

POLSKA WE WSPÓŁCZESNYCH MIĘDZYNARODOWYCH STOSUNKACH GOSPODARCZYCH



POLSKA WE WSPÓŁCZESNYCH MIĘDZYNARODOWYCH STOSUNKACH GOSPODARCZYCH

POLSKA WE WSPÓŁCZESNYCH MIĘDZYNARODOWYCH STOSUNKACH GOSPODARCZYCH

Praca pod redakcją naukową Elżbiety Kacperskiej

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2019

© Copyright by Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2019

Recenzenci: prof. dr hab. Jan Hybel
dr hab. Agnieszka Brelik, prof. ZUT

ISBN 978-83-7583-912-8

Wydawnictwo SGGW
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel. 22 593 55 20 (-22; -25 – sprzedaż)
e-mail: wydawnictwo@sggw.pl
www.wydawnictwosggw.pl

Druk: ZAPOL sp.j., al. Piastów 42, 71-062 Szczecin

SPIS TREŚCI

WSTĘP	7
ROZDZIAŁ 1. PODŁOŻA STOSUNKÓW GOSPODARCZYCH POLSKI Z ZAGRANICĄ W OKRESIE MIĘDZYWOJENNYM – NACJONALIZM GOSPODARCZY, PROTEKCJONIZM I LIBERALIZM	
ALDONA ZAWOJSKA	9
WPROWADZENIE	10
1.1. NACJONALIZM GOSPODARCZY A PROTEKCJONIZM I LIBERALIZM	12
1.2. ZARYS SYTUACJI GOSPODARCZEJ W ODRODZONEJ POLSCE	17
1.3. NACJONALIZM GOSPODARCZY W II RZECZYPOSPOLITEJ	21
PODSUMOWANIE	28
LITERATURA.....	30
ROZDZIAŁ 2. POLSKA W PROCESIE GLOBALIZACJI	
ELŻBIETA KACPERSKA	32
WPROWADZENIE	33
2.1. RÓŻNORODNOŚĆ POJĘCIA GLOBALIZACJI	34
2.2. CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE PROCES GLOBALIZACJI	36
2.3. PAŃSTWO JAKO PODMIOT PROCESU GLOBALIZACJI EKONOMICZNEJ	38
2.4. MIERNIKI POZIOMU GLOBALIZACJI GOSPODARKI	39
2.5. UDZIAŁ POLSKI W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ	40
2.6. UDZIAŁ POLSKIEJ GOSPODARKI W HANDLU ZAGRANICZNYM	44
2.7. GLOBALIZACJA POLSKIEJ GOSPODARKI W ZAKRESIE PRZEPŁYWÓW KAPITAŁOWYCH	48
2.8. POZIOM GLOBALIZACJI POLSKIEJ GOSPODARKI 21	52
2.9. SZANSE I WYZWANIA DLA POLSKI WYNIKAJĄCE Z PROCESU GLOBALIZACJI	58
PODSUMOWANIE	60
LITERATURA.....	60

ROZDZIAŁ 3. INNOWACYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI NA TLE KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ	
MARIUSZ CHĄDRZYŃSKI	63
WPROWADZENIE	64
3.1. PODSTAWOWE ZAGADNIENIA DOTYCZĄCE INNOWACYJNOŚCI	65
3.2. POMIAR INNOWACYJNOŚCI	72
3.3. INNOWACYJNOŚĆ GOSPODARKI POLSKI NA TLE KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ	79
PODSUMOWANIE	89
LITERATURA	89
ROZDZIAŁ 4. ATRAKCYJNOŚĆ MIGRACYJNA POLSKI W KONTEKŚCIE ZMIAN POZIOMU MINIMALNEGO WYNAGRODZENIA ZA PRACĘ	
PIOTR ADAMCZYK	91
WPROWADZENIE	92
4.1. WYBRANE TEORETYCZNE ASPEKTY MIGRACJI	92
4.2. UWARUNKOWANIA PRAWNE PODEJMOWANIA PRACY PRZEZ CUDZOZIEMCÓW	94
4.3. WYNIKI BADAŃ	96
PODSUMOWANIE	101
LITERATURA	102
ROZDZIAŁ 5. ZACZENIE POLSKI NA ŚWIATOWYM RYNKU TURYSTYCZNYM	
KATARZYNA ŁUKASIEWICZ	103
WPROWADZENIE	104
5.1. TURYSTYKA, TURYSTYKA MIĘDZYNARODOWA - PODSTAWOWE POJĘCIA	105
5.2. TURYSTYKA NA ARENIE MIĘDZYNARODOWEJ	106
5.3. UDZIAŁ POLSKI W MIĘDZYNARODOWYM RUCHU TURYSTYCZNYM	111
PODSUMOWANIE	113
LITERATURA	114

ROZDZIAŁ 6. MOBILNE SPOŁECZEŃSTWO SIECIOWE – PRZESŁANKI DLA POLSKI	
BEATA PAWLICA	115
WPROWADZENIE	116
6.1. METODOLOGIA BADAŃ WŁASNYCH	116
6.2. SPOŁECZEŃSTWO SIECIOWE	117
6.3. KOMUNIKACJA W SPOŁECZEŃSTWIE SIECIOWYM	119
6.4. NOWA EKONOMIA	120
6.5. DIGITARIUSZE I INNI	121
6.6. POLACY W SIECI: E-WŁĄCZENI, CZY E-WYŁĄCZENI?	124
PODSUMOWANIE	127
LITERATURA	127
 ROZDZIAŁ 7. ZARZĄDZANIE MIĘDZYNARODOWE Z PERSPEKTYWY GLOBALNYCH SIECI BIZNESOWYCH NA PRZYKŁADZIE POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW RODZINNYCH	
BARBARA WYRZYKOWSKA	129
WPROWADZNIENIE	130
7.1. ZAGADNIENIA METODYCZNE	130
7.2. PODEJŚCIE SIECIOWE W LITERATURZE PRZEDMIOTU	131
7.3. KONCEPCJA GLOBALNYCH SIECI BIZNESOWYCH (GSB)	133
7.4. ZARZĄDZANIE MIĘDZYNARODOWE	136
7.5. PODEJŚCIE DO INTERNACJONALIZACJI POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW RODZINNYCH – ANALIZA STUDIÓW PRZYPADKÓW	139
PODSUMOWANIE	145
LITERATURA.....	145
 ROZDZIAŁ 8. WPŁYW REGULACJI UNIJNYCH NA FUNKCJONOWANIE POLSKIEGO RYNKU MOTORYZACYJNEGO	
WOJCIECH LEWICKI	147
WPROWADZENIE	148
8.1. ISTOTA, CELE I ZADANIA WPROWADZENIA WYŁĄCZEŃ SEKTOROWYCH W POLSCE	150
8.2. PODSTAWOWE ZMIANY NA RYNKU MOTORYZACYJNYM W POLSCE PO WPROWADZENIU WYŁĄCZEŃ SEKTOROWYCH	152
PODSUMOWANIE	156
LITERATURA.....	157

ROZDZIAŁ 9. PUBLIC FACILITY A BEZPIECZEŃSTWO EKONOMICZNE. PERSPEKTYWA POLSKA, MALTAŃSKA I FIŃSKA – WYBRANE ASPEKTY MAŁGORZATA KMAK	160
WPROWADZENIE	160
9.1. WSPÓŁCZESNY CHARAKTER BEZPIECZEŃSTWA EKONOMICZNEGO	160
9.2. BEZPIECZEŃSTWO PRZESTRZENI PUBLICZNEJ	162
9.3. BEZPIECZEŃSTWO PRZESTRZENI PUBLICZNEJ A BEZPIECZEŃSTWO EKONOMICZNE	166
PODSUMOWANIE	170
LITERATURA.....	171

WSTĘP

We współczesnej gospodarce światowej obserwowany jest dynamiczny rozwój międzynarodowych powiązań gospodarczych. Zaliczamy do nich międzynarodowe przepływy towarów i usług, międzynarodowe przepływy kapitału, przepływ technologii i informacji jak też międzynarodowe przepływy ludności. Poszczególne państwa w różnym stopniu uczestniczą w tych procesach. O udziale danego państwa w strukturach międzynarodowych decyduje z jednej strony jego potencjał i decyzje polityczne z drugiej sytuacja na arenie międzynarodowej.

Autorzy niniejszej monografii postawili sobie za zadanie przedstawienie uczestnictwa Polski we współczesnych stosunkach ekonomicznych. Złożoność tematyki spowodowała, że skupiono się na wybranych aspektach powiązań. W opracowaniu przedstawiono podłoża stosunków gospodarczych Polski z zagranicą w okresie międzywojennym rozważając zasadność polityki gospodarczej. Szczególną uwagę zwrócono na nacjonalizm gospodarczy w kontekście protekcyjnizmu i liberalizmu. Przedstawiona została siła ekonomiczna Polski, wskaźniki wielkości handlu zagranicznego, napływu kapitału zagranicznego, otwartości gospodarki, penetracji importowej, nakładów na działalność badawczo-rozwojową. W tym kontekście przedstawiono innowacyjność polskiej gospodarki na arenie międzynarodowej oraz jej udział w procesie globalizacji. Scharakteryzowano mobilne społeczeństwo sieciowe wskazując na przesłanki dla Polski. Tematyka migracji ludności została zaakcentowana poprzez atrakcyjność migracyjną Polski w kontekście zmian poziomu minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz poprzez analizę ruchu turystycznego. Przedmiotem analizy był również proces uczestnictwa polskich podmiotów w zarządzaniu międzynarodowym w aspekcie internacjonalizacji działalności gospodarczej i uczestnictwa w globalnych sieciach biznesowych. Uczestnictwo Polski w strukturach Unii Europejskiej zostało przedstawione w aspekcie wpływu regulacji na rynek motoryzacyjny. W opracowaniu poruszono również tematykę bezpieczeństwa ekonomicznego oraz bezpieczeństwa przestrzeni publicznej.

Elżbieta Kacperska

Polska we współczesnych międzynarodowych stosunkach gospodarczych.
Praca pod redakcją naukową E. Kacperskiej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2019

ROZDZIAŁ 1.

PODŁOŻA STOSUNKÓW GOSPODARCZYCH POLSKI Z ZAGRANICĄ W OKRESIE MIĘDZYWOJENNYM – NACJONALIZM GOSPODARCZY, PROTEKCJONIZM I LIBERALIZM

BACKGROUNDS OF POLAND'S FOREIGN ECONOMIC RELATIONS
IN THE INTERWAR PERIOD: ECONOMIC NATIONALISM, PROTECTIONISM AND
LIBERALISM

ALDONA ZAWOJSKA

Instytut Ekonomii i Finansów, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
ORCID: 0000-0003-3668-0127

Streszczenie: Niniejsze studium ma na celu przedstawienie zewnętrznych stosunków gospodarczych Drugiej Rzeczypospolitej (1918-1939) oraz ich podłoża ideologicznego. Podjęto próbę usytuowania ówczesnej polityki gospodarczej w ramach doktryny nacjonalizmu gospodarczego oraz uzasadnienia jej protekcjonistycznego charakteru. Skoncentrowano się na polityce ochrony rynku wewnętrznego i kapitale zagranicznym. Podstawę badań stanowił przegląd krajowej oraz zagranicznej literatury historycznej i ekonomicznej, w tym źródłowej wydanej w dwudziestoleciu międzywojennym. Jej kwerenda pozwala stwierdzić, że nacjonalizm ekonomiczny jest zjawiskiem ogólnym, przystającym do różnorodnych treści ideologicznych – od protekcjonizmu do liberalizmu. Stosowanie przez rządy w Polsce protekcjonistycznej formy nacjonalizmu gospodarczego można uznać za zasadne, m.in. ze względu na konieczność zapewnienia bezpieczeństwa narodowego odrodzonego państwa, wojnę celną z Niemcami i światowy kryzys gospodarczy.

Słowa kluczowe: nacjonalizm gospodarczy, Polska, międzywojnie, polityka handlowa, obcy kapitał

Summary: This study aims to present the external economic relations of the Second Polish Republic (1918-1939) with their ideological background. An attempt was made to position the economic policy of the then governments within the framework of the doctrine of economic nationalism as well as to justify their protectionist stance. The focus was on the internal market protection policy and the importance of foreign capital. The chapter is descriptive in nature. The research is based on a review of Polish and foreign historical and economic literature and legal acts, including the interwar publications. An overview of literature indicates that economic nationalism is a general phenomenon that goes along with various ideological standpoints – from protectionism to liberalism. The application of protectionist measures by the interwar governments in Poland can be considered justified, due to, inter alia, the need to ensure national security in the reborn state, customs war with Germany and the global economic crisis.

Key words: economic nationalism, Poland, interwar period, foreign trade policy, foreign capital

JEL Classification: F13, F52, N44, B00.

WPROWADZENIE

W niniejszym rozdziale międzynarodowe relacje gospodarcze Polski oraz ich podłoże ideologiczne usytuowano w perspektywie historycznej, skupiając się na dwudziestoleciu międzywojennym – burzliwym okresie po uzyskaniu przez Polskę niepodległości, w którym kształtowała się Druga Rzeczpospolita (RP) – jej terytorium, struktury administracyjne, gospodarka, pieniądz i potęga państwa.

W polityce gospodarczej badanego okresu istotna była koncepcja nacjonalizmu gospodarczego.

Historycy, ekonomiści i politolodzy często używają terminu „nacjonalizm gospodarczy”, aby wskazać różnorodne zjawiska, głównie w sferze polityki gospodarczej i bez wchodzenia w szczegóły. Pod pojęciem „nacjonalizmu gospodarczego” rozumie się zazwyczaj protekcjonizm, a jeszcze ściślej – politykę handlu zagranicznego. Jak zaznacza Jan Kofman¹, tylko nieliczni uczeni (prawie wszyscy ekonomiści) w okresie międzywojennym i bezpośrednio po I wojnie wykazywali żywe zainteresowanie tym zjawiskiem i wszyscy używali narzędzi ekonomii neoklasycznej i liberalnej, a zatem byli krytyczni wobec nacjonalizmu gospodarczego.

Warto tu zaznaczyć, że ważną rolę w procesie budowy niepodległego państwa odegrała warszawska szkoła historyczna. Do czołowych, w tym czasie, jej przedstawicieli w obszarze ekonomii należeli: Władysław Grabski, Leon Biliński, Stanisław Głąbiński, Stanisław Grabski, Adam Szelągowski, Roman Rybarski i Tadeusz Brzeski.

Szkoła warszawska, określana również szkołą demokratyczno-niepodległościową lub narodową, ukształtowała się niejako w opozycji do poglądów przedstawicieli krakowskiej szkoły historycznej powstałej w latach siedemdziesiątych XIX wieku. Jej przedstawicieli nazywano „optymistami” lub „pozytywistami” (krzewili idee pracy organicznej oraz filozofię pozytywizmu) w przeciwieństwie do zwolenników krakowskiej szkoły historycznej („pesymistów”, „stańczyków”)².

Optymiści warszawscy przyczyn upadku Rzeczypospolitej (kryzysu państwa i rozbiorów) upatrywali w czynnikach zewnętrznych (obcej przemocy). Jako

¹ Kofman, J. (2018). *Economic nationalism and development*. Central and Eastern Europe between the two world Wars. New York: Routledge, s. 1.

² Bardach, J. (1973). *W stulecie krakowskiej szkoły historycznej*. *Kwartalnik Historyczny*, 80(4), 962-968; Czaplinski, W., Wereszycki H. (1962). *Dorobek naukowy Adama Szelągowskiego*. *Kwartalnik Historyczny*, 49(3), 615-636.

przykład można zacytować wypowiedź Stanisława Głąbińskiego podczas dyskusji budżetowej w maju 1925 roku, w której zaznaczył, że “stosunki polityczne międzynarodowe były wówczas istotnie nadzwyczajnym ciężarem dla całej naszej akcji sanacyjnej, gospodarczej i finansowej”³.

W pracach ekonomistów polskiej szkoły narodowej i historycznej ekonomia staje się nauką o gospodarstwie narodowym, w którym interes jednostki jest podporządkowany interesowi narodu⁴.

Szczególnie wybitną postacią i osobowością życia politycznego, gospodarczego, społecznego i naukowego był wówczas Władysław Grabski. Dwukrotnie stał na czele rządu polskiego (23.06.1920-24.07.1920 oraz 19.12.1923-14.11.1925), sześciokrotnie zajmował stanowisko ministra Skarbu Państwa, a ponadto piastował mandat posła na Sejm Ustawodawczy II RP (1919-1922).

Podobnie jak Stanisław Głąbiński i Stanisław Grabski, propagował ideał polityki polskiej o cechach narodowo-społecznych. Ideały polityczne wyprowadzał z ducha narodu oraz czynników etyczno-moralnych, przywiązując jednocześnie duże znaczenie do rozwoju świadomości narodowej całego społeczeństwa⁵.

Niniejsze studium ma na celu przedstawienie relacji gospodarczych Polski z innymi państwami w okresie Drugiej Rzeczypospolitej z próbą ich usytuowania w ramach doktryny nacjonalizmu gospodarczego. Skoncentrowano się na polskiej polityce handlu zagranicznego oraz kapitale zagranicznym.

Kierując się credo Adama Szelągowskiego, że „(...) historyk ma prawo zestawiać i porównywać to, co w czasie jest odległym, lecz co do warunków życia narodu — ziemi tudzież jego ducha jest bliskim”⁶, wychodzimy, podobnie jak on, z założenia, że nic z przeszłości nie ginie i że wszystko w jakiś sposób znajduje swój wyraz w aktualnej rzeczywistości.

Dorobek naszych poprzedników stanowi bogate źródło alternatywnych sposobów myślenia o państwie, gospodarce i społeczeństwie, a odkrywanie tych alternatywnych wizji może stanowić podstawę naszej współczesnej refleksji na ten temat.

³ Grabski, W. (1927). *Dwa lata pracy u podstaw państwowości naszej (1924-1924)*. Warszawa: nakł. Księgarni F. Hoesicka, s. 65.

⁴ Lityńska, A. (2008). *Czołowi przedstawiciele polskiej szkoły historycznej w ekonomii w okresie międzywojennym*. Zeszyty Naukowe. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, 6, 363-373.

⁵ Lityńska, A. (2008). *Czołowi przedstawiciele polskiej szkoły historycznej w ekonomii w okresie międzywojennym*. Zeszyty Naukowe. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, 6, 363-373.

⁶ Szelągowski, A. (1904). *Wzrost państwa polskiego w XV i XVI w.: Polska na przełomie wieków średnich i nowych*, Lwów: nakł. Księg. Polskiej B. Połonieckiego.

Rozdział ma charakter opisowo-analityczny i posiłkuje się przeglądem krajowej oraz zagranicznej literatury historycznej i ekonomicznej, w tym wydanej w czasie dwudziestolecia międzywojennego, a ponadto aktami prawnymi oraz doniesieniami prasowymi.

1.1. NACJONALIZM GOSPODARCZY A PROTEKCJONIZM I LIBERALIZM

Koncepcja nacjonalizmu gospodarczego, jak podaje Michael A. Helperin⁷, wywodzi się z kręgu myśli (doktryny) merkantylistycznej XVII i XVIII wieku. Autor zwraca uwagę na to, że nacjonalizm gospodarczy dotyczy przede wszystkim zestawu polityk krajowych, które regulują stosunki między krajem a resztą świata. Chociaż polityki objęte tym terminem są odległe (sięgają nawet XVI wieku), to on sam ma bardzo niedawne pochodzenie. Kiedy system merkantylistyczny został zdemontowany na początku XIX wieku, przeciwieństwo wolnego handlu było znane jako protekcjonizm. W okresie odbudowy, który nastąpił po zakończeniu I wojny światowej, protekcjonizm był nadal najczęściej używanym wyrażeniem. I chociaż nazwy „nacjonalizm gospodarczy” można było używać wcześniej, po raz pierwszy – według Helperina – pojawiła się ona w tytule książki autorstwa Leo Pasvolsky’ego „Economic nationalism of the Danubian states” (Ekonomiczny nacjonalizm państw naddunajskich) wydanej w 1928 roku⁸.

To właśnie po wybuchu wielkiego kryzysu w 1929 roku i załamaniu kruchej rekonstrukcji światowej gospodarki, osiągniętej w latach dwudziestych, termin nacjonalizm gospodarczy zaczął być coraz szerzej stosowany.

W Europie Środkowej i Wschodniej nacjonalizm gospodarczy pierwotnie pojawił się w XIX wieku. W ówczesnej wersji rozumiany był jako popierana przez państwo industrializacja, którą finansowano środkami z eksportu produktów rolnych i kredytami zagranicznymi oraz zabezpieczano cłami ochronnymi i innymi instrumentami polityki handlowej⁹.

W takim rozumieniu, nacjonalizm gospodarczy sprowadzony został wyłącznie do płaszczyzny praktycznego działania lub programu polityczno-gospodarczego (protekcjonizmu). Brakuje w nim uzasadnienia bądź celu. Uprzemysłowienie było z pewnością ważne dla potęgi narodowej, ale nie najwyższym celem nacjonalizmu

⁷ Heilperin, M.A. (1960). *Studies in economic nationalism*. Publications De L'institut Universitaire De Hautes Etudes Internationales - N° 36. Geneve: Librairie E. Droz, s. 16-17.

⁸ Pasvolsky, L. (1928). *Economic nationalism of the Danubian states*. New York: Macmillan Co.

⁹ Łazor, J. (2018). *Od nacjonalizmu gospodarczego do otwartego rynku. Polska polityka w XX i XXI wieku*. Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace, Szkoła Główna Handlowa, 3, 81-99.

gospodarczego. Ostatecznym celem było zwiększenie siły narodowej dla osiągnięcia jedności narodowej i autonomii gospodarczej.

Ani Alexander Hamilton, ani Friedrich List¹⁰, którzy należą do wiodących dziewiętnastowiecznych „nacjonalistów ekonomicznych” nie ignorowali znaczenia rolnictwa. Kładli nacisk na zrównoważony rozwój gospodarki narodowej w celu uzyskania jej niezależności, a także na pokojową harmonię interesów rolnictwa i interesów przemysłu na rzecz jedności narodowej. Zdaniem Christine Harlen¹¹, zostali oni fałszywie przedstawieni przez niektórych badaczy stosunków międzynarodowych jako merkantylistyczni zwolennicy autarkii i nieograniczonego protekcjonizmu. List i Hamilton w rzeczywistości byli zwolennikami wolnego handlu – wolny handel był dla nich idealnym stanem do osiągnięcia.

Jednak w XIX wieku, kiedy silnie wspierano wolną wymianę handlową, Niemcy i USA napotykały na bariery w handlu ze strony innych państw. List i Hamilton opowiadali się za protekcjonizmem w dwóch przypadkach: (i) istnienie słabych gospodarczo lub podzielonych politycznie państw, tłumacząc to ich bezpieczeństwem narodowym; (ii) konieczność wyrównania szans wobec tych rozwiniętych gospodarczo państw, które utrzymywały politykę protekcjonistyczną. Jednocześnie krytykowali stosowanie protekcjonizmu przez kraje już uprzemysłowione, które nie skłaniały się ku prowadzeniu wolnego handlu.

List zalecał protekcjonizm, jako środek tymczasowy, w szczególności dla państw rolniczych z potencjałem do uprzemysłowienia, takich jak ówczesne Niemcy, w celu pobudzenia nowo powstającego przemysłu¹².

Należy tu podkreślić, że w ideologii nacjonalizmu w ogóle w XIX wieku za główną wartość uchodziła odrębność narodowa, natomiast w XX wieku – posiadanie własnego państwa opartego na zasadach narodowych, które, między innymi, było dążeniem wielu narodów po upadku wielkich mocarstw w wyniku rozstrzygnięć I wojny światowej¹³.

Wartościową w tym kontekście definicję nacjonalizmu zaproponował Andreas Pickel¹⁴: „Nacjonalizm to zespół dyskursu i aktorów w historycznie, politycznie, terytorialnie, kulturowo i gospodarczo zdefiniowanej przestrzeni związanej i

¹⁰ List, F. (1999 [1840]). *National system of political economy*. Vol. 2. Lloyd. Roseville: Dry Bones Press.

¹¹ Harlen, Ch.M. (1999). *A reappraisal of classical economic nationalism and economic liberalism*. *International Studies Quarterly*, 43(4), s. 733-734, 739-741.

¹² Pryke, S. (2012). *Economic nationalism: Theory, history and prospects*. *Global Policy*, 3(3), 281-291. DOI: 10.1111/j.1758-5899.2011.00146.x.

¹³ Tokarczyk, R. (2010). *Współczesne doktryny polityczne*. Wolters Kluwer, s. 315.

¹⁴ Pickel, A. (2003). *Explaining, and explaining with, economic nationalism*. *Nations and Nationalism*, 9(1), s. 118.

zorganizowanej wokół istniejącego, nowo utworzonego lub rozpadającego się państwa”.

Z kolei według Williama E. Rapparda¹⁵, „Jeśli chcielibyśmy zdefiniować nacjonalizm ekonomiczny poprzez jego podstawowy cel, powinniśmy powiedzieć, że była to doktryna, której przeznaczeniem jest służyć narodowi, czyniąc go nie bogatszym, ale bardziej wolnym, promując nie jego dobrobyt materialny, ale niezależność od obcych wpływów. Nacjonalizm gospodarczy to polityka samowystarczalności narodowej”. Rappard podkreślał, że nacjonalizm gospodarczy nie jest sztywno powiązany z nacjonalizmem politycznym, a definiowanie tego pierwszego jako „ekonomii nacjonalizmu” („economics of nationalism”) nie byłoby ani trafne, ani pouczające. Wskazał, że choć najbardziej ekstremalne formy nacjonalizmu gospodarczego były praktykowane w faszystowskich Włoszech i nazistowskich Niemczech, była to dominująca polityka gospodarcza również we wszystkich zachodnich demokracjach.

Zdaniem Rapparda¹⁶, doświadczenia I wojny światowej oraz strach przed nową wojną wytworzyły ogólną atmosferę niepewności politycznej, pod wpływem której rządy nie tylko gromadziły uzbrojenie wojskowe, ale także tworzyły narzędzia prowadzenia wojny gospodarczej („uzbrojenie ekonomiczne”) w celu zabezpieczenia krajowej podaży surowców, produktów rolnych i towarów przemysłowych (w tym substytutów dóbr z importu) na wypadek wojny bądź innego konfliktu międzynarodowego. Przez uzbrojenie ekonomiczne Rappard rozumiał „te wszystkie narzędzia legislacyjne i administracyjne, które mają na celu ograniczenie importu i rozwój produkcji krajowej w celu zmniejszenia międzynarodowej współzależności”. Uzbrojenie ekonomiczne uznał za instrument nacjonalizmu gospodarczego.

Podczas gdy w ramach współczesnej ekonomii politycznej ideologie liberalizmu i protekcjonizmu gospodarczego zostały wyraźnie skonceptualizowane i dobrze rozpoznane, nacjonalizmowi gospodarczemu poświęcano znacznie mniej uwagi w piśmiennictwie naukowym przez większość XX wieku.

W literaturze polskiej przeglądu koncepcji, przejawów i mechanizmu nacjonalizmu gospodarczego dokonali m.in. Karina Jędrzejowska¹⁷ oraz Piotr

¹⁵ Rappard, W. E. (1937). *Economic nationalism. W: Authority and the individual*. Harvard Tercentenary Conference of Arts and Science. Cambridge, Mass: Harvard University Press, s. 83-84.

¹⁶ Rappard, W.E. (1936). *The common menace of economic and military armaments*. London: Cobden-Sanderson, s. 10.

¹⁷ Jędrzejowska, K. (2017). *Nacjonalizm ekonomiczny: stare-nowe zjawisko w gospodarce światowej*. Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze, 7, 159-171. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2017.107.

Eckhardt¹⁸. Z kolei analizę rozwoju koncepcji nacjonalizmu jako myśli politycznej dogłębnie przedstawia Andrzej Wojtaszak¹⁹.

Małe zainteresowanie nacjonalizmem gospodarczym wynikało z przekonania, że w dobie globalizacji i liberalizacji gospodarczej (neoliberalizmu) jest on anachroniczną doktryną²⁰. Argument ten bazuje jednak na konwencjonalnym, jednoznacznym pojmowaniu koncepcji nacjonalizmu gospodarczego, które jest coraz częściej kwestionowane. Ekonomiści polityczni tradycyjnie, bowiem, utożsamiali go z merkantylizmem, etatyzmem, industrializmem i protekcjonizmem handlowym, a często nawet z autarkią gospodarczą.

W ostatnich latach wielu autorów zaproponowało jednak nowe podejście do badania nacjonalizmu gospodarczego w dziedzinie międzynarodowej ekonomii politycznej²¹. Jego charakter jest dwojaki. Po pierwsze, ogranicza znaczenie nacjonalizmu gospodarczego, odnosząc się do „narodu”, a nie do „państwa”. Po drugie, definiuje tę ideologię raczej pod względem treści nacjonalistycznych niż konkretnych zaleceń politycznych.

Zdaniem Takeshi Nakano²², to nowe podejście znacznie zmienia konceptualne granice nacjonalizmu gospodarczego. Z jednej strony wyklucza się w nim klasyczny merkantylizm siedemnastowiecznej Europy z kategorii nacjonalizmu gospodarczego, ponieważ klasyczny merkantylizm poprzedzał pojawienie się nacjonalizmu. Z drugiej strony podkreśla się, że wielu zwolenników liberalnej polityki gospodarczej w dziewiętnastym wieku było w rzeczywistości nacjonalistami gospodarczymi, ponieważ wierzyli, że polityka ta umocni władzę i bogactwo ich państw narodowych.

Ze względu na to, że system gospodarczy jest na ogół osadzony w narodzie, jego działanie może wpływać na wyobrażenie społeczne tożsamości narodowej; sukces ekonomiczny – przykładowo dynamiczny rozwój czy wzrost gospodarczy – może odgrywać rolę symbolu narodowego. Na kwestię tę zwrócił uwagę między

¹⁸ Eckhardt, P. (2012). *Istota, historia i mechanizmy nacjonalizmu gospodarczego*. W: Malczewski, J., Kaliński, M., Eckhardt P. (red) *Nacjonalizm. Historyczne i współczesne oblicza*. Kraków: Przygotowalnia Pracownia DTP i Grafiki, 84-92.

¹⁹ Wojtaszak, A. (2015). *Nacjonalizm. Ewolucja myśli politycznej. Zarys problemu*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Acta Politica, 32, 5-28.

²⁰ Dyskurs o globalizacji przyćmił gospodarki narodowe i poddał w wątpliwość naród jako jednostkę analizy nie tylko w odniesieniu do gospodarek, ale też państw, społeczeństw czy też kultur.

²¹ Przykładowo: Crane, G.T. (1998). *Economic nationalism: Bringing the nation back in*. *Millennium: Journal of International Studies*, 27(1), 55-75; Shulman, S. (2000). *National sources of international economic integration*. *International Studies Quarterly*, 44, 365-390; Abdelal, R. (2001). *National purpose in the World Economy: Post-Soviet states in comparative perspective*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

²² Nakano, T. (2004). *Theorising economic nationalism*. *Nations and Nationalism*, 10(3), s. 212.

innymi George T. Crane²³, twierdząc, że wspólne doświadczenia gospodarcze odgrywają rolę w kształtowaniu tożsamości narodowej.

Podobnie, przedstawiciel polskiej szkoły narodowej – Adam Szelański uważał, że istnieje pewna więź łącząca czyny jednostek i pokoleń: „Tym czymś jest właśnie najwyższe pojęcie historyczne, jakim jest naród, bez którego historia zmieniłaby się w chaos bezużytecznych faktów. Naród bowiem żyje i rozwija się nieprzerwanie, mimo że pokolenia schodzą do grobu jedno za drugim”²⁴.

Z punktu widzenia nacjonalizmu gospodarczego (a więc też tożsamości narodowej), szczególnie ważna jest również waluta krajowa (pieniądz narodowy). Zdaniem Karla Polanyi²⁵, historycznie protekcjonizm monetarny był w dużej mierze czynnikiem narodowym, często łączącym różnorodne interesy w zbiorową całość. Chociaż polityka pieniężna mogła jednocześnie dzielić i jednoczyć, obiektywnie patrząc system monetarny był najsilniejszy spośród sił ekonomicznych integrujących naród. Cytując Polanyi, „Politycznie tożsamość narodu została ustalona przez rząd; z ekonomicznego punktu widzenia należy do banku centralnego”²⁶.

Historia nacjonalizmu gospodarczego w XIX wieku przynosi poparcie dla dwóch ważnych, ale potencjalnie kontrowersyjnych argumentów wysuwanych w najnowszej literaturze naukowej na temat natury nacjonalizmu gospodarczego: (i) że ideologię tą najlepiej definiuje jej nacjonalistyczna treść, a nie – jak tradycyjnie przyjmuje się – polityczny realizm lub idea protekcjonizmu, oraz że (ii) można ją powiązać z szeroką gamą projektów politycznych, w tym z poparciem dla liberalnej polityki gospodarczej.²⁷

Nacjonalizm gospodarczy nie jest (nie musi być) przeciwieństwem liberalizmu gospodarczego, jak utrzymuje konwencjonalny pogląd. Jest on raczej zjawiskiem ogólnym, które może pomieścić prawie każdą treść doktrynalną, w tym również liberalizm ekonomiczny.

Nacjonalizm gospodarczy nie tyle dotyczy wprost gospodarki, co narodu. Ekonomiczne wymiary określonych nacjonalizmów mają sens wyłącznie w kontekście konkretnego dyskursu narodowego, a nie w kontekście ogólnych debat

²³ Crane, G.T. (1998). *Economic nationalism: Bringing the nation back in*. Millennium: Journal of International Studies, 27(1), 55-77. DOI: 10.1177/03058298980270011001.

²⁴ Szelański, A. (1904). *Wzrost państwa polskiego w XV i XVI w.: Polska na przełomie wieków średnich i nowych*, Lwów: nakł. Księg. Polskiej B. Polonieckiego, s. 186.

²⁵ Polanyi, K. (1957). *The great transformation*. Boston, MA: Beacon Press.

²⁶ Polanyi, K., op. cit., s. 205.

²⁷ Helleiner E. (2002). *Economic nationalism as a challenge to economic liberalism? Lessons from the 19th century*. International Studies Quarterly, 46 (3), 307-329, DOI: 10.1111/1468-2478.00235.

na temat teorii i polityki gospodarczej. Podobnie jak nacjonalizm w ogóle, tak i nacjonalizm ekonomiczny może być rozumiany w wąskim znaczeniu jako szczególnie program lub ideologia (jak np. protekcjonizm czy etatyzm) lub w bardziej inkluzywnym i szerszym znaczeniu odnoszącym się do tych aspektów nacjonalizmu, które dotyczą „gospodarki narodu”, czy też narodowej kultury gospodarczej.

Według Andreasa Pickela²⁸, z którym raczej nietrudno się zgodzić, współczesny dyskurs neoliberalny uważa nacjonalizm gospodarczy za złą doktrynę, a jego zwolenników za przeciwników politycznych. Przywoływanie konkretnego podejścia lub działania politycznego, jako przykładu nacjonalizmu gospodarczego, ma go zdyskwalifikować. To samo dotyczy określenia „nacjonalista gospodarczy”.

Podczas gdy nacjonalizm ekonomiczny kontra liberalizm ekonomiczny jest podstawową dychotomią, rzeczywiste przypadki można umieścić na ruchomej skali.

1.2. ZARYS SYTUACJI GOSPODARCZEJ W ODRODZONEJ POLSCE

Polska, po odzyskaniu niepodległości w 1918 roku, rozpoczęła bytowanie w wyjątkowych, arcytrudnych warunkach politycznych i ekonomicznych. Niemal wszystkie ziemie stanowiły teren walk podczas I wojny światowej, a następnie znaczna ich część podczas wojny z Rosją sowiecką. Jak pisał w 1931 roku Zenon Pietkiewicz, „Otrzymaliśmy wszystko w gruzach. Zniszczone koleje, mosty, wywiezione wagony i parowozy, zrównane z ziemią zabudowania kolejowe, zrujnowane i ogołocone z instalacji zakłady fabryczne, wywiezione kapitały z banków i oszczędności społeczne, a następnie katastrofalny stan waluty i finansów państwa, — wszystko to wymagało pomocy obcej, gdyż pożyczki wewnętrzne, zaciągane w zubożałym społeczeństwie, nie mogły wystarczyć. Potrzebne były pilne i olbrzymie inwestycje we wszystkich dziedzinach życia”²⁹.

Podobnie, w ocenie Władysława Grabskiego – wyrażonej w czasie pełnienia przez niego funkcji ministra skarbu (13.12.1919-9.06.1920) w rządzie Leopolda Skulskiego – znaczne trudności w sytuacji finansowej wynikały z niesłychanie trudnych warunków, w jakich znalazła się Polska po wojnie, „warunków nie

²⁸ Pickel, A. (2003). *Explaining, and explaining with, economic nationalism*. *Nations and Nationalism*, 9(1), 105-127. DOI: 10.1111/1469-8219.00077.

²⁹ Pietkiewicz, Z. (1931). *Kapitały obce w życiu gospodarczym Polski*. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 11(4), s. 325.

mających sobie równych w Europie: całe dzielnice kraju niesłychanie zniszczone, przemysł zrujnowany, cztery waluty w państwie, wojna na wschodzie”. Wskazywał, że z powodu konieczności prowadzenia niezbędnego importu zarówno żywności, jak i surowców nastąpiło osłabienie waluty krajowej (marki polskiej), ale import surowców przy „niskiej walucie” umożliwi uruchomienie przemysłu i wywóz towarów za granicę³⁰. „Rząd Polski szczególną uwagę zwróci na poparcie wywozu (towarów, drzewa), dla którego widoki są bardzo pomyślne”³¹.

Z pierwszej wojny światowej szczególnie osłabione wyszły banki. Największe straty poniosła bankowość byłego Królestwa Polskiego, najbardziej rozwinięta na ziemiach polskich. Tam, zarządzona przez władze rosyjskie ewakuacja mienia bankowego do Rosji, a następnie wybuch rewolucji bolszewickiej pozbawiły banki większości majątku.³²

Pod względem ekonomicznym, nowo powstała Polska była krajem ze znaczną częścią ludności uzależnionej od sektora pierwotnego, głównie od rolnictwa. Jak podaje Władysław Grabski³³, „Procent ludności zajmującej się rolnictwem w stosunku do ludności całego kraju wynosił w Polsce bez Kresów 55% z Kresami 57%. Największy był ten procent w Galicji 78%, na Kresach 70%, w Królestwie 57% i w Zaborze Pruskim 54%”. Innymi istotnymi cechami ustroju agrarnego Polski (bez Kresów), wyszczególnionymi przez Grabskiego były: duża gęstość ludności rolniczej (61 osób/km²) oraz znaczna liczba ludności bezrolnej (31% ludności rolniczej) oraz małorolnej (poniżej 2 ha – 21,6% ludności rolniczej, a 31,4% ogólnej liczby właścicieli gruntów). Podkreślił również, że „Osobliwe właściwości ustroju agrarnego Polski są wynikiem jej rozwoju historycznego” oraz, że „Dla ogólnego postępu społeczeństwa, dla jego siły narodowej i państwowej (...) koniecznym jest, by ogół ludności wiejskiej miał możliwie wysoki stopień niezależności gospodarczej”. Zdaniem Grabskiego, tym warunkom ustrój społeczny Polski mniej od innych na Zachodzie czynił zadość, zważywszy na odsetek ludności bezrolnej i małorolnej.

Jeśli chodzi o przemysł, to, jak stwierdza Tadeusz Adamczewski „z chwilą uzyskania niepodległości (...) tam, gdzie istniał przed wojną, a więc głównie w b. Kongresówce, оголоcony był ze wszystkiego, zaś w b. zaborze pruskim wskutek

³⁰ Według Adamczewskiego, w pierwszych latach po wojnie (1919-1920) wartość wywiezionych towarów (eksportu) sięgała zaledwie 10-15% wartości importu (z pominięciem zagranicznych dostaw dla wojska). Adamczewski, T. (1931). Pieniądz i problem jego wartości. Poznań: Księgarnia św. Wojciecha, s. 87.

³¹ *Przyszła polityka skarbowa*, Gazeta Warszawska, Rok 139, nr 349 z 23 XII 1919 roku, s. 3.

³² Landau, Z. (2007). *Czy doświadczenia bankowości Polski międzywojennej mogą być przydatne dla polskiej bankowości współczesnej?* Acta Oeconomica Pragensia, 15(7), s. 283.

³³ Grabski, W. (1929). *Historja wsi w Polsce*. Warszawa: Kasa im. Mianowskiego, s. 444-445, 448-449.

braku przyrodzonych warunków i konkurencji niemieckiej nie mógł się w ogóle w znaczniejszej mierze rozwinąć, tak, że tutejsi konsumenci skazani byli z chwila odcięcia od Niemiec na drobną stosunkowo wytwórczość b. zaboru rosyjskiego”³⁴.

Po odzyskaniu niepodległości trudna była kwestia dostosowania do nowych warunków wielu gałęzi przemysłu (podobnie jak i rolnictwa), które rozwijały się w ramach układu granic sprzed 1914 roku, a w odrodzonej Polsce stały przed koniecznością poszukiwania nowych rynków zbytu. Przykładem jest Górny Śląsk, odcięty od niemieckiego rynku w wyniku niemiecko-polskiej wojny celnej. Tym samym problemem dotknięte zostały: łódzki przemysł włókienniczy, galicyjska ropa oraz stosunkowo wydajne rolnictwo Wielkopolski, które musiało konkurować ze znacznie mniej rozwiniętym rolnictwem zaboru rosyjskiego³⁵.

Ówczesna Polska była krajem ubogim na tle innych państw Europy. Zubożenie wsi pogłębiało kryzys w przemyśle, który nie dysponował wystarczającymi rynkami zbytu.

W handlu światowym Polska międzywojnia należała do grupy krajów surowcowych, które wobec braku własnego rozwiniętego przemysłu przetwórczego zmuszone były eksportować produkty rolne, surowce, lub półfabrykaty o niskim stopniu przetworzenia.

Tuż po rozpoczęciu samodzielnego bytu, jednym z najgłówniejszych artykułów eksportowych były produkty naftowe, a ponadto „artykuły o dużej pojemności, a na jednostkę wagi tańsze”, jak, obok produktów rolniczych, drzewo. Import z kolei obejmował towary wysokowartościowe.³⁶

Jak oceniał to Tadeusz Adamczewski w 1921 roku, „W ogóle nasz bilans płatniczy przedstawia się jeszcze więcej niekorzystnie (...). Inne kraje mają w dochodzie swego bilansu płatniczego bardzo poważne pozycje, nie mające bezpośredniej styczności z bilansem handlowym, jak np. poważne wpływy z frachtów inkasowanych na własnych statkach handlowych, dochody z procentów od kapitałów, ulokowanych zagranicą, dochody z ruchu turystycznego i wiele innych. U nas takich pozycji dochodowych niema, na odwrót mamy bardzo poważne zobowiązania wobec zagranicy. Jedyna pozycja dochodowa, to kwoty,

³⁴ Adamczewski T. (1921). *Zagadnienie walutowe w Polsce*. Ruch Prawniczy i Ekonomiczny, 1(1), s. 51.

³⁵ Szukała, M. (2018). Prof. W. Morawski: przez cały okres międzywojenny Polska zmagala się z brakiem kapitału. Pobrano 5 grudnia 2019 z: <https://niepodlegla.dzieje.pl/artukul/prof-w-morawski-przez-caly-okres-miedzywojenny-polska-zmagala-sie-z-brakiem-kapitalu>.

³⁶ Adamczewski T. (1921). *Zagadnienie...* op. cit., s. 54.

przekazywane przez rodaków naszych amerykańskich. Lecz i ta pozycja nie jest wielka w stosunku do reszty”³⁷.

Wobec odpływu w czasie I wojny kapitałów z banków, małych oszczędności ludności, a także niskiego poziomu akumulacji wewnętrznej w kraju występował chroniczny niedobór kapitału. Wojciech Morawski – historyk gospodarki – ujął ten problem następująco: „Polska wchodziła w niepodległość zupełnie ogołocona z kapitału prywatnego. Dotyczy to zwłaszcza zaboru rosyjskiego, który z racji bycia najbardziej rozwiniętą częścią imperium był przed 1914 r. najbardziej zasobny w kapitał³⁸. W latach dwudziestych staraliśmy się ściągnąć do kraju kapitał zagraniczny. Udało się odnieść pewne sukcesy, ale na niewystarczającą skalę. Przez cały okres międzywojenny Polska zmagala się z brakiem kapitału”³⁹.

Słabość kapitału rodzimego oraz niechęć zagranicznych podmiotów do inwestowania w Polsce uznawanej przez nich za kraj niepewny i o słabej gospodarce zmuszały kolejne rządy do oparcia uprzemysłowienia i ogólnego rozwoju gospodarczego głównie na wysoko oprocentowanych pożyczkach zagranicznych, pogłębiających zadłużenie zewnętrzne Polski.

Dotadni wzrost gospodarczy (ożywienie) osiągnięto w kraju wyłącznie w latach 1919-1923, 1926-1929 oraz 1936-1939⁴⁰, głównie wskutek walk o granice między 1918 a 1921 rokiem, problemów związanych z zahamowaniem tempa hiperinflacji markowej, a następnie wielkiego kryzysu światowego. W ostatnim podokresie nastąpił silny rozwój przemysłu i polepszenie materialne ludności⁴¹. Jednak jedynie w Polsce, spośród wszystkich krajów kapitalistycznych ówczesnej Europy, w okresie międzywojennym nie zdołano przywrócić produkcji przemysłowej do jej absolutnego poziomu sprzed I wojny światowej (w 1939 roku wartość globalna produkcji przemysłowej stanowiła ok. 99,7% jej poziomu z 1913 roku⁴², między 1913 a 1938 rokiem wytwórczość przemysłowa spadła o 5%⁴³).

³⁷ Adamczewski T. (1921), *Zagadnienie...* op. cit., s. 55.

³⁸ Królestwo Polskie zostało odcięte przez front od pozostałej części Rosji, czyli naturalnego zaplecza pieniężnego.

³⁹ Szukała, M. (2018). Prof. W. Morawski: przez cały okres międzywojenny Polska zmagala się z brakiem kapitału. Pobrano 5 grudnia 2019 z: <https://niepodlegla.dzieje.pl/artukul/prof-w-morawski-przez-caly-okres-międzywojenny-polska-zmagala-sie-z-brakiem-kapitału>.

