNCTAD [2022], Narodowego Banku Polskiego [NBP, 2022] oraz Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego [GUS, 2022].

W dalszej części tego rozdziału, po przedstawieniu pozycji Polski jako kraju otrzymującego i dokonującego BIZ na tle świata, zostaną omówione kluczowe źródła i destynacje polskich BIZ w ujęciu geograficznym i sektorowym. Ostatnia część rozważań jest poświęcona opisowi aktywności podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce z perspektywy województw.

5.2. Pozycja Polski jako kraju przyjmującego i źródła BIZ na świecie

Napływy BIZ¹ do Polski (mierzone jako % napływów BIZ na świecie; rysunek 5.1) w 2021 r. (1,57%) były bliskie maksimum z 2004 r. (1,74%). Łącząc tę obserwację z faktem, że przez ostatnie pięć lat wartość napływów BIZ do Polski niemal nieustannie rośnie, można dojść do wniosku, że relatywna atrakcyjność Polski dla zagranicznych inwestorów również wykazuje tendencję wzrostową. Wniosek ten potwierdza obserwacja, że odczyt za 2021 r. jest znacznie wyższy od długookresowej (1990–2021) średniej (0,85%). Inny obraz wyłania się jednak z danych opisujących zasoby (stan) BIZ² w Polsce (rysunek 5.2), gdzie widoczny jest praktycznie nieustanny spadek udziału Polski z 0,98% w 2008 r. (długoterminowego maksimum) do 0,59% w 2021 r.

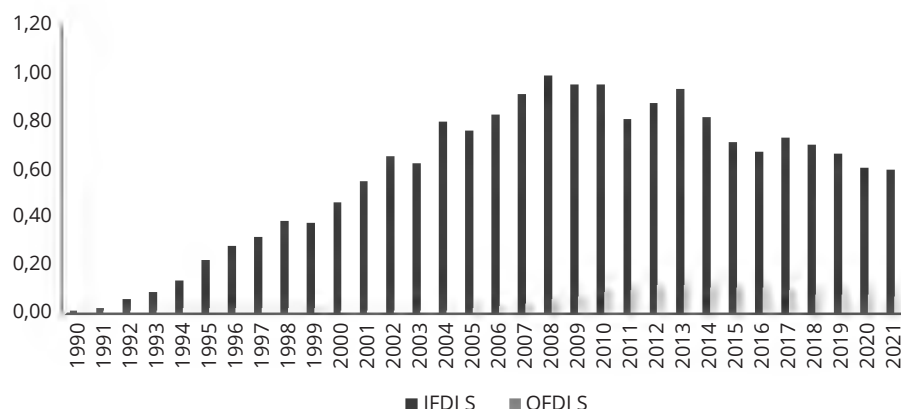
Pozycja Polski jako źródła BIZ jest znikoma na tle świata (rysunki 5.1 i 5.2). W 2021 r. tylko 0,01% wypływów BIZ na świecie pochodziło z Polski, co jest wynikiem plasującym się znacznie poniżej długookresowej średniej (0,10%). Jednocześnie zasoby BIZ z Polski stanowiły w tym czasie tylko 0,07% zasobów BIZ na świecie przy długookresowej średniej równej 0,04%.

¹ „Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych mierzą wartość transakcji zagranicznych związanych z bezpośrednią inwestycją w danym okresie, obejmującym zazwyczaj kwartał lub rok. Przepływy finansowe składają się z transakcji kapitałowych, reinwestowanych zarobków oraz transakcji związanych z długiem wewnętrznym przedsiębiorstw” [OECD, 2022].

² „Zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych mierzą całkowity poziom inwestycji bezpośrednich w danym momencie, zwykle na koniec kwartału lub roku. Wartość wychodzących BIZ to wartość kapitału własnego inwestorów krajowych i kredytów netto dla przedsiębiorstw w gospodarkach zagranicznych. Wartość wchodzących zasobów BIZ (nie mylić z napływami) to wartość kapitału inwestorów zagranicznych pożyczek netto dla przedsiębiorstw będących rezydentami gospodarki raportującej” [OECD, 2021].

Rysunek 5.1. Napływy (IFDI F) i odpływy (OFDI F) BIZ w latach 1990–2021 (% świata)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD [2022].

Rysunek 5.2. Zasoby BIZ z (OFDI S) i do (IFDI S) Polski w latach 1990–2021 (% świata)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD [2022].

5.3. Geograficzne i sektorowe źródła BIZ w Polsce

Zarówno w 2020 r., jak i w całym okresie 2010–2020 kluczowym źródłem BIZ w Polsce byli inwestorzy z Europy (tabela 5.1), którzy w 2020 r. odpowiadali za 95,5% stanu zobowiązań Polski z tytułu inwestycji bezpośrednich. Mimo widocznego od 2018 r. (96,3%) spadku udziału firm europejskich odczyt za 2020 r. wypadł powyżej średniej liczonej za okres 2010–2020 (94,8%). Na 2. miejscu uplasowała się Azja (2,6%), która (dzięki rosnącej od 2017 r. aktywności) po raz pierwszy wyprzedziła Amerykę (1,8%), notującą z kolei niemal nieustannie malejący udział (z 6% w 2010 r.).

Największymi inwestorami z Europy w 2020 r. były Niderlandy (22,05% całkowitego stanu zobowiązań Polski z tytułu BIZ), Niemcy (17,32%), Luksemburg (13,11%) i Francja (8,43%). Amerykę reprezentowały w tym zestawieniu przede wszystkim USA (1,70%).

Pod względem dochodu zagranicznych inwestorów z tytułu zainwestowanego w Polsce kapitału w postaci inwestycji bezpośrednich w 2020 r. liderem ze starego kontynentu były Niderlandy (26,51% całego dochodu osiągniętego przez zagranicznych inwestorów w Polsce). Na 2. miejscu znalazły się Niemcy (19,31%), a dalej Luksemburg (14,08%) i Francja (7,16%). W grupie inwestorów z Ameryki największy udział w opisywanych dochodach miały USA (2,14%). Jak można zauważyć, udział w dochodach odzwierciedla udział w stanie zobowiązań Polski z tytułu BIZ.

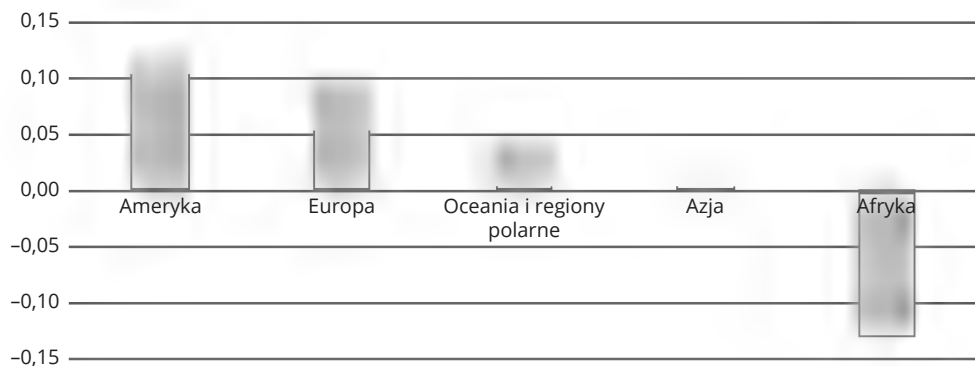
Najefektywniejsi pod względem uzyskanego dochodu na jednostkę zasobu BIZ są inwestorzy z Ameryki (0,11) i Europy (0,09; rysunek 5.3).

Tabela 5.1. Stan zobowiązań Polski z tytułu BIZ według regionów w latach 2010–2020 (% sumy)

Region	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Europa	91,8	93,3	93,5	94,1	94,7	95,6	95,7	96,0	96,3	95,8	95,5
Afryka	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ameryka	6,0	5,0	4,7	4,4	3,8	2,8	3,0	2,7	2,2	2,2	1,8
Azja	1,9	1,7	1,5	1,4	1,4	1,5	1,4	1,3	1,5	2,0	2,6
Oceania i regiony polarne	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2022].

Rysunek 5.3. Efektywność BIZ w Polsce (dochód/stan) według regionów w 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2022].

Z perspektywy rodzajów działalności gospodarczej podmiotów bezpośredniego inwestowania w Polsce w latach 2010–2020 najważniejsze są usługi (57,45%), a wśród nich głównie handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych i motocykli (15,08%) oraz działalność finansowa i ubezpieczeniowa (12,42%).

Usługi stanowiły 58,87% całego dochodu zagranicznych inwestorów z tytułu BIZ w Polsce w 2020 r. Do kluczowych usług należały w tym czasie: handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych i motocykli (21,10%), działalność finansowa i ubezpieczeniowa (11,27%) oraz informacja i komunikacja (8,39%). Z przetwórstwem przemysłowym było zaś powiązane 34,12% opisywanego dochodu. Podobnie jak w przypadku analizy geograficznej, tak w ujęciu sektorowym wielkość inwestycji znajduje odzwierciedlenie w osiągniętych dochodach.

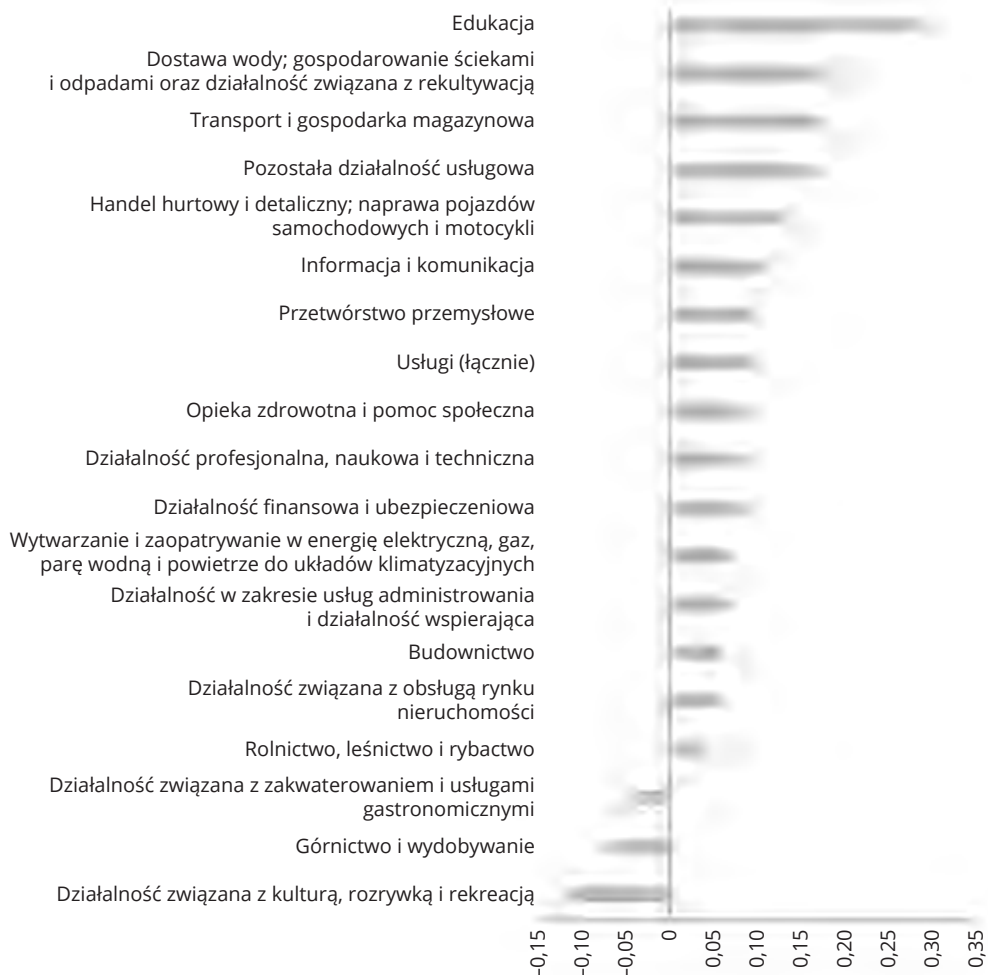
Tabela 5.2. Stan zobowiązań Polski z tytułu BIZ według rodzaju działalności gospodarczej podmiotów bezpośredniego inwestowania w 2010 i 2020 r. (% sumy)

Rodzaj działalności gospodarczej podmiotów bezpośredniego inwestowania	2010	2020
Rolnictwo, leśnictwo i rybactwo	0,38	0,42
Górnictwo i wydobywanie	0,20	0,21
Przetwórstwo przemysłowe	31,26	32,84
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i powietrze do układów klimatyzacyjnych	3,24	2,68
Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	0,31	0,24
Budownictwo	4,59	5,32
Usługi (łącznie)	59,70	57,45
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli	15,52	15,08
Transport i gospodarka magazynowa	1,34	1,57
Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	0,53	1,09
Informacja i komunikacja	4,75	6,72
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	23,48	12,42
Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	6,60	10,75
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	6,05	7,27
Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	1,21	1,80
Edukacja	0,01	0,01
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	0,12	0,51
Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	0,03	0,16
Pozostała działalność usługowa	0,05	0,08

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2022].

Największą efektywność w 2020 r. osiągnęli inwestorzy działający w obszarach: edukacji (0,29), dostawy wody, gospodarowania ściekami i odpadami oraz działalności związanej z rekultywacją (0,19), a także transportu i gospodarki magazynowej (0,18; rysunek 5.4).

Rysunek 5.4. Efektywność BIZ w Polsce według rodzaju działalności gospodarczej podmiotów bezpośredniego inwestowania w 2020 r. (dochód/stan)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2022].

5.4. Geograficzne i sektorowe destynacje BIZ z Polski

Mimo spadku relatywnej atrakcyjności polskich BIZ w latach 2010–2020 w 2020 r. Europa była ich najczęstszym odbiorcą (83,7%; tabela 5.3). Jako destynacja polskich BIZ najbardziej zyskały Ameryka (10,7% w 2020 r. wobec 4,9% w 2010) i Azja (4,8% w 2020 r. wobec 2,7% w 2010 r.).

Z perspektywy poszczególnych krajów kluczowym europejskim odbiorcą polskich zasobów BIZ w 2020 r. były: Luksemburg (15,15% sumy stanu należności z tytułu polskich BIZ za granicą), Cypr (12,56%), Czechy (11,38%), Niemcy (7,27%) oraz Wielka Brytania (4,94%). Amerykę reprezentowały zaś w tym zestawieniu Kanada (5,77%), Chile (2,30%) i USA (1,57%).

Największa część dochodu uzyskanego w 2020 r. przez zagranicznych inwestorów z Polski pochodziła z Cypru (21,83%), Luksemburga (17,53%), Czech (12,26%), Tajlandii (11,42%) i Słowacji (9,60%).

Z kolei najwyższy dochód w przeliczeniu na ulokowany stan BIZ przyniosły polskim inwestorom inwestycje zrealizowane przede wszystkim w Afryce (44,17), a następnie w Ameryce (26,62) i w Europie (20,47; rysunek 5.5).

Tabela 5.3. Stan należności z tytułu polskich BIZ według regionów w latach 2010–2020 (% sumy)

Region	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Europa	91,9	92,9	93,3	93,5	92,0	89,1	82,5	83,6	88,7	90,8	83,7
Afryka	0,4	0,4	0,4	0,7	0,7	0,8	1,0	1,1	0,9	0,8	0,8
Ameryka	4,9	4,5	4,0	2,4	3,6	6,7	12,7	11,8	5,6	6,0	10,7
Azja	2,7	2,2	2,2	3,2	3,6	3,4	3,8	3,6	4,9	2,4	4,8
Oceania i regiony polarne	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

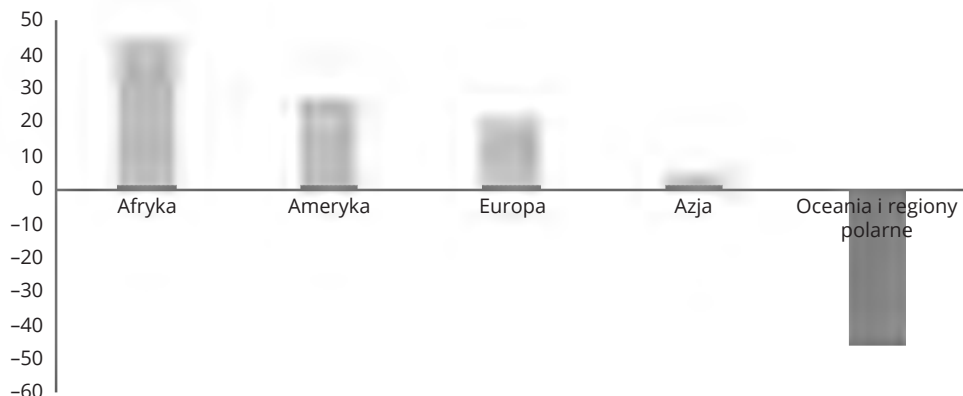
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2022].

Przechodząc do analizy stanu należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą pod względem obszaru inwestycji, w 2020 r. na czele zestawienia znajdowały się usługi, których udział względem 2010 r. wzrósł o 17,8 p.p. do 67,5% (tabela 5.4). Jednocześnie udział przetwórstwa przemysłowego spadł o 19 p.p. do 19,5%. Z usług największym zainteresowaniem cieszyły się działalność finansowa i ubezpieczeniowa (25,2%) oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (16,6%).

Znaczna część dochodu osiąganego przez polskich inwestorów zagranicznych była powiązana z usługami (77,42%), a tylko 21,35% z przetwórstwem przemysłowym.

Z usług kluczowe były pod tym względem handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych i motocykli (26,63%) oraz działalność finansowa i ubezpieczeniowa (23,82%).

Rysunek 5.5. Efektywność BIZ z Polski (dochód/stan) według regionów w 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2022].

Tabela 5.4. Stan należności z tytułu polskich BIZ według rodzaju działalności gospodarczej podmiotów bezpośredniego inwestowania w 2010 i 2020 r. (% sumy)

Rodzaj działalności gospodarczej podmiotów bezpośredniego inwestowania	2010	2020
Rolnictwo, leśnictwo i rybactwo	0,0	0,1
Górnictwo i wydobywanie	1,4	10,7
Przetwórstwo przemysłowe	38,5	19,5
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i powietrze do układów klimatyzacyjnych	2,3	0,3
Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	-0,1	0,2
Budownictwo	3,2	0,0
Usługi (łącznie)	49,7	67,5
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli	12,1	13,3
Transport i gospodarka magazynowa	1,1	2,7
Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	0,4	2,0
Informacja i komunikacja	-3,7	3,7
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	19,2	25,2
Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	4,4	3,4
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	14,7	16,6

Rodzaj działalności gospodarczej podmiotów bezpośredniego inwestowania	2010	2020
Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	1,4	-0,9
Edukacja	0,0	0,0
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	0,0	0,0
Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	0,0	0,1
Pozostała działalność usługowa	0,1	1,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2022].

Rysunek 5.6. Efektywność BIZ z Polski według rodzaju działalności gospodarczej podmiotów bezpośredniego inwestowania w 2020 r. (dochód/stan)



Uwagi: brak danych dla kategorii „Edukacja”.

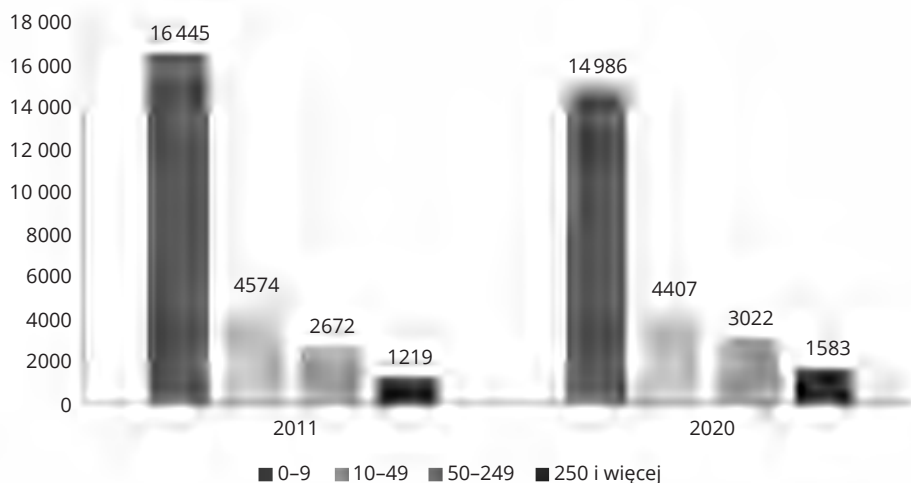
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2022].

Największą efektywność pod względem generowania dochodu na jednostkę zasobu BIZ osiągnęli polscy inwestorzy w obszarze transportu i gospodarki magazynowej (56,27; rysunek 5.6). Na dość odległym 2. miejscu znajdują się inwestycje w działalność finansową i ubezpieczeniową (19,01), a następnie przetwórstwo przemysłowe (16,47).

5.5. Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce z perspektywy województw

Mikroprzedsiębiorstwa (zatrudniające 0–9 pracowników) stanowią niezmiennie zdecydowaną większość (62,45%) firm z udziałem kapitału zagranicznego (rysunek 5.7). Najmniej jest z kolei (6,60%) przedsiębiorstw z kadrą przewyższającą 249 pracowników. Co ciekawe, liczba firm z udziałem kapitału zagranicznego w 2020 r. wzrosła względem 2011 r. tylko w przypadku firm średnich (50–249 pracowników) i dużych.

Rysunek 5.7. Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego według liczby zatrudnionych w 2011 i 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2022].

Widoczna jest nieustanna koncentracja BIZ w województwie mazowieckim (tabela 5.5). W 2020 r. mieściło się tam aż 41,15% podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce (37,92% w 2011). W rezultacie województwo mazowieckie zakumulowało wówczas 46,67% wartości kapitału zagranicznego (48,53% w 2011). Nieznaczny spadek atrakcyjności tego województwa pod względem przyciągania BIZ jest widoczny w przypadku kapitału zagranicznego w przeliczeniu na jednego mieszkańca

w wieku produkcyjnym (spadek z 32,12% w 2011 r. do 30,15% w 2020 r.). Na odległym 2. miejscu pod względem opisywanych wskaźników znajduje się województwo dolnośląskie, w którym (mimo relatywnego spadku liczby podmiotów z kapitałem zagranicznym z 9,50% do 8,88%) odnotowano wzrost udziału wartości kapitału zagranicznego (z 9,09% do 10,37) – również w przeliczeniu na jednego mieszkańca w wieku produkcyjnym (z 10,57% do 12,44%). Praktycznie nieustannie najmniej atrakcyjnymi obszarami z perspektywy lokowania zagranicznego kapitału są województwa: podlaskie, warmińsko-mazurskie oraz lubelskie, tj. tzw. Polska Wschodnia.

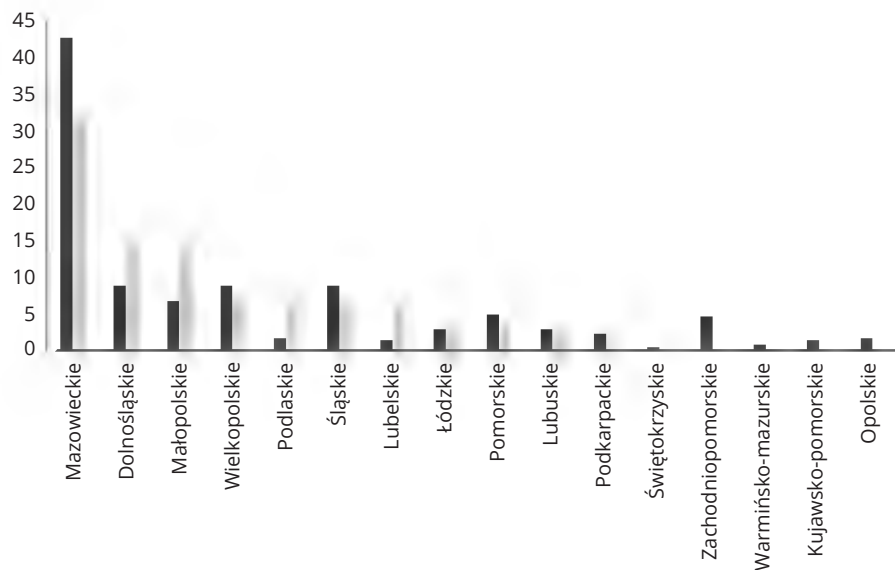
Tabela 5.5. Lokalizacja kapitału zagranicznego w województwach w Polsce w 2011 i 2020 r. (%)

Nazwa	Liczba podmiotów		Kapitał zagraniczny		Kapitał zagraniczny na mieszkańca w wieku produkcyjnym	
	2011	2020	2011	2020	2011	2020
Dolnośląskie	9,50	8,88	9,09	10,37	10,57	12,44
Kujawsko-pomorskie	2,36	1,86	1,83	1,47	3,00	2,44
Lubelskie	1,42	2,10	0,75	0,89	1,21	1,46
Lubuskie	3,25	1,92	1,11	0,75	3,69	2,56
Łódzkie	4,15	3,70	2,88	2,66	3,97	3,84
Małopolskie	6,32	8,23	6,43	5,62	6,70	5,62
Mazowieckie	37,92	41,15	48,53	46,67	32,12	30,15
Opolskie	1,98	1,42	0,90	1,08	2,99	3,72
Podkarpackie	1,55	2,48	1,22	1,30	1,99	2,05
Podlaskie	0,64	0,96	0,27	0,38	0,78	1,09
Pomorskie	5,43	4,75	4,19	2,97	6,32	4,38
Śląskie	9,01	8,68	8,87	9,56	6,55	7,40
Świętokrzyskie	0,73	0,73	1,51	1,56	4,12	4,40
Warmińsko-mazurskie	1,28	0,65	0,94	0,68	2,20	1,63
Wielkopolskie	8,92	8,35	8,98	11,23	8,91	11,04
Zachodniopomorskie	5,54	4,14	2,48	2,83	4,87	5,78

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2022].

O ile to właśnie w województwie mazowieckim odnotowano największy spadek udziału (11,65 p.p.) nowo powstałych spółek z kapitałem zagranicznym, o tyle w 2020 r. powstało tam aż 31,04% tego typu podmiotów (rysunek 5.8). Najmniej opisywanych spółek założono w tym czasie w województwach: opolskim, kujawsko-pomorskim i warmińsko-mazurskim.

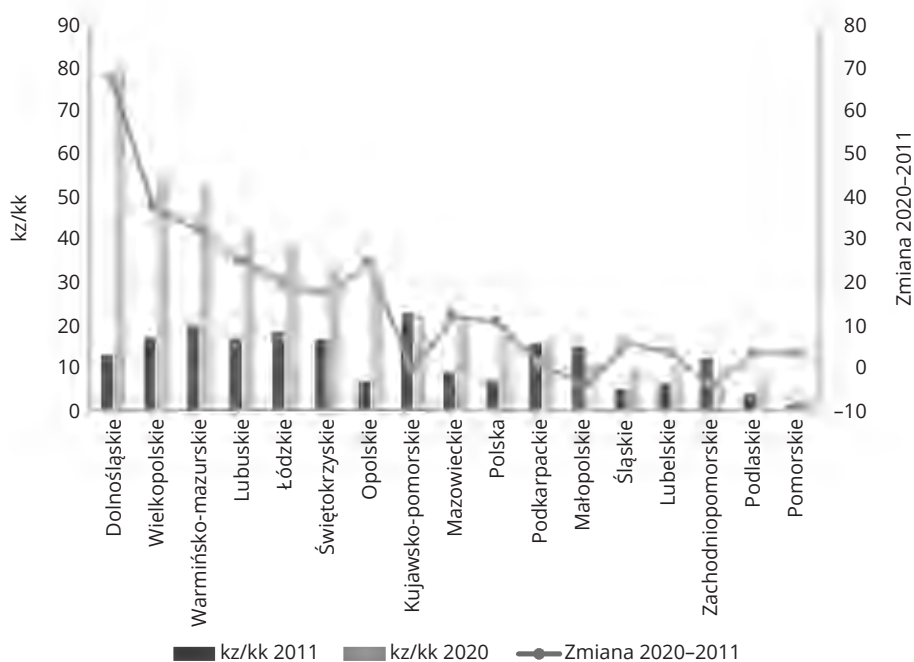
Rysunek 5.8. Udział nowo powstałych spółek w województwach w 2020 r. (%)



Uwagi: Polska = 100%.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2022].

Rysunek 5.9. Stosunek kapitału zagranicznego (kz) do kapitału krajowego (kk) w Polsce i poszczególnych województwach w 2020 r. i jego zmiana w latach 2011–2020

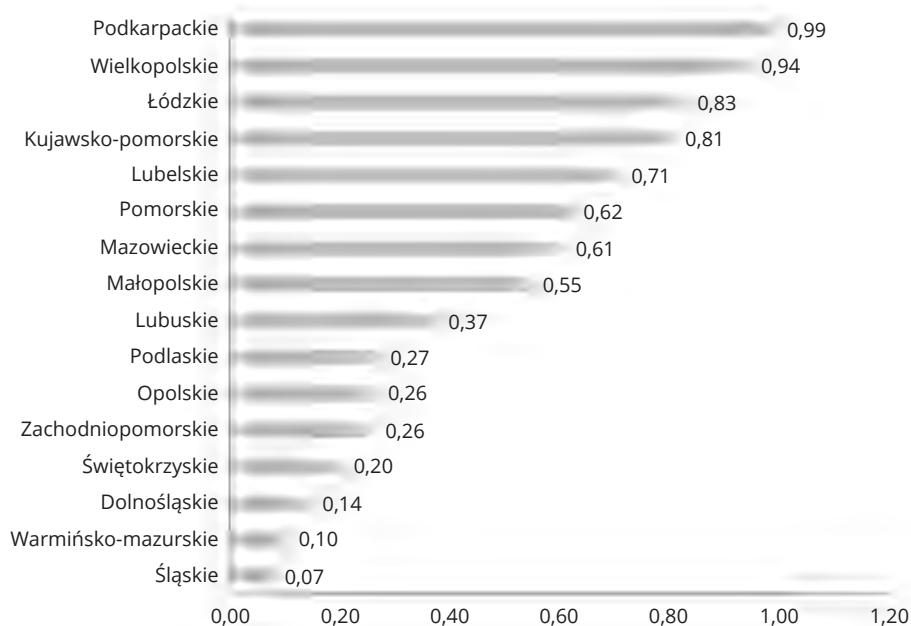


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2022].

W 2020 r. w grupie podmiotów z kapitałem zagranicznym w Polsce na 1 mln PLN kapitału krajowego przypadało 17,48 mln PLN kapitału zagranicznego (rysunek 5.9). Największy przyrost względem 2011 r. (67,12) i zarazem najwyższy poziom w 2020 r. (80,08) odnotowano w województwie dolnośląskim. Spadek analizowanego wskaźnika zaobserwowano tylko w trzech województwach: kujawsko-pomorskim (0,55), małopolskim (3,93) i zachodniopomorskim (4,15).

Najwyższy wynik netto w przeliczeniu na wartość ulokowanego kapitału zagranicznego w 2020 r. osiągnęły przedsiębiorstwa zlokalizowane w województwie podkarpackim (0,99) oraz wielkopolskim (0,94; rysunek 5.10). Dużą efektywnością mogły pochwalić się również firmy z województw łódzkiego (0,83) i kujawsko-pomorskiego (0,81). Najatrakcyjniejsze dla inwestorów zagranicznych województwo mazowieckie znalazło się w połowie stawki z wynikiem 0,61, co w dalszym ciągu plasuje je powyżej średniej dla wszystkich województw (0,48).

Rysunek 5.10. Wynik finansowy netto na jednostkę kapitału zagranicznego w przekroju województw w 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2022].

5.6. Podsumowanie

Celem tego rozdziału była analiza aktywności kapitału zagranicznego w postaci BIZ z i do Polski. Wykorzystano w niej dane wtórne pochodzące z polskich i zagranicznych baz danych.

Przeprowadzone badanie prowadzi do następujących obserwacji:

- 1) Polska przyciąga coraz więcej nowych inwestycji, choć jednocześnie coraz mniej zarówno tych, jak i wypracowanych środków zostaje w Polsce, a BIZ jest coraz rzadziej wybieraną przez polskie firmy formą ekspansji zagranicznej;
 - a) oznacza to, że Polska gospodarka może w dalszym ciągu czerpać korzyści wynikające z goszczenia BIZ [Soylu, 2019];
 - b) od strony polityki konieczne są działania mające na celu stworzenie bardziej przyjaznego środowiska (np. instytucjonalnego) [Dorożyński i in., 2020] dla kapitału zagranicznego oraz promocję bardziej ryzykownej ekspansji zagranicznej (jaką w przeciwieństwie do eksportu jest np. BIZ) przez polskie firmy;
- 2) BIZ zarówno z, jak i do Polski są bardzo silnie skoncentrowane pod względem geograficznym (Europa) oraz sektorowym (usługi, w tym handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych i motocykli, działalność finansowa i ubezpieczeniowa, działalność profesjonalna, naukowa i techniczna);
- 3) największym ośrodkiem goszczącym BIZ w Polsce jest województwo mazowieckie, a najmniej atrakcyjna dla zagranicznych inwestorów pozostaje Polska Wschodnia;
 - a) widoczna koncentracja BIZ wynika ze wzmożonej aktywności gospodarczej w województwie mazowieckim [Napiórkowski, Radło, 2022]; kontynuacja zaobserwowanego trendu przełoży się na zwiększenie nierówności w poziomie rozwoju gospodarczego w Polsce;
 - b) jednym z celów polityki gospodarczej powinno być tworzenie dodatkowych zachęt – np. podatkowych [Napiórkowski, 2016] oraz w postaci specjalnych stref ekonomicznych, grantów rządowych, parków przemysłowych i technologicznych [PAIH, 2022] – dla zagranicznych inwestorów decydujących się na inwestycje w mniej popularnych regionach.

Obecny konflikt zbrojny między Rosją i Ukrainą oraz oczekiwana w 2023 r. globalna recesja nie powinny w znacznym stopniu zmienić trendów i obserwacji opisanych w tym rozdziale. W przeciwieństwie do inwestycji portfelowych, które są raczej krótkookresowe, bezpośrednie inwestycje zagraniczne mają bowiem charakter długookresowy.