⁴⁰ Kaliński, J. (2017). *Fazy wzrostu gospodarki polskiej po 1918 roku*. Optimum. Studia Ekonomiczne 1(85), s. 66.

⁴¹ Landau, Z., Tomaszewski, J. (1999). *Zarys historii gospodarczej Polski 1918-1939*. Warszawa: Książka i Wiedza, s. 285.

⁴² Klimiuk, Z. (2018). *Ewolucja sytuacji gospodarczej i pieniężnej Polski w okresie międzywojennym. Analiza krytyczna*. Konińskie Studia Społeczno-Ekonomiczne, 4(2), s. 156, 157. 156-179.

⁴³ Landau, Z., Tomaszewski, J. (1999). *Zarys...* op. cit., s. 293.

Pomimo tego, jak wskazuje Zbigniew Landau⁴⁴, przez prawie cały okres Drugiej Rzeczypospolitej zdolności wytwórcze fabryk były wyższe niż zapotrzebowanie na ich produkty.

W osiągnięciu dobrej koniunktury gospodarczej w latach 1926-1928 szczególne znaczenie miał strajk górników angielskich w 1925 roku, który umożliwił skierowanie polskiego węgla na rynki skandynawskie, a także korzystny dla eksportu spadek kursu złotego w rezultacie tzw. drugiej inflacji⁴⁵. Władysław Grabski ujął to następująco: „Gdy zaś w 1926 roku podniosły się ceny węgla na rynkach międzynarodowych skutkiem strajku angielskiego, słało się to czynnikiem decydującym dla poprawy naszej sytuacji walutowej opartej na eksporcie”.

Wielu badaczy tamtego okresu⁴⁶ zaznacza, że ówczesna Polska pojawiła się na rynkach światowych z jednej strony jako rezerwuar taniej siły roboczej, natomiast z drugiej strony – jako państwo oferujące podaż surowców krajom wyżej uprzemysłowionym oraz miejsce docelowe zagranicznych inwestycji finansowych (pośrednich) i bezpośrednich. Te ostatnie napływały m.in. z Belgii (przemysł mineralny i elektrotechniczny), Francji (bankowość, przemysł wydobywczy, naftowy i ciężki), Włoch (bankowość, przemysł chemiczny). Największą rolę odgrywały jednak koncerny ze Stanów Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii i Niemiec, których udział w kapitale zagranicznym sięgał 60%.

1.3. NAJONALIZM GOSPODARCZY W II RZECZYPOSPOLITEJ

Krótki przegląd sytuacji gospodarczej wskazuje, że wraz z odrodzeniem państwa polskiego na rozwiązanie oczekiwało wiele ważnych problemów z zakresu polityki gospodarczej, w tym interesującej nas polityki zagranicznej.

Międzywojnie w Polsce, mimo że stanowi pewną zamkniętą całość, charakteryzowało się określoną dla tego okresu specyfiką układu sił politycznych, strukturą gospodarczą i społeczną⁴⁷.

Główne nurty polityczne, w tym tzw. nacjonalistyczny, odnosiły się do kwestii nadrzędnej, a mianowicie odbudowy i utrwalenia stanu niepodległego państwa. Do

⁴⁴ Landau, Z. (1972). *Rozwój ustawodawstwa kartelowego w Polsce międzywojennej na tle polityki kartelowej rządu*. *Kwartalnik Historyczny*, 79(1), s. 70.

⁴⁵ Kaliński, J. (2017). *Fazy wzrostu gospodarki polskiej po 1918 roku*. *Optimum. Studia Ekonomiczne* 1(85), s. 67.

⁴⁶ Przykładowo Klimiuk, Z. (2018), op. cit.; Landau, Z. i Tomaszewski, J. (1999), op. cit.; Kaliński, J. (2017), op. cit.

⁴⁷ Warto tu zaznaczyć, że II Rzeczpospolita była państwem wielonarodowym. W jej granicach zamieszkiwali Polacy, Ukraińcy, Żydzi, Białorusini, Litwini oraz Niemcy.

lat 1918-1920 polską myśl polityczną determinowała walka o odbudowę państwa, a w kolejnych latach – zabiegi o jego umocnienie i utrzymanie⁴⁸.

Zdaniem Michaela A. Helperina, pojęcie nacjonalizmu ekonomicznego było szeroko używane w odniesieniu do dwudziestolecia międzywojennego, jednak jego dokładne znaczenie nigdy nie zostało jasno określone⁴⁹.

Przyjmując jednak cytowaną wcześniej definicję nacjonalizmu sformułowaną przez Andreasa Pickela⁵⁰, według której nacjonalizm obejmuje zespół dyskursu i aktorów w historycznej, politycznej, terytorialnej, kulturowej i gospodarczej przestrzeni związanej z oraz zorganizowanej wokół nowo utworzonego państwa, nacjonalizm z pewnością był obecny w Polsce międzywojennej. Nacjonalizm ekonomiczny przejawiał się zarówno w dyskursie, ideologii, jak i narzędziach polityki gospodarczej.

Podobnie, podążając za definicją Williama E. Rapparda⁵¹, opisującą nacjonalizm gospodarczy jako doktrynę, której przeznaczeniem jest służyć narodowi, czyniąc go nie tyle bogatszym, co bardziej wolnym, promując nie tyle jego dobrobyt materialny, co niezależność od obcych wpływów, prowadząc przy tym politykę samowystarczalności narodowej – można uznać, że polityka gospodarcza w Polsce międzywojennej była na ogół zgodna z doktryną nacjonalizmu gospodarczego.

Pojawia się tu zasadnicze pytanie, czy wśród ekonomistów i polityków gospodarczych międzywojennej Polski można zarysować podział między zwolennikami etatyzmu i interwencjonizmu gospodarczego a liberalizmu (leseferyzmu)?

Wojciech Morawski⁵² stoi na stanowisku, że nie wszyscy oni byli etatystami. Funkcjonowała liberalna szkoła krakowska (wspomniana we wstępie niniejszego rozdziału). W samej elicie władzy czasów sanacji byli również zwolennicy jednego i drugiego podejścia. Bez wątplenia światowy kryzys gospodarczy przechylał szalę na rzecz zwolenników etatyzmu. Według Morawskiego, podobne procesy

⁴⁸ Śliwa, M. (1993). *Polska myśl polityczna w I połowie XX wieku*. Zakład Narodowy im. Ossolińskich: Wrocław; Wapiński, R. (1997). *Historia polskiej myśli politycznej XIX i XX wieku*. Arche: Gdańsk.

⁴⁹ Heilperin, M.A. (1960). *Studies in economic nationalism*. Publications De L'institut Universitaire De Hautes Etudes Internationales - N° 36. Geneve: Librairie E. Droz, s. 16-17.

⁵⁰ Pickel, A. (2003). *Explaining, and explaining with, economic nationalism*. Nations and Nationalism, 9(1), s. 118.

⁵¹ Rappard, W. E. (1937). *Economic nationalism. W: Authority and the individual*. Harvard Tercentenary Conference of Arts and Science. Cambridge, Mass: Harvard University Press, s. 83-84.

⁵² Szukała, M. (2018). Prof. W. Morawski: przez cały okres międzywojenny Polska zmagala się z brakiem kapitału. Pobrano 5 grudnia 2019 z: <https://niepodlegla.dzieje.pl/artukul/prof-w-morawski-przez-calny-okres-miedzywojenny-polska-zmagala-sie-z-brakiem-kapitalu>.

występowały jednak na całym świecie – przykładowo prezydenta USA Franklina D. Roosevelta oskarżano o bycie komunistą i jego działania porównywano z polityką gospodarczą Związku Radzieckiego. Obecnie jest oczywiste, że to zestawienie było demagogiczne. Warto więc pamiętać o różnych odcieniach tego sporu. Kluczową kwestią było pytanie: czy rynek ma być wspierany, czy zastępowany przez państwo?

Według Jerzego Łazora⁵³, w dwudziestoleciu międzywojennym wykształciła się „pełna” forma nacjonalizmu gospodarczego, definiowanego jako „strukturalnie uwarunkowana odpowiedź słabo rozwiniętych gospodarek i społeczeństw na kryzysy i sam fakt niskiego poziomu rozwoju”. Na nacjonalizm gospodarczy w tym okresie składało się:

- Odrzucenie wolnej wymiany i podstaw teorii neoklasycznej;
- Uznanie centralnej roli państwa w gospodarce;
- Program industrializacji (w Polsce jej przejawem była np. budowa Centralnego Okręgu Przemysłowego, 1936-1939);
- Częściowe uniezależnienie polityki rządu od interesów prywatnych i od światowego rynku (ograniczenie swobody wymiany handlowej, różne formy ochrony rynku wewnętrznego, kontrola kapitału i inwestycji).

Częścią nacjonalizmu gospodarczego był też „nacjonalizm finansowy”, polegający na odcięciu pieniądza narodowego w danym kraju od światowego rynku. Nacjonalizm gospodarczy nie oznaczał jednak izolacjonizmu – dostęp do rynków zagranicznych wciąż uważano za kluczowy dla funkcjonowania i rozwoju krajowej gospodarki. Utrzymywanie stosunków handlowych z obcymi państwami były ważne, zwłaszcza z punktu widzenia możliwości pozyskiwania dóbr z importu oraz dewiz.

Cytowany wcześniej Łazor podkreśla, że na tle innych krajów europejskich II Rzeczpospolita nie tylko pozostawała względnie zamknięta (niewielka wartość handlu zagranicznego per capita), ale też silnie protekcjonistyczna, wpisując się w model typowy dla Europy Środkowej i Wschodniej.

Wyszczególnia też trzy fazy interwencjonizmu narodowego w Polsce⁵⁴:

- Wojna celna z Niemcami – konieczność znalezienia nowych rynków eksportowych w celu ochrony bilansu płatniczego i wprowadzonego

⁵³ Łazor, J. (2018). *Od nacjonalizmu gospodarczego do otwartego rynku. Polska polityka w XX i XXI wieku*. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace, Szkoła Główna Handlowa*, 3, 81-99.

⁵⁴ *Ibidem*, s. 84.

w 1924 roku polskiego złotego⁵⁵; znaczący wzrost (nawet w okresie względnej swobody gospodarowania, 1926-1930) reglamentacji importu;

- Wielki kryzys gospodarczy (w Polsce od końca 1929 do 1935 roku) – załamanie poziomu cen światowych i znaczne ograniczenie międzynarodowego handlu; poszerzenie kontroli polskiego importu oraz wysiłki państwa w kierunku restrukturyzacji i dywersyfikacji eksportu (wysokie cła, subwencje eksportowe). Dbłość o handel zagraniczny była związana częściowo z wymogami przyjętego w 1924 roku systemu Gold Exchange Standard⁵⁶;

- Upadek systemu Gold Exchange Standard i wprowadzenie ograniczeń dewizowych w 1936 roku – zaostrenie kontroli państwa nad wymianą międzynarodową (ograniczanie i kształtowanie importu poprzez kontrolę dewizową oraz ujęcie rosnącej części wymiany w ramy umów clearingowych), a także intensyfikacja polityki industrialnej państwa.

W reakcji na wojnę celną wypowiedzianą przez Niemcy, jak pisał Grabski⁵⁷ „W zakresie życia ekonomicznego i finansowego został przerobiony nasz system celny tak, by nadać naszemu organizmowi gospodarczemu odporność niezbędną dla wytrzymania wojny celnej z Niemcami. Wojna ta została przez nas przyjęta i odwetowe środki przeprowadzone”. Chodzi tutaj m.in. o Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia z dnia 17 czerwca 1925 r. w sprawie zakazu przywozu niektórych towarów⁵⁸, wydane przez Grabskiego pełniącego funkcję Prezesa Rady Ministrów i Ministra Skarbu. Wprowadzało ono zakaz przywozu określonych towarów do obszaru celnego Rzeczypospolitej Polskiej, ale wyłącznie w przypadku, gdy miały pochodzić i przychodzić z krajów, stosujących u siebie zakaz przywozu towarów pochodzenia polskiego.

Z kolei ustawa z dnia 31 lipca 1924 r. w przedmiocie uregulowania stosunków celnych⁵⁹ przewidywała możliwość („do czasu ustalenia się stosunków gospodarczych”) wprowadzenia w wypadkach stosowania w krajach

⁵⁵ Ustawa z dnia 11 stycznia 1924 r. o naprawie Skarbu Państwa i reformie walutowej. Dz.U. 1924 nr 4 poz. 28.

⁵⁶ System Gold Exchange Standard (waluta związana ze złotem w sposób pośredni – poprzez rezerwy walut państw o silnych gospodarkach, których waluta oparta była na złocie) obowiązywał w Polsce od reformy przeprowadzonej przez Władysława Grabskiego w 1924 roku do wprowadzenia w 1936 roku reglamentacji obrotu dewiz. Patrz m.in. Leszczyńska, C. (2013). *Polska polityka pieniężna i walutowa w latach 1924-1936*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.

⁵⁷ Grabski, W. (1927). *Dwa lata pracy u podstaw państwowości naszej (1924-1924)*. Warszawa: nakł. Księgarni F. Hoesicka, s. 91.

⁵⁸ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia z dnia 17 czerwca 1925 r. w sprawie zakazu przywozu niektórych towarów. Dz.U. 1925 nr 61 poz. 430.

⁵⁹ Ustawa z dnia 31 lipca 1924 r. w przedmiocie uregulowania stosunków celnych. Dz.U. 1924 nr 80 poz. 777.

zagranicznych premii jawnych lub ukrytych od towarów, wywożonych do Polski, lub w celu przeciwdziałania konkurencji zniżkowej (dumping) pobierania od takich towarów dodatkowych opłat celnych (Art. 7 g).

W przekonaniu Grabskiego, „Wobec tego, że pod względem gospodarczym Niemcy są od nas znacznie silniejsi, musimy wytworzyć naszą od nich niezależność gospodarczą w zakresie handlu międzynarodowego, tak, by Niemcy nie mogły drogą wojny gospodarczej wywierać na nas żadnej presji politycznej”⁶⁰.

W związku z wybuchem wojny gospodarczej polsko-niemieckiej w 1925 roku przed młodym państwem stanął również problem intensyfikacji eksportu na nowe rynki, dlatego rząd popierał kartele eksportowe.

Dla polskiej szkoły narodowej, której przedstawicielem był Władysław Grabski, bardzo ważne było kierowanie się (również w pragmatycznym działaniu w polityce gospodarczej) ideą interesu narodowego, nadrzędnego wobec interesów częściowych.

Grabski stał na stanowisku, że interes ten wymaga w pewnych okolicznościach nakładania opłat wywozowych na niektóre produkty: (...) „rząd w Polsce o rolnikach i ich potrzebach usilnie dbać powinien. Podnieść wyżej naszego rolnika jako człowieka, obywatela kraju i jako producenta, to wielkie zadanie państwowe. Od dobrego rozwiązania tego zadania zależy przyszłość Polski. Nie mniej nie można z tej potrzeby okazywania dbałości o interes rolników wyprowadzać wniosku, że rząd nie powinien nigdy nakładać opłat wywozowych na zboże, tak tego chcą rolnicy. Rząd nałożył te opłaty w drugiej połowie 1924 r., gdy był wielki nieurodzaj i powtórzył to samo w 1927 r., gdy urodzaj był lepszy, ale nie wystarczający i zrobił w jednym i drugim wypadku dlatego, że wymagały tego względy ogólnopolskie”⁶¹.

W podsumowaniu można stwierdzić, że protekcyjnistyczna polityka handlowa w odrodzonej Polsce była tak samo uzasadniona, jak w ujęciu Lista i Hamiltona. Polska była słabym gospodarczo i podzielonym politycznie państwem a dodatkowo objęta polityką protekcyjnistyczną ze strony innych państw.

Stanisław Głabiński⁶² w 1927 roku wysuwał postulat prowadzenia gospodarki autarkicznej opartej na krajowych zasobach czynników produkcji, która miała

⁶⁰ Grabski, W. (1927). *Dwa lata pracy u podstaw państwowości naszej (1924-1924)*. Warszawa: nakł. Księgarni F. Hoesicka, s. 115.

⁶¹ Ibidem, s. 146.

⁶² Głabiński, S. (1927). *Ekonomika narodowa, Cz. 1: Teoria ekonomiki narodowej*. Lwów: Towarzystwo Wydawnicze „Ateneum”.

zabezpieczyć gospodarstwo narodowe przed kryzysem światowym. Wydaje się, że był on słuszny.

W 1929 roku, po wybuchu wielkiego kryzysu, okazało się bowiem, że niewielki kapitał zagraniczny, który napłynął do Polski w latach dwudziestych zaczął odpływać do swoich krajów. W jego miejsce musiał pojawić się kapitał państwowy. Zdaniem Wojciecha Morawskiego, nie wynikało to jednak z ideologicznej decyzji o wyższości etatyzmu, ale z twardej rzeczywistości: innego kapitału po prostu nie było⁶³.

Po wielkim kryzysie rozrastał się sektor państwowy, ale głównie z powodu procesu przejmowania obcego kapitału przez państwo (procesu polonizacji) i braku odpowiednich środków finansowych do jego przejęcia przez prywatny kapitał polski. Zdaniem Urszuli Zagóry-Jonszta⁶⁴, obcy kapitał często działał na szkodę Polski, więc kierunek takiej polityki był słuszny.

W podobnym tonie wypowiada się Jerzy Łazor⁶⁵, odnosząc się do Francji, która była jednym z najważniejszych źródeł inwestycji i pożyczek zagranicznych w międzywojennej Polsce. Według niego, ceną, jaką płaciła Druga Rzeczpospolita za tę rolę kapitału francuskiego była imperialna polityka francuska wobec państwa polskiego, której pewne elementy można nawet porównać do ekspansji kolonialnej.

W końcowym okresie Polski międzywojnia istniała dość dobrze rozwinięta bankowość prywatna, ale, jak zaznacza Zbigniew Landau, nie można już mówić o istnieniu polskiej bankowości prywatnej, ponieważ w tym czasie wszystkie większe i średnie banki prywatne znalazły się pod kontrolą zagranicy⁶⁶. Jest to argument przeciw uznawaniu nacjonalizmu gospodarczego Polski za protekcyjnistyczny czy etatystyczny.

Forsowanie przez władze eksportu na początku lat trzydziestych wyrażało się m.in. tym, że zrzeczenia (np. węglowe, hutnicze, cukrownicze) eksportujące po

⁶³ Szukała, M. (2018). Prof. W. Morawski: przez cały okres międzywojenny Polska zmagala się z brakiem kapitału. Pobrano 5 grudnia 2019 z: <https://niepodlegla.dzieje.pl/artukul/prof-w-morawski-przez-caly-okres-miedzywojenny-polska-zmagala-sie-z-brakiem-kapitalu>.

⁶⁴ Zagóra-Jonszta, U. (2019). *Poglądy ekonomiczne przedstawicieli szkoły krakowskiej*. Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, 57(1), s. 266. DOI: 10.15584/nsawg.2019.1.17.

⁶⁵ Łazor, J. (2019). *Kapitał francuski w Polsce międzywojennej. Stan badań i postulaty badawcze*. UR Journal of Humanities and Social Sciences, 1, 29-52.

⁶⁶ Landau, Z. (2007). *Czy doświadczenia bankowości Polski międzywojennej mogą być przydatne dla polskiej bankowości współczesnej?* Acta Oeconomica Pragensia, 15(7), s. 286.

cenach dumpingowych korzystały z odpowiednio wyższych cen na rynku krajowym. W ten sposób państwo pokrywało im straty ponoszone przy wywozie⁶⁷.

Od 1937 roku zaczęto w kraju wdrażać w praktyce założenia programowe Obozu Zjednoczenia Narodowego, które w jednym z punktów stwierdzały, że: „zachowując zasady własności prywatnej jako też przedsiębiorczości prywatnej jednostek, państwo musi mieć prawo wpływu na harmonijny rozwój całokształtu produkcji”⁶⁸.

Barbara Danowska-Prokop⁶⁹ ocenia, że w pierwszym dziesięcioleciu niepodległej Polski zdecydowana większość polskich ekonomistów krytycznie odnosiła się do proetatystycznych działań sfer rządowych – programów naprawy stosunków gospodarczych, w tym stosunków skarbowo-walutowych. Szkoła krakowska wyjątkowo krytycznie odnosiła się do programu reform zaproponowanych przez Władysława Grabskiego, a zwłaszcza do koncepcji wykorzystania wewnętrznych zasobów przy naprawie stosunków skarbowo-pięniężnych. Wszyscy jej przedstawiciele, zdaniem Danowskiej-Prokop, opowiadali się za liberalnym (neoklasycznym) rozumieniem polityki gospodarczej i dlatego uważali, że stabilizacja pieniądza wymaga najpierw osiągnięcia równowagi budżetowej. W celu zrównowżenia budżetu i zapobieżeniu spadkowi wartości waluty konieczne było wsparcie zagraniczne (kredyty zagraniczne). Odrębne stanowisko prezentowali natomiast ekonomiści powiązani z praktyką gospodarczą oraz reprezentujący szkołę warszawską. Nie tylko przychylnie oceniali oni rządową politykę gospodarczą (jej etatystyczne rozwiązania), ale także dostrzegali plusy wynikające z reform Władysława Grabskiego.

Sam Władysław Grabski tak ustosunkował się do kwestii zapożyczania się za granicą: „Każda pożyczka zagraniczna jest złem. Jak że szczęśliwe są te kraje, które mogą udzielać pożyczek, zamiast je zaciągać! Żadna pożyczka nie jest zawierana na dobrych warunkach dla dłużnika, bo wierzyciel jest zawsze głównym panem sytuacji. Nikomu tak bardzo nie stawiano zarzutów, że o pożyczki zagraniczne nie dba, a nikt ich tyle nie zawarł co ja. Robiłem to zawsze jako zło konieczne i to konieczne nie tyle dla rządu, co dla społeczeństwa. Pożyczki

⁶⁷ Landau, Z. (1972). *Rozwój ustawodawstwa kartelowego w Polsce międzywojennej na tle polityki kartelowej rządu*. *Kwartalnik Historyczny*, 79(1), s. 79.

⁶⁸ Koc, A., Galica, A. (1937). *Deklaracja ideowo-polityczna Szefa Obozu Zjednoczenia Narodowego ... i przemówienia przewodniczącego organizacji wiejskiej OZN Andrzeja Galicy*. Warszawa: Wyd. Wydziału Prasowego OZN, s. 12.

⁶⁹ Danowska-Prokop, B. (2018). *Polityka gospodarcza pierwszego dziesięciolecia II Rzeczypospolitej w ocenie polskich ekonomistów*. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 367, s. 54-57.

zagraniczne dla Polski są większym złem, niż dla wielu innych krajów. Na gruncie kredytu zagranicznego jest zawsze duże pole dla gry intryg polityki międzynarodowej. W tej polityce mamy niebezpiecznych przeciwników. Chcąc by nam nie mogli szkodzić, musielibyśmy zrezygnować z pożyczek zagranicznych”⁷⁰.

Zdaniem Zbigniewa Landaua⁷¹, Władysław Grabski należał do grona ekonomistów wyznających liberalne koncepcje ekonomiczne. W czasie przeprowadzania reformy walutowej w 1924 roku uzewnętrzniło się to m.in. w dążeniu do zastąpienia państwowego banku emisyjnego (Polskiej Krajowej Kasy Pożyczkowej) przez bank prywatny, któremu państwo miało przekazać wyłączne prawo do emisji banknotów, zachowując dla Skarbu państwa prawo do emisji bilonu. Ówczesny premier zgodził się i popierał ideę utworzenia prywatnego banku emisyjnego, ale w obawie przed tym, że kapitał zagraniczny podejmie próby wykupienia na giełdzie akcji banku centralnego i w ten sposób przejmie kontrolę zarówno nad polityką emisyjną, jak też bankowością krajową jednocześnie stworzył instytucjonalne bariery uniemożliwiające przejęcie takiej kontroli nad nowo powołanym do życia Bankiem Polskim S.A.

Wspomniany wyżej historyk gospodarczy uważa, że Władysław Grabski, mimo swych poglądów liberalno-ekonomicznych, był rzecznikiem utworzenia sektora państwowego w bankowości. Obawiał się, że pełna wierność doktrynie liberalnej może okazać się bardzo niebezpieczna dla gospodarczej niezależności Drugiej Rzeczypospolitej, ponieważ nie było żadnych gwarancji, że kapitał zagraniczny nie uzależni od siebie wszystkich najważniejszych, działających w kraju banków prywatnych.

PODSUMOWANIE

Przegląd literatury przedmiotu wskazuje, że koncepcyjne granice nacjonalizmu gospodarczego wciąż pozostają niejasne. Jest on zjawiskiem ogólnym, które przystaje do różnorodnych treści ideologicznych – od protekcjonizmu do liberalizmu. Stąd, teoretycznie bezcelowe jest zastrzeżenie terminu „nacjonalizm gospodarczy” wyłącznie w odniesieniu do określonego

⁷⁰ Grabski, W. (1927). *Dwa lata pracy u podstaw państwowości naszej (1924-1924)*. Warszawa: nakł. Księgarni F. Hoesicka, s. 53. Wypowiedź Grabskiego w kontekście niepowiedzenia tzw. pożyczki Dillonowskiej w wyniku akcji Niemców amerykańskich, którzy jak pisze Grabski, pracowali w tym duchu, by wszystkie wolne środki, gromadzone w Stanach Zjednoczonych, skierowywać do Niemiec, a izolować Polskę.

⁷¹ Landau, Z. (2007). *Czy doświadczenia bankowości Polski międzywojennej mogą być przydatne dla polskiej bankowości współczesnej?* *Acta Oeconomica Pragensia*, 15(7), s. 285, 286.

rodzaju doktryny, tak jak czyni to tradycyjny (merkantylistyczny) pogląd na nacjonalizm gospodarczy.

Zdaniem autorki niniejszego rozdziału, nacjonalizm ekonomiczny należy postrzegać jako działania polityczne i gospodarcze w określonych okolicznościach historycznych i geopolitycznych, a nie jako uniwersalną doktrynę ekonomiczną. Nacjonalizm ten jest nie tylko ideologią lub doktryną, ale także dyskursem politycznym w kontekście szczególnych warunków historycznych.

Można uznać, że nadrzędnym celem nacjonalizmu gospodarczego jest osiągnięcie jedności narodowej (ale nie w rozumieniu etnicznym), wykształcenie (ochrona) tożsamości narodowej oraz wspieranie narodowego dobrobytu (np. dochodu narodowego czy bogactwa narodu).

Protekcjonistyczny (bądź autarkiczny) charakter nacjonalizmu gospodarczego (choć nie zawsze) pojawia się w nowo (lub na nowo) powstającym państwie, w państwie, które szykuje się na wojnę (w tym gospodarczą) oraz w czasie kryzysów gospodarczych. Polska międzywojnia nie była pod tym względem wyjątkiem.

Seria kryzysów finansowych ostatnich dekad, zwłaszcza ostania wielka recesja zapoczątkowana w 2007 roku, doprowadziła do swoistego renesansu zjawiska nacjonalizmu gospodarczego. Podobnie jak w okresie wielkiego kryzysu światowego, boleśnie odczuwanym również w Polsce międzywojennej, kapitały obce, którym eufemistycznie przypisywano brak narodowości, sukcesywnie odpływały do krajów swojego pochodzenia.

Nacjonalizm gospodarczy, podobnie jak nacjonalizm w ogóle, niesie w sobie czynniki pozytywne: jednoczy i integruje obywateli i społeczności, pozwala określić granice interesu narodowego (wspólnego), daje poczucie tożsamości narodowej, odrębności i wspólnotowości, pozwala przetrwać trudne (kryzysowe) po względem gospodarczym okresy.

LITERATURA

- Abdelal, R. (2001). *National purpose in the World Economy: Post-Soviet states in comparative perspective*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Adamczewski, T. (1921). *Zagadnienie walutowe w Polsce*. Ruch Prawniczy i Ekonomiczny, 1(1), 44-61.
- Adamczewski, T. (1931). *Pieniądz i problem jego wartości*. Poznań: Drukarnia Św. Wojciecha.
- Bardach, J. (1973). *W stulecie krakowskiej szkoły historycznej*. Kwartalnik Historyczny, 80(4), 962-968.
- Crane, G.T. (1998). *Economic nationalism: Bringing the nation back in*. Millennium: Journal of International Studies, 27(1), 55-77. DOI: 10.1177/03058298980270011001.
- Czapliński, W., Wereszycki H. (1962). *Dorobek naukowy Adama Szelągowskiego*. Kwartalnik Historyczny, 49(3), 615-636.

- Danowska-Prokop, B. (2018). *Polityka gospodarcza pierwszego dziesięciolecia II Rzeczypospolitej w ocenie polskich ekonomistów*. Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 367, 48-58.
- Eckhardt, P. (2012). *Istota, historia i mechanizmy nacjonalizmu gospodarczego*. W: Malczewski, J., Kaliński, M., Eckhardt P. (red) *Nacjonalizm. Historyczne i współczesne oblicza*. Kraków: Przygotowalnia Pracownia DTP i Grafiki, 84-92.
- Głabiński, S.(1927). *Ekonomika narodowa, Cz. 1: Teoria ekonomiki narodowej*. Lwów: Towarzystwo Wydawnicze „Ateneum”.
- Grabski, W. (1927). *Dwa lata pracy u podstaw państwowości naszej (1924-1924)*. Warszawa: nakł. Księgarni F. Hoesicka.
- Grabski, W. (1929). *Historja wsi w Polsce*. Warszawa: Kasa im. Mianowskiego.
- Harlen, Ch.M. (1999). *A reappraisal of classical economic nationalism and economic liberalism*. International Studies Quarterly, 43(4), 733-744. DOI: 10.1111/0020-8833.00143.
- Helleiner, E. (2002). *Economic nationalism as a challenge to economic liberalism? Lessons from the 19th century*. International Studies Quarterly, 46(3), 307-329. DOI: 10.1111/1468-2478.00235.
- Jędrzejowska, K. (2017). *Nacjonalizm ekonomiczny: stare-nowe zjawisko w gospodarce światowej*. Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze, 7, 159-171. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2017.107.
- Kaliński, J. (2017). *Fazy wzrostu gospodarki polskiej po 1918 roku*. Optimum. Studia Ekonomiczne 1(85), 65-81. DOI: 10.15290/ose.2017.01.85.05.
- Klimiuk, Z.(2018). *Ewolucja sytuacji gospodarczej i pieniężnej Polski w okresie międzywojennym. Analiza krytyczna*. Konińskie Studia Społeczno-Ekonomiczne, 4(2), s. 156, 157. 156-179. DOI: 10.30438/ksse.2018.4.2.5.
- Koc, A., Galica, A. (1937). *Deklaracja ideowo-polityczna Szefa Obozu Zjednoczenia Narodowego ... i przemówienia przewodniczącego organizacji wiejskiej OZN Andrzeja Galicy*. Warszawa: Wyd. Wydziału Prasowego OZN.
- Kofman, J. (2018). *Economic nationalism and development. Central and Eastern Europe between the two world wars*, New York: Routledge.
- Landau, Z., Tomaszewski, J. (1999). *Zarys historii gospodarczej Polski 1918-1939*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Landau, Z. (1972). *Rozwój ustawodawstwa kartelowego w Polsce międzywojennej na tle polityki kartelowej rządu*. Kwartalnik Historyczny, 79(1), 69-86.
- Landau, Z. (2007). *Czy doświadczenia bankowości Polski międzywojennej mogą być przydatne dla polskiej bankowości współczesnej?* Acta Oeconomica Pragensia, 15(7), 282-287.
- Lesczyńska, C. (2013). *Polska polityka pieniężna i walutowa w latach 1924-1936*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- List, F. (1999 [1840]). *National system of political economy*. Vol. 2. Lloyd. Roseville: Dry Bones Press.
- Lityńska, A. (2008). *Czołowi przedstawiciele polskiej szkoły historycznej w ekonomii w okresie międzywojennym*. Zeszyty Naukowe. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, 6, 363-373.

- Łazor, J. (2018). *Od nacjonalizmu gospodarczego do otwartego rynku. Polska polityka w XX i XXI wieku*. Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace, Szkoła Główna Handlowa, 3, 81-99.
- Łazor, J. (2019). *Kapitał francuski w Polsce międzywojennej. Stan badań i postulaty badawcze*. UR Journal of Humanities and Social Sciences, 1, 29-52. DOI: 10.15584/johass.2019.1.3.
- Nakano, T. (2004). *Theorising economic nationalism*. Nations and Nationalism, 10(3), 211-229. DOI: 10.1111/j.1354-5078.2004.00164.x.
- Pasvolsky, L. (1928). *Economic nationalism of the Danubian states*. New York: Macmillan Co.
- Pickel, A. (2003). *Explaining, and explaining with, economic nationalism*. Nations and Nationalism, 9(1), 105-127. DOI:10.1111/1469-8219.00077.
- Pietkiewicz, Z. (1931). *Kapitały obce w życiu gospodarczem Polski*. Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, 11(4), 325-339.
- Pryke, S. (2012). *Economic nationalism: Theory, history and prospects*. Global Policy, 3(3), 281-291. DOI: 10.1111/j.1758-5899.2011.00146.x.
- Przyszła polityka skarbowa*, Gazeta Warszawska, Rok 139, nr 349 z 23 XII 1919 roku, s. 3.
- Rappard, W.E. (1936). *The common menace of economic and military armaments*. London: Cobden-Sanderson.
- Rappard, W.E. (1937). *Economic nationalism. W: Authority and the individual*. Harvard Tercentenary Conference of Arts and Science. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 74-112.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 17 czerwca 1925 r. w sprawie zakazu przywozu niektórych towarów. Dz.U. 1925 nr 61 poz. 430.
- Shulman, S. (2000). *National sources of international economic integration*. International Studies Quarterly, 44(3), 365-390. DOI: 10.1111/0020-8833.00164.
- Szelągowski, A. (1904). *Wzrost państwa polskiego w XV i XVI w.: Polska na przełomie wieków średnich i nowych*, Lwów: nakł. Księg. Polskiej B. Połonieckiego.
- Szukała, M. (2018). Prof. W. Morawski: przez cały okres międzywojenny Polska zmagala się z brakiem kapitału. Pobrane 5 grudnia 2019 z: <https://niepodlegla.dzieje.pl/arttykul/prof-w-morawski-przez-caly-okres-miedzywojenny-polska-zmagala-sie-z-brakiem-kapitalu>
- Śliwa, M. (1993). *Polska myśl polityczna w I połowie XX wieku*. Zakład Narodowy im. Ossolińskich: Wrocław.
- Tokarczyk, R. (2010). *Współczesne doktryny polityczne*. Wolters Kluwer.
- Ustawa z dnia 11 stycznia 1924 r. o naprawie Skarbu Państwa i reformie walutowej. Dz.U. 1924 nr 4 poz. 28.
- Ustawa z dnia 31 lipca 1924 r. w przedmiocie uregulowania stosunków celnych. Dz.U. 1924 nr 80 poz. 777.
- Wapiński, R. (1997). *Historia polskiej myśli politycznej XIX i XX wieku*. Arche: Gdańsk.
- Wojtaszak, A. (2015). *Nacjonalizm. Ewolucja myśli politycznej. Zarys problemu*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Acta Politica 32, 5-28. DOI: 10.18276/ap.2015.32-01.
- Zagóra-Jonszta, U. (2019). *Poglądy ekonomiczne przedstawicieli szkoły krakowskiej. Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 57(1), 259-269. DOI: 10.15584/nsawg.2019.1.17.

Polska we współczesnych międzynarodowych stosunkach gospodarczych.
Praca pod redakcją naukową E. Kacperskiej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2019

ROZDZIAŁ 2.

POLSKA W PROCESIE GLOBALIZACJI

POLAND IN THE GLOBALIZATION PROCESS

ELŻBIETA KACPERSKA

Instytut Ekonomii i Finansów, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
ORCID: 0000-0002-6810-7037

Streszczenie: Globalizacji jest złożonym procesem zacieśniającym współzależności międzynarodowe. Przejawia się ona w ciągłym wzroście wzajemnych powiązań dotyczących wymiany towarów, usług, przepływu kapitału. Przedstawienie udziału polskiej gospodarki w złożonym procesie globalizacji oraz określenie stopnia globalizacji gospodarki za pomocą dostępnych wskaźników było przedmiotem niniejszego opracowania. Analiza obejmowała lata 2010 – 2018. Przedmiotem analizy były wskaźniki makroekonomiczne: PKB w ujęciu nominalnym i per capita, wskaźniki handlu zagranicznego przepływu kapitału w tym bezpośrednich inwestycji zagranicznych i inwestycji portfelowych, oraz dostępne indeksy globalizacji. Analiza obejmowała Polskę oraz wybrane państwa OECD i z regionu Europy środkowo wschodniej. Polska gospodarka w coraz większym stopniu staje się częścią globalnych procesów ekonomicznych. Procesy globalizacyjne pozytywnie wpływają na polską gospodarkę. W porównaniu do krajów z regionu Polska wypada słabiej, co oznacza, że powinna stawiać na nowoczesne technologie i innowacyjność.

Słowa kluczowe: globalizacja, Polska, PKB, BIZ, KOF Global index, GCI DHL

Summary: Globalization is a complex process of strengthening international interdependence. It manifests itself in a continuous increase of interrelationships regarding the exchange of goods, services and capital flows. Presenting the share of the Polish economy in the complex globalization process and determining the degree of globalization of the economy using available indicators was the subject of this study. The analysis covered the years 2010 - 2018. The subject of the analysis were macroeconomic indicators: GDP in nominal and per capita terms, foreign trade indicators, capital flows including foreign direct investment and portfolio investment, and available globalization indexes. The analysis covered Poland and selected OECD countries and from Central and Eastern Europe. The Polish economy is increasingly becoming part of global economic processes. Globalization processes have a positive impact on the Polish economy. Compared to countries in the region, Poland is weaker, which means that it should focus on modern technologies and innovation.

Key words: globalization, Poland, GDP, FDI, KOF Global index, GCI DHL

JEL Classification: F62, F63, O40

WPROWADZENIE

We współczesnej ekonomii pojęcie globalizacji występuje powszechnie. Jest ono procesem złożonym, różnie definiowanym, wielowymiarowym i zacieśniającym współzależności międzynarodowe. Dokonując analizy procesu globalizacji można zauważyć różne podejścia i interpretacje tego terminu, od ekonomicznego poprzez socjologiczny, polityczny, kulturowy czy też techniczny. Co oznacza, że jest to zjawisko szerokie i trudne do jednoznacznej interpretacji¹. W literaturze wyodrębnia się podział na definicje globalizacji i globalizacji gospodarek wskazując na różny kontekst tych zjawisk. Globalizacja przejawia się w ciągłym wzroście wzajemnych powiązań na całym świecie poprzez zwiększanie zasięgu czy intensywności. Natomiast globalizacja gospodarki jest nazywana internacjonalizacją lub multinacjonalizacją² i określana jako proces umiędzynarodawiania wymiany towarów, usług, technologii, informacji, myśli technicznej oraz kapitału.

Przedstawienie udziału polskiej gospodarki w złożonym procesie globalizacji oraz określenie stopnia globalizacji gospodarki za pomocą dostępnych wskaźników było przedmiotem niniejszego opracowania. Analiza podstawowych wielkości ekonomicznych będzie próbą określenia szans i zagrożeń związanych z procesem globalizacji dla gospodarki polskiej. Przedmiotem analizy będą wskaźniki makroekonomiczne: PKB w ujęciu nominalnym i per capita, wskaźniki handlu zagranicznego (wartość eksportu i importu), przepływy kapitału w tym bezpośrednich inwestycji zagranicznych i inwestycji portfelowych, oraz dostępne indeksy globalizacji. Dane dotyczące Polski przedstawiane będą na tle państw z regionu Europy środkowo-wschodniej (państw, które z Polska wstąpiły do UE) jak też wybranych państw OECD. Analiza obejmuje lata 2010 – 2018, jednak dla niektórych wskaźników kończy się na roku 2017. W analizach wykorzystano dane z baz: Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), Narodowego Banku Polskiego (NBP), Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Europejskiego Urzędu Statystycznego (Eurostat), Międzynarodowego Funduszy Walutowego (IMF), Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD), Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju (World Bank), DHL, KOF Swiss Economic Institute.

¹Radło, M. J., Kowalewski, O. (2008). *Wpływ globalizacji na Polską gospodarkę*. Materiały i Studia NBP Zeszyt 230, Warszaw, s. 8.

²Wójcicka, A., Koralewski, Ł., (2004). *Wybrane przejawy globalizacji polskiego rynku kapitałowego*. W: Derecszyński, P. (red). *Globalizacja gospodarki*. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Nr 44, Poznań s. 65.

2.1. RÓŻNORODNOŚĆ POJĘCIA GLOBALIZACJI

Globalizacja jest jednym z najczęściej używanych pojęć na świecie a mimo to nie jest jednoznacznie zdefiniowana. Przenika ona we wszystkie obszary życia społeczno-gospodarczego, integruje wiele nauk stając się pojęciem interdyscyplinarnym. Obecnie najczęściej jest określana jako „poszerzanie, pogłębianie i przyspieszanie tempa rozwoju wzajemnych powiązań na świecie”³.

Według J. A. Scholte pojęcie globalizacja może być rozumiane jako, internacjonalizacja, liberalizacja, uniwersalizacja, westernizacja, modernizacja oraz deterytorializacja⁴. Wcześniej zjawisko to było przypisane internacjonalizacji życia gospodarczego, gdzie stopniowo narastały współzależności handlowe a następnie produkcyjne powodujące przenoszenie produkcji ponad granicami. Czyli jest to proces „umiędzynarodowienia działalności gospodarczej, który przebiega jednocześnie na trzech poziomach: przedsiębiorstw, sektorów i gospodarki światowej”⁵. Jako liberalizacja jest rozumiana jako proces decyzji gospodarczych dotyczących poszerzania obszaru wolnego handlu międzynarodowego - proces tworzenia się zliberalizowanego rynku towarów, usług i czynników produkcji w skali świata jako całości. Globalizacja jest również określana jako forma integracji, gdzie zachodzi proces od najmniejszych form do coraz to większych np. rynki lokalne „w przeszłości rynki lokalne zespały się w gospodarki krajowe, obecnie następuje scalanie się gospodarek krajowych pojedynczo bądź zespolonych w ugrupowania regionalne lub subregionalne w jedną globalną całość”⁶. W przypadku ujęcia deterytorializacyjnego motorem globalizacji jest rozwój technologii pozwalających w czasie rzeczywistym przesyłać informacje na ogromne odległości).⁷ Tak, też ujmuje ten proces MFW wskazując, że globalizacja gospodarcza oznacza „rosnące współzależności między krajami na całym świecie w związku ze wzrostem wielkości i wielości transakcji obejmujących wymianę towarów i usług oraz przepływy kapitału a także szybkie i szerokie

³McGrew, A. (1992). *Conceptualizing Global Politics*, W: McGrew, A. (red.) *Global Politics*, Polity Press, Cambridge. pp. 28.

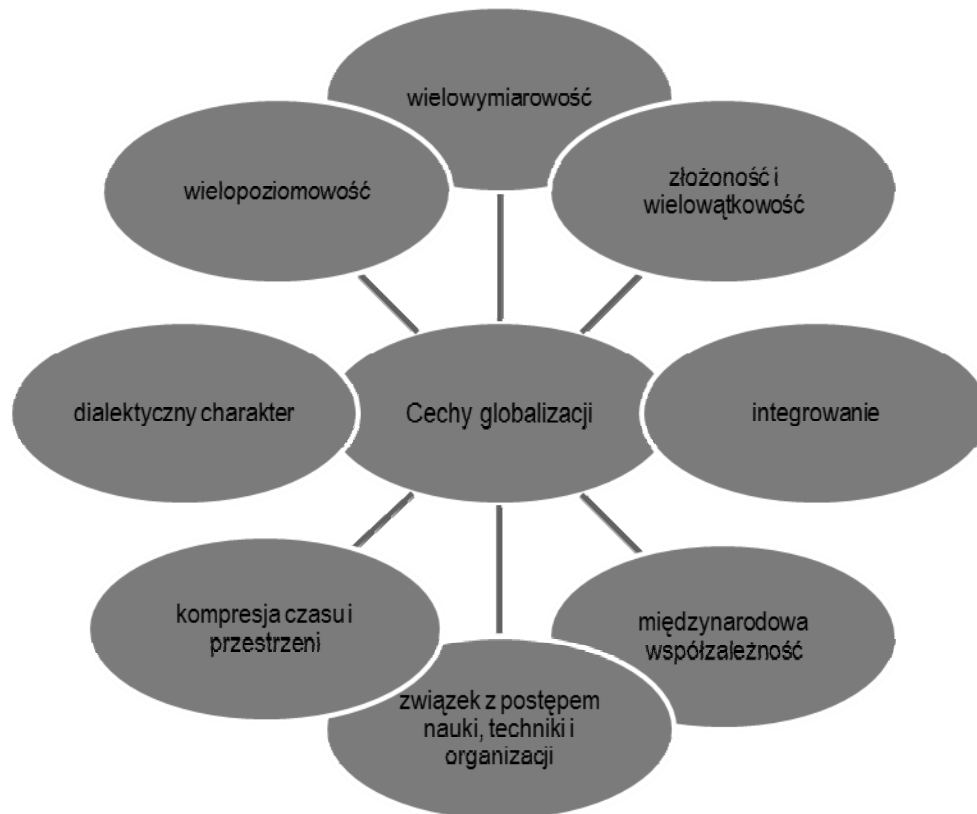
⁴Scholte, J. A. (2006). *Globalizacja*. Oficyna Wydawnicza Humanitas. Wyższa Szkoła Zarządzania i Marketingu. Sosnowiec s. 59-81.

⁵Rymarczyk, J. (2010). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa s. 440.

⁶Bożyk, P. (2008). *Międzynarodowe Stosunki Ekonomiczne. Teoria i Polityka*, PWE, Warszawa, s. 359.

⁷Czech, F. (2011). *Indeksy globalizacji. Atuty i ułomności neopozytywistycznych pomiarów nasilenia procesów globalizacyjnych*. Kultura. Historia. Globalizacja. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego Kraków nr 10 z http://www.khg.uni.wroc.pl/files/4khg10_czech_t.pdf data pobrania 15.12.2019 s. 44, i Scholte, J. A. (2006): *Globalizacja* op. cit., s. 15-17.

rozprzestrzenianie się technologii”⁸ a „dzięki rozszerzaniu oraz intensyfikowaniu ponadgranicznych powiązań handlowych, instytucyjnych, kooperacyjnych oraz informacyjnych, tworzą się coraz silniejsze współzależności w gospodarce światowej”⁹.



Rysunek 1. Cechy globalizacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie Zorska, A. (2001). *Ku Globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 2001, s. 215-218.

W literaturze, często spotyka się opis pojęcia globalizacji jako zbioru cech charakteryzujących ją. Wśród nich jest wielowymiarowość globalizacji, która przejawia się w wielu dziedzinach życia społecznego (w gospodarce, polityce itp.). Kolejną cechą jest złożoność i wielowątkowość globalizacji oznaczająca

⁸ Oziewicz, E. Michałowski, T., (red) (2013). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. PWE Warszawa s. 298.

⁹ Zorska, A. (2001). *Zmiany w procesie globalizacji a uczestnictwo krajów Europy Środkowej. Globalna gospodarka – lokalne społeczeństwo*. W: Osiński, J. (red.) *Świat na progu XXI wieku* SGH, Warszawa, PWN, Warszawa, s. 215-218.

występowanie skomplikowane zjawisk, które mogą być wielopoziomowe, czyli występujących na różnych poziomach: państw, regionów, gałęzi, rynków, firm. Międzynarodowa współzależność jako cecha globalizacji oznacza wzajemne, ścisłe powiązania międzynarodowe zarówno o charakterze koordynacji międzynarodowej jak też asymetryczne – dające większe korzyści tylko jednej stronie. Zaś scalanie gospodarek na wielu poziomach, łączenie się w zakresie działalności gospodarczej, prowadzonej polityce itp. to kolejna cecha globalizacji określana jako integrowanie na poziomie zarówno państw, jak też przedsiębiorstw i branż. Nieodłączną cechą globalizacji jest jej związek z postępem nauki, techniki i organizacji. Globalizacja jest efektem wielkiego postępu w dziedzinie nauki, techniki i organizacji. Rozwój narzędzi komunikowania się, środków transportu i zastosowanie komputeryzacji i łączy internetowych w działalności produkcyjno-handlowej przyczyniły się do rozprzestrzenienia się w skali ogólnoswiatowej produktów, informacji, ludzi oraz działalności produkcyjnej a w tym technologii. Pojęcie „globalnej wioski” odnosi się do zjawiska kompresji czasu i przestrzeni. Oznacza ono kurczenie się świata, w wyniku rozwoju transportu, i środków masowego przekazu (media, Internet). Wiele produktów z całego świata jest dostępnych na wyciągnięcie ręki, co jest efektem postępu technicznego (Internet, szybkie samoloty). Ostatnia cecha - dialektyczny charakter przejawia się istnieniem w gospodarce światowej przeciwieństw i przeciwstawnych tendencji, procesów np. globalizacji - regionalizacja czy integracja – dezintegracja (rysunek 1)¹⁰.

2.2. CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE PROCES GLOBALIZACJI

Proces globalizacji jest kształtowany przez wiele różnych czynników. Najczęściej wykazuje się postęp naukowo techniczny, konkurencyjność międzynarodową oraz politykę ekonomiczną. Często spotykanym podziałem jest wskazanie na zewnętrzne i wewnętrzne możliwości udziału w procesie gospodarczym. Czynniki zewnętrzne są kojarzone z determinantami warunkującymi rozwój kraju, zaś wewnętrzne z jego potencjałem gospodarczym. Trzecia grupa czynników zaprezentowana w tabeli 1 jest dokonana według kategorii ekonomicznej dzieląc czynniki na makro i mikroekonomiczne.

¹⁰ Zorska, A. (1998). *Ku...*, op. cit., s. 16-18.

Tabela 1. Zestawienie czynników determinujące proces globalizacji

Pierwsza grupa czynników	Postęp naukowo-techniczny	Konkurencja międzynarodowa	Polityka ekonomiczna państwa
	<p>jest to wprowadzenie zmian, ulepszeń oraz innowacji wprowadzanie nowoczesnych technologii</p> <ul style="list-style-type: none"> • elastyczna specjalizacja, • technoglobalizmu rosnące rozprzestrzenianie się technologii” • wysoka kapitałochłonność i innowacyjność • wysokie kwalifikacje kadr • dyfuzja technologii, • rozwój światowego systemu informacji 	<p>kształtuje się przede wszystkim pod wpływem postępu technicznego oraz zmian po stronie popytu i podaży</p> <ul style="list-style-type: none"> • upodobnianie się potrzeb i preferencji konsumentów na świecie • wzrost wymagań odnośnie towarów i usług • oligopolizacja produkcji i handlu zmiany w produkcji • zachęty dla BIZ • bariery wejścia na rynek • globalni klienci 	<p>integrowanie oraz tworzenie i przyjęcie przez państwa korzystnych warunków współpracy międzynarodowej, wspólnych założeń polityki ekonomicznej</p> <ul style="list-style-type: none"> • liberalizacja handlu • polityka integracyjna • liberalizacja przepływów kapitałowych • deregulacja rynków finansowych
Druga grupa czynników	Czynniki zewnętrzne warunkujące rozwój kraju		Czynniki wewnętrzne określające potencjał kraju
	<ul style="list-style-type: none"> • Czynniki polityczno-prawne • Czynniki rynkowe 		<ul style="list-style-type: none"> • Czynniki kosztowe • Czynniki konkurencyjne
Trzecia grupa czynników	Czynniki makroekonomiczne		Czynniki mikroekonomiczne
	<ul style="list-style-type: none"> • postęp techniczny, • upodabnianie się krajów pod względem poziomu i charakteru rozwoju, infrastruktury rynków, itp., • ujednoczenie popytu w skali światowej, • liberalizacja wymiany towarowej i przepływów kapitałowych, • włączanie się do gospodarki światowej krajów przechodzących transformację systemową np. Polska 		<ul style="list-style-type: none"> • dążenie przedsiębiorstwa do podnoszenia efektywności ekonomicznej działalności, • ewolucja procesów produkcyjnych (nowe technologie, innowacje), • wzrost kosztów działalności badawczej i marketingowej, • zmiany w międzynarodowej strategii konkurencji korporacji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Niemiec, M., Wróblewski, M. (red.) (2003). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego. Wrocław, s. 52.; Rymarczyk, J. (2010): *Międzynarodowe op. cit.*, s. 444-445; Mińska-Struzik, E. (red.) (2012). *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej*. Difin, Warszawa, s. 159-169.

2.3. PAŃSTWO JAKO PODMIOT PROCESU GLOBALIZACJI EKONOMICZNEJ

We współczesnej gospodarce światowej wyodrębniamy trzy siły sprawcze globalizacji: państwa dążące do podniesienia międzynarodowej konkurencyjności, korporacje transnarodowe KTN i wielkie banki międzynarodowe stanowiące siłę napędzającą proces globalizacji oraz instytucje międzynarodowe promujące wymianę międzynarodową.

Proces globalizacji zupełnie zmienił rolę państwa w gospodarce światowej. Obecnie „państwa przeszły z roli inicjatorów globalizacji do mniej lub bardziej aktywnych uczestników”¹¹, oznacza to, że nadal pełnią istotną rolę w kreowaniu procesu globalizacji, ale zmuszone zostały do przekazania części uprawnień decyzyjnych korporacjom międzynarodowym. Umacnianie się korporacji transnarodowych, ich internacjonalizacja oraz globalizacja spowodowały powstanie bardzo wielu silnych ekonomicznych podmiotów, spychając na drugi plan gospodarki narodowe jako kreatorów działalności gospodarczej. Poszerzanie się i umacnianie wolnego rynku prowadzi do wdrażania w gospodarce procesów prywatyzacji, deregulacji oraz desocjalizacji. W następstwie tych procesów pojawia się transformacja suwerenności państw jako nieunikniony wynik globalizacji¹².

Państwa nadal pozostają suwerenne, ale cały czas zacierają się granice nie fizyczne a ekonomiczne, społeczne, kulturowe.

„Nowa rola państwa w płaszczyźnie ekonomicznej powinna polegać na prowadzeniu stosownej polityki gospodarczej, która będzie odpowiedzią na wyzwania globalizacji, (tj.: uzdrowienie finansów państwa, zmniejszenie inflacji i bezrobocia, zwiększenie innowacyjności i konkurencyjności krajowych podmiotów)”¹³. Proces globalizacji wymusza na państwach zmiany, przechodzą one proces ewolucji. Przestają one pełnić rolę regulatora globalizacji, ta funkcja przesuwa się w kierunku rynku międzynarodowego pociągając za sobą szereg szans i zagrożeń. Współcześnie zaczynają się tworzyć „załączki nowego typu „państw wirtualnych”¹⁴ wspierające zaawansowane technologie i wysokie kwalifikacje powiązane z „umiejętnym wykorzystaniem przenośnych zasobów kapitału, technologii, informacji czy kwalifikacji zawodowych”¹⁵.

¹¹Mińska-Struzik, E. (red.) (2012). *Wprowadzenie...*, op. cit., s. 170.

¹²Kacperska, E. (2017). *Poland and Czech Republic in the Process of Globalization*, Scientific Journal Warsaw University of Life Sciences – SGGW Problem of World Agriculture. Vol. 17. Nr 4 s. 134.

¹³Rymarczyk, J. (2010). *Międzynarodowe op. cit.*, s. 463-464, Kacperska, E. (2017). *Poland...*, op. cit. s. 134.

¹⁴Mińska-Struzik, E. (red.) (2012). *Wprowadzenie...*, op. cit. s. 172.

¹⁵Zorska, A. (1998). *Ku...*, op. cit., s. 46.

Obecnie następuje umiędzynarodowienie państw, polegające na wprowadzaniu polityki kształtowanej pod wpływem mobilnych czynników wytwórczych. Zmianie ulega nie tylko polityka wewnętrzna ale również polityka zagraniczna. Coraz częściej państwa kierują się interesami ekonomicznymi a nie jak było dotychczas polityką. Pojawia się pojęcie geoeconomiki, polegającej na tworzeniu „interesów ekonomicznych, polegających na zdobywaniu coraz większej przestrzeni ekonomicznej, rozumianej jako nowe rynki zbytu, maksymalizacji korzyści z wymiany międzynarodowej, trwałego podnoszenia konkurencyjności gospodarki”¹⁶.

2.4. MIERNIKI POZIOMU GLOBALIZACJI GOSPODARKI

Proces globalizacji jako zjawisko złożone jest trudne do zbadania. Pomiar udziału gospodarki w procesach globalizacji jest niezmiernie skomplikowany. Jednak w literaturze spotykamy mierniki globalizacji o charakterze ekonomicznym związane z otwieraniem się gospodarek oraz odzwierciedlające poziom zamożności społeczeństw, np. PKB, czy PNB per capita. Udział kraju w procesach globalizacyjnych jest mierzony takimi wskaźnikami jak:

- wielkością handlu zagranicznego,
- napływem kapitału zagranicznego
- udziałem produkcji i eksportu pochodzących z przedsiębiorstw zagranicznych w ogólnej produkcji i eksporcie w kraju,
- powiązaniem z światowymi rynkami finansowymi poprzez zaciągnięte kredyty, przepływ inwestycji portfelowych i udział zagranicznych inwestorów na giełdzie papierów wartościowych,
- przepływ technologii,
- przepływ ludności,
- wskaźnik otwartości gospodarki mierzony udziałem obrotów handlowych (eksportu i importu) w odniesieniu do produktu krajowego brutto – PKB.
- wskaźnik penetracji importowej - obliczany na podstawie stosunku wartości importu do wartości popytu krajowego. Określa on udział gospodarki w procesie globalizacji w wymiarze handlu, opisując, jaka część popytu krajowego jest zaspokajana przez importu¹⁷,
- wskaźnik wolumenu PKB na mieszkańca w standardzie siły nabywczej (PPS) wyrażany w stosunku do średniej Unii Europejskiej (UE28)

¹⁶ Mińska-Struzik, E. (red.) (2012). *Wprowadzenie...*, op. cit, s. 172.

¹⁷ Radło, M. J., Kowalewski, O. (2008). *Wpływ...*, op. cit., s. 12.

wynoszącej 100. Jeśli wskaźnik kraju jest wyższy niż 100, poziom PKB na mieszkańca w tym kraju wynosi więcej niż średnia UE i odwrotnie.

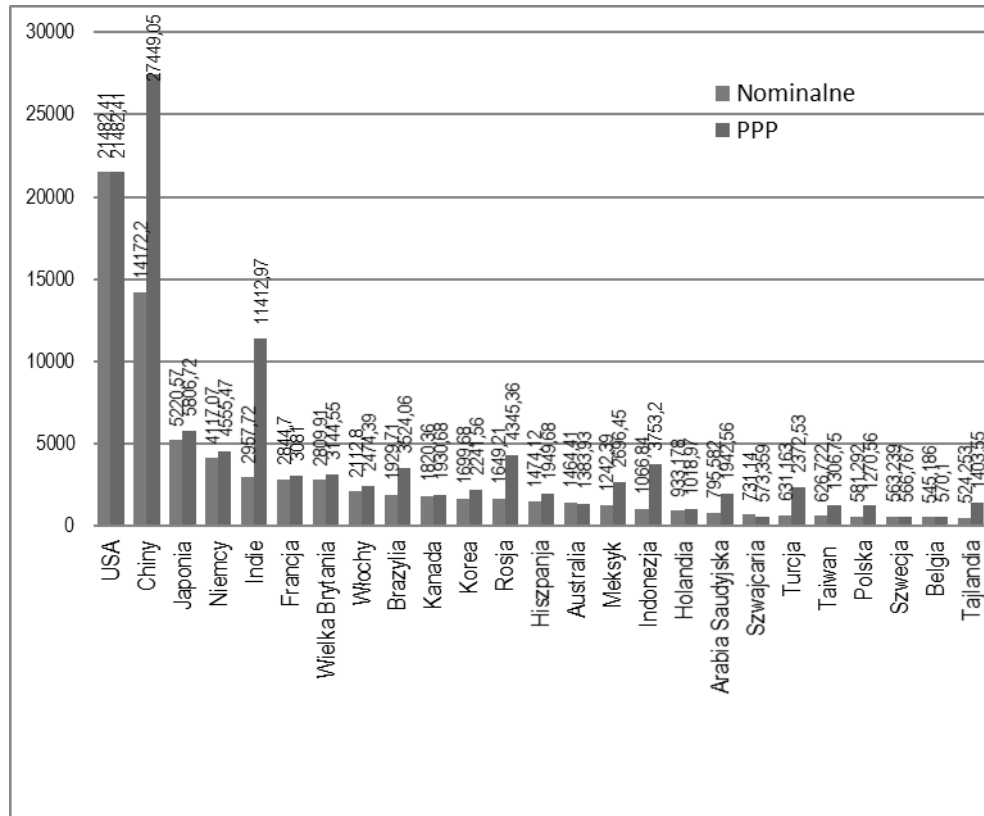
- międzynarodową pozycją inwestycyjną netto – obliczaną jako różnica pomiędzy inwestycjami za granicą a zagranicznymi inwestycjami (saldo inwestycji).

2.5. UDZIAŁ POLSKI W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

Polska jest krajem dynamicznie rozwijającym się. W latach 2000-2018 PKB Polski dynamicznie zwiększało się. Od początku transformacji ustrojowej nasz kraj sukcesywnie zwiększa swoje udziały w światowych strukturach, aktywnie włączając się w procesy globalizacji. Polska jest członkiem wielu organizacji międzynarodowych w tym WTO, MFW i IBIRD, a od 2004 r. członkiem Unii Europejskiej. Analizując ranking najbogatszych gospodarek świata, zauważamy Polskę w trzeciej dziesiątce. Biorąc pod uwagę średnioroczny wzrost PKB UE, Polska zdecydowanie uzyskuje lepsze wyniki. Jako jedyny kraj UE w 2009 r. (rok globalnego kryzysu finansowego) Polska zanotowała wzrost gospodarczy.

Jak obecnie wygląda siła ekonomiczna Polski? oraz w jakim stopniu Polska uczestniczy w procesie globalizacji? Odpowiedzi na te pytania zawierają poniższe wyniki badań.

Z analizy siły ekonomicznej gospodarek na świecie w 2018r. wynika, że dominowały państwa wysokorozwinięte, w tym na pierwszym miejscu USA z 23,9 % udziałem w światowym PKB, Japonia na trzeciej z udziałem 5,85, Niemcy na czwartej pozycji i Francja na pozycji piątej. Na uwagę zasługuje drugie miejsce Chin z udziałem 15,9% w światowym PKB. Polska gospodarka zajmuje w rankingu 21 pozycję z udziałem 0,68% w światowym PKB. (tabela 3 i rysunek 2). Aby przyspieszyć swój rozwój i efektywniej włączać się w postępujące procesy globalizacyjne Polska powinna zwiększać swobodę działalności gospodarczej, obniżyć bariery wejścia dla inwestorów zagranicznych itp.



Rysunek 2. Ranking 25 największych gospodarek świata według PKB i PPP (parytetu siły nabywczej) w 2018 r. w mln USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF (2019). *GDP ranking 2019*. World Economic Outlook Database z <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02>.

W powyższym rankingu państwa Unii Europejskiej zajmują czołowe pozycje. W 2017 r. PKB UE wyniosło 15,3 bln EUR, a ponad połowę unijnego PKB generowały trzy gospodarki Nieniec, Wielkiej Brytanii i Francji. Polskie PKB stanowiło 3% PKB UE dając nam 8 pozycję. Najniższe udziały poniżej 1% miało aż 11 państw Malta, Cypr, Estonia, Łotwa, Litwa, Słowenia, Chorwacja, Bułgaria, Luksemburg, Słowacja, Węgry¹⁸.

Z analizy wskaźników dla Polski wynika, że PKB od 2010 r. dynamicznie zwiększa się osiągając w 2018 r. 2 115,2 mld zł. Dynamicznie zwiększa się PKB per capita z 37,5 tys. zł w 2010 do 55,0 tys. zł w 2010, co oznacza wzrost o 45%.

¹⁸ Dane EC (2019). Eurostat, Database z <https://ec.europa.eu>

(tabela 3). Pomimo dynamicznego wzrostu PKB Polska w odniesieniu do PKB per capita wypada niekorzystnie o ile wysokość PKB oddaje potencjał gospodarczy państwa to nie odzwierciedla zamożności jego mieszkańców.

Tabela 3. Ranking państw wg wartości PKB oraz udział w gospodarce światowej w 2018

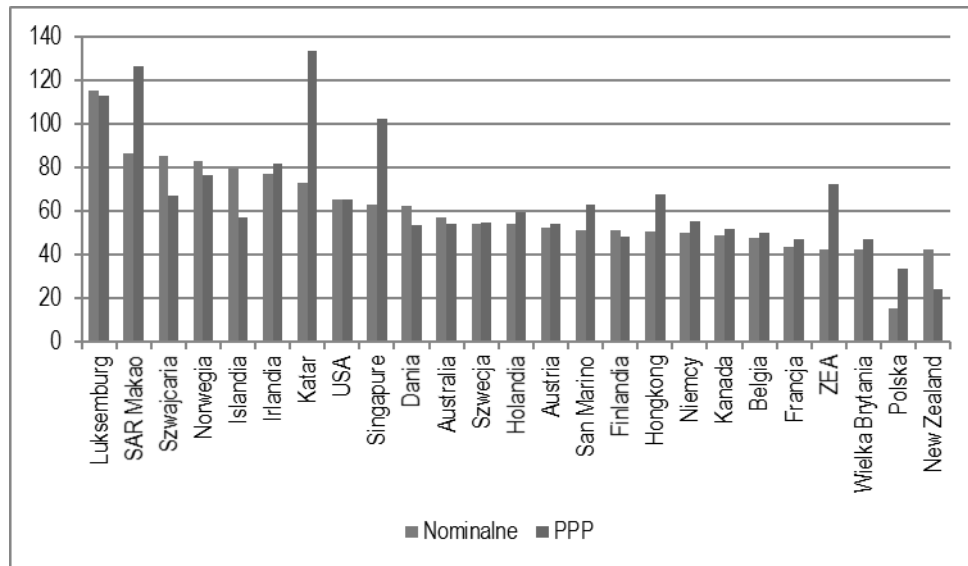
Ranking	Kraj	PKB (w mln USD)	Udział w światowej gospodarce
1	USA	20 494 100	23,89
2	Chiny	13 608 152	15,86
3	Japonia	4 970 916	5,79
4	Niemcy	3 996 759	4,66
5	Wielka Brytania	2 825 208	3,29
6	Francja	2 777 535	3,24
7	Indie	2 726 323	3,18
8	Włochy	2 073 902	2,42
9	Brazylia	1 868 626	2,18
10	Kanada	1 712 510	2,00
11	Rosja	1 657 554	1,93
12	Korea	1 619 424	1,89
13	Australia	1 432 195	1,67
14	Hiszpania	1 426 189	1,66
15	Meksyk	1 223 809	1,43
16	Indonezja	1 042 173	1,21
17	Holandia	913 658	1,06
18	Arabia Saudyjska	782 483	0,91
19	Turcja	766 509	0,89
20	Szwajcaria	705 501	0,82
21	Polska	585 783	0,68
22	Szwecja	551 032	0,64
23	Belgia	531 767	0,62
24	Argentyna	518 475	0,60
25	Tajlandia	504 993	0,59

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Bank (2019). *GDP ranking 2019*. World Development Indicators, The World Bank z <http://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-ranking-table>

Kolejnym wskaźnikiem jest stopa bezrobocia, która w badanym okresie zmniejszyła się do 5,8% (tabela 4).

W celu określenia standardu życia i zamożności społeczeństwa w ocenach używa się wskaźnika PKB per capita, pozwalającego wyeliminować różnice w populacji poszczególnych państw. Z analizy PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca w ujęciu nominalnym wynika, że Polska jest wśród 25 najbogatszych gospodarek świata i zajmuje 24 pozycję. W zestawieniu tym na pierwszej pozycji jest Luksemburg, Makao, Szwajcaria, Norwegia i Islandia. Biorąc pod uwagę

zestawienie państw pod względem PPP PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca to Polska wypada dużo gorzej na 46 miejscu. Wśród 25 najbogatszych państwa świata Polska w tym wskaźniku ma najniższą wartość obok Nowej Zelandii (rysunek 3).



Rysunek 3. Ranking 25 największych gospodarek świata według PKB i PPP (parytetu siły nabywczej) w przeliczeniu na 1 mieszkańca w 2018 r. w mln USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF (2019). *GDP ranking 2019*. IMF World Economic Outlook Database z <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02>

Istotne znaczenie ma również odniesienie się do PKB per capita Unii Europejskiej, jako jej członek możemy ocenić standard życia Polaków w odniesieniu do innych europejskich państw. W 2017r. średnia PKB per capita w cenach bieżących w UE-28 wynosiła 29,9 tys. EUR, na mieszkańca. Najwyższy wskaźnik (3-krotnie wyższy od średniej UE 28) uzyskał Luksemburg – 55 mld. EUR. Polska uzyskała wskaźnik na poziomie 40,5% poziomu UE28 z wynikiem 12,1tys. EUR¹⁹.

Wolumen PKB na mieszkańca według siły nabywczej Unii Europejskiej wskazuje, że w Polsce poziom ten jest niższy od średniej. W 2018 r. wyniósł on 71% i był o 9 punktów procentowych wyższy niż w 2010 r. i o 19 p. p. wyższy od momentu wejścia do UE w 2004 r. Pomimo, że wskaźnik ten poprawił się, to w naszym regionie były państwa, które osiągnęły od nas wyższy poziom np. Łotwa,

¹⁹ Dane EC (2019). Eurostat, Database z <https://ec.europa.eu>

Litwa, Słowacja, Estonia²⁰. Oznacza to, że nadal mniej zarabiamy niż większość mieszkańców Unii Europejskiej (tabela 4). Pomimo ciągłego wzrostu PKB nadal występuje dystans, który jak wynika z obliczeń przy dotychczasowym tempie wzrostu możemy pokonać za około 20 lat.

Tabela 4. Wybrane wskaźniki dotyczące gospodarki Polski w latach 2010-2018

Wybrane wskaźniki	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
PKB (mld zł)	1 445,3	1 566,8	1 629,4	1 656,9	1 720,4	1 800,2	1 861,1	1 989,4	2 115,2
PKB per capita (w zł)	37 524	40 669	42 285	43 034	44 705	46 814	48 433	51 776	55 066
Bezrobocie	12,4	12,5	13,4	13,4	11,4	9,7	8,2	6,6	5,8
PKB per capita w PPS (UE28=100)	62	65	67	67	67	69	68	70	71

Źródło: GUS (2019). *Rocznik statystyki międzynarodowej 2018*. Warszawa

2.6. UDZIAŁ POLSKIEJ GOSPODARKI W HANDLU ZAGRANICZNYM

Polski handel zagraniczny po stronie eksportu i importu dynamicznie zwiększa się. W 2018 r. z Polski wyeksportowano towary za kwotę 1 175,9 mld zł, natomiast wartość importu wyniosła 1 103,2 mld zł i była niższa dając dodatnie saldo obrotów. Polska cały czas włącza się w procesy globalizacyjne zwiększając obroty towarowe. Głównym naszym partnerem w handlu są kraje Unii Europejskiej, w tym po stronie eksportu Niemcy na pierwszej pozycji, Wielka Brytania i Republika Czeska, Francja, Holandia. Importujemy głównie z Niemiec (27,2% udziału w 2017 r.), Chin (12,1%) i Rosji (6,8%). Dodatkowo saldo obrotów Polska odnotowała dopiero od 2013 r. Wskaźnik *terms of trade* w latach 2010-2012 kształtował się niekorzystnie dla Polski i dopiero w kolejnych latach był korzystny (tabela 5).

Jednym z istotnych wskaźników opisujących stopień globalizacji gospodarki jest wskaźnik otwartości gospodarki mierzony udziałem eksportu w PKB i udziałem importu w PKB. Od lat 90 tych. wartość wskaźnika otwartości w Polsce rośnie²¹. Początkowo wskaźnik ten przyrastał powoli w granicach 20-24% natomiast od 2010 roku wahał się w przedziale 40,1-55,6%. Od 2010 r. obserwowany jest rosnący udział eksportu i importu w PKB, a od 2017 r. przekracza on połowę wartości PKB zarówno po stronie eksportu jak i importu. W analizowanym okresie udział eksportu w PKB był wyższy niż importu poza 2011 r. (rysunek 4).

²⁰ Dane EC (2019). Eurostat, Database z <https://ec.europa.eu>

²¹ Radło, M. J., Kowalewski, O. (2008). *Wpływ...*, op. cit., s. 10.

Tabela 5. Wskaźniki handlu zagranicznego Polski w wybranych latach

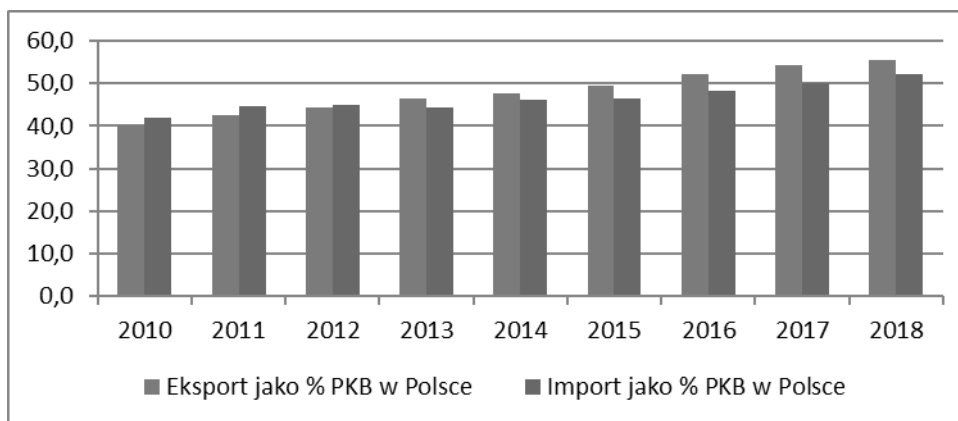
Wybrane wskaźniki	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 ^a
Eksport (mld zł) (ceny bieżące)	578,9	666,9	724,2	767,5	818,4	891,1	971,4	1 080,9	1 175,9
Import (mld zł) ceny bieżące	607,8	697,5	731,3	735,2	793,6	835,4	896,3	997,8	1 103,2
Saldo (mld zł)	-28,9	-30,6	-7,1	32,3	24,8	55,7	75,1	83,1	72,7
Udział eksportu towarów i usług w PKB	40,1	42,6	44,4	46,3	47,6	49,5	52,2	54,3	55,6
Udział importu towarów i usług w PKB	42,1	44,5	44,9	44,4	46,1	46,4	48,2	50,2	52,2
Wskaźnik penetracji importu	41,2	43,7	44,7	45,3	46,8	47,9	50,2	52,3	54,0
Relacja salda obrotów towarowych do PKB ^b w %	-3,8	-4,1	-2,7	-0,5	-0,6	0,5	0,9	0,1	-0,9
Relacja salda obrotów towarowych do oficjalnych aktywów rezerwowych ^c w %	-19,9	-19,3	-13,2	-2,6	-3,1	2,7	3,6	0,6	-4,4
Terms of trade	98,6	98,1	98,9	102,5	103,1	100,7	100,6	100,2	98,6

^a Szacunek wstępny.

^b Dane pobierane są ze strony internetowej Eurostatu.

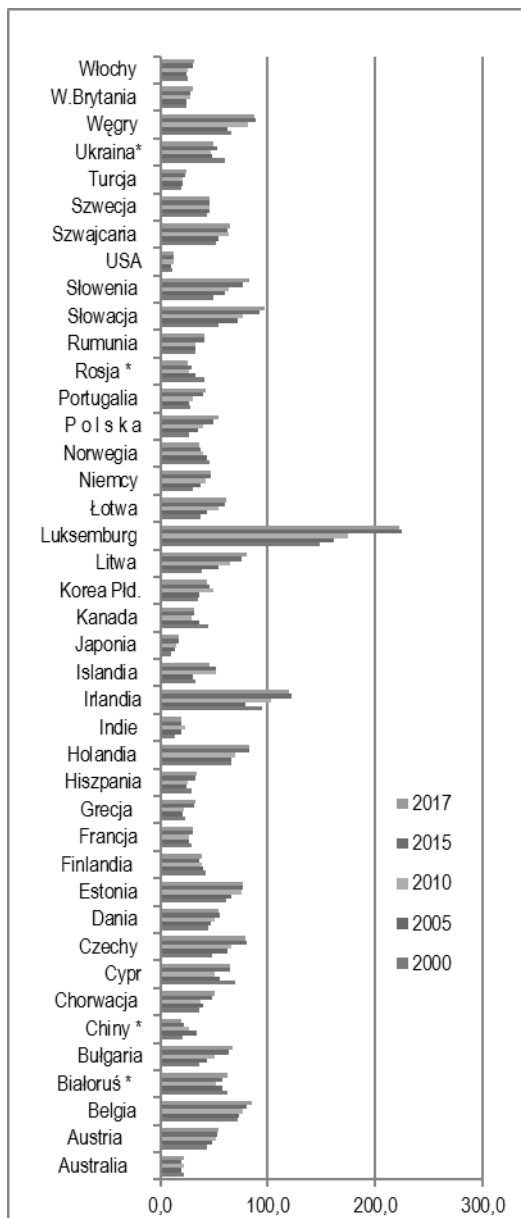
^c Jako ceny stałe przyjęto ceny średnioroczne roku poprzedniego.

Źródło: GUS (2019). *Dane makroekonomiczne*, Warszawa i GUS (2019). *Rocznik statystyki międzynarodowej 2018*. Warszawa.



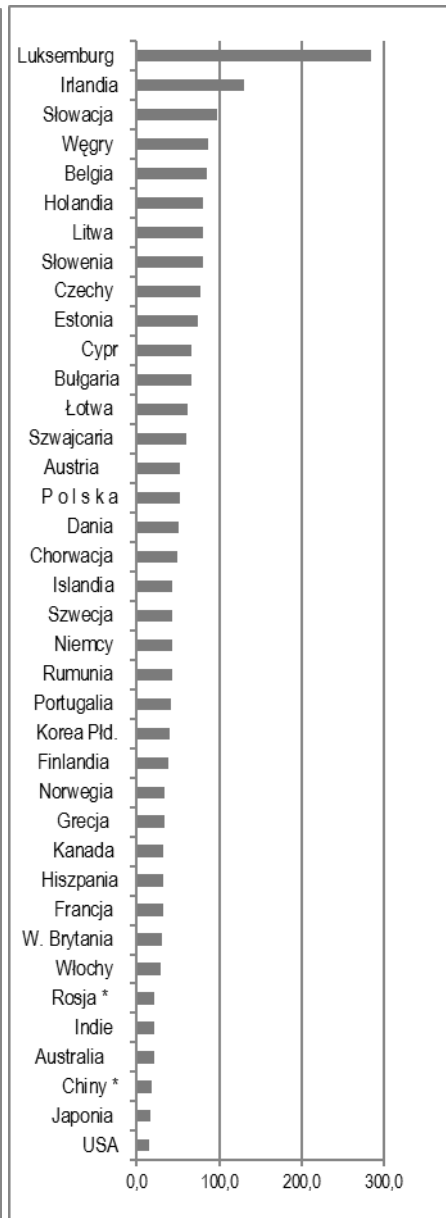
Rysunek 4. Wskaźnik otwartości polskiej gospodarki w latach 2010 – 2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS (2019). *Dane makroekonomiczne*, Warszawa.



Rysunek 5. Udział eksportu towarów i usług w PKB wybranych krajów OECD i Europy środkowej w roku 2000, 2005, 2010, 2015 i 2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS (2019). *Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018*, Warszawa.



Rysunek 6. Wskaźnik penetracji importowej wybranych krajów OECD i Europy Środkowej w 2017 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS (2019). *Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018*, Warszawa.

Z analizy wartości eksportu mierzonej w relacji do PKB wybranych państw OECD i Europy środkowej można wywnioskować, że jest ona zróżnicowana. Otwartość polskiej gospodarki jest porównywalna do poziomu otwartości Danii, Austrii i Chorwacji. Od 2000 r. udział eksportu w PKB prawie się podwoił, takie szybkie tempo wzrostu otwartości w analogicznym okresie odnotowały państwa: Litwa, Łotwa, Bułgaria, Czechy, Słowacja i Słowenia (rysunek 5). Interesująca jest sytuacja Luksemburga i Irlandii, gdzie udział eksportu przewyższa PKB. Luksemburg jest krajem stabilnym gospodarczo, często określanym jako raj podatkowy, gdzie ulokowane są siedziby światowych potentatów np. Arcelor Mittal, SES Astra, RTL, Ferrero, Amazon, Microsoft/Skype, Ebay²². Podobnie wskazuje się na gospodarkę Irlandii, tu również korzystne przepisy podatkowe są czynnikiem przyciągającym inwestorów zagranicznych²³.

Wskaźnik penetracji importowej w Polsce w odniesieniu do rynku dóbr i usług w latach 2010-2018 wykazywał tendencje rosnącą. Kształtował się on w przedziale 41-54%. W 2018 r. wskaźnik ten dla Polski wynosił 54,4%. Wśród wybranych państw OECD i krajów z regionu wskaźnik na tym samym poziomie obserwowany był w: Danii (51,1%), Austrii (52,2%) i Szwajcarii (60%) (tabela 5 i rysunek 6). Należy jednak pamiętać, że wartość tego wskaźnika jest ujemnie skorelowana z wielkością gospodarki²⁴.

Tabela 6. Struktura importu i eksportu Polski według krajów (w cenach bieżących)

KIERUNKI IMPORTU	2007	2010	2017	KIERUNKI EKSPORTU	2007	2010	2017
	w odsetkach				w odsetkach		
O G Ó Ł E M	100,0	100,0	100,0	O G Ó Ł E M	100,0	100,0	100,0
Chiny	7,2	9,5	12,1	Czechy	5,5	5,9	6,3
Czechy	3,5	3,7	3,5	Francja	6,1	6,8	5,6
Francja	5,1	4,3	3,9	Holandia	3,8	4,4	4,3
Holandia	3,4	3,7	3,7	Niemcy	25,9	26,0	27,2
Niemcy	24,0	21,7	22,7	Rosja	4,6	4,2	3,1
Rosja	8,7	10,5	6,8	Stany Zjednoczone	1,5	1,8	2,8
Stany Zjednoczone	2,1	2,5	3,0	Wielka Brytania	5,9	6,3	6,4
Włochy	6,8	5,6	5,0	Włochy	6,6	6,0	4,9
Pozostałe	39,2	38,6	39,3	Pozostałe	40,0	38,5	39,4

Źródło: GUS (2019). *Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018*. Warszawa.

Z analizy struktury polskiego handlu zagranicznego wynika, że głównym polskim partnerem handlowym po stronie eksportu i importu są Niemcy. W okresie

²² Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii (2019). Wielkie Księstwo Luksemburga. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską. Luksemburg_sytuacja_gospodarcza_z_PL_042019.pdf.www.gov.pl

²³ Heller, J., Ewertowska, E., (2008). Makroekonomiczne uwarunkowania i efekty wzrostu gospodarczego w Irlandii. *Gospodarka Narodowa* Nr 5-6, Warszawa, s. 120-121.

²⁴ Radło, M. J., Kowalewski, O. (2008). *Wpływ..., op. cit.*, s. 13.

2007-2017 udział Niemiec w polskim eksporcie charakteryzował się tendencją wzrostową, z średnio 26% udziałem. Na kolejnych pozycjach w eksporcie była Wielka Brytania i Francja zamiennie w różnych latach, oraz Czechy. W badanym okresie spośród głównych odbiorców polskiego eksportu jedynie Rosja i Włochy charakteryzowały się tendencją spadkową. Przedstawione w tabeli 6 dane wskazują, że ponad 60% polskiego eksportu i importu trafia do ośmiu państw. Po stronie importu Niemcy również zajmują pierwszą lokatę z średniorocznym udziałem 22% w okresie 2007-2017. Na drugiej pozycji są Chiny z 12% udziałem w 2017 r. a za nimi Rosja z 6,8% udziałem (tabela 6).

2.7. GLOBALIZACJA POLSKIEJ GOSPODARKI W ZAKRESIE PRZEPIŃWÓW KAPITAŁOWYCH

Kolejnym wymiarem globalizacji ekonomicznej w którym uczestniczy polska gospodarka jest globalizacja przepłyów kapitałowych i inwestycji zagranicznych. Przedmiotem analizy będą przepływy inwestycji portfelowych, przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz inwestycji pozostałych uwzględnionych w międzynarodowej pozycji inwestycyjnej. Globalizacja w tym zakresie odnosi się z jednej strony do liberalizacji przepłyów kapitałowych w skali ogólnoswiatowej a z drugiej odnosi się do tworzenia globalnego rynku finansowego. Rynek finansowy określa się jako najbardziej zglobalizowany. Rozpoczęcie działalności inwestycyjnej w Polsce jest określone szeregiem wymogów prawnych w odniesieniu do różnych form działalności. Polska tak jak inne kraje z tego regionu zachęca inwestorów zagranicznych do inwestowania.

Według NBP w 2018 roku inwestycje zagraniczne w Polsce wyniosły 2,2 bln zł, co stanowiło 104% PKB. Najważniejszą częścią tych inwestycji były bezpośrednie inwestycje zagraniczne, których skumulowana wartość w 2018 roku osiągnęła ponad 1 bln zł i stanowiła około 48% PKB (tabela 7 i 8). Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce charakteryzowała się tendencją rosnącą. W analizowanym okresie wzrosła o ponad 300 mld zł. Wskazuje to na duże zainteresowanie inwestorów zagranicznych polską gospodarką (tabela 7).

Wartość inwestycji portfelowych w 2018 roku wynosiła około 630 mld zł, co stanowiło 30% wartości PKB Polski. W tej grupie finansów również występowała tendencja wzrostowa w analizowanym okresie. W 2011 i w 2016 roku na świecie odnotowano spowolnienie gospodarcze przekładające się na niższe transfery pieniężne i inwestycje zagraniczne. W Polsce nie zauważono tego spadku.

Tabela 7. Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w latach 2000-2018 (w mld zł)

Wybrane wskaźniki	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto	-940,7	-977,9	-1064,7	-1142,2	-1188,2	-1117,9	-1146,0	-1217,3	-1179,3
Ogółem aktywa	610,9	726,6	734,4	716,3	809,3	894,7	1 029,9	954,1	1 019,6
Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą	186,3	224,7	223,4	215,8	231,2	242,4	267,3	254,0	247,6
Polskie inwestycje portfelowe za granicą	43,6	36,6	40,4	48,9	71,4	120,9	113,7	123,7	131,8
Pochodne instrumenty finansowe	11,0	19,7	18,9	16,9	27,6	18,4	14,5	16,7	16,2
Pozostałe inwestycje zagraniczne	93,0	111,3	114,0	114,7	126,8	142,7	156,3	165,3	184,2
Oficjalne aktywa rezerwowe	277,2	334,4	337,6	319,9	352,3	370,3	478,1	394,4	439,8
Ogółem pasywa	1551,6	1704,5	1799,1	1858,5	1997,5	2012,6	2175,9	2171,4	2198,9
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce	700,2	740,5	777,4	829,4	885,2	865,7	941,6	986,8	1010,5
Zagraniczne inwestycje portfelowe w Polsce	390,4	432,7	530,5	527,2	571,9	597,8	604,7	640,3	628,3
Pochodne instrumenty finansowe	18,0	24,5	22,0	18,3	29,9	25,7	20,6	12,2	12,7
Pozostałe inwestycje zagraniczne w Polsce	443,0	506,9	469,3	483,6	510,4	523,4	609,0	532,1	547,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP (2019). *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2018 r.* Warszawa.**Tabela 8. Udział inwestycji zagranicznych w Polsce i polskich inwestycji za granicą w PKB Polski w latach 2000-2018 (w %)**

Wybrane wskaźniki	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto	-65,1	-62,4	-65,3	-68,9	-69,1	-62,1	-61,6	-61,2	-55,8
Ogółem aktywa	42,3	46,4	45,1	43,2	47,0	49,7	55,3	48,0	48,2
Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą	12,9	14,3	13,7	13,0	13,4	13,5	14,4	12,8	11,7
Polskie inwestycje portfelowe za granicą	3,0	2,3	2,5	2,9	4,2	6,7	6,1	6,2	6,2
Pochodne instrumenty finansowe	0,8	1,3	1,2	1,0	1,6	1,0	0,8	0,8	0,8
Pozostałe inwestycje zagraniczne	6,4	7,1	7,0	6,9	7,4	7,9	8,4	8,3	8,7
Oficjalne aktywa rezerwowe	19,2	21,3	20,7	19,3	20,5	20,6	25,7	19,8	20,8
Ogółem pasywa	107,4	108,8	110,4	112,2	116,1	111,8	116,9	109,2	104,0
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce	48,4	47,3	47,7	50,1	51,5	48,1	50,6	49,6	47,8
Zagraniczne inwestycje portfelowe w Polsce	27,0	27,6	32,6	31,8	33,2	33,2	32,5	32,2	29,7
Pochodne instrumenty finansowe	1,2	1,6	1,3	1,1	1,7	1,4	1,1	0,6	0,6
Pozostałe inwestycje zagraniczne w Polsce	30,6	32,4	28,8	29,2	29,7	29,1	32,7	26,7	25,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP (2019). *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2018 r.* Warszawa GUS i GUS (2019). *Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018*, Warszawa.

Pozostałe inwestycje zagraniczne osiągnęły wartość 547 mld zł i stanowiły 25% PKB Polski.

Wartość polskich inwestycji zagranicznych w 2018 r. wyniosła ponad 1 bln zł, co stanowiło około 48% PKB. W analizowanym okresie Polska sukcesywnie podnosiła wartość zagranicznych inwestycji. Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne wynosiły 248 mld zł, co stanowiło około 12% PKB. Polskie inwestycje portfelowe za granicą w tym roku stanowiły 6,2% PKB (tabela 7 i 8).

Tabela 9. Relacja międzynarodowej pozycji inwestycyjnej netto do PKB wybranych państw europejskich w latach 2005, 2010, 2015 i 2017 (ceny bieżące)

Państwa	2005	2010	2015	2017
Austria	-15,5	-5,2	2,2	3,7
Belgia	38,4	65,2	45,9	52,6
Bulgaria	-43,1	-91,9	-63,0	-42,8
Chorwacja	-56,1	-94,0	-76,4	-62,4
Cypr	.	-111,2	-145,0	-121,5
Czechy	-23,1	-46,0	-32,9	-26,5
Dania	3,8	12,8	34,5	56,3
Estonia	-84,6	-71,2	-40,2	-31,4
Finlandia	-14,0	16,5	1,6	2,4
Francja	-2,0	-9,3	-12,9	-20,1
Grecja	-75,6	-99,0	-136,1	-142,5
Hiszpania	-58,9	-88,6	-89,5	-83,8
Holandia	-5,0	11,0	50,1	59,7
Irlandia	-46,2	-113,5	-198,7	-149,3
Litwa	-42,2	-56,2	-43,4	-35,9
Luksemburg	19,7	-20,4	30,8	47,0
Łotwa	-55,6	-82,9	-63,5	-56,3
Malta	35,9	12,1	50,8	62,6
Niemcy	13,3	25,6	46,4	54,0
Polska	-41,8	-65,1	-62,1	-61,2
Portugalia	-69,9	-104,3	-113,2	-104,9
Rumunia	-29,4	-63,9	-54,6	-47,7
Słowacja	-60,8	-61,9	-64,4	-65,6
Słowenia	-10,8	-47,2	-39,6	-32,3
Szwecja	-17,3	-5,6	-1,2	1,8
Węgry	-91,6	-108,3	-67,5	-52,9
Wielka Brytania	-2,3	-7,6	-20,1	-8,6
Włochy	-15,4	-20,2	-19,5	-5,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EC (2019). Eurostat, Database z <https://ec.europa.eu>

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto Polski była ujemna w całym analizowanym okresie, dodatkowo pogłębiała się. W 2018 r. osiągnęła ona wartość -1,1 bln zł, co stanowiło -55% PKB Polski. Występowanie ujemnej pozycji inwestycyjnej jest zjawiskiem naturalnym w krajach importujących duże ilości kapitału z zagranicy.