Bibliografia

- Aghion, P., Howitt, P. (1992). A Model of Growth through Creative Destruction, *Econometrica*, 60(2), s. 323–351.
- Cass, D. (1965). Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation, *The Review of Economic Studies*, 32(3), s. 233–240.
- Ciobanu, R., Şova, R.A., Popa, A.F. (2020). The Impact of FDI over Economic Growth and How COVID-19 Crisis Can Impact the CEE Economies, *CECCAR Business Review*, 4, s. 64–72.
- Cohen, M.A., Malik, S. (1997). Global Supply Chains: Research and Applications, *Production and Operations Management*, 6(3), s. 193–210.
- Diamond, P.A. (1965). National Debt in Neoclassical Growth Model, *The American Economic Review*, 55(5), s. 1126–1150.
- Dorożyński, T., Dobrowolska, B., Kuna-Marszałek, A. (2022). Institutional Quality in Central and East European Countries and Its Impact on FDI Inflow, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 8(1), s. 91–110.
- Fernandes, R., Pinho, C., Gouveia, B. (2014). Supply Chain Networks Design and Transfer-Pricing, *The International Journal of Logistics Management*, 26(1), s. 128–146.
- GUS (2022). *Bank Danych Lokalnych*, <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/temat> (dostęp: 20.09.2022).
- Haller, A.P. (2016). Globalization, Multinational Companies and Emerging Markets, *Ecoforum*, 5(1), s. 9–15.
- Ietto-Gilles, G. (2011). The Role of Transnational Corporations in the Globalization Process. W: *The Handbook of Globalization* (s. 173–184), J. Michie (Ed.). Cheltenham–Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Javorcik, B.S. (2015). Does FDI Bring Good Jobs to Host Countries?, *World Bank Research Observer*, 30(1), s. 74–94.
- Kleinert, J. (2001). The Role of Multinational Enterprises in Globalization: An Empirical Overview, *Kiel Working Paper*, 1069.
- Koopmans, T.C. (1963). *On the Concept of Optimal Economic Growth*, <https://cowles.yale.edu/sites/default/files/files/pub/d01/d0163.pdf> (dostęp: 7.09.2020).
- KPMG (2010). *20 Years of American Investment in Poland. Report of the American Chamber of Commerce in Poland and KPMG*. Warszawa: KPMG.
- KPMG (2020). *30 Years of American Investments in Poland. The American Chamber of Commerce in Poland and KPMG in Poland Report*. Warszawa: KPMG.
- Lipsey, R.E. (2002). Home and Host Country Effects of FDI, *NBER Working Paper*, 9293.
- Lo, D., Hong, F., Li, G. (2016). Assessing the Role of Inward Foreign Direct Investment in Chinese Economic Development, 1990–2007: Towards a Synthesis of Alternative Views, *Structural Changes and Economic Dynamics*, 37, s. 107–120.
- Lucas, R.E. (1988). On Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 22, s. 3–42.

- Luo, Y., Park, S.H. (2001). Strategic Alignment and Performance of Market-Seeking MNCS in China, *Strategic Management Journal*, 22, s. 141–155.
- Napiórkowski, T.M. (2016). Impact of FDI-Related Policies on the Inflow of FDI and the Presence of Multinational Corporations. W: *Poland Competitiveness Report 2016. The Role of Economic Policy and Institutions* (s. 91–104), M.A. Weresa (Ed.). Warsaw: SGH Publishing House.
- Napiórkowski, T.M. (2017). The Role of Foreign Direct Investment in Economic Growth. The Production Function Perspective, *Optimum*, 5(89), s. 221–236.
- Napiórkowski, T.M., Radło, M.J. (2022). *Czynniki wzrostu gospodarczego regionów i podregionów województwa mazowieckiego*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- NBP (2021a). *Inwestycje bezpośrednie – zagraniczne*, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/zib/zib.html> (dostęp: 20.09.2022).
- NBP (2021b). *Inwestycje bezpośrednie – polskie*, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> (dostęp: 20.09.2022).
- OECD (2021). *FDI Stocks*, <https://data.oecd.org/fdi/fdi-stocks.htm> (dostęp: 8.09.2021).
- OECD (2022). *FDI Flows*, <https://data.oecd.org/fdi/fdi-flows.htm> (dostęp: 28.09.2022).
- Otusanya, O.J. (2011). The Role of Multinational Companies in Tax Evasion and Tax Avoidance: The Case of Nigeria, *Critical Perspectives on Accounting*, 22, s. 316–332.
- PAIH (2022). *Zachęty inwestycyjne*, https://www.paih.gov.pl/strefa_inwestora/zachety_inwestycyjne (dostęp: 30.09.2022).
- Ramasamy, B., Yeund, M. (2022). China's Outward Foreign Direct Investment (OFDI) to Developing Countries: The Case of Central and Eastern Europe (CEE), *Journal of the Asia Pacific Economy*, 27(1), s. 124–146.
- Ramsey, F.P. (1928). A Mathematical Theory of Saving, *The Economic Journal*, 38(152), s. 543–599.
- Rebelo, S. (1990). Long Run Policy Analysis and Long Run Growth, *National Bureau of Economic Research Working Paper*, 3325.
- Romer, P.M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth, *The Journal of Political Economy*, 94(5), s. 1002–1037.
- Romer, P.M. (1990). Endogenous Technological Change, *Journal of Political Economy*, 98(5), s. 71–102.
- Ruta, M. (Ed.). (2022). *The Impact of the War in Ukraine on Global Trade and Investment*, <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/37359> (dostęp: 20.09.2022).
- Shen, Z.J.M. (2006). A Profit-Maximizing Supply Chain Network Design Model with Demand Choice Flexibility, *Operations Research Letters*, 34, s. 673–682.
- Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 70(1), s. 65–94.
- Soylu, Ö.B. (2019). Do Foreign Direct Investment and Savings Promote Economic Growth in Poland?, *Economic and Business Review*, 5(4), s. 3–22.
- Sunde, T. (2017). Foreign Direct Investment, Exports and Economic Growth: ADRL and Causality Analysis for South Africa, *Research in International Business and Finance*, 41, s. 434–444.

- Svedin, D., Stage, J. (2016). Impacts of Foreign Direct Investment on Efficiency in Swedish Manufacturing, *SpringerPlus*, 5, s. 1–17.
- UNCTAD (2020). *World Investment Report 2020. International Production Beyond the Pandemic*. New York: United Nations Publications.
- UNCTAD (2021). *World Investment Report 2021. Investing in Sustainable Recovery*. New York: United Nations Publications.
- UNCTAD (2022). *Foreign Direct Investment and Economic Growth: Inward and Outward Flows and Stock, Annual*, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp: 20.09.2022).
- Wang, C.C., Wu, A. (2016). Geographical FDI Knowledge Spillover and Innovation of Indigenous Firms in China, *International Business Review*, 25(4), s. 895–906.
- Wilkins, M. (1998). Multinational Corporations: An Historical Account. W: *Transnational Corporations and the Global Economy* (s. 95–133), R. Kozul-Wright, R. Rothorn (Eds.). London: Palgrave Macmillan.

Łączna produktywność czynników wytwórczych

Mariusz Próchniak

6.1. Wstęp

Celem niniejszego rozdziału jest oszacowanie tempa postępu technicznego w państwach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW). Istnieją różne metody obliczania tej zmiennej. Jedną z nich jest zbadanie łącznej produktywności czynników wytwórczych.

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

Analiza na poziomie całej gospodarki obejmuje 11 krajów EŚW, czyli grupę UE-11 (Polska, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia, Słowacja, Słowenia i Węgry), i okres 2012–2021. Aby ocenić dynamikę zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych w badanych latach, przedstawiamy także średnie tempa wzrostu TFP dla dwóch następujących podokresów: 2012–2015 oraz 2016–2019, lata 2020 i 2021 analizujemy zaś oddzielnie ze względu na ich specyfikę związaną z pandemią koronawirusa i niepokojami w Ukrainie, wywołanymi zbliżającą się wojną.

Niniejsze opracowanie jest kontynuacją wcześniejszych badań w tym zakresie, przedstawianych w poprzednich edycjach raportu [zob. np. Próchniak 2019, 2022]. W badaniu z 2020 r. [Próchniak, 2020] przeprowadzony został dodatkowo rachunek wzrostu gospodarczego na poziomie sektorowym.

6.2. Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych – podstawy teoretyczne

Początki rachunkowości wzrostu przypadają na pierwszą 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 też 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 takie badanie, przeprowadzone przez holenderskiego ekonomistę Jana Tinbergena, zostało opublikowane w 1942 r. W następnych latach powstały kolejne prace, w których badano relacje między wielkością produkcji a poniesionymi nakładami [zob. 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 on, w jaki sposób można rozdzielić tempo wzrostu gospodarczego na część wynikającą ze zwiększenia nakładów czynników produkcji oraz pozostałą część, tzw. resztę Solowa. Ta ostatnia wskazuje, jakiej części wzrostu gospodarczego nie można przypisać do poszczególnych czynników. Jest ona zatem miarą postępu technicznego, czyli wzrostu TFP.

W następnych latach pojawiały się kolejne prace z zakresu rachunkowości wzrostu, przedstawiające nowatorskie ujęcia i rozszerzenia prowadzonych wcześniej badań oraz zawierające nowe elementy analizy empirycznej [zob. 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, która w swej ogólnej postaci wygląda następująco:

$$Y(t) = F(A(t), Z_1(t), \dots, Z_n(t)), \quad (6.1)$$

gdzie: Y – produkcja (PKB), A – poziom techniki, $Z_1, \dots, Z_n$ – mierzalne czynniki produkcji.

W badaniach empirycznych uwzględnia się zazwyczaj dwa lub trzy mierzalne czynniki produkcji, a mianowicie: pracę, kapitał rzeczowy (fizyczny) i ewentualnie kapitał ludzki.

Analiza prezentowana w niniejszej edycji raportu zostanie przeprowadzona dla dwóch mierzalnych czynników wytwórczych: pracy i kapitału rzeczowego¹. Funkcja produkcji (6.1) przyjmuje zatem następującą postać:

$$Y(t) = F(A(t), L(t), K(t)). \quad (6.2)$$

W celu dekompozycji tempa wzrostu gospodarczego na poszczególne składniki należy przekształcić równanie (6.2) do postaci przedstawiającej stopę wzrostu Y . W tym celu różniczkujemy (6.2) względem czasu, a następnie dzielimy przez Y . W efekcie otrzymujemy:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\frac{\partial F(A,L,K)}{\partial A} \dot{A}}{Y} + \frac{\frac{\partial F(A,L,K)}{\partial L} \dot{L}}{Y} + \frac{\frac{\partial F(A,L,K)}{\partial K} \dot{K}}{Y}. \quad (6.3)$$

Po pomnożeniu poszczególnych składników po prawej stronie równania (6.3), odpowiednio przez A/A , L/L i K/K , uzyskujemy:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\frac{\partial F(A,L,K)}{\partial A} A}{Y} \frac{\dot{A}}{A} + \frac{\frac{\partial F(A,L,K)}{\partial L} L}{Y} \frac{\dot{L}}{L} + \frac{\frac{\partial F(A,L,K)}{\partial K} K}{Y} \frac{\dot{K}}{K}. \quad (6.4)$$

Równanie (6.4) pokazuje, że tempo wzrostu PKB jest średnią ważoną tempa wzrostu trzech czynników: techniki, pracy i kapitału rzeczowego. Wagami są zaś udziały poszczególnych czynników w PKB, mierzone jako krańcowy produkt czynnika (na poziomie całej gospodarki) pomnożony przez ilość danego czynnika i podzielony przez wielkość produkcji.

6.3. Przegląd literatury

Badania nad dekompozycją wzrostu gospodarczego i szacunkami TFP dla Polski przeprowadzili także inni polscy autorzy². Na przykład Florczak i Welfe [2000] oraz Welfe [2001] obliczają TFP w Polsce w latach 1982–2000 na podstawie standardowego rachunku wzrostu z uwzględnieniem dwóch czynników produkcji: pracy i kapitału rzeczowego (maszyn i urządzeń lub środków trwałych ogółem). W ich badaniu

¹ W edycjach badania z 2012 i 2014 r., oprócz podstawowego modelu rachunkowości wzrostu, został oszacowany także model rozszerzony, uwzględniający kapitał ludzki [Próchniak, 2012, 2014].

² Z uwagi na ograniczenia objętościowe tego opracowania nie będziemy dokładnie opisywać wyników zawartych w tych pracach.

elastyczność produkcji względem środków trwałych, czyli udział wynagrodzenia kapitału rzeczowego w dochodzie, jest kalibrowana na poziomie 0,5 lub estymowana na podstawie funkcji produkcji. W innym badaniu Welfego [2003] TFP dla Polski w latach 1986–2000 jest szacowane przy wykorzystaniu różnych alternatywnych wartości udziału wynagrodzenia kapitału rzeczowego w dochodzie (od 0,25 do 0,7). Z kolei Florczak [2011] oblicza metodą Wharton wartości TFP oczyszczone z krótkookresowych wahań popytowych dla Polski w latach 1970–2008, a następnie bada determinanty łącznej produktywności czynników wytwórczych.

Szacunki TFP dla Polski przeprowadzili także m.in. Zienkowski [2001], Rapacki [2002], Piątkowski [2004] oraz Ptasińska [2006]. Roszkowska [2005] oraz Tokarski, Roszkowska i Gajewski [2005] wykonali rachunek wzrostu dla województw w Polsce, a Bolińska [2018], Dykas i Misiak [2018] oraz Dańska-Borsiak [2020] – dla wybranych polskich powiatów. Zielińska-Głębocka [2004] oszacowała TFP w odniesieniu do 100 gałęzi przemysłu w Polsce, Ciołek i Umiński [2007] obliczyli tempo wzrostu TFP w polskich przedsiębiorstwach krajowych i zagranicznych, Doebeli i Kolasa [2005] wykorzystali zaś metodę dekompozycji indeksowej (*index number decomposition*) w rachunku wzrostu dla Polski, Czech i Węgier. Ulrichs i Gosińska [2020] oszacowały parametry sektorowych funkcji produkcji opisujących wpływ zmiennych reprezentujących kapitał rzeczowy oraz pracę na wartość dodaną brutto w Polsce. Z kolei Młynarzewska-Borowiec [2018] oszacowała poziom i dynamikę TFP w krajach UE, w tym w Polsce, w latach 2000–2014.

Warto również wskazać badania w tym obszarze zrealizowane przez Główny Urząd Statystyczny (GUS) [Kotlewski, Błażej, 2016, 2018, 2020]. Autorzy przywołanych prac stosują rachunek produktywności KLEMS i szacują m.in. wkład wieloczynnikowej produktywności (MFP – *multifactor productivity*) polskiej gospodarki we wzrost produkcji. Badanie empiryczne jest prowadzone na poziomie zarówno ogólnokrajowym (dla Polski i wybranych innych członków UE), jak i na poziomie polskich województw oraz poszczególnych sektorów gospodarki.

6.4. Metoda

Metodą badawczą prezentowaną w niniejszym rozdziale jest rachunek wzrostu gospodarczego. Aby móc obliczyć tempo wzrostu TFP w badaniu empirycznym, należy wprowadzić dodatkowe założenia do równania (6.4), przedstawiającego istotę rachunku wzrostu gospodarczego.

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

$$F(A, L, K) = A \cdot f(L, K). \quad (6.5)$$

Jak widać, postęp techniczny neutralny 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 (6.5) udział wynagrodzenia techniki w dochodzie, czyli składnik $(\partial F / \partial A) A / Y$ w równaniu (6.4), wynosi 1. Równanie (6.4) można wówczas zapisać w postaci:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{A}}{A} + \frac{\frac{\partial F(A, L, K)}{\partial L} L}{Y} \frac{\dot{L}}{L} + \frac{\frac{\partial F(A, L, K)}{\partial K} K}{Y} \frac{\dot{K}}{K}. \quad (6.6)$$

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 poczynić także 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 , krańcowy produkt pracy $\partial F / \partial L$ odpowiada zaś stawce płacy w . Oznaczając przez s_K udział wynagrodzenia kapitału w dochodzie (rK / Y), a przez s_L udział wynagrodzenia pracy w dochodzie (wL / Y), równanie (6.6) można zapisać jako:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{A}}{A} + s_K \frac{\dot{K}}{K} + s_L \frac{\dot{L}}{L}. \quad (6.7)$$

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: $s_K + s_L = 1$. Formuła (6.7) przybiera zatem następującą postać:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{A}}{A} + s_K \frac{\dot{K}}{K} + (1 - s_K) \frac{\dot{L}}{L}. \quad (6.8)$$

Równanie (6.8)³ stanowi podstawę standardowego rachunku wzrostu gospodarczego. Można z niego obliczyć tempo wzrostu TFP jako różnicę między tempem wzrostu PKB i ważonym średnim tempem wzrostu obu czynników produkcji:

$$TFP\ growth = \frac{\dot{A}}{A} = \frac{\dot{Y}}{Y} - \left[s_K \frac{\dot{K}}{K} + (1 - s_K) \frac{\dot{L}}{L} \right]. \quad (6.9)$$

6.5. Wyniki badania empirycznego

Na potrzeby analizy zgromadziliśmy dane tworzące następujące szeregi czasowe:

- a) tempo wzrostu gospodarczego,
- b) tempo zmian nakładów pracy,
- c) tempo zmian nakładów kapitału rzeczowego.

Tempo wzrostu gospodarczego to roczne tempo wzrostu realnego PKB ogółem ustalane na podstawie danych pochodzących z bazy Międzynarodowego Funduszu Walutowego [IMF, 2022]. Tempo zmian nakładów pracy mierzymy dynamiką zatrudnienia podawaną przez Międzynarodową Organizację Pracy [ILO, 2022]. Szereg czasowy zasobu kapitału rzeczowego obliczyliśmy na podstawie równania ruchu (*perpetual inventory method*) przy wykorzystaniu danych Banku Światowego [World Bank, 2022]. Metoda ta wymaga uwzględnienia kilku założeń. Przyjęliśmy, że stopa amortyzacji wynosi 5%, a początkowa relacja kapitału względem produkcji przyjmuje wartość 3. W przypadku *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. Do pomiaru inwestycji wykorzystujemy zmienną mierzącą akumulację brutto środków trwałych (*gross fixed capital formation*). Udziały pracy i kapitału rzeczowego w dochodzie wynoszą jedna druga.

W tej edycji badania dokonaliśmy aktualizacji wszystkich szeregów czasowych analizowanych zmiennych, co oznacza, że wszelkie obliczenia zostały przeprowadzone od nowa. Dlatego też w tekście opracowania została przedstawiona pełna dokumentacja wyników, bez powielania informacji zawartych we wcześniejszych edycjach raportu.

Tabela 6.1 przedstawia szczegółowe wyniki dekompozycji tempa wzrostu gospodarczego, tabele 6.2 i 6.3 zawierają zaś podsumowanie danych z tabeli 6.1.

³ Równanie to stanowi w istocie postać funkcji produkcji typu Cobba-Douglasa.

Tabela 6.1. Wkład pracy, kapitału rzeczowego i TFP we wzrost gospodarczy w latach 2012–2021

	2012		2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021												
	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wzrost (%)	wkład (p.p.)											
Bułgaria	L	-1,1	-0,5	-70	0,0	0,0	-3	1,6	0,8	82	1,7	0,8	25	-0,5	-0,2	-8	4,4	2,2	80	0,1	0,0	1	2,6	1,3	32	-3,4	-1,7	39	-1,4	-0,7	-17
	K	2,2	1,1	148	2,2	1,1	-197	2,1	1,0	108	2,2	1,1	32	2,2	1,1	36	1,6	0,8	29	1,7	0,8	32	1,9	1,0	24	2,1	1,1	-24	2,0	1,0	24
	TFP	0,2	0,2	22	-1,7	-1,7	300	-0,9	-0,9	-90	1,5	1,5	43	2,2	2,2	72	-0,2	-0,2	-9	1,8	1,8	67	1,8	1,8	44	-3,7	-3,7	85	3,9	3,9	93
	PKB	0,8	0,8	100	-0,6	-0,6	100	1,0	1,0	100	3,4	3,4	100	3,0	3,0	100	2,8	2,8	100	2,7	2,7	100	4,0	4,0	100	-4,4	-4,4	100	4,2	4,2	100
Chorwacja	L	-3,6	-1,8	79	-2,7	-1,3	371	2,7	1,4	-395	1,3	0,6	25	0,3	0,1	4	2,2	1,1	32	1,8	0,9	32	1,5	0,7	21	-1,3	-0,7	8	1,3	0,6	6
	K	1,0	0,5	-22	0,7	0,3	-93	0,7	0,3	-100	0,5	0,3	10	1,0	0,5	13	1,2	0,6	17	1,2	0,6	21	1,4	0,7	20	1,9	0,9	-12	1,4	0,7	7
	TFP	-1,0	-1,0	43	0,6	0,6	-178	-2,1	-2,1	595	1,6	1,6	65	2,9	2,9	82	1,7	1,7	50	1,4	1,4	47	2,1	2,1	59	-8,4	-8,4	104	8,9	8,9	87
	PKB	-2,3	-2,3	100	-0,4	-0,4	100	-0,3	-0,3	100	2,5	2,5	100	3,5	3,5	100	3,4	3,4	100	2,9	2,9	100	3,5	3,5	100	-8,1	-8,1	100	10,2	10,2	100
Czechy	L	0,4	0,2	-23	1,0	0,5	-1045	0,8	0,4	17	1,4	0,7	13	1,9	1,0	38	1,6	0,8	16	1,4	0,7	21	0,2	0,1	3	-1,3	-0,6	12	-0,3	-0,2	-4
	K	3,0	1,5	-190	2,5	1,2	-2711	2,2	1,1	48	2,2	1,1	21	2,8	1,4	54	2,3	1,2	22	2,5	1,3	39	3,1	1,5	50	3,3	1,6	-30	2,4	1,2	35
	TFP	-2,5	-2,5	313	-1,8	-1,8	3856	0,8	0,8	36	3,6	3,6	67	0,2	0,2	8	3,2	3,2	62	1,3	1,3	40	1,4	1,4	47	-6,5	-6,5	118	2,4	2,4	70
	PKB	-0,8	-0,8	100	-0,0	-0,0	100	2,3	2,3	100	5,4	5,4	100	2,5	2,5	100	5,2	5,2	100	3,2	3,2	100	3,0	3,0	100	-5,5	-5,5	100	3,5	3,5	100
Estonia	L	1,9	1,0	30	1,0	0,5	36	0,6	0,3	9	1,3	0,6	34	0,9	0,5	15	1,8	0,9	16	1,0	0,5	13	0,9	0,4	12	-2,3	-1,2	211	1,1	0,6	7
	K	3,0	1,5	47	3,7	1,9	128	3,5	1,8	59	3,0	1,5	82	2,5	1,3	40	2,7	1,4	24	3,6	1,8	47	3,3	1,6	44	3,5	1,8	-318	4,8	2,4	30
	TFP	0,7	0,7	23	-0,9	-0,9	-64	1,0	1,0	32	-0,3	-0,3	-16	1,4	1,4	45	3,5	3,5	61	1,5	1,5	40	1,7	1,7	45	-1,1	-1,1	207	5,0	5,0	63
	PKB	3,2	3,2	100	1,5	1,5	100	3,0	3,0	100	1,9	1,9	100	3,2	3,2	100	5,8	5,8	100	3,8	3,8	100	3,7	3,7	100	-0,6	-0,6	100	8,0	8,0	100
Węgry	L	1,8	0,9	-66	1,7	0,9	46	5,3	2,7	63	2,7	1,3	35	3,4	1,7	73	1,6	0,8	19	1,1	0,5	10	1,0	0,5	10	-1,1	-0,6	13	4,1	2,0	29
	K	1,1	0,5	-38	0,8	0,4	22	1,3	0,7	16	2,0	1,0	26	2,2	1,1	48	1,3	0,7	15	2,5	1,2	23	3,5	1,7	38	4,2	2,1	-47	3,2	1,6	23
	TFP	-2,8	-2,8	204	0,6	0,6	32	0,9	0,9	21	1,5	1,5	39	-0,5	-0,5	-21	2,8	2,8	66	3,6	3,6	67	2,3	2,3	52	-6,0	-6,0	134	3,5	3,5	49
	PKB	-1,4	-1,4	100	1,9	1,9	100	4,2	4,2	100	3,8	3,8	100	2,3	2,3	100	4,3	4,3	100	5,4	5,4	100	4,6	4,6	100	-4,5	-4,5	100	7,1	7,1	100

cd. tabeli 6.1

	2012			2013			2014			2015			2016			2017			2018			2019			2020			2021			
	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 (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)		
Łotwa	L	1,6	0,8	12	2,1	1,0	52	-1,0	-0,5	-27	1,3	0,6	17	-0,3	-0,2	-7	0,2	0,1	3	1,6	0,8	20	0,1	0,0	1	-1,9	-0,9	25	-2,6	-1,3	-29
	K	2,1	1,1	15	3,2	1,6	80	2,6	1,3	69	2,1	1,1	28	1,9	0,9	39	1,2	0,6	18	1,8	0,9	23	2,5	1,2	50	2,8	1,4	-37	2,6	1,3	29
	TFP	5,1	5,1	73	-0,6	-0,6	-32	1,1	1,1	58	2,2	2,2	56	1,6	1,6	67	2,6	2,6	80	2,3	2,3	57	1,2	1,2	49	-4,2	-4,2	112	4,5	4,5	100
	PKB	7,0	7,0	100	2,0	2,0	100	1,9	1,9	100	3,9	3,9	100	2,4	2,4	100	3,3	3,3	100	4,0	4,0	100	2,5	2,5	100	-3,8	-3,8	100	4,5	4,5	100
Litwa	L	1,8	0,9	23	1,3	0,7	19	2,0	1,0	29	1,2	0,6	30	2,0	1,0	39	-0,5	-0,2	-6	1,5	0,7	18	0,3	0,1	3	-1,5	-0,7	557	0,8	0,4	8
	K	2,4	1,2	31	2,1	1,0	30	2,5	1,3	36	2,8	1,4	68	2,9	1,5	58	3,0	1,5	35	3,4	1,7	43	4,0	2,0	43	4,2	2,1	-1585	3,7	1,8	37
	TFP	1,8	1,8	46	1,8	1,8	52	1,3	1,3	36	0,0	0,0	2	0,1	0,1	3	3,0	3,0	71	1,6	1,6	39	2,5	2,5	54	-1,5	-1,5	1128	2,8	2,8	56
	PKB	3,8	3,8	100	3,6	3,6	100	3,5	3,5	100	2,0	2,0	100	2,5	2,5	100	4,3	4,3	100	4,0	4,0	100	4,6	4,6	100	-0,1	-0,1	100	5,0	5,0	100
Polska	L	0,2	0,1	7	-0,1	-0,1	-6	1,9	0,9	28	1,4	0,7	17	0,7	0,4	11	1,4	0,7	14	0,4	0,2	4	-0,1	-0,1	-2	-0,1	-0,1	3	1,3	0,7	11
	K	3,3	1,6	124	2,9	1,4	128	2,6	1,3	38	3,1	1,6	37	3,4	1,7	53	2,4	1,2	25	2,5	1,3	24	3,0	1,5	32	3,3	1,6	-74	2,3	1,1	19
	TFP	-0,4	-0,4	-31	-0,2	-0,2	-21	1,1	1,1	34	2,0	2,0	47	1,1	1,1	35	2,9	2,9	60	3,9	3,9	73	3,3	3,3	69	-3,8	-3,8	172	4,1	4,1	69
	PKB	1,3	1,3	100	1,1	1,1	100	3,4	3,4	100	4,2	4,2	100	3,1	3,1	100	4,8	4,8	100	5,4	5,4	100	4,7	4,7	100	-2,2	-2,2	100	5,9	5,9	100
Rumunia	L	0,9	0,5	22	-0,6	-0,3	-9	0,8	0,4	10	-0,9	-0,5	-15	-1,0	-0,5	-11	2,6	1,3	18	0,2	0,1	2	-0,1	-0,0	-1	-1,8	-0,9	24	-9,0	-4,5	-76
	K	3,8	1,9	93	3,8	1,9	50	2,9	1,5	41	3,0	1,5	51	3,3	1,7	35	3,0	1,5	21	3,1	1,5	34	2,7	1,4	33	3,5	1,8	-47	3,6	1,8	30
	TFP	-0,3	-0,3	-16	2,2	2,2	59	1,8	1,8	49	1,9	1,9	64	3,6	3,6	76	4,5	4,5	61	2,8	2,8	63	2,9	2,9	68	-4,6	-4,6	122	8,6	8,6	146
	PKB	2,0	2,0	100	3,8	3,8	100	3,6	3,6	100	3,0	3,0	100	4,7	4,7	100	7,3	7,3	100	4,5	4,5	100	4,2	4,2	100	-3,7	-3,7	100	5,9	5,9	100
Słowacja	L	0,6	0,3	22	0,0	0,0	1	1,5	0,7	27	2,6	1,3	25	2,8	1,4	73	1,5	0,8	26	1,4	0,7	19	0,7	0,3	13	-2,0	-1,0	23	1,2	0,6	19
	K	3,7	1,9	138	2,6	1,3	198	2,5	1,2	46	2,5	1,3	24	3,9	2,0	101	2,8	1,4	47	2,8	1,4	37	2,8	1,4	54	3,1	1,5	-35	1,9	1,0	32
	TFP	-0,8	-0,8	-60	-0,6	-0,6	-99	0,8	0,8	28	2,7	2,7	51	-1,4	-1,4	-74	0,8	0,8	27	1,7	1,7	44	0,9	0,9	34	-4,9	-4,9	112	1,5	1,5	49
	PKB	1,4	1,4	100	0,7	0,7	100	2,7	2,7	100	5,2	5,2	100	1,9	1,9	100	3,0	3,0	100	3,8	3,8	100	2,6	2,6	100	-4,4	-4,4	100	3,0	3,0	100
Słowenia	L	-1,3	-0,7	25	-1,9	-1,0	94	1,2	0,6	22	0,1	0,0	2	-0,3	-0,1	-4	4,8	2,4	50	2,2	1,1	25	0,2	0,1	3	-0,5	-0,2	5	-0,7	-0,3	-4
	K	1,0	0,5	-18	0,4	0,2	-20	0,6	0,3	10	0,5	0,3	12	0,4	0,2	7	0,2	0,1	2	0,7	0,4	8	1,3	0,6	18	1,5	0,8	-18	0,9	0,4	5
	TFP	-2,5	-2,5	93	-0,3	-0,3	26	1,9	1,9	68	1,9	1,9	86	3,1	3,1	97	2,3	2,3	48	3,0	3,0	67	2,7	2,7	79	-4,8	-4,8	112	8,1	8,1	99
	PKB	-2,6	-2,6	100	-1,0	-1,0	100	2,8	2,8	100	2,2	2,2	100	3,2	3,2	100	4,8	4,8	100	4,5	4,5	100	3,5	3,5	100	-4,3	-4,3	100	8,2	8,2	100

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 6.2. Tempo wzrostu TFP (%)

Kraj	Cały okres 2012–2021			2012–2015	2016–2019	2020	2021
	średnia	minimum	maksimum	średnia	średnia		
Bułgaria	0,5	–3,7	3,9	–0,2	1,4	–3,7	3,9
Chorwacja	0,8	–8,4	8,9	–0,2	2,0	–8,4	8,9
Czechy	0,2	–6,5	3,6	0,0	1,5	–6,5	2,4
Estonia	1,2	–1,1	5,0	0,1	2,0	–1,1	5,0
Litwa	1,3	–1,5	3,0	1,2	1,8	–1,5	2,8
Łotwa	1,6	–4,2	5,1	1,9	1,9	–4,2	4,5
Polska	1,4	–3,8	4,1	0,6	2,8	–3,8	4,1
Rumunia	2,3	–4,6	8,6	1,4	3,4	–4,6	8,6
Słowacja	0,0	–4,9	2,7	0,5	0,5	–4,9	1,5
Słowenia	1,5	–4,8	8,1	0,3	2,8	–4,8	8,1
Węgry	0,6	–6,0	3,6	0,0	2,1	–6,0	3,5

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 6.3. Wkład TFP we wzrost gospodarczy (%)

Kraj	Cały okres 2012–2021		
	średnia	minimum	maksimum
Bułgaria	63	–90	300
Chorwacja	95	–178	595
Czechy	462	8	3856
Estonia	43	–64	207
Litwa	149	2	1128
Łotwa	62	–32	112
Polska	51	–31	172
Rumunia	69	–16	146
Słowacja	11	–99	112
Słowenia	77	26	112
Węgry	64	–21	204

Źródło: opracowanie własne.

Najwyższe tempo wzrostu TFP w skali całego okresu zanotowały: Rumunia, Łotwa, Słowenia, Polska, Litwa i Estonia (powyżej 1% w skali roku). W Rumunii TFP rosła przeciętnie o 2,3% rocznie, na Łotwie – 1,6%, w Słowenii – 1,5%, a w Polsce o 1,4%. Wyniki osiągnięte przez Polskę należy uznać za względny sukces naszego kraju (na tle pozostałych nowych członków Unii). Jeśli potraktujemy zmiany TFP jako przybliżoną

miarę postępu technicznego, to okaże się, że byliśmy w czołówce krajów UE-11 w zakresie tworzenia nowych technologii. W pozostałych krajach tej grupy dynamika produktywności nie przekroczyła 1% średniorocznie. W skali całego 10-letniego okresu Chorwacja, Węgry, Bułgaria i Czechy odnotowały przeciętny wzrost TFP o 0,2–0,8%, w Słowacji zaś w latach 2012–2021 średni wzrost TFP był zerowy.

Ogólnie biorąc, dynamika TFP w całej grupie UE-11 była niewielka w okresie 2012–2021. Jak się jednak okaże po analizie danych dla poszczególnych podokresów, słabe wyniki w tym zakresie są skutkiem dużego spadku łącznej produktywności czynników wytwórczych w badanych państwach w 2020 r., czyli w trakcie pandemii koronawirusa. Recesja zaobserwowana we wszystkich krajach w 2020 r. doprowadziła do ujemnych stóp wzrostu TFP w 2020 r.

Zakładamy w tym rozdziale, że traktujemy wzrost TFP jako przybliżoną miarę postępu technicznego. Obliczona metodą rezydualną TFP na podstawie rachunkowości wzrostu gospodarczego ma jednak swoje wady jako wskaźnik postępu technicznego i należy o tym pamiętać przy interpretacji wyników. Po pierwsze, recesja gospodarcza z 2020 r., będąca wynikiem oddziaływania czynników zewnętrznych i nie mająca aż takiego odzwierciedlenia w akumulacji pracy, a zwłaszcza kapitału, który jest efektem inwestycji poczynionych we wcześniejszych latach, spowodowała otrzymanie ujemnych szacunków dynamiki TFP w 2020 r. Po drugie, ta część TFP, która jest rezultatem zwiększonej wydajności pracy, powinna być traktowana częściowo 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 obejmuje także wpływ kapitału ludzkiego na wzrost.

Wraz z upływem lat zmieniają się kraje, które są liderami pod względem dynamiki zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych. Bierze się to stąd, że rachunek wzrostu gospodarczego jest badaniem, którego wyniki pozostają silnie uzależnione od wahań poszczególnych zmiennych (nakładów pracy, kapitału i wielkości produkcji). Zmienne te (a zwłaszcza wielkość produkcji) ulegają znacznym fluktuacjom z roku na rok, co wynika z cykli koniunkturalnych oraz wahań nieregularnych na skutek rozmaitych szoków o charakterze popytowym i podażowym – zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Dlatego też ranking krajów pod względem dynamiki TFP ulega dużym zmianom między kolejnymi latami. W przygotowywanych wiele lat temu analizach prym w zakresie dynamiki TFP wiodły kraje bałtyckie. Przed kryzysem globalnym z lat 2008–2009 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 w przypadku krajów bałtyckich, ale też nie tak zła, by znaleźć się w ogonie

grupy. Wydłużenie i przesunięcie horyzontu czasowego zmieniło znacznie notowania poszczególnych krajów na korzyść Polski.

Największymi wahaniami stóp wzrostu TFP w badanych latach charakteryzowały się Chorwacja, Rumunia, Słowenia i Czechy. Zróżnicowanie dynamiki zmian produktywności w tych krajach wynikało przede wszystkim z silnego spadku TFP w 2020 r. na skutek głębokiej recesji spowodowanej pandemią koronawirusa. Na przykład w Chorwacji i Czechach realny PKB spadł w tym czasie o ponad 5% i były to dwa kraje w grupie UE-11 o najgłębszej recesji w 2020 r. W wymienionych wyżej czterech krajach różnica między najwyższym i najniższym notowaniem tempa wzrostu TFP w latach 2012–2021 wyniosła powyżej 10 p.p. W pozostałych państwach EŚW rozpiętość stóp wzrostu TFP była także wysoka – od 4,5 p.p. w Litwie do 9,6 p.p. w Węgrzech. Duże rozpiętości w waniach TFP wynikały z dużych spadków produktywności zaobserwowanych w 2020 r. we wszystkich krajach na skutek pandemii koronawirusa. W Polsce najniższe tempo wzrostu TFP w badanym okresie wystąpiło w 2020 r. (–3,8%), najwyższe zaś w 2021 r. (4,1%).