Tabela 10. Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wybranych krajach w latach 2000 i 2017 i ich dynamika (w %)

Kraje	2000	2017	Dynamika	2000	2017	Dynamika
	mln USD	mln USD	2017 2000=100	mln USD	mln USD	2017 2000=100
	Krajowe inwestycje bezpośrednie za granicą			Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w kraju		
ŚWIAT	1 163 674	1 429 972	122,9	1 358 613	1 429 807	105,2
Australia	2 864	4 881	170,4	14 191	46 368	326,7
Austria	5 509	10 892	197,7	8 501	9 630	113,3
Belgia	86 362	20 926	24,2	88 739	740	0,8
Bułgaria	3	296	9729,4	1 016	1 071	105,3
Chiny	916	124 630	13609,2	40 715	136 320	334,8
Chorwacja	4	644	16011,6	993	2 104	211,9
Czechy	43	1 623	3789,3	4985	7 412	148,7
Dania	26 549	10 031	37,8	33 823	-3 115	-9,2
Finlandia	24 030	1 727	7,2	8 834	1 328	15,0
Francja	161 948	58 116	35,9	27 497	49 795	181,1
Grecja	2 137	672	31,5	1 108	4 046	365,1
Hiszpania	58 213	40 786	70,1	39 575	19 086	48,2
Holandia	75 634	23 318	30,8	63 855	57 957	90,8
Indie	514	11 304	2197,4	3 588	39 916	1112,5
Irlandia	4 629	18 614	402,1	25 779	28 975	112,4
Islandia	390	-85	-21,7	171	-5	-3,1
Japonia	31 557	160 449	508,4	8 323	10 430	125,3
Kanada	44 678	76 988	172,3	66 795	24 244	36,3
Litwa	4	-31	-842,4	379	595	157,1
Łotwa	10	92	957,0	328	721	219,7
Niemcy	57 086	82 336	144,2	198 279	34 726	17,5
Norwegia	9 505	-2 930	-30,8	7 090	-8 297	-117,0
Polska	17	3 591	21088,5	9 445	6 434	68,1
Portugalia	8 055	-2 409	-29,9	6 560	6 946	105,9
Rosja	3 152	36 032	1143,2	2 651	25 284	953,7
Rumunia	-13	10	-78,6	1 057	5 160	488,3
Singapur	6 848	24 682	360,4	14 752	62 006	420,3
Słowacja	41	350	859,9	2 720	2 277	83,7
Słowenia	66	107	161,2	137	702	511,1
USA	142 626	342 269	240,0	314 007	275 381	87,7
Szwajcaria	44 673	-14 915	-33,4	19 855	40 986	206,4
Szwecja	40 907	24 303	59,4	23 433	15 396	65,7
Turcja	870	2 630	302,3	982	10 864	1106,3
Węgry	620	322	51,9	2 764	2 492	90,1
Wielka Brytania	232 744	99 614	42,8	115 304	15 090	13,1
Włochy	6 686	4 417	66,1	13 375	17 077	127,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z UNCTADSTAT *Handbook of Statistics 2019*, z <https://unctadstat.unctad.org/EN/>

Kolejnym wskaźnikiem określającym poziom globalizacji gospodarki jest wielkość relacji inwestycji zagranicznych do PKB. Zestawienie dla wybranych państw OECD i z regionu europejskiego przedstawia tabela 9.

Wynika z niej, że większość państw ma ujemną pozycję inwestycyjną. Chorwacja, Słowacja, czy Łotwa w 2017 odnotowały zbliżone wartości w tej relacji do Polski. Na uwagę zasługuje kilka państw z dodatnią pozycją inwestycyjną, są to Niemcy, Dania, Belgia, Holandia, Luksemburg, Malta (tabela 9).

Z tabeli 10 wynika, że liderami w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych są USA, Japonia, Chiny, Wielka Brytania a inwestycje napływają do USA, Chin, Singapuru, Holandii. Łączny udział państw w tabeli 10 określonych jako liderzy inwestycji dokonało ponad 80% wszystkich inwestycji w 2017 r., natomiast napływ inwestycji państw zamieszczonych w tabeli 10 obejmuje 60% ogółu.

2.8. POZIOM GŁOBALIZACJI POLSKIEJ GOSPODARKI

Do określenia poziomu zglobalizowania polskiej gospodarki w niniejszym opracowaniu użyto Indeksu globalizacji KOF – opracowanego przez Konjunkturforschungsstelle Swiss Economic Institute oraz Global Connectedness Index stworzonego przez DHL. Oba indeksy są narzędziami „do pomiaru zmiennych wielowymiarowych a ich konstrukcja składa się z złożonych mierników zmiennych, co oznacza, że pomiar opiera się na więcej niż tylko jednej jednostce danych”²⁵.

Indeks globalizacji KOF służy do monitorowania zmian poziomu globalizacji w 195 różnych krajach w długim okresie. Najnowszy indeks globalizacji KOF obejmuje okres od 1970 do 2017 r. Indeks ten mierzy gospodarczy, społeczny i polityczny wymiar globalizacji ogółem oraz w podziale na indeksy *de facto* i *de jure*. Wymiar globalizacji gospodarczej obejmuje przepływy handlowe i przepływy finansowe. Globalizację *de facto* handlu ustala się na podstawie handlu towarami i usługami. Globalizacja handlu *de jure* obejmuje taryfy celne, podatki i ograniczenia handlowe. Globalizacja finansowa *de facto* obejmuje inwestycje zagraniczne w różnych kategoriach. Globalizacja finansowa *de jure* polega na zestawieniu ograniczeń inwestycyjnych, otwartości rachunku kapitałowego i udziale w międzynarodowych umowach inwestycyjnych.

²⁵ Czech, F. (2011). *Indeksy...*, op. cit., s. 45.

Wymiar globalizacji społecznej obejmuje kontakty osobiste, przepływ informacji i globalizację kulturową. Z kolei dla każdego z nich rozróżnia się globalizację *de facto* i *de jure*. Rzeczywisty kontakt osobisty mierzy się pod względem międzynarodowych połączeń telefonicznych, przepływów turystycznych i migracji, natomiast kontakt osobisty *de jure* określa się ilościowo na podstawie wynajmu linii telefonicznej, międzynarodowych lotnisk i ograniczeń wizowych. Przepływ informacji *de facto* jest określany na podstawie międzynarodowych zgłoszeń patentowych i handlu towarami wysokiej technologii. Przepływ informacji *de jure* obejmuje min.: dostęp do telewizji i Internetu, wolność prasy i międzynarodowe połączenia internetowe. globalizacja kultury *de facto* obejmuje handel dobrami kultury, rejestracje międzynarodowych znaków towarowych oraz liczbę restauracji McDonald's i sklepów IKEA. globalizacja kultury *de jure* jest mierzona w kategoriach praw obywatelskich, równości płci i standardów edukacyjnych.

Globalizacja polityczna *de facto* mierzona jest liczbą ambasad i międzynarodowych organizacji pozarządowych (NGO), a także udziałem w misjach pokojowych ONZ. Globalizacja polityczna *de jure* obejmuje zmiany dotyczące członkostwa w organizacjach międzynarodowych i traktatów międzynarodowych.

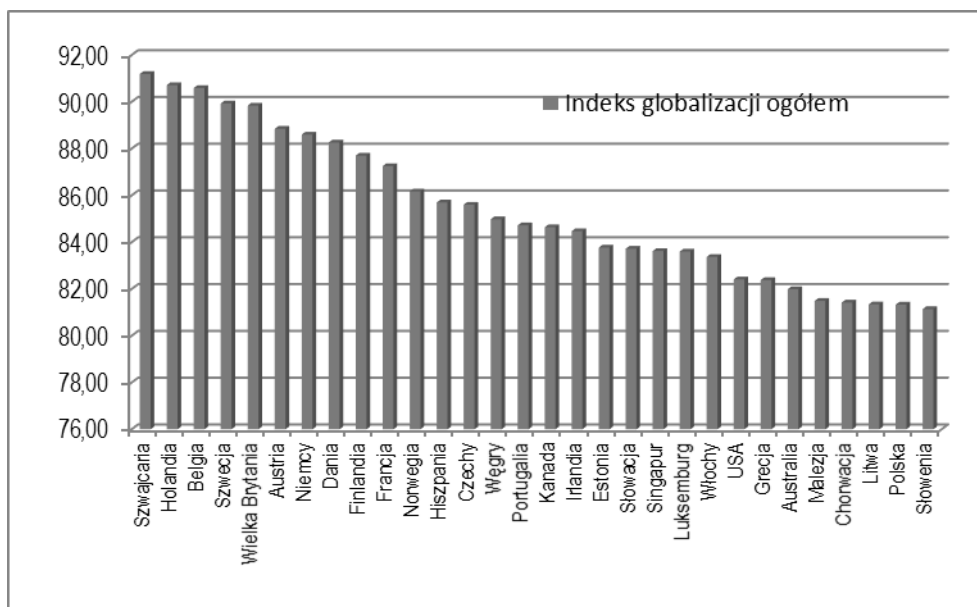
Tabela 11. Składowe indeksu globalizacji KOF

Indeks globalizacji KOF		
<p>Wymiar gospodarczy: - <i>de facto</i> - <i>de jure</i> obejmuje on: - przepływy handlowe - przepływy finansowe</p>	<p>Wymiar społeczny: - <i>de facto</i> - <i>de jure</i> obejmuje on: - kontakty osobiste - przepływy informacji - globalizację kulturową</p>	<p>Wymiar polityczny: - <i>de facto</i> - <i>de jure</i> obejmuje on: - liczba ambasad - liczba międzynarodowych organizacji pozarządowych - udział w misjach pokojowych ONZ</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie KOF (2019). <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>

Indeks ten przyjmuje wartości od 0 do 100, im wyższa wartość tym badana gospodarka jest bardziej zglobalizowana. Liczby zmiennych składowych wyrażone

są w procentach. Indeks obejmuje 42 różne zmienne, które są agregowane przy użyciu statystycznie określonych wag (analiza głównego składnika)²⁶.



Rysunek 6. Indeks globalizacji KOF w 2017 r

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KOF(2019). Swiss Economic Institute, *KOF Globalization Index 2019*, <https://kof.ethz.ch/en/>

W 2017 r. wśród trzydziestu najbardziej zglobalizowanych gospodarek na świecie dominowały państwa europejskie – 25 krajów obok USA, Singapuru, Australii, Malezji i Kanady. Liderem zestawienia okazała się Szwajcaria przed Holandią i Belgią. Posługując się danymi z 2000 r., Indeks KOF za najbardziej zglobalizowane kraje uznano państwa skandynawskie. Polska plasowała się na pozycji 29 z wartością wskaźnika 71,71%, w 2015 r. Polska była na 23 pozycji ze wskaźnikiem 79,9%²⁷. Ranking opublikowany w 2017 r. wskazuje, że Polska spadła ponownie na 29 pozycję z wartością wskaźnika 81,43. W rankingu wyprzedzały nas kraje z regionu tj.: Czechy, Węgry, Estonia, Słowacja, Litwa, Chorwacja (rysunek 6 i tabela 12). Polska w porównaniu do Szwajcarii osiągnęła wynik gorszy o prawie 10 p.p. W rankingu warto zauważyć, że Stany Zjednoczone uplasowały się na 23 pozycji, a w 2015 r. były aż 11 pozycji za Polską. Biorąc pod

²⁶ KOF (2019). Swiss Economic Institute, *KOF Globalisation Index 2019* z <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>

²⁷ Kacperska, E. (2017). *Poland...*, op. cit. s.140.

uwagę wymiar ekonomiczny i społeczny plasujemy się na pozycji 38 i 57 w rankingu a w wymiarze politycznym na pozycji 23 (tabela12).

Tabela 12. Indeks globalizacji KOF w 2018 roku

LP.	Indeks globalizacji ogółem		Globalizacja gospodarcza		Globalizacja społeczna		Globalizacja polityczna	
	Państwo	(w %)	Państwo	(w %)	Państwo	(w %)	Państwo	(w %)
1	Szwajcaria	91,19	Singapur	94,00	Luksemburg	91,91	Włochy	98,26
2	Holandia	90,71	Holandia	88,66	Monako	91,13	Francja	98,17
3	Belgia	90,59	Belgia	88,54	Norwegia	90,76	Niemcy	97,96
4	Szwecja	89,93	Luksemburg	88,30	Szwajcaria	90,42	Wielka Brytania	97,90
5	Wielka Brytania	89,84	Hongkong,	88,21	Wielka Brytania	90,15	Hiszpania	97,46
6	Austria	88,85	Irlandia	87,97	Kanada	89,81	Holandia	97,33
7	Niemcy	88,60	Szwajcaria	86,79	Szwecja	89,17	Szwecja	97,26
8	Dania	88,26	Malta	86,50	Irlandia	88,50	Szwajcaria	96,37
9	Finlandia	87,70	Estonia	86,27	Singapur	88,42	Belgia	96,27
10	Francja	87,25	ZEA	85,95	Andora	88,41	Austria	95,96
11	Norwegia	86,17	Dania	84,46	Austria	87,72	Portugalia	93,84
12	Hiszpania	85,70	Cypr	84,28	Australia	87,58	Finlandia	93,82
13	Czechy	85,60	Czechy	84,04	Liechtenstein	87,50	Dania	93,77
14	Węgry	84,98	Szwecja	83,35	Niemcy	87,37	USA	93,62
15	Portugalia	84,72	Słowacja	83,07	Nowa Zelandia	86,89	Rosja	93,05
16	Kanada	84,64	Finlandia	82,97	Belgia	86,84	Indie	92,96
17	Irlandia	84,47	Austria	82,86	Dania	86,55	Indyk	92,47
18	Estonia	83,77	Węgry	82,69	San Marino	86,49	Kanada	92,41
19	Słowacja	83,72	Bahrajn	82,54	Cypr	86,45	Grecja	91,95
20	Singapur	83,62	Mauritius	82,16	Finlandia	86,32	Węgry	91,85
21	Luksemburg	83,60	Łotwa	82,08	Holandia	86,15	Egipt	91,83
22	Włochy	83,37	Gruzja	82,02	Makao, Chiny	86,13	Argentyna	91,66
23	USA	82,41	ZK-WB	81,47	Islandia	86,12	Polska	91,61
24	Grecja	82,38	Niemcy	80,49	Izrael	85,85	Korea.	91,16
25	Australia	81,99	Portugalia	80,17	Hongkong	85,76	Rumunia	91,11
26	Malezja	81,49	Litwa	79,56	Francja	85,51	Chiny	90,61
27	Chorwacja	81,42	Francja	78,06	USA	85,47	Norwegia	90,23
28	Litwa	81,34	Czarnogóra	78,06	Litwa	85,25	Australia	90,21
29	Polska	81,33	Bułgaria	77,82	Estonia	85,00	Czechy	90,16
30	Słowenia	81,14	Norwegia	77,53	Bahamy	84,93	Ukraina	89,24
38			Polska	73,53				
57					Polska	78,85		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z KOF Swiss Economic Institute. *KOF Globalization Index 2019* z <http://globalization.kof.ethz.ch/>

Z analizy ekonomicznego wymiaru globalizacji wynika, że w czołówce są Singapur, Holandia, Belgia, Luksemburg i Hongkong. Kraje uznawane jako wolne gospodarczo. Ich wskaźniki wynoszą ponad 88% a dla Singapuru nawet 94%. Wymiar *de facto* handlu towarami i usługami wypada dosyć nisko, Polska plasuje się na 78 pozycji. Przed nami są Grecja, Jamajka, Hiszpania a z regionu Czechy, Litwa, Łotwa, Chorwacja, Ukraina, Węgry²⁸. Zdecydowanie lepiej wypada Polska w rankingu globalizacji ekonomicznej *de jure* na 32 pozycji, ulegając Czechom, Słowakom, Rumunii, Łotwie i Węgrom. W czołówce tego wskaźnika są Luksemburg, Singapur i Wielka Brytania²⁹. W przypadku globalizacji społecznej również Polska osiąga wyższą pozycję w indeksie *de jure*. W obu przypadkach przed Polską są kraje z regionu: Czechy, Słowacja, Słowenia. Natomiast w globalizacji społecznej *de jure* Polska plasuje się przed USA, które są na 48 pozycji. Najwyższą pozycję uzyskuje Polska w globalizacji politycznej 23 miejsce na świecie a pod względem indeksu *de jure* nawet 16, przed USA, Luksemburgiem, Kanadą (tabela 13).

Tabela 13. Pozycja Polski w Indeksie globalizacji KOF w 2018 roku

Polska	Numer w rankingu	Wartość indeksu
Indeks globalizacji ogółem	29	81,33
<i>de facto</i>	36	76,40
<i>de jure</i>	22	86,25
Globalizacja gospodarcza	38	73,53
<i>de facto</i>	78	68,10
<i>de jure</i>	32	78,96
Globalizacja społeczna	57	78,85
<i>de facto</i>	64	73,47
<i>de jure</i>	46	84,23
Globalizacja polityczna	23	91,61
<i>de facto</i>	33	87,63
<i>de jure</i>	16	95,58

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z KOF Swiss Economic Institute, *KOF Globalization Index 2019* z <http://globalization.kof.ethz.ch/>

Global Connectedness Index (GCI) to indeks stworzonego przez DHL określający stopień globalizacji. Jest on tworzony od 2001 r. obejmuje 169 krajów, których łącznie PKB stanowi 99%. Ranking obejmuje cztery rodzaje przepływów:

- przepływy handlowe obejmujące handel towarami i handel usługami;

²⁸ KOF Swiss Economic Institute, *KOF Globalisation Index 2019* z <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>

²⁹ibidem

- przepływy kapitałowe obejmujące bezpośrednie inwestycje zagraniczne w akcje i greenfield oraz inwestycje portfelowe;
- przepływy informacji obejmujące międzynarodowy ruch Internetowy, międzynarodowe połączenia telefoniczne i handel drukowanymi publikacjami;
- przepływy osobowe obejmujące migracje międzynarodowe, przepływy turystyczne i międzynarodowe przepływy studentów.

Przepływy są analizowane w dwóch wymiarach. Pierwszy mierzy głębokość międzynarodowych przepływów w odniesieniu do działalności krajowej wskazując na znaczenie danego przepływu. Drugi mierzy szerokość przepływów - odległości geograficzne przepływów, czyli ocenia jak przebiega dystrybucja przepływów na świecie, gdzie docierają produkty i usługi³⁰.

Z raportu DHL wynika, że w okresie 2001 – 2018 poza czterema wyjątkami proces globalizacji umacniał się. Wyjątki stanowiły lata 2002, 2008, 2011 i 2016. Wówczas zaobserwowano spowolnienie gospodarki światowej np. 2002 spowodowane atakami na World Trade Centre, czy w 2008 r. globalnym kryzysem finansowym. Od 2001 r. indeks zwiększył wartość o ponad 20 p.p.³¹.

Z raportu DHL wynika, że wszystkie rodzaje przepływów mierzonych za pomocą Indeksu GCI mają charakter krajowy a nie międzynarodowy. Wśród przepływów towarowych przepływy zagraniczne (eksport) towarów i usług stanowi 21% ogółu przepływów. Biorąc pod uwagę ogół przepływów kapitałowych na świecie przepływy zagraniczne dla bezpośrednich inwestycji stanowią 6% ogółu a dla inwestycji portfelowych 37% ogółu. W przypadku przepływu informacji okazuje się, że tylko 7% stanowią rozmowy telefoniczne z zagranicą. Jedynie 3% światowej populacji migruje zagranicę. Międzynarodowy ruch turystyczny obejmuje 16% ogółu turystów a studenci zagraniczni stanowią 2%³².

Polska w 2001 r. znajdowała się na 43 pozycji pod względem poziomu globalizacji mierzonej przy pomocy indeksu GCI DHL natomiast w 2017 r. osiągnęła 36 miejsce osiągając wartość 66%. W czołówce rankingu najbardziej zglobalizowanych gospodarek znajdowała się Holandia z wynikiem 93%, następnie Singapur, Szwajcaria, Belgia i Zjednoczone Emiraty Arabskie. Polska

³⁰ Altman, S., Bastian, P. (2019). *DHL Global Connectedness Index. Mapping the Current State of Global Flows 2019* z <https://www.logistics.dhl/global-en/home/insights-and-innovation/thought-leadership/case-studies/global-connectedness-index.html>. Dostęp 15.12.2019 s. 13.

³¹ Ibidem s. 10.

³² Ibidem s. 24.

była przed Kanadą, Japonią i Nową Zelandią. W rankingu tym Polska uzyskała wyższą pozycję niż kraje z regionu tj.: Słowacja, Litwa, Łotwa, Rosja, Chorwacja i Ukraina, ale była za Czechami, Węgrami i Słowenią. Z analizy wskaźnika głębokości przepływów wynika, że Polska była na 35 pozycji z wynikiem 35% i wzrostem o 8 p.p. a pod względem odległości geograficznych na 39 miejscu ze wzrostem o 1p.p.

W rankingu mierzącym wyłącznie przepływy handlowe Polska awansowała o 8 pozycji, znajdując się na 24 miejsce uzyskując jeden z lepszych wyników wśród państw z pierwszej trzydziestki. Głównymi partnerami zagranicznymi Polski wg raportu były kraje europejskie. W pierwszej dziesiątce znalazły się na pierwszej pozycji Niemcy z 34% udziałem w obrotach, następnie Wielka Brytania (8%), Holandia (5%) egzekwio z Francją (5%) oraz Włochy (4%) egzekwio z Czechami (4%) i USA (4%), kolejne miejsca zajmowały Rosja (3%), Chiny (2%) i Szwecja (2%)³³. W odniesieniu do analogicznego rankingu mierzącego wyłącznie przepływy kapitał owe Polska pozostała niezmiennie na 41 miejscu. Wysokie 16 miejsce zajmuje Polska w rankingu przepływu informacji, zyskując jedną pozycję wyżej. Najbardziej zglobalizowanymi krajami w tej kategorii były Wielka Brytania, Holandia, USA, Australia i Francja. Pod względem przepływu ludności Polska plasowała się na 36 miejscu awansując o dwie pozycje w odniesieniu do poprzedniego badania (2015 r.).

2.9. SZANSE I WYZWANIA DLA POLSKI WYNIKAJĄCE Z PROCESU GLOBALIZACJI

Z powyższej analizy wynika, że polskie podmioty oraz polska gospodarka są aktywnymi uczestnikami procesu globalizacji. Z roku na rok polska gospodarka w coraz większym stopniu uczestniczy w procesach globalnych. Dotyczy to wszystkich wymiarów globalizacji, a szczególnie wymiarów ekonomicznych. Corocznie zwiększa się udział Polski w handlu światowym, w Polsce inwestują zagraniczne podmioty i coraz częściej polskie przedsiębiorstwa inwestują zagranicami kraju. Wpływ procesów globalizacyjnych może mieć różny charakter. Wiele z nich to szanse na rozwój ale też pojawiają się wyzwania a nawet zagrożenia. *„Globalizacja stwarza nowe możliwości rozwoju polskiej gospodarki, pozwala na bardziej efektywną alokację zasobów, swobodniejszy przepływ towarów, dostęp do kapitału i nowoczesnych technologii oraz poprawę zarządzania*

³³ DHL (2018):DHL_GCD_2018_ Country Profile_Poland. pdf z <https://www.logistics.dhl/global-en>

Tabela 14. Szanse i wyzwania wynikające z globalizacji dla polskiej gospodarki

Szanse	
Swoboda przepływu towarów i usług,	Jest efektem integracji i globalizacji, dzięki możliwości dostępności na nowych rynków polscy producenci mogą rozwijać eksport
Wzrost eksportu	Jest efektem procesu integracji z UE oraz globalizacji, polskie podmioty mają coraz większe doświadczenie na rynkach światowych
Korzyści dla konsumentów	Ograniczenie barier handlowych będących wynikiem procesu integracji z UE, uczestnictwa w WTO oraz . Na rynek trafiają tańsze produkty
Wzrost konkurencji	Wymuszają je podmioty zagraniczne, polskie podmioty chcąc konkurować muszą podnosić jakość produktów, obniżać ceny itp.
Wzrost efektywności i zysków przedsiębiorstw	W wyniku uzyskania lepszej alokacji czynników wytwórczych i korzyści skali
Swoboda przepływu kapitału	Oznacza napływ do kraju inwestycji zagranicznych, jest to szansa na uzupełnienie ograniczonych zasobów,
Dostęp do nowoczesnych technologii	Poprzez zakup, lub współpracę
Napływ inwestycji zagranicznych	Dzięki korporacjom transnarodowym polskie podmioty mogą włączyć je w proces produkcyjny i dystrybucję
Wyzwania	
Ograniczenia w prowadzeniu polityki makroekonomicznej	W odniesieniu do polityki pieniężnej i fiskalnej, polityki kursu walutowego, zagrożenia kryzysami finansowymi, ataki na walutę
Sprostanie konkurencji globalnych rynków towarowych	Dotyczy zdolności eksportowych, przewag technologicznych
Zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw	Wykorzystanie nowych technologii, rozwój sfery B+R – przy opóźnieniach krajowych nie będziemy w stanie konkurować na rynku światowym ale jeśli rozwiniemy swoje atuty będziemy posiadać przewagi na rynkach światowych
Rozwój infrastruktury globalizacyjnej	Transportowej, informatycznej, telekomunikacyjnej, sprawność działania rynków i instytucji – im bardziej nowoczesna gospodarka tym lepiej funkcjonuje w sferach globalnych, ale większa podatność na zagrożenia, ataki itp.
Zdolność do przyciągania odpowiedniej wielkości i jakości inwestorów zagranicznych	Inwestorzy wpływają na rozwój rynku, ale stanowią też zagrożenie np. przenoszą brudne technologie, przejmują krajowe podmioty i całe branże, mogą kontrolować rynek
Możliwość włączenia małych przedsiębiorstw krajowych w sieci globalne	Poprzez współpracę z dużymi korporacjami małe podmioty mogą korzystać z procesów globalizacji,
Podniesienie jakości kapitału ludzkiego	Poziom oświaty, jakość kształcenia, dostęp do komputerów i Internetu
Zdolność adaptowania się gospodarek do szybkich zmian strukturalnych	Elastyczne gospodarki, szybko adaptujące nowe rozwiązania małą lepsze pozycje konkurencyjne,
Migracje społeczeństw	Powodują starzenie się społeczeństw, odpływ ludzi przedsiębiorczych i wykształconych, szczególnie niekorzystny jest drenaż mózgów, ale jest to możliwość zdobycie nowej wiedzy, nowych doświadczeń, dopływ pieniądza
Budowa pozycji polskich podmiotów na rynkach zagranicznych	Polskie podmioty nadal tworzą swoją pozycję na rynku krajowym, mało jest podmiotów funkcjonujących na rynkach zagranicznych np. KGHM, Orlen, Ingot, LPP.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Liberska, B. (red.) (2002). *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa s. 323-334.

i wzrost konkurencyjności”³⁴, ale pojawiają się też wyzwania, szczególnie związane z globalnym rynkiem finansowym oraz konkurencją na globalnym rynku towarów i usług. W tabeli 14 zestawiono najważniejsze szanse i wyzwania dla polskiej gospodarki.

PODSUMOWANIE

Polska w coraz większym stopniu uczestniczy w procesach globalizacji ekonomicznej. Dotyczy to wymiany handlowej zarówno po stronie eksportu jak i importu. Do korzyści wynikających z globalizacji dla gospodarek, w tym Polski możemy zaliczyć swobodny przepływ towarów i usług, z którego Polska korzysta zwiększając swoje PKB i powiększając poziom rozwoju. Szczególnie korzystny jest rosnący eksport. Kolejną korzyścią jest napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jak wcześniej wskazano Polska jest chętnie wybierana przez inwestorów. Szczególnie ważne są inwestycje „od podstaw”, przyczyniają się one do zwiększania miejsc pracy, wprowadzania nowych technologii itp. Dzięki nim następuje też napływ nowych technologii na tereny krajów postkomunistycznych jednak nadal cierpiących na brak własnego kapitału. Napływające korporacje transnarodowe włączają gospodarke w sieć światowych powiązań wymuszając na nich modernizację i zmuszają do prężnej konkurencji na rynku krajowym ale też i światowym.

Słabością Polski jest niższy udział w procesach globalizacji w odniesieniu do państw z regionu np. Węgier, Słowacji Czech, Litwy.

LITERATURA:

Altman, S., Bastian, P.(2019). *DHL Global Connectedness Index. Mapping the Current State of Global Flows 2019*. <https://www.logistics.dhl/global-en/home/insights-and-innovation/thought-leadership/c-ase-studies/global-connectedness-index.html> .Dostęp 15.12.2019.

Bożyk, P. (2008). *Międzynarodowe Stosunki Ekonomiczne. Teoria i Polityka*, PWE, Warszawa.

Czech, F. (2011). *Indeksy globalizacji. Atuty i ułomności neopozytywistycznych pomiarów nasilenia procesów globalizacyjnych*, *Kultura - Historia - Globalizacja*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków nr 10, dostępny: http://www.khg.uni.wroc.pl/files/4khg10_czech_t.pdf, dostęp: 4.06.2019.

DHL (2018).*DHL_GCD_2018_Country Profile_Poland*. pdf <https://www.logistics.dhl/global>

EC (2019). Eurostat, Database. <https://ec.europa.eu>

³⁴ Liberska, B.(red.) (2002). *Globalizacja...op. cit.*, s. 323.

- Fleterski, S., Wahl P. (2003). *Ekonomia globalna. Synteza*. Difin, Warszawa.
- GUS (2019). *Dane makroekonomiczne*, Warszawa.
- GUS (2019). *Rocznik Statystyki Międzynarodowej w 2018*, Warszawa.
- Heller, J., Ewertowska, E., (2008). Makroekonomiczne uwarunkowania i efekty wzrostu gospodarczego w Irlandii. *Gospodarka Narodowa* Nr 5-6, Warszawa, s. 111-130.
- IMF (2019). *GDP ranking 2019*. World Economic Outlook Database
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02>
- KOF (2019). <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
- KOF (2019). *KOF Index of Globalization*, <http://globalization.kof.ethz.ch/>
- Kacperska, E. (2017). *Poland and Czech Republic in the Process of Globalization*, Scientific Journal Warsaw University of Life Sciences – SGGW Problem of World Agriculture. Vol. 17. Nr 4. s. 130-142.
- Kaczmarek, B. (2014). *Ekonomiczne i społeczne następstwa globalizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
http://www.annalesonline.uni.lodz.pl/archiwum/2014/2014_1_kaczmarek_35_46.pdf
- Liberska, B.(red.)(2002). *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE Warszawa.
- McGrew, A. (1992). *Conceptualizing Global Politics*, W: McGrew A. (red.) *Global Politics*, Polity Press, Cambridge.
- McGrew, A. (2008). *Globalizacja i polityka globalna*. W: Baylis, J., Smith, S. (red.). *Globalizacja gospodarki światowej. Wprowadzenie do stosunków międzynarodowych*. Wydawnictwo uniwersytetu Jagiellońskiego. Kraków 2008.
- Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii (2019). *Wielkie Księstwo Luksemburga. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską.Luksemburg_sytuacja_gospodarcza_z_PL_042019.pdf*.
www.gov.pl
- NBP (2019). *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2018 r*. Warszawa.
- Niemiec, M. Wróblewski, M, (red.) (2003). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego. Wrocław.
- Oziewicz, E. Michałowski, T., (red) (2013). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. PWE Warszawa.
- Radło, M. J., Kowalewski, O.(2008). *Wpływ globalizacji na Polską gospodarkę. Materiały i Studia NBP Zeszyt 230*, Warszaw.
- Rymarczyk, J. (2010). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- Scholte ,J. A. (2006). *Globalizacja*. Oficyna Wydawnicza Humanitas. Wyższa Szkoła Zarządzania i Marketingu. Sosnowiec.
- UNCTADSTAT (2019). *Handbook of Statistic 2019*, <https://unctadstat.unctad.org/EN/>
- Wójcicka, A., Koralewski, Ł., (2004). *Wybrane przejawy globalizacji polskiego rynku kapitałowego*. W: Dereczyszyński, P. (red.) *Globalizacja gospodarki*. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Nr 44, Poznań.
- World Bank (2019). *GDP ranking 2019*. World Development Indicators, The World Bank
<http://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-ranking-table>

E. Kacperska

WTO (2015). World Trade Organization, Word Bank, <https://search.wto.org/>

Zorska, A. (2001). *Ku Globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa.

Zorska, A. (2001). *Zmiany w procesie globalizacji a uczestnictwo krajów Europy Środkowej. Globalna gospodarka – lokalne społeczeństwo*. W: Osiński, J. (red.) *Świat na progu XXI wieku* SGH, PWN, Warszawa.

Polska we współczesnych międzynarodowych stosunkach gospodarczych.
Praca pod redakcją naukową E. Kacperskiej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2019

ROZDZIAŁ 3

INNOWACYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI NA TLE KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

INNOVATION OF THE POLISH ECONOMY IN THE BACKGROUND OF THE EUROPEAN
UNION COUNTRIES

MARIUSZ CHĄDRZYŃSKI

Instytut Ekonomii i Finansów, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
ORCID: 0000-0002-7478-8190

Streszczenie: Działalność innowacyjna stanowi jeden z kluczowych elementów rozwoju przedsiębiorstwa i gospodarki. Do określenia poziomu innowacyjności w przedsiębiorstwach służą mierniki nakładów, procesów oraz efektów. W przypadku gospodarek jest to suma działalności wszystkich podmiotów. Wykorzystywane są dwa rodzaje wskaźników. Jednym są mierniki zastępcze, takie jak wartość nakładów na działalność badawczo-rozwojową w porównaniu do PKB, udział wysokiej techniki w eksporcie, statystyka patentowa. Drugą grupę stanowią wskaźniki bezpośrednie, dostarczające informacji dotyczących szeroko pojętej innowacyjności. Jedną z najczęściej stosowanych jest metodologia OSLO MANUAL stworzona przez OECD uznawana w UE oraz przez wiele innych państw. W UE od 2001 roku publikowana jest Europejska Tablica Wyników Innowacyjności określająca poziom innowacyjności poszczególnych krajów, jako skumulowany wskaźnik SII. W krajach Unii Europejskiej w latach 2008 – 2017 nastąpił wzrost poziomu innowacyjności we wszystkich aspektach działalności innowacyjnych.

Słowa kluczowe: innowacyjność, przedsiębiorstwo, gospodarka, mierniki, wskaźniki

Summary: Innovative activity is one of the key elements of enterprise and economy development. Measures of inputs, processes and effects are used to determine the level of innovation in enterprises. For economies, it is the sum of all entities' activities. Two types of indicators are used. One is the proxy measures, such as the value of expenditure on research and development compared to GDP, the share of high technology in exports, and patent statistics. The second group consists of direct indicators providing information on broadly understood innovation. One of the most commonly used is the OSLO MANUAL methodology created by the OECD recognized in the EU and by many other countries. The European Innovation Scoreboard has been published in the EU since 2001, specifying the level of innovation of individual countries as a cumulative indicator SII. In the European Union countries in the years 2008 - 2017 there was an increase in the level of innovation in all aspects of innovative activities.

Key words: innovation, enterprises, economy, measures, indicators

JEL Classification: O390

WPROWADZENIE

W polityce gospodarczej coraz większego znaczenia w określaniu zrównoważonych źródeł wzrostu i rozwoju gospodarczego nabierają przedsiębiorstwa, które rozwijają się dzięki wprowadzaniu innowacji. Jest to jeden z podstawowych czynników podnoszenia konkurencyjności gospodarczej regionów oraz generowania wartości dodanych tak dla przemysłu jak i usług. Doświadczenia państw wysoko rozwiniętych wskazują, że do trwałego rozwoju i tworzenia nowych miejsc pracy przyczynia się budowanie przewagi konkurencyjnej opartej na wiedzy i innowacjach. W Polsce widoczna jest zmiana polegająca na tym, że odchodzi się od dotychczasowej strategii budowana przewagi konkurencyjnej opartej na niskich kosztach pracy na rzecz konkurencyjność opierającej się na wiedzy i innowacyjności jako czynnikach długofalowego rozwoju gospodarczego. W tym kontekście istotnym staje się rozwijanie działalności innowacyjnej przedsiębiorstw.¹ Jednak określając poziom innowacyjności polskiej gospodarki oraz przedsiębiorstw w stosunku do wysoko rozwiniętych krajów widoczne są występujące różnice. Przy czym kreowanie i wdrażanie innowacji jako głównego czynnika, na którym opiera się budowanie przewagi konkurencyjnej nabiera szczególnego znaczenia dla Polski jako członka UE. Unia Europejska aktywnie wspiera działalność innowacyjną i przeznacza na ten cel znaczne środki finansowe. Ma to wyraz w wielu dokumentach oraz deklaracjach przyjmowanych na najwyższych unijnych szczeblach.²

Unia Europejska kładzie duży nacisk na tworzenie gospodarki opierającej się na wiedzy i innowacjach. Aktywnie wspiera działania w tej dziedzinie w ramach przyjmowanych strategii, polityki rozwoju i wzrostu gospodarczego oraz wielu innych dokumentów. W podsumowaniu szczytu Rady Europejskiej w Brukseli w 2004 roku przyjęto deklarację, w której stwierdzono, że konkurencyjność, innowacyjność oraz propagowanie kultury przedsiębiorczości to kluczowe czynniki prowadzące do wzrostu całej gospodarki, a szczególnego znaczenia nabierają dla rozwoju regionów.³ Ma to również odzwierciedlenie w decyzjach finansowych Komisji Europejskiej, która w latach 2014-2020 zwiększyła środki

¹ Zadura – Lichota, P. (red.). (2010). *Innowacyjność 2010*. PARP, Warszawa, s. 9.

² *Wyniki szczytu RE 2004. Konkurencyjność i innowacje*. Rozdział III. Sekcja II, Bruksela.

³ *Ibidem*.

przeznaczone na badania i rozwój oraz innowacje. W budżecie na lata 2014-2020 Unia Europejska zamierza skierować na ten cel kwotę 80 mld euro.⁴

Pojęcie innowacji do literatury przedmiotu i teorii ekonomii wprowadziła J. Schumpeter w 1911 roku. Od tamtego czasu minął ponad wiek, a pojęcie innowacyjności w rozumieniu J. Schumpetera pozostało aktualne i jest rozwijane. Obecnie często używane jest w określeniach takich, jak innowacyjne państwo, innowacyjny region, innowacyjne przedsiębiorstwo.

W celu określenia poziomu innowacyjności niezbędne są określające ją mierniki. W związku z ewolucją pojęcia innowacji nie istnieje jednoznaczna definicja innowacyjności w ujęciu ekonomicznym, nie istnieją również jedynie słuszne mierniki jej poziomu.

Celem opracowania było zidentyfikowanie i przedstawienie wybranych ekonomicznych aspektów określających działalność innowacyjną przedsiębiorstw oraz gospodarki polskiej w kontekście wyników uzyskiwanych przez kraje członkowskie Unii Europejskiej. Analizom poddano główne mierniki określające poziom innowacyjności przedsiębiorstw i gospodarek. Opracowanie przygotowano w oparciu o materiały i dane źródłowe Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) i Europejskiego Urzędu Statystycznego (Eurostat). Badania mają charakter opisowy i analityczny. Jako narzędzie badawcze przyjęto analizę krytyczną publikowanych materiałów, analizę stanu badań w zakresie danej tematyki jak również szeroko pojętą analizę opisową. Opracowanie ma charakter teoretyczno – empiryczny. Zostało sporządzone w oparciu o dostępne źródła wtórne. Analiza dotyczy wybranych lat okresu 2008 – 2017.

3.1. PODSTAWOWE ZAGADNIENIA DOTYCZĄCE INNOWACYJNOŚCI

Słowo innowacja pochodzi od łacińskiego *innovatio*, co oznacza odnowienie. Obecnie oznacza ono wprowadzenie czegoś nowego. W literaturze przedmiotu nie ma jednak jednolitej definicji tego pojęcia w ujęciu ekonomicznym.⁵

Jako pierwszy pojęcie innowacji wprowadził J. Schumpeter, który uważany jest za pioniera w badaniach dotyczących zagadnień innowacji. W jego rozumieniu innowacja to:

- wprowadzenie nowego produktu, nieznanego dla konsumenta, lub nowej jakości produktu;

⁴ Ostrowska, A. *Budżet na badania i rozwój w nowej perspektywie finansowej UE*. Pobrane 25.01.2012 z: www.pi.gov.pl.

⁵ Bańko, M. (2003). *Wielki słownik wyrazów obcych*. Warszawa: PWN. s. 547.

- wprowadzenie nowej metody produkcji, wcześniej nie stosowanej w danej gałęzi przemysłu;
- otwarcie nowego rynku dla danego kraju;
- pozyskanie nowego źródła surowców i półproduktów;
- wprowadzenie nowej organizacji produkcji.⁶

Innowacyjność według J. Schumpetera polega więc na innym sposobie wykorzystania istniejących już zasobów produkcyjnych, prowadząc do uzyskania nowych, tańszych lub skuteczniejszych metod wytwarzania, stworzenia nowego produktu, a przede wszystkim zwiększenia zbytu i osiąganych zysków do momentu aż naśladowcy podążą ścieżką innowatora.⁷

Oprócz przytoczonej powyżej istnieje wiele innych definicji innowacji, niekiedy bardzo różniących się od siebie. Wybrane określenia tego zjawiska przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Wybrane definicje innowacji

Autor	Definicja innowacji
Drucker P. F. [1962]	Innowacja jest świadomą, korzystną zmianą wynikającą z potrzeb lub systematycznej obserwacji środowiska zewnętrznego; jest celową i skoncentrowaną pracą, która wymaga wiedzy i pomysłowości.
Pietrasiński Z. [1970]	Innowacje to zmiany celowo wprowadzone przez człowieka lub zaprojektowane przez niego układy cybernetyczne, które polegają na zastępowaniu dotychczasowych stanów rzeczy innymi ocenianymi dodatnio w świetle określonych kryteriów i składającymi się na postęp.
Kasprzyk S. [1980]	Innowacje to nowy, nieznan dotychczas sposób zaspokojenia nowych potrzeb.
Grzywacz W. [1995]	Innowacja to kategoria ekonomiczna, która musi przynieść korzyści przez efektywniejsze wykorzystanie zasobów.
Pomykański A. [2001]	Innowacja to całość działań związanych z kreowaniem pomysłu, powstawaniem wynalazku, a następnie wdrożeniem nowego lub ulepszanego produktu lub procesu.
Białoń L. [2006]	Innowacja to efekt wdrożenia po raz pierwszy w przedsiębiorstwie nowego lub istotnie ulepszanego produktu, procesu, systemu lub urządzenia.
Marciniak S. [2010]	Innowacje to rozwiązania, które zmieniają dotychczasowy stan rzeczy, wprowadzają nowości i mają charakter twórczy.
Janasz W., Kozioł-Nadolna K. [2011]	Innowacja to zmiana w metodach wytwarzania i produktach bazująca na nowej lub niewykorzystanej dotychczas wiedzy.

Źródło: Górka, M. (2015). *Wybrane poglądy na temat innowacji jako czynnika konkurencyjności podmiotów gospodarczych*. W: P. Lenik (red.) *Efektywność zarządzania zasobami organizacyjnymi*. Prace naukowo-dydaktyczne, Zeszyt 68, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie. s. 35.

⁶ McCraw, T. K. (2009). *Prophet of innovation: Joseph Schumpeter and Creative Destruction*. Cambridge: Harvard University Press. s. 73.

⁷ Schumpeter, J. (1960). *Teoria rozwoju gospodarczego*. Warszawa: PWN. s. 103.

J. Baruk podsumowując część definicji innowacji wyodrębnił ich wspólne elementy, do których zaliczył:

- innowacja jest korzystną i celową zmianą w obecnej sytuacji, która powinna znaleźć zastosowanie praktyczne;
- przedmiotem zmian są produkty, procesy, organizacja, rynek i metody zarządzania, a ich efektem powinny być korzystne zmiany ekonomiczne, techniczne i społeczne;
- innowacje służą realizacji celów rozwojowych oraz są nośnikiem rozwoju technicznego;
- wymagają określonych zasobów wiedzy we wszystkich aspektach.⁸

Wobec tak wielu definicji konieczna okazała się próba podjęcia standaryzacji tego pojęcia. Międzynarodowym wzorcem stała się metodologia Oslo Manual. W terminologii statystyk OECD innowacja jest wdrożeniem:

- nowego produktu lub procesu;
- nowej metody marketingowej;
- nowej metody organizacyjnej.⁹

Przy czym aby produkt, metoda lub proces mogły być uznane za innowacyjne, muszą być nowe lub znacząco udoskonalone dla danej firmy, czyli opracowane po raz pierwszy albo przejęte od innych podmiotów. Istotną cechą innowacji jest ich wdrożenie polegające na tym, że nowe lub udoskonalone produkty muszą zostać wprowadzone na rynek i dopiero wtedy są uznawane za innowację. Dotyczy to również procesów, metod organizacyjnych i marketingowych, które stają się innowacją w momencie, gdy zostają faktycznie wykorzystane w danym podmiocie.¹⁰

Istotnym jest również wyjaśnienie pojęcia działalności innowacyjnej, które to zgodnie z definicją OECD jest całokształtem działań naukowych, technicznych, finansowych, organizacyjnych i komercyjnych, które mają prowadzić do wdrożenia innowacji. Działalnością innowacyjną jest także działalność badawczo-rozwojowa, która sama w sobie nie prowadzi do stworzenia konkretnej innowacji.

⁸ Baruk J. (2002). *Innowacje, kultura innowacyjna i poziom innowacyjności przedsiębiorstw przemysłowych*. Gospodarka Narodowa, nr 11-12, Kolegium Analiz Ekonomicznych Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, s. 78-94.

⁹ OECD, Eurostat. (2008). *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*. Warszawa: MNiSW, s. 48-49.

¹⁰ Ibidem.

Innowacje w teorii ekonomii ze względu na obszar można podzielić na cztery typy: produktowe, procesowe, marketingowe, organizacyjne.¹¹

Innowacja produktowa polega na wprowadzeniu nowego lub znacznie udoskonalonego produktu bądź usługi. Udoskonalenie może dotyczyć zarówno wykorzystanych materiałów, komponentów, jak również wbudowanego oprogramowania, czy łatwości obsługi. Należy dodać, że można wykorzystywać nową wiedzę lub technologie, a także jedynie zmieniać zastosowanie danego produktu.¹²

Innowacja procesowa, zwana technologiczną to zmiana w metodach wytwarzania i świadczenia usług. Są to zmiany w zakresie stosowanych urządzeń, technologii i oprogramowania, ale dotyczą również sposobu dostawy i tworzenia projektów.¹³

Innowacja marketingowa wiąże się głównie ze zmianą strategii marketingowej. Polega ona na wprowadzeniu nowej polityki cenowej, promocji, sposobu dystrybucji, zmiany wyglądu lub opakowania. Różnica pomiędzy zwykłą zmianą marketingową, a innowacyjną opiera się na wdrożeniu dotychczas niestosowanej przez daną firmę metody, przy czym sezonowe, regularne zmiany nie stanowią innowacji marketingowej.¹⁴

Innowacja organizacyjna to wprowadzenie nowej metody organizacyjnej w zasadach działania firmy, czyli jej rutynowych zadaniach i procedurach. Może to być również przeorganizowanie miejsca pracy polegające na innym sposobie rozdzielenia uprawnień decyzyjnych wśród pracowników i zmianie metod podziału zadań pracy, a także nawiązanie nowych relacji z otoczeniem, do których można zaliczyć inne przedsiębiorstwa i instytucje.¹⁵

Większość innowacji posiada cechy więcej niż jednego typu, dlatego często trudne jest przypisanie ich do odpowiedniej grupy. W celu ułatwienia i urealnienia statystyk w podręczniku Oslo Manual szczegółowo zostało wyjaśnione, do którego typu powinna być zaliczona dana innowacja na podstawie jej charakterystycznych cech. Istnieje jednak wiele przypadków, które zostają uwzględniane w dwóch lub więcej grupach, ze względu na ich złożony charakter.¹⁶

Innowacje można również klasyfikować ze względu na stopień nowości. Biorąc pod uwagę wspomniane kryterium można wyróżnić innowacje:

¹¹ OECD, Eurostat. (2008). *Podręcznik ...op. cit.*, s. 49.

¹² *Ibidem*, s. 50-51.

¹³ *Ibidem*.

¹⁴ *Ibidem*, s. 52-53.

¹⁵ *Ibidem*, s. 53-55.

¹⁶ *Ibidem*, s. 55-58.

- globalne;
- regionalne;
- lokalne;
- w skali branży;
- w skali przedsiębiorstwa.¹⁷

Najmniejsza w kategorii nowości jest innowacja dla danego przedsiębiorstwa. Może to oznaczać, że inne podmioty wdrożyły już wcześniej daną innowację, jednak dla badanego podmiotu jest to nowość. Kolejnym rodzajem jest innowacja w skali branży. Świadczy ona o tym, że dana jednostka wdrożyła innowację jako pierwsza w swojej kategorii.¹⁸

Kolejnymi innowacjami są lokalne i regionalne. Obie obejmują rynek rozumiany jako przedsiębiorstwo i jego konkurentów, różnią się natomiast pod względem geograficznego zasięgu rynku. Innowacje lokalne obejmują najbliższe otoczenie, natomiast regionalne nieco szerszy rynek. Zakres terytorialny zależy przede wszystkim od tego w jakiej skali działa dany podmiot. W związku z tym dla niektórych przedsiębiorstw elementami rynku będą nie tylko przedsiębiorstwa krajowe, ale również zagraniczne.

Najwyższym stopniem nowości w innowacjach są innowacje globalne. Oznaczają one nowość w skali światowej, a więc we wszystkich branżach i na wszystkich rynkach. Dzięki informacjom na temat stopnia nowości można w łatwy sposób zidentyfikować twórców i pionierów innowacji, jak również liderów rynku i naśladowców.¹⁹

Zgodnie z przedstawioną definicją działalności innowacyjnej, może być ona innowacyjna sama w sobie, lub prowadzić do wdrożenia innowacji. Wyróżnia się następujące rodzaje działalności innowacyjnej:

- działalność badawcza i prace rozwojowe (B+R) – praca twórcza podejmowana systematycznie w celu zwiększania poziomu wiedzy we wszystkich aspektach oraz wykorzystywanie jej do tworzenia nowych zastosowań;
- nabycie wiedzy zewnętrznej – nabycie technologii oraz know-how z zewnętrznego źródła;
- nabycie maszyn, urządzeń i innych dóbr kapitałowych koniecznych do wdrożenia nowych lub udoskonalonych produktów i procesów;

¹⁷ Ibidem, s. 50-51.

¹⁸ Ibidem, s. 60.

¹⁹ Ibidem, s. 61.

- inne przygotowania w obrębie innowacji produktów i procesów takie jak: prace projektowe, planowanie, testowanie i ocena nowych produktów;
- przygotowanie rynku na innowacje, które obejmuje wstępne badanie rynku, reklamy;
- szkolenia;
- przygotowania do innowacji marketingowych i organizacyjnych polegające na tworzeniu i planowaniu nowych metod oraz prace wdrożeniowe;
- projekt/konstrukcja produktu obejmujące product design czyli prace nad określeniem formy i wyglądu produktu;
- opracowywanie i wykorzystywanie oprogramowania w działalności innowacyjnej, które obejmuje w swoim zakresie zakup, adaptację i wykorzystanie oprogramowania komputerowego lub opracowanie nowego.²⁰

Dodatkowo działalność badawczo rozwojową można podzielić na trzy grupy:

- badania podstawowe czyli prace teoretyczne lub eksperymentalne, podejmowane w celu zdobycia lub poszerzenia wiedzy, nienastawione na zastosowanie praktyczne;
- badania przemysłowe tak zwane stosowane obejmujące prace ukierunkowane na zdobycie nowej wiedzy i umiejętności, których celem są konkretne zastosowania praktyczne, takie jak nowe lub znacząco udoskonalone wyroby, procesy i metody;
- prace rozwojowe czyli wykorzystywanie dostępnej wiedzy, będącej wynikiem prac badawczych i doświadczeń praktycznych, do stworzenia nowych lub ulepszenia istniejących produktów, procesów, systemów i usług wraz z przygotowaniem prototypów doświadczalnych.²¹

Ponadto działalność innowacyjna na przestrzeni czasu może przyjmować następujący charakter:

- pomyślnie zakończona wdrożeniem innowacji;
- bieżąca w trakcie realizacji (innowacja nadal nie została wdrożona);
- zaniechana przed wdrożeniem innowacji.²²

Zbieranie danych dotyczących działalności innowacyjnej pozwala na mierzenie poziomu innowacyjności tak przedsiębiorstw, jak i całych gospodarek,

²⁰ Ibidem, s. 97-102.

²¹ GUS. (2016). *Nauka i technika w 2015r.* Zakład Wydawnictw Statystycznych. Warszawa, Szczecin: s. 14.

²² OECD, Eurostat. (2008). *Podręcznik op., cit., s. 22.*

co daje możliwość porównania z innymi oraz ułatwia określenie dalszych kierunków podejmowanej działalności.

W przypadku tworzenia innowacji niezbędne są odpowiednie warunki zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne. Ponadto nie każde warunki wpływają korzystnie, a część z nich stanowi barierę. Kompleksowe podejście do tak złożonej koncepcji jaką jest innowacyjność zakłada, że w pełni funkcjonujący oraz korygowany system innowacji powinien eliminować bariery i ograniczenia, a jego skuteczność określa najsłabsze ogniwo.²³

Do korzystnych czynników można zaliczyć odpowiednią zmianę struktury organizacyjnej, usunięcie ograniczeń, i zminimalizowanie reguł i kontroli, zezwolenie na elastyczne działania oraz zastosowanie bodźców zainteresowania materialnego. Pracownicy nie mogą być ograniczani brakiem dostępu do niezbędnych zasobów, takich jak pokrycie różnych kosztów, zakup nowej technologii. Wysoka kultura pracy sprzyja innowacjom, a neutralizowanie ryzyka niepowodzeń poprzez zapewnienie bezpiecznego zatrudnienia zachęca do eksperymentów. Doskonalenie umiejętności innowacyjnych poprzez szkolenia i podnoszenie kwalifikacji kadry daje możliwość szybszego uzyskania oczekiwanych efektów.²⁴

Czynniki wpływające na rozwój innowacyjności to także odpowiednie wyposażenie jednostek badawczych w niezbędne, nowoczesne sprzęty, a także stworzenie korzystnych warunków do pracy naukowej. Dokumentowanie przeprowadzonych badań pozwala dodatkowo na kontrolę postępów pracy. Ważnym elementem są również usługi doradcze i eksperckie oraz wsparcie ze strony agencji rządowych. W Polsce taką agencją jest między innymi Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorstw. Ma ona na celu wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw we wchodzeniu na zagraniczne rynki, realizacji nowych pomysłów oraz czy inicjowaniu i prowadzeniu działalności innowacyjnej.²⁵

Podstawowymi utrudnieniami w rozwoju innowacyjności przedsiębiorstwa są niejasne przepisy prawne, duża liczba regulacji, a także zawyżony fiskalizm państwa. Utrudnieniem jest również niewystarczająca dostępność kredytów bankowych na rozwój i inwestycje oraz skomplikowane procedury kredytowe.

²³ Janasz W., Janasz K. (2017). *Determinanty innowacyjności organizacji*. Studia i Prace WNEIZ US, nr 48/3, Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. s. 9-10.

²⁴ Michalski E. (2014). *Czynniki determinujące innowacyjność przedsiębiorstwa*. Handel wewnętrzny, 6 (353). Warszawa: Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur. s. 79-80.

²⁵ *Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorstw* (2018). Pobrane 05 maja 2018 z: <https://www.parp.gov.pl/index.php/component/parpabout/>

W niektórych przypadkach dodatkowym problemem są regulacje dotyczące prawa budowlanego, geodezyjnego, a także ustaw o ochronie środowiska i planu zagospodarowania przestrzennego. Konieczność uzyskania odpowiednich zezwoleń znacznie wydłuża czas wprowadzania innowacji, niekiedy całkowicie blokując możliwość ich wdrożenia, a stale rosnące koszty pracy nie ułatwiają przedsiębiorcom działalności.^{26,27}

W rozwoju innowacyjności trudność może stanowić brak środków finansowych, a co z tym się wiąże, zbyt niskie nakłady na badania i rozwój oraz przede wszystkim nieprzystosowana gospodarka rynkowa, która skutecznie hamuje możliwości innowacyjne przedsiębiorstw. Wiele państw od dawna stosuje różne instrumenty wspierania innowacyjności, poprzez między innymi pomoc mniejszym podmiotom w finansowaniu badań, widząc w tym szansę na dalszy rozwój gospodarczy i zwiększenie znaczenia na arenie międzynarodowej.²⁸

3.2. POMIAR INNOWACYJNOŚCI

W gospodarkach państw wysoko rozwiniętych do niedawna najważniejszym sektorem był przemysł. Dlatego też działania innowacyjne były realizowane głównie w tej dziedzinie, a nakłady przeznaczano przede wszystkim na rozwój technologii. W związku z tym państwa w szczególności wspierały działalność badawczo-rozwojową. Konieczne było stworzenie metodologii pomiaru tego rodzaju działalności umożliwiającej porównanie poszczególnych gospodarek.²⁹

Opracowana w latach 60. XX wieku metodologia Frascati obejmuje dwie główne grupy wskaźników nakładów, do których zaliczono:

- wydatki pieniężne na działalność badawczo-rozwojową;
- liczbę osób zatrudnionych w sektorze B+R.³⁰

Pierwszy miernik informuje jak intensywnie dane państwo inwestuje w działalność badawczo-rozwojową. Najpowszechniej stosowaną miarą jest wskaźnik nakładów krajowych brutto na działalność badawczą i rozwojową GERD (Gross Domestic Expenditures on Research and Development Activity), czyli suma

²⁶ Górka, K. (2006). *Czynniki hamujące oraz stymulujące rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w przemyśle*. Zeszyty Naukowe, nr 708, Akademia Ekonomiczna w Krakowie. s. 54-56.

²⁷ GUS (2017). *Koszt pracy w gospodarce narodowej w 2016 r.* Warszawa: Zakład Wydawnictw Statystycznych. s. 29.

²⁸ Ciborowski R. (2014). *Instrumenty polityki innowacyjnej Unii Europejskiej i ich wpływ na działalność proinnowacyjną przedsiębiorstw*. Optimum. Studia Ekonomiczne, nr 6 (72), Uniwersytet w Białymstoku. s. 63-65.

²⁹ Geodecki T. (2008). *Pomiar innowacyjności gospodarki przy użyciu pośrednich i bezpośrednich wskaźników innowacji*. Zarządzanie Publiczne, nr 3, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. s. 28.

³⁰ Ibidem.

nakładów wewnętrznych na działalność B+R poniesionych w danym roku przez wszystkie jednostki prowadzące działalność gospodarczą w danym kraju. W przypadku tego wskaźnika źródło pochodzenia funduszy jest pomijane, jedynym aspektem jest miejsce prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej, a więc wliczany jest eksport prac B+R, a pomijane są środki poniesione na prace wykonywane za granicą.³¹

Wskaźnik GERD zawiera w sobie trzy inne wskaźniki:

- BERD (Business Expenditures on Research and Development Activity) czyli nakłady na działalność badawczo-rozwojową w sektorze przedsiębiorstw;
- HERD (Higher Education Expenditures on Research and Development Activity) – część tworzona przez szkolnictwo;
- GOVERD (Government Expenditures on Research and Development Activity) – wydatki rządowe na sektor B+R.³²

Im wyższa wartość BERD w GERD, tym działalność badawczo-rozwojowa danego kraju ma charakter bardziej rynkowy. W odniesieniu do wielkości produktu krajowego wskaźnik GERD pokazuje jaki odsetek nakładów jest przeznaczany na tego rodzaju działalność, i jednocześnie określa poziom innowacyjności danego państwa.³³

Innym miernikiem jest udział wysokiej techniki (high-tech). Informuje on o udziale prac badawczo-rozwojowych w wartości sprzedaży. Stworzona w 1995 roku klasyfikacja wyróżnia cztery poziomy:

- wysoka technika – powyżej 7% udziału;
- średnio-wysoka technika – od 2,5 do 7% udziału;
- średnio-niska technika – od 1 do 2,5% udziału;
- niska technika – poniżej 1% udziału.³⁴

Działalność high - tech posiada silny potencjał rozwojowy, co jest szczególnie istotne dla poprawy warunków makroekonomicznych danego regionu, a w następstwie całego kraju.³⁵

³¹ GUS (2019). *Nakłady krajowe brutto na działalność badawczą i rozwojową (GERD)*. Pobrane 5 września 2018 z: <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/767,pojcie.html>.

³² Geodecki T. (2008). *Pomiar ...op. cit.*, s. 29.

³³ Ibidem.

³⁴ GUS (2018). *Nauka i technika w 2016 r.* Warszawa, Szczecin: Zakład Wydawnictw Statystycznych. s. 169.

³⁵ Rutkowska-Gurak A. (2010). *W poszukiwaniu miar innowacyjności rozwoju*. Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica, nr 246. Łódź. s. 71.

Wskaźnik ten można odnieść także do handlu międzynarodowego określając udział wyrobów wysokiej techniki w eksporcie. Im wyższa wartość tego wskaźnika tym gospodarka jest oceniana jako bardziej innowacyjna.

Podobnie jak w przypadku przedsiębiorstw, tak i w gospodarkach wskaźnikiem innowacyjności jest statystyka dotycząca patentów. W gospodarkach jest ona określana na dwa sposoby:

- jako liczba złożonych wniosków patentowych przez wszystkie podmioty;
- jako liczba uzyskanych patentów.³⁶

Oprócz wymienionych powyżej mierników innowacyjności istnieje jeszcze wiele wskaźników opracowywanych przez firmy konsultingowe i organizacje międzynarodowe. Jednak często problematyczne jest znalezienie dokładnego opisu stosowanej przy danym mierniku metodologii, a tym bardziej wykorzystywanych danych.³⁷

Wskaźniki bezpośrednie w porównaniu do wskaźników pośrednich w bardziej kompletny sposób opisują poziom innowacyjności gospodarek. Niewątpliwą ich zaletą jest szerokie spektrum informacji dotyczących większej ilości branż pod uwagę aspektów procesów innowacji.

W 1992 roku Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) stworzyła *Podręcznik Oslo*, w którym przedstawiono zbiór zaleceń i definicji dotyczący działalności innowacyjnej. W pierwszym wydaniu skupiono się na innowacjach technologicznych w sektorze produkcyjnym. Stał się on punktem odniesienia dla różnych badań statystycznych w Europie. Drugie wydanie, które ukazało się w 1997 roku, poszerzało tematykę innowacji o sektor usługowy. Zmieniające się realia doprowadziły do stworzenia trzeciej wersji podręcznika i wydania go w 2005 roku. Wprowadzono wówczas termin innowacji nietechnologicznej. W efekcie powstały dwa nowe typy innowacji marketingowa oraz organizacyjna. Ponadto doprecyzowano pojęcia i metody pomiaru nakładów i efektów, a także udoskonalono sposoby gromadzenia danych.³⁸

Z racji tego, że zjawisko innowacji jest powszechne na całym świecie, w większości krajów prowadzone są badania poziomu tego zjawiska. Wiele z nich przyjęło w swoich badaniach metodologię proponowaną przez OECD, jednak każde państwo opracowało własną wersję metodologii OSLO. W związku z tym,

³⁶ Geodecki T. (2008). *Pomiar ...op. cit.*, s. 31.

³⁷ Kisielnicki J. (2016). *Innowacyjność gospodarki polskiej na tle wybranych krajów Unii Europejskiej i świata*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 281. s. 71.

³⁸ OECD, Eurostat (2008). *Podręcznik ...op. cit.*, s. 2-3.

że jest ona stosowana głównie w krajach Unii Europejskiej w łatwy sposób można porównać innowacyjność w państwach europejskich. Trudniejsze natomiast jest odniesienie uzyskanych wyników do innych gospodarek świata. Kraje spoza Europy, które deklarują wykorzystywanie metodologii OSLO to przede wszystkim Kanada i Japonia, jednak kraje te jedynie opierają się na wspomnianej metodologii, a wprowadzone znaczne zmiany, w pewnym stopniu uniemożliwiają dokonywanie porównywalności danych.³⁹

Bazując na metodologii OSLO można podzielić wskaźniki z jednej strony na mierniki nakładów z drugiej na mierniki efektów. Podstawowym wskaźnikiem nakładu jest odsetek przedsiębiorstw zaangażowanych w działalność innowacyjną. Inną grupą są wskaźniki określające wielkość i strukturę nakładów. Dane dotyczące efektów działalności innowacyjnej można zaś podzielić na trzy główne kategorie:

- wszystkie efekty gospodarcze będące rezultatem wdrożenia innowacji, np. wzbogacenie oferty produktów i usług, zwiększenie udziału w rynku;
- najistotniejsze efekty innowacji organizacyjnych, np. zmniejszenie kosztów, poprawa jakości dóbr i usług;
- wartość nowych bądź ulepszonych produktów w wartości sprzedaży ogółem tak zwany stopień odnowienia.⁴⁰

Wskaźniki efektów głównie mają charakter bardziej jakościowy – nie wszystkie przedsiębiorstwa udostępniają dane, wobec czego do analiz statystycznych bardziej przydają się wskaźniki nakładów, które to bazują głównie na wydatkowej sferze działalności innowacyjnej. Należy również pamiętać, że wskaźniki efektów w znacznej części odnoszą się do nakładów ponoszonych we wcześniejszych okresach.⁴¹

W Unii Europejskiej od 2001 roku publikowana jest Europejska Tablica Wyników Innowacyjności (European Innovation Scoreboard - EIS). Jest ona rezultatem badań statystycznych przeprowadzonych w krajach unijnych. Wskaźniki wykorzystywane do stworzenia EIS w związku ze zmieniającymi się realiami gospodarczymi i stosowanymi rodzajami innowacji również ulegają

³⁹ Kruszka M. (2007). *Międzynarodowy pomiar innowacyjności gospodarek*. W: D. Kopycińska (red.), *Działania ekonomiczne podmiotów rynkowych - materiały konferencyjne Międzynarodowej Konferencji Ekonomiczne wyzwania XXI wieku, Polska - Unia Europejska - Świat*. Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego. Szczecin: Print Group. s. 49-52.

⁴⁰ Nowak P. (2012) *Poziom innowacyjności polskiej gospodarki na tle krajów Unii Europejskiej*. Warszawa-Kraków: Wydawnictwo Naukowe UP. s. 157.

⁴¹ Geodecki T. (2008). *Pomiar ...op. cit.*, s. 35.

pewnym zmianom. Nowe ramy oceny innowacyjności wprowadzone w 2017 roku obejmują dziesięć wymiarów, w tym nowy wymiar związany ze środowiskiem sprzyjającym innowacjom. Wykorzystany w 2016 roku wymiar w zakresie wpływu gospodarczego podzielono na dwa odrębne wymiary obejmujące wpływ innowacji na poziom zatrudnienia i wielkość sprzedaży. Ponadto po usunięciu trzech wskaźników i dodaniu pięciu nowych liczb wskaźników wzrosła z 25 w 2016 roku do 27 w 2017 roku. Dodatkowo w odniesieniu do sześciu zmieniono ich definicje. W badaniach dotyczących 2017 roku wykorzystano 27 wskaźników przypisanych do czterech podstawowych grup jakimi są:

- warunki ramowe – oznaczają główne czynniki umożliwiające innowacje, które pozostają poza kontrolą przedsiębiorstw;
- inwestycje – oznaczają publiczne i prywatne inwestycje w badania naukowe i innowacje;
- działalność innowacyjna – obrazują wysiłki w zakresie innowacji na poziomie przedsiębiorstwa;
- wpływy – obejmują skutki działań przedsiębiorstw w zakresie innowacji.

Wszystkie mierniki razem dają wskaźnik określany jako Sumaryczny Wskaźnik Innowacyjności (Summary Innovating Index – SII).⁴²

Europejska Tablica Innowacyjności gromadzi informacje na temat mocnych i słabych stron innowacji każdego kraju co pozwala na stworzenie rankingu, w którym gospodarki dzielone są na cztery kategorie biorąc pod uwagę poziom efektywności innowacji:

- liderzy innowacji – wskaźnik SII osiąga wartość większą o co najmniej 20% od wartości średniego wskaźnika krajów Unii Europejskiej;
- zaawansowani innowatorzy tak zwane państwa doganiające – wskaźnik SII gospodarki wynosi 90-120% średniej Unii Europejskiej;
- umiarkowani innowatorzy – gospodarka uzyskuje wynik w przedziale 50-90% wartości wskaźnika SII Unii Europejskiej;
- skromni innowatorzy – wartość wskaźnika SII poniżej 50% przeciętnego wskaźnika dla krajów Unii Europejskiej.⁴³

⁴² *European Innovation Scoreboard 2018*. (2018). Komisja Europejska. s. 8.

⁴³ Mikołajczyk B. (2014). *Mierniki monitorowania innowacyjności w skali makro w krajach Unii Europejskiej*. Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne. Innowacje, a wzrost gospodarczy, nr 186, część 1., Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. s. 282-292.

Tabela 2. Mierniki innowacyjności wykorzystane w EIS w 2017 roku

Warunki ramowe	Zasoby ludzkie	Nowi doktoranci
		Ludność w wieku 25-34 z wykształceniem wyższym
		Kształcenie ustawiczne określone jako odsetek populacji w wieku 25-64 lat kontynuujący naukę
	Atrakcyjne systemy badawcze	Międzynarodowe publikacje naukowe
		10% najczęściej cytowanych publikacji
		Zagraniczni studenci na studiach doktoranckich
Otoczenie przyjazne innowacjom	Dostęp do Internetu szerokopasmowego o prędkości powyżej 100Mb/s	
	Przedsiębiorczość oparta na możliwościach	
Inwestycje	Finanse i wsparcie	Nakłady na działalność B+R w sektorze publicznym
		Nakłady na działalności podwyższonego ryzyka
	Inwestycje przedsiębiorstw	Nakłady na działalność B+R w sektorze przedsiębiorstw
		Nakłady na inwestycje poza B+R
		Udział przedsiębiorstw zapewniających szkolenia pracownikom, mających na celu podnoszenie umiejętności z zakresu teleinformatyki
Działalność innowacyjna	Innowatorzy	Innowacje produktowe i procesowe w małych i średnich przedsiębiorstwach
		Innowacje marketingowe i organizacyjne w małych i średnich przedsiębiorstwach
		Innowacje wewnętrzne w małych i średnich przedsiębiorstwach
	Powiązania	Innowacje małych i średnich przedsiębiorstw we współpracy z innymi podmiotami
		Publikacje publiczno-prywatne
		Współfinansowanie publicznych działań B+R przez sektor prywatny
	Własność intelektualna	Złożone wnioski patentowe
		Złożone wnioski o znaki towarowe
		Złożone wnioski o wzory przemysłowe i użytkowe
Wpływy	Wpływ na zatrudnienie	Zatrudnienie w działalnościach wymagających wiedzy
		Zatrudnienie w szybko rozwijających się przedsiębiorstwach sektora innowacji
	Wpływ na sprzedaż	Eksport produktów średnich i wysokich technologii
		Eksport usług opartych na wiedzy
		Sprzedaż produktów innowacyjnych nowych dla rynku i nowych dla przedsiębiorstw

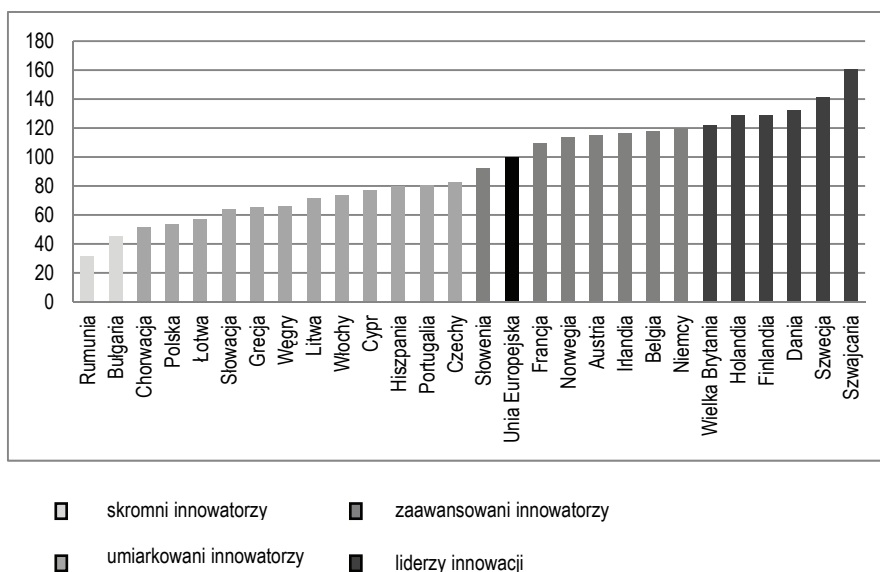
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *European Innovation Scoreboard 2018*. (2018). K. E. s. 8.

Dodatkowo w EIS publikowane są dane dotyczące krajów takich jak Chiny, Japonia, Korea Południowa i USA.

Europejska tablica wyników innowacyjności za 2017 rok zawiera również perspektywiczną analizę innowacyjności, czyli występujące tendencje i prognozę na kolejne lata. Według analityków średnia wartość wskaźnika SII dla Unii Europejskiej w ciągu dwóch lat ma zwiększyć się o kolejnych 6 punktów procentowych w odniesieniu do 2010 roku, czyli z poziomu 106% w 2017 roku do 112% w 2019. Według prognoz wzrost ten związany będzie głównie z rozwojem

internetu szerokopasmowego i poszerzaniem zasięgu dostępności do niego oraz ze wzrostem nakładów na działalności innowacyjne podwyższonego ryzyka.⁴⁴

Na arenie światowej stopień innowacyjności Unii Europejskiej nadal jest niższy niż w Australii, Kanadzie, Japonii, Korei Południowej i Stanach Zjednoczonych. Należy zauważyć, że różnice między Unią Europejską a Kanadą i Stanami Zjednoczonymi zmalały w porównaniu z 2010 rokiem, jednak przewaga Japonii i Korei Południowej wzrosła. W Japonii stopa wzrostu innowacyjności jest ponad trzykrotnie wyższa niż unijna, natomiast w Korei Południowej stopa ta jest ponad czterokrotnie wyższa niż w Unii Europejskiej. W porównaniach należy również uwzględnić Chiny, nad którymi Unia Europejska utrzymuje przewagę. Jednak przewaga ta szybko się zmniejsza. Stopa wzrostu innowacyjności w Chinach jest ponad siedmiokrotnie wyższa niż w Unii Europejskiej. Natomiast biorąc pod uwagę Brazylię, Indie, Rosję i RPA przewaga gospodarki unijnej wciąż jest znaczna.⁴⁵



Rysunek 1. Ranking efektywności innowacyjnej wybranych krajów europejskich w 2017 roku (wskaznik SII w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Innovation Scoreboard 2018*. (2018). Komisja Europejska. s. 7.

⁴⁴ *European Innovation Scoreboard 2018*. (2018). Komisja Europejska, s. 6-7.

⁴⁵ *Ibidem*, s. 6.

Wśród liderów innowacji niezmiennie od wielu lat dominują kraje skandynawskie. Tuż za nimi jest Holandia i Wielka Brytania, natomiast niekwestionowanym liderem jest Szwajcaria. Polska zaliczana jest do grupy umiarkowanych innowatorów i zajmuje czwartą pozycję od końca wyprzedzając tylko Chorwację, Bułgarię i Rumunię. Liderami w naszym regionie są Słowenia i Czechy. Na plus nasz kraj wybija się jedynie pod względem populacji z wyższym wykształceniem, wydatkami firm na innowacje niezwiązane z badaniami, liczbą rejestrowanych projektów, ale nie patentów i wzrostem zatrudnienia w innowacyjnych sektorach.

3.3. INNOWACYJNOŚĆ GOSPODARKI POLSKI NA TLE KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

Dokładne określenie miejsca polskiej gospodarki na świecie pod względem innowacyjności wymaga dokonania analiz i porównania działalności innowacyjnej Polski w głównych aspektach czyli społecznym, gospodarczym, technologicznym i kulturalnym. Zgodnie z Europejską Tablicą Wyników Innowacyjności (rysunek 1) Polska nie należy do państw o wysokim poziomie innowacyjności. Wskaźnik SII oscyluje w granicach 50% wartości średniej Unii Europejskiej, co pozwala zaliczyć Polskę do grupy umiarkowanych innowatorów.⁴⁶

W rankingu widoczne jest istotne zróżnicowanie pomiędzy poszczególnymi krajami. Szczególną uwagę zwraca fakt, że wśród państw z poziomem innowacyjności powyżej średniej unijnej przeważają kraje tak zwanej starej Unii.⁴⁷

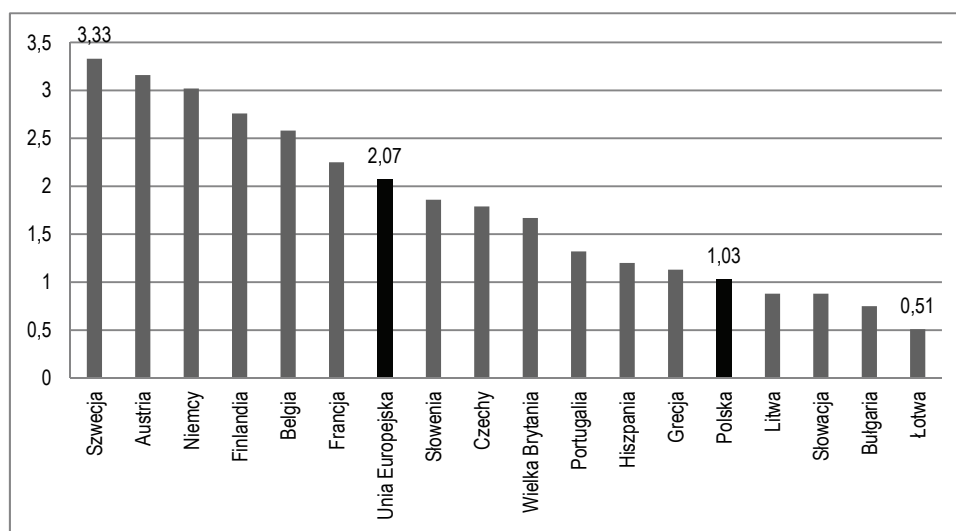
Na rysunku 2 przedstawiono wartość wskaźnika GERD, czyli wartość wszystkich nakładów na działalność badawczo-rozwojową poniesionych przez wszystkie podmioty łącznie jako odsetek produktu krajowego brutto (PKB).

W dokumencie Europa 2020 zakłada się wzrost intensywności nakładów na działalność badawczo-rozwojową w Unii Europejskiej do poziomu 3% PKB. Oznaczałoby to uzyskanie wyniku zbliżonego do krajów najintensywniej inwestujących w działalność B+R, takich jak Japonia, Korea Południowa czy Stany Zjednoczone. W 2010 roku, czyli w momencie, gdy przyjmowano program Europa 2020, średnia europejska wartość nakładów wynosiła 1,93% PKB. W latach 2008-2010 nastąpił wzrost o 0,09 punktu procentowego. Postawiony cel był ambitny ponieważ oczekiwano, że w kolejnych latach dynamika wzrostu utrzyma się bądź

⁴⁶ *European Innovation Scoreboard 2018*. (2018). Komisja Europejska. s. 7.

⁴⁷ Mikołajczyk, B. (2016). *Obraz innowacyjności gospodarek w krajach UE mierzony wskaźnikiem SII*. Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne nr 282. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. s. 120.

jeszcze bardziej zwiększy. W 2017 roku wartość nakładów osiągnęła poziom 2,07%, co może skutkować nie osiągnięciem zamierzonego efektu końcowego w 2020 roku.⁴⁸



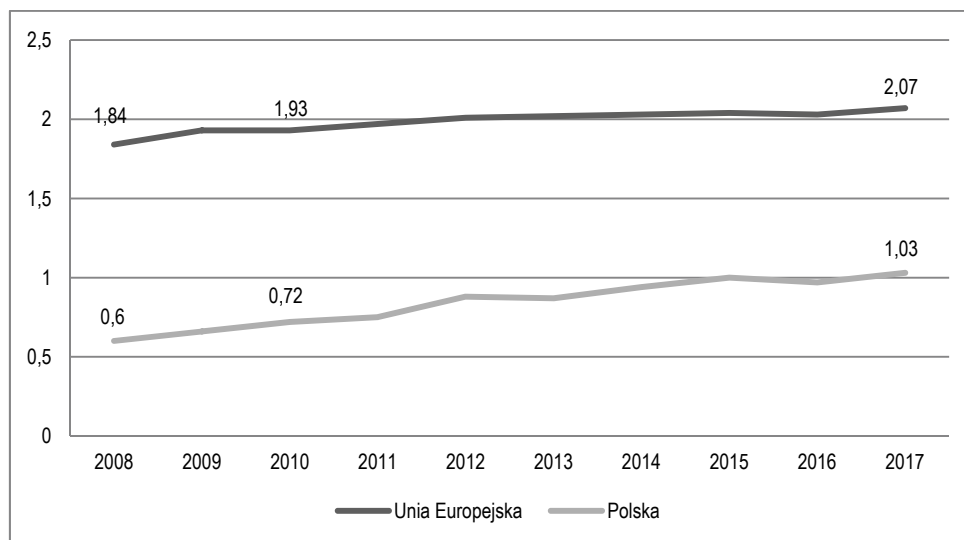
Rysunek 2. Nakłady wewnętrzne na działalność badawczo-rozwojową⁴⁹ jako odsetek produktu krajowego brutto w 2017 roku w wybranych krajach Unii Europejskiej (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat *Research and development expenditure by sectors of performance*. Pobrane 14 marca 2019 z: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tsc00001&language=en>.

W Polsce udział nakładów na działalność B+R w relacji do PKB stale osiąga wartości znacznie niższe niż średnia Unii Europejskiej. W 2017 roku wskaźnik GERD notowany w Polsce stanowił 49,8% wartości średniej unijnej. W latach 2008 - 2017 był bardziej dynamiczny wzrost wartości tego wskaźnika dla polskiej gospodarki w porównaniu do średniej Unii Europejskiej. W 2008 roku wartość wskaźnika dla Polski stanowiła 31,6% wartości wskaźnika Unii Europejskiej. Porównując wartość tego wskaźnika w 2017 roku do jego wartości w 2008 roku widać wzrost o 18,2 punktu procentowego.

⁴⁸ Mikołajczyk, K. (2018). *Publiczne wydatki na badania i rozwój i ich oddziaływanie na sektor prywatny: komplementarność czy substytucyjność? Analiza dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej*. Folia Oeconomica, nr 3(335), Uniwersytet Łódzki. s. 176.

⁴⁹ Nakłady wewnętrzne na działalność badawczo-rozwojową są to nakłady poniesione w roku sprawozdawczym na prace B+R wykonane w jednostce sprawozdawczej, niezależnie od źródła pochodzenia środków. Obejmują zarówno nakłady bieżące, jak i nakłady inwestycyjne na środki trwałe związane z działalnością B+R, lecz nie obejmują amortyzacji środków trwałych.



Rysunek 3. Nakłady wewnętrzne na działalność badawczo-rozwojową jako odsetek produktu krajowego w latach 2008 - 2017 w Polsce i Unii Europejskiej (%)

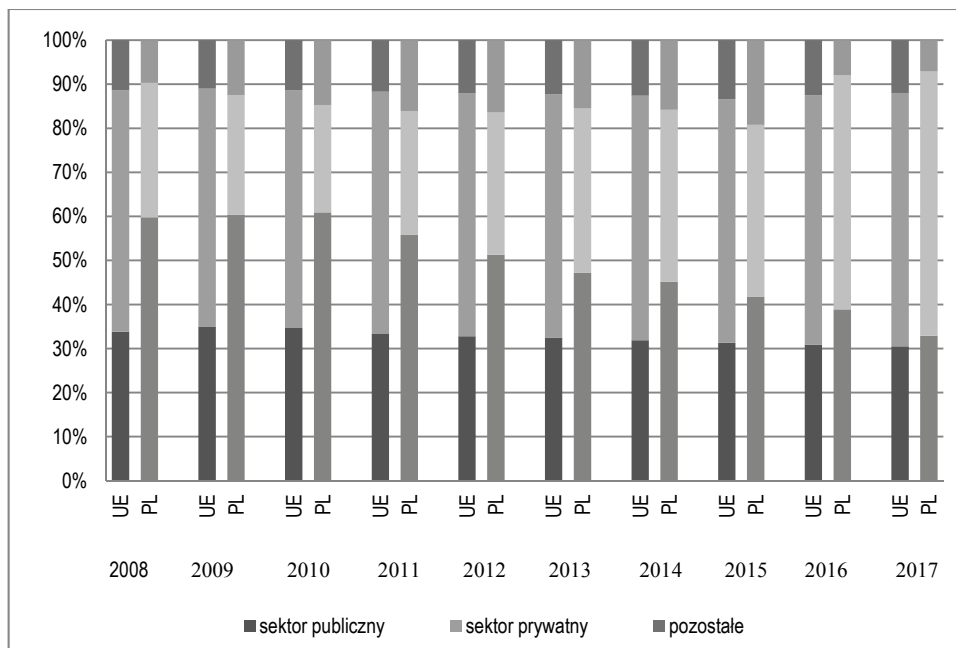
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat *Research and development expenditure by sectors of performance*. Pobrane 14 marca 2019 z:

<https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tsc00001&language=en>.

Biorąc pod uwagę zmianę nominalną wartości wskaźnika GERD w latach 2008 – 2017 dla średniej krajów Unii Europejskiej nastąpił wzrost o 0,23 punktu procentowego, dla Polski zaś o 0,43 punktu procentowego.

Wartość wskaźnika GERD w znacznym stopniu warunkowana jest prowadzoną przez dane państwo polityką gospodarczą. Polska gospodarka wykazuje pewną specyficzność w porównaniu do krajów Unii Europejskiej pod względem sposobu finansowania nakładów (rysunek 4). W przyjętym do analiz okresie w Polsce do 2015 roku odnotowywano znacznie wyższy udział publicznych źródeł finansowania działalności B+R niż prywatnych. Sytuacja taka uznawana jest za niekorzystną dla gospodarki, ponieważ według przeprowadzonych badań kraje o wyższym udziale państwa w nakładach na działalność badawczo-rozwojową osiągają relatywnie gorsze efekty. W przypadku Polski dopiero w 2016 roku po raz pierwszy udział finansów z sektora prywatnego osiągnął wartość wyższą niż nakłady z publicznego finansowania – odpowiednio 53,1% i 38,9%. Można dostrzec, że udział nakładów w polskiej gospodarce biorąc pod uwagę źródła finansowania w latach 2008 - 2017 zmienił się, zbliżając się do

wartości średnich Unii Europejskiej. Zmiany te polegały na zmniejszeniu się udziału publicznych źródeł finansowania na rzecz prywatnych.⁵⁰



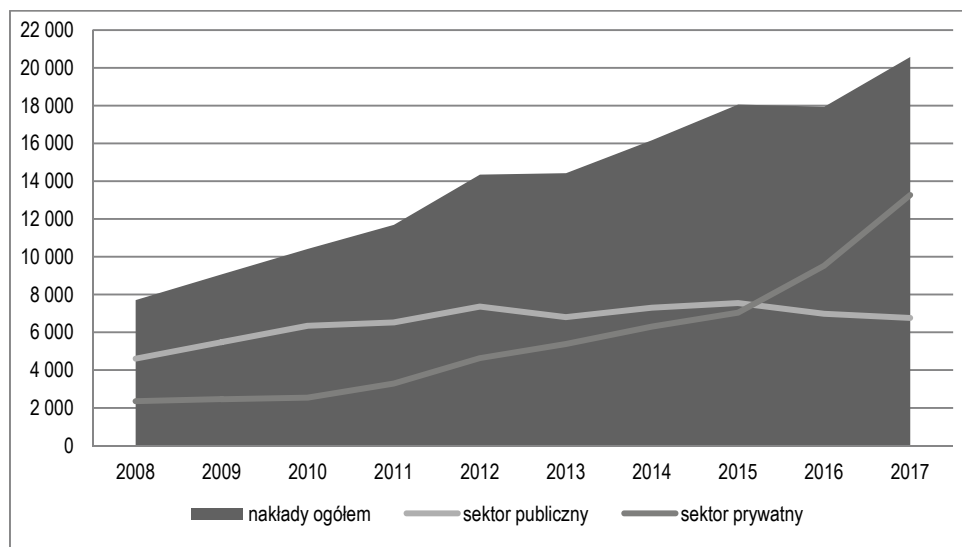
Rysunek 4. Nakłady na działalność badawczo-rozwojową w podziale na źródło finansowania w Polsce i Unii Europejskiej w latach 2008 - 2017 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat *Intramural R&D expenditure (GERD) by source of funds*. Pobrane 14 marca 2019 z: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsc00031&plugin=1>.

Warto również zwrócić uwagę na wartość nakładów na działalność B+R w Polsce. Jak przedstawiono na rysunku 5 nakłady te w latach 2008 – 2017 wykazywały tendencję wzrostową, a od 2016 roku znacznie zmieniła się struktura finansowania. Finansowanie przez sektor publiczny w latach 2008 – 2010 wzrosło o prawie 2 mld zł i od 2010 roku wynosi około 7 mld zł rocznie. Wartość nakładów sektora prywatnego wykazywała odwrotny kierunek. W okresie wzrostu finansowania publicznego, inwestowanie prywatne było niemal stałe i wynosiło nieco ponad 2 mld zł, natomiast od czasu stabilizacji wartości inwestycji publicznych w B+R w 2010 roku, prywatne przedsiębiorstwa zaczęły coraz

⁵⁰ Mikołajczyk K. (2018) *Publiczne wydatki na badania i rozwój i ich oddziaływanie na sektor prywatny: komplementarność czy substytucyjność? Analiza dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej*. Folia Oeconomica, nr 3(335), Uniwersytet Łódzki. s. 177.

bardziej wspierać tę działalność i w 2017 roku osiągnęły wartość na poziomie ponad 13 mld zł. Taka sytuacja może mieć związek z chęcią zaistnienia przedsiębiorców na międzynarodowych rynkach, co wiąże się z koniecznością inwestowania, wprowadzania innowacji i rejestracji patentów.



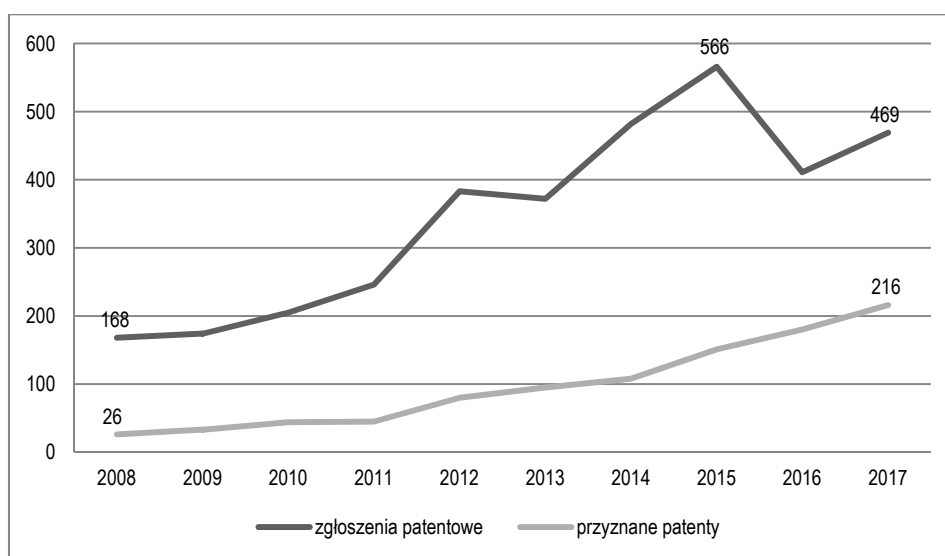
Rysunek 5. Wartość nakładów na działalność badawczo-rozwojową w Polsce w latach 2008 - 2017 (mld zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat *Intramural R&D expenditure (GERD) by source of funds*. Pobrane 14 marca 2019 z:

<https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsc00031&plugin=1>.

Miernikiem pozwalającym na określenie poziomu innowacyjności gospodarki jest również liczba złożonych wniosków patentowych oraz uzyskanych patentów w tak zwanym trybie międzykrajowym. W latach 2008 – 2017 odnotowano istotny wzrost zarówno w przypadku zgłoszeń jak i uzyskanych patentów. W 2017 roku w Europejskim Urzędzie Patentowym polskie podmioty gospodarcze złożyły 469 wniosków patentowych, co oznacza niemal trzykrotny wzrost w porównaniu z 2008 rokiem, a uzyskały 216 patentów czyli ponad osiem razy więcej niż w 2008 roku. Widoczna była również poprawa relacji między liczbą przyznanych patentów a liczbą zgłoszonych wniosków patentowych. W 2008 roku stosunek ten wynosił 15,5% a w 2017 roku 46%. Można również zauważyć, że na przestrzeni badanego okresu liczba zgłoszonych wniosków patentowych ulegała wahaniom, natomiast liczba przyznanych patentów wykazywała stabilną tendencję wzrostową.