Dane dotyczące poszczególnych podokresów wskazują na różne zachowanie krajów, jeśli chodzi o dynamikę TFP. Ogólnie biorąc, w obu wyodrębnionych podokresach stopy wzrostu TFP nie były szczególnie wysokie.

W latach 2012–2015 dwa kraje z badanej grupy (Bułgaria i Chorwacja) odnotowały ujemną dynamikę TFP. Trudno oczywiście traktować spadek TFP jako regres technologiczny – wynik ten jest skutkiem rezydualnej metody obliczania TFP. Niemniej jednak ujemne wartości nie oznaczają sukcesu pod względem zmian produktywności. Dwa inne kraje (Czechy i Węgry) wykazały brak zmian w poziomie TFP. W okresie tym liderami w zakresie dynamiki łącznej produktywności czynników wytwórczych były Łotwa, Rumunia i Litwa, gdzie TFP rosła średniorocznie o ponad 1%.

W kolejnym podokresie (2016–2019) żaden kraj nie zanotował ujemnej dynamiki TFP. Pomijając Łotwę i Słowację, w latach 2016–2019 wzrost produktywności był szybszy niż w latach 2012–2015 (Łotwa i Słowacja zanotowały takie same zbiorcze wyniki w obu podokresach). W latach 2016–2019 liderami pod względem dynamiki TFP były Rumunia (3,4%) oraz Polska i Słowenia (po 2,8%). Na szczególną uwagę zasługuje wysoka pozycja Polski, wynikająca z dobrej koniunktury gospodarczej i dobrych wyników makroekonomicznych polskiej gospodarki w drugiej połowie drugiej dekady XXI w.

W 2020 r. nastąpiło gwałtowne pogorszenie zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych. Wszystkie państwa UE-11 zanotowały ujemną dynamikę TFP. Najwolniejszy spadek TFP miał miejsce w Estonii (–1,1%), Litwie (–1,5%), Bułgarii (–3,7%) i Polsce (–3,8%). Z kolei najgorsze wyniki osiągnęły pod tym względem Węgry (–6,0%), Czechy (–6,5%) i Chorwacja (–8,4%). Ujemne stopy wzrostu TFP wynikają z recesji zaobserwowanej we wszystkich państwach UE-11 w 2020 r. na skutek

pandemii COVID-19. Kraje UE-11 odnotowały w 2020 r. również spadek zatrudnienia. W państwach tych wzrósł natomiast zasób kapitału rzeczowego. Nakłady kapitałowe są bowiem skutkiem inwestycji podjętych w latach wcześniejszych, kiedy nikt nie spodziewał się wybuchu pandemii na świecie. W stosowanej przez nas metodzie (*perpetual inventory method*) do oszacowania wielkości kapitału w 2020 r. wykorzystywane są dane o inwestycjach z 2019 r. (oraz z lat wcześniejszych). Dlatego też – przy dobrej koniunkturze gospodarczej w 2019 r. – inwestycje były duże i zasób kapitału we wszystkich krajach badanej grupy rósł w 2020 r. w tempie szybszym niż w 2019 r.

W 2021 r., mimo trwającej nadal pandemii koronawirusa, trendy w zakresie dynamiki TFP uległy gwałtownemu odwróceniu. Wynikało to z tego, że badane kraje pokonały recesję i produkcja zaczęła znów względnie szybko rosnąć. Ponieważ recesja doprowadziła do niskiego poziomu PKB, przyrosty produkcji w odniesieniu do niskiej wartości bazowej dawały bardzo duże zmiany procentowe. W wielu krajach EŚW tempo wzrostu gospodarczego w 2021 r. było imponująco wysokie. W Chorwacji wzrost gospodarczy kształtował się na dwucyfrowym poziomie (10,2%). Także Słowenia, Estonia i Węgry zanotowały bardzo wysokie tempo wzrostu PKB (odpowiednio 8,2%, 8,0% i 7,1%). Polska osiągnęła pod tym względem zadowalający wynik (5,9%) – taki sam jak Rumunia.

W efekcie kraje EŚW uzyskały bardzo szybkie przyrosty łącznej produktywności czynników wytwórczych w 2021 r. Liderem były Chorwacja, Rumunia i Słowenia, gdzie TFP rosła w tempie powyżej 8%. Kolejne trzy miejsca zajęły Estonia (5,0%), Łotwa (4,5%) i Polska (4,1%). Najgorsze wyniki w 2021 r. zanotowały pod tym względem Litwa, Czechy i Słowacja, gdzie wzrost produktywności nie przekroczył 3%.

Jeśli chodzi o wkład TFP we wzrost gospodarczy, to wartości liczbowe dla badanego okresu są częściowo zaburzone, co wynika m.in. z tego, że dodatnia dynamika TFP w okresie występowania recesji oznacza ujemny wkład TFP we wzrost gospodarczy (potwierdza to przykład Chorwacji z 2013 r.). Z kolei gdy występuje silne spowolnienie gospodarcze i tempo wzrostu PKB jest bliskie 0%, to kilkuprocentowe zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych przekładają się na kilkutysięczne wkłady TFP we wzrost gospodarczy (np. Czechy w 2013 r.). Pandemia koronawirusa zaburzyła również statystyki dotyczące udziału TFP we wzroście gospodarczym. Niemniej jednak można wyznaczyć pewne trendy i prawidłowości na podstawie zagregowanych wartości dla całego okresu.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 6.3, procentowy wkład TFP we wzrost gospodarczy kształtował się w większości krajów (z wyjątkiem Czech, Litwy, Chorwacji i Słowacji) na poziomie 43–77% w okresie 2012–2021. Potwierdza to istotny wpływ TFP na wzrost gospodarczy analizowanych krajów w ostatnich 10 latach. W Polsce wkład TFP we wzrost PKB wynosił przeciętnie 51% w okresie 2012–2021.

6.6. Podsumowanie

Otrzymane wyniki wskazują, że zmiany produktywności odegrały znaczącą rolę we wzroście gospodarczym Polski i innych krajów UE-11. W Polsce średnie tempo wzrostu TFP wyniosło 1,4% rocznie w latach 2012–2021, co stanowiło czwarty wynik w grupie UE-11 (liderem była Rumunia z dynamiką produktywności na poziomie 2,3%; lepsze wyniki od Polski osiągnęły także Łotwa i Słowenia). 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. Pandemia koronawirusa wpłynęła początkowo bardzo negatywnie na dynamikę TFP. Wszystkie kraje UE-11 zanotowały spadek łącznej produktywności czynników wytwórczych w 2020 r. (od –1,1% w Estonii do –8,4% w Chorwacji). W drugim roku pandemii – po ustaniu recesji i wejściu na ścieżkę szybszego wzrostu gospodarczego – kraje EŚW osiągnęły jednak bardzo dobre wyniki w zakresie zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych (wzrost TFP od 1,5% w Słowacji do 8,9% w Chorwacji).

Bibliografia

- Abramovitz, M. (1956). Resource and Output Trends in the United States since 1870, *American Economic Review*, 46, s. 5–23.
- Barton, G.T., Cooper, M.R. (1948). Relation of Agricultural Production to Inputs, *Review of Economics and Statistics*, 30, s. 117–126.
- Bolińska, M. (2018). Zróżnicowanie łącznej produktywności czynników produkcji w powiatach województwa podkarpackiego, *Humanities and Social Sciences*, 23(2), s. 49–63.
- Ciołek, D., Umiński, S. (2007). Transfer technologii przez zagranicznych inwestorów, *Ekonomista*, 2, s. 221–234.
- Dańska-Borsiak, B. (2020). PKB i TFP w powiatach województwa wielkopolskiego. Oszacowanie i ocena zróżnicowania, *Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna*, 52, s. 11–28.
- Doebeli, B., Kolasa, M. (2005). Rola zmian cen dóbr handlowych we wzroście dochodu krajowego Polski, Czech i Węgier, *Gospodarka Narodowa*, 9, s. 25–45.
- Dykas, P., Misiak, T. (2018). Przestrzenne zróżnicowanie łącznej produktywności czynników produkcji w grupach powiatów, *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 109, s. 205–224.
- Florczał, W. (2011). Ekonometryczna analiza makro-uwarunkowań wzrostu gospodarczego Polski, *Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego*, 4(8), s. 75–92.
- Florczał, W., Welfe, W. (2000). Wyznaczanie potencjalnego PKB i łącznej produktywności czynników produkcji, *Gospodarka Narodowa*, 164(11–12), s. 40–55.

- Griliches, Z. (1964). Research Expenditures, Education, and the Aggregate Agricultural Production Function, *American Economic Review*, 54, s. 961–974.
- Griliches, Z. (1996). The Discovery of the Residual: A Historical Note, *Journal of Economic Literature*, 34, s. 1324–1330.
- ILO (2021). *Ilostat Database*, <https://ilostat.ilo.org/data/> (dostęp: 3.11.2021).
- IMF (2021). *World Economic Outlook Database. October 2021*, <http://www.imf.org> (dostęp: 2.11.2021).
- Johnson, D.G. (1950). The Nature of the Supply Function for Agricultural Products, *American Economic Review*, 40, s. 539–564.
- Jorgenson, D.W., Griliches, Z. (1967). The Explanation of Productivity Change, *Review of Economic Studies*, 34, s. 249–283.
- Kendrick, J.W. (1956). Productivity Trends: Capital and Labor, *Review of Economics and Statistics*, 38, s. 248–257.
- Kotlewski, D., Błażej, M. (2016). Metodologia rachunku produktywności KLEMS i jego implementacja w warunkach polskich, *Wiadomości Statystyczne*, 91(664), s. 86–108.
- Kotlewski, D., Błażej, M. (2018). *Rachunek produktywności KLEMS – Polska 2005–2016*. Warszawa: GUS.
- Kotlewski, D., Błażej, M. (2020). Sustainability of the Convergence Between Polish and EU Developed Economies in the Light of KLEMS Growth Accounting, *Bank i Kredyt*, 51(2), s. 121–142.
- Młynarzewska-Borowiec, I. (2018). Łączna produktywność czynników produkcji (TFP) i jej zróżnicowanie w krajach Unii Europejskiej, *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica*, 3(335), s. 109–122.
- Piątkowski, M. (2004). Wpływ technologii informacyjnych na wzrost gospodarczy i wydajność pracy w Polsce w latach 1995–2000, *Gospodarka Narodowa*, 189(1–2), s. 37–52.
- Próchniak, M. (2012). Łączna produktywność czynników wytwórczych. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2012. Edukacja jako czynnik konkurencyjności* (s. 198–212), M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Próchniak, M. (2014). Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych w latach 2004–2013 a konkurencyjność polskiej gospodarki. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2014. Dekada członkostwa Polski w Unii Europejskiej* (s. 201–213), M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Próchniak, M. (2019). Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych w dobie czwartej rewolucji przemysłowej. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2019. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju Przemysłu 4.0* (s. 231–244), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Próchniak, M. (2020). Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych, ze szczególnym uwzględnieniem sektora usług. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2020. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju sektora usług* (s. 193–215), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

- Próchniak, M. (2022). Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2022. W kierunku zrównoważonej gospodarki w dobie pandemii* (s. 133–147), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Ptaszyńska, B. (2006). Wzrost gospodarczy w Polsce w latach transformacji systemowej, *Wiadomości Statystyczne*, 2, s. 44–53.
- Rapacki, R. (2002). Możliwości przyspieszenia wzrostu gospodarczego w Polsce, *Ekonomista*, 4, s. 469–493.
- Roszkowska, S. (2005). Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy w ujęciu wojewódzkim, *Wiadomości Statystyczne*, 4, s. 46–67.
- Ruttan, V.W. (1956). The Contribution of Technological Progress to Farm Output: 1950–75, *Review of Economics and Statistics*, 38, s. 61–69.
- Schmookler, J. (1952). The Changing Efficiency of the American Economy, 1869–1938, *Review of Economics and Statistics*, 34, s. 214–231.
- Solow, R.M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function, *Review of Economics and Statistics*, 39, s. 312–320.
- Solow, R.M. (1962). Technical Progress, Capital Formation, and Economic Growth, *American Economic Review*, 52, s. 76–86.
- Tintner, G. (1944). A Note on the Derivation of Production Functions from Farm Records, *Econometrica*, 12, s. 26–34.
- Tokarski, T., Roszkowska, S., Gajewski, P. (2005). Regionalne zróżnicowanie łącznej produktywności czynników produkcji w Polsce, *Ekonomista*, 2, s. 215–244.
- Ulrichs, M., Gosińska, E. (2020). Sektorowe funkcje produkcji – wnioski z modeli panelowych dla Polski, *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, 302(2), s. 71–94.
- Welfe, W. (2001). Czynniki wzrostu potencjału gospodarczego Polski, *Ekonomista*, 2, s. 177–200.
- Welfe, W. (2003). Łączna produktywność czynników produkcji a postęp techniczny, *Studia Ekonomiczne*, 1–2, s. 99–115.
- World Bank (2021). *World Development Indicators Database*, <http://databank.worldbank.org> (dostęp: 3.11.2021).
- Zielińska-Głębocka, A. (2004). Analiza produkcyjności polskiego przemysłu. Aspekty metodyczne i empiryczne, *Ekonomista*, 3, s. 335–358.
- Zienkowski, L. (2001). Wydajność pracy i kapitału w Polsce, *Wiadomości Statystyczne*, 2, s. 36–49.

Część III

Zdolność konkurencyjna i rola przedsiębiorczości

Zasoby kapitału i ich znaczenie w rozwoju przedsiębiorczości

Waldemar Milewicz

7.1. Wstęp

Finansowanie przedsiębiorstwa jest jednym z kluczowych zadań w firmie. Planowanie i strukturyzacja finansowania oznaczają zapewnienie wystarczającej płynności w postaci środków pieniężnych i innych „płynnych aktywów”, pozwalających zrealizować cele danej korporacji. Sprawne zarządzanie finansami, zapewniające płynność finansową, ma dla firmy zasadnicze znaczenie – podobnie jak zaopatrzenie w obieg krwi w ludzkim organizmie. Krótsze cykle życia produktów, krótsze cykle inwestycyjne, wahania koniunktury i rosnąca presja konkurencji powodują, że firmy dążą do aktywnego zarządzania finansami, które jest ukierunkowane na przyszłość [Frei, Lantschner, Völser, 2014].

Ponadto finansowanie przedsiębiorstw ma ogromne znaczenie gospodarcze. Struktura kapitałowa, tzn. stosunek kapitału własnego do obcego, oraz termin zapadalności finansowania dłużnego decydują o tym, w jakim stopniu przedsiębiorstwa są odporne na kryzysy gospodarcze i jak zmiany stóp procentowych wpływają na ich koszty finansowania. Innymi słowy, koszty finansowania są czynnikiem determinującym rozwój zysków firmy.

Uważa się, że europejski, w tym polski, system finansowania przedsiębiorstw jest zdominowany przez banki. Zgodnie z tradycyjnym ujęciem polskie firmy są finansowane przez instytucje bankowe – w przeciwieństwie na przykład do przedsiębiorstw działających w USA, gdzie główną rolę odgrywa finansowanie przez rynek kapitałowy. Na przykład w strefie euro udział kredytów bankowych w kapitale dłużnym przedsiębiorstw niefinansowych wynosi 88,3%, podczas gdy w USA udział obligacji korporacyjnych w kapitale dłużnym stanowi 86,4% [Hüther i in., 2015].

W niniejszym rozdziale zostanie opisana aktualna struktura finansowania przedsiębiorstw w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem pandemicznego 2020 r. Celem rozdziału jest przedstawienie aktualnej struktury finansowania przedsiębiorstw w Polsce

oraz pokazanie, w jakim stopniu wybuch pandemii przyczynił się do zmiany *status quo* w tym zakresie. Na początku zarysowano podstawy teoretyczne dostępnych sposobów finansowania firm, zwracając przy tym uwagę na rozwiązania praktykowane w tym zakresie przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce. Następnie odniesiono się do znaczącej roli kredytów i pożyczek oraz tego, jak warunki pandemiczne wpłynęły na udział tej formy finansowania w polskich firmach. Dało to asumpt do nawiązania w kolejnym podrozdziale do roli rządowych programów pomocowych w finansowaniu przedsiębiorstw. Następnie, pozostając przy temacie ostatnich zmian w zakresie źródeł kapitału w polskich firmach, opisano znaczenie relatywnie nowej metody finansowania przedsiębiorstw, tj. leasingu. W końcowej części rozważań skoncentrowano się na mniej popularnych formach kapitału obcego w polskich przedsiębiorstwach, związanych nieodłącznie z rynkiem kapitałowym, tzn. obligacjach, akcjach i *private equity*.

7.2. Kapitał – podejście teoretyczne

Tradycyjne ujęcie kategorii kapitału wskazuje na potrzebę wyróżnienia jego dwóch zasadniczych odmian, na które składają się:

- 1) kapitały własne,
- 2) kapitały obce.

Podział na kapitały własne i obce wiąże się bezpośrednio ze źródłami finansowania działalności. Zgodnie z klasyfikacją stosowaną przez Grzywacza [2021] w obszarze kapitałów własnych można wyróżnić:

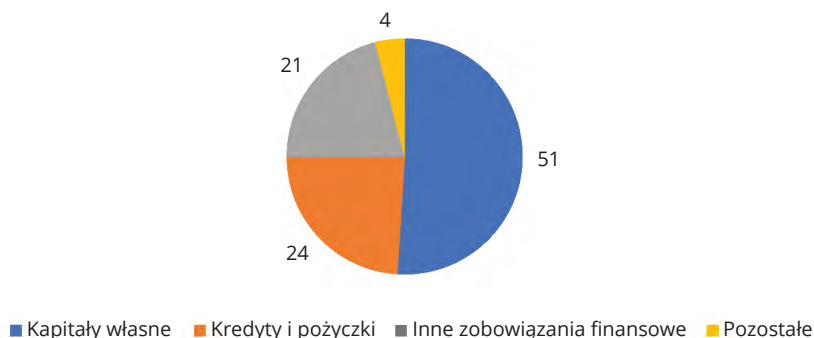
- a) kapitały wewnętrzne (w tym: zysk, odpisy amortyzacyjne, sprzedaż majątku, przyspieszenie obrotu kapitału),
- b) kapitały zewnętrzne (w tym: wzrost udziałów, dopłaty wspólników/akcjonariuszy, emisję akcji, *venture capital*).

Z kolei w ramach kapitałów obcych wyróżnia się wyłącznie kapitały zewnętrzne, do których należą: kredyt, pożyczka, kredyt handlowy, dłużne papiery wartościowe, leasing, faktoring, dotacje i subwencje, fundusze pomocowe.

Mając na uwadze powyższe, warto w tym kontekście zaznaczyć, że zgodnie z różnorodnymi badaniami zasadniczym źródłem kapitału w Polsce są nadal środki własne i kredyt (rysunek 7.1).

Również w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) podział ten wypada podobnie, choć zauważalne są drobne różnice (rysunek 7.2).

Rysunek 7.1. Formy finansowania polskich przedsiębiorstw w strukturze pasywów w 2020 r. (%)



Źródło: Grzywacz [2021, s. 14].

Rysunek 7.2. Źródła finansowania sektora małych (w tym mikro) przedsiębiorstw w Polsce w 2020 r. (%)



Źródło: Grzywacz [2021, s. 15].

Na podstawie obu rysunków można wysnuć jednoznaczny wniosek, że w 2020 r. podstawowym źródłem finansowania polskich przedsiębiorstw były kapitały własne. W pozostałych latach również dominowała tradycyjnie ta forma finansowania krajowych firm. Decydujące znaczenie należy przypisać tu wypracowanemu zyskowi, który przeznaczają się przede wszystkim na działalność bieżącą. W niewielkim stopniu służy on natomiast realizacji inwestycji. Zjawisko to jest zauważalne przede wszystkim w mniejszych firmach [Grzywacz, 2015].

7.3. Kredyty i pożyczki w finansowaniu przedsiębiorstw

Mimo dużego znaczenia kredytów i pożyczek w finansowaniu polskich przedsiębiorstw na przestrzeni całego okresu transformacji ich udział obniżył się w okresie pandemii. W 2020 r. dynamika akcji kredytowej dla przedsiębiorstw systematycznie malała. Zamrożenie gospodarki, tzw. *lockdown*¹, wprowadzone przez polski rząd, doprowadziło do drastycznego ograniczenia przychodów firm. To swoiste skurczenie się skali działalności przedsiębiorstw przyczyniło się do spadku zapotrzebowania na kredyt. Obrazują to bardzo dobrze dane zaprezentowane w tabeli 7.1.

Tabela 7.1. Kredyty i zaliczki przedsiębiorstw sektora niefinansowego w Polsce

	Grudzień 2018	Grudzień 2019	Grudzień 2020	Zmiana 2020/2019 (r/r)	
	mld PLN			mld PLN	%
Przedsiębiorstwa razem	373,1	383,9	367,6	-16,2	-4,2
Duże przedsiębiorstwa	167,7	178,5	169,7	-8,7	-4,9
MŚP	205,3	205,4	197,9	-7,5	-3,7

Źródło: KNF [2021a, s. 19].

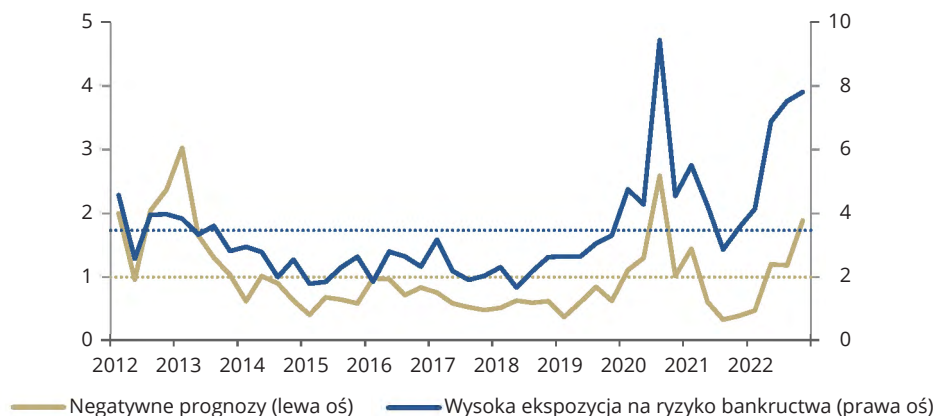
Zgodnie z wynikami badań (prowadzonych m.in. przez NBP) jednym z pierwszych działań dostosowawczych, podjętych przez firmy w reakcji na ograniczenie działalności gospodarczej, było zmniejszenie wydatków inwestycyjnych. Innymi słowy, popyt inwestycyjny przedsiębiorstw uległ redukcji [Boguszewski i in., 2020]. Niewielka skłonność przedsiębiorstw do zaciągania kredytów inwestycyjnych nie przełożyła się jednak negatywnie na wielkość zaciąganych kredytów inwestycyjnych – roczna dynamika wartości tych kredytów pozostała dodatnia.

Popyt na kredyty ograniczało nie tylko zmniejszenie skali działalności w warunkach pandemii, ale także wiele niewiadomych dotyczących przyszłości. Silny wzrost niepewności zaobserwowano szczególnie w przedsiębiorstwach, w których nastąpił spadek produkcji i sprzedaży. Ponadto ryzyko dużej niestabilności warunków gospodarczych wiązało się także ze skalą spowolnienia, wywołaną głównie obostrzeniami administracyjnymi. Przekroczyła ona oczekiwania firm sformułowane w pierwszej połowie marca 2020 r., a więc w momencie, gdy pandemia COVID-19 pojawiła się w Polsce.

¹ Już 13 marca 2020 r. zostały wprowadzone pierwsze ograniczenia działalności gospodarczej, w tym: ograniczenie funkcjonowania galerii handlowych, zakaz zgromadzeń powyżej 50 osób o charakterze publicznym, państwowym i religijnym, dostarczanie jedzenia przez restauracje jedynie na wynos, zamknięcie siłowni, basenów, klubów tanecznych, klubów fitness, muzeów, bibliotek i kin [ZPP, 2021, s. 3].

Najważniejszym obszarem, w którym materializowała się niepewność związana z pandemią koronawirusa, był najwyższy w historii badań odsetek przedsiębiorstw o wysokiej ekspozycji na ryzyko bankructwa (rysunek 7.3). Aspekt ten nie pozostawał oczywiście również bez wpływu na skłonność przedsiębiorstw do korzystania z kredytów.

Rysunek 7.3. Odsetek przedsiębiorstw o wysokiej ekspozycji na ryzyko bankructwa oraz formułujących negatywne prognozy (%)



Źródło: NBP [2022].

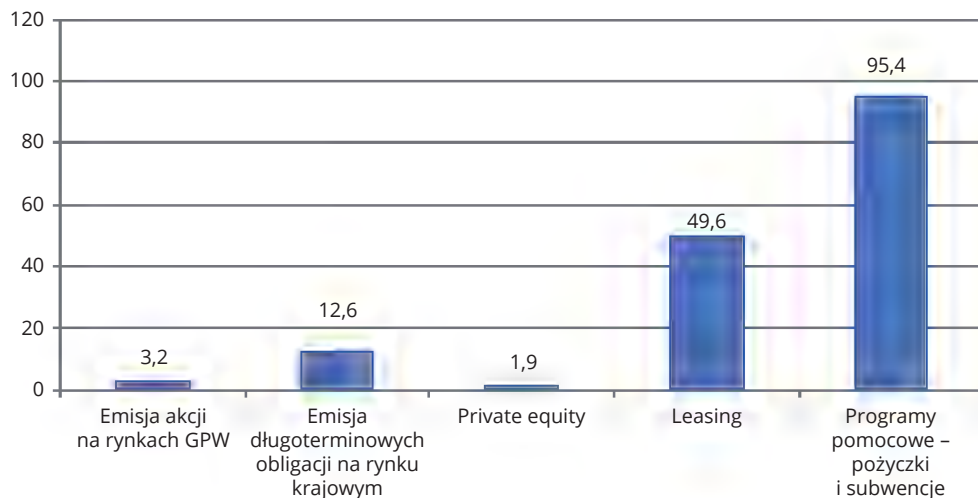
7.4. Rola rządowych programów pomocowych w finansowaniu przedsiębiorstw

Opisana wyżej pandemia wyznaczyła swoisty trend w korzystaniu z zewnętrznych pozabankowych źródeł finansowania. Polskie przedsiębiorstwa w konfrontacji z pandemicznymi restrykcjami nie były bowiem w stanie zagwarantować regularnej spłaty kredytu i były tym samym „skazane” na pomoc rządową. W celu przeciwdziałania negatywnym skutkom społeczno-gospodarczym pandemii COVID-19 polski rząd podjął szereg działań w ramach programów pomocowych. Znalazło to odzwierciedlenie w znaczącym wolumenie rządowych programów pomocowych w stosunku do innych pozabankowych zewnętrznych źródeł finansowania polskich przedsiębiorstw (rysunek 7.4).

Warto w tym miejscu wskazać także na znaczenie pomocy rządowej w Polsce, występującej w formie dotacji lub subsydiowanego kredytu bankowego², na tle pozostałych krajów unijnych. Obrazuje je rysunek 7.5.

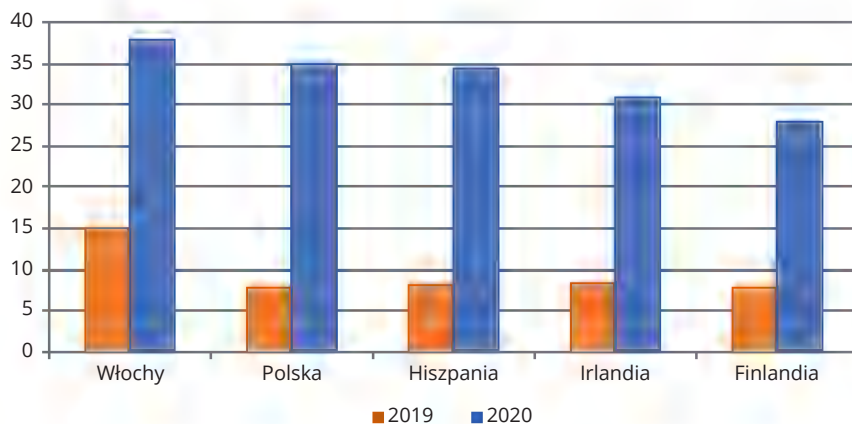
² Jak wynika z badania Flash Eurobarometer, źródłem finansowania MŚP są w pierwszej kolejności banki, a następnie firmy leasingowe/dzierżawiące oraz inwestorzy prywatni (w zależności od kraju) [ECB, 2007].

Rysunek 7.4. Wybrane pozabankowe zewnętrzne źródła finansowania polskich przedsiębiorstw w 2020 r. (mld PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Fitch Polska, GUS, KDPW, GPW, Invest Europe, PFR, ZUS.

Rysunek 7.5. Odsetek małych i średnich przedsiębiorstw korzystających z dotacji lub subsydiowanego kredytu bankowego w krajach UE w latach 2019–2020 (%)



Źródło: EC [2019, 2020].

Odwołując się do tytułu niniejszego rozdziału, należy w tym miejscu stwierdzić, że pomoc udzielana przez instytucje państwowe w formie różnych instrumentów finansowych zmierzała do rozwoju przedsiębiorczości stłumionej przez pandemię COVID-19. Sytuacja, z jaką musiały zmierzyć się władze publiczne, wymagała podjęcia stanowczych działań. Przyjęły one postać rozwiązań regulacyjnych, które pozwoliły

uruchomić środki publiczne. Już w marcu 2020 r. rząd przedstawił pakiet działań. Były one skierowane m.in. do przedsiębiorców, samorządów, pracowników i ogólnie pojętej sfery gospodarczej. Określono je mianem Tarczy Antykryzysowej. Jej celem było ograniczenie skutków pandemii poprzez uzyskanie stabilizacji gospodarczej oraz pobudzenie impulsu inwestycyjnego. Wśród rozwiązań uwzględnionych w pakiecie pomocowym znalazły się przede wszystkim:

- odroczenie realizacji określonych obowiązków fiskalnych, w tym np. odroczenie płatności podatku od sprzedaży detalicznej;
- dopłaty do oprocentowania kredytów bankowych udzielanych podmiotom poszkodowanym przez COVID-19;
- poprawę płynności finansowej przedsiębiorstw;
- zabezpieczenie miejsc pracy i dochodów pracowników, a także rozwiązań umożliwiających i usprawniających realizację zadań;
- umożliwienie podatnikom CIT i PIT odliczania strat poniesionych z tytułu COVID-19 w 2020 r. od dochodu z działalności operacyjnej osiągniętego w 2019 r.;
- możliwość rezygnacji z płacenia zaliczek na podatek w uproszczonej formie dla tzw. małych podatników;
- możliwość odliczenia od dochodu, podlegającego opodatkowaniu, darowizn na pomoc pandemiczną przekazanych w 2020 r.;
- zwolnienie z podatku dochodowego od wsparcia otrzymanego w ramach programów pomocowych;
- zwolnienie ze stosowania przepisów o podwyższeniu dochodu, stanowiącego podstawę obliczenia zaliczek na PIT i CIT przez dłużnika w związku z nieuregulowaniem zobowiązania w terminie 90 dni od dnia upływu terminu płatności;
- czasowe zniesienie tzw. opłaty prolongacyjnej (pobieranej w przypadku odroczenia lub rozłożenia na raty płatności podatków i składek ZUS, wynoszącej obecnie 4% w skali roku);
- przesunięcie terminu obowiązkowego składania nowych plików SAF-T, w tym m.in. deklaracji VAT wraz z ewidencją VAT;
- zwolnienie ze składek ZUS za określone miesiące;
- dopłatę do wynagrodzenia pracowników w wysokości 2 tys. PLN;
- świadczenia postojowe dla osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą;
- dotację w wysokości do 5 tys. PLN dla mikro- i małych przedsiębiorstw z przeznaczeniem na pokrycie bieżących kosztów prowadzenia działalności, przyznawaną według kodu PKD;
- wydłużenie terminu na złożenie informacji o cenach transferowych;

- wydłużenie terminów na wypełnienie obowiązków wynikających z przepisów dotyczących zasad ujawniania informacji (MDR) w odniesieniu do porozumień podatkowych innych niż transgraniczne schematy podatkowe [KPMG, 2020].

W związku ze wspomnianą wyżej Tarczą Antykryzysową Polski Fundusz Rozwoju (PFR) zrealizował program pomocowy dla firm i pracowników. W ramach Tarczy Finansowej 1.0 pomoc otrzymało 348 tys. mikro- i małych przedsiębiorstw, a jej wartość została oszacowana na 61 mld PLN. Z kolei z Tarczy Finansowej 2.0 skorzystało ponad 46 tys. firm (wśród nich 40 tys. stanowiły mikroprzedsiębiorstwa). Wartość udzielonej pomocy wyniosła w tym wypadku 13 mld PLN [Alińska, 2021]. Kolejną grupą firm, która otrzymała wsparcie o wartości 25 mld PLN, były duże przedsiębiorstwa. Największą ilość subwencji otrzymały przedsiębiorstwa sklasyfikowane jako restauracje oraz placówki gastronomiczne [BOŚ Bank, 2021].

Podsumowując pomoc PFR dla polskich firm, należy stwierdzić, że w wymiarze finansowym objęła ona następujące instrumenty:

- konwertowane obligacje i pożyczki dla przedsiębiorstw (1,65 mld EUR);
- preferencyjne pożyczki dla przedsiębiorstw (1,6 mld EUR);
- preferencyjne pożyczki dla dużych przedsiębiorstw (2,2 mld EUR);
- zaliczki zwrotne dla małych i średnich przedsiębiorstw (16,6 mld EUR).

Warto w tym miejscu wspomnieć, że pomoc finansowa uzyskana przez przedsiębiorstwa była zasługą nie tylko PFR, ale także innych agend rządowych. Znaczącą rolę odegrał tu Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK), z inicjatywy którego zostały uruchomione następujące instrumenty finansowe:

- gwarancje (4,8 mld EUR);
- dotacje na pokrycie części kosztów finansowania (115 mln EUR);
- gwarancje dotyczące zarówno faktoringu z regresem, jak i faktoringu odwrotnego (2,6 mld EUR);
- dopłaty do oprocentowania dla rolników (9,04 mln EUR).

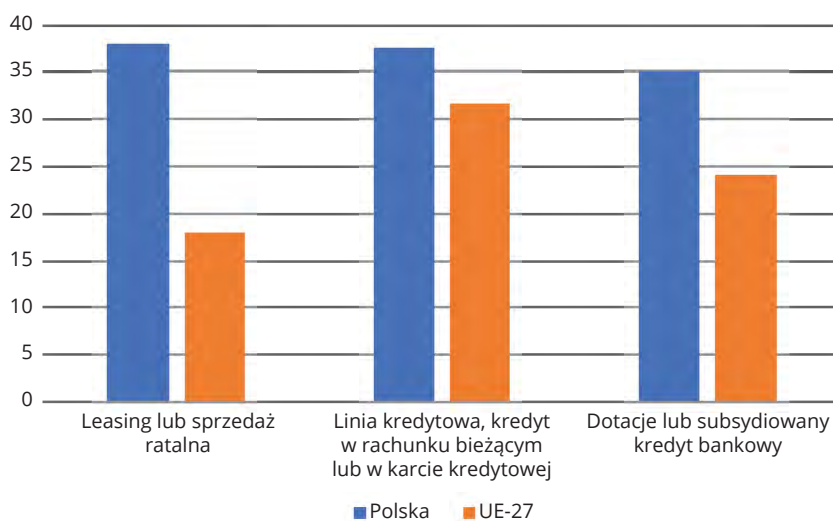
Ponadto ważną instytucją udzielającą pomocy przedsiębiorcom było Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej (MFIPR). Dzięki temu resortowi polskie firmy uzyskały [Werner, 2021]:

- pożyczki i gwarancje (110 mln EUR);
- granty zwrotne zaliczek dla przedsiębiorstw (700 mln EUR);
- gwarancje dopłat do oprocentowania (0,7 mld EUR);
- pożyczki, poręczenia i gwarancje dla przedsiębiorstw (450 mln EUR).

7.5. Leasing w finansowaniu przedsiębiorstw

Analizując leasing jako zjawisko ekonomiczne, można stwierdzić, iż jest to relatywnie nowe narzędzie w porównaniu z innymi formami finansowania przedsiębiorstw. W polskim prawie pojęcie leasingu zostało uregulowane w Kodeksie cywilnym, początkowo leasing funkcjonował jednak jako umowa nienazwana i nieuregulowana w przepisach [Nesterowicz, 2020]. Mając na uwadze zaprezentowane wyżej statystyki, należy w tym miejscu podkreślić, że oprócz dotacji lub subsydiowanego kredytu bankowego, realizowanego w ramach tzw. pomocy covidowej, istotne znaczenie w zakresie pozabankowych źródeł finansowania ma właśnie leasing³. Dość powiedzieć, że w 2020 r. z leasingu korzystało 38,7% polskich małych i średnich przedsiębiorstw. Plasowało to Polskę na pierwszym miejscu w UE, podczas gdy średnia dla całego regionu wynosiła 19,2% (rysunek 7.6).

Rysunek 7.6. Odsetek małych i średnich przedsiębiorstw korzystających z wybranego źródła finansowania w Polsce i w UE w 2020 r. (%)



Źródło: EC [2019, 2020].

Jak wynika z badania SAFE, przeprowadzonego w drugiej połowie 2020 r. przez Komisję Europejską [EC, 2020], leasing pozostaje najbardziej istotnym źródłem finansowania dla polskich firm z sektora MŚP. Drugim najczęściej wskazywanym instrumentem

³ O znaczeniu leasingu w Polsce zob. ZPL [2021].

jest linia kredytowa, a trzecim – dotacje. Badanie SAFE, zrealizowane we wszystkich krajach UE, wykazało, że występuje w tym zakresie różnica między Polską a pozostałymi krajami Unii. Dla europejskich firm z sektora MŚP w 2020 r. najbardziej istotnymi źródłami zewnętrznego finansowania były bowiem linie kredytowe (ważne dla 50% przedsiębiorstw), kredyty bankowe (48%) i leasing (45%).

Mimo znaczącej wagi leasingu w Polsce w 2020 r. skala finansowania udzielonego przez spółki leasingowe zmniejszyła się. Ograniczenia nałożone przez rząd na sieci handlowe nie pozostały bez wpływu na środki transportu drogowego – z tego powodu największy spadek finansowania ze strony firm leasingowych dotyczył branży transportowej [Markowski, Tymoczko, 2021]. Odbiło się to na ich znaczeniu jako jednego ze źródeł finansowania przedsiębiorstw, ponieważ główną pozycję w strukturze przedmiotowej umów leasingowych zajmował leasing środków transportu drogowego (69,4% wartości ogółem). Udział samochodów osobowych wyniósł 61,4% wartości środków transportu drogowego, a w przypadku samochodów ciężarowych i dostawczych – 16,2%. Ważnym segmentem leasingu były maszyny i urządzenia przemysłowe, odpowiadające za 25,3% wartości nowo zawartych umów. W tej grupie najistotniejszą kategorię wyleasingowanych środków stanowił sprzęt budowlany (22,1%), na kolejnych miejscach uplasowały się zaś maszyny rolnicze (10,6%) i maszyny do obróbki metali (9,4%). Udział komputerów i sprzętu biurowego oraz nieruchomości oddanych w leasing wyniósł odpowiednio 1,6% oraz 1,2% wartości ogółem nowych umów leasingu [GUS, 2021].

7.6. Obligacje w finansowaniu przedsiębiorstw

Pandemia odcisnęła również swoje piętno na rynku obligacji korporacyjnych jako jednym z instrumentów służących finansowaniu przedsiębiorstw. Znalazło to odzwierciedlenie w wartości nowych emisji obligacji przedsiębiorstw w 2020 r., która wyniosła 12,6 mld PLN i była tym samym najniższa od ponad 10 lat. Przyczyniły się do tego zarówno wzrost niepewności, związany z rozprzestrzenianiem się wirusa COVID-19, jak i szerokie spektrum rządowych programów pomocowych. Te ostatnie skutecznie zniwelowały atrakcyjność rynku kapitałowego jako miejsca pozyskiwania kapitału. W tym miejscu warto wspomnieć, że głównymi organizatorami emisji obligacji w Polsce w 2020 r., oprócz przedsiębiorstw finansowych, tzn. banków i domów maklerskich, były duże spółki energetyczne i wydobywcze. Papiery dłużne, wyemitowane przez te przedsiębiorstwa, stanowiły ponad 35% wartości rynku obligacji korporacyjnych. Znaczącym udziałem w tym rynku mogły poszczycić się także spółki deweloperskie, których udział w rynku wyniósł prawie 20%. Z emisji obligacji korzystały także spółki leasingowe i faktoringowe oraz podmioty zajmujące się obrotem wierzytelnościami.

7.7. Akcje w finansowaniu przedsiębiorstw

W 2020 r. odnotowano znaczący wzrost nowych emisji akcji w porównaniu z rokiem poprzednim. Wolumen ofert publicznych akcji nowej emisji zwiększył się z 0,7 mld PLN do 3,4 mld PLN. Celem zdecydowanej większości spółek przeprowadzających oferty akcji nowej emisji było pozyskanie kapitału na rozwój działalności. Zadanie takie wyznaczyły sobie m.in. zarządy spółek z sektora gier komputerowych (np. PCF Group). Inne oferty były z kolei związane z potrzebą pozyskania dodatkowych środków na bieżącą działalność (np. emisja nowych akcji spółki CCC) lub miały na celu refinansowanie dotychczasowego zadłużenia (Allegro.eu) [KF, 2021b].

7.8. *Private equity* w finansowaniu przedsiębiorstw

Spśród wszystkich pozabankowych zewnętrznych źródeł finansowania polskich przedsiębiorstw najmniejszy udział w przedmiotowym rynku miały fundusze *private equity*. Ponadto wartość dokonanych przez nie inwestycji w porównaniu z 2019 r. spadła. Mimo to Polska była największym rynkiem inwestycji *private equity* w Europie Środkowo-Wschodniej. Fundusze zainwestowały tu 431 mln EUR w 105 polskich spółkach. Wolumen ten stanowił jedną czwartą wszystkich środków, jakie trafiły do regionu [PSIK, 2021].

7.9. Podsumowanie

Struktura finansowania przedsiębiorstw w Polsce ze względu na historyczne zaszczości została tradycyjnie zdominowana przez banki, a tym samym przez kredyty. W ostatnich latach nastąpiły jednak w tej dziedzinie znaczące zmiany. W wyniku pandemii koronawirusa zmniejszyło się znaczenie finansowania komercyjnego ze strony banków przy jednoczesnym wzroście udziału rządowych programów pomocowych. Polskie przedsiębiorstwa w konfrontacji z pandemicznymi restrykcjami oraz związanym z tym spadkiem przychodów nie były bowiem w stanie zagwarantować regularnej spłaty kredytu. Tym samym były niejako „skazane” na pomoc rządową. W tej sytuacji rząd polski, reprezentowany w kontaktach z przedsiębiorcami przez Polski Fundusz Rozwoju, postawił na wsparcie przedsiębiorczości, stłumionej przez rozprzestrzenianie się wirusa COVID-19. Dzięki Tarczy Antykryzysowej PFR polskie firmy, odcięte od finansowania ze strony banków, stawiały czoła wyzwaniom z okresu pandemii koronawirusa.

Bibliografia

- Alińska, A. (2021). Publiczne pakiety stymulacyjne i działania pomocowe ograniczające skutki pandemii COVID-19 w krajach UE. W: *Finanse publiczne* (s. 91–93), M. Zioło (red.). Warszawa: Polska Akademia Nauk.
- Bendel, D., Demary, M., Voigtländer, M. (2016), Entwicklung der Unternehmensfinanzierung in Deutschland, *IW-Trends – Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung*, 43(1), s. 37–54.
- Boguszewski, P., Głogowski, A., Popowski, P., Postek, Ł., Puchalska, K., Sawicka, A., Tymoczko, I. (2020). *Aktywność kredytowa sektora przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w okresie pandemii COVID-19. Wybrane zagadnienia*. Warszawa: NBP.
- BOŚ Bank (2021). *Analizy sektorowe. Raport branżowy. Działalność usługowa związana z żywieniem (PKD 56)*, <https://www.bosbank.pl/korporacje-i-JST/serwis-ekonomiczny/analizy-sektorowe> (dostęp: 1.10.2022).
- EC (2019). *Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE)*, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/38462> (dostęp: 1.10.2022).
- EC (2020). *Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE)*, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/43872> (dostęp: 1.10.2022).
- ECB (2007). *Corporate Finance in the Euro Area – Including Background Material*, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp63.pdf> (dostęp: 1.10.2022).
- Frei, Ch., Lantschner, I., Völser, H. (2014). *Leitfaden Unternehmensfinanzierung*. Bozen: Handelskammer Bozen.
- GUS (2021). *Działalność przedsiębiorstw leasingowych w 2020 r.*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-finansowe/dzialalnosc-przedsiębiorstw-leasingowych-w-2020-roku,3,14.html?pdf=1> (dostęp: 1.10.2022).
- Grzywacz, J. (2015). Kredyt w ukształtowaniu struktury kapitałowej przedsiębiorstwa. W: *Struktura kapitału w przedsiębiorstwie w warunkach ekspansji kryzysu i zjawisk upadłościowych* (s. 47–81), J. Grzywacz (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Grzywacz, J. (2021). Źródła i struktura kapitału w przedsiębiorstwie, *Nauki Ekonomiczne*, 33, s. 5–22.
- Hüther, M., Voigtländer, M., Haas, H., Deschermeier, P. (2015). Die Bedeutung der Langfristfinanzierung durch Banken, *IW-Analysen*, 101.
- KNF (2021a). *Informacja na temat sytuacji sektora bankowego w 2020 r.*, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Informacja_na_temat_sytuacji_sektora_bankowego_w_2020_roku.pdf (dostęp: 1.10.2022).
- KNF (2021b). *Rynek ofert publicznych akcji w Polsce w 2020 r.*, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport_oferty_publiczne_w_Polsce_w_2020_73256.pdf (dostęp: 1.10.2022).

- KPMG (2020). *Government and Institution Measures in Response to COVID-19*, <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/04/poland-government-and-institution-measures-in-response-to-covid.html> (dostęp: 1.10.2022).
- Markowski, K., Tymoczko, D. (2021). *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2020 r.* Warszawa: NBP.
- NBP (2022). *Szybki Monitoring NBP*, https://www.nbp.pl/publikacje/koniunktura/raport_4_kw_2022.pdf (dostęp: 17.10.2022).
- Nesterowicz, R., Nesterowicz, A. (2020). Znaczenie leasingu jako źródła finansowania działalności i rozwoju przedsiębiorstw, *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 16(2), s. 250–260.
- PFR (2020). *Tarcza Finansowa PFR 1.0*, https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr/tarcza-finansowa-pfr10.html?_ga=2.267565006.1779654338.1621701797-636463865.1621701797&tf10=mmsp (dostęp: 1.10.2022).
- PSIK (2021). *Rekordowa liczba 566 spółek sfinansowana przez fundusze private equity / venture capital w Europie Środkowo-Wschodniej w 2020 roku*, <https://psik.org.pl/pl/dane-i-aktualnosci/wiadomosci-psik/rekordowa-liczba-566-spolek-sfinansowana-przez-fundusze-private-equity-venture-capital-w-europie-srodkowo-wschodniej-w-2020-roku> (dostęp: 1.10.2022).
- Werner, A. (2021). Pomoc państwa w obliczu COVID-19 na przykładzie instrumentów wykorzystywanych w Polsce, *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 22(5), s. 71–72.
- ZPL (2021). *Leasing najbardziej istotny, rośnie znaczenie dotacji*, <http://leasing.org.pl/pl/aktualnosci/2021/leasing-najbardziej-istotny-rosnie-znaczenie-dotacji> (dostęp: 1.10.2022).
- ZPP (2021). *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2020 r.*, <https://zpp.net.pl/wp-content/uploads/2021/01/25.01.2021-Business-Paper-Podsumowanie-lockdownu-w-Polsce.pdf> (dostęp: 1.10.2022).

Dostępność i kwalifikacje siły roboczej w Polsce

Anna Maria Dzienis

8.1. Wstęp

Wiele czynników ma wpływ na przyszły rozwój polskiego rynku pracy. Należą do nich konsekwencje pandemii COVID-19, która uwypukliła konieczność przyspieszenia transformacji cyfrowej, wojna w Ukrainie i napływ imigrantów, w tym głównie kobiet, oraz kwestie zmian pokoleniowych, starzejącego się społeczeństwa i niedoboru wykwalifikowanej siły roboczej. Wszystkimi tymi wyzwaniem należy rozsądnie zarządzać, aby łagodzić ich negatywne skutki i jednocześnie czerpać korzyści z występowania pozytywnych zjawisk.

Tymczasem w ostatnich latach w Polsce nastąpiły poważne spadki w globalnych rankingach konkurencyjności przeprowadzanych corocznie przez Institute for Management and Development (IMD). W Światowym Rankingu Konkurencyjności IMD z 2022 r. Polska znalazła się na 50. miejscu wśród 63 krajów pod względem ogólnego poziomu konkurencyjności, a zatem trzy miejsca niżej niż w 2021 r. i 16 pozycji niżej niż w 2018 r. Na indeks składają się cztery czynniki konkurencyjności: wyniki gospodarcze – kategoria, w której Polska uzyskała 29. lokatę (18. w 2018 r. i 27. w 2021 r.), efektywność administracji rządowej – pod tym względem nasz kraj zajął 56. miejsce (40. w 2018 r. i 56. w 2021 r.), efektywność przedsiębiorstw – tu Polska została sklasyfikowana na 58. pozycji (37. w 2018 r. i 57. w 2021 r.), oraz infrastruktura, w przypadku której zajęliśmy 43. lokatę (34. w 2018 r. i 42. w 2021 r.). Najgorsze notowania Polska uzyskała w odniesieniu do następujących składowych efektywności przedsiębiorstw: praktyki zarządzania (62.), postawy i wartości (61.) oraz rynek pracy (59.). Słaby wynik dotyczył też wiarygodności menedżerów, odpowiedzialności społecznej, przyciągania i zatrzymywania talentów oraz praktyk zawodowych [IMD, 2022a]. Ponadto w Światowym Rankingu Konkurencyjności Cyfrowej IMD z 2022 r. Polska zajęła 46. miejsce w gronie 63 badanych gospodarek (36. w 2018 r. i 41. w 2021 r.). Ten indeks obejmuje z kolei trzy czynniki: wiedzę (42.), technologię (46.) i gotowość na przyszłość (43.) – we wszystkich tych obszarach odnotowaliśmy spadki w porównaniu z rokiem poprzednim. Najgorzej ocenianymi czynnikami składowymi były

szkolenia pracowników (61.), wykorzystanie dużych zbiorów danych i analityki (61.) oraz elastyczność firm (59.) [IMD, 2022b].

Wyniki te nie tylko wskazują na rosnący problem niezadowolenia menedżerów z dostępnych zasobów ludzkich, ale ujawniają także brak zmian w samych praktykach menedżerskich zarówno w biznesie, jak i w sektorze publicznym.

Celem niniejszego rozdziału jest dokonanie przeglądu sytuacji na polskim rynku pracy w ciągu ostatnich kilku lat oraz zidentyfikowanie związanych z nim kluczowych wyzwań z perspektywy zarządzania przedsiębiorczego, które wydaje się dostosowane do potrzeb szybko zmieniającego się otoczenia. Autorka sugeruje, że sprawna współpraca między sektorem prywatnym i publicznym mogłaby przyspieszyć wprowadzenie niezbędnych rozwiązań oraz sprzyjać wypracowaniu elastycznych i innowacyjnych podejść do zarządzania zasobami siły roboczej w Polsce.

8.2. Przegląd literatury

W niniejszym podrozdziale ujęto syntetycznie koncepcję zarządzania przedsiębiorczego, opierając się na dokonaniach nielicznych, aczkolwiek wybitnych, uczonych. Kluczowym motywem jest tutaj postrzeganie menedżera jako innowatora, a praktyk menedżerskich jako narzędzia wymuszania zmian w istniejących systemach.

Ekonomistą szczerze zatroskanym o znaczenie przedsiębiorcy i przedsiębiorczości w gospodarce był Joseph A. Schumpeter. Schumpeter [1934] wprowadził nową definicję przedsiębiorczości, zgodnie z którą innowacje, takie jak nowe produkty, nowe metody produkcji, nowe rynki i nowe formy organizacji, uznaje się za siłę napędową rozwoju gospodarczego. W związku z tym Schumpeter [1934] postrzegał przedsiębiorcę jako jednostkę, która realizuje nowe kombinacje środków produkcji. Takiego człowieka można nazwać liderem, a jego rewolucyjne sposoby zarządzania określić jako przedsiębiorczy rodzaj przywództwa, ponieważ „przewodzi” on procesowi wprowadzania środków produkcji do nowych kanałów, „kupując je lub ich usługi, a następnie wykorzystując je według własnego uznania” [Schumpeter, 1934, s. 89]. Ten szczególny rodzaj przywództwa znajduje również odzwierciedlenie w obecności ludzi, innych producentów z tej samej branży, którzy śledzą jego działania. Ponadto Schumpeter podkreślał, że przedsiębiorca „polega w mniejszym stopniu (...) na tradycji i koneksjach, a ponieważ jego specyficzne zadanie (...) polega na łamaniu starej tradycji i tworzeniu nowej” [1934, s. 92], jest on siłą napędową zmian.

Inny wybitny badacz teorii i praktyki zarządzania Peter F. Drucker twierdził, że „nową technologią» jest przedsiębiorcze zarządzanie” [1985, s. 11], wskazując tym samym na znaczenie stosunku człowieka do organizacji, charakteryzującego się

samodzielną w rozwiązywaniu nowych, bezprecedensowych problemów poprzez stosowanie kreatywnych rozwiązań oraz elastycznością w dostosowywaniu się do ciągle zmieniającego się otoczenia. Drucker [1985, s. 144] sugerował, że w czasach tak szybkich zmian i innowacji zdobywanie kompetencji przedsiębiorczych w biznesie jest kwestią życia i śmierci. W tym ujęciu „(t)o właśnie istniejąca firma (...) ma największe możliwości w zakresie przedsiębiorczego przywództwa. Ma niezbędne zasoby, zwłaszcza zasoby ludzkie”, nabyła już kompetencje menedżerskie i ustanowiła zespół zarządzający, więc „zarówno ma możliwość skutecznego przedsiębiorczego zarządzania, jak i spoczywa na niej odpowiedzialność w tym zakresie” [Drucker, 1985, s. 144]. Twierdzenia te wyraźnie zachęcają do podejmowania innowacyjnych działań w organizacji w celu maksymalnego wykorzystania zasobów ludzkich. „Przedsiębiorcze zarządzanie musi sprawić, że każdy zarządzający istniejącą firmą będzie *rerum novarum cupidus*” [Drucker, 1985, s. 151] – żądny rzeczy nowych.

Zgodnie z podejściem behawioralnym „przedsiębiorczość jest rolą, którą jednostki podejmują w celu stworzenia organizacji” [Gartner, 1989, s. 64], co nie tylko odnosi się do podejmowania nowych przedsięwzięć, ale może dotyczyć również procesu „odtworzenia organizacji”, jej swoistej reorganizacji. Wach [2015] analizuje przedsiębiorczość w czterech podstawowych wymiarach. Drugi z nich polega na badaniu przedsiębiorczości jako funkcji praktyk menedżerskich. W tym ujęciu wyróżnia się dwa główne nurty badań: przedsiębiorczość jako proces tworzenia nowych przedsięwzięć oraz przedsiębiorczość jako proces odkrywania i wykorzystywania możliwości [Wach, 2015, s. 27].

Ten krótki przegląd literatury na temat przedsiębiorczej postawy w zarządzaniu ukazuje menedżera-innowatora jako:

- a) siłę napędową zmian;
- b) osobę żądną poznawania rzeczy nowych;
- c) twórcę organizacji, lidera procesu reorganizacji;
- d) osobę, która wprowadza środki produkcji do nowych kanałów;
- e) osobę, która odkrywa i wykorzystuje dostępne możliwości;
- f) przykład do naśladowania dla innych.

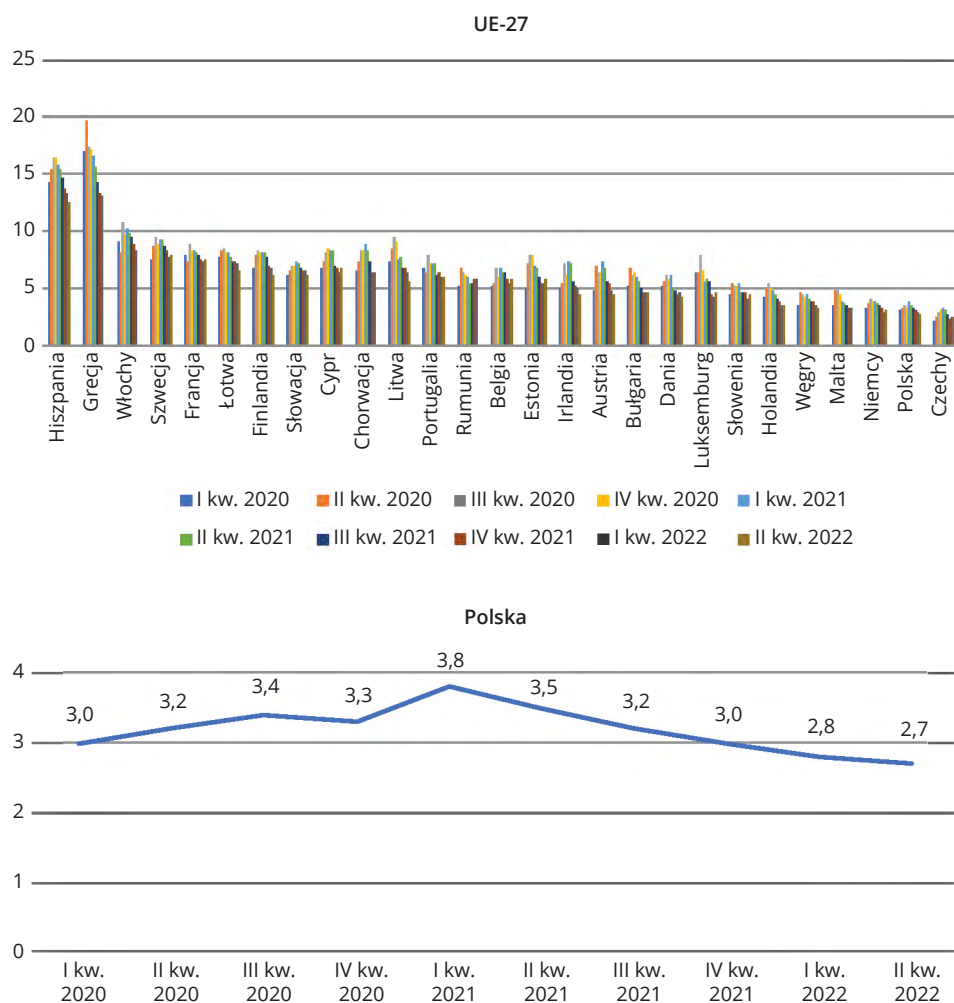
8.3. Ogólne wyniki rynku pracy w Polsce

W tym podrozdziale przedstawiono wyniki kluczowych wskaźników rynku pracy, takich jak bezrobocie, zatrudnienie, przesunięcia na rynku pracy, tworzenie miejsc pracy i dostępność siły roboczej. Analiza tych zmiennych ma na celu zwrócenie uwagi na główne wyzwania związane z przyszłym rozwojem rynku.

8.3.1. Bezrobocie

Zgodnie z wynikami prowadzonego przez Eurostat badania aktywności ekonomicznej ludności (LFS) stopa bezrobocia ogółem w Polsce wzrosła z 3,2% w 2020 r. do 3,4% (przy stopie bezrobocia rejestrowanego ogółem według GUS wynoszącej 5,4%) w 2021 r.

Rysunek 8.1. Stopa bezrobocia – udział ludności w wieku 15–74 lata w sile roboczej (%)*



* Dane kwartalne wyrównane sezonowo.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2022b].

W II kw. 2022 r. stopa bezrobocia (mierzona przez Eurostat) wyniosła 2,7% (4,9% w przypadku bezrobocia rejestrowanego według GUS), co oznacza spadek o 0,8 p.p. w stosunku do II kw. 2021 r. W II kw. 2022 r. stopa bezrobocia wśród kobiet była nieco niższa niż w przypadku mężczyzn (wynosiła odpowiednio 3,1% i 2,3%) podobnie jak w poprzednich kwartałach. Stopa bezrobocia osiągnęła najwyższą wartość od trzech lat w I kw. 2021 r. (rysunek 8.1): 3,8% w grupie mężczyzn i 3,7% wśród kobiet. Według miesięcznych danych GUS z Bazy Danych Lokalnych (BDL) od początku 2022 r. do września 2022 r. nie zaobserwowano natomiast istotnych zmian stopy napływu bezrobotnych [GUS, 2022d].

Na koniec II kw. 2022 r. udział kobiet stanowił ok. 55% ogólnej liczby bezrobotnych, wykazując wzrost o 1,0 p.p. w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Jednocześnie największą grupą w ogólnej liczbie bezrobotnych były osoby w wieku 35–44 lat (26,4%). Osoby w wieku 25–34 lat stanowiły 25,5%, w wieku 45–54 lat – 20%, a osoby powyżej 55. roku życia prawie 18%. Bezrobotne kobiety z wykształceniem średnim i wyższym stanowiły 58% ogólnej liczby bezrobotnych [GUS, 2022a, s. 11].

8.3.2. Zatrudnienie

Liczba zatrudnionych w gospodarce narodowej (na koniec okresu) wzrosła w II kw. 2022 r. o 151,5 tys. osób w porównaniu z tym samym okresem roku poprzedniego. Wzrost zatrudnienia wyniósł 2% r/r zarówno w I, jak i w II kw. 2022 r., a nawet skutkowało wyższym poziomem zatrudnienia niż w I i II kw. 2019 r. (odpowiednio o 1,3% i 1,2%). Choć liczba zatrudnionych wzrosła w II kw. 2022 r. w stosunku do II kw. 2021 r., zatrudnienie w kilku branżach nadal kurczyło się. Największe spadki można było zaobserwować w przypadku osób zatrudnionych w obszarze wytwarzania i zaopatrywania w energię elektryczną, gaz, parę wodną i powietrze do układów klimatyzacyjnych (2,1%), jak również zatrudnionych w dziale górnictwo i wydobywanie oraz przy obsłudze rynku nieruchomości (odpowiednio o 1,8% i 1,5%). Z drugiej strony zatrudnienie w informacji i komunikacji zwiększyło się o 11% (wobec wzrostu o 5% r/r w II kw. 2021 r.). Dalszy wzrost nastąpił także w dziedzinie transportu i gospodarki magazynowej (o 1,4% w II kw. 2021 r. oraz 2,6% w II kw. 2022 r.) [GUS, 2022c].

8.3.3. Przesunięcia na rynku pracy

Jeśli chodzi o dane Eurostatu dotyczące przepływów na rynku pracy, to spośród wszystkich osób bezrobotnych w Polsce w IV kw. 2021 r. niemal 54% (51% w UE) pozostawało bez zatrudnienia, 19% (25% w UE) przeszło do zatrudnienia, a 27% (24% w UE) uzyskało status osoby biernej zawodowo w I kw. 2022 r. (tabela 8.1).

Tabela 8.1. Zmiany statusu na rynku pracy w Polsce i w UE-27 między IV kw. 2021 r. a I kw. 2022 r. (jako % początkowego statusu)*

	Zatrudnienie	Bezrobocie	Bierność zawodowa
Polska	98,5	0,5	1,0
	19,2	54,1	26,7
	1,8	1,4	96,7
UE	96,5	1,2	2,4
	25,2	51,3	23,6
	4,5	3,2	92,2

* Dane wyrównane sezonowo, a nie kalendarzowo.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2022a].

Jak wskazano we wcześniejszych pracach autorki [Dzienis, 2019; Dzienis, 2022], Polacy, w porównaniu z ogółem ludności UE-27, nadal rzadziej przechodzą z bezrobocia do zatrudnienia. Jednocześnie istnieje w ich przypadku większe prawdopodobieństwo zmiany statusu z bezrobocia na bierność zawodową, przy czym w grupie osób biernych zawodowo zauważa się wyraźnie mniejszy poziom mobilności pod względem zmiany statusu.

8.3.4. Tworzenie miejsc pracy

Tworzenie miejsc pracy kojarzy się z rozwojem podmiotów gospodarczych, który może wiązać się z trendami w powstawaniu nowych firm i wzrostem wartości dodanej. Zmiana wartości dodanej brutto w wybranych obszarach działalności wzmacnia pozycję trzech sektorów: przemysłu, przetwórstwa przemysłowego oraz transportu i gospodarki magazynowej (tabela 8.2).

Tabela 8.2. Zmiana wartości dodanej brutto według wybranych sektorów w 2021/2020 r.

Sektory	2021/2020
Przemysł*	22,0
Przetwórstwo przemysłowe	20,1
Transport i gospodarka magazynowa	13,8
Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	11,3
Handel; naprawa pojazdów samochodowych	10,9
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	7,8
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	7,7
Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	7,0

Sektory	2021/2020
Edukacja	5,8
Administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenia społeczne	5,7
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	5,6
Rolnictwo, leśnictwo i rybactwo	5,5
Budownictwo	3,7
Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	2,3
Informacja i komunikacja	-0,9
Pozostała działalność usługowa	-15,7
Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	-16,7
Działalność gospodarstw domowych zatrudniających pracowników oraz gospodarstw produkujących wyroby na potrzeby własne	-17,9

* Obejmuje: górnictwo i wydobywanie, przetwórstwo przemysłowe, dostawy wody, gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją (31,9); wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i powietrze do układów klimatyzacyjnych (3,4); górnictwo i wydobywanie (-6,3).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2022c].

Wśród nowo zarejestrowanych spółek w Krajowym Rejestrze Sądowym (KRS) najczęściej zgłaszanymi rodzajami działalności według klasyfikacji NACE w pierwszym półroczu 2022 r. były [COIG, 2022]:

- 1) handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych (16% ogólnej liczby nowych firm);
- 2) działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (15%);
- 3) budownictwo (15%);
- 4) informacja i komunikacja (8%).

Najczęściej deklarowanymi rodzajami działalności w obrębie tych sektorów były: realizacja projektów budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków, pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania, transport drogowy towarów, działalność w zakresie programowania oraz roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieskalnych.

Wśród 10 aglomeracji w Polsce analizowanych przez Grant Thornton [PARP, 2022] największą liczbę ofert pracy ogłosiły firmy zlokalizowane w Warszawie (41,9 tys., co oznacza wzrost o 15% r/r) i Krakowie (20,7 tys., wzrost o 12% r/r), najmniejszą zaś w Poznaniu (3,6 tys., wzrost o 16% r/r). Najwyższy roczny wzrost liczby ofert pracy odnotowano w sektorze finansowym i informatycznym, największy spadek dotyczył natomiast zapotrzebowania na pracowników fizycznych. Jednocześnie najwyższy wzrost liczby ofert odnotowano w przypadku stanowisk CIO/dyrektora ds. informatyki, specjalisty ds. cyberbezpieczeństwa i dyrektora ds. marketingu/sprzedaży. W drugiej połowie 2022 r. pracodawcy planowali rekrutację specjalistów głównie z dziedziny

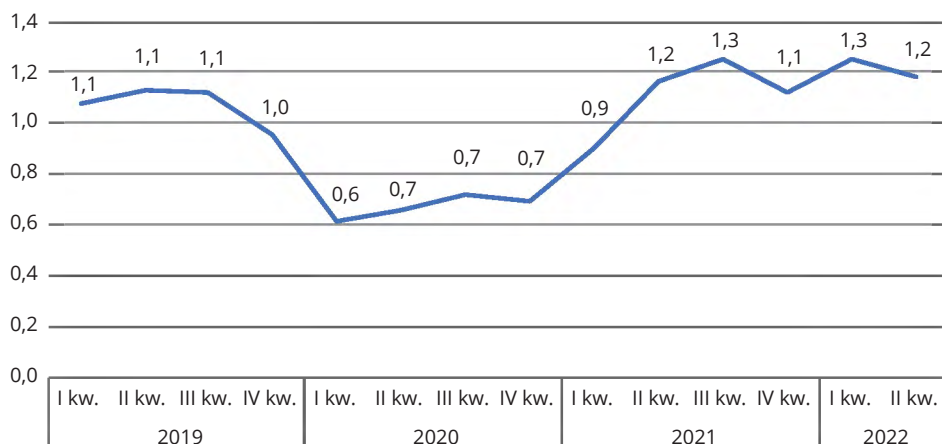
informatyki (36%), sprzedaży (29%) i produkcji (28%). Łącznie 82% firm spodziewało się w tym czasie trudności związanych z przebiegiem rekrutacji, co stanowiło o 8 p.p. więcej niż przed rokiem [PARP, 2022].

8.3.5. Stopa wakatów

Na koniec pierwszej połowy 2022 r. liczba wolnych miejsc pracy wzrosła o 4,5% (149,3 tys.) w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. W II kw. 2022 r. na jedno zlikwidowane miejsce pracy przypadało 2,1 nowych miejsc pracy, lecz w ciągu roku dynamika tworzenia nowych miejsc pracy zmalała o prawie 7%, podczas gdy tempo likwidacji miejsc pracy wzrosło o ok. 13% [GUS, 2022b].

Na koniec czerwca 2022 r. było więcej zajętych i wolnych miejsc pracy niż w tym samym okresie roku poprzedniego (II kw. 2021 r.). Porównując wyłącznie dane z drugich kwartałów, można zauważyć, że stopa wakatów była najwyższa od 2018 r. (rysunek 8.2), choć w II kw. 2022 r. liczba nowo powstałych miejsc pracy wzrosła [GUS, 2022b]. Najwyższą stopę wakatów, we wszystkich przypadkach powyżej jednego, odnotowano wśród robotników przemysłowych i rzemieślników, operatorów i monterów maszyn i urządzeń oraz specjalistów (tabela 8.3).

Rysunek 8.2. Stopa wakatów w Polsce między I kw. 2019 r. a II kw. 2022 r. (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2022b].