W badanym okresie najwięcej wniosków (566) złożono w 2015 roku. W przypadku przyznawanych patentów można natomiast zauważyć stały trend wzrostowy. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że czas trwania procedury patentowej wynosi około dwa lata, wobec czego następuje przesunięcie efektów w czasie. Wynik uzyskanych patentów w 2017 roku jest więc rezultatem wniosków złożonych w 2015 roku.⁵¹



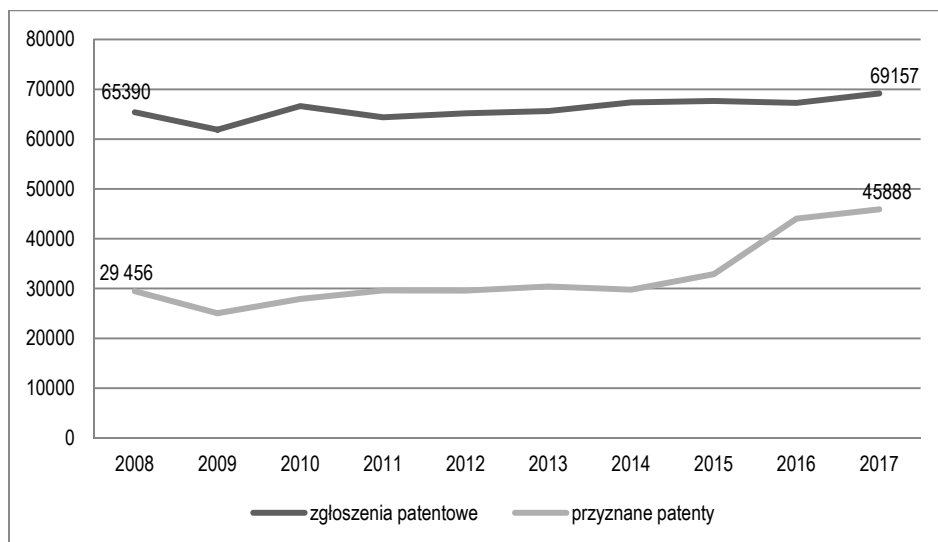
Rysunek 6. Liczba patentów polskich podmiotów gospodarczych w Europejskim Urzędzie Patentowym w latach 2008 - 2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Europejskiego Urzędu Patentowego *Annual Report 2017: Statistics and indicators*. Pobrane 14 marca 2019 z: <https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/annual-report/2017/statistics.html>.

W Unii Europejskiej w latach 2008 – 2017 zaobserwowano wzrost zarówno liczby złożonych wniosków patentowych, jak i przyznanych patentów. Przy czym liczba przyznanych patentów wzrastała dynamiczniej (wzrost o prawie 56%) niż liczba składanych wniosków (wzrost o prawie 6%). Wobec tak różnej dynamiki stosunek przyznanych patentów do liczby złożonych wniosków zmienił się z 45% w 2008 roku do ponad 66% w 2017 roku. Liczba składanych wniosków patentowych wykazywała stabilną tendencję, natomiast liczba przyznanych patentów charakteryzowała się większą dynamiką. Można zaryzykować

⁵¹ Europejski Urząd Patentowy. *Annual Report 2017: Timeliness of patent grant procedure*. Pobrane 14 marca 2019 z: <https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/annual-report/2017/statistics/quality-indicators.html>.

stwierdzenie, że nastąpiła wyższa skuteczność jeśli chodzi o przyznawane patenty w stosunku do składanych zgłoszeń.



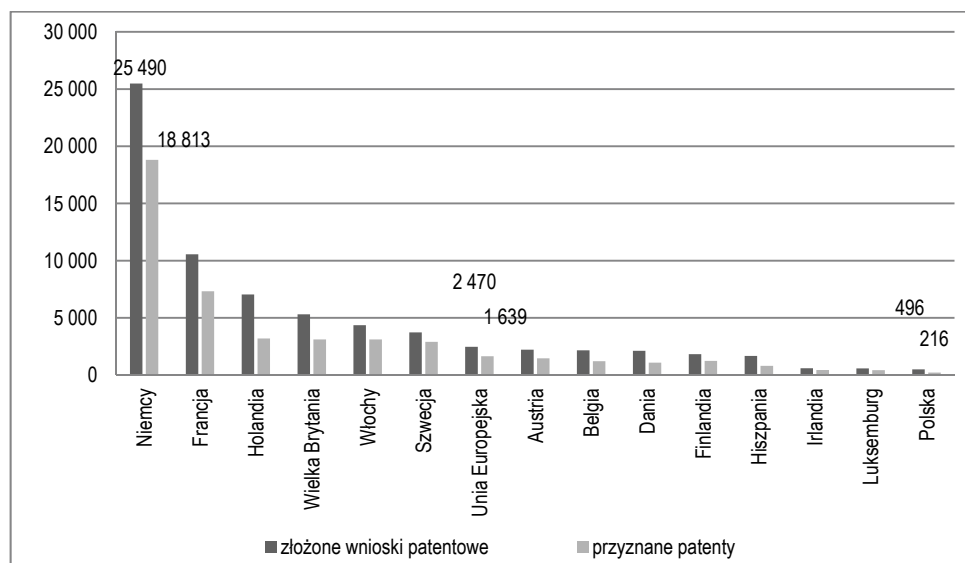
Rysunek 7. Liczba patentów w krajach członkowskich Unii Europejskiej w Europejskim Urzędzie Patentowym w latach 2008 - 2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Europejskiego Urzędu Patentowego *Annual Report 2017: Statistics and indicators*. Pobrane 14 marca 2019 z: <https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/annual-report/2017/statistics.html>.

W 2017 roku w rankingach zarówno pod względem liczby złożonych wniosków patentowych, jak i przyznanych patentów Polska zajęła 14. miejsce wśród państw Unii Europejskiej. Przy czym na uwagę zasługuje fakt, że wartość obydwu wskaźników była dużo niższa niż średnia państw członkowskich, a w jeszcze większym stopniu odbiegała od wartości osiąganych przez liderów. Wynik uzyskany przez Polskę w przypadku złożonych wniosków patentowych był o około 82% niższy niż średnia dla Unii europejskiej, natomiast w przypadku przyznanych patentów o około 87%. W odniesieniu do wyników osiągniętych przez lidera widoczna była ogromna różnica wynosząca odpowiednio 99% i 98%.

Pierwsze miejsce w obu rankingach zajęły Niemcy z liczbą złożonych wniosków stanowiącą 36,9% wszystkich wniosków złożonych przez kraje Unii Europejskiej w Europejskim Urzędzie Patentowym oraz liczbą uzyskanych patentów na poziomie 41%. Kolejne miejsca zajęły Francja, Holandia, Wielka Brytania, Włochy i Szwecja. Przy czym widoczna jest istotna różnica dotycząca liczby zarówno złożonych wniosków patentowych i przyznanych patentów między

pierwszymi w rankingu Niemcami a Francją, która zajęła drugą pozycję. W przypadku pozostałych krajów będących w czołówce nie zaobserwowano tak dużych różnic. Natomiast wyniki poniżej średniej Unii Europejskiej zaobserwowano w przypadku Austrii, Belgii, Danii, Finlandii, Hiszpanii, Irlandii oraz Luksemburga.

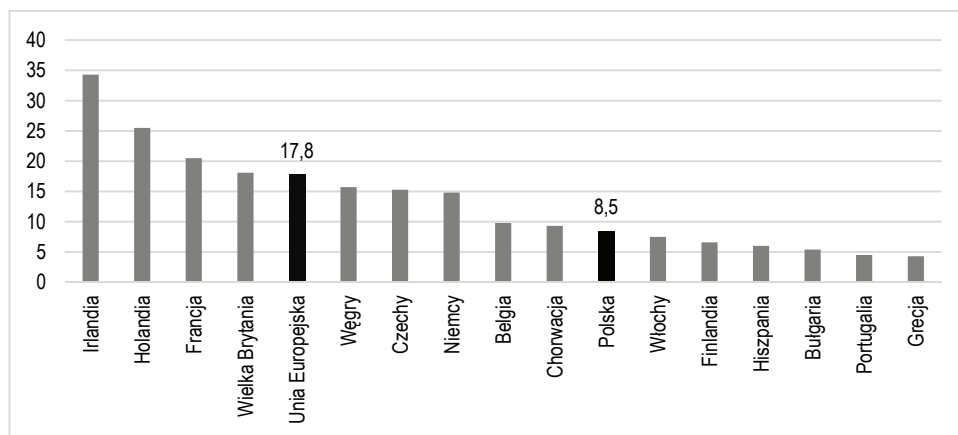


Rysunek 8. Liczba złożonych wniosków patentowych oraz przyznanych patentów w Europejskim Urzędzie Patentowym w wybranych krajach Unii Europejskiej w 2017 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Europejskiego Urzędu Patentowego *Annual Report 2017: Statistics and indicators*. Pobrane 14 marca 2019 z: <https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/annual-report/2017/statistics.html>.

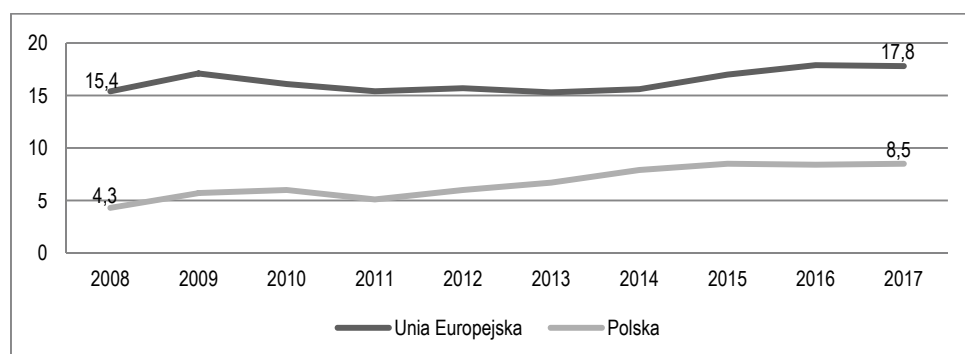
Miernikiem określającym poziom innowacyjności gospodarki jest również udział wysokiej techniki w eksporcie. Miernik ten w przypadku Polski w 2017 roku wyniósł 8,5% wobec 17,8% średniej dla Unii Europejskiej. Rezultat osiągnięty przez polską gospodarkę stanowił około 48% średniej wartości Unii Europejskiej. Przed Polską uplasowały się Węgry i Czechy z prawie dwukrotnie wyższą wartością analizowanego wskaźnika. Natomiast za Polską w rankingu znalazły się takie kraje jak Włochy, Finlandia, Hiszpania, Bułgaria, Portugalia i Grecja.

Najwyższy udział wysokiej techniki w eksporcie odnotowano w Irlandii (34,3%). Pozostałe państwa, które osiągnęły wartość tego wskaźnika wyższą niż średnia Unii Europejskiej to Holandia, Francja oraz Wielka Brytania.



Rysunek 9. Udział wysokiej techniki w eksporcie w wybranych krajach Unii Europejskiej w 2017 roku (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat *High-tech exports*. Pobrane 14 marca 2019. z: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tin00140&language=en>.



Rysunek 10. Udział wysokiej techniki w eksporcie w Polsce i w Unii Europejskiej w latach 2008 - 2017 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat. *High-tech exports*. Pobrane 14 marca 2019. z: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tin00140&language=en>, dostęp: 14.03.2019 r.

Optymizmem napawa fakt, że dynamika wskaźnika udziału wysokiej techniki w eksporcie dla Polski była zdecydowanie wyższa niż średnia w państwach unijnych. W brany pod uwagę okresie w Polsce odnotowano prawie dwukrotny wzrost udziałów wysokiej techniki w eksporcie, podczas gdy w Unii Europejskiej wzrost ten wyniósł 15,5 punktu procentowego. Dzięki temu zmniejszeniu uległ

również dystans dzielący Polskę i Unię Europejską biorąc pod uwagę udział wysokiej techniki w eksporcie z 72% do 52%.

PODSUMOWANIE

Na podstawie przeprowadzonych obserwacji można stwierdzić, że wzrasta poziom innowacyjności oraz jej znaczenie. W dobie szybkich zmian technologicznych innowacyjność staje się główną siłą napędową gospodarki przyczyniającą się do wzrostu jej produktywności i konkurencyjności. Podejmowane działania innowacyjne mogą zapewniać trwały, zrównoważony wzrost gospodarczy i umacniać zdolności konkurencyjne nie tylko całej gospodarki, ale także jej regionów, jak również przyczyniać się do tworzenia nowych miejsc pracy. W przypadku przedsiębiorstw, które są istotnym składnikiem gospodarki, aktywność innowacyjna podejmowana przez nie sprzyja ich rozwojowi i kształtowaniu przewagi konkurencyjnej na dynamicznie zmieniającym się rynku.

W obecnej rzeczywistości mamy do czynienia ze swego rodzaju nadużywaniem pojęcia innowacji, określając nim również działania imitacyjne i naśladowcze. Wiąże się to z wieloma czynnikami. Po pierwsze określenia innowacja i kreacjonizm brzmią lepiej niż imitacja czy naśladownictwo, a po drugie w obecnych czasach występuje tendencja do stosowania określeń odpowiadających bardziej oczekiwaniom, niż tych oddających rzeczywistość.

Mimo wielu wskaźników działalności innowacyjnych nie da się wskazać jednego, który mógłby służyć do mierzenia właściwej wielkości docelowej innowacyjności. Osiągnięcie pozytywnych efektów działalności wymaga obserwowania z jednej strony nakładów i procesów z drugiej efektów. Skupianie się tylko na jednym z nich wiąże się z ryzykiem niepełnego określenia działalności innowacyjnej.

W przypadku Polski poziom innowacyjności w latach 2008 – 2017 zdecydowanie odbiegał od średniej Unii Europejskiej. Zarówno wartość nakładów na działalność badawczo-rozwojową, udział wysokiej techniki w eksporcie, jak i liczba złożonych wniosków patentowych i uzyskanych patentów, oscylowały w granicach 50% średnich wartości unijnych. Należy jednak zauważyć, że nastąpił znaczny rozwój innowacyjności w Polsce w poddanym analizom okresie. W 2016 roku po raz pierwszy inwestorzy prywatni osiągnęli wyższy udział w nakładach na działalność badawczo-rozwojową niż sektor publiczny. Jest to bardzo pozytywne zjawisko, ponieważ finansowanie prywatne pozwala na osiągnięcie relatywnie

lepszych wyników z inwestycji. Istnieje więc prawdopodobieństwo, że w kolejnych latach również będzie następował rozwój poziomu innowacyjności w Polsce, a obecne tendencje wzrostowe utrzymają się.

LITERATURA

- Bańko, M. (2003). *Wielki słownik wyrazów obcych*. Warszawa: PWN.
- Baruk, J. (2002). *Innowacje, kultura innowacyjna i poziom innowacyjności przedsiębiorstw przemysłowych*. Gospodarka Narodowa, nr 11-12. Kolegium Analiz Ekonomicznych Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Ciborowski, R. (2014). *Instrumenty polityki innowacyjnej Unii Europejskiej i ich wpływ na działalność proinnowacyjną przedsiębiorstw*. Optimum. Studia Ekonomiczne, nr 6 (72), Uniwersytet w Białymstoku.
- European Innovation Scoreboard 2018*. (2018). Komisja Europejska.
- Europejski Urząd Patentowy. *Annual Report 2017: Statistics and indicators*. Pobrane 14 marca 2019 z: <https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/annual-report/2017/statistics.html>.
- Europejski Urząd Patentowy. *Annual Report 2017: Timeliness of patent grant procedure*. Pobrane 14 marca 2019 z: <https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/annual-report/2017/statistics/quality-indicators.html>.
- Eurostat. *High-tech exports*. Pobrane 14 marca 2019 z: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tin00140&language=en>.
- Eurostat. *Intramural R&D expenditure (GERD) by source of funds*. Pobrane 14 marca 2019 z: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsc00031&plugin=1>.
- Eurostat. *Research and development expenditure by sectors of performance*. Pobrane 14 marca 2019 z: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tsc00001&language=en>.
- Geodecki, T. (2008). *Pomiar innowacyjności gospodarki przy użyciu pośrednich i bezpośrednich wskaźników innowacji*. Zarządzanie Publiczne, nr 3, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- GUS (2016). *Nauka i technika w 2015 r.* Warszawa, Szczecin: Zakład Wydawnictw Statystycznych.
- GUS (2017). *Koszt pracy w gospodarce narodowej w 2016 r.* Warszawa.
- GUS (2018). *Nauka i technika w 2016 r.* Warszawa, Szczecin: Zakład Wydawnictw Statystycznych.
- GUS (2019). *Nakłady krajowe brutto na działalność badawczą i rozwojową (GERD)*. Pobrane 5 września 2018 z: <https://stat.gov.pl/metainformacje/sloownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/767,pojecie.html>.
- Górka, K. (2006). *Czynniki hamujące oraz stymulujące rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w przemyśle*. Zeszyty Naukowe, nr 708, Akademia Ekonomiczna w Krakowie.

- Górka, M. (2015). *Wybrane poglądy na temat innowacji jako czynnika konkurencyjności podmiotów gospodarczych*. W: P. Lenik (red.). *Efektywność zarządzania zasobami organizacyjnymi*. Prace naukowo-dydaktyczne, Zeszyt 68, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie.
- Janasz, W., Janasz, K. (2017) *Determinanty innowacyjności organizacji*. Studia i Prace WNEIZ US, nr 48/3, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Kisielnicki, J. (2016) *Innowacyjność gospodarki polskiej na tle wybranych krajów Unii Europejskiej i świata*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 281.
- Kruszka, M. (2009) *Międzynarodowy pomiar innowacyjności gospodarek*. W: D. Kopycińska (red.), *Działania ekonomiczne podmiotów rynkowych*. Materiały konferencyjne Międzynarodowej Konferencji *Ekonomiczne wyzwania XXI wieku, Polska - Unia Europejska – Świat*, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego. Szczecin: Print Group.
- McCraw, T. K. (2009). *Prophet of innovation: Joseph Schumpeter and Creative Destructio*. Cambridge: Harvard University Press.
- Michalski, E. (2014). *Czynniki determinujące innowacyjność przedsiębiorstwa*. Handel wewnętrzny, nr 6 (353), Warszawa: Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur.
- Mikołajczyk, B. (2014). *Mierniki monitorowania innowacyjności w skali makro w krajach Unii Europejskiej*. Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne. Innowacje, a wzrost gospodarczy, nr 186, część 1. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Mikołajczyk, B. (2016). *Obraz innowacyjności gospodarek w krajach UE mierzony wskaźnikiem SII*. Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne nr 282. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Mikołajczyk, K. (2018). *Publiczne wydatki na badania i rozwój i ich oddziaływanie na sektor prywatny: komplementarność czy substytucyjność? Analiza dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej*. Folia Oeconomica, nr 3(335), Uniwersytet Łódzki.
- Nowak, P. (2012). *Poziom innowacyjności polskiej gospodarki na tle krajów Unii Europejskiej*. Warszawa-Kraków: Wydawnictwo Naukowe UP.
- OECD, Eurostat. (2008). *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*. Warszawa: MNiSW.
- Ostrowska, A. *Budżet na badania i rozwój w nowej perspektywie finansowej UE*. Pobrane 25 stycznia 2012 z: www.pi.gov.pl.
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorstw. Pobrane 5 maja 2018 z: <https://www.parp.gov.pl/index.php/component/parpabout/>.
- Rutkowska-Gurak, A. (2010). *W poszukiwaniu miar innowacyjności rozwoju*. Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica. nr 246, Łódź.
- Schumpeter, J. (1960). *Teoria rozwoju gospodarczego*. Warszawa: PWN.
- Wyniki szczytu RE 2004. Konkurencyjność i innowacje*. Rozdział III. Sekcja II, Bruksela.
- Zadura – Lichota, P. (red.). (2010) *Innowacyjność 2010*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Polska we współczesnych międzynarodowych stosunkach gospodarczych.
Praca pod redakcją naukową E. Kacperskiej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2019

ROZDZIAŁ 4.

ATRAKCYJNOŚĆ MIGRACYJNA POLSKI W KONTEKŚCIE ZMIAN POZIOMU MINIMALNEGO WYNAGRODZENIA ZA PRACĘ

MIGRATION ATTRACTIVENESS OF POLAND IN THE CONTEXT OF MINIMUM
WAGE'S CHANGES

PIOTR ADAMCZYK

Instytut Ekonomii i Finansów, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
ORCID: 0000-0002-5256-7039

Streszczenie: Celem pracy jest ocena atrakcyjności migracyjnej Polski przez pryzmat zmian poziomu minimalnego wynagrodzenia za pracę. Badanie przeprowadzono w oparciu o dane Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej oraz Eurostat-u. Zakres czasowy pracy obejmuje lata 2013-2018. Stwierdzono, że w badanym okresie liczba cudzoziemców legalnie zatrudnionych w Polsce zwiększyła się kilkukrotnie. Najliczniejszą grupę ciągle stanowią Ukraińcy, ale widoczny jest silny napływ pracowników z krajów azjatyckich, takich jak Nepal, Indie i Bangladesz. Polska staje się atrakcyjnym kierunkiem migracji zarobkowych m.in. dlatego, że na tle innych państw Europy Środkowo-Wschodniej, charakteryzuje się wyższym poziomem minimalnego wynagrodzenia za pracę, szczególnie uwzględniając parytet siły nabywczej. Ponadto relacja wynagrodzenia minimalnego do przeciętnego kształtuje się korzystniej niż w innych krajach regionu.

Słowa kluczowe: minimalne wynagrodzenie za pracę, migracje, cudzoziemcy

Summary: The aim of the paper was the assessment of the Poland's migration attractiveness in the context of minimum wage changes. In the research the data from the Polish Ministry of Family, Labour and Social Policy and the Eurostat was used. It was stated that in the years 2013-2018 the number of foreigners legally employed had increased several times. The most numerous group were still Ukrainians, but there is a visible increase in inflow of workers from Asian countries such as Nepal, India and Bangladesh. Poland has become an attractive place to settle because, among others, by comparison to other Central and Eastern European countries it has a higher level of minimum wage, particularly taking the purchasing power standard into account. Moreover, the relation of minimum to average wage in Poland is more advantageous than in those countries.

Key words: minimum wage, migrations, foreigners

JEL Classification: J61, J31

WPROWADZENIE

W ostatnich kilku latach na rynku pracy w Polsce widoczne są tendencje, które skutkują wzmocnieniem pozycji pracownika w relacjach z pracodawcą. Powszechnym problemem stają się niedobory kadrowe, zarówno w grupie specjalistów, jak i na stanowiskach niższego szczebla, będące następstwem niewystarczającej podaży pracy. Obniżenie wieku emerytalnego, realizowana przez państwo polityka społeczna oraz niska skłonność Polaków do powrotów z emigracji negatywnie odbijają się na wielkości dostępnych zasobów pracy. Nawet wyraźny wzrost wynagrodzeń, w tym również minimalnego wynagrodzenia, nie powoduje istotnych zmian po podażowej stronie rynku pracy. W tych warunkach pracodawcy poszukują alternatywnych rozwiązań, które z jednej strony pozwolą na zaspokojenie zapotrzebowania na pracowników, zaś z drugiej nie spowodują istotnego wzrostu kosztów działalności. Dlatego też można zauważyć rosnącą skłonność przedsiębiorców do zatrudniania cudzoziemców, którzy często godzą się na pracę poniżej swoich kwalifikacji i mają relatywnie niższe oczekiwania płacowe. Pojawia się jednak pytanie, czy płace w Polsce są na tyle wysokie, że może być ona rozważana jako kierunek migracji zarobkowej? Celem pracy jest ocena atrakcyjności migracyjnej Polski w kontekście zmian poziomu minimalnego wynagrodzenia za pracę. W celach porównawczych oprócz Polski, badaniem objęto inne kraje Europy Środkowo-Wschodniej o zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego, które mogą stanowić konkurencyjny kierunek migracji tj. Czechy, Słowację i Węgry. Zakres czasowy pracy obejmuje lata 2013-2018.

4.1. WYBRANE TEORETYCZNE ASPEKTY MIGRACJI

W znaczeniu ogólnym migracja ludności oznacza zmianę miejsca zamieszkania lub czasowego pobytu¹. Migracje są zjawiskiem wielowymiarowym, co stwarza pewne problemy ze zdefiniowaniem tego pojęcia. W literaturze najczęściej spotykane są definicje nawiązujące do specyficznych cech migracji między poszczególnymi krajami lub grupami krajów gdzie indziej nie występujących lub odnoszące się tylko do poszczególnych aspektów czy też przyczyn migracji. Niezależnie od zastosowanego podejścia dużą uwagę zwykle zwraca się na ekonomiczny aspekt migracji².

¹ Runge, A. Runge, J. (2008). *Słownik pojęć z geografii społeczno-ekonomicznej*. Videograf Edukacja, s. 200.

² Klimek D. (2015). *Funkcja ekonomiczna migracji zarobkowej z Ukrainy do Polski*, Politechnika Łódzka, Łódź, s. 14.

Migrację ekonomiczną utożsamia się często z pojęciem migracji zarobkowej i tego ostatniego pojęcia używa się powszechniej. E. Kryńska definiuje emigrację zarobkową jako „dobrowolne opuszczenie kraju ojczystego w celu podjęcia pracy zarobkowej”³. Migranci zarobkowi (ekonomiczni) to tacy, którzy nie planują zmiany swojego stałego miejsca zamieszkania na inny kraj. Celem ich tymczasowego pobytu jest praca i zarobienie pieniędzy. Nie są zainteresowani świadczeniami dla obcokrajowców ani programami integracyjnymi, które mógłby zaoferować im kraj pobytu⁴.

Migracje mogą mieć charakter wewnętrzny (w ramach jednego państwa) lub zewnętrzny, czyli międzynarodowy. Pod względem czasu trwania wyróżnia się migracje krótkookresowe (sezonowe przebywanie za granicą kraju, trwające zazwyczaj krócej niż jeden rok; wyjazd z zamiarem powrotu) i długookresowe (zamieszkiwanie poza granicami dłużej niż jeden rok). Ze względu na przyczyny zmiany miejsca zamieszkania rozróżnia się migracje: ekonomiczne, polityczne (wywołane przede wszystkim wojnami i prześladowaniami), rodzinne (związane z zakładaniem i łączeniem rodzin), turystyczne (związane z chęcią zwiedzenia świata) i religijne (spowodowane chęcią przebywania wśród współwyznawców danej religii, np. pielgrzymki), demograficzne (spowodowane brakiem pracy itp.), ekologiczne (związane z zanieczyszczeniem środowiska, skażeniami)⁵.

Czynniki, które prowadzą do podjęcia decyzji o migracji można podzielić na cztery grupy:

- czynniki związane z obszarem pochodzenia migranta,
- czynniki związane z obszarem przyjmującym,
- bariery instytucjonalne,
- uwarunkowania osobiste⁶.

Za prekursora badań nad migracjami uważa się Ernsta Ravensteina, który pod koniec XIX w. pisał o prawach migracyjnych⁷. Z kolei za jedną z pierwszych teorii w tym zakresie uznawana jest teoria opracowana przez Johna Hicksa, zgodnie z którą decyzja o emigracji z jednego kraju do drugiego wynika z rachunku kosztów i korzyści i znalezienia pozytywnego efektu netto z oceny międzynarodowych

³ Kryńska, E. (2001). *Dylematy polskiego rynku pracy*, IPISS, Warszawa s. 141.

⁴ Dragan, A. (2016). *Polska jako kraj migracji*, Opracowania tematyczne nr 642, Kancelaria Senatu, Biuro Analiz i Dokumentacji, Warszawa s. 5

⁵ Kacperska, E.M. (2016). *Międzynarodowe przepływy siły roboczej*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej nr 116, s. 21–35

⁶ Lee, E.S. (1966). *A Theory of Migration*, Demography, Vol. 3, No. 1, pp. 47-57.

⁷ Ibidem

różnic w wynagrodzeniach⁸. Ponieważ decyzje migracyjne są podejmowane w warunkach niepewności, istotne jest dokonanie oceny strumienia dochodu, jaki przyniesie migracja oraz prawdopodobieństwa znalezienia pracy.

Zgodnie z teorią neoklasyczną różnice w poziomie wynagrodzeń są bodźcem do przepływu pracowników z krajów o niskich płacach do krajów, gdzie są one wyższe. Migracje powodują wyrównywanie się płac oraz wzrost produkcji w kraju przyjmującym⁹.

Z kolei według keynesistów migracje prowadzą raczej do redukcji różnic w stopie bezrobocia pomiędzy krajami niż do niwelowania różnic w poziomie płac¹⁰.

Inną teorią wyjaśniającą migracje jest teoria dualnego rynku pracy, zgodnie z którą główną rolę w przepływie pracowników odgrywają tzw. czynniki przyciągające, występujące w krajach rozwiniętych, związane z potrzebą zapewnienia pracowników nisko wykwalifikowanych do tych segmentów rynku pracy, które charakteryzują się wysoką pracochłonnością¹¹.

W sytuacji, gdy migracje dotyczą osób wykształconych, w literaturze, w odniesieniu do państw rozwijających się, używane jest pojęcie „drenażu mózgow”, oznaczające utratę wysoko wykwalifikowanych specjalistów. Zjawisko to negatywnie oddziałuje na proces rozwoju gospodarczego kraju pochodzenia migrantów.

4.2. UWARUNKOWANIA PRAWNE PODEJMOWANIA PRACY PRZEZ CUDZOZIEMCÓW

Najważniejszymi aktami prawnymi regulującymi podejmowanie pracy w Polsce przez cudzoziemców spoza Unii Europejskiej, Europejskiego Obszaru Gospodarczego i Szwajcarii są Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy¹² oraz towarzyszące jej rozporządzenia Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej.

Podjęcie pracy przez cudzoziemca jest możliwe tylko wtedy, gdy posiada on ważny dokument uprawniający do pobytu w Polsce. Legalne zatrudnienie wymaga

⁸ Zielińska-Głębocka, A. Rynarzewski, T.(2006). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2006, s. 224-225.

⁹ Krugman, P., Obstfeld, M. Melitz, M.J. (2017). *Ekonomia międzynarodowa* t. 1, PWN, Warszawa, ss. 225-230.

¹⁰ Jennissen, R. (2003). *Economic Determinants of Net International Migration in Western Europe*, *European Journal of Population* 19: 171–198,

¹¹ Ibidem

¹² Aktualny stan prawny zawiera Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 5 lipca 2019 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy Dz.U. z 2019 r., poz. 1482

również uzyskania przez podmiot powierzający pracę zezwolenia na pracę, zezwolenia na pracę sezonową lub wpisu do ewidencji oświadczeń o powierzeniu pracy cudzoziemcowi i przekazania tego dokumentu cudzoziemcowi¹³. Wyjątek stanowi sytuacja, gdy cudzoziemiec posiada jednolite zezwolenie na pobyt i pracę.

Typy zezwoleń na pracę, tryb postępowania w sprawie zezwoleń na pracę oraz tryb postępowania w sprawie wpisu oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi do ewidencji oświadczeń określa rozporządzenie Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 7 grudnia 2017 r. w sprawie wydawania zezwolenia na pracę cudzoziemca oraz wpisu oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi do ewidencji oświadczeń¹⁴.

Zezwolenie na pracę jest wymagane, gdy cudzoziemiec jest zatrudniony w podmiocie, którego siedziba lub oddział znajduje się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, pełni funkcję w zarządzie spółki, działa jako komplementariusz albo prokurent przez okres przekraczający 6 miesięcy w ciągu kolejnych 12 miesięcy lub też wykonuje pracę u pracodawcy zagranicznego i jest delegowany na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej na okres przekraczający 30 dni w roku kalendarzowym¹⁵.

Zezwolenie na pracę jest wydawane na czas określony, nie dłuższy niż 3 lata i może być przedłużane. Do przedłużenia zezwolenia stosuje się przepisy dotyczące wydawania zezwolenia na pracę¹⁶.

W gałęziach gospodarki uznawanych za sezonowe, na wniosek pracodawcy, starosta wydaje zezwolenie na pracę sezonową. Jest to instrument wprowadzony 1 stycznia 2018 r. Wykaz działalności w odniesieniu do których wydaje się zezwolenia na pracę sezonową zawiera Rozporządzenie Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 8 grudnia 2017 r. w sprawie podklas działalności według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD), w których wydawane są zezwolenia na pracę sezonową cudzoziemca¹⁷. Są to głównie działalności związane z rolnictwem, leśnictwem, łowiectwem i rybactwem oraz z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi.

W niektórych przypadkach pracodawca może zatrudnić cudzoziemca bez zezwolenia na pracę, jedynie na podstawie oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi. Możliwość ta dotyczy tylko obywateli

¹³ Określenie to jest stosowane od 1 stycznia 2018 r., wcześniej obowiązywał termin „oświadczenie o zamiarze powierzenia wykonywania pracy cudzoziemcowi”, który obejmował również prace sezonowe.

¹⁴ Dz. U. 2017 r. poz.2345

¹⁵ Art. 88 Ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy

¹⁶ Ibidem art. 88e

¹⁷ Dz. U. 2017 r. poz.2348

jednego z 6 państw: Republiki Armenii, Republiki Białorusi, Republiki Gruzji, Republiki Mołdowy, Federacji Rosyjskiej i Ukrainy¹⁸. Oświadczenie uprawnia do wykonywania pracy, która nie ma charakteru sezonowej bez zezwolenia przez okres 6 miesięcy w kolejnych 12 miesiącach, niezależnie od liczby podmiotów powierzających temu cudzoziemcowi wykonywanie pracy¹⁹.

4.3. WYNIKI BADAŃ

W pierwszym okresie po przystąpieniu do Unii Europejskiej atrakcyjność migracyjna Polski mierzona liczbą wniosków o wydanie pozwolenia na pracę składanych przez cudzoziemców utrzymywała się na względnie stałym poziomie. Wyraźny wzrost zainteresowania podejmowaniem pracy w Polsce widoczny jest od 2015 roku. W całym okresie objętym analizą, tj. w latach 2013-2018 liczba pozwoleń na pracę wydanych obcokrajowcom wzrosła z ponad 39 tys. do blisko 329 tys. (tabela 1).

Tabela 1. Liczba zezwoleń na pracę dla cudzoziemców w Polsce według obywatelstwa

Wyszczególnienie	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ukraina	20416	26315	50465	106223	192547	238334
Nepal	525	402	596	1211	7075	19912
Białoruś	2004	1834	2037	4870	10518	19233
Indie	1300	1242	1425	1772	3938	8362
Bangladesz	314	283	319	721	2412	8341
Mołdowa	699	1027	1488	2844	3792	6035
Gruzja	203	225	88	142	398	2752
Uzbekistan	948	1060	1433	836	1409	2634
Rosja	822	654	579	1008	1433	1903
Wietnam	2230	2369	732	439	658	1313
Chiny	3089	2133	1288	1205	1179	1473
Pozostałe	6528	6119	5336	6123	10267	18476
Razem	39078	43663	65786	127394	235626	328768

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej: <https://psz.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analazy/zatrudnianie-cudzoziemcow-w-polsce> (dostęp: 01.10.2019)

Najbardziej liczną grupą cudzoziemców uzyskujących pozwolenie na pracę w Polsce niezmiennie są obywatele Ukrainy. W badanym okresie liczba pozwoleń udzielonych osobom pochodzącym z tego kraju wzrosła z 20,4 tys. do 238,8 tys. W

¹⁸ Rozporządzenie Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 8 grudnia 2017 r. w sprawie państw, do których obywateli stosuje się niektóre przepisy dotyczące zezwolenia na pracę sezonową oraz przepisy dotyczące oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi (Dz. U. 2017 r. poz.2349)

¹⁹ Art. 88z, ust. 2 ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy

2013 roku stanowili oni ponad 52% obcokrajowców, którym udzielono zezwolenia na pracę, a w 2018 już ponad 72%.

W okresie objętym analizą widoczne są jednak pewne zmiany struktury udzielanych pozwoleń ze względu na kraj pochodzenia wnioskodawcy. W 2013 roku na drugim i trzecim miejscu znajdowali się obywatele Chin i Wietnamu. W kolejnych latach liczba pozwoleń na pracę wydanych osobom pochodzącym z tych dwóch państw zmniejszyła się o kilkadziesiąt procent. Odwrotną tendencję można zaobserwować w odniesieniu do obywateli Nepalu oraz Bangladeszu. W tych dwóch przypadkach odnotowano największe przyrosty w ujęciu względnym.

Niezmiennie wśród cudzoziemców uzyskujących pozwolenie na pracę w Polsce relatywnie dużą grupę stanowią obywatele Białorusi i Indii.

Rosnące zainteresowanie zatrudnieniem obcokrajowców widoczne jest również, gdy analizuje się zmiany liczby oświadczeń o powierzeniu wykonywania pracy, które zostały wpisane do ewidencji przez powiatowe urzędy pracy. W 2013 r. zarejestrowano ich ponad 237 tys., a w 2018 już prawie 1,6 mln. (tabela 2). Porównując dane należy mieć na uwadze, że od 2018 r. zmienił się ich zakres. Obecnie dotyczą one tylko prac, które nie mają charakteru sezonowego, stąd spadek liczby oświadczeń widoczny w 2018 r.

Podobnie jak w przypadku pozwoleń na pracę, dominującą grupę stanowią obywatele Ukrainy (ponad 1,4 mln. osób w 2018 r., co stanowiło przeszło 91% wszystkich oświadczeń). Wysoką dynamikę zmian liczby oświadczeń w badanym okresie można zaobserwować również w przypadku obywateli Białorusi i Gruzji.

Tabela 2. Liczba zarejestrowanych oświadczeń o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi w Polsce według obywatelstwa

Wyszczególnienie	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ukraina	217571	372946	762700	1262845	1714891	1446304
Białoruś	5194	4017	5599	23400	58046	62805
Moldowa	9248	6331	9575	20650	31465	36742
Gruzja	2343	2103	1366	1698	11126	28008
Rosja	1260	1227	1939	3937	6150	6718
Armenia	-	774	1043	1597	2786	1648
Razem	235616	387398	782222	1314127	1824464	1582225

Źródło: jak w tabeli 1.

Należy jednak pamiętać, że liczba cudzoziemców, którzy faktycznie podjęli pracę nie musi być równa liczbie zarejestrowanych oświadczeń. Wynika to np. z faktu, iż dla części cudzoziemców zarejestrowano więcej niż jedno oświadczenie. Ponadto mogła zaistnieć sytuacja, gdy odmówiono udzielenia wizy niektórym

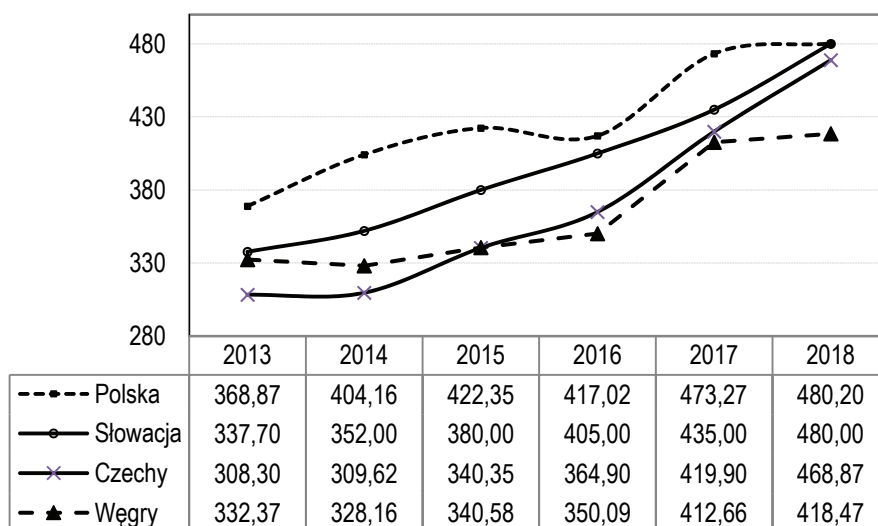
cudzoziemcom czy też osoby zainteresowane ostatecznie zrezygnowały z przyjazdu do Polski. Pomimo pewnych trudności z jednoznaczną interpretacją danych o liczbie oświadczeń o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi, można jednak wnioskować, że możliwość zastosowania uproszczonej procedury uzyskiwania zezwolenia na podjęcie pracy przyczynia się do wzrostu zainteresowania zatrudnianiem obcokrajowców zza wschodniej granicy wśród polskich pracodawców.

Wzrost liczby cudzoziemców na rynku pracy w Polsce ma związek nie tylko z uwarunkowaniami prawnymi, ale również ekonomicznymi. Malejące bezrobocie, rosnące płace oraz trudności ze znalezieniem pracowników w kraju, zwłaszcza na słabiej opłacane stanowiska, powodują, że konieczne staje się angażowanie do pracy obcokrajowców.

Z kolei z perspektywy potencjalnych pracowników kluczowym czynnikiem oddziałującym na migracje zarobkowe, związanym z krajem przyjmującym, są zmiany poziomu płac, w tym szczególnie minimalnego wynagrodzenia za pracę, gdyż wielu cudzoziemców wykonuje pracę poniżej swoich kwalifikacji i zmiany te bezpośrednio ich dotyczą. Ponadto wynagrodzenie minimalne wyznacza poziom gwarantowanego strumienia dochodu, jaki przyniesie migracja. Oceniając atrakcyjność migracyjną danego kraju należy porównać poziom płac z obserwowanym w innych państwach, które ze względu na swoje położenie geograficzne i dostępność rynku pracy, mogą stanowić alternatywny cel migracji. W opracowaniu do porównania z Polską wybrano pozostałe kraje Grupy Wyszehradzkiej.

W latach 2013-2018 minimalne wynagrodzenie za pracę w Polsce wzrosło z 1600 zł do 2100 zł (z 369 do 480 euro) i było wyższe niż w Czechach, Słowacji czy na Węgrzech (rysunek 1).

Porównując analizowane kraje można zauważyć, że w badanym okresie minimalne wynagrodzenie za pracę najsilniej wzrosło w Czechach (o 52,1%), zaś w najmniejszym stopniu na Węgrzech (o 25,9%). W tym czasie w Polsce odnotowano wzrost o 30,2%. Informacja o poziomie minimalnego wynagrodzenia za pracę w ujęciu nominalnym nie dostarcza wiedzy o jego sile nabywczej, dlatego dane te należy również przedstawić w sposób umożliwiający redukcję różnic w ogólnym poziomie cen występujących pomiędzy badanymi krajami. Na rysunku 2. przedstawiono, jak kształtowało się minimalne wynagrodzenie za pracę w krajach Grupy Wyszehradzkiej wyrażone w euro według standardu siły nabywczej.

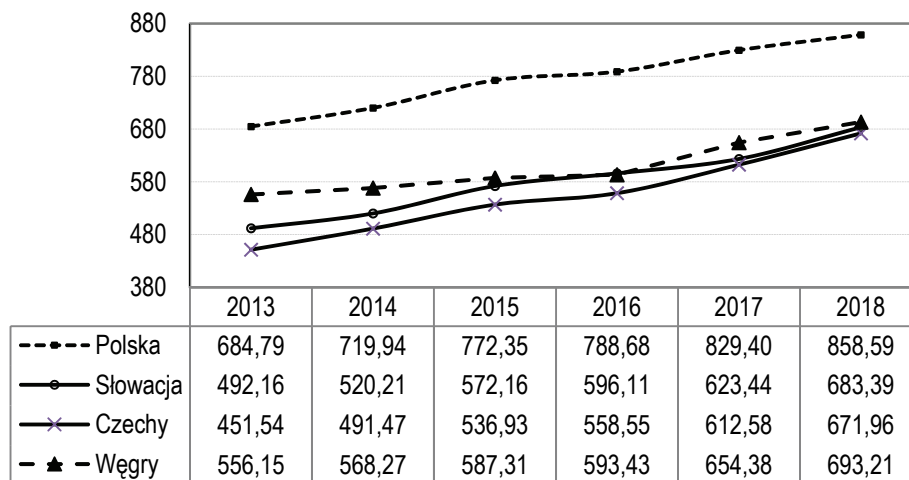


Rysunek 1. Minimalne miesięczne wynagrodzenie za pracę w wybranych krajach europejskich w latach 2013-2018 [EUR]

Źródło: opracowanie własne na podstawie EUROSTAT i GUS.

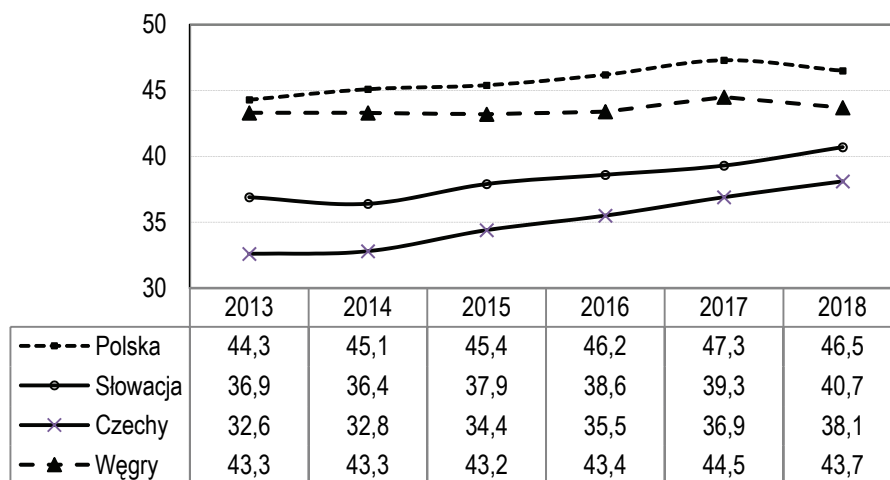
W całym badanym okresie było ono zdecydowanie najwyższe w Polsce. W 2014 roku kształtowało się na poziomie wyższym o ponad 23% niż na Węgrzech, o przeszło 39% niż na Słowacji oraz o 51% przekraczało poziom obserwowany w Czechach. W kolejnych latach różnica ta pozostała bez zmian w stosunku do Węgier oraz uległa zmniejszeniu względem pozostałych państw. W 2018 roku minimalne wynagrodzenie za pracę z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej w Polsce było wyższe o ok. 25% niż na Słowacji i o ok. 27 % w porównaniu do Czech. Oznacza to, że uzyskując dochód z pracy na poziomie wynagrodzenia minimalnego, zdecydowanie najwyższy standard życia można osiągnąć pracując w Polsce. Wynika to z faktu, że koszty życia, w tym szczególnie ceny produktów i usług oraz wynajmu mieszkań należą do najniższych w całej Unii Europejskiej²⁰. Na tej podstawie można sformułować wniosek, że Polska jest atrakcyjnym, na tle innych państw regionu, kierunkiem migracji zarobkowej.