Tabela 8.3. Liczba miejsc pracy w wybranych głównych grupach zawodowych w II kw. 2022 r. (%)*

Główne grupy zawodowe	Udział zajętych miejsc pracy w ich liczbie ogółem	Udział wolnych miejsc pracy w ich liczbie ogółem	Stopa wakatów
Specjaliści	22,9	24,9	1,30
Technicy i inny średni personel	9,3	7,8	1,00
Pracownicy biurowi	12,6	9,6	0,90
Pracownicy usług i sprzedawcy	11,5	8,9	0,90
Robotnicy przemysłowi i rzemieślnicy	14,5	23,0	1,86
Operatorzy i monterzy maszyn i urządzeń	12,4	15,4	1,47
Pracownicy wykonujący prace proste	8,3	6,3	0,89

* Stan na koniec kwartału.

Źródło: GUS [2022b].

8.3.6. Zawody deficytowe

Według siódmej edycji corocznego raportu Barometr Zawodów w 2021 r. istniało 30 zawodów deficytowych, a 138 było w równowadze [WUP Kraków, 2021, s. 18]. Oczekuje się, że trudności w obsadzaniu miejsc pracy będą szczególnie widoczne w branży budowlanej i medycznej oraz w przemyśle wytwórczym. Co ciekawe, w 2021 r. po raz pierwszy od inauguracyjnego wydania raportu żaden z badanych zawodów nie został oceniony jako zawód „nadwyżkowy”. Ponadto przewiduje się, że ze względu na wyższe oczekiwania pracowników wzrośnie ich mobilność [WUP Kraków, 2021].

Jak pokazują wyniki badania rynku przeprowadzonego przez Grant Thornton [PARP, 2022], największą liczbę wolnych miejsc pracy zaobserwowano na stanowiskach kierowcy, kasjera i sprzedawcy. W wysoko wyspecjalizowanych zawodach dominowało zapotrzebowanie na księgowych i programistów. Niedobory siły roboczej widoczne były również w edukacji i opiece, w szczególności w przypadku nauczycieli, opiekunów, wychowawców w żłobkach i przedszkolach oraz opiekunów osób starszych i chorych [PARP, 2022].

8.4. Imigranci zarobkowi w Polsce

Jak wynika z danych Ministerstwa Rodziny i Polityki Społecznej (MRiPS), w ciągu ostatnich kilku lat Polska była europejskim liderem pod względem liczby cudzoziemców przybywających do naszego kraju w celu wykonywania pracy [MRiPS, s. 3]. Niemniej

jednak kryzys gospodarczy wywołany pandemią COVID-19 znacznie spowolnił tempo wzrostu gospodarczego, powodując spadek PKB Polski w 2020 r. To wraz z wielokrotnie wprowadzanymi lockdownami skutkowało mniejszą liczbą zarejestrowanych zezwoleń na pracę dla cudzoziemców oraz oświadczeń pracodawców o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi. Wyliczenia resortu wskazują jednak na powrót do tendencji wzrostowej po szkodach gospodarczych i społecznych, jakie wyrządziła pandemia. Mimo że w ujęciu półrocznym za lata 2015–2019 dynamika wzrostu uległa obniżeniu, to nominalna liczba zezwoleń na pracę wydanych cudzoziemcom w połowie 2021 r. była najwyższa w porównaniu z poprzednimi latami [MRiPS, 2021, s. 3, 5].

W 2020 r. o zezwolenie na pracę w Polsce ubiegało się 406 tys. cudzoziemców, co stanowiło wzrost w stosunku do liczby wniosków zarejestrowanych w 2015 r. o 518% i o 24% więcej niż w 2018 r. Ponad 72% wszystkich wniosków złożyli obywatele Ukrainy (295 tys., wzrost o 24% w stosunku do 2018 r.), 7% – Białorusini (27 tys., wzrost o 42%) i po 2% – Gruzini (8 tys., wzrost o 198%) oraz Hindusi (8 tys., spadek o 2% w stosunku do rekordowego poziomu z 2018 r.). Wśród 10 najliczniej reprezentowanych narodowości największy wzrost odnotowano wśród Indonezyjczyków (1003%, prawie 4 tys. zezwoleń) i Filipińczyków (259%, 7 tys.; tabela 8.4). Najsilniejszy wzrost poza grupą liderów wystąpił w przypadku obywateli Turkmenistanu, Nigerii i Kamerunu [GUS, 2021]. Do lipca 2021 r. większość zezwoleń na pracę dla cudzoziemców wydawana była w następujących sekcjach Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD): działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca (głównie dla agencji pracy tymczasowej), przetwórstwo przemysłowe, budownictwo, transport i gospodarka magazynowa [MRiPS, 2021, s. 9–10].

Tabela 8.4. Liczba cudzoziemców, którzy otrzymali zezwolenia na pracę w Polsce według obywatelstwa w latach 2015–2020

		2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	Ukraina	50 465	106 223	192 547	238 334	330 495	295 272
2	Białoruś	2037	4870	10 518	19 233	27 130	27 304
3	Gruzja	88	142	398	2752	7438	8213
4	Indie	1425	1772	3938	8362	8063	8184
5	Mołdawia	1488	2844	3792	6035	8341	7616
6	Filipiny	179	249	733	2057	6317	7391
7	Uzbekistan	1433	836	1409	2634	6309	5873
8	Nepal	596	1211	7075	19 912	9175	5708
9	Indonezja	75	111	148	352	2023	3885
10	Bangladesz	319	721	2412	8341	6986	3758

Źródło: GUS [2021].

Udział cudzoziemców, którzy otrzymali zezwolenie na pracę w 2020 r. według województw, kształtował się następująco: 17% w województwie mazowieckim, 12% w województwie wielkopolskim oraz 10% w województwach łódzkim i małopolskim [GUS, 2021]. Jak zauważa ministerstwo, współczynnik zmienności, definiowany jako stosunek odchylenia standardowego do średniej wojewódzkiej liczby wystawionych zezwoleń na pracę dla cudzoziemców, świadczy o rosnącej jednorodności w przekroju województw [MRiPS, 2021, s. 7].

Po pierwszych miesiącach wojny w Ukrainie, na przełomie kwietnia i maja 2022 r. najliczniejszą grupę wśród ukraińskich uchodźców stanowiły osoby w wieku 30–44 lat (41%), głównie kobiety (prawie 90%), przeważnie z dziećmi (57%). Udział osób starszych (60+) wynosił wówczas 25%. Jeśli chodzi o zatrudnienie, to 19% Ukrainek podjęło już pracę, a 37% miało obiecaną posadę lub szukało zatrudnienia w pełnym wymiarze czasu pracy. Ponadto 50% uchodźców ma wykształcenie wyższe, 35% wykształcenie średnie, a 15% podstawowe. Najbardziej zainteresowani pobytem w Polsce byli mężczyźni (23%) oraz młodzież do 29. roku życia (22%) [NBP, 2022].

8.5. Podsumowanie

Polska notuje słabe wyniki w rankingach konkurencyjności i cyfryzacji, szczególnie w obszarze efektywności biznesu. Najgorzej wypadają pod tym względem praktyki zarządzania, postawy i wartości oraz rynek pracy. Obserwacje te wydają się kontrastować z ogólną sytuacją na polskim rynku pracy.

W ciągu ostatnich kilku lat stopa bezrobocia utrzymywała się na historycznie niskim poziomie. Mimo znacznego spowolnienia w gospodarkach UE, spowodowanego pandemią COVID-19, Polska uzyskała dobre wyniki w obszarze zatrudnienia. Ponadto, jak wynika z ogólnopolskiego badania Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Krakowie, polscy pracodawcy planowali zatrudnić więcej pracowników w 2022 r. niż zwolnić [WUP Kraków, 2021, s. 16]. W konsekwencji sytuacja na rynku pracy zaostrza się. Choć napływ zagranicznych migrantów zarobkowych rośnie, czego efektem był rekord liczby zezwoleń na pracę i oświadczeń o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi wydanych w połowie 2021 r., głównie w przypadku podmiotów z najszybciej rozwijających się sektorów, stopa wakatów na koniec pierwszego półrocza 2022 r. była najwyższa od 2018 r.

Dane te wskazują, że Polska potrzebuje głębokiej zmiany strukturalnej w dziedzinie zarządzania zasobami ludzkimi w sektorze zarówno prywatnym, jak i publicznym. Wymaga to innowacyjnego podejścia do radzenia sobie z takimi wyzwaniami jak odsetek kobiet z wykształceniem średnim i wyższym oraz udział młodzieży w ogólnej liczbie bezrobotnych, a także stosunkowo niska mobilność pod względem zmiany statusu

osób należących do grup bezrobotnych i biernych zawodowo. Punktem wyjścia dla firm może być promowanie bardziej elastycznej i inkluzywnej kultury organizacyjnej, która zapewni równowagę w kategoriach płci i wieku, jak również elastyczność ścieżek kariery i sposobów myślenia [Wittenberg-Cox, 2020]. Zmiana zachowań i mentalności, wraz z praktykami organizacyjnymi i wartościami firmy, jest niezbędnym elementem skutecznej transformacji kulturowej [WEF, 2021]. Pracownicy potwierdzają, że szukają miejsc pracy ze wspierającymi ich menedżerami (74%) i zaufanymi liderami (71%), którzy zapewniają większą elastyczność i autonomię oraz coaching i rozwój [PARP, 2022]. Ponieważ firmy najlepiej znają potrzeby rynku, mogą reagować szybciej, niż np. sektor edukacji, na braki w zakresie umiejętności i zmieniające się preferencje dotyczące pracy. Stanowi to dla nich jednocześnie okazję do wdrożenia wewnętrznych szkoleń w zakresie podnoszenia i zmiany kwalifikacji zgodnie z aktualnym zapotrzebowaniem na umiejętności, dostosowania ofert pracy w niepełnym wymiarze godzin oraz perspektyw dotyczących hybrydowych i zdalnych trybów pracy dla osób chcących pracować z domu.

Wsparcie instytucjonalne, takie jak współpraca publiczno-prywatna, w celu rozwiązania problemu niedoboru wykwalifikowanej siły roboczej oraz kompleksowa polityka imigracyjna, uwzględniająca krajowe zapotrzebowanie na pracowników, wraz z promowaniem innowacji i wzrostu wydajności dzięki technologiom cyfrowym, zdecydowanie sprzyjałyby rozwojowi praktyk zarządzania przedsiębiorstwem pod kątem nowych wyzwań.

Bibliografia

- COIG (2022). *Nowe firmy w KRS 2022*, <https://www.coig.com.pl/2022-nowe-firmy-w-krs.php> (dostęp: 19.10.2022).
- Drucker, P.F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship. Practice and Principles*. New York: Harper Collins.
- Dzienis, A.M. (2019). Availability of Suitable Labour Supply and Skills. W: *A Study on Structural Reform in Poland, 2013–2018* (s. 65–140), M.A. Weresa (Ed.). Brussels: European Commission.
- Dzienis, A.M. (2022) Dostępność i kwalifikacje siły roboczej w Polsce w okresie pandemii COVID-19. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2022. W kierunku zrównoważonej gospodarki w dobie pandemii* (s. 73–90), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Eurostat (2022a). *Labour Market Transitions – Quarterly Data*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/LFSI_LONG_Q__custom_3432305/default/table?lang=en (dostęp: 19.10.2022).

- Eurostat (2022b). *Unemployment by Sex and Age – Quarterly Data*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/UNE_RT_Q/default/table?lang=en (dostęp: 26.09.2022).
- Gartner, W.B. (1989). “Who Is an Entrepreneur?” Is the Wrong Question, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(4), s. 47–68.
- GUS (2021). *Rocznik Demograficzny 2021*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-demograficzny-2021,3,15.html> (dostęp: 25.10.2022).
- GUS (2022a). *Bezrobocie rejestrowane 1–2 kwartał 2022 roku*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/bezrobocie-rejestrowane/bezrobocie-rejestrowane-2-kwartal-2022-roku,3,51.html> (dostęp: 20.10.2022).
- GUS (2022b). *Popyt na pracę w 2 kwartale 2022 roku*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/popyt-na-prace/popyt-na-prace-w-2-kwartale-2022-roku,2,46.html> (dostęp: 20.10.2022).
- GUS (2022c). *Wskaźniki makroekonomiczne*, <https://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne/> (dostęp: 20.10.2022).
- GUS (2022d). *Bank Danych Lokalnych: rynek pracy*, <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/tablica> (dostęp: 26.09.2022).
- IMD (2022a). *World Competitiveness Ranking 2022*, <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness/> (dostęp: 30.09.2022).
- IMD (2022b). *Digital Competitiveness Ranking 2022*, <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness/> (dostęp: 30.09.2022).
- MRiPS (2021). *Informacja o zatrudnieniu cudzoziemców w Polsce (stan na 1 lipca 2021 r.)*, <https://tiny.pl/9vh5r> (dostęp: 20.10.2022).
- NBP (2022). *Sytuacja życiowa i ekonomiczna uchodźców z Ukrainy w Polsce*. Warszawa.
- PARP (2022). *Rynek pracy, edukacja, kompetencje. Aktualne trendy i wyniki badań (sierpień 2022)*. Warszawa.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Cambridge: Harvard University Press.
- Wach, K. (2015). Przedsiębiorczość jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego: przegląd literatury, *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 11, s. 23–36.
- WEF (2021). *Digital Culture: The Driving Force of Digital Transformation*, <https://www.weforum.org/reports/digital-culture-the-driving-force-of-digital-transformation> (dostęp: 30.10.2022).
- Wittenberg-Cox, A. (2020). *How Companies Can Meet the Needs of a Changing Workforce*, <https://hbr.org/2020/12/how-companies-can-meet-the-needs-of-a-changing-workforce> (dostęp: 30.10.2022).
- WUP Kraków (2021). *Barometr Zawodów 2022. Raport podsumowujący badanie w Polsce*, <https://barometrzawodow.pl/modul/publikacje?publication=national&year=2022> (dostęp: 20.10.2022).

Innowacyjność, transformacja cyfrowa, przedsiębiorczość technologiczna i klastry

*Arkadiusz Michał Kowalski, Małgorzata Stefania Lewandowska,
Marzenna Anna Weresa*

9.1. Wstęp

Rozważaniom przedstawionym w tym rozdziale przyświecają trzy cele:

- 1) identyfikacja silnych i słabych stron polskiego systemu innowacji z uwzględnieniem stanu przygotowania przedsiębiorstw w Polsce do transformacji cyfrowej;
- 2) charakterystyka przedsiębiorczości technologicznej w Polsce;
- 3) określenie roli klastrów w kształtowaniu innowacyjności przedsiębiorstw.

Celom tym podporządkowana jest struktura rozdziału, w którym wyróżniono trzy części, odpowiadające perspektywie makro- (innowacyjność gospodarki), mikro- (przedsiębiorczość technologiczna) oraz mezoekonomicznej, odnoszącej się do klastrów jako czynnika innowacyjnej aktywności przedsiębiorstw. Całość zamyka podsumowanie, w którym sformułowano wnioski wynikające z przeprowadzonych analiz.

9.2. Innowacyjność polskiej gospodarki i transformacja cyfrowa

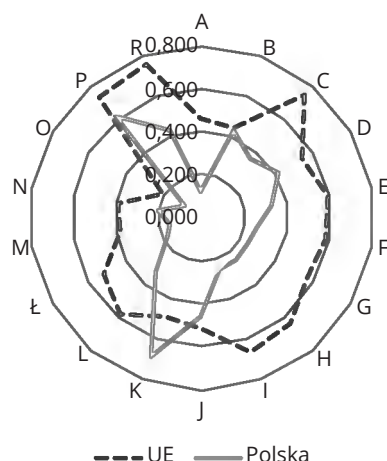
Czy Polacy są innowacyjnym narodem? Jak plasuje się Polska pod względem innowacyjności na tle Unii Europejskiej (UE)? Jak kształtuje się innowacyjność Polski w obszarze technologii cyfrowych? Odpowiedzi na te pytania daje analiza porównawcza narodowej zdolności innowacyjnej, definiowanej w literaturze przedmiotu jako umiejętność ustawicznego tworzenia i komercjalizacji nowych, nieznanych wcześniej rozwiązań [Furman, Porter, Stern, 2002]. Oznacza to, że innowacyjność gospodarki jest rezultatem oddziaływania na siebie różnych elementów, takich jak: zasoby materialne i niematerialne, nakłady niezbędne do efektywnego wykorzystania tych zasobów i poprawy ich jakości oraz polityka innowacyjna państwa, określająca

priorytetowe dziedziny rozwoju nauki i techniki oraz zakres finansowania działalności badawczo-rozwojowej (B+R) ze źródeł publicznych [Weresa, 2022]. Porównanie innowacyjności Polski z innymi krajami sprowadza się w tym ujęciu do wyznaczenia – przy użyciu odpowiedniego zestawu mierników – czynników opisujących zasoby służące wprowadzaniu innowacji, wyników działalności innowacyjnej oraz powiązań w obrębie systemu innowacji, które mają kluczowe znaczenie z perspektywy rozprzestrzeniania się innowacji. Wykorzystując badania nad innowacyjnością krajów UE, których wyniki publikowane są w ramach corocznie wydawanego raportu *European Innovation Scoreboard* [EC, 2022a], wybrano do analizy porównawczej 18 wskaźników innowacyjności opisujących trzy wskazane wyżej wymiary, tj. zasoby (5 wskaźników), wyniki (8 wskaźników), powiązania w systemie innowacji (5 wskaźników). Syntetyczny obraz innowacyjności polskiej gospodarki na tle średniej dla UE przedstawia rysunek 9.1.

Porównanie pozycji Polski pod względem jakości kadry naukowo-badawczej oraz poziomu wykształcenia społeczeństwa ze średnią dla krajów UE pokazuje, że największym atutem polskiej gospodarki w tej sferze jest wykształcenie ludności – udział osób z wykształceniem wyższym w populacji w wieku 30–34 lata wyniósł 40,6% w 2021 r., co stanowiło 96% średniej w UE. Jednakże, mimo szybkiego rozwoju uczelni niepublicznych w Polsce w ostatnim dwudziestoleciu, udział ludności legitymującej się wykształceniem wyższym zmniejszył się o 3 p.p. w stosunku do 2015 r. [EC, 2022a].

Niewystarczające zasoby finansowe są jedną z barier rozwoju sektora B+R w Polsce [Weresa, 2022]. Dotyczy to wydatków sektora zarówno publicznego, jak i prywatnego w relacji do PKB oraz niewystarczających zasobów finansowych dostępnych dla przedsiębiorstw w ramach funduszy *venture capital*. Zwraca przy tym uwagę znaczący wzrost udziału wydatków na działalność B+R w sektorze przedsiębiorstw obserwowany w latach 2015–2021 (z poziomu 0,47% PKB do 0,88% PKB), w 2021 r. było to jednak nadal zaledwie 56% średniej wartości w UE. Nakłady sektora publicznego na działalność B+R oraz wartość funduszy wysokiego ryzyka w relacji do PKB nie uległy zasadniczym zmianom, zmniejszyły się natomiast wydatki przedsiębiorstw na działalność innowacyjną [EC, 2022a, s. 68]. Ta niekorzystna tendencja może mieć długofalowe skutki w postaci ograniczonego strumienia innowacji w kolejnych latach. Luka w tym obszarze, dzieląca Polskę od pozostałych krajów UE, jest bardzo duża, co potwierdzają dane dotyczące udziału przychodów ze sprzedaży produktów nowych zarówno dla rynku, jak i dla przedsiębiorstwa w obrotach. Wskaźnik dla Polski to zaledwie 54% średniej unijnej, przy czym w okresie 2015–2021 wzrósł on tylko o 9,2 p.p. [EC, 2022a, s. 68].

Rysunek 9.1. Innowacyjność Polski na tle średniej dla UE w 2021 r.*



* Wartości znormalizowane dla 2021 r. lub ostatniego roku, dla którego były dostępne dane.

Legenda:

1) zasoby służące wprowadzaniu innowacji:

A – liczba stopni naukowych doktora nadanych osobom w wieku 25–34 lata w naukach ścisłych (STEM) (na 1 tys. mieszkańców);

B – udział osób z wykształceniem wyższym w populacji w wieku 30–34 lata (%);

C – fundusze wysokiego ryzyka (*venture capital*) (jako % PKB);

D – bezpośrednie finansowanie rządowe i wsparcie podatkowe dla działalności B+R przedsiębiorstw (jako % PKB);

E – wydatki przedsiębiorstw na działalność B+R (% PKB);

2) wyniki działalności innowacyjnej:

F – udział publikacji autorów z danego kraju wśród 10% najczęściej cytowanych publikacji na świecie w stosunku do liczby publikacji autorów z tego kraju ogółem (%);

G – liczba małych i średnich przedsiębiorstw wprowadzających innowacje produktowe (jako % ogółu MŚP);

H – liczba małych i średnich przedsiębiorstw wprowadzających innowacje procesów biznesowych (jako % ogółu MŚP);

I – liczba zgłoszeń patentowych typu PCT (na 1 mld PKB według PSN);

J – liczba znaków towarowych (na 1 mld PKB według PSN);

K – liczba wzorów przemysłowych (na 1 mld PKB według PSN);

L – sprzedaż produktów innowacyjnych zarówno dla rynku, jak i dla przedsiębiorstwa (jako % obrotów);

Ł – liczba patentów w zakresie technologii środowiskowych (jako % ogółu patentów);

3) powiązania w ramach systemu innowacji:

M – międzynarodowe publikacje naukowe wydane we współpracy z zagranicznymi partnerami (na 1 mln mieszkańców);

N – udział małych i średnich przedsiębiorstw podejmujących współpracę w ramach działalności innowacyjnej w ogólnej liczbie MŚP (%);

O – wspólne publikacje sektora prywatnego i publicznego (na 1 mln mieszkańców);

P – udział eksportu produktów przemysłu wysokiej i średniowysokiej techniki w eksporcie towarów ogółem (%);

R – udział eksportu usług wiodących w eksporcie usług ogółem (%).

Źródło: opracowanie własne na podstawie metodyki i danych EC [2022a, 2022b].

Wśród innych mierników innowacyjności ocenianej od strony efektów warto zwrócić uwagę na aktywność w obszarze tworzenia własności intelektualnej, mierzoną patentami, znakami towarowymi czy wzorami przemysłowymi. Polska wyróżnia się na tle UE pod względem zgłoszonych wzorów przemysłowych w stosunku do PKB z wynikiem wynoszącym 141% średniej unijnej. Należy przy tym zaznaczyć,

że przewaga ta utrzymywała się na podobnym poziomie w latach 2015–2021. Nadal występuje natomiast luka w zakresie patentowania, dzieląca Polskę od średniej UE w odniesieniu do zarówno ogólnej liczby zgłoszeń patentowych, jak i udziału patentów w zakresie technologii środowiskowych. Pod względem obu tych wskaźników Polska osiąga niewiele ponad jedną trzecią średniej unijnej. Obserwuje się ponadto spadek udziału technologii środowiskowych w ogólnej liczbie patentów [EC, 2022a, s. 68], co może utrudnić Polsce osiągnięcie zrównoważonej konkurencyjności.

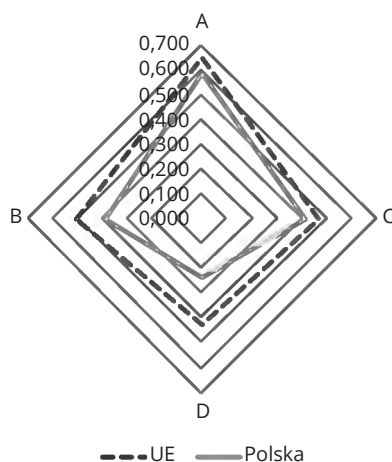
Analiza wyników działalności innowacyjnej od strony powiązań systemu innowacji (zarówno w kraju, jak i w odniesieniu do współpracy z zagranicą) pozwala wyróżnić jeden obszar, w którym dystans w stosunku do średniej unijnej jest najmniejszy. Chodzi mianowicie o udział eksportu produktów przemysłu wysokiej i średniowysokiej techniki w eksporcie towarów ogółem (wskaźnik P na rysunku 9.1), który spadł jednak nieznacznie (o 0,4 p.p.) w latach 2015–2021. Pozostałe wskaźniki opisujące powiązania w systemie innowacji kształtują się na poziomie około połowy średnich wartości osiąganych przez pozostałe kraje UE, przy czym warto odnotować ich wzrost w stosunku do średniej unijnej o około jedną trzecią w okresie 2015–2021 [EC, 2022a, s. 68].

Podsumowaniem analizy trzech grup wskaźników innowacyjności polskiej gospodarki (zasoby służące wprowadzeniu innowacji, wyniki, powiązania w systemie innowacji) może być porównanie syntetycznego wskaźnika innowacyjności (Summary Innovation Index) i jego zmian od 2015 r. Polska, podobnie jak Węgry, Słowacja, Chorwacja, Łotwa, Bułgaria i Rumunia, należy do grupy tzw. wschodzących innowatorów (*emerging innovators*), a syntetyczny indeks innowacyjności dla Polski wyniósł w 2022 r. 60,5% średniej unijnej. Indeks innowacyjności rósł stopniowo (od 2015 r. wzrost o 11,3 p.p.) w tempie niewiele wyższym niż przeciętnie w UE (9,9 p.p.). Wydaje się, iż szansą na poprawę innowacyjności polskiej gospodarki może być transformacja cyfrowa przedsiębiorstw, która ma istotne znaczenie z perspektywy ekspansji rynkowej i pobudzania zdolności innowacyjnej przedsiębiorstw [Fachrunnisa, Adhiatma, Lukman, Majid, 2020; Oswald, Kleinemeier, 2017; Kostrzewski, Marczevska, Chamier-Gliszczyński, Woźniak, 2020]. Transformacja cyfrowa jest postrzegana jako wielowymiarowa koncepcja, która łączy czynniki technologiczne i ekonomiczne na poziomie zarówno makro, jak i mikro [Kraft, Lindeque, Peter, 2022]. Krytyczna analiza literatury naukowej na temat transformacji cyfrowej pokazuje, że, aby w sposób kompleksowy opisać ten proces, należy zintegrować aspekty technologiczne, społeczno-ekonomiczne i środowiskowe [Marczevska, Weresa, 2023].

Istnieje wiele podejść do oceny stanu cyfryzacji w różnych krajach. Obszary, które analizuje się pod względem zaawansowania cyfryzacji, obejmują: innowacje i technologie transformacyjne, edukację i szkolenia, handel, przepływy finansowe itp.

Podstawowe wskaźniki opisujące różne aspekty cyfryzacji podaje się w wartościach bezwzględnych i wykorzystuje następnie do obliczenia wskaźników złożonych. Nowe podejścia do projektowania wskaźników kompozytowych umożliwiają pomiar zaawansowania cyfryzacji na różnych poziomach. Poziom krajowy opisuje indeks gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego (DESI) [EC, 2022c] oraz wskaźnik inteligencji cyfrowej (DII) [Chakravorti, Chaturvedi, Filipovic, Brewer, 2020]. Podejmowane są również próby mierzenia digitalizacji sektorów przy wykorzystaniu wskaźnika Digital Intensity of Sector (DII) [Calvino, Criscuolo, Marcolin, Squicciarini, 2018; OECD, 2019] lub Network Readiness Index (NRI) [Dutta, Lanvin, 2020]. Sidorov i Senchenko [2020] porównują natomiast cyfryzację regionów.

Rysunek 9.2. Zasoby służące transformacji cyfrowej przedsiębiorstw: Polska na tle średniej w UE (stan na 2021 r.)*



* Wartości znormalizowane dla 2021 r. lub ostatniego roku, dla którego były dostępne dane.

Legenda:

A – liczba przedsiębiorstw o maksymalnej zakontraktowanej prędkości pobierania danych z użyciem najszybszego stałego łącza internetowego o wartości co najmniej 100 Mb/s w stosunku do ogólnej liczby przedsiębiorstw;

B – udział przedsiębiorstw prowadzących szkolenia w celu rozwijania lub podnoszenia umiejętności swoich pracowników w zakresie ICT w stosunku do ogólnej liczby przedsiębiorstw;

C – zatrudnienie specjalistów ICT (% ogółu zatrudnionych);

D – liczba osób wykazujących ogólne umiejętności cyfrowe powyżej podstawowych (wskaźnik złożony dotyczący aktywności w Internecie osób w wieku 16–74 lata).

Źródło: opracowanie własne na podstawie metodyki i danych EC [2022a, 2022b].

Wszystkie te podejścia uwzględniają cały szereg różnorodnych wskaźników, których analiza porównawcza wykracza poza ramy niniejszego opracowania – naszym celem jest skupienie się na wybranych aspektach tego zjawiska, a mianowicie na stanie przygotowania polskich przedsiębiorstw do transformacji cyfrowej. W związku z tym ujęcie przedstawione w niniejszym rozdziale obejmuje podstawowe wskaźniki

wyznaczające zasoby niezbędne do transformacji cyfrowej polskich przedsiębiorstw. Porównując je ze średnią dla UE, można uzyskać syntetyczny obraz zdolności polskich przedsiębiorstw do transformacji cyfrowej (rysunek 9.2).

Polska odbiega od średniej unijnej we wszystkich czterech analizowanych aspektach zdolności do transformacji cyfrowej. Najmniejszy dystans dzieli polskie przedsiębiorstwa od średniej unijnej w zakresie dostępu do szybkiego łącza internetowego (wskaźnik A na rysunku 9.2; 89,7% średniego poziomu w UE), największa luka ujawnia się zaś w odniesieniu do umiejętności cyfrowych społeczeństwa (wskaźnik D na rysunku 9.2; 77,3% średniego poziomu w UE). Działania szkoleniowe służące rozwijaniu umiejętności cyfrowych pracowników są prowadzone na poziomie firm, ale wskaźnik ten jest w przypadku Polski niższy od średniej unijnej – w 2021 r. stanowił on 87,5% średniego poziomu w UE, przy czym wzrósł o 50 p.p. w latach 2015–2022 (a od 2021 r. aż o 31,3 p.p.). Brak jest natomiast zmian, jeśli chodzi o udział osób posiadających co najmniej podstawowe umiejętności cyfrowe w grupie ludności w wieku 16–74 lata. Wskaźnik ten od wielu lat utrzymuje się na poziomie 77% średniej unijnej i od 2015 r. nie uległ poprawie.

Wyniki te wskazują, iż najważniejszym obszarem wymagającym interwencji w zakresie polityki innowacyjnej są inwestycje w zwiększenie cyfrowych kompetencji społeczeństwa, które pozwoliłyby przyspieszyć transformację cyfrową przedsiębiorstw, również dzięki wzmacnianiu popytu na zaawansowane cyfrowo produkty i usługi. Kompetencje technologiczne (w tym cyfrowe) oraz transformacja cyfrowa stanowią istotne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości technologicznej, co zostało szerzej omówione w kolejnym podrozdziale (por. też rysunek 9.3).

9.3. Przedsiębiorczość technologiczna i jej kluczowe determinanty

Przedsiębiorczość to twórcze i aktywne doskonalenie istniejącego stanu rzeczy oraz gotowość do podejmowania nowych działań. Według Schumpetera [1976] istotą przedsiębiorczości jest umiejętność oderwania się od rutyny, niszczenie istniejących struktur. Przedsiębiorczość można postrzegać z perspektywy przedsiębiorcy jako jednostki zdolnej do kreatywnego działania, budowania biznesu, doboru odpowiednich osób do współpracy, a także pozyskiwania i właściwej alokacji zasobów oraz podejmowania osobistego ryzyka. Ponieważ nowe technologie są w ostatnich dziesięcioleciach niezwykle ważnym źródłem przewagi konkurencyjnej firm i tworzenia wartości, przedsiębiorczość technologiczna (przedsiębiorczość związana z technologią) przyciąga uwagę badaczy i praktyków biznesu.

Wczesne definicje opisywały przedsiębiorczość technologiczną jako proces związany z przedsiębiorcą lub firmą. Według Jones-Evans [1995] pojęcie to oznacza tworzenie nowych rozwiązań technologicznych. Dorf i Byers [2005] definiują przedsiębiorczość technologiczną jako styl przywództwa biznesowego, w którym przedsiębiorca zdolny jest do identyfikowania szans wymagających zastosowania intensywnej technologii, gromadzenia zasobów (w tym utalentowanych pracowników i kapitału) oraz zarządzania poprzez zdolność szybkiego podejmowania decyzji. Przedsiębiorczość technologiczna wiąże zjawisko przedsiębiorczości z procesem powstawania innowacji technologicznych.

Nowsza literatura naukowa wskazuje na ewolucję przedsiębiorczości technologicznej w kierunku koncepcji wieloczynnikowej, skupiającej różne perspektywy i różnych aktorów. Petti [2009] twierdzi, że przedsiębiorczość technologiczna obejmuje zestaw działań mających na celu: tworzenie nowych technologii lub identyfikowanie istniejących wcześniej nierozwiniętych technologii, rozpoznanie i dopasowanie możliwości wynikających z zastosowania tych technologii do pojawiających się potrzeb rynkowych, rozwój i zastosowanie technologii oraz tworzenie biznesu.

Pojęcie przedsiębiorczości technologicznej kładzie nacisk na interakcje między nauką, technologią i biznesem, prowadzące do bardziej efektywnego wykorzystania wyników badań poprzez rozwój nowych produktów i innych innowacyjnych rozwiązań [Beckman i in., 2012; Badzińska, 2016]. Coraz częściej zauważa się również, że orientacja na przedsiębiorczość jest niezbędna do przekształcania wiedzy w innowacje [Colovic, Lamotte, 2015].

Przedsiębiorczość technologiczna wymaga wyspecjalizowanych zasobów ludzkich i umiejętności przyswajania zachodzących zmian technologicznych z korzyścią dla firmy.

Ważne są tu osobiste cechy i możliwości przedsiębiorcy, które wpływają na przedsiębiorczość technologiczną. Należą do nich m.in. wizja, kreatywność, zaangażowanie, umiejętność zarządzania, orientacja przedsiębiorcza. Na poziomie organizacyjnym kluczowymi czynnikami, które pozwalają promować przedsiębiorczość technologiczną, są: zdolność firmy do inwestowania w zasoby technologiczne i własność intelektualną, pozyskiwanie i rozwijanie wykwalifikowanej siły roboczej, umiejętność zarządzania finansami, zdolność do rozwijania relacji z innowacyjnymi partnerami zewnętrznymi, umiejętność zarządzania wiedzą i wynikające z tego charakterystyczne kompetencje technologiczne. Na poziomie makro czynnikami wpływającymi na przedsiębiorczość technologiczną (i innowacyjność) są m.in. poziom rozwoju gospodarczego i uwarunkowania makroekonomiczne, a także liczne zmienne instytucjonalne, takie jak działalność instytucji politycznych, prawnych/regulacyjnych, naukowych/edukacyjnych, rządowych, ich zaangażowanie itp. [Autio i in., 2014; Kilintzis i in. 2020]. Wiele badań

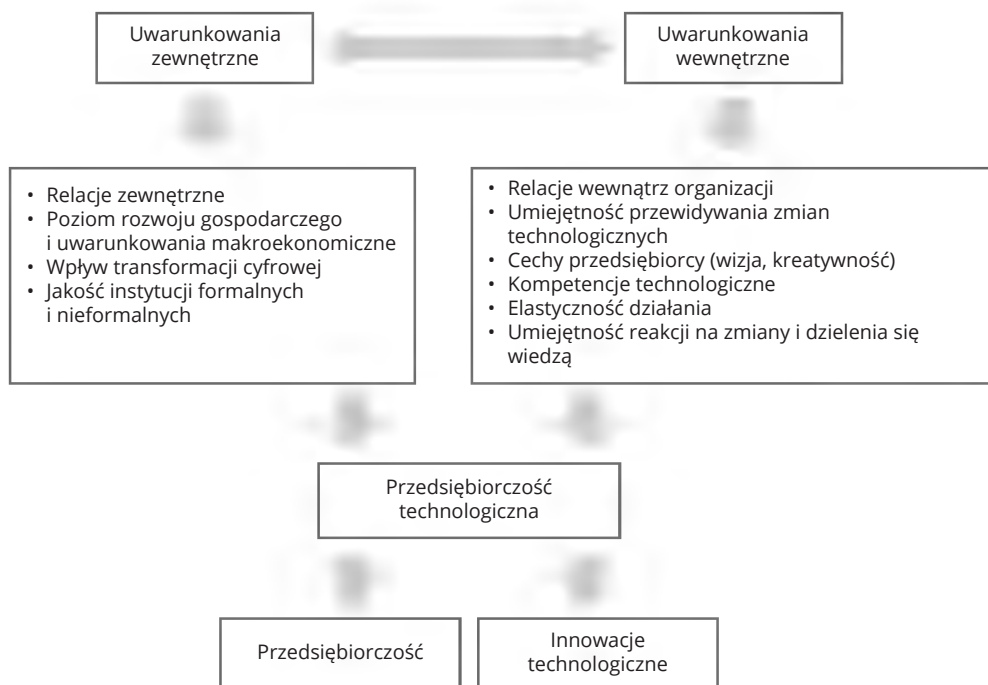
dotyczących czynników środowiskowych wpływających na przedsiębiorczość technologiczną koncentruje się także na działalności instytucji formalnych i nieformalnych [np. Audretsch, 2022; Castellacci, 2022].

Dominujące wątki badań nad przedsiębiorczością technologiczną dotyczą firm technologicznych (w tym startupów) oraz czynników zewnętrznych wpływających na ich powstawanie i rozwój [Bailetti, 2012; Zbierowski, 2017], w tym kluczowej roli transformacji cyfrowej i jej oddziaływania na działalność biznesową.

Można więc uznać, że przedsiębiorczość technologiczną cechują takie elementy jak: umiejętność przewidywania zmian technologicznych, umiejętność zarządzania relacjami zewnętrznymi i wewnętrznymi oraz taki sposób organizacji zasobów, który pozwala na rozwój poprzez wykorzystanie pojawiającej się szansy technologicznej [Staniec, 2016].

Podsumowaniem powyższych rozważań jest rysunek 9.3.

Rysunek 9.3. Koncepcja przedsiębiorczości technologicznej i jej kluczowe uwarunkowania



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeglądu literatury.

Badanie poziomu przedsiębiorczości na podstawie ogólnodostępnych danych empirycznych naraża na wiele trudności. Powszechnie wykorzystywany i umożliwiający

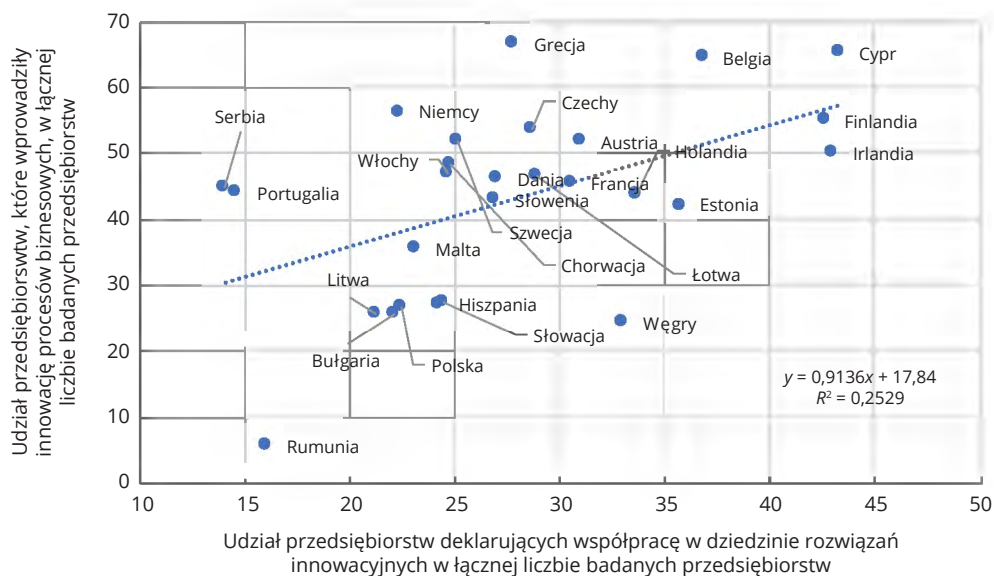
prorowadzenie analiz porównawczych wskaźnik Global Entrepreneurship Index (GEI) nie oddaje aktualnego obrazu sytuacji – najnowsze pełne dane dla grupy krajów europejskich pochodzą w tym przypadku z 2017 r., co, biorąc pod uwagę wydarzenia ostatnich lat, nie pozwala ocenić wszystkich zjawisk, z jakimi mamy do czynienia w chwili obecnej.

Dlatego w części empirycznej wykorzystane zostaną dane z najnowszej wersji kwestionariusza Community Innovation Survey za lata 2018–2020, dostępne w bazie Eurostatu, opracowanego na podstawie wytycznych Oslo Manual [2018].

Pierwszy z wykresów prezentuje zestawienie danych dotyczące odsetka przedsiębiorstw deklaruujących wprowadzenie innowacji procesów biznesowych (nowych lub ulepszonych procesów biznesowych w przedsiębiorstwie w ramach jednej lub wielu funkcji biznesowych, które znacząco zmieniają dotychczas stosowane procesy biznesowe) w latach 2018–2020 z danymi obrazującymi odsetek przedsiębiorstw deklaruujących w tym czasie współpracę w dziedzinie rozwiązań innowacyjnych – czynnik kluczowy z perspektywy powodzenia działań innowacyjnych [Chesbrough, 2003; Chesbrough, Bogers, 2014; Lewandowska, Szymura-Tyc, Gołębiowski, 2016].

Analiza danych zaprezentowanych na rysunku 9.4 wskazuje na duże różnice występujące między przedsiębiorstwami z krajów europejskich w zakresie zarówno współpracy w innowacjach, jak i intensywności wprowadzania innowacji procesów biznesowych.

Rysunek 9.4. Intensywność wprowadzania innowacji procesów biznesowych a współpraca w innowacjach w krajach europejskich w latach 2018–2020 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Community Innovation Survey 2020 [Eurostat, 2020a, 2020b].

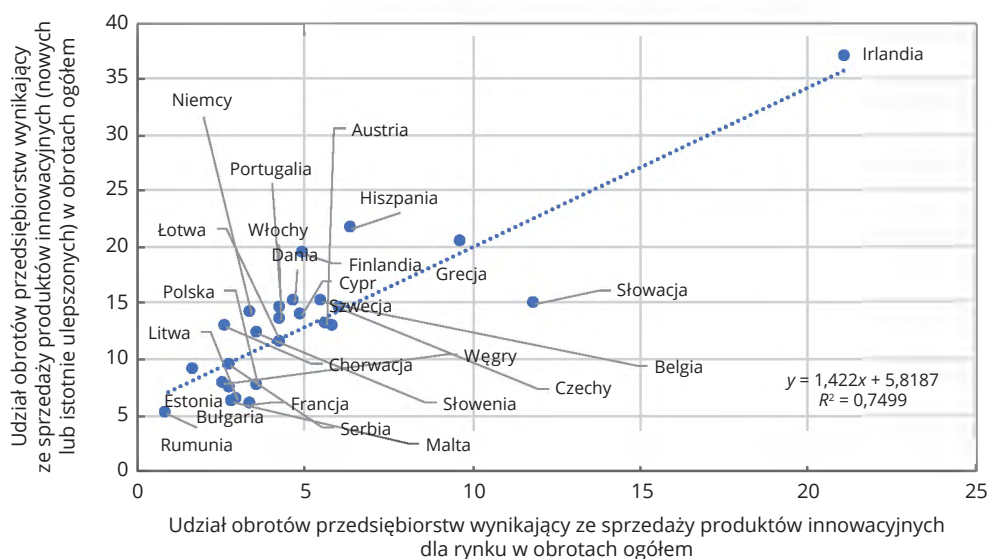
Przedsiębiorstwa z Cypru, Irlandii i Finlandii są liderami pod względem nie tylko intensywności wprowadzania innowacji procesów biznesowych, lecz także współpracy w innowacjach (odpowiednio: 65% i 43%, 50% i 43%, 55% i 42,6%).

Z kolei najniższe wskazania dla współpracy w innowacjach deklarowane są przez przedsiębiorstwa z Serbii (14%), Portugalii (14,6%) i Rumunii (16%). Co więcej, przedsiębiorstwa rumuńskie równie rzadko decydują się na wprowadzanie innowacji procesów biznesowych (5,7%).

Przedsiębiorstwa z Polski charakteryzuje zarówno niski deklarowany poziom intensywności wprowadzania innowacji procesów biznesowych (27%), jak i niski poziom współpracy (23%).

Kolejny rysunek prezentuje zestawienie danych dotyczących procentowego udziału w sprzedaży produktów innowacyjnych nowych dla rynku w sprzedaży ogółem (traktowane tu jako przybliżony wskaźnik przedsiębiorczości technologicznej) oraz danych dotyczących procentowego udziału w sprzedaży produktów innowacyjnych (nie tylko dla rynku, ale też nowych i ulepszonych wyłącznie dla przedsiębiorstwa) w sprzedaży ogółem w latach 2018–2020.

Rysunek 9.5. Udział obrotów ze sprzedaży produktów nowych dla rynku w obrotach ogółem (traktowany jako przybliżony wskaźnik przedsiębiorczości technologicznej) przedsiębiorstw europejskich zestawiony z udziałem obrotów ze sprzedaży produktów innowacyjnych (nowych zarówno dla rynku, jak i dla przedsiębiorstwa) w latach 2018–2020 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Community Innovation Survey 2020 [Eurostat, 2020b, 2020c].

Analiza danych z rysunku 9.5 wskazuje, że w przypadku większości przedsiębiorstw udział sprzedaży produktów nowych dla rynku (czyli takich, które w dużym stopniu odzwierciedlają przedsiębiorczość technologiczną) w sprzedaży produktów innowacyjnych zarówno dla rynku, jak i dla przedsiębiorstwa jest dość proporcjonalny i kształtuje się średnio na poziomie 53% (średnia dla badanych krajów). Jednocześnie widać wyraźnie liderów w tym zakresie, takich jak firmy z Irlandii (udział na poziomie 57% i najwyższe wskazania dla obu zmiennych w badanej próbie) czy też przedsiębiorstwa słowackie, gdzie udział ten sięga 80%, choć przy znacznie niższym poziomie obu miar sprzedaży.

Również wśród polskich przedsiębiorstw zauważalny jest wysoki udział sprzedaży produktów nowych dla rynku w sprzedaży innowacyjnych produktów ogółem (48%), obie badane zmienne miały jednak w tym przypadku bardzo niskie wartości (odpowiednio: 3,6% i 7,5%). Widać tu zatem pewien potencjał na przyszłość, o ile tendencja ta będzie się utrzymywać.

9.4. Klastry jako czynnik innowacyjnej przedsiębiorczości na poziomie regionalnym

Istotnym czynnikiem innowacyjności i przedsiębiorczości, analizowanym na poziomie regionalnym, są obecnie klastry. Najpowszechniejsza definicja klastra stanowi, że jest to „geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (na przykład uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych) w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale również współpracujących” [Porter, 1990]. We współczesnej gospodarce obserwuje się dynamiczny wzrost znaczenia i popularności klastrów jako zarówno modelu przedsiębiorczości, jak i instrumentu polityki gospodarczej państwa. Jednocześnie polityka klastrowa wpisuje się w działania na rzecz pobudzania przedsiębiorczości. Wiąże się to z faktem, że klastry kształtują się najczęściej zgodnie z podejściem oddolnym (*bottom-up approach*), gdzie dominującą siłą są lokalne przedsiębiorstwa, w największym stopniu zintegrowane z gospodarką regionu [Kowalski, 2020]. W takim ujęciu polityki klastrowej interwencja publiczna powinna mieć charakter wtórny wobec rynkowo zainicjowanych procesów rozwoju gospodarczego. Zgodnie z klasyczną koncepcją klastrów działania rządowe mają charakter pomocniczy i nie powinny zastępować przedsiębiorczości – mogą ją jedynie wspierać i korygować w tych aspektach, gdzie występują niedoskonałości rynku (*market failures*). Chatterji, Glaeser i Kerr [2014] dostrzegają możliwość prowadzenia

polityki proprzedsiębiorczej, która nie jest związana z tworzeniem i rozwojem klastrów. Wspieranie struktur klastrowych pozwala jednak oddziaływać na wielu przedsiębiorców, zapewniając jednocześnie odpowiednią skalę i większą efektywność interwencji publicznej.

Znaczenie struktur klastrowych z perspektywy innowacyjności i przedsiębiorczości wynika z ich oddziaływania na rozwój interakcji i współpracy między podmiotami gospodarczymi, a także między poszczególnymi grupami aktorów systemów innowacji, w szczególności w kontekście transferu technologii z jednostek zajmujących się pracami B+R do przemysłu. Według Garavaglia i Breschi [2009] przedsiębiorczość i klastry są wzajemnie powiązanymi czynnikami, które ewoluują w czasie, a powstawanie skupisk firm jest procesem kumulatywnym, obejmującym:

- 1) stronę podażową, ponieważ podczas zwykłej działalności produkcyjnej każda firma przyczynia się do rozwoju zasobów rynku pracy, podaży specjalistycznych czynników produkcji oraz dyfuzji wiedzy;
- 2) stronę popytową, ponieważ poszukujący zysku przedsiębiorcy tworzą nowe podmioty gospodarcze (zarówno w ramach konkurencji, jak i współpracy z firmami o ugruntowanej pozycji) w celu zaspokojenia potrzeb występujących na rynku; rozwój przedsiębiorstw i działalności w danym obszarze stwarza często nowe możliwości dla innych podmiotów gospodarczych w związku z działalnością wspierającą i uzupełniającą.

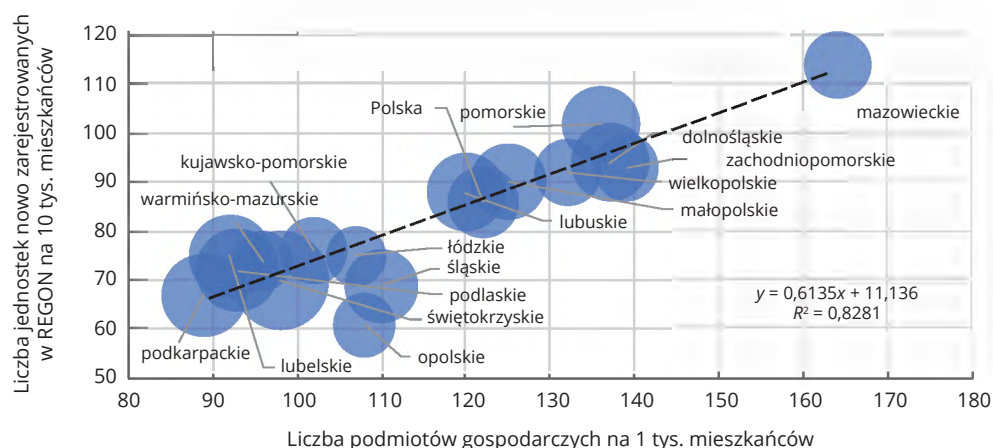
Obecność klastra w danej lokalizacji sprzyja przedsiębiorczości z uwagi na niższe koszty rozpoczęcia działalności gospodarczej, większe możliwości w zakresie wdrażania innowacji oraz lepszy dostęp do bardziej zróżnicowanych zasobów i produktów komplementarnych [Saxenian, 1994; Porter, 1998; Glaeser, Kerr, 2009]. Kolokacja dostawców, konkurentów, klientów i innych instytucji rzutuje również na postrzeganie możliwości innowacyjnych, nasilając jednocześnie presję na rozwój innowacji [Porter, 2000]. Obecność silnego środowiska klastrowego, które ogranicza bariery wejścia i wzrostu oraz wzmacnia regionalną przewagę komparatywną, powinna być głównym czynnikiem napędzającym vitalność przedsiębiorców [Delgado, Porter, Stern, 2010]. Przedsiębiorczość jest mechanizmem, który rządzi procesem selekcji – dzięki niemu z różnorodności pomysłów wyłania się wiedza nadająca się do gospodarczego wykorzystania. Nowe firmy stanowią zatem źródło różnorodności, rozprzestrzeniania się wiedzy i nowych podejść. Te regiony i klastry, które notują wyższe wskaźniki aktywności przedsiębiorczej, wykazują również wyższy stopień konkurencyjności i stopy wzrostu [Garavaglia, Breschi, 2009].

Wyniki analizy dotyczącej współpracy w ramach klastrów w odniesieniu do poziomu przedsiębiorczości w poszczególnych województwach w Polsce zostały przedstawione na rysunku 9.6. W badaniu przedsiębiorczości wzięto pod uwagę dwa wskaźniki:

- 1) współczynnik przedsiębiorczości (wykorzystywany w literaturze przez Kałużę i Klepacką-Dunajko [2015] oraz Karpińską-Karwowską [2017]), najczęściej określany jako liczba podmiotów gospodarczych w przeliczeniu na 1 tys. mieszkańców;
- 2) dynamikę powstawania nowych przedsiębiorstw (*new business formation*) [np. Delgado i in., 2010; Fritsch, Storey, 2014], która w niniejszej analizie jest mierzona liczbą podmiotów nowo zarejestrowanych w REGON (Rejestr Gospodarki Narodowej) w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców; zdaniem Garavaglia i Breschi [2011] nowe firmy stanowią źródło różnorodności, rozprzestrzeniania się wiedzy i technologii, a regiony i klastry, które wykazują wyższą dynamikę powstawania nowych przedsiębiorstw, charakteryzują się również wyższym poziomem innowacyjności i konkurencyjności.

Intensywność współpracy w klastrach jest z kolei mierzona za pomocą wskaźnika oznaczającego udział przedsiębiorstw przemysłowych współpracujących w ramach inicjatywy klastrowej lub innej sformalizowanej współpracy w odsetku przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie.

Rysunek 9.6. Współpraca w ramach klastrów w odniesieniu do poziomu przedsiębiorczości w regionach Polski w 2020 r.



Uwagi: wielkość okręgu oznacza udział przedsiębiorstw przemysłowych współpracujących w ramach inicjatywy klastrowej lub innej sformalizowanej współpracy w odsetku przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Lokalnych (BDL) GUS.

Analiza danych przedstawionych na rysunku 9.6 wskazuje na ścisłą korelację między wskaźnikiem przedsiębiorczości a dynamiką powstawania nowych przedsiębiorstw, brakuje jednak widocznej zależności między poziomem przedsiębiorczości a udziałem firm współpracujących w ramach inicjatywy klastrowej lub innej sformalizowanej współpracy w łącznej liczbie przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie.

Przeciwnie – to w województwach o niższym poziomie przedsiębiorczości zauważalny jest wyższy poziom współpracy między podmiotami gospodarczymi. Jedną z przyczyn tego zjawiska jest fakt, że województwa te należą do tzw. Polski Wschodniej, która otrzymuje dodatkowe wsparcie z funduszy unijnych, m.in. w ramach „Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014–2020” czy programu „Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej 2021–2027”. Wśród priorytetowych założeń tych programów wymienia się wspieranie współpracy i sieciowania, także w ramach inicjatyw klastrowych. W ten sposób dostępność unijnego wsparcia publicznego przyczynia się do zwiększania poziomu współpracy przedsiębiorstw w Polsce Wschodniej.

9.5. Podsumowanie

Przeprowadzona w niniejszym rozdziale analiza prowadzi do przedstawionych niżej konkluzji.

- Innowacyjność polskiej gospodarki na tle średniej w UE jest niska i w latach 2015–2022 można było odnotować jedynie niewielką poprawę w tym zakresie; większość wskaźników innowacyjności kształtuje się nadal poniżej średniej unijnej.
- Do relatywnie silnych cech innowacyjności polskiej gospodarki należą po stronie nakładów zasoby ludzkie (których odzwierciedleniem jest udział ludności z wykształceniem wyższym), a po stronie wyników – tworzenie wzorów przemysłowych.
- Zasoby służące transformacji cyfrowej przedsiębiorstw są stosunkowo dobrze rozwinięte w zakresie infrastruktury (dostęp do szerokopasmowego Internetu), przeszkodą pozostają jednak niewystarczające umiejętności i kompetencje cyfrowe pracowników i całego społeczeństwa. Polskie przedsiębiorstwa dostrzegają ten problem i intensywnie inwestują w szkolenia mające na celu rozwój umiejętności cyfrowych, co może pozytywnie wpłynąć na rozwój przedsiębiorczości technologicznej.
- W literaturze funkcjonuje wiele definicji przedsiębiorczości technologicznej, przez co jednoznaczne zdefiniowanie tego pojęcia nastręcza trudności. W większości współczesnych definicji przedsiębiorczości technologicznej kładzie się nacisk na interakcje między nauką, technologią i biznesem, prowadzące do bardziej efektywnego wykorzystania wyników badań poprzez rozwój nowych produktów oraz innych innowacyjnych rozwiązań.
- Do kluczowych zewnętrznych determinant przedsiębiorczości technologicznej należy zaliczyć: relacje z otoczeniem, poziom rozwoju gospodarczego i uwarunkowania makroekonomiczne, wpływ transformacji cyfrowej oraz jakość instytucji formalnych i nieformalnych.

- Do kluczowych wewnętrznych determinant przedsiębiorczości technologicznej należy zaliczyć: relacje wewnątrz organizacji, cechy przedsiębiorcy (wizja, kreatywność), kompetencje technologiczne, elastyczność działania, umiejętność reakcji na zmiany i dzielenia się wiedzą, zdolność do inwestowania w zasoby technologiczne oraz własność intelektualną.
- Jednym z istotnych czynników sprzyjających podnoszeniu poziomu przedsiębiorczości technologicznej jest współpraca zarówno z pozostałymi uczestnikami łańcucha wartości, jak i z konkurentami oraz innymi podmiotami z otoczenia.
- Z najnowszych danych statystycznych pochodzących z kwestionariusza Community Innovation Survey za lata 2018–2020 wynika, że polskie przedsiębiorstwa cechuje niska skłonność do współpracy w zakresie rozwiązań innowacyjnych (deklaracje na poziomie 22,4% ogółu badanych przedsiębiorstw). Wypadają one pod tym względem poniżej średniej dla UE (28%) i znacznie poniżej poziomu reprezentowanego przez liderów współpracy – przedsiębiorstwa z Cypru, Finlandii i Irlandii.
- Polskie przedsiębiorstwa zdecydowanie rzadziej niż podmioty z innych krajów deklarują wprowadzanie innowacji procesów biznesowych (27% przy średniej dla krajów unijnych wynoszącej 43%). Gorzej w tej kategorii plasują się tylko przedsiębiorstwa z takich krajów jak Rumunia, Węgry, Litwa i Bułgaria.
- Polskie przedsiębiorstwa deklarują niski udział sprzedaży produktów nowych dla rynku (traktowany tu jako przybliżona miara przedsiębiorczości technologicznej) w sprzedaży ogółem, wynoszący przeciętnie 3,6% przy średniej dla badanych krajów na poziomie 5%.
- Sprzedaż produktów innowacyjnych zarówno dla rynku, jak i dla przedsiębiorstwa jest w Polsce blisko dwukrotnie niższa (7,5%) niż średni wynik uzyskany przez badane kraje (13%).
- Jedynym wskaźnikiem, który może napawać optymizmem, jest procentowy udział sprzedaży produktów nowych dla rynku w sprzedaży ogółem produktów innowacyjnych, który wśród polskich przedsiębiorstw jest stosunkowo wysoki (48%) i przewyższa wyniki osiągane przez takie kraje jak Rumunia (udział na poziomie 17%) czy Estonia (19%).
- Szansą dla wzmocnienia innowacyjności Polski jest szybka cyfryzacja, w związku z czym niezbędne jest szersze wsparcie transformacji cyfrowej, a w szczególności rozwoju umiejętności cyfrowych za pomocą nowych narzędzi polityki innowacyjnej.
- Zyskującym na znaczeniu modelem przedsiębiorczości są klastry, a polityka klastrowa staje się ważnym elementem działań władz publicznych na rzecz pobudzania przedsiębiorczości.
- Najbardziej sprzyjającym przedsiębiorczości modelem polityki klastrowej jest podejście oddolne (*bottom-up approach*), zgodnie z którym dominującą siłą w tworzeniu

i rozwoju klastrów są lokalne przedsiębiorstwa, a interwencja publiczna ma charakter wtórny wobec rynkowo zainicjowanych procesów rozwoju społeczno-ekonomicznego.

- Znaczenie struktur klastrowych w kontekście innowacyjności i przedsiębiorczości wynika z ich oddziaływania na stymulowanie interakcji i współpracy między przedsiębiorstwami, a także między nauką i biznesem oraz na związany z tym transfer technologii.
- Klastry sprzyjają rozwojowi przedsiębiorczości z uwagi na niższe koszty rozpoczęcia działalności gospodarczej, większe możliwości w zakresie wdrażania innowacji i lepszy dostęp do bardziej zróżnicowanych zasobów i produktów komplementarnych.

Bibliografia

- Audretsch, D.B., Belitski, M., Caiazza R., Desai, S. (2022). The Role of Institutions in Latent and Emergent Entrepreneurship, *Technological Forecasting and Social Change*, 174. DOI: 10.1016/j.techfore.2021.121263.
- Autio, E., Kenney, M., Mustar, P., Siegel, D., Wright, M. (2014). Entrepreneurial Innovation: The Importance of Context, *Research Policy*, 43(7), s. 1097–1108.
- Badzińska, E. (2016). The Concept of Technological Entrepreneurship: The Example of Business Implementation, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 4(3), s. 57–72.
- Beckman, C., Eisenhardt, S., Kotha, A., Meyer, A., Rajagopalan, N. (2012). Technology Entrepreneurship, *Strategic Entrepreneurship Journal*, 6(2), s. 89–93.
- Calvino, F., Criscuolo, Ch., Marcolin, L., Squicciarini, M. (2018). A Taxonomy of Digital Intensive Sectors, *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 14. DOI: 10.1787/f404736a-en.
- Castellacci, F., Oguguo, P.C., Bodas Freitas, I.M. (2022). Quality of Pro-market National Institutions and Firms' Decisions to Invest in R&D; Evidence from Developing and Transition Economies, *Eurasian Business Review*, 12, s. 35–57.
- Chakravorti, B., Chaturvedi, R.S., Filipovic, C., Brewer, G. (2020). *Digital in the Time of COVID: Trust in the Digital Economy and Its Evolution Across 90 Economies as the Planet Paused for a Pandemic*, <https://sites.tufts.edu/digitalplanet/files/2021/03/digital-intelligence-index.pdf> (dostęp: 30.10.2022).
- Chatterji, A., Glaeser, E., Kerr, W. (2014). Clusters of Entrepreneurship and Innovation, *Innovation Policy and the Economy*, 14(1), s. 129–166.
- Chesbrough, H.W. (2003). *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Boston: Harvard Business School Publishing Corp.

- Chesbrough, H.W., Bogers, M. (2014). Explicating Open Innovation: Clarifying an Emerging Paradigm for Understanding Innovation. W: *New Frontiers in Open Innovation* (s. 3–28), H.W. Chesbrough, W. Vanhaverbeke, J. West (Eds.). Oxford: Oxford University Press.
- Colovic, A., Lamotte, O. (2015). Technological Environment and Technology Entrepreneurship: A Cross-Country Analysis, *Creativity and Innovation Management*, 24(4), s. 617–628.
- Delgado, M., Porter, M.E., Stern, S. (2010). Clusters and Entrepreneurship, *Journal of Economic Geography*, 10(4), s. 495–518.
- Dorf, R.C., Byers, T.H. (2005). *Technology Ventures: From Idea to Enterprise*. New York: McGraw-Hill Education.
- Dutta, S., Lanvin, B. (Eds.) (2020). *The Network Readiness Index 2020. Accelerating Digital Transformation in a Post-COVID Global Economy*, https://joserobertoafonso.com.br/wp-content/uploads/2021/02/NRI-2020-V8_28-11-2020.pdf (dostęp: 30.10.2022).
- EC (2022a). *European Innovation Scoreboard 2022*, https://research-and-innovation.ec.europa.eu/statistics/performance-indicators/european-innovation-scoreboard_en#european-innovation-scoreboard-2022 (dostęp: 9.11.2022).
- EC (2022b). *European Innovation Scoreboard. Methodology Report*, https://research-and-innovation.ec.europa.eu/statistics/performance-indicators/european-innovation-scoreboard_en#european-innovation-scoreboard-2022 (dostęp: 9.11.2022).
- EC (2022c). *Digital Economy and Society Index (DESI) 2022. Thematic Chapters*, <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi> (dostęp: 1.02.2023).
- Eurostat (2020a). *Enterprises That Introduced New or Improved Processes by Type of Innovation. NACE Rev. 2: Activity and Size Class*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/INN_CIS12_SPEC__custom_3729469/default/table?lang=en (dostęp: 31.10.2022).
- Eurostat (2020b). *Enterprises That Co-Operated on Business Activities with Other Enterprises or Organisations by Field of Activities. NACE Rev. 2: Activity and Size Class*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/INN_CIS12_CO/default/table?lang=en&category=s-citech.inn.inn_cis12 (dostęp: 31.10.2022).
- Eurostat (2020c). *Turnover of Enterprises From New or Significantly Improved Products. NACE Rev. 2: Activity and Size Class*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/INN_CIS12_PRODT__custom_3738546/default/table?lang=en (dostęp: 2.11.2022).
- Fachrunnisa, O., Adhiatma, A., Lukman, N., Majid, M.N.A. (2020). Towards SMEs' digital transformation: The Role of Agile Leadership and Strategic Flexibility, *Journal of Small Business Strategy*, 30(3), s. 65–85.
- Fritsch, M., Storey, D.J. (2014). Entrepreneurship in a Regional Context: Historical Roots, Recent Developments and Future Challenges, *Regional Studies*, 48(6), s. 939–954.
- Furman, J.L., Porter M.E., Stern, S. (2002). The Determinants of National Innovative Capacity, *Research Policy*, 31(6), s. 899–933.
- Garavaglia, C., Breschi, S. (2009). The Co-Evolution of Entrepreneurship and Clusters. W: *Growth and Innovation of Competitive Regions* (s. 95–116), U. Fratesi, L. Senn (Eds.). Berlin–Heidelberg: Springer.

- Glaeser, E.L., Kerr, W.R. (2009). Local Industrial Conditions and Entrepreneurship: How Much of the Spatial Distribution Can We Explain?, *Journal of Economics and Management Strategy*, 18(3), s. 623–663.
- Jones-Evans, D. (1995). A Typology of Technology-Based Entrepreneurs: A Model Based on Previous Occupational Background, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 1(1), s. 26–47.
- Kałuża, H., Klepacka-Dunajko, I. (2015). Wskaźnik przedsiębiorczości a bezrobocie w Polsce Wschodniej w latach 2007–2013, *Studia i Prace WNEiZ US*, 41, s. 271–281.
- Karpińska-Karwowska, M. (2017). *Analiza uwarunkowań wykorzystania wiedzy jako czynnika rozwoju przedsiębiorczości na poziomie lokalnym*. Białystok: Uniwersytet w Białymstoku.
- Kilintzis, P., Avlogiaris, G., Samara, E., Bakouros, Y. (2022). Technology Entrepreneurship: A Model for the European Case, *Journal of the Knowledge Economy*, s. 1–26. DOI: 10.1007/s13132-022-00950-x.
- Kostrzewski, M., Marczevska, M., Chamier-Gliszczyński, N., Woźniak, W. (2020). Digital Twins as Innovation in the Era of Industry 4.0. W: *Proceedings of the 36th International Business Information Management Association (IBIMA)* (s. 4–5), K.S. Soliman (Ed.). Granada: IBIMA.
- Kowalski, A.M. (2020). Towards an Asian Model of Clusters and Cluster Policy: The Super Cluster Strategy, *Journal of Competitiveness*, 12(4), s. 74–90. DOI: 10.7441/joc.2020.04.05.
- Kraft, C., Lindeque, J.P., Peter, M.K. (2022). The Digital Transformation of Swiss Small and Medium-Sized Enterprises: Insights from Digital Tool Adoption, *Journal of Strategy and Management*, 15(3), s. 468–494. DOI: 10.1108/JSMA-02-2021-0063.
- Lewandowska, M.S., Szymura-Tyc, M., Gołębiowski, T. (2016). Innovation Complementarity, Cooperation Partners, and New Product Export: Evidence from Poland, *Journal of Business Research*, 69(9), s. 3673–3681.
- Marczevska, M., Weresa, M.A. (2023). The Digital Transformation of SMEs. W: *DeGruyter Handbook of SME Entrepreneurship*, M. Dabić, S. Kraus (Eds.). Berlin: DeGruyter.
- OECD (2019). *Measuring the Digital Transformation: A Roadmap for the Future*. Paris: OECD Publishing. DOI: 10.1787/9789264311992-en.
- Oslo Manual (2018). *Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation*, 4th ed. Luxembourg: Eurostat and OECD Publishing.
- Oswald, G., Kleinemeier, M. (2017). *Shaping the Digital Enterprise*, <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-40967-2> (dostęp: 10.11.2022).
- Petti, C. (2009). *Cases in Technological Entrepreneurship: Converting Ideas into Value*. Northampton: Edward Elgar.
- Porter, M.E. (1998). Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions. W: *On Competition* (s. 197–299), M.E. Porter (Ed.). Boston: Harvard Business School Press.
- Porter, M.E. (2000). Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy, *Economic Development Quarterly*, 14(1), s. 15–34.

- Saxenian, A. (1994). *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University.
- Schumpeter, J. (1934). *Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.
- Sidorov, A., Senchenko, P. (2020). Regional Digital Economy: Assessment of Development Levels, *Mathematics*, 8(12). DOI: 10.3390/math8122143.
- Staniec, I., (2016). Koncepcja szansy w przedsiębiorczości technologicznej, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 419, s. 216–227.
- Werese, M.A. (2022). *Polityka innowacyjna. Nowe tendencje w teorii i praktyce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zbierowski, P. (2017). The Aspirations of New Technology-Based Firms in CEE and CIS Countries, *Foresight and STI Governance*, 11(3), s. 50–60.

Kulturowe uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości

Lidia Danik, Małgorzata Stefania Lewandowska

10.1. Wstęp

Przedsiębiorczość jest pojęciem wielowymiarowym. Schumpeter definiuje przedsiębiorcę jako założyciela nowej firmy i innowatora, który przełamuje ustalone schematy i przeciwstawia się tradycyjnemu sposobowi działania [Schumpeter, 1912, s. 177]. We współczesnych badaniach nad przedsiębiorczością mianem przedsiębiorcy określa się właściciela firmy lub osobę samozatrudnioną [Grilo, Thurik, 2004]. Wiele badań dotyczących poziomów przedsiębiorczości skupia się na różnych aspektach tego zagadnienia [Grilo, Thurik, 2004], akcentując jego przyczyny bądź przejawy [Kaliszczak, 2011], co utrudnia wyciągnięcie jednoznacznych wniosków.