²⁰. Matuszczyk, K. (2018). *Migration Attractiveness Index 2017*, CEED Kulczyk Research Institute, Warsaw



Rysunek 2. Minimalne miesięczne wynagrodzenie za pracę w wybranych krajach europejskich w latach 2013-2018 według standardu siły nabywczej [EUR PPS]

Źródło: opracowanie własne na podstawie EUROSTAT.



Rysunek 3. Relacja minimalnego do przeciętnego wynagrodzenia w wybranych krajach europejskich w latach 2013-2018 [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie EUROSTAT.

Duże znaczenie z punktu widzenia wyboru miejsca podjęcia pracy przez migranta ma również rozpiętość płac w danej gospodarce. Jej przybliżenie może stanowić relacja minimalnego do przeciętnego wynagrodzenia za pracę. W krajach

objętych badaniem kształtowała się ona w przedziale od 32,6% do 44,3% w 2013 roku oraz od 38,1% do 46,5% w 2018 roku (rysunek 3).

We wszystkich przypadkach wynagrodzenie minimalne wzrastało szybciej od przeciętnego. W największym stopniu relacja ta zmieniła się w Czechach (o 5,5 punktu procentowego). Z kolei na Węgrzech zmiana wyniosła tylko 0,4 p.p. W całym badanym okresie wskaźnik obrazujący relację wynagrodzenia minimalnego do przeciętnego przyjmował najwyższe wartości dla Polski. Dla osób rozważających migrację zarobkową może to być ważna przesłanka przy podejmowaniu decyzji o wyborze kraju, w którym będą ubiegać się o pozwolenie na pracę.

PODSUMOWANIE

Z przeprowadzonej analizy, mającej na celu określenie, czy płace w Polsce są na tyle wysokie, żeby przyciągać na krajowy rynek pracy migrantów zarobkowych, jednoznacznie wynika, że atrakcyjność migracyjna Polski stale zwiększa się. Wskazuje na to stale rosnąca liczba obcokrajowców, pochodzących z różnych regionów świata, legalnie podejmujących pracę. Z jednej strony jest to rezultat zmian instytucjonalnych, w następstwie których rynek pracy stał się bardziej dostępny dla cudzoziemców, z drugiej zaś wynik pozytywnych, z punktu widzenia pracownika, tendencji widocznych na krajowym rynku pracy, czego efektem są większe możliwości znalezienia pracy.

Dużą rolę we wzroście atrakcyjności migracyjnej Polski odgrywają rosnące płace. Dotyczy to zwłaszcza minimalnego wynagrodzenia za pracę, które dla obcokrajowców stanowi swego rodzaju gwarancję pewnego poziomu dochodów. Uwzględniając parytet siły nabywczej, jest ono zdecydowanie wyższe niż w innych krajach regionu. Dodatkowo wynagrodzenie minimalne wzrasta szybciej od przeciętnego, a zapowiadane na najbliższe lata jego dalsze podwyższanie będzie stanowiło dla cudzoziemców istotną zachętę do podejmowania pracy w Polsce.

Zagrożeniem dla postrzegania Polski jako docelowego miejsca migracji może być wprowadzana przez Niemcy liberalizacja przepisów w zakresie podejmowania pracy przez cudzoziemców. Biorąc pod uwagę, że płaca minimalna w tym kraju wynosi ok. 1500 EUR, może to zachęcić wielu obcokrajowców obecnie pracujących w Polsce do zmiany miejsca pobytu. Dlatego też niezwykle istotną kwestią z punktu widzenia interesów polskiej gospodarki jest identyfikacja kluczowych czynników, które mogłyby skłonić zagranicznych pracowników, zwłaszcza obywateli Ukrainy, do pozostania w Polsce.

LITERATURA

- Dragan, A. (2016). Polska jako kraj migracji, Opracowania tematyczne, 642, Kancelaria Senatu, Biuro Analiz i Dokumentacji, Warszawa.
- Kacperska, E.M. (2016). Międzynarodowe przepływy siły roboczej, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, 116, 21–35.
- Klimek, D. (2015). Funkcja ekonomiczna migracji zarobkowej z Ukrainy do Polski, Politechnika Łódzka, Łódź.
- Krugman, P., Obstfeld, M., Melitz, M.J. (2017) *Ekonomia międzynarodowa t. 1*, Wyd. Nauk PWN, Warszawa.
- Kryńska, E. (2001). *Dylematy polskiego rynku pracy*, IPISS, Warszawa.
- Jennissen, R., (2003) Economic Determinants of Net International Migration in Western Europe, *European Journal of Population* 19: 171–198.
- Lee, E.S. (1966). A Theory of Migration, *Demography*, Vol. 3, No. 1., 47-57.
- Matuszczyk, K. (2018). Migration Attractiveness Index 2017, CEED Kulczyk Research Institute, Warsaw. Pobrano 10 grudnia 2019 z: <https://ceedinstitute.org/page/420>
- Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 5 lipca 2019 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy Dz.U. z 2019 r., poz. 1482
- Rozporządzenie Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 7 grudnia 2017 r. w sprawie wydawania zezwolenia na pracę cudzoziemca oraz wpisu oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi do ewidencji oświadczeń (Dz. U. 2017 r. poz.2345)
- Rozporządzenie Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 8 grudnia 2017 r. w sprawie podklas działalności według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD), w których wydawane są zezwolenia na pracę sezonową cudzoziemca (Dz. U. 2017 r. poz.2348).
- Rozporządzenie Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 8 grudnia 2017 r. w sprawie państw, do których obywateli stosuje się niektóre przepisy dotyczące zezwolenia na pracę sezonową oraz przepisy dotyczące oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi (Dz. U. 2017 r. poz.2349)
- Runge, A., Runge, J. (2008). *Słownik pojęć z geografii społeczno-ekonomicznej*. Videograf Edukacja.
- Zielińska-Głębocka, A., Rynarzewski, T. (2006). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.

Polska we współczesnych międzynarodowych stosunkach gospodarczych.
Praca pod redakcją naukową E. Kacperskiej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2019

ROZDZIAŁ 5.

ZNACZENIE POLSKI NA ŚWIATOWYM RYNKU TURYSTYCZNYM

POLISH IMPORTANCE ON THE GLOBAL TOURISM MARKET

KATARZYNA ŁUKASIEWICZ

Instytut Zarządzania, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
ORCID: 0000 0001 9715 3756

Streszczenie: Turystyka jest jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się branż gospodarki lokalnej, ale również gospodarki globalnej. Potwierdzają to dane statystyczne Światowej Organizacji Turystyki (UNWTO) i Światowej Rady Podróży i Turystyki. Turystyka to zjawisko interdyscyplinarne, które uwidacznia się w wielu dziedzinach naszego życia, min.: psychologicznym, ekonomicznym, kulturowym, czy społecznym. Turystyka będzie odgrywała rolę w kształtowaniu ruchu turystycznego, w gospodarce i otoczeniu firm. Celem opracowania jest przedstawienie znaczenia Polski na światowym rynku turystycznym. W pierwszej części przedstawiono istotę i znaczenie pojęć turystyka i rynek turystyczny. Następnie ukazano znaczenie turystyki na arenie międzynarodowej. W kolejnej części udział Polski w międzynarodowym ruchu turystycznym. W opracowaniu przeprowadzono analizę literatury przedmiotu oraz danych liczbowych zaczerpniętych z min.: UNWTO i raportu World Economic Forum. Polska odgrywa znaczącą rolę na arenie międzynarodowej. Należy do grupy państw o ogromnym potencjale i dobrej jakości bazy turystycznej i rekreacyjnej. Wśród czynników konkurencyjności turystyki jako czołowe wyróżniono: walory naturalne i kulturowe, otwartość turystyczną, polepszającą się infrastrukturę zarówno w transporcie lotniczym i lądowym. Oznaczono również czynniki ograniczające: politykę turystyczną państwa, marketing turystyczny.

Słowa kluczowe: Polska, turystyka, turystyka międzynarodowa

Summary: Tourism is one of the most dynamically developing branches of local economy, but also of global economy. This is confirmed by statistics from the World Tourism Organisation (UNWTO) and the World Travel and Tourism Council. Tourism is an interdisciplinary phenomenon, which is visible in many areas of our life, including: psychological, economic, cultural or social. Tourism will play a role in shaping tourist traffic, in the economy and the environment of companies. The aim of the study is to present the importance of Poland on the global tourism market. The first part presents the essence and meaning of the terms tourism and tourism market. Then the importance of tourism in the international arena is presented. The next part presents Poland's participation in international tourism. The study analyses the literature on the subject as well as figures taken from the following items UNWTO and report of the World Economic Forum. Poland plays a significant role in the international arena. It belongs to the group of countries with great potential and good quality of tourist and recreation base. Among the factors of tourism competitiveness, the following were identified as the leading ones: natural and cultural values, tourism openness, improving infrastructure in both air and land transport. Restrictive factors were also identified: state tourism policy, tourism marketing.

Key words: Poland, Tourism, International Tourism

JEL Classification: L83, Z32

WPROWADZENIE

W obecnych warunkach bardzo ważnym elementem zaistnienia na arenie międzynarodowej są możliwości osiągnięcia wysokich dochodów z prowadzonej działalności. Dlatego też ważny jest aby wykorzystać wszystkie dostępne możliwości. Warto wziąć pod uwagę całą gospodarkę narodową. Niewątpliwie jednym z jej ważnych elementów jest turystyka, w której korzyści możemy odnotować zarówno w aspekcie lokalnym, jak i międzynarodowym. Na świecie turystyka stanowi jedno z najpotężniejszych źródeł dochodu poszczególnych państw. W skali globalnej turystykę uważa się za sektor priorytetowy, ze względu na korzyści dla gospodarki. Według danych UNWTO turystyka generuje 10% światowego PKB¹. W związku z tym może być traktowana jako jedna z czołowych dziedzin gospodarki. W całej gospodarce pełni funkcje makroekonomiczne i może stymulować rozwój społeczno gospodarczy obszarów recepcji turystycznej, a w konsekwencji gospodarki kraju przez²:

- Tworzenie wartości dodanej (...);
- Zwiększenie wpływów dewizowych uzyskiwanych z obsługi ruchu turystycznego;
- Stymulowanie rozwoju przedsiębiorczości i infrastruktury;
- Tworzenie nowych miejsc pracy i zwiększanie dochodów ludności regionów turystycznych;
- Zwiększanie przychodów firm obsługujących turystów oraz sprzyjanie przedsiębiorczości innowacjom;
- Kształtowanie dochodów budżetowych samorządów lokalnych.

Celem rozdziału jest przedstawienie znaczenia Polski na obecnym rynku turystycznym. W rozdziale przedstawiono podstawowe pojęcia z zakresu turystyki. Przedstawiono potencjał Polski w zakresie turystyki a także zaprezentowano dane dotyczące pozycji Polski w międzynarodowym rankingu konkurencyjności turystyki przygotowywanym przez World Economic Forum. Przedstawione informacje pozwalają na określenie atutów i słabości Polski na międzynarodowym rynku turystycznym.

¹ ITH (2018). International Tourism Highlights 2018 edition <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876> [dostęp 12.12.2019].

² Balińska, A., Sieczko A., Zawadka, J. (2014). *Turystyka. Wybrane zagadnienia*, Difin, Warszawa, s. 72.

5.1. TURYSTYKA, TURYSTYKA MIĘDZYNARODOWA - PODSTAWOWE POJĘCIA

Według Światowej Organizacji Turystyki³ „turystyka obejmuje ogół czynności osób, które podróżują i przebywają w celach wypoczynkowych, służbowych, czy innych nie dłużej niż jeden rok bez przerwy poza swoim codziennym otoczeniem, z wyłączeniem wyjazdów, w których głównym celem jest działalność zarobkowa wynagradzana w odpowiedniej miejscowości”. Natomiast W. Hunziker⁴ twierdzi, że „turystyka jest to zespół stosunków i zjawisk, które wynikają z podróży i pobytu osób przyjezdnych o ile nie występuje w związku z tym osiedlenie i podjęcie działalności zarobkowej”. Jeszcze inne ujęcie proponuje Kruczek⁵, w g którego „turystyka to ogół zjawisk związanych z przyrodą i pobytem osób przebywających czasowo i dobrowolnie poza swoim codziennym środowiskiem życia, a także wielorakie skutki wynikające z interakcji zachodzących między organizatorami a usługodawcami turystycznymi, społecznościami terenów odwiedzanych oraz samymi podróżnymi, o ile głównym celem ich wyjazdów nie jest działalność zarobkowa wynagradzana w odwiedzanej miejscowości” Turystyka jest najbardziej dynamicznym sektorem gospodarki światowej. Mimo wielu kryzysów, które miały wpływ na ogólną kondycję gospodarki na świecie, turystyka najmniej odczuła ich działanie. To jedyny sektor, który szczególnie umożliwia tworzenie miejsc pracy i zwiększanie zatrudnienia, powodując spadek stopy bezrobocia⁶. Według definicji Światowej Organizacji Turystyki (UNWTO – United Nations World Tourism Organization): Turystyka obejmuje ogół czynności osób, które podróżują i przebywają w celach wypoczynkowych, służbowych lub innych nie dłużej niż przez rok bez przerwy poza swoim codziennym otoczeniem, z wyłączeniem wyjazdów, w których głównym celem jest aktywność zarobkowa wynagradzana w odwiedzanej miejscowości⁷.

Turystyka międzynarodowa wg. W. Gaworeckiego⁸ to suma zagranicznego ruchu turystycznego kilku, kilkunastu czy kilkudziesięciu państw. Zdaniem Dąbrowskiej⁹ turystykę międzynarodową można definiować na kilka sposobów:

³ WTO (1995), s. 5-7.

⁴ Hunziker, W. (1951). *Le Tourisme Social: caracteres and problemes*, Berne Gurten. s. 12.

⁵ Kruczek, Z. (red.) (2006). *Kompendium pilota wycieczek*, Proksenia Kraków s. 9.

⁶ Walasek, J. (2014). *Turystyka w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa s. 2.

⁷ WTO (2019). World Tourism Organization, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.unwto.org, data wejścia: 10.12.2019].

⁸ Gaworecki, W.W.(2013). *Turystyka PWE* Warszawa, s.20-21.

⁹ Dąbrowska,, B.J. (2011). *Turystyka międzynarodowa w globalnej gospodarce*, PWE Warszawa, s.12.

- Różne państwa mają różne zasoby środowiskowe; turyści będą kierować się do państw posiadających specyficzny klimat lub warunki naturalne, których brakuje w kraju z którego pochodzą;
- Popyt turystyczny kieruje się różnymi gustami, upodobaniami, modą;

Po zaprezentowaniu definicji w takim ujęciu można bez wątplenia stwierdzić, iż turystyka międzynarodowa ma znaczenie w rozwoju gospodarki krajów przyjmujących turystów.

5.2. TURYSTYKA NA ARENIE MIĘDZYNARODOWEJ

Ze względu na stosunkowo silną globalną gospodarkę, rosnącą klasę średnią w gospodarkach wschodzących, postęp technologiczny, nowe modele biznesowe, przystępne koszty podróży i ułatwienia wizowe, liczba przybywających turystów zagranicznych wzrosła o 5% w 2018 r., aby osiągnąć poziom 1,4 miliarda. Sytuacja ta została osiągnięta dwa lata przed prognozą UNWTO, a jednocześnie przychody z eksportu wygenerowane przez turystykę wzrosły do 1,7 bln USD. To sprawia, że sektor ten jest prawdziwą globalną siłą wzrostu gospodarczego i rozwoju, napędzając tworzenie większej liczby lepszych miejsc pracy i służąc jako katalizator innowacji i przedsiębiorczości. Turystyka pomaga budować lepsze życie milionów ludzi i przekształca całe społeczności. Wzrost liczby przybywających turystów z zagranicy i wpływów z nich nadal przewyższa światową gospodarkę, a zarówno wschodzące, jak i rozwinięte gospodarki czerpią korzyści z rosnących dochodów z turystyki. Już siódmy rok z rzędu eksport turystyki rósł szybciej niż eksport towarów, zmniejszając deficyty handlowe w wielu krajach. Wraz z takim wzrostem pojawia się większa odpowiedzialność za zapewnienie skutecznego zarządzania miejscem docelowym, które minimalizuje wszelkie negatywne skutki turystyki. Zarządzanie turystyką w sposób zrównoważony z korzyścią dla wszystkich jest bardziej krytyczne niż kiedykolwiek. Musimy bardziej zyskać na wartości, a nie tylko na wielkości. Oczekuje się, że cyfryzacja, innowacje, większa dostępność i zmiany społeczne będą nadal kształtować nasz sektor. Zarówno miejsca docelowe, jak i firmy będą musiały się dostosować, aby pozostać konkurencyjne, a jednocześnie objąć turystykę jako sposób osiągnięcia celów zrównoważonego rozwoju i budowania lepszej przyszłości dla wszystkich¹⁰.

¹⁰ITH (2019). International Tourism Highliter, Edition 2019 <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284421152> [dostęp z dnia 20.12.2019].

W tabeli nr 1 zaprezentowano charakterystykę przyjazdów i wpływów z turystyki w skali światowej. Analizowano przyjazdy turystyczne oraz wpływy z turystyki. Jak widać w przypadku przyjazdów najsilniejszą grupę stanowi Europa, na drugim miejscu Azja i dopiero Ameryka. W strukturze wpływów z turystyki sytuacja przedstawia się podobnie. Najwięcej wpływów – zajmując pierwszą pozycję – wygenerowała Europa. Europa i Azja stanowią prawie 70% udziału jeśli chodzi o wpływy z turystyki i generują: Europa 570 bilionów, Azja – 435 bilionów wpływów. Jeśli chodzi o przyjazdy turystyczne najwyższy udział bo aż 51% czyli 710 mln daje Europa.

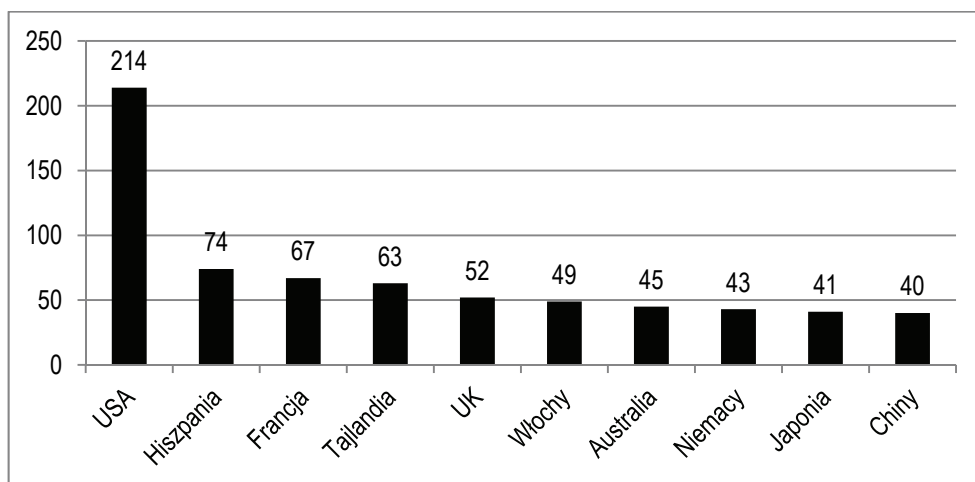
Tabela 1. Liczba przyjazdów i wpływy z turystyki w skali światowej w latach 2017-2018

Kraje	Przyjazdy turystyczne (mln)	Wzrost/Spadek 2017/2018 ((+/-) %)	Udział (%)	Wpływy z turystyki (USD bln)	Wzrost/Spadek 2017/2018 ((+/-) %)	Udział (%)
Europa	710	+5	51	570	+5	39
Azja	348	+7	25	435	+7	30
Ameryki	216	+2	15	334	+0	23
Afryka	67	+7	5	38	+2	3
Bliżni Wschód	60	+5	4	73	+4	5
Razem	1401	+	100	1450	+	100

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ITH (2019). International Tourism Highlight, Edition UNWTO.

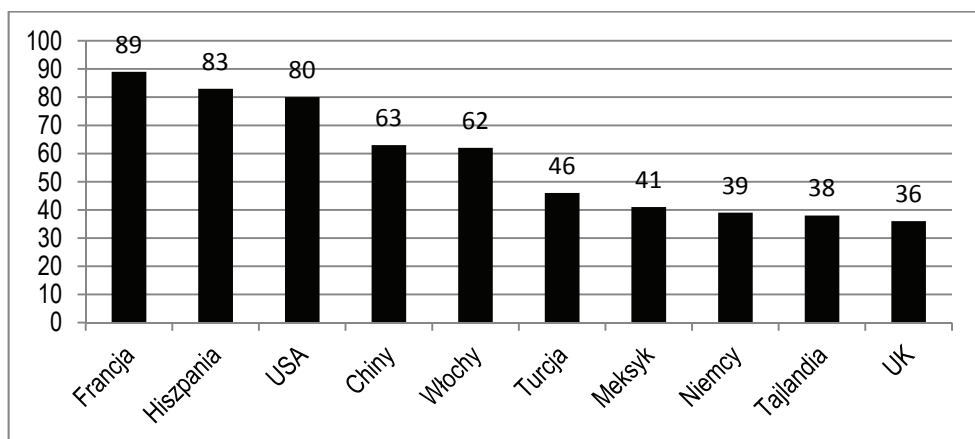
Na rysunku 1 przedstawiono dziesięć najważniejszych krajów pod względem przychodów z turystyki w roku 2018. Zdecydowanie dominują Stany Zjednoczone z 214 bilionami USD, kolejne pozycje są już bardziej wyrównane bo plasują się w okolicach 70 bilionów i dotyczą takich krajów jak: Hiszpania, Francja, Tajlandia. Kolejną stawkę - około 50 bilionów - otwierają UK, Włochy, czy Australia, a na końcu dziesiątki znajdują się: Niemcy, Japonia i Chiny (około 40 bilionów). Te wyniki potwierdzają, że Stany Zjednoczone są ogromną potęgą w wielu dziedzinach gospodarki w tym także w turystyce. Spośród państw europejskich czołówkę stanowią kraje o równie znaczącym potencjale turystycznym: Hiszpania i Francja.

Rysunek 2 przedstawia najlepszą dziesiątkę destynacji turystycznych na świecie. Dominuje Francja prezentując 89 mln przyjazdów turystów z zagranicy, na drugim miejscu z liczbą 83 mln znajduje się Hiszpania, a trzecią pozycję zajmuje USA z 80 mln przyjazdów turystów. Pierwsze trzy pozycje umieszczone na rysunku 1 pojawiają się również jeśli chodzi o ich znaczenie dotyczące przyjazdów. Na pierwszym miejscu znajduje się Francja. Kraj bogaty w ogrom zabytków i atrakcji turystycznych o światowym znaczeniu.



Rysunek 2. Najważniejsze kraje pod względem przychodów z turystyki międzynarodowej w 2018r. (USD bilion)

Źródło: ITH (2019). International Tourism Highlightst, Edition UNWTO.

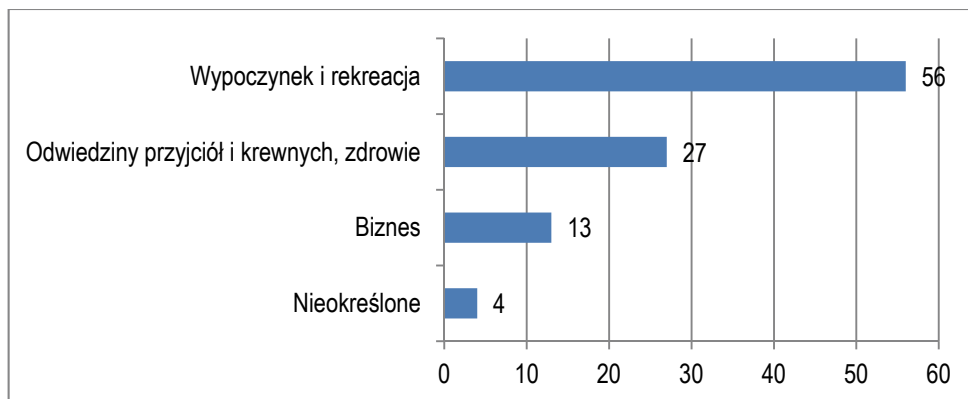


Rysunek 2. Najlepsze destynacje pod względem liczby przyjazdów turystów z zagranicy w 2018 r. (mln)

Źródło: ITH (2019). International Tourism Highlightst, Edition UNWTO.

Kolejny rysunek 3 przedstawia najważniejsze cele wyjazdów w 2018 roku. Dominują wypoczynek i rekreacja (56 % udziału), dalej odwiedzić przyjaciół i krewnych oraz zdrowie (27%), podróże biznesowe (13%). Taki przekrój motywów turystyki potwierdza jedynie, że turyści głównie wyjeżdżają aby czerpać korzyści dla siebie. Potrzebny jest wypoczynek, czy też możliwość czynnego spędzenia

czasu lub też wyjazd połączony z regeneracją stanu zdrowia. Podróże o charakterze biznesowym zawsze będą częścią wszystkich podróży.



Rysunek 3. Najważniejsze cele wyjazdów turystów w 2018 r. (% udziału)

Źródło: ITH (2019). International Tourism Highlight, Edition UNWTO.

Tabela 2. Charakterystyka międzynarodowych przyjazdów turystów (wybrane kraje)

Kraje	Liczba osób			Zmiany (%)		Udział (%)
	2010	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2018
Europa	486,368	673,388	709,990	8,6	5,5	100
UK	28,296	37,651	36,316	5,1	-3,5	5,1
Węgry	9,510	15,985	17,152	3,5	8,7	2,4
Polska	12,470	18,400	19,623	5,3	6,6	2,8
Federacja Rosyjska	22,281	24,390	24,551	-0,7	0,7	3,5
Ukraina	21,203	14,421	14,207	6,0	-1,5	2,0
Grecja	15,007	27,194	30,123	9,7	10,8	4,2
Włochy	43,626	58,253	62,146	11,2	6,7	8,8
Hiszpania	52,677	81,869	82,773	8,7	1,1	11,7
Turcja	31,364	37,601	45,768	24,1	21,7	6,4
Niemcy	26,875	37,452	38,881	5,2	3,8	5,5
Francja	77,648	86,918	89,400	5,1	2,9	12,6
Austria	22,004	29,004	30,816	4,8	4,6	4,3
Tajlandia	15,936	35,483	38,277	9,1	7,9	11,0
Indie	5,776	15,543	17,427	6,7	12,1	5,0
Japonia	8,611	28,691	31,192	19,4	8,7	9,0
USA	60,010	76,941	79,618	0,7	3,5	36,9

Źródło: ITH (2019). International Tourism Highlight, Edition UNWTO.

W tabeli 2 przedstawiono szerszą charakterystykę przyjazdów międzynarodowych. Analizując dane zawarte w tabeli widać, że w przypadku

Polski co roku przyjeżdża więcej turystów. Udział Polski wyniósł 2,8% w skali Europy. Jeśli chodzi o czołowych zwycięzców w Europie to zdecydowane i niekwestionowane pierwsze miejsce należy do Francji, której udział wynosi ponad 12% oraz Hiszpanii ponad 11%. W odniesieniu do wielkości charakterystycznych dla całego świata to na czołowej pozycji znalazły się Stany Zjednoczone z udziałem ponad 36%.

Tabela 3. Międzynarodowe wpływy z turystyki (wybrane kraje)

	Wpływy w mln USD			Zmiana 2018/2017 (%)	Zmiana 2018/2010 (%)	Udział* (%) 2018
	2010	2017	2018			
UK	33,978	49,049	51,882	5,8	52,7	9,1
Węgry	5,628	6,170	6,930	12,3	23,1	1,2
Polska	9,576	12,772	14,042	9,9	46,6	2,5
Federacja Rosyjska	8,830	8,945	11,802	31,9	33,7	2,1
Ukraina	3,788	1,261	1,445	14,6	-38,1	0,3
Grecja	12,742	16,528	19,029	15,1	49,3	3,3
Włochy	38,786	44,233	49,262	11,4	27,0	8,6
Hiszpania	54,641	68,114	73,765	8,3	35,0	12,9
Turcja	22,585	22,478	25,220	12,2	11,7	4,4
Niemcy	34,679	39,823	42,977	7,9	23,9	7,5
Francja	57,059	60,681	67,370	11,0	18,1	11,8
Austria	18,596	20,460	22,979	12,3	23,6	4,0
Tajlandia	20,104	56,938	63,042	10,7	213,6	14,5
Indie	14,490	27,365	28,568	4,4	97,1	6,6
Japonia	13,199	34,054	41,115	20,7	211,5	9,4
USA	137,010	210,747	214,468	1,8	56,5	64,3

*udział sumuje się do 100 w przypadku całego kontynentu, natomiast w tabeli zaprezentowano wybrane kraje. W ciągu 8 lat (2010-2018) zdecydowanie zmieniła się sytuacja w zakresie międzynarodowych wpływów z turystyki (tabela 3). Największe zmiany odnotowano w przypadku Tajlandii (213,6%), Japonii (211,5%). Z krajów w Europie w czołówce zmian mamy: UK (52,7%), Grecję (49,3%) oraz Polskę (46,6%).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ITH (2019). International Tourism Highlight, Edition UNWTO.

Międzynarodowe wpływy z turystyki zaprezentowano w tabeli 3. W przypadku Polski mamy wzrost o 1,3 mln w roku 2018 w stosunku do roku 2017 (9,9%). Stanowi to 2,5% udziału we wpływach ogółem. W czołówce państw europejskich mamy również Hiszpanię (12,9%), Francję (11,8%), Włochy (8,6%), Niemcy (7,5%). Europa Środkowa stanowi tutaj ogromny potencjał. Największy wzrost w skali roku odnotowano w przypadku Federacji Rosyjskiej (31,9%) oraz Japonii (20,7%). Najniższą wskaźnik procentowy zmiany odnotowano w przypadku USA (1,8%).

5.3. UDZIAŁ POLSKI W MIĘDZYNARODOWYM RUCHU TURYSTYCZNYM

Polska to kraj, który posiada duży potencjał turystyczny i rekreacyjny. Można również uznać, że jakość bazy turystycznej i rekreacyjnej jest na wysokim poziomie. Odwiedzający Polskę mogą wypoczywać, leczyć się, korzystać z wellness w wielu ośrodkach położonych w różnych częściach kraju: a więc nad morzem, w górach, nad jeziorami, na terenach nizinnych. W Polsce można uprawiać różne rodzaje turystyki kwalifikowanej: turystyki górskiej, speleologii, kajakarstwa, wędkarstwa, myślistwa, narciarstwa, czy chociażby turystyki rowerowej. W naszym kraju mamy wiele miast, które posiadają wysokiej klasy zabytki: Kraków, Warszawa, Gdańsk, Wrocław, Toruń. Warto zwrócić uwagę, że oprócz zasobów środowiska naturalnego i zabytków kultury materialnej mamy doskonale zaplecze w postaci wysoko wykwalifikowanej kadry, jakość infrastruktury nieustannie poprawia się, na każdym kroku widać dbałość o jakość świadczonych usług i o zaspokojenie zmieniających się potrzeb klientów a i ceny są atrakcyjne i porównywalne do cen usług za granicami naszego kraju. Te wszystkie wymienione elementy tworzą system, który nieustannie będzie wymagał podejmowania różnych działań dotyczących poprawy jakości, poprawy infrastruktury tak aby dochody z turystyki były coraz większe.

W tabeli 4 zaprezentowano przyjazdy do Polski oraz wydatki cudzoziemców w przeliczeniu na osobę. Jak widać z umieszczonych w tabeli danych zarówno w przypadku liczby przyjazdów, jak i wydatków cudzoziemców wartości zwiększają się. W przypadku przyjazdów do Polski o 18,8 punktów procentowych od roku 2013, a w przypadku wydatków o 21,9 punktów procentowych. Zmiany te świadczą o tym, że turystyka w naszym kraju prężnie się rozwija i stanowi duże zainteresowanie wśród turystów z całego świata.

Tabela 4. Przyjazdy do Polaski (mln) i wydatki (USD/osobę) cudzoziemców w latach 2013-2018

Wyszczególnienie	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Zmiana 13/18 2013=100
Przyjazdy do Polski (mln)	72,3	73,4	77,7	80,5	83,8	85,9	118,8
Wydatki (USD/osobę)	401	455	446	458	476	489	121,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Janczak, K., Patelak, K. (2014). Charakterystyka przyjazdów do Polski w 2013 roku, MSiT Warszawa, [dostęp z dnia 14.12.2019r.], MSiT (2015). Charakterystyka przyjazdów do Polski w 2014 roku Departament Turystyki, Warszawa, MSiT (2017). Charakterystyka przyjazdów do Polski w 2016 roku, Departament Turystyki, Warszawa.

Najnowszy raport TTCI¹¹ obejmuje szeroki zestaw czynników, które umożliwiają zrównoważony rozwój podróży, który z kolei buduje rozwój i konkurencyjność kraju. Raport dotyczy 140 krajów, indeks konkurencyjności charakteryzuje zestaw czynników oraz zakres polityki umożliwiający zrównoważony rozwój sektora podróży i turystyki w ogóle. W tym rankingu w 2018 roku Polska została sklasyfikowana na 42 miejscu¹² (w 2006 roku - miejsce 63, 2011 rok – miejsce 49).

Tabela 5. Miejsce Polski w światowym rankingu konkurencyjności turystycznej

Analizowany czynnik	2013 pozycja w rankingu	2013 wynik*	2018 pozycja w rankingu	2018 wynik*
Przepisy prawa i regulacje	84	4,3	40	5,5
Ochrona środowiska naturalnego	37	5,0	81	4,2
Bezpieczeństwo i ochrona	48	5,2	56	5,6
Zdrowie i higiena	35	6,0	24	6,3
Pozycja turystyki	96	4,0	98	4,2
Infrastruktura transportu lotniczego	86	2,7	56	3,2
Infrastruktura transportu lądowego	66	3,7	37	4,3
Infrastruktura turystyczna	46	4,7	56	4,5
Telekomunikacja i informatyka	41	4,0	-	-
Konkurencyjność cenowa w turystyce	61	4,6	40	5,7
Zasoby ludzkie	45	5,1	53	4,8
Otwartość turystyczna	125	4,1	33	4,1
Zasoby naturalne	66	3,7	55	3,2
Zasoby kulturowe	18	5,4	28	3,0

*ogólny wynik waha się od 1 do 7, gdzie 1 oznacza słaby a 7 bardzo dobry

Źródło: WEF (2019a). Raport na temat konkurencyjności i turystyki w 2019 r. , Word Economic Forum, <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2019> [dostęp 12.12.2019r.]

Polska w ciągu kilku lat zmienia swoją pozycję konkurencyjną przesuując się w rankingu o kilka miejsc. Jak zauważa Kempa¹³ mając tak wiele walorów krajobrazowych, naturalnych, jak i historycznych możemy o pozycję walczyć. Biorąc pod uwagę, że w ostatnim czasie wiele atrakcyjnych turystycznie miejsc na świecie jest zagrożone atakami terrorystycznymi Polska ma szansę stać się pełnoprawnym członkiem globalnego rynku turystycznego. Z danych zawartych w tabeli 5 można zauważyć, że np. w przypadku zasobów naturalnych w 2013 roku zajmowaliśmy 66 pozycję a w 2018 roku 55 pozycję, w przypadku zaś zasobów

¹¹ WEF (2019b).The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019 Travel and Tourism at a Tipping Point, Genewa.

¹² WEF (2019a).Raport na temat konkurencyjności i turystyki w 2019 r. , <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2019> [dostęp 12.12.2019].

¹³ Kempa, E. (2017). Poziom konkurencyjności na rynku usług turystycznych i rekreacyjnych w Polsce na tle wybranych krajów europejskich, Organizacja i zarządzanie nr 6 s. 1696.

kulturowych z 18 pozycji w 2013 roku przesunęliśmy się na 28 w 2018 roku. Poprawie uległa infrastruktura zarówno jeśli chodzi o transport lądowy, jak i lotniczy (odpowiednio 37 i 56 pozycja w rankingu). Największą zmianę odnotowaliśmy w przypadku czynnika określonego jako otwartość turystyczna: tutaj z pozycji 125 w roku 2013 awansowaliśmy na pozycję 33 w roku 2018. Jest wiele czynników wymagających wkładu pracy, takich jak: pozycja turystyki, ochrona środowiska naturalnego, bezpieczeństwo i ochrona, zasoby ludzkie.

PODSUMOWANIE

W procesie szeroko pojętej globalizacji turystyka ma coraz większe znaczenie. Uwidacznia się to zarówno od strony popytowej - zadowolenie klientów/turystów, jak i od strony podażowej – znaczenie w gospodarce. Dla poszczególnych krajów może mieć to decydujące znaczenie. Znacząca pozycja Polski może być efektem dobrego położenia. Jesteśmy otoczeni przez państwa, w których najwięcej wydaje się na turystykę zagraniczną. Analizowane dane pozwalają na stwierdzenie, iż nie do końca wykorzystujemy swój potencjał. Biorąc pod uwagę uzyskane dane w zakresie konkurencyjności miejsca zajmowane przez Polskę nie są zbyt wysokie. Warto zastanowić się nad tymi zagadnieniami przygotowując strategiczne działania na kolejne lata. Takie działania są podejmowane chociażby w opracowaniu Kierunki promocji Polski na lata 2017-2027¹⁴ przyjętej przez Międzyresortowy Zespół do Spraw Promocji Polski za granicą, w którym to dokumencie możemy znaleźć informacje dotyczące opracowywania szeregu działań dotyczących wzmocnienia pozycji Polski na arenie międzynarodowej. Szacuje się, że niektóre społeczeństwa – zwłaszcza Europy Zachodniej – coraz częściej zdają sobie sprawę z problemów we własnych państwach. W związku z tym pojawia się szansa na częstsze spoglądanie na Polskę jako kraj prowadzący skuteczną politykę i odnoszący sukcesy. Polska coraz częściej będzie postrzegana jako wzór do naśladowania, czy inspiracji. To z kolei wpłynie na zwiększenie ogólnego zainteresowania Polską co można wykorzystać na wiele sposobów¹⁵.

¹⁴https://www.msz.gov.pl/pl/polityka_zagraniczna/dyplomacja_publiczna/miedzyresortowy_zespol_promocji_polski/miedzyresortowy_zespol_do_spraw_promocji_polski_za_granica_przyjal_kluczowy_dokument_dla_uspojnienia_dzialan_w_obszarze_promocji_polski_za_granica_kierunki_promocji_polski_na_lata_2017___2027_;sessionid=2780848F467A485B851685C7E8FFC5DA.cmsap1p [dostęp 12.12.2019r.]

¹⁵ Tamże

LITERATURA

- Balińska, A., Sieczko, A., Zawadka, J.(2014). Turystyka. Wybrane zagadnienia, Difin, Warszawa.
- Dąbrowska, B.J.(2011). Turystyka międzynarodowa w globalnej gospodarce, PWE Warszawa.
- Gaworecki, W.W.(2013). Turystyka, PWE, Warszawa 2013.
- Hunziker, W. (1951). Le Tourisme Social, Berne Gurten 1951.
- ITH (2018). International Tourism Highlighst, Edition UNWTO.
- ITH (2019). International Tourism Highlighst, Edition UNWTO.
- Janczak, K., Patelak, K. (2014). Charakterystyka przyjazdów do Polski w 2013 roku, MSiT Warszawa, 2014.
- Kempa, E.(2017). Poziom konkurencyjności na rynku usług turystycznych i rekreacyjnych w Polsce na tle wybranych krajów europejskich, Organizacja i zarządzanie nr 6 s. 1696.
- Kierunki promocji Polski na lata 2017-2027
https://www.msz.gov.pl/pl/polityka_zagraniczna/dyplomacja_publiczna/miedzyresortowy_zesp_ol_promocji_polski/miedzyresortowy_zesp_ol_do_spraw_promocji_polski_za_granica_przyjal_kluczowy_dokument_dla_uspojnienia_dzialan_w_obszarze_promocji_polski_za_granica_kierunki_promocji_polski_na_lata_2017___2027_.jsessionid=2780848F467A485B851685C7E8FFC5DA.cmsap1p
- Kruczek, Z. (red.) (2006). Kompendium pilota wycieczek, Proksenia, Kraków.
- MSiT (2015). Charakterystyka przyjazdów do Polski w 2014 roku, Departament Turystyki, Warszawa.
- MSiT(2017). Charakterystyka przyjazdów nierezydentów do Polski w 2016 roku, Departament Turystyki, Warszawa.
- WEF (2019a). Raport na temat konkurencyjności i turystyki w 2019 r , Word Economic Forum, <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2019>
- WEF (2019b).The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019 Travel and Tourism at a Tipping Point, Genewa.
- UNWTO (2018). <https://www.e-unwto.org/toc/unwtotfb/current>
- Walasek, J.(2014). Turystyka w Unii Europejskiej, Wydawnictwo Difin, Warszawa s. 2
- WTO (1995), World Tourism Organization, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.unwto.org, data wejścia: 10.12.2019]
- WTO (2019). World Tourism Organization, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.unwto.org, data wejścia: 10.12.2019].WTTC (2018). <https://www.wttc.org/>

Polska we współczesnych międzynarodowych stosunkach gospodarczych.
Praca pod redakcją naukową E. Kacperskiej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2019

ROZDZIAŁ 6

MOBILNE SPOŁECZEŃSTWO SIECIOWE – PRZESŁANKI DLA POLSKI

THE MOBILE NETWORK SOCIETY - PREMISES FOR POLAND

BEATA PAWLICA

Instytut Prawa Administracji i Ekonomii, Uniwersytet Pedagogiczny im. KEN w Krakowie
ORCID: 0000-0002-2941-7470

Streszczenie: W tekście podjęto próbę charakterystyki społeczeństwa sieciowego. Autorka, w oparciu o metodę desk research, opisała w nim przyczyny powstania tego typu społeczeństwa oraz jego cechy charakterystyczne. Koncepcja sieci nie jest nowa. Jednakże współcześnie zyskuje ona nowe znaczenie. Pojawienie się nowych technologii wykreowało nieznaną dotychczas rzeczywistość społeczną. Jesteśmy świadkami powstawania nowego typu społeczeństwa – społeczeństwa sieciowego. W społeczeństwie tym, przy pomocy sieci (internetu), bezpośrednie relacje międzyludzkie zastępowane są pośrednimi, intensywnymi relacjami ze światem zewnętrznym. Podstawą gospodarki tego typu społeczeństw staje się wiedza i umiejętnie przekazana informacja (najczęściej przy pomocy sieci). W tekście szczególna uwaga została skupiona na opisie społecznej struktury społeczeństwa sieciowego. Nie ma on ambicji przedstawienia wyczerpującej analizy tego typu społeczeństwa. Jego zadaniem jest próba prezentacji najbardziej charakterystycznych jego cech.

Słowa kluczowe: społeczeństwo sieciowe, komunikacja sieciowa, nowa ekonomia, netokracja

Summary: The article is an attempt to characterize the network society. The author, based on the desk research method, described in it the reasons for the emergence of this type of society and its characteristics. Particular attention has been focused on the description of the social structure of the network society. The text has no ambition to provide a comprehensive analysis of this type of society. His task is to try to present the most characteristic features of it.

Key words: network society, network communication, new economy, netocracy.

JEL Classification: O15, O35, Z13

WPROWADZENIE

XX wiezni badacze analizujący funkcjonowanie społeczeństw i procesów w nich zachodzących opisywali je w perspektywie systemowej. W ich przekonaniu świat jest systemem, składającym się z mniejszych systemów tworzących skomplikowany układ zależności. Ludzie również są systemami funkcjonującymi w ekosystemach. Ta systemowa zależność zdawała się nie mieć końca, do czasu, gdy pod koniec XX wieku pojawił się nowy termin, który zdeterminował współczesny sposób myślenia o społeczeństwie i jego kondycji. Tym pojęciem była sieć. Społeczeństwo i procesy w nim zachodzące zaczęto interpretować w sieciowej perspektywie. Zaczęto więc posługiwać się terminem społeczeństwo sieciowe lub jego synonimami: społeczeństwo postkapitalistyczne, społeczeństwo nadmiaru, społeczeństwo technologiczne, społeczeństwo okablowane, społeczeństwo telepatyczne, społeczeństwo wiedzy, społeczeństwo z informatyzowane, społeczeństwo „zorientowane”, społeczeństwo płynnej nowoczesności i in.

Warto wspomnieć, że koncepcja sieci nie była nową perspektywą, ludzkość od zarania swoich dziejów funkcjonowała w sieciach społecznych. To dzięki nim ludzie zaspokajali wiele swoich potrzeb, a cywilizacje i społeczeństwa mogły się rozwijać. Sieci charakterystyczne dla współczesnych, wysoko rozwiniętych społeczeństw, to sieci, które są wytworem nowych technologii komunikacyjnych, to tzw. sieci informacyjne. Tak jak jeszcze nie tak dawno „wszystko był systemem” tak współcześnie „wszystko stało się siecią”, bo jak pisał F. Capra sieć jest naturalnym wzorcem wszystkich form życia, kiedykolwiek widzimy życie, widzimy sieć¹.

6.1. METODOLOGIA BADAŃ WŁASNYCH

Celem podjętej w prezentowanym tekście analizy będzie próba charakterystyki społeczeństwa sieciowego. Analiza ta zostanie przeprowadzona w oparciu o metodę desk research. W oparciu o dostępne materiały wtórne zostaną opisane przyczyny powstania społeczeństwa sieciowego, jego cechy charakterystyczne oraz poziom usieciowienia społeczeństwa polskiego.

¹ Capra, F. (2002). *Hidden Connections: Integrating the Biological, Cognitive, and Social Dimensions of Life into a Science of Sustainability*. New York: Doubleday, s. 9.