Przedsiębiorczość jest ważną determinantą zarówno osobistego szczęścia [Teixeira, Vasque, 2020], jak i innowacyjności oraz wzrostu gospodarczego [Carree, Thurik, 2010; Galindo, Méndez, 2014]. Czynniki warunkujące przedsiębiorczość można podzielić na zewnętrzne, wynikające z otoczenia (makro i mezo), oraz wewnętrzne, powiązane z osobą przedsiębiorcy. Czynniki analizowane na poziomie makro dotyczą uwarunkowań technicznych, ekonomicznych i kulturowych oraz regulacji wprowadzanych przez rząd [Grilo, Thurik, 2004]. Badania wskazują, że liczba osób samozatrudnionych w danym kraju jest determinowana przez sytuację na rynku pracy i stopień rozwoju ekonomicznego [Rodriguez-Santiago, 2022]. Z kolei czynnikami warunkującymi liczbę startupów są dostępność w danym regionie dostawców i odbiorców, ochrona praw intelektualnych oraz sytuacja na rynku pracy [Gao, Meng, Ling, Liao, Cao, 2022]. Na poziom przedsiębiorczości w danym kraju wpływa także wysokość podatków, czas, jaki jest potrzebny do założenia firmy, czy poziom demokracji [Urbano, Aparicio, Audretsch, 2019, s. 131–145]. W przypadku czynników mezo, powiązanych z branżą działania, w literaturze przedmiotu podkreśla się znaczenie barier wejścia i wyjścia z branży [Grilo, Thurik, 2004]. Jeśli chodzi zaś o czynniki związane z osobą przedsiębiorcy, to prowadzone w tym zakresie badania koncentrują się

na takich aspektach jak cechy psychiczne, edukacja, umiejętności, zasoby finansowe, rodzina (w tym doświadczenie przedsiębiorców rodziców) [Grilo, Thurik, 2004; Okeremi, Amoako-Gyampah, Divine Caesar, 2021].

Warto podkreślić, że otoczenie instytucjonalne – zarówno formalne, jak i nieformalne – wpływa na to, jak jednostki się zachowują, determinując także ich podejście do działań przedsiębiorczych, co może wyjaśniać różnice w poziomie przedsiębiorczości w poszczególnych krajach [Alvarez, Young, Woolley, 2015; Urbano i in., 2019; Veciana, Urbano, 2008].

Jako że działalność przedsiębiorcza jest głęboko osadzona w społecznych i kulturowych normach i wartościach [Krueger, Liñán, Nabi, 2013], za jeden z głównych czynników warunkujących przedsiębiorczość uważa się kulturę narodową. Wpływ kultury na przedsiębiorczość obejmuje dwa podstawowe mechanizmy: socjalizację i instytucje. Kultura odpowiada za socjalizację w rodzinie, szkole, w związkach religijnych i innych organizacjach. W ramach socjalizacji jednostka uczy się, jakie zachowania są akceptowane, promowane i nagradzane w danym społeczeństwie. Kultura kształtuje także występujące w każdym kraju instytucje, które tworzą ramy dla ludzkich zachowań. Co więcej, kultura warunkuje nie tylko decyzję danej osoby o podjęciu działalności przedsiębiorczej, ale także to, czy przedsiębiorstwo będzie dalej prowadziło swoją działalność. Odpowiada ona również za to, jakich cech oczekuje się od przedsiębiorców, co znajduje z kolei dalsze przełożenie na intencje przedsiębiorcze. Kultura wpływa na to, jakie normy i wartości są istotne w kierowaniu ludzkim zachowaniem, tworzy schematy poznawcze, którymi jednostki posługują się w swoich wyborach [Lortie, Barreto, Cox, 2019]. Związki między kulturą a przedsiębiorczością nie są jednak ani proste, ani jednoznaczne. Ciągłe jeszcze niewiele o nich wiadomo [Carree, Thurik, 2010], a wyniki badań są fragmentaryczne.

Celem niniejszego opracowania jest wykazanie, na ile kultura danego kraju i jej poszczególne wymiary sprzyjają przedsiębiorczości, a na ile mogą być elementem ją ograniczającym. W pierwszej części rozdziału zdefiniowano pojęcie przedsiębiorczości oraz opisano kulturowe determinanty przedsiębiorczości według klasyfikacji Hofstede. Następnie zaprezentowano wyniki badania empirycznego dotyczącego zależności między poziomem przedsiębiorczości a poszczególnymi wymiarami kultury. Ostatnia część opracowania to podsumowanie, w którym przedstawiono najważniejsze wnioski, ograniczenia i kierunki dalszych badań.

W toku rozważań wykorzystamy dane liczbowe dotyczące przedsiębiorczości zebrane przez Eurostat. Samą przedsiębiorczość rozumiemy tu zaś zgodnie z definicją Global Entrepreneurship Monitor (GEM), a zatem jako „każdą próbę stworzenia nowego biznesu lub nowego przedsięwzięcia, taką jak samozatrudnienie, nowa organizacja biznesowa lub rozwój istniejącego biznesu, przez osobę fizyczną, zespół

osób lub istniejące przedsiębiorstwo” [GEM, 2022], przy zaznaczeniu, że w przypadku danych wykorzystanych w niniejszym opracowaniu oznacza to zarejestrowanie nowej firmy. Z kolei dane dotyczące poszczególnych wymiarów kultury oparte będą na klasyfikacji Hofstede.

10.2. Kulturowe determinanty przedsiębiorczości

Kultura to „konfiguracja wyuczonych zachowań i ich rezultatów, których elementy składowe są podzielane i przekazywane przez członków danego społeczeństwa” [Linton, 1945, s. 32]. Wpływa ona na postawy, wartości, kompetencje, priorytety i zachowania zarówno całej ludzkości (uniwersalny poziom kultury), jak i określonych grup ponadnarodowych, reprezentujących np. ten sam system polityczny lub religię (suprakultura), społeczności o tej samej tożsamości narodowej (kultura narodowa), branże czy grupy zawodowe (mezokultura), organizację czy rodzinę (mikrokultura). Poszczególne poziomy kultury są ze sobą wzajemnie powiązane [Srna, 2004].

Kultura jest przedmiotem zainteresowania przedstawicieli wielu nauk, w tym – od ponad pół wieku – nauk ekonomicznych. Problematyka różnic kulturowych poruszana jest w literaturze m.in. w kontekście ich wpływu na rozwój społeczny i postęp gospodarczy [np. Granato, Inglehart, Leblang, 1996], innowacyjność i partnerstwo w innowacjach [np. Danik, Lewandowska, 2021; Lewandowska, 2021], wybór trybu wejścia na rynek [np. Stevens, Dykes, 2013], sposób zarządzania organizacją międzynarodową [np. Trompenaars, Hampden-Turner, 2002], rodzaj współpracy między przedsiębiorstwami [np. Danik, 2017] czy też typy zachowań konsumenckich [np. Bartosik-Purgat, 2011]. Analizy dotyczące problematyki zarządczej i ekonomicznej odwołują się najczęściej do poziomu narodowego kultury, co pozwala dokonywać porównań międzynarodowych. Szczególnie często wykorzystuje się w tym przypadku wyniki badań odnoszące się do wymiarów kultury zidentyfikowanych przez Hofstede [2011], które mimo licznych kontrowersji metodologicznych [por. np. Brewer, Venaik, 2011; Jones, 2007] oraz tego, że większość danych została zebrana ponad pół wieku temu [Hofstede Insights, 2022], uznaje się nadal za mające znaczną wartość eksplanacyjną [Jones, 2007]. Co więcej, jak pokazują analizy, wyniki uzyskane przez Hofstede są skorelowane z rezultatami światowych badań nad wartościami (World Values Survey) [Kang, Kwon, 2018]. W związku z powyższym dalsze rozważania przedstawione w rozdziale odnosić się będą do potencjalnego wpływu na przedsiębiorczość poszczególnych wymiarów kultury zidentyfikowanych przez Hofstede.

10.2.1. Dystans władzy a przedsiębiorczość

Dystans władzy (mierzony wskaźnikiem PDI) ma związek ze stopniem, w jakim członkowie społeczności nieposiadający władzy tolerują nierówny podział władzy i bogactwa. Przekłada się on na poziom hierarchii w miejscach pracy i dystans między poszczególnymi warstwami społecznymi. Wpływa on m.in. na to, jak przebiega komunikacja między osobami znajdującymi się na różnych szczeblach hierarchii, w jaki sposób podejmowane są decyzje oraz jak zorganizowane są instytucja lub społeczeństwo [Hofstede Insights, 2022]. W przypadku wysokiego dystansu władzy pracownicy obawiają się sprzeciwić szefowi, akceptują autokratyczny lub paternalistyczny styl zarządzania, uznając zależność za pożądaną [Hofstede, Hofstede, Minkov, Durska, 2011, s. 83–86].

W społeczeństwach cechujących się znacznym dystansem władzy istnieją utrwalone hierarchiczne relacje, a zasoby są dystrybuowane nierównomiernie, co grupom o niskiej władzy może utrudniać dostęp do informacji, zdobywanie doświadczenia i innych zasobów, a tym samym identyfikowanie lub wykorzystywanie potencjalnie zyskownych okazji [Arrak, Kaasa, Varblane, 2020]. W krajach o dużym dystansie władzy ludzie z niższych klas mogą postrzegać działalność przedsiębiorczą jako coś zarezerwowanego dla elit, czego należy unikać [Mitchell, Smith, Seawright, Morse, 2000]. Z drugiej jednak strony w społeczeństwach charakteryzujących się wysokim dystansem władzy jedyną drogą ucieczki – czy to przed despotycznym szefem, czy to z pozycji wyznaczonej urodzeniem dla osoby stojącej nisko w hierarchii – może być właśnie działalność przedsiębiorcza [Zhao, Li, Rauch, 2012].

Badanie przeprowadzone na malezyjskich studentach wykazało, że dystans władzy nie jest istotnie powiązany z chęcią rozpoczęcia działalności biznesowej [Samydevan, Mohd Amin, Piaralal, 2021]. Może się to wiązać z poziomem rozwoju tego kraju, jak wykazali bowiem Zhao i in. [2012], dystans władzy, podobnie jak kolektywizm, wzmacnia przedsiębiorczość w krajach o niskim i średnim PKB, utrudniając jednocześnie jej rozwój w krajach o wysokim PKB. Stąd dwie hipotezy przyjęte na potrzeby niniejszego opracowania:

- H1a: W krajach o niskim i średnim PKB dystans władzy wpływa pozytywnie na przedsiębiorczość.
- H1b: W krajach o wysokim PKB dystans władzy wpływa negatywnie na przedsiębiorczość.

10.2.2. Indywidualizm vs kolektywizm a przedsiębiorczość

Ten wymiar odnosi się do stopnia współzależności utrzymywanej między członkami społeczeństwa. W społeczeństwach indywidualistycznych ludzie postrzegają siebie przez pryzmat „ja”, a nie przez pryzmat grupy, jak ma to miejsce w społeczeństwach kolektywistycznych. W tych pierwszych ludzie dbają przede wszystkim o siebie i swoją rodzinę, w tych drugich zaś członkowie grupy troszczą się o siebie nawzajem w zamian za lojalność [Hofstede Insights, 2022]. W społeczeństwach indywidualistycznych pracownik kieruje się przede wszystkim własnym dobrem, a pracodawca jest zobowiązany zapewnić warunki pracy odpowiadające interesom zarówno pracowników, jak i firmy. W społeczeństwach kolektywistycznych od pracowników oczekuje się podporządkowania i rezygnacji z własnych potrzeb [Hofstede i in., 2011, s. 128].

Kultura kolektywistyczna może osłabiać postawy i działania przedsiębiorcze, przedsiębiorczość opiera się bowiem na działaniu jednostek, które indywidualnie podejmują ryzyko i są indywidualnie wynagradzane za swoją działalność. Osoby przedsiębiorcze powinny charakteryzować się cechami cenionymi w kulturach indywidualistycznych, takimi jak np. kreatywność [Zhao i in., 2012]. Indywidualistyczna kultura organizacyjna, zapewniająca podwładnym swobodę i autonomię w podejmowaniu decyzji, zwiększa pewność siebie wśród pracowników i sprawia, że stają się oni odważniejsi w realizowaniu nowych i kreatywnych pomysłów, chętniej szukają nowych możliwości rozwoju i lepiej radzą sobie z niepewnością i ryzykiem. Sprawia to, że przedsiębiorstwa o kulturze indywidualistycznej przejawiają silniejszą orientację przedsiębiorczą [Chew, Tang, Buck, 2022].

W badaniu przeprowadzonym w Malezji nie wykazano relacji między kolektywizmem a intencją przedsiębiorczą [Samydevan i in., 2021], co – podobnie jak w przypadku dystansu władzy – można tłumaczyć niskim PKB [Zhao i in., 2012].

Na podstawie tych obserwacji sformułowano kolejne dwie hipotezy badawcze:

- H2a: W krajach o niskim i średnim PKB kolektywizm wpływa pozytywnie na przedsiębiorczość.
- H2b: W krajach o wysokim PKB kolektywizm wpływa negatywnie na przedsiębiorczość.

10.2.3. Męskość vs kobiecość a przedsiębiorczość

Męskość (mierzona wskaźnikiem MAS) charakteryzuje te społeczeństwa, w których ceni się konkurencję, osiągnięcia, heroizm, asertywność, wydajność i nagrody materialne. Z kolei w kulturach kobiecych ważne są relacje osobiste, jakość życia, usługi i dobrobyt. Pozytywnie postrzega się też współpracę, skromność czy dbałość

o słabszych [Hofstede Insights, 2022]. Wymiar ten obrazuje także oczekiwania związane z zachowaniem przedstawicieli poszczególnych płci. W społeczeństwach męskich od mężczyzn oczekuje się bycia twardym, asertywnym i nastawionym na sukces materialny, natomiast od kobiet – skromności, czułości i dbałości o jakość życia. W społeczeństwach kobiecych zarówno od mężczyzn, jak i od kobiet oczekuje się zaś postaw typowo „kobięcych” [Hofstede i in., 2011, s. 156–157].

„Męskie” cechy sprzyjają orientacji przedsiębiorczej, wiąza się bowiem z wyższą proaktywnością i nastawieniem na konkurencję [Chew i in., 2022]. Wyniki badań nie są jednak pod tym względem jednoznaczne. Jak pokazała analiza przeprowadzona przez Urbano i in. [2019, s. 57–76], wysoki woluntaryzm, samoekspresja oraz niska męskość charakteryzujące dane społeczeństwo sprzyjają wczesnej przedsiębiorczości mierzonej wskaźnikiem TEA (odsetek osób w wieku 18–64 lata, które są początkującymi przedsiębiorcami lub właścicielami zarządzającymi nowymi firmami) [GEM, 2022a], a także zwiększają stosunek przedsiębiorczości nastwionej na wykorzystanie możliwości do tej wynikającej z konieczności.

W społeczeństwach podchodzących do roli płci w sposób tradycyjny kobiety mają często ograniczone możliwości uzyskiwania dochodów [Bullough, Guelich, Manolova, Schjoedt, 2022], co może mieć negatywny wpływ na ich przedsiębiorczość. Co więcej, w społeczeństwach o silnym stereotypowym postrzeganiu kobiet, w których przypisuje im się cechy opisane przez Hofstede jako „kobiece”, a które są sprzeczne z cechami uznawanymi za niezbędne dla przywódców (np. asertywność, skłonność do rywalizacji), zarówno pozyskanie kapitału na działalność, jak i sukces przedsiębiorczy mogą być trudniejsze dla kobiet niż dla mężczyzn [Bullough i in., 2022]. Najnowsze badania potwierdzają, że stereotypy płciowe dotyczące przedsiębiorców są uwarunkowane kulturą narodową [Gupta, Batra, Gupta, 2022]. Dotyczy to jednak tylko tych branż, w których występuje niska reprezentacja kobiet [Martarena, 2022].

Wydaje się, że związek między wymiarem opisującym męskość vs kobiecość w zestawieniu z przedsiębiorczością jest moderowany przez wiele czynników, co wymaga dalszych, bardziej pogłębionych badań. Biorąc jednak pod uwagę wymienione ograniczenia w działalności przedsiębiorczej w społeczeństwach męskich, można postawić następującą hipotezę:

- H3: Kobiecość wpływa pozytywnie na przedsiębiorczość.

10.2.4. Unikanie niepewności a przedsiębiorczość

Unikanie niepewności (mierzone wskaźnikiem UAI) wskazuje na to, jak bardzo niekomfortowo członkowie danej społeczności czują się w sytuacjach niepewnych i niejednoznacznych. „Uczucie to wyraża się między innymi stresem i potrzebą

przewidywalności, która może być zaspokojona przez wszelkiego rodzaju prawa, przepisy i zwyczaje” [Hofstede i in., 2011, s. 200]. Członkowie społeczeństw unikających niepewności próbują kontrolować przyszłość, podczas gdy w społeczeństwach o niskim poziomie unikania niepewności uznaje się po prostu zwyczajny bieg wydarzeń. Wysokiemu unikaniu niepewności towarzyszą często biurokracja oraz brak tolerancji dla nietypowych zachowań lub pomysłów [Hofstede Insights, 2022].

Badania pokazują, że otwartość na zmiany w sposób istotny i pozytywny wpływa na przedsiębiorczość. Lepsza tolerancja niepewności sprzyja rozpoznaniu i wykorzystaniu okazji, pozwala lepiej radzić sobie z ryzykiem i zniechęceniem [Alsaad, 2018], wiąże się z odwagą i entuzjazmem, nawet w przypadku działania w środowisku zewnętrznym, którego nie można kontrolować. Ponadto niskie unikanie niepewności przekłada się na mniejszą biurokrację, co pozwala szybciej reagować na okazje pojawiające się w otoczeniu [Chew i in., 2022].

Wysoką tolerancję na sytuacje nowe i niepewne spotyka się raczej wśród przedsiębiorców niż menedżerów [Samydevan i in., 2021]. Niemniej jednak postawy przedsiębiorcze relatywnie częściej spotyka się w krajach o wysokim poziomie unikania niepewności. Hofstede i in. podkreślają, że „korelacja ta była szczególnie silnie związana z jednym aspektem silnego unikania niepewności, a mianowicie z niskim subiektywnym poczuciem życiowego powodzenia (szczęścia) w danym społeczeństwie. Samozatrudnienie było zatem częściej wybierane w krajach, w których ludzie czuli się nieusatysfakcjonowani życiem, a nie w krajach o większej tolerancji dla tego, co nieznanne” [2011, s. 219]. Biorąc powyższe pod uwagę, stawiamy następującą hipotezę:

- H4: Niskie unikanie niepewności wpływa pozytywnie na przedsiębiorczość.

10.2.5. Orientacja długoterminowa vs krótkoterminowa a przedsiębiorczość

Orientacja długoterminowa (mierzona wskaźnikiem LTO) wskazuje na relacje członków danej społeczności z przeszłością, teraźniejszością i przyszłością. W przypadku orientacji długoterminowej ceni się z kolei gospodarność i edukację. „Orientacja długoterminowa oznacza rozwijanie cnót przynoszących korzyści w przyszłości, chodzi tu zwłaszcza o wytrwałość i oszczędność. Przeciwnym biegunem tego wymiaru jest orientacja krótkoterminowa, która oznacza pielęgnowanie cnót związanych z przeszłością i teraźniejszością, takich zwłaszcza jak poszanowanie tradycji, zachowanie twarzy i wypełnianie społecznych zobowiązań” [Hofstede i in., 2011, s. 246]. W przypadku orientacji krótkoterminowej członkowie społeczeństwa są przywiązani do uświęconych norm, a zmiany społeczne traktują z podejrzliwością.

Działania przedsiębiorcze wiążą się z innowacjami, które wymagają często długiego planowania, poświęcenia odpowiednich zasobów i czasu na ich realizację, a także długiego oczekiwania na zwrot z inwestycji. Co więcej, skanowanie otoczenia w poszukiwaniu nowych możliwości wymaga cierpliwości i myślenia w perspektywie długoterminowej [Chew i in., 2022].

Zarówno oszczędność i gospodarność, jak i wytrwałość są cechami kultury zorientowanej długoterminowo sprzyjającymi przedsiębiorczości. Oszczędne społeczeństwa dysponują większymi zasobami, z których mogą korzystać przedsiębiorcy. Co więcej, jednostka, od której oczekuje się gospodarności, czuje się odpowiedzialna za swoje działania, co sprzyja postawom przedsiębiorczym. Także wytrwałość, cierpliwość i zdolność planowania są cechami wspierającymi sukces przedsiębiorców. Osoby wywodzące się z kultur zorientowanych długoterminowo są skłonne poczekać na zwrot ze swoich inwestycji zamiast przedwcześnie kończyć działalność. W tego typu społeczeństwach także instytucje formalne i nieformalne wspierają przedsiębiorców, nie wywierając na nich presji odniesienia natychmiastowego sukcesu. Z kolei niechęć do zmian, przedkładanie spójności społecznej i stabilności nad oszczędność i wytrwałość, cechujące orientację krótkoterminową, mogą hamować działania przedsiębiorcze [Lortie i in., 2019]. Stąd następująca hipoteza:

- H5: Orientacja długoterminowa wpływa pozytywnie na przedsiębiorczość.

10.2.6. Przyzwolenie vs powściągliwość a przedsiębiorczość

Przyzwolenie vs powściągliwość (mierzone wskaźnikiem IVR) określa, czy w danym społeczeństwie pozwala się na względnie swobodną realizację podstawowych i naturalnych popędów człowieka związanych z cieszeniem się życiem i zabawą. W społeczeństwach powściągliwych realizację potrzeb ludzkich regulują ściśle normy społeczne [Hofstede Insights, 2022]. Przedstawiciele społeczeństw przyzwalających mają większe poczucie kontroli nad życiem, nie przywiązują dużej wagi do zapobiegliwości i oszczędności, są nastawieni pozytywnie do życia, tymczasem w społeczeństwach powściągliwych dominuje poczucie bezradności, częste są pesymizm, cynizm i silna kontrola społeczna [Hofstede i in., 2011, s. 296].

Źródłem wielu norm religijnych i społecznych jest chęć uniknięcia zagrożenia, co w pewien sposób łączy wymiar opisujący przyzwolenie vs powściągliwość w zestawieniu z unikaniem niepewności. Przywiązanie do tradycji i przestrzegania zwyczajów narzucanych przez religię czy rodzinę wpływa negatywnie na przedsiębiorczość. Jak pisze Alsaad [2018], osoby, które uważają, że warto polegać na normach, zasadach społecznych i dawno ustalonych procedurach w celu uniknięcia niebezpieczeństwa, niechętnie podejmują ryzyko związane z nową działalnością biznesową. Wyznawanie

takich wartości zmniejsza zatem prawdopodobieństwo powstania nowych firm. Kolejnym argumentem przemawiającym za pozytywnym związkiem przyzwolenia i przedsiębiorczości jest to, że odczuwanie szczęścia, przejawianie optymizmu, a także dbanie o przyjemne spędzanie czasu wolnego może stymulować postawy przedsiębiorcze, jak pokazało badanie Dissanayake i Semasinghe [2014], a takie właśnie podejście do życia cechuje członków społeczeństw przyzwalających. Co więcej, przyzwolenie, jak wynika z wcześniejszych ustaleń, jest pozytywnie związane z innowacyjnością [Khan, Cox, 2017], która łączy się z kolei ściśle z przedsiębiorczością [Schumpeter, 1942]. Prowadzi to do przyjęcia następującej hipotezy:

- H6: Przyzwolenie jest pozytywnie skorelowane z przedsiębiorczością.

10.3. Badana próba, operacjonalizacja zmiennych i metoda badawcza

Część empiryczna badania obejmuje 29 krajów europejskich, to jest: Austrię, Belgię, Bułgarię, Chorwację, Cypr, Czechy, Danię, Estonię, Finlandię, Francję, Grecję, Hiszpanię, Holandię, Islandię, Litwę, Luksemburg, Łotwę, Malte, Niemcy, Norwegię, Polskę, Portugalie, Rumunię, Słowację, Słowenię, Szwecję, Szwajcarię, Węgry i Włochy.

Dane dotyczące wymiarów kultury zostały zaczerpnięte ze strony Hofstede [Hofstede Insights, 2022], gdzie publikowane są wyniki badania modułu wartości (Values Survey Module) [Hofstede, 2013].

Oryginalne badanie wymiarów kultury przeprowadzone przez Hofstede dotyczyło 40 krajów [Hofstede, 1980]. W późniejszej edycji [Hofstede, 1984] uczestniczyli pracownicy z 10 kolejnych państw. Najnowsze badania obejmują w części analitycznej wszystkie sześć wymiarów kultury i kolejne kraje.

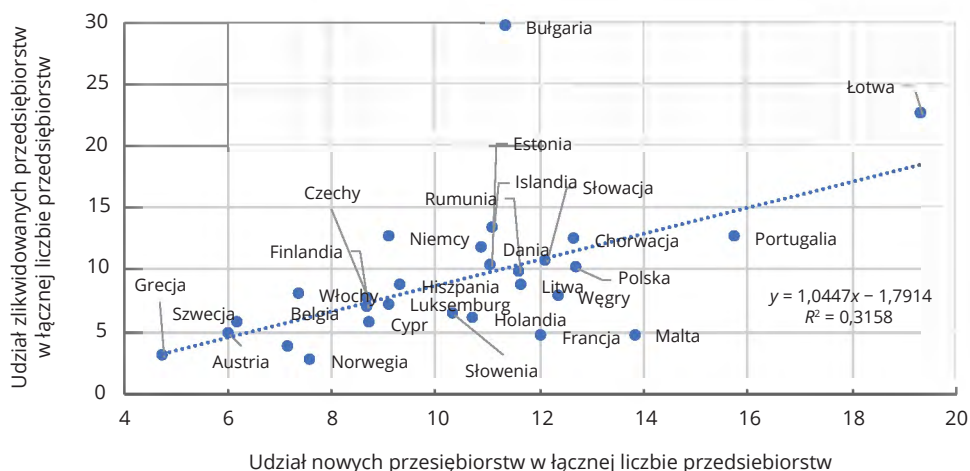
Wymiary kultury są oceniane w skali 0–100 (z niewielkimi wyjątkami dla kilku krajów) i opisują: dystans władzy (syntetyczny wskaźnik PDI, niski: wartość 0, wysoki: wartość 100, z wyjątkiem Malezji: 104, i Słowacji: 104); indywidualizm (syntetyczny wskaźnik IDV, niski – oznaczający kolektywizm: wartość 0, wysoki: wartość 100); męskość (syntetyczny wskaźnik MAS, niski – oznaczający kobiecość: wartość 0, wysoki: wartość 100, z wyjątkiem Słowacji: 110); unikanie niepewności (syntetyczny wskaźnik UAI, niski: wartość 0, wysoki: wartość 100, z wyjątkiem Gwatemali: 101, Grecji: 112, Portugalii: 104;); orientacja długoterminowa (syntetyczny wskaźnik LTO, niski – oznaczający orientację długoterminową: wartość 0, wysoki: wartość 100); przyzwolenie (syntetyczny wskaźnik IVR, niski – oznaczający restrykcyjność: wartość 0, wysoki: wartość 100).

Jako miarę jakości dopasowania stworzonych modeli do danych rzeczywistych przyjmujemy poziom współczynnika R^2 . Wskazuje on, jaka część zmienności zmiennej zależnej Y (w tym przypadku wskaźnika urodzeń i zgonów przedsiębiorstw) może być wyjaśniona przez regresję, czyli liniową zależność od zmiennej X (kolejne wymiary kultury). Współczynnik przyjmuje wartości od 0–1, gdzie 0 oznacza brak dopasowania, 1 zaś całkowite dopasowanie.

Wspomniany wcześniej wybór próby jest podyktowany dostępnością danych dotyczących przedsiębiorczości. Niestety dane z Global Entrepreneurship Monitor, choć bardzo obszerne, obejmują zaledwie część krajów europejskich. Z tego względu w niniejszym opracowaniu zostaną wykorzystane dane Eurostatu, zbierane corocznie w krajach UE dla całej populacji przedsiębiorstw, z wyjątkiem spółek córek przedsiębiorstw międzynarodowych, i dotyczące dwóch wskaźników – tzw. współczynnika powstania (*birth rate*) i współczynnika likwidacji (*death rate*) przedsiębiorstw europejskich.

Współczynnik powstania to liczba nowo powstałych i zarejestrowanych przedsiębiorstw w okresie referencyjnym (t) podzielona przez liczbę przedsiębiorstw działających w t . Współczynnik likwidacji to z kolei liczba wyrejestrowanych przedsiębiorstw w okresie referencyjnym (t) podzielona przez liczbę przedsiębiorstw działających w t . Rysunek 10.1 prezentuje zestawienie dwóch wymienionych wskaźników dla badanej grupy przedsiębiorstw z 29 krajów europejskich w 2019 r.

Rysunek 10.1. Zestawienie wskaźnika powstania i wskaźnika likwidacji przedsiębiorstw dla wybranych krajów europejskich w 2019 r. (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2022].

Wskaźnik powstania jest najwyższy w Łotwie, Portugalii, Malcie, Polsce i Chorwacji. Z kolei wskaźnik likwidacji osiąga najwyższe wartości w Bułgarii, Łotwie, Islandii, Portugalii i Niemczech.

Wyraźnie więc widać, że najwyższa dynamika zmian obu wskaźników występuje w Łotwie i Portugalii.

Z perspektywy dynamiki obu wskaźników istotne jest, na ile wskaźnik powstania przewyższa wskaźnik likwidacji. Najwyższe wartości odnotowano w tym przypadku w Malcie (wskaźnik powstania: 19,9%, wskaźnik likwidacji: 4,6%, różnica: 9,2%), Francji (odpowiednio: 12,1% i 4,6%, różnica: 7,5%), Norwegii (7,6% i 2,6%, różnica: 5,1%), Holandii (10,8% i 6%, różnica: 4,8%) i Węgrzech (12,4% i 7,7%, różnica: 4,7%).

Z kolei kraje, w których dynamika wskaźnika likwidacji przewyższa dynamikę wskaźnika powstania, to Bułgaria (wskaźnik likwidacji: 29,5%, wskaźnik powstania: 11,4%, różnica: -18,1%), Niemcy (odpowiednio: 12,5% i 9,1%, różnica: -3,3%), Łotwa (22,5% i 19,4%, różnica: -3,1%), Islandia (13,2% i 11,1%, różnica: -2%) oraz Dania (11,7% i 10,9%, różnica: -0,7%).

10.4. Wyniki analizy zależności między poziomem przedsiębiorczości a wymiarami kultury według typologii Hofstede

W tej części rozdziału zostaną przedstawione wyniki badania empirycznego dotyczące związku między omówionymi wcześniej wymiarami kultury a poziomem przedsiębiorczości, mierzonym wskaźnikiem likwidacji, dla grupy 29 wybranych krajów europejskich, w tym Polski.

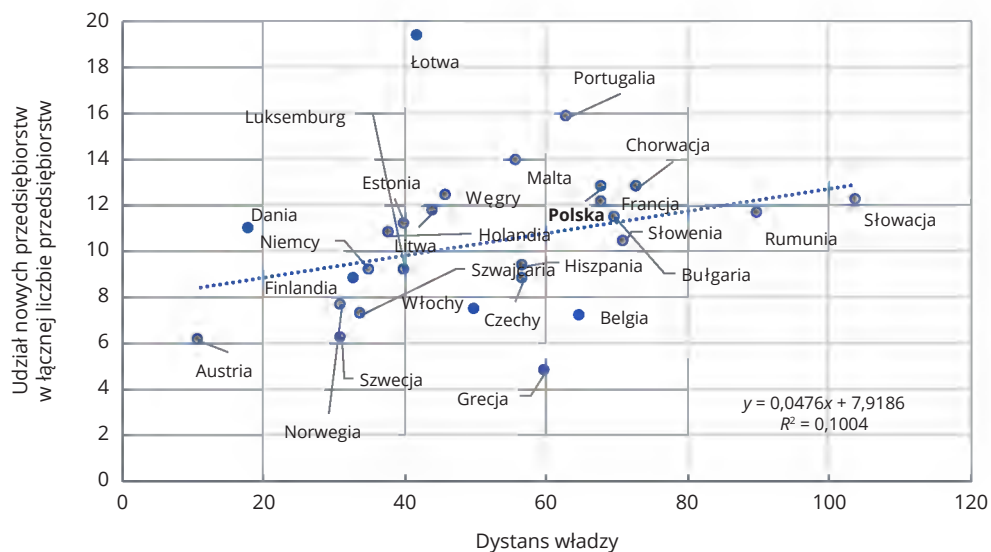
Analiza pierwszej zależności, obejmującej wymiar kultury opisujący dystans władzy i poziom przedsiębiorczości w wybranych krajach europejskich, w tym w Polsce, wskazuje, że jest ona mało istotna, co oznacza, że dystans władzy nie ma większego związku z chęcią rozpoczęcia działalności biznesowej.

W Polsce poziom dystansu władzy jest stosunkowo wysoki jak na kraje europejskie, podobnie prezentuje się poziom przedsiębiorczości.

W całej grupie badanych krajów wyróżniają się Łotwa i Portugalia, gdzie najwyższym wskaźnikom przedsiębiorczości towarzyszy umiarkowany, choć nie niski, poziom dystansu władzy.

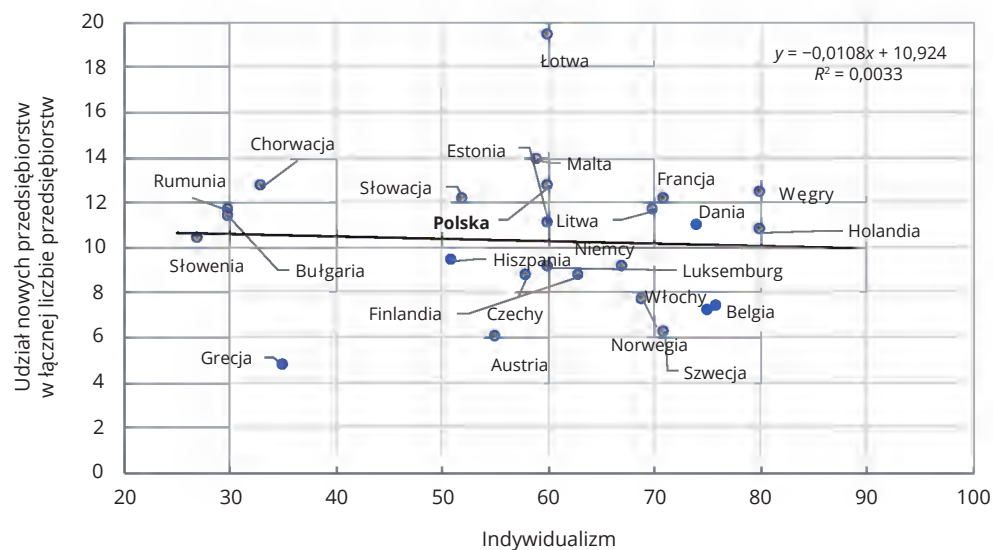
Nie widać jednak zależności między niskim czy średnim poziomem PKB i dystansem władzy a przedsiębiorczością – współczynnik R^2 jest na bardzo niskim poziomie, co prowadzi do odrzucenia hipotez H1a i H1b.

Rysunek 10.2. Zależność między dystansem władzy a poziomem przedsiębiorczości w wybranych krajach europejskich w 2019 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych VSM 2013 (Values Survey Module) oraz Eurostatu [2022].

Rysunek 10.3. Zależność między indywidualizmem a poziomem przedsiębiorczości w wybranych krajach europejskich w 2019 r.

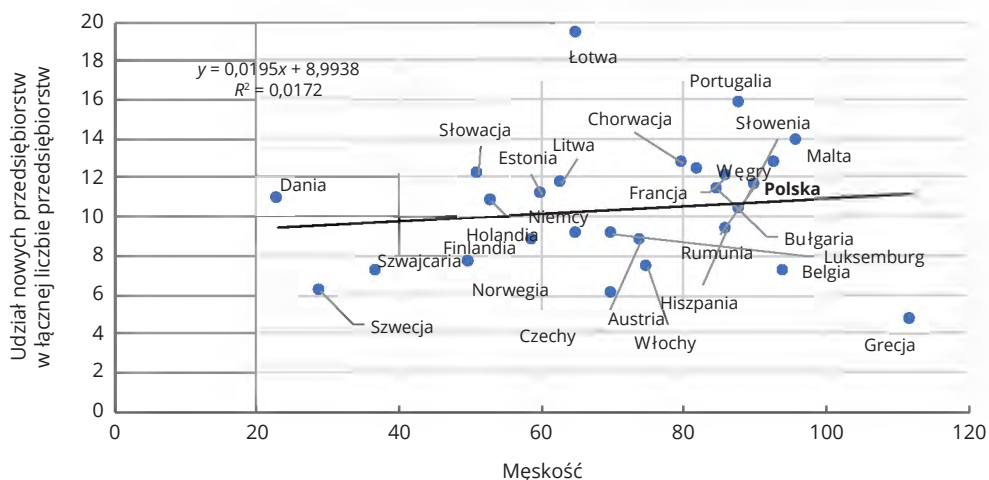


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych VSM 2013 (Values Survey Module) oraz Eurostatu [2022].

Kolejny wymiar kultury – indywidualizm – odnosi się do stopnia współzależności między członkami społeczeństwa. Związek między poziomem indywidualizmu a przedsiębiorczością obrazuje rysunek 10.3. Poziom współczynnika R^2 jest w tym przypadku bardzo niski, tak więc obie hipotezy H2a i H2b odrzucamy. Nie udało się bowiem wykazać jakiegokolwiek istotnej zależności między poziomem indywidualizmu a przedsiębiorczością, choć należy podkreślić, że oba analizowane wymiary kultury wskazują na znaczące różnice między badanymi krajami.

Męskość (mierzona wskaźnikiem MAS) charakteryzuje te społeczeństwa, w których ceni się konkurencję, osiągnięcia, heroizm, asertywność, wydajność i nagrody materialne. Wymiar ten zestawiony z danymi dotyczącymi poziomu przedsiębiorczości nie wskazuje na jakieś zasadnicze zależności. Poziom współczynnika R^2 jest znów bardzo niski, co każe odrzucić hipotezę H3.

Rysunek 10.4. Zależność między męskością a poziomem przedsiębiorczości w wybranych krajach europejskich w 2019 r.

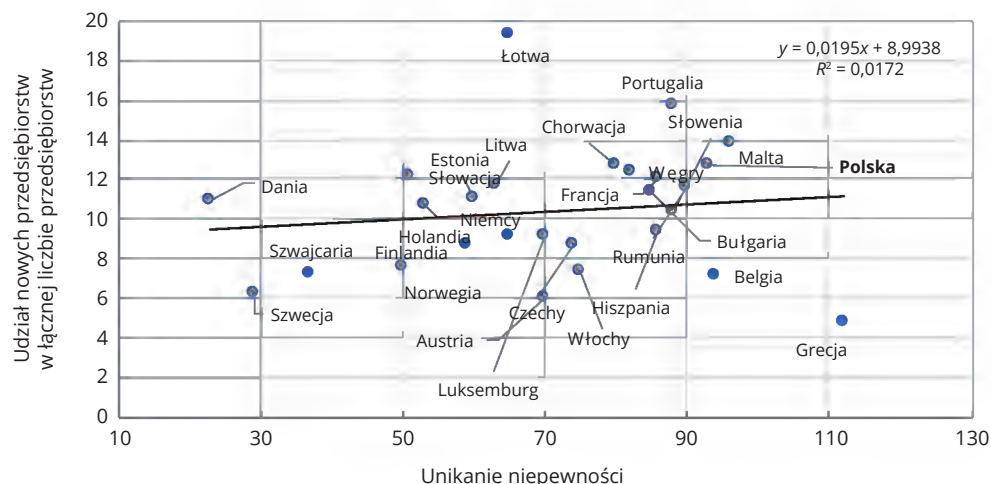


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych VSM 2013 (Values Survey Module) oraz Eurostatu [2022].

Kolejny wymiar kultury – unikanie niepewności (mierzone wskaźnikiem UAI) – zestawiony z danymi dotyczącymi przedsiębiorczości ponownie nie wskazuje na statystycznie istotne zależności, tak więc hipoteza H4 zostaje odrzucona.

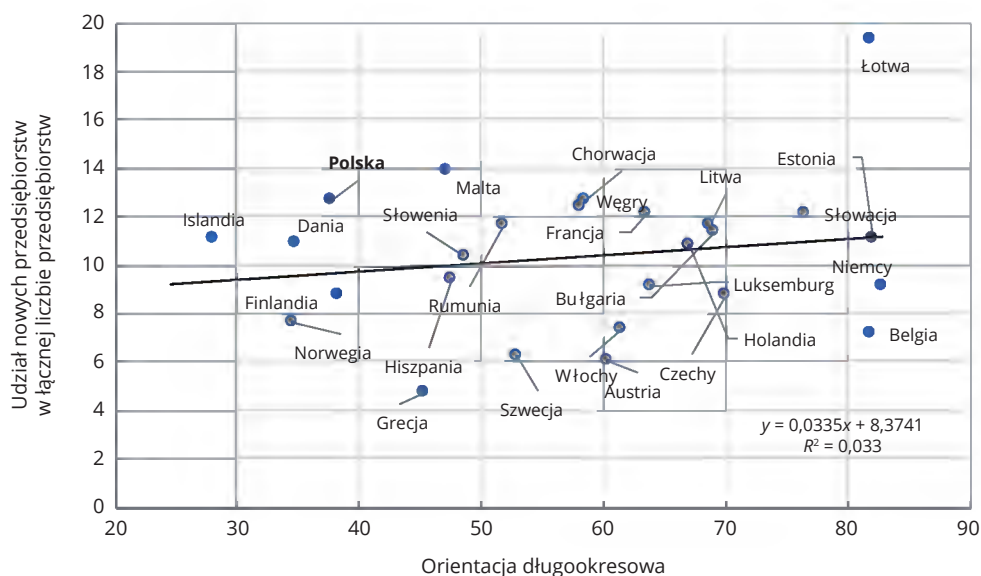
Analizując kolejną zależność, zakładano, że orientacja długoterminowa pozytywnie wpływa na przedsiębiorczość. Mimo to również w tym przypadku nie udało się wykazać statystycznie istotnej zależności, tak więc hipoteza H5 została odrzucona. Warto jednak zauważyć, że w przypadku przedsiębiorstw łotewskich nadzwyczaj wysokiemu poziomowi przedsiębiorczości towarzyszy wysoki poziom orientacji długookresowej.

Rysunek 10.5. Zależność między unikaniem niepewności a poziomem przedsiębiorczości w wybranych krajach europejskich w 2019 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych VSM 2013 (Values Survey Module) oraz Eurostatu [2022].

Rysunek 10.6. Zależność między orientacją długookresową a poziomem przedsiębiorczości w wybranych krajach europejskich w 2019 r.

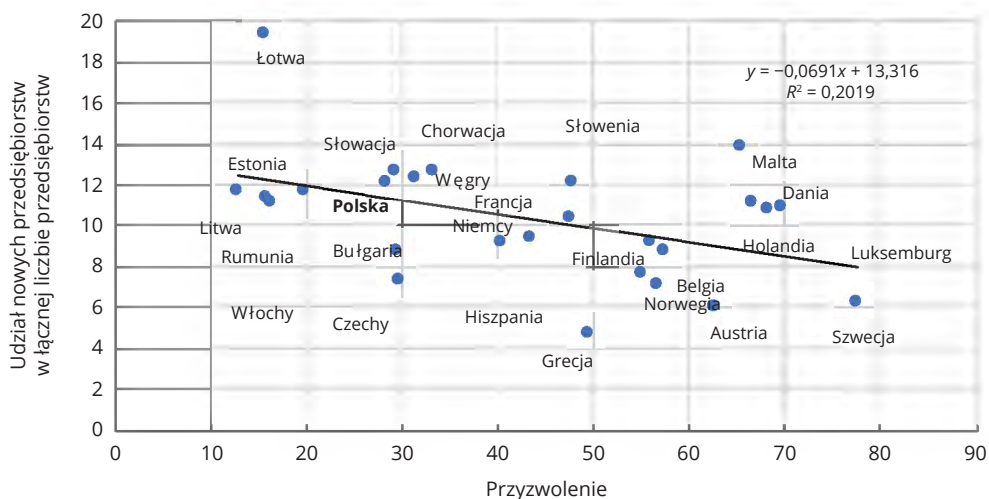


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych VSM 2013 (Values Survey Module) oraz Eurostatu [2022].

Ostatni już wymiar kultury – przyzwolenie (mierzone wskaźnikiem IVR) – określający, czy w danym społeczeństwie dopuszcza się względnie swobodną realizację

podstawowych i naturalnych potrzeb człowieka związanych z cieszeniem się życiem i zabawą, ponownie zestawiamy ze wskaźnikiem przedsiębiorczości. W tym przypadku współczynnik R^2 jest najwyższy, wciąż jednak na tyle niski, że musimy odrzucić ostatnią hipotezę badawczą (H6). Co ciekawe, w odniesieniu do lidera przedsiębiorczości – Łotwy – widać wręcz odwrotną zależność: bardzo wysokiemu wskaźnikowi przedsiębiorczości towarzyszy niski poziom przyzwolenia.

Rysunek 10.7. Zależność między przyzwoleniem a poziomem przedsiębiorczości w wybranych krajach europejskich w 2019 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych VSM 2013 (Values Survey Module) oraz Eurostatu [2022].

10.5. Podsumowanie

Cele niniejszego opracowania mieszczą się na dwóch płaszczyznach: teoretycznej i empirycznej. W warstwie teoretycznej celem była prezentacja obecnych w literaturze definicji kultury, omówienie jej wymiarów według najnowszej typologii Hofstede oraz zidentyfikowanie potencjalnego związku między wybranymi wymiarami kultury i przedsiębiorczością.

Na płaszczyźnie empirycznej celem była ogólna analiza poszczególnych wymiarów kultury (dystansu władzy, indywidualizmu, męskości, unikania niepewności, orientacji długoterminowej, przyzwolenia) dla wybranych krajów europejskich i Polski oraz zbadanie związków danych cech kultur narodowych z poziomem przedsiębiorczości.

Warstwa empiryczna badania dostarcza wielu interesujących informacji. Przede wszystkim wyraźnie widać, że kraje europejskie, choć – wydawać by się mogło – zbliżone

kulturowo, wykazują w tym zakresie daleko idące różnice, co skłania do stwierdzenia, że nie można traktować ich jako jednolitej grupy.

Podsumowując wyniki części empirycznej, należy wskazać, iż:

- najwyższa dynamika zmian wskaźnika powstania (przyjętego za miernik przedsiębiorczości), oznaczającego liczbę nowo powstałych i zarejestrowanych przedsiębiorstw w 2019 r. podzieloną przez liczbę przedsiębiorstw działających w 2019 r., jest widoczna na Łotwie;
- najwyższa dynamika zmian wskaźnika likwidacji, oznaczającego liczbę wyrejestrowanych przedsiębiorstw w 2019 r. podzieloną przez liczbę przedsiębiorstw działających w 2019 r., występuje z kolei w Bułgarii;
- Polskę charakteryzuje stosunkowo wysoki poziom wskaźnika powstania (12,7%), przy średniej dla badanych krajów na poziomie 10,2%, oraz przeciętny poziom wskaźnika likwidacji przedsiębiorstw (10%);
- w toku rozważań nie wykazano statystycznie istotnych związków między badanymi sześcioma wymiarami kultury a wskaźnikiem powstania (przyjętym za miernik przedsiębiorczości) w wybranych krajach europejskich, tak więc wszystkie postawione hipotezy zostały odrzucone.

Analiza wykazała, że kultura narodowa nie determinuje poziomu przedsiębiorczości. Biorąc pod uwagę to, że czynnik ten nie ewoluuje w sposób dynamiczny i trudno jest oczekiwać jego zmian w krótkim okresie, należy uznać ten fakt za pozytywną informację dla podmiotów zainteresowanych stymulowaniem przedsiębiorczości.

Do głównych implikacji na poziomie polityki gospodarczej badanych krajów, szczególnie tych z regionu Europy Środkowo-Wschodniej, należą: edukacja w zakresie przedsiębiorczości, potrzeba usprawnienia krajowego systemu innowacji, inwestycje w ICT oraz poprawa, zwłaszcza w krajach EŚW, wyników makroekonomicznych. Działania te wymagają przyjęcia kompleksowej, długookresowej strategii [Gangi, 2017].

Na zakończenie warto wspomnieć, że prezentowane opracowanie nie jest wolne od ograniczeń. Należy do nich przede wszystkim często kwestionowana aktualność danych Hofstede, które dotyczą kultur narodowych, z wyłączeniem różnic kulturowych w populacji przedsiębiorstw, a zbierane są z kolei na poziomie indywidualnych jednostek. Również dobór miernika przedsiębiorczości, czyli tzw. wskaźnika powstania/urodzeń, nie do końca odzwierciedla złożoność tego pojęcia i, co zresztą wykazano w badaniu, jest z pewnością zależny od innych czynników niż wymiar kultury.

Co do kierunków dalszych badań interesujące byłoby z pewnością pogłębienie prezentowanych wyników i uwzględnienie chociażby innych elementów zewnętrznych wpływających na poziom przedsiębiorczości, w tym wspomnianej już roli polityki innowacyjnej państwa. Warto byłoby przyjrzeć się również związkowi przedsiębiorczości

z wymiarami kultury zidentyfikowanymi przez badaczy innych niż Hofstede, a także związkowi kultury organizacyjnej i przedsiębiorczości na poziomie przedsiębiorstw, a nie całych gospodarek.

Bibliografia

- Alsaad, A. (2018). The Individualistic View of Culture and the Nascent Entrepreneurship: An Examination of Schwartz's Cultural Values, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23(04). DOI: 10.1142/S1084946718500267.
- Alvarez, S.A., Young, S.L., Woolley, J.L. (2015). Opportunities and Institutions: A Co-creation Story of the King Crab Industry, *Journal of Business Venturing*, 30(1), s. 95–112.
- Arrak, K., Kaasa, A., Varblane, U. (2020). Regional Cultural Context as a Determinant of Entrepreneurial Behaviour: The Case of Germany, *The Journal of Entrepreneurship*, 29(1), s. 88–118.
- Bartosik-Purgat, M. (2011). *Kulturowe uwarunkowania zachowań konsumentów na przykładzie młodych Europejczyków*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Brewer, P., Venaik, S. (2011). Individualism – Collectivism in Hofstede and GLOBE, *Journal of International Business Studies*, 42(3), s. 436–445.
- Bullough, A., Guelich, U., Manolova, T.S., Schjoedt, L. (2022). Women's Entrepreneurship and Culture: Gender Role Expectations and Identities, Societal Culture, and the Entrepreneurial Environment, *Small Business Economics*, 58(2), s. 985–996.
- Carree, M.A., Thurik, A.R. (2010). The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. W: *Handbook of Entrepreneurship Research* (s. 557–594), Z.J. Acs, D.B. Audretsch (Eds.). New York: Springer.
- Chew, T.C., Tang, Y.K., Buck, T. (2022). The Interactive Effect of Cultural Values and Government Regulations on Firms' Entrepreneurial Orientation, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 29(2), s. 221–240.
- Danik, L. (2017). *Wpływ kultury na jakość relacji w międzynarodowej współpracy przedsiębiorstw*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Danik, L., Lewandowska, M.S. (2021). Wymiary kultury a partnerstwo w innowacjach – porównanie międzynarodowe. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2021. Bilateralna współpraca gospodarcza a przewagi konkurencyjne* (s. 129–150), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Dissanayake, D., Semasinghe, D.M. (2014). Does the Innate Culture Make All Failures to Entrepreneurs? An Existing Context Specific Problem, *International Journal of Scientific and Research Publications*, 4(11), s. 1–13.
- Eurostat (2022). *Structural Business Statistics*, <https://ec.europa.eu/eurostat> (dostęp: 5.09.2022).
- Galindo, M.Á., Méndez, M.T. (2014). Entrepreneurship, Economic Growth, and Innovation: Are Feedback Effects at Work?, *Journal of Business Research*, 67(5), s. 825–829.

- Gangi, Y.A. (2017). The Role of Entrepreneurship Education and Training on Creation of the Knowledge Economy, *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 13(4), s. 375–388.
- Gao, X., Meng, J., Ling, Y., Liao, M., Cao, M. (2022). Localisation Economies, Intellectual Property Rights Protection and Entrepreneurship in China: A Bayesian Analysis of Multi-Level Spatial Correlation, *Structural Change and Economic Dynamics*, 61, s. 156–165.
- GEM (2022). *How GEM Defines Entrepreneurship*, <https://www.gemconsortium.org/wiki/1149> (dostęp: 4.07.2022).
- Granato, J., Inglehart, R., Leblang, D. (1996). The Effect of Cultural Values on Economic Development: Theory, Hypotheses, and Some Empirical Tests, *American Journal of Political Science*, 40(3), s. 607–631.
- Grilo, I., Thurik, R. (2004). Determinants of Entrepreneurship in Europe, *ERIM Report Series*, ERS-2004–106-ORG.
- Gupta, A., Batra, S., Gupta, V.K. (2022) Gender, Culture, and Implicit Theories about Entrepreneurs: A Cross-National Investigation, *Small Business Economics*, 58(2), s. 1073–1089.
- Hofstede, G.H. (1980). *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Beverly Hills: Sage.
- Hofstede, G.H. (1984). *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values* (wyd. skrócone). Beverly Hills: Sage.
- Hofstede, G.H. (2013). *Value Survey Module*, <https://geerthofstede.com/research-and-vsm/vsm-2013/> (dostęp: 5.09.2022).
- Hofstede, G.H., Hofstede, G.J., Minkov, M., Durska, M. (2011). *Kultura i organizacje: Zaprogramowanie umysłu*. Warszawa: PWE.
- Hofstede Insights (2022). Hofstede Insights, <https://hi.hofstede-insights.com/faq#FAQ5> (dostęp: 5.09.2022).
- Jones, M.L. (2007). *Hofstede – Culturally Questionable?*, <https://ro.uow.edu.au/commpapers/370/> (dostęp: 5.09.2022).
- Kaliszczak, L. (2011). Schumpeterowska teoria przedsiębiorczości i jej współczesne implikacje, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Nauki o Zarządzaniu*, 8(216), s. 345–355.
- Kang, M.Y., Kwon, J.W. (2018). Hofstede Cultural Dimension Measuring Through World Values Surveys, *The Institute of Management and Economy Research*, 9(2), s. 137–152.
- Khan, R., Cox, P. (2017). Country Culture and National Innovation, *Archives of Business Research*, 5(2). DOI: 10.14738/abr.52.2768.
- Krueger, N., Liñán, F., Nabi, G. (2013). Cultural Values and Entrepreneurship, *Entrepreneurship and Regional Development*, 25 (9–10), s. 703–707. DOI: 10.1080/08985626.2013.862961.
- Lewandowska, M.S. (2021). Dimensions of Culture and Innovation Linkages in the Arab States and in Poland. W: *Poland's Economic Cooperation with the Arab States* (s. 65–84), A.M. Kowalski (Ed.). Warsaw: SGH Publishing House.
- Linton, R. (1945). *The Cultural Background of Personality*. New York: Appleton – Century Company.

- Lortie, J., Barreto, T., Cox, K. (2019). The Implications of National and Regional Long-Term Orientation on Entrepreneurial Activity, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 25(6), s. 1236–1258.
- Martiarena, A. (2022). How Gender Stereotypes Shape Venture Growth Expectations, *Small Business Economics*, 58(2), s. 1015–1034.
- Mitchell, R.K., Smith, B., Seawright, K.W., Morse, E.A. (2000). Cross-Cultural Cognitions and the Venture Creation Decision, *The Academy of Management Journal*, 43(5), s. 974–993.
- Okeremi, A., Amoako-Gyampah, K., Divine Caesar, L. (2021). Exploring the Antecedents of Entrepreneurship Success in Information Technology Firms in Nigeria, *Africa Journal of Management*, 7(2), s. 286–313.
- Rodriguez-Santiago, A. (2022). Re-Evaluating the Relationship Between Economic Development and Self-Employment, at the Macro-Level: A Bayesian Model Averaging Approach, *International Journal of Interactive Multimedia and Artificial Intelligence*, 7(3), s. 20–25.
- Samydevan, V., Mohd Amin, M.R. bin, Piaralal, S.K. (2021). Determinants of Entrepreneurial Intention among School Students in Malaysia: An Empirical Study, *Journal of Education for Business*, 96(6), s. 359–365.
- Schumpeter, J.A. (1912). *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker and Humblot.
- Schumpeter, J.A. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. London: Harper and Brothers.
- Srnka, K.J. (2004). Culture's Role in Marketers' Ethical Decision Making: An Integrated Theoretical Framework, *Academy of Marketing Science Review*, 1(4), s. 1–32.
- Stevens, C.E., Dykes, B.J. (2013). The Home Country Cultural Determinants of Firms' Foreign Market Entry Timing Strategies, *Long Range Planning*, 46(4–5), s. 387–410.
- Teixeira, A.A.C., Vasque, R. (2020). Entrepreneurship and Happiness: Does National Culture Matter?, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 25(1). DOI: 10.1142/S1084946720500077.
- Trompenaars, A., Hampden-Turner, C. (2002). *Siedem wymiarów kultury: Znaczenie różnic kulturowych w działalności gospodarczej. Publikacje Biznesowe*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Urbano, D., Aparicio, S., Audretsch, D.B. (2019). *Institutions, Entrepreneurship, and Economic Performance*. Cham: Springer International Publishing.
- Veciana, J.M., Urbano, D. (2008). The Institutional Approach to Entrepreneurship Research. Introduction, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), s. 365–379.
- Zhao, X., Li, H., Rauch, A. (2012). Cross-Country Differences in Entrepreneurial Activity: The Role of Cultural Practice and National Wealth, *Front Bus Res Chin*, 6(4), s. 447–474.

Podsumowanie i wnioski

Konkurencyjność Polski w 2023 r.

Marzenna Anna Weresa, Arkadiusz Michał Kowalski

Niniejsza monografia jest kolejną publikacją z cyklu poświęconego konkurencyjności gospodarki narodowej, przygotowywanego corocznie przez zespół autorów zintegrowany wokół Instytutu Gospodarki Światowej SGH.

Przedmiotem analiz jest polska gospodarka, jej pozycja i zdolność konkurencyjna, którą wyznacza się w odniesieniu do innych krajów członkowskich UE. Tradycyjnie ujmowane pojęcie konkurencyjności definiowane jest przez pryzmat produktywności [Porter, 1990, 2008], jednakże nowe wyzwania i zmieniające się uwarunkowania gospodarowania przyczyniły się do ewolucji tego pojęcia. Jego podstawowe wymiary, takie jak konkurencyjność dochodowa i inwestycyjna, uzupełniono o nowe elementy, wśród których współcześnie coraz większą rolę odgrywa konkurencyjność technologiczna, cyfrowa, zrównoważona czy relacyjna [Kowalski, Weresa, 2021].

Ramy teoretyczne niniejszej monografii opierają się na dwóch filarach: zdolności i pozycji konkurencyjnej. Pierwszy z terminów (zdolność konkurencyjna) jest ujęciem czynnikowym, pokazującym, jakie elementy składają się na konkurencyjność gospodarki. Są to krajowe lub pozyskane z zagranicy zasoby i umiejętności, które mogą zostać wykorzystane w celu poprawy szeroko rozumianego dobrobytu społeczeństwa. Pozycja konkurencyjna jest spojrzeniem na gospodarkę od strony osiągniętych wyników, takich jak np. poziom rozwoju gospodarki, zrównoważenie społeczne i ekologiczne czy zaangażowanie kraju w międzynarodowy podział pracy. Między zdolnością a pozycją konkurencyjną zachodzą dwukierunkowe związki – bieżąca pozycja konkurencyjna wynika z kształtowania się czynników budujących zdolność konkurencyjną i dynamiki ich zmian we wcześniejszych okresach, z kolei bieżąca zdolność konkurencyjna wyznacza przyszłą pozycję konkurencyjną. Elementem spajającym obie kategorie jest łączna produktywność czynników produkcji. Powiązania te ujęto syntetycznie na rysunku 11.1, który ilustruje przyjęte w monografii ramy analityczne.

Celem niniejszej monografii na gruncie teoretycznym jest poszerzenie wiedzy na temat przedsiębiorczości jako czynnika konkurencyjności gospodarek oraz zidentyfikowanie kierunków badań nad konkurencyjnością, które pojawiły się w literaturze przedmiotu w odpowiedzi na nowe wyzwania XXI w., związane m.in. z kryzysem klimatycznym, pandemią COVID-19 czy zmianami demograficznymi. Przeprowadzone analizy empiryczne mają służyć wyznaczeniu bieżącej pozycji konkurencyjnej polskiej

gospodarki na tle innych krajów UE i jej zmian w latach 2015–2022, z uwzględnieniem znaczenia przedsiębiorczości w kontekście kształtowania się przewag konkurencyjnych, w tym powstawania startupów. Przedstawione badania w powiązaniu z rozważaniami teoretycznymi pozwalają na formułowanie wniosków dla polityki gospodarczej, zmierzającej do wzmocnienia konkurencyjności gospodarki Polski w warunkach nasilających się nowych wyzwań społeczno-gospodarczych.

Rysunek 11.1. Konkurencyjność międzynarodowa – zależności między zdolnością i pozycją konkurencyjną



Źródło: opracowanie własne.

Teoretyczne rozważania zawarte w niniejszej monografii wskazują na silną i wielowymiarową relację między przedsiębiorczością a konkurencyjnością. Niezależnie od przyjętej definicji przedsiębiorczości można uznać, że istotą tej relacji jest powstawanie nowych przedsiębiorstw, a także działalność innowacyjna firm – umożliwiająca im wzrost i przyczyniająca się do osiągnięcia przywództwa technologicznego, organizacyjnego czy instytucjonalnego.

Ponadto przeprowadzona w monografii analiza najnowszej literatury przedmiotu pozwala wskazać nowe nurty badań nad konkurencyjnością, do których zalicza się aspekty technologiczne, zwłaszcza technologie cyfrowe, oraz dążenie do zrównoważenia w obszarze społecznym i ekologicznym. Technologie cyfrowe oraz zrównoważone gospodarowanie (np. gospodarka współdzielenia) mogą stać się nowymi źródłami przewag konkurencyjnych w bieżącej dekadzie.

Wyniki badań empirycznych zawarte w niniejszej monografii pozwalają sformułować następujące wnioski na temat bieżącej pozycji oraz zdolności konkurencyjnej polskiej gospodarki w porównaniu z innymi krajami UE.

- Polska, podobnie jak inne kraje UE z Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW), zmniejsza stopniowo lukę dochodową w stosunku państw UE z Europy Zachodniej (UE-14). W 2022 r. PKB *per capita* Polski (według parytetu siły nabywczej) stanowił około 74% średniego dochodu na mieszkańca w UE-14. Z regionu EŚW lepszymi wynikami od Polski charakteryzują się Słowenia (87%), Czechy (85%), Litwa (80%) i Estonia (80%).
- Ważnym czynnikiem sprzyjającym przyspieszeniu tempa konwergencji dochodów w Polsce są fundusze europejskie, które przyczyniły się do poprawy konkurencyjności gospodarki.
- Pod względem pięciu głównych wskaźników makroekonomicznych charakteryzujących ogólną kondycję gospodarki, obejmujących: tempo wzrostu gospodarczego, poziom inflacji, stopę bezrobocia, saldo sektora finansów publicznych i saldo obrotów bieżących w relacji do PKB, wyniki uzyskane przez Polskę w 2022 r., podobnie jak przez pozostałe kraje UE z EŚW, pogorszyły się w ujęciu bezwzględnym. Wysoki poziom inflacji oraz rosnący deficyt sektora finansów publicznych to obecnie największe wyzwania, przed którymi stoi polska gospodarka.
- Polska należy do europejskich liderów pod względem wskaźnika udziału zarówno nowo powstających przedsiębiorstw, jak i startupów w ogólnej populacji firm, przy czym wysoki (najwyższy w UE) jest również odsetek likwidowanych przedsiębiorstw.
- Wydajność pracy w Polsce należy do najniższych wśród krajów europejskich, co jest w pewnym stopniu rezultatem najwyższej w UE liczby przepracowanych godzin na osobę. W większości branż wydajność pracy jest wyższa w dużych przedsiębiorstwach niż w podmiotach z sektora MŚP (jedynym wyjątkiem jest branża nieruchomości). Najbardziej wydajne branże w Polsce to energetyka i przetwórstwo gazu ziemnego.
- Pozytywnie na przedsiębiorczość w Polsce oddziałuje wzrost napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), zmniejszyło się natomiast zainteresowanie polskich firm ekspansją inwestycyjną poza granicami kraju. BIZ zarówno napływające, jak i wypływające z Polski są bardzo silnie skoncentrowane pod względem geograficznym na rynkach europejskich. W ujęciu sektorowym dominują usługi, w tym: handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych, działalność finansowa i ubezpieczeniowa, a także działalność profesjonalna, naukowa i techniczna.
- W systemie finansowania przedsiębiorstw w Polsce dominującą rolę odgrywają banki. Znaczenie kredytów i pożyczek zmniejszyło się jednak w czasie pandemii, gdy podstawowym źródłem finansowania przedsiębiorstw polskich były kapitały własne. W długim okresie obserwuje się wzrost zasobów kapitału podwyższonego ryzyka (*venture capital*) w relacji do PKB, choć jego wartość pozostaje nadal relatywnie niska w porównaniu z innymi państwami UE.

- Zmiany produktywności czynników wytwórczych (TFP) odegrały znaczącą rolę jako czynnik wzrostu gospodarczego Polski oraz innych krajów EŚW, co miało pozytywny wpływ na dochodowy wymiar konkurencyjności. W latach 2012–2021 średnie tempo wzrostu TFP wyniosło 1,4% rocznie i był to czwarty wynik w grupie krajów z EŚW.
- Mimo zmian na rynku pracy wywołanych pandemią COVID-19 poziom zatrudnienia w Polsce nie uległ znaczącym zmianom, a napływ imigrantów podejmujących pracę nie wpłynął zasadniczo na współczynnik wolnych miejsc pracy.
- Innowacyjność polskiej gospodarki na tle średniej w UE jest niska i w latach 2015–2022 można było odnotować tylko niewielką jej poprawę; większość wskaźników innowacyjności kształtuje się nadal poniżej średniej unijnej. Polskie przedsiębiorstwa cechuje niska skłonność do współpracy w zakresie rozwiązań innowacyjnych między nauką i biznesem, co ogranicza rozwój przedsiębiorczości technologicznej.
- Transformacja cyfrowa polskich przedsiębiorstw znajduje się w początkowym etapie, mimo że infrastruktura niezbędna do cyfryzacji (dostęp do szerokopasmowego Internetu) jest stosunkowo dobrze rozwinięta. Barierą są jednak niewystarczające umiejętności i kompetencje cyfrowe pracowników i całego społeczeństwa. Polskie przedsiębiorstwa dostrzegają ten problem i intensywnie inwestują w szkolenia mające na celu rozwój umiejętności cyfrowych, co w dłuższym okresie może pozytywnie wpływać na rozwój przedsiębiorczości technologicznej i poprawę konkurencyjności polskiej gospodarki.
- Czynnikiem hamującym konkurencyjność Polski jest pogarszająca się jakość instytucji, w szczególności w zakresie regulacji prawnych, systemu podatkowego, funkcjonowania sądownictwa oraz szeroko rozumianego kapitału relacyjnego.

Wnioski wynikające z analiz zawartych w monografii skłaniają do wskazania implikacji wyników badań z perspektywy kształtowania polityki gospodarczej wspierającej konkurencyjność. Jednym z priorytetów prokonkurencyjnej polityki gospodarczej jest poprawa uwarunkowań instytucjonalnych działalności gospodarczej i odbudowanie kapitału społecznego, w szczególności zaufania. Ważnym kierunkiem działań powinno być również wspieranie współpracy na wszystkich poziomach: między nauką i biznesem oraz między sektorem prywatnym i publicznym, a także promowanie zmiany podejścia do zarządzania zasobami ludzkimi w sektorze zarówno prywatnym, jak i publicznym oraz wdrażanie bardziej elastycznej i integracyjnej kultury organizacyjnej. Wyzwania związane z transformacją cyfrową, ekologią, starzejącym się społeczeństwem, niedoborami wykwalifikowanych pracowników czy niedopasowaniem umiejętności do potrzeb rynku pracy w Polsce wymagają kompleksowej poprawy jakości kształcenia i jego szerszego umiędzynarodowienia. Nie bez znaczenia jest też kwestia zwiększenia finansowania sektora badawczo-rozwojowego oraz edukacji.

Bibliografia

- Kowalski, A.M., Weresa, M.A. (2021). Konkurencyjność międzynarodowa a współpraca z zagranicą w czasach kryzysów gospodarczych – aspekty teoretyczne. W: *Polska: Raport o konkurencyjności 2021. Bilateralna współpraca gospodarcza a przewagi konkurencyjne* (s. 13–29), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- Porter, M.E. (2008). *On Competition*. Cambridge: Harvard Business School Publishing.



Celem monografii na gruncie teoretycznym jest rozszerzenie wiedzy na temat przedsiębiorczości jako czynnika konkurencyjności gospodarek oraz zidentyfikowanie kierunków badań nad konkurencyjnością, które w pojawiły się literaturze przedmiotu w odpowiedzi na nowe wyzwania XXI w., związane m.in. z kryzysem klimatycznym, pandemią COVID-19 czy zmianami demograficznymi. Celem przeprowadzonych analiz empirycznych jest wyznaczenie bieżącej pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki na tle innych krajów Unii Europejskiej (UE) i jej zmian w latach 2015–2022, z uwzględnieniem znaczenia przedsiębiorczości w kontekście kształtowania się przewag konkurencyjnych, w tym powstawania startupów.

Sprostaniu tym zadaniom służy realizacja następujących celów pomocniczych:

- przedstawienie podstaw teoretycznych dotyczących zagadnienia konkurencyjności między narodowej, z uwzględnieniem najnowszego dorobku naukowego;
- określenie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej Polski na tle wybranych krajów;
- identyfikacja i ocena znaczenia najważniejszych czynników składających się na zdolność konkurencyjną gospodarki Polski, a także ich analiza pod kątem relacji z przedsiębiorczością;
- określenie stopnia rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem tworzenia nowych firm, przedsiębiorczości technologicznej innowacyjności i klastrów.

Sugerowane cytowanie: A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.) (2023). *Polska: Raport o konkurencyjności 2023. Znaczenie przedsiębiorczości w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, DOI: 10.33119/978-83-8030-619-6.2023.

OFICyna WYDAWNICZA SGH
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE
www.wydawnictwo.sgh.waw.pl