6.2. SPOŁECZEŃSTWO SIECIOWE

Jak pisze M. Castells choć społeczeństwo sieciowe zaczyna nabierać kształtu na przełomie XX i XXI wieku, to jego początków należy szukać o wiele wcześniej, bo już w latach 60. XX wieku, w trzech niezależnych od siebie procesach: rewolucji technologii informacyjnych, kryzysu ekonomicznego kapitalizmu i etatyzmu oraz rozkwitu ruchów kulturowo-społecznych, takich jak ruchy feministyczne, ruchy ekologiczne czy ruchy praw człowieka².

Choć w swoich dziełach M. Castells obszernie opisuje procesy zachodzące w, jego zdaniem, społeczeństwie sieciowym, to trudno znaleźć w nich definicję tego społeczeństwa.

Wydaje się, że lukę tę z powodzeniem wypełnia J. van Dijk. W dziele „The Network Society. Social Aspects of New Media” autor używając zamiennie terminu społeczeństwo sieciowe i społeczeństwo informatyczne przyznaje, iż społeczeństwo sieciowe należy utożsamiać ze współczesnym społeczeństwem, które dzięki procesom aktualnie w nim zachodzącym staje się nowym typem społeczeństwa. Wspominając owe „aktualnie zachodzące procesy” van Dijk ma na myśli: naukę opartą na racjonalności, gospodarkę informacji, rynek pracy oparty na wiedzy i kulturę zdominowaną przez produkty medialne. Ponadto zwraca on uwagę na niespotykaną dotychczas intensywność przetwarzania informacji w tych obszarach oraz na to, że większość działań podejmowanych przez mieszkańców współczesnego społeczeństwa ma związek ze środkami przetwarzania i produkowania informacji, z ich konsumpcją (procesowaniem)³.

Za J. van Dijkem można więc stwierdzić, że społeczeństwo sieci to formacja społeczna, w której istnieje infrastruktura sieci społecznych i medialnych kształtująca podstawowy sposób jego organizacji na wszystkich poziomach (jednostki, grupy, organizacje). Oznacza to, że podstawą organizacji tego typu społeczeństw jest, funkcjonujący na wszystkich jego poziomach, układ społeczno-medialny. Innymi słowy, sieć, charakter łączności, powiązania ze sobą jednostek oraz mniejszych i większych grup, wspólnot i organizacji społecznych oparta w głównej mierze na środkach masowego przekazu jest decydującym wyznacznikiem tego typu społeczeństw. Zadaniem jednostki w takim społeczeństwie jest „przetwarzanie i produkowanie informacji”. Tym samym sieć staje się narzędziem i platformą organizacyjną nowej gospodarki i administracji

² Castells, M. (2009). *Koniec tysiąclecia*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa s. 336.

³ Dijk van, J. (2006). *The Network Society. Social Aspects of New Media*. Thousand Oaks. New Dehli SAGE Publications. London.

oraz różnego rodzaju ruchów społecznych: ruchów globalistycznych i antyglobalistycznych, ruchów feministycznych, ekologicznych, wszelkiego rodzaju fundamentalizmów i nacjonalizmów, ruchów separatystycznych, terrorystycznych, itd.

Społeczeństwa sieciowe to jednocześnie społeczeństwa mobilne. Nowe technologie pozwalają na aktywność życiową w niekoniecznie stacjonarnych warunkach. Komputer z dostępem do Internetu ułatwia życie towarzyskie, pracę, zabawę, zakupy. E-włączeni, czyli ci, którzy mają dostęp do Internetu, mogą realizować swoje aktywności poza miejscem zamieszkania i miejscem pracy. Wszak są „zawsze w zasięgu” (always on). Stały dostęp do sieci zniósł obowiązujący dotychczas stały podział czasu, przestrzeni i odległości. Zatarł również granice pomiędzy tym, co prywatne a tym, co publiczne, między pracą, nauką i rozrywką.

W mobilnych społeczeństwach sieciowych komunikacja i wymiana informacji przebiega bez szczególnego wysiłku, przy niewielkich kosztach i w dowolnej chwili.

Jak twierdzi D. Barney społeczeństwo sieci charakteryzują dwie zasadnicze cechy. Pierwszą z nich jest obecność w tych społeczeństwach specyficznych sposobów sieciowej komunikacji i zarządzanie rozpowszechnianiem informacji. Drugą cechą tego typu społeczeństwa jest reprodukcja i instytucjonalizacja sieci⁴.

Zdecydowanie więcej właściwości społeczeństwa sieciowego eksponuje N. Dyer-Witheford. Badacz ten charakteryzując tego typu społeczeństwo wyszczególnia następujące jego walory:

1. Świat przekształca się, zmienia podobnie jak w przeszłości ewaluowały społeczeństwa rolnicze ku przemysłowym.
2. Najważniejszym potencjałem nowego społeczeństwa jest wiedza/informacja.
3. Podstawowym mechanizmem napędowym aktualnych przemian społecznych jest rozwój technologiczny.
4. „Dzieckiem” społeczeństwa sieciowego jest pokolenie dobrobytu, które zastępuje pokolenie ukształtowane przez gospodarkę industrialną
5. Techniczne i ekonomiczne zmiany społeczne w pozytywny sposób wpływają na przemiany społeczne.

⁴ Barney D. (2009). *Społeczeństwo sieci*. Wydawnictwo Sic, Warszawa, s. 36-37.

6. Rewolucja informacyjna (techniczna), ekonomiczna i społeczna ma charakter globalny.
7. Rewolucja informacyjna jest dla ludzkiej cywilizacji krokiem na przód na rzecz życia samego w sobie⁵.

6.3. KOMUNIKACJA W SPOŁECZEŃSTWIE SIECIOWYM

W społeczeństwie sieciowym zmianie ulega charakter relacji międzyludzkich. Ich analizy dokonuje M. Caslells. Ten hiszpański socjolog wyeksponował trzy rodzaje związków międzyludzkich – relacje pierwotne, wtórne i sieciowe. W jego opinii w przeszłości dominowały relacje pierwotne (wstępujące głównie w rodzinie i społeczności lokalnej) i relacje wtórne (występujące w grupach wtórnych, w stowarzyszeniach). Współcześnie coraz częściej mamy do czynienia z relacjami o charakterze sieciowym. Już nie bliskość przestrzenna a poczucie podobieństwa jest podstawą wystąpienia relacji między ludźmi i relacje te często mają pośredni charakter. Związki pierwotne, wtórne i sieciowe współistnieją, ale te ostatnie, w społeczeństwie sieciowym, zaczynają wyraźnie dominować⁶. Funkcjonowanie w sieci ułatwia nawiązywanie kontaktów. Relacje między jednostkami, dzięki Internetowi, rodzą się spontanicznie, opierają się o wspólnotę wartości czy zainteresowań uczestników relacji. Badacze ten rodzaj pośrednich kontaktów określają mianem społeczności osobistych. W ten sposób powstają społeczności wirtualne a cyberprzestrzeń staje się ich naturalnym środowiskiem.

Analizując te społeczności można wyróżnić ich dwa rodzaje. Pierwszy to społeczności wirtualne, które są przedłużeniem społeczności świata realnego (kontakt zainicjowany w on-line zmienia swój charakter na of-line). Społeczności te istnieją realnie, ale ich funkcjonowanie uzależnione jest od nowych technologii komunikacyjnych. Drugi rodzaj społeczności wirtualnych to społeczności istniejące tylko w cyberprzestrzeni. W cyberprzestrzeni można niezwykle łatwo wyszukać ludzi sobie podobnych i nawiązać z nimi kontakt, zaspokajając potrzebę przynależności człowieka do jakiejś grupy i budowania w ten sposób swojej tożsamości. Społeczności, które powstają w sieci, powstają w oparciu o dobrowolny akces ich członków, nie łączy ich więź terytorialna, ale podobieństwo wartości, zainteresowań, poglądów. Relacje te są astygmatyczne (nie liczą się w

⁵ Dyer-Witheford, N. (1999). *Cyber-Marx: Cycles and Circuits of Struggle in High-Technology Capitalism*. Urbana, IL: University of Illinois Press, s. 22-26.

⁶ Castells, M. (2003). *Galaktyka Internetu: refleksje nad Internetem, biznesem i społeczeństwem*. Dom Wydawniczy REBIS, Poznań s.145-149.

nich cechy statusowe i fizyczne ich członków). Nie ma w nich znaczenia rasa, narodowość, wiek, płeć, upośledzenie fizyczne, wykształcenie itp. Członków tych społeczności łączą zainteresowania i pod tym względem są one homogeniczne. To właśnie ta cecha wyróżnia społeczności wirtualne⁷.

6.4. NOWA EKONOMIA

Społeczeństwo sieciowe od innych wyróżnia specyfika gospodarki na której się ono opera. D. Barney analizując gospodarkę społeczeństwa sieciowego stwierdza: podstawa życia ekonomicznego przesunęła się w sposób dramatyczny, nie z kapitalizmu do jakiegoś innego systemu, ale raczej z gospodarki napędzanej wydobywaniem zasobów i ich przemysłowym przetwarzaniem do gospodarki napędzanej krążeniem i zastosowaniem wiedzy. Usługi (coraz bardziej zróżnicowane i na wieloznacznie określonym poziomie) przejęły tutaj główną rolę w gospodarce, a informacja i wiedza nabierają najwyraźniej nowego znaczenia, upodabniając się do zasobów produkcyjnych czy towarów⁸.

Poglądy D. Barneya na temat gospodarki w społeczeństwie sieciowym korespondują z poglądami M. Castellsa, który twierdzi, iż gospodarka w społeczeństwie sieciowym ewoluje od kapitalizmu przemysłowego opartego na industrializmie do kapitalizmu informacyjnego opartego na informacjonizmie. Informacjonizm jest więc podstawą gospodarczej i społecznej działalności człowieka w społeczeństwie sieciowym. Dzięki nowym mediom istnieje możliwość natychmiastowego, pośredniego komunikowania się każdego z każdym, bez względu na odległość i czas. Najważniejsze aktywności życiowe ludzi opierają się na technologiach informacyjnych, i są skupione na przetwarzaniu informacji⁹.

Kapitał, towary, informacje w społeczeństwie sieci zdają się w coraz mniejszym stopniu zawierać w ramach granic określonych państw. Przepływają one z coraz większą swobodą przecinając granice państw, osłabiając tym samym zdolności tych państw do organizowania władzy politycznej, ekonomicznej i społecznej tych państw. Na tę cechę społeczeństwa sieciowego zwraca uwagę D. Barney. Podkreślając, że społeczeństwo sieci jest „zawsze tu i teraz” i umiejscowienie jego członków na danym obszarze jest mniej istotne niż ich istnienie w „przestrzeni przepływów”, gdzie zachodzą decydujące ekonomiczne i

⁷ Siuda, P. (2006). *Społeczności wirtualne. O wspólnotowości w społeczeństwie sieciowym*, W: , M. Sokolowski (red.) *Oblicza Internetu, Internet w przestrzeni komunikacyjnej XXI wieku*, Elbląg, s. 182-183.

⁸ Barney, D. (2008). *Społeczeństwo sieci*. Wydawnictwo Sic, Warszawa s. 93.

⁹ Castells, M. (2009). *Koniec tysiąclecia*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa s. 336.

inne procesy. W tym sensie ludzkie doświadczenie czasu w społeczeństwie sieci jest ponadczasowe, a miejsca pozbawione umiejscowienia¹⁰.

Podstawą gospodarki społeczeństwa sieciowego jest wiedza (gospodarka oparta na wiedzy) i profesje związane z sektorem usług, skupiające się na dostarczaniu informacji i przekazywaniu wiedzy.

Ekonomia społeczeństwa sieciowego charakteryzuje się:

- wzrastającą wydajnością sektorów technologii i przemysłu o wysokim użyciu technologii;
- powiększającymi się rynkami dla utowarowionej informacji/ produktów i usług w zakresie wiedzy;
- międzynarodową organizacją firm, rynków i usług;
- rosnącą technologicznie mediacją reklamy i finansowej działalności (e-handel);
- rosnącym zapotrzebowaniem na wysoko wykwalifikowaną siłę roboczą;
- wzrostem znaczenia edukacji i kształcenia w zakresie usług/przetwarzania informacji;
- stałym wzrostem zatrudnienia w zakresie usług/przetwarzania informacji;
- zmianą struktury pracy i zatrudnienia w odpowiedzi na imperatywy/możliwości technologii informacyjnej;
- innowacjami i badaniami oraz rozwojem jako siły napędowej wzrostu gospodarczego i konkurencyjności;
- szybkim wzrostem liczby nowych modeli „elastycznej” produkcji i zarządzania;
- wzrostem „cyfrowych podziałów” pomiędzy tymi, którzy stają na pozycji, z jakiej wykorzystują technologie i tymi, którzy się na niej nie znajdują¹¹.

By móc korzystać z możliwości, jakie daje społeczeństwo sieciowe, by uczestniczyć w jego gospodarce należy stać się częścią sieci, mieć do niej dostęp, być do niej włączonym. Osoby nieuczestniczące w tym procesie to wykluczeni z sieci, „dziury kapitalizmu transferowego”, jak nazwa ich M. Castells.

6.5. DIGITARIUSZE I INNI

Współczesne społeczeństwa sieciowe nie są jednolite w swoim charakterze, bowiem, jak uważał Umberto Eco możemy w nich wyeksponować trzy klasy.

¹⁰ Barney, D. (2008). *Spółeczeństwo... op. cit.*, s. 41.

¹¹ Barney, D. (2008). *Spółeczeństwo... op. cit.*, s. 94-95.

Najwyższą pozycję zajmują kognitariusze (netokracja) - multimedialna arystokracja wiedzy, wpływająca na społeczeństwa przez ich swoiste programowanie. Drugą klasą społeczną w mobilnym społeczeństwie sieciowym jest rządzony przez kognitariuszy digitalariat, zwany proletariatem społeczeństwa informacyjnego lub też cyfrowymi rzemieślnikami. Digitalariusze nie mają wpływu na tworzenie i przetwarzanie informacji (digitalizacja), ale dysponują umiejętnością korzystania z Internetu i nowoczesnych technologii. Najniżej w hierarchii klasowej znajduje się informacyjny lumpenproletariat, nie dysponujący dostępem do sieci a korzystający głównie z telewizji, a częściowo także z telefonu¹².

Jak więc widać to „e-włączenie lub e-wyłączenie” jest podstawą społecznego podziału w sieciowym społeczeństwie a podstawą organizacji tego typu społeczeństwa są procesy komunikacji. W społeczeństwach sieciowych źródłem komunikacji staje się Internet. W poprzednich epokach pismo a następnie druk stawały się źródłem wiedzy, informacji i władzy, rewolucjonizowały społeczeństwa. Obecnie takim medium stał się niewątpliwie Internet i nowe technologie.

Współcześnie stałym elementem życia są ciągle zmiany, które następują niezwykle szybko. Zmiany te są między innymi konsekwencją szerokiego, społecznego dostępu do nowych technologii. Dostęp ten jest podstawowym warunkiem funkcjonowania jednostki w społeczeństwie sieciowym. Jednakże jednostka ta będąc e-włączoną poprzez swoje aktywności życiowe (bezrefleksyjne korzystanie z nowych technologii) może nie być ekonomicznie wartościowa. Autorami i czynnymi uczestnikami zmian społecznych mogą być tylko ci, którzy mają dostęp do nowych technologii, którzy w umiejętny sposób wytwarzają i dystrybuują informację. To oni i ich decyzje są motorem rozwoju współczesnych społeczeństw, to do nich należy realna władza. W nowoczesnych społeczeństwach sieci na zatrudnienie i wysokie zarobki mogą liczyć osoby biegle posługujące się technologiami informacyjno-komunikacyjnymi i jednocześnie dysponujące wiedzą specjalistyczną, wysokiej klasy specjaliści.

A. Bard i J. Söderqvist w swojej publikacji "Netokracja. Nowa elita władzy i życie po kapitalizmie"¹³ podkreślają, że w przeszłości informacja posiadała dwa znaczenia: prezentację (przedstawienie) oraz wyjaśnienie (interpretację) a osoby zajmujące się gromadzeniem informacji nie były społecznie cenione. Stan ten uległ

¹² Eco, U., *Nowe środki masowego przekazu a przyszłość książki*. Wydawnictwo PIW Warszawa

¹³ Bard, A., Söderqvist, J. (2006). *Netokracja. Nowa elita władzy i życie po kapitalizmie*. Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne Warszawa, s. 107- 129.

zmianie w latach 50. XX wieku w USA. Współcześnie informacją może być wszystko a nowe technologie pozwalają na szybki jej przepływ. W efekcie informacje nas dosłownie zalewają.

Nowe technologie w opinii badaczy kreują nowe klasy społeczne bogatą netokrację i biedny konsumptariat. Najniżej usytuowaną klasą społeczną w społeczeństwie sieciowym jest konsumptariat. Na szczycie klasowej struktury znajduje się netokracja, która dzięki reklamom i środkom masowego przekazu kreuje gusta i potrzeby konsumptariatu. Podstawowym zadaniem netokracji jest umiejętność sprzedania informacji. Ta umiejętność daje im władzę nad tymi, którzy nie mają do nich dostępu. Netokracja swoje dochody czerpie z sieci. Konsumptariat, któremu sprzedaje się „złudzenie, że życie to zabawa, relaks i gra” w sieci wydaje swoje pieniądze.

Do grupy netokratów można zaliczyć informatyków, hakerów, administratorów sieci, programistów, grafików komputerowych, właścicieli portali społecznościowych. W społeczeństwie sieciowym tradycyjne wyższe wykształcenie (dyplomy i tytuły) traci na wartości – wszak cała wiedza dostępna jest w sieci i każdy kto ma do niej dostęp ma również dostęp do wiedzy. Ważniejsze od wiedzy stają się tzw. kompetencje praktyczne. Na znaczeniu zyskują wszyscy ci, którzy tworzą, komunikują i zarządzają informacją i ogromnymi zasobami danych oraz ci, którzy nabyli umiejętności szybkiego wyszukiwania danych.

Jak piszą A. Bard i J. Söderqvist netokracja nie jest jednolita w swej strukturze. Badacze wyróżniają w tej klasie społecznej:

- eternalistów - to osoby, które zastąpią dotychczasowych uczonych. Ich zadaniem jest interpretowanie informacjonalistycznej rzeczywistości, nawiązywanie kontaktów, dzielenie się cennymi informacjami, umiejętne zdobywanie, sortowanie i zarządzanie informacjami oraz tworzenie ich kontekstu. Eternaliści są szybcy w działaniu i reagowaniu na zmiany, są gotowi na całożyciową edukację, są pracowici. Ponadto charakteryzuje ich szerokie spojrzenie na rzeczywistość. To niewielka liczebnie intelektualna awangarda ludzkości, która zatrudnienie znajdzie w instytucjach nastawionych na kreatywnego, przedsiębiorczego i innowacyjnego pracownika.
- kuratorów – to ci, którzy sprawują władzę (w tym sędowniczą) i w przyszłości zastąpią polityków. Osoby te mają dostęp do ekskluzywnych informacji i tworzą sieć.

- neksjalistów – to osoby zajmujące się biznesem internetowym. W przyszłości zastąpią burżuazję. Kategoria ta dysponuje ekskluzywnymi informacjami i czerpie dochody z ich sprzedaży.

Netokracji nie zależy na rozgłosie i reklamie, trudno więc ją zlokalizować w przestrzeni publicznej. Trudno też zlokalizować jej ośrodki władzy, bo jej przedstawiciele z sukcesem podtrzymują złudzenie, że światem rządzą politycy wybierani w powszechnych i demokratycznych wyborach. Netokraci aktywizują swoje działania w celu ułatwiania komunikacji między różnymi kulturowo społeczeństwami (dążą do skomunikowania różnych doświadczeń i stylów życia) oraz tworzą nowe technologie. Są kreatorami nowych idei i rozwiązań.

Warstwą podporządkowaną netokracji jest konsumptariat (plurokacja). Do tej kategorii społecznej należy zdecydowana większość społeczeństwa sieciowego a może należeć każdy, kto jest konsumentem, ale charakter jego konsumpcji jest sterowany z góry. Zadaniem konsumptariatu jest szeroko pojęta konsumpcja dóbr, usług, stylów życia wykreowanych i oferowanych przez netokrację. Konsumtariusze (proletariat konsumpcji) pozbawieni są ambicji (również politycznych), skupiają się na kolekcjonowaniu nowych wrażeń i doznań oferowanych im przez netokrację. Są przez nią sterowani. Jak piszą A.Bard i J. Soderqist cechą definiującą tę klasę nie jest fakt odgrywania podporządkowanej roli w produkcji, ale raczej to, że konsumuje ona na rozkaz tych, którzy stoją wyżej.

6.6. POLACY W SIECI: E-WŁĄCZENI, CZY E-WYŁĄCZENI?

Analizując fenomen społeczeństwa sieciowego warto zastanowić się, na jakim etapie usieciowienia jest społeczeństwo Polskie. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego w 2019 r.¹⁴ odsetek osób w wieku 16-74 lata korzystających z usług administracji publicznej za pomocą Internetu wyniósł 40,4%, zaś odsetek przedsiębiorstw stosujących środki bezpieczeństwa ICT (akronim od angielskiego Information and Communication Technologies, technika przetwarzania, gromadzenia i przesyłania informacji w formie elektronicznej) wyniósł 87,2%. Przynajmniej jeden komputer w swoim domu posiadało 83,1% gospodarstw domowych. Dostęp do Internetu posiadało 86,7% gospodarstw domowych.

¹⁴ GUS (2019). *Spoleczeństwo informacyjne w Polsce w 2019 roku*, Warszawa. Pobrane 26 października 2019 z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-spoleczenstwo-informacyjne/spoleczenstwo-informacyjne/spoleczenstwo-informacyjne-w-polsce-w-2019-roku,2,9.html>

Częściej dostęp do Internetu posiadały gospodarstwa domowe z dziećmi (99,2%) niż bez nich (77%) oraz osoby zamieszkujące w dużych miastach (87,8%).

W 2019 r. z usług administracji publicznej (wyszukiwania informacji na stronach administracji publicznej, pobierania formularzy urzędowych, wysyłania wypełnionych formularzy) skorzystało 40% Polaków.

Wśród Polaków coraz większą popularnością cieszą się zakupy przez Internet. W 2019 roku z usługi tej skorzystało 53,9% osób w wieku 16–74 lata. Częściej na taką formę zakupów decydowali się mieszkańcy miast niż wsi.

Technologie informatyczne zyskują popularność wśród przedsiębiorców. Według danych GUS w 2019 roku z płatnych usług chmury obliczeniowej korzystało 17,5% przedsiębiorstw (największą popularnością cieszyły się usługi poczty elektronicznej (e-mail) – 12,9% przedsiębiorstw, oprogramowanie biurowe – 10,7%, przechowywanie plików – 9,5%, hosting bazy danych przedsiębiorstwa – 6,8% oprogramowanie finansowo-księgowo – 5,2%).

Przedsiębiorstwa uczestniczą w sprzedaży/zakupach elektronicznych. Analizy GUS wykazały, że w 2018 roku zamówienia na produkty drogą elektroniczną otrzymywało 15,7% przedsiębiorstw, zaś 11,3% dokonywało sprzedaży poprzez własną stronę internetową lub aplikację mobilną, 6,4% – za pośrednictwem zewnętrznych internetowych platform handlowych, a 4,3% – poprzez wiadomości typu EDI (akronim od angielskiego Electronic Data Interchange - Elektroniczna Wymiana Danych jest to wymiana dokumentów handlowych i finansowych (zamówienia, potwierdzenia zamówień, awiza wysyłki, faktury, faktury korygujące) w postaci standardowego komunikatu elektronicznego).

Funkcjonujące na terenie Polski przedsiębiorstwa coraz częściej korzystają z otwartych danych publicznych (danych instytucji i urzędów udostępnianych zainteresowanym do wykorzystania i przetwarzania w dowolnym celu). Z tego typu informacji w 2018 r. korzystało 16,9% przedsiębiorstw. Największą popularnością przedsiębiorstw cieszyły się informacje o tematyce gospodarczo-finansowej (15,1%), a następnie dane przestrzenne (5,9%), transport (5,8%), środowisko (5,8%).

Ciekawych informacji na temat usieciowienia polskiego społeczeństwa dostarcza raport Komisji Europejskiej “Indeks gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego (DESI) Sprawozdanie krajowe na 2019 r. Polska”¹⁵. Z raportu tego wynika, że w rankingu indeksu gospodarki cyfrowej i społeczeństwa

¹⁵ Indeks gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego (DESI). Sprawozdanie krajowe na 2019 r. Polska. Pobrane 26 października 2019 z http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/image/document/2018-20/pl-desi_2018-country-profile-lang_4AA5832E-C9B3-06C3-2FC79E4892C59A17_52340.pdf

cyfrowego (DESI) na 2019 r. Polska wśród 28 państw członkowskich UE zajmuje 25 miejsce. Wykorzystanie mobilnych usług szerokopasmowych w Polsce jest na najwyższym poziomie w skali UE, jednocześnie w zakresie kapitału ludzkiego i cyfrowych usług publicznych Polska znajduje się poniżej średniej unijnej. Raport Komisji Europejskiej ujawnił, że jedna piąta ludności Polski nie korzysta jeszcze z Internetu, a niemal połowa wciąż nie posiada podstawowych umiejętności cyfrowych. Poniżej średniej unijnej jest również liczba specjalistów w zakresie ICT - stanowią oni 2,8% polskiej siły roboczej (w tym 0,9 % to kobiety) (średnia unijna 3,7 %).

Polskie przedsiębiorstwa coraz częściej swoją działalność opierają na nowych technologiach. Ale tylko 12 % z nich to przedsiębiorstwa w wysokim stopniu ucyfrowione (UE: 18 %) a 56 % przedsiębiorstw charakteryzuje się bardzo niskim poziomem cyfryzacji (UE: 46 %).

Polska bardzo dobrze rozwija swój potencjał w zakresie cyfrowych usług publicznych. Realizacja tych usług oraz korzystanie przez Polaków z otwartych danych jest powyżej średniej unijnej.

Mimo, iż liczba Polaków korzystających z Internetu rośnie, to ich podstawowe i zawansowane umiejętności cyfrowe są poniżej średniej unijnej. Dane Komisji Europejskiej wskazują, że 46 % osób w wieku od 16 do 74 lat dysponuje podstawowymi umiejętnościami cyfrowymi (średnia dla UE wynosi 57 %)

W jaki sposób Polacy korzystają z Internetu? Raport ujawnia, że 79% czerpie z niego wiadomości (72% średnia UE), 75% słucha muzyki, ogląda filmy, gra w gry (średnia UE 81%), 15% robi wideo na żądanie (31% średnia UE), 44% korzysta z usług wideo (49% średnia UE), 64% uczestniczy w sieciach społecznościowych (65% średnia UE), 13% uczestniczy w zawodowych sieciach społecznościowych (15% średnia UE), 5% uczestniczy w kursach online (9% średnia UE), 5% uczestniczy w konsultacjach i głosowaniu w Internecie (10% średnia UE), 57% korzysta z bankowości (64% średnia UE), 60% robi zakupy (69% średnia UE), 18% dokonuje sprzedaży internetowej (23% średnia UE).

Zarówno dane GUS jak i raport Komisji Europejskiej wskazują, że korzystanie z usług internetowych w Polsce plasuje się poniżej średniej unijnej. Można więc założyć, że nie jesteśmy w pełni społeczeństwem sieciowym. Wydaje się jednak, że przed postępem, z którym wiąże się szeroko pojęte usieciowienie nie uciekniemy. Jesteśmy skazani na świat, w którym Internet i oferowane przez to medium usługi stanie się podstawą naszej prywatnej i zawodowej egzystencji.

PODSUMOWANIE

Można zaryzykować tezę, że w społeczeństwie sieciowym obserwujemy przewagę komunikacji nad myśleniem. Wszyscy ci, którzy nie mają dostępu do sieci, w takim społeczeństwie doświadczają sieciowego wykluczenia, nie mają dostępu do wiedzy, informacji i usług. Tym samym ograniczony zostaje ich udział w życiu społecznym.

Usieciowienie społeczeństwa doprowadziło do tego, że współcześnie traci na znaczeniu społeczeństwo oparte na fizycznej współobecności jego członków. Coraz częściej mamy do czynienia ze społeczeństwem, w którym, przy pomocy sieci, bezpośrednie relacje międzyludzkie zastępowane są intensywnymi relacjami ze światem zewnętrznym. Tak się dzieje na poziomie mikro. W makroskali nowe technologie doprowadziły do powstania nowego typu społeczeństwa, społeczeństwa, w którym podstawą gospodarki stała się wiedza i umiejętnie przekazana informacja (najczęściej przy pomocy sieci). Na tych dwu elementach opiera się struktura społeczna społeczeństwa sieciowego – dysponującą wiedzą netokracja i biernie, bezrefleksyjnie konsumujący dobra konsumtariat. Umiejętność zdobywania wiedzy i przekazywania jej w odpowiedniej formie zdeterminuje większość znanych nam dotychczas indywidualnych aktywności ludzkich jak i grupowych procesów społecznych. Wpłynie na charakter relacji międzyludzkich, na edukację (sposoby zdobywania wiedzy i kształcenia), na charakter wykonywanej pracy, na politykę itd. Już nie książka, radio, czy telewizja a interaktywne media staną się źródłem wiedzy i informacji, a tym samym podstawowym źródłem bogacenia się społeczeństw. Czy jesteśmy przygotowani na tę nową dla wielu z nasz rzeczywistość?

LITERATURA:

- Bard, A., Söderqvist, J., (2006). *Netokracja. Nowa elita władzy i życie po kapitalizmie*. Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Barney, D. (2008). *Społeczeństwo sieci*. Wydawnictwo Sic. Warszawa.
- Capra, F. (2002). *The Hidden Connections: Integrating the Biological, Cognitive, and Social Dimensions of Life into a Science of Sustainability*. Doubleday. New York.
- Castells, M. (2003). *Galaktyka Internetu: refleksje nad Internetem, biznesem i społeczeństwem*. Dom Wydawniczy REBIS. Poznań.
- Castells, M. (2009). *Koniec tysiąclecia*. Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa.
- Dijk van, J. (2006). *The Network Society. Social Aspects of New Media*. Thousand Oaks. New Dehli: SAGE Publications. London.

B. Pawlica

Dyer-Witford, N. (1999). *Cyber-Marx: Cycles and Circuits of Struggle in High-Technology Capitalism*. Urbana, IL: University of Illinois Press.

Eco, U. (1996). *Nowe środki masowego przekazu a przyszłość książki*. Wydawnictwo PIW. Warszawa.

GUS (2019). *Spółeczeństwo informacyjne w Polsce w 2019 roku*, Warszawa. Pobrane 26 października 2019. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-spoleczenstwo-informacyjne/spoleczenstwo-informacyjne/spoleczenstwo-informacyjne-w-polsce-w-2019-roku,2,9.html>

Indeks gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego (DESI). Sprawozdanie krajowe na 2019 r. Polska. Pobrane 26 października 2019 http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/image/document/2018-20/pl-desi_2018-country-profile-lang_4AA5832E-C9B3-06C3-2FC79E4892C59A17_52340.pdf

Siuda, P. (2006), *Spółeczności wirtualne. O wspólnotowości w społeczeństwie sieciowym*, W: M. Sokółowski, (red.), *Oblicza Internetu, Internet w przestrzeni komunikacyjnej XXI wieku*, Elbląg.

Polska we współczesnych międzynarodowych stosunkach gospodarczych.
Praca pod redakcją naukową E. Kacperskiej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2019

ROZDZIAŁ 7.

ZARZĄDZANIE MIĘDZYNARODOWE Z PERSPEKTYWY GLOBALNYCH SIECI BIZNESOWYCH NA PRZYKŁADZIE POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW RODZINNYCH

INTERNATIONAL MANAGEMENT FROM THE PERSPECTIVE OF GLOBAL BUSINESS
NETWORKS ON THE EXAMPLE OF POLISH FAMILY ENTERPRISES

BARBARA WYRZYKOWSKA

Institut Zarządzania, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
ORCID: 0000-0002-7025-0799

Streszczenie: Rozdział dotyczy zagadnień związanych z zarządzaniem międzynarodowym w globalnych sieciach biznesowych (GSB) na przykładzie polskich przedsiębiorstw rodzinnych. W opracowaniu zastosowano metodykę przeglądu literatury. Koncepcja GSB stanowi propozycję modelu biznesowego dostosowanego do wyzwań globalizacji korporacyjnej. Pozwala na równoczesną realizację wielu różnych strategii internacjonalizacji przez podmioty o różnej wielkości i różnym zakresie specjalizacji w ramach globalnie zorganizowanych struktur regulacyjnych. Przykłady przedsiębiorstw rodzinnych pokazują, że wielkość firmy nie jest ograniczeniem dla podjęcia ekspansji zagranicznej. Wiedza uzyskana z przeglądu literatury doprowadziła do wskazania wytycznych dotyczących dalszych badań naukowych w tym zakresie, przede wszystkim empirycznych.

Słowa kluczowe: zarządzanie międzynarodowe, globalne sieci biznesowe (GSB), internacjonalizacja, umiędzynarodowienie przedsiębiorstw, globalizacja korporacyjna,

Summary: The chapter deals with issues related to international management in global business networks (GSB) on the example of Polish family enterprises. The methodology of literature review was used in the study. The GSB concept is a proposal of a business model adapted to the challenges of corporate globalization. It enables the simultaneous implementation of many different internationalization strategies by entities of various sizes and specializations within globally organized regulatory structures. On the other hand, examples of family enterprises show that the size of a company is not a limitation for undertaking foreign expansion. The knowledge obtained from the literature review has led to the indication of guidelines for further scientific research in this field, primarily empirical.

Key words: international management, global business networks (GSB), internationalization, internationalization of enterprises, corporate globalization,

JEL Classification: L 14; L 22; L 24;

WPROWADZNI

Problematyka sieci międzyorganizacyjnych staje się jednym z najbardziej aktualnych zagadnień w badaniach funkcjonowania przedsiębiorstw i rynku oraz zarządzania przedsiębiorstwami z punktu widzenia poprawy efektywności i pozycji strategicznej. Wzrost zainteresowania zagadnieniem sieci zapoczątkowany został na początku lat 90. ubiegłego wieku w sytuacji przyspieszenia procesów globalizacyjnych w gospodarce i umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw. W ramach podejścia sieciowego eksponuje się znaczenie całokształtu powiązań przedsiębiorstwa z otoczeniem, tworzących wielopodmiotowe, skomplikowane układy zależności i rozbudowaną sieć powiązań.

Celem opracowania było zaprezentowanie zarządzania międzynarodowego z perspektywy globalnych sieci biznesowych na przykładzie polskich przedsiębiorstw rodzinnych oraz wskazanie dalszych kierunków badań w tym zakresie. W opracowaniu przyjęto następujące założenia: 1. umiędzynarodowienie działalności stanowi jedno z największych wyzwań dla polskich przedsiębiorstw, 2. wzrasta ranga sieci jako sposobu organizowania i koordynowania działalności gospodarczej w skali międzynarodowej 3. wzrost powiązań sieciowych i występujące niepowodzenia w tej współpracy (opisywane zwłaszcza w mediach) uzasadniają potrzebę zarządzania międzynarodowego oraz prowadzenia prac badawczych w tym obszarze.

7.1. ZAGADNIENIA METODYCZNE

Metodą badawczą zastosowaną w opracowaniu jest przegląd literatury¹. Metodyka ta objęła: wyszukiwanie materiałów źródłowych, ich selekcję, analizę, syntezę oraz wnioskowanie logiczne. Przedmiotem krytycznej oceny były artykuły z takich baz danych, jak: ProQuest, Google Scholar, CeON. Do wstępnej oceny zebrano 60 różnych opracowań, które następnie zostały poddane selekcji (na podstawie wybranych słów kluczowych: sieci organizacyjne, globalne sieci biznesowe, zarządzanie międzynarodowe, internacjonalizacja, abstraktów i tytułów). Ostatecznie, do pogłębionej analizy zaklasyfikowano ponad 30 artykułów. Do analizy przyjęto artykuły opublikowane w latach 2000 -2019.

¹ Webster, J., Watson, R.T. (2002). *Analyzing the Past to Prepare for the Future: Writing a Literature Review*, MIS Quarterly, 26(2), s. 13-23.

Dla osiągnięcia zamierzonego celu w części pierwszej przedstawiono podejście sieciowe w literaturze przedmiotu oraz koncepcję globalnych sieci biznesowych (GSB). W części drugiej dokonano charakterystyki zarządzania międzynarodowego oraz zaprezentowano przykłady polskich przedsiębiorstw rodzinnych, w których dokonał się proces umiędzynarodowienia. W podsumowaniu sformułowano wnioski dotyczące dalszych kierunków badań.

7.2. PODEJŚCIE SIECIOWE W LITERATURZE PRZEDMIOTU

Podejście sieciowe (*network approach*), jako nowa koncepcja współpracy między podmiotami gospodarczymi, powstało pod koniec lat siedemdziesiątych XX wieku w następstwie zmian technologicznych zachodzących na rynku przedsiębiorstw (*Business- to- Business, B2B*) oraz zwiększonej konkurencji międzynarodowej. Badania nad sieciami² w zarządzaniu strategicznym należy umieścić w ramach strukturalizmu³, tj. nurtu myślowego, gdzie każde działanie uwarunkowane jest strukturami. Eksponuje się w nim znaczenie całokształtu kontaktów firmy z otoczeniem, tworzących wielopodmiotowe, skomplikowane układy zależności relacji i rozbudowaną sieć powiązań. Istotą sieci organizacyjnej jest wypracowana więź między podmiotami wchodzącymi w jej strukturę.

Sieci przedsiębiorstw w literaturze przedmiotu są tożsame z określeniami takimi jak: sieci międzyorganizacyjne, organizacje sieciowe oraz struktury sieciowe. W znaczeniu organizacyjnym sieci przedsiębiorstw rozumiane są jako odrębne pod względem formalno- prawnym podmioty współdziałające w tworzeniu wartości, gdzie podstawową cechą organizacji sieciowej jest brak hierarchii⁴.

Sieć biznesowa (*business network*) to zbiór długoterminowych powiązań formalnych oraz nieformalnych (bezpośrednich i pośrednich), jakie występują pomiędzy dwoma lub więcej podmiotami. Są powoływane z zamiarem realizacji określonego „zamyśłu strategicznego”, który przekłada się na działania taktyczne i operacyjne stanowiące rozwinięcie strategii. Postępujący wzrost zainteresowania zagadnieniem sieci zapoczątkowany został na początku lat 90. ubiegłego wieku w sytuacji przyspieszenia procesów globalizacyjnych w gospodarce i

²Pojęcie sieci i sieciowości organizacji opisał Castels w opracowaniu „Społeczeństwo sieci” podkreślając znaczenie przepływu informacji w globalnej gospodarce. Autor wiąże pojawienie się przedsiębiorstwa sieciowego z rewolucją informatyczną.

³ Czakon, W. (2011). *Paradygmat sieciowy w naukach o zarządzaniu*. Przegląd Organizacji, 11, s.3-6.

⁴ Tubielewicz, K. (2015). *Biznes w środowisku globalnym*. Logistyka, 6, s. 487-491.

umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw⁵. Przełomowe poglądy w tym zakresie zaprezentowała Grupa IMP- Industrial Marketing and Purchasing Group⁶ według której podejście sieciowe zakłada, że internacjonalizacja firmy to utrzymywanie i rozwój relacji z uczestnikami sieci na rynkach zagranicznych w celu umocnienia swojej pozycji poza granicami kraju⁷.

Teoria sieciowa zakłada, że internacjonalizacja⁸ przedsiębiorstwa stanowi element rozwoju długookresowych więzi i interakcji między przedsiębiorstwem a jego klientami oraz innymi podmiotami otoczenia międzynarodowego (nabywcami, dostawcami, konkurentami). W warunkach globalizacji sieć powiązań przedsiębiorstwa w otoczeniu międzynarodowym jest kluczowym czynnikiem rozwoju gospodarki oraz przyczynia się do realizacji jego długookresowych celów. Stopień internacjonalizacji przedsiębiorstwa wynika z pozycji jaką zajmuje ono w międzynarodowych sieciach, w tym od siły tej pozycji oraz sposobu integracji sieci na rynkach zagranicznych⁹.

Obecność paradygmatu sieciowego w zarządzaniu potwierdza liczna i wciąż rosnąca liczba publikacji podejmujących problematykę: wpływu sieci na przedsiębiorstwo, uwarunkowań działania w strukturach sieciowych, a także struktur, pozycji i ról pełnionych przez przedsiębiorstwa w sieci. W zarządzaniu strategicznym dowiedziono, że zmienne strukturalne, koordynacyjne i treściowe mają wpływ na przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa. Oznacza to, że budowanie przewagi konkurencyjnej w oparciu o sieci daje możliwość: osiągnięcia uprzywilejowanych warunków działania, wyższej efektywności, obniżenia niepewności czy uczenia się, a jednocześnie pozostaje trudne do imitacji bo osadzone jest na relacji pomiędzy konkretnymi partnerami¹⁰. Rosnąca liczba publikacji dotyczących sieci w zarządzaniu strategicznym odzwierciedla nowy obiekt badań.

⁵ Drabik, J. (2016). *Podejście sieciowe w zarządzaniu przedsiębiorstwem na rynkach zagranicznych*. Studia i Prace WNEiZ US, 44(2), s. 74.

⁶ Grupa IMP stanowi forum wymiany myśli i wyników badań dla naukowców z 42 krajów całego świata, a jej główni przedstawiciele to H. Hakansson, D. Ford, J. Johanson, L.G. Mattson oraz I. Snehota.

⁷ M. Ratajczak-Mrozek, (2009). *Główne cechy relacji sieciowych przedsiębiorstw (Podejście sieciowe, Network Approach)*. Organizacja i Kierowanie, 4 (138), s. 75-80.

⁸ Klasyczny model internacjonalizacji koncentruje się głównie na zmianach zachodzących w procesie ekspansji na rynki zagraniczne w sposób autonomiczny (poszerzenie wiedzy, nabywanie doświadczenia, zwiększenie zaangażowania zasobów za granicą i przechodzenie do kolejnych form umiędzynarodowienia działalności).

⁹ Fonfara, K. (red.) (2009). *Zachowania przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji*. Podejście sieciowe. PWE, s.16-24.

¹⁰ Rosińska-Bukowska, M., Bukowski, J. (2016). *Filary strategii korporacji – konkurencja i współpraca jako istota nowego modelu rozwojowego*. Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe. UE w Katowicach, 305,s. 57-62.

Sieci nadają interdyscyplinarny charakter badaniom w ramach poszczególnych dyscyplin mieszczących się w obrębie nauk o zarządzaniu (logistyka, zarządzanie strategiczne, marketing). Istnienie paradygmatu sieciowego pozwala na analizę czterech głównych obszarów: strukturalnego kapitału społecznego, społecznego dostępu do zasobów oraz kształtowania otoczenia czyli sieci jako sposobów koordynacji współdziałania.

Najnowsze badania nauk o zarządzaniu i jakości proponują przesunięcie uwagi ze strategii w stronę modeli biznesu. Okazuje się, iż przedsiębiorstwa wypracowują określony sposób funkcjonowania, który jest względnie trwały w długim okresie. Wąskie ujęcie modeli biznesu odpowiada na pytanie, jak przedsiębiorstwo łączy potencjał technologii z wartością ekonomiczną, a dalej jak zawłaszcza tą wartość. Uwzględniając architektury powiązań sieciowych, celowego projektu całego systemu tworzącego wartość oraz przepływów; materialnych, wiedzy i wartości prowadzi do wyłonienia sieciowych modeli biznesu. Sieciowe modele biznesu kumulują dotychczasowe tendencje, łączą ich efekty i metody badań są ważną aspektem w rozwoju nauk o zarządzaniu i jakości¹¹.

Stając się uczestnikiem sieci, formalnych lub nieformalnych, przedsiębiorstwo w łatwy sposób buduje długookresowe więzi z partnerami, zdobywa dostęp do zagranicznych zasobów swoich partnerów oraz znaczny udział w rynku globalnym w określonej branży¹². Może również skrócić czas uczenia się, w szczególności jeżeli chodzi o poznawanie obcych kultur i istniejących możliwości poszczególnych regionów.

Kierunki badań sieciowych wytyczono już dwie dekady temu, jednak dopiero niedawno doprowadziły one do wyłonienia zupełnie nowych obiektów badawczych – globalnych sieci biznesowych.

7.3. KONCEPCJA GLOBALNYCH SIECI BIZNESOWYCH (GSB)

W tej części opracowania przedstawiono koncepcję globalnej sieci biznesowej (GSB). Problematyka Globalnych Sieci Biznesowych (GSB) staje się jednym z najbardziej aktualnych zagadnień w badaniach funkcjonowania przedsiębiorstw i

¹¹ Czakon, W. (2015). *Sieci międzyorganizacyjne w naukach o zarządzaniu – w kierunku sieciowych modeli biznesu*. Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach. 217, s. 10-14.

¹² Duliniec, E. (red.), (2009). *Marketing międzynarodowy*. Warszawa, PWE, s. 35.

ryнку oraz zarządzania przedsiębiorstwami z punktu widzenia poprawy efektywności i pozycji strategicznej¹³.

GSB stanowi najwyższy etap ewolucji rozwiązań typu sieciowego, czyli formę dostosowaną do wymogów globalizacji korporacyjnej¹⁴. Jej istotą jest korporacyjność rozumiana jako forma adaptacji do zmian zaistniałych w otoczeniu globalnym, świadcząca o wyższości działania grupowego nad indywidualnym. Podmioty mogą poprawić swoje pozycje dzięki zbudowaniu odpowiednio silnej struktury koalicyjnej (ugrupowania integracyjnego, sieci biznesowej). Najlepiej przygotowane do nowych wyzwań zyskują przewagę nad pozostałymi częściami składowymi i stają się liderami-koordynatorami tych organizmów¹⁵.

Osiągnięcie tej formy organizacyjnej wymaga czasu. Oznacza to rozwinięcie najpierw powiązań handlowych – internacjonalizacja. Następnie dokonanie transakcji połączeniowych (w tym fuzji i przejęć międzynarodowych) oraz podpisanie umów kooperacyjnych (w tym o charakterze strategicznym) – podniesienie wskaźnika umiędzynarodowienia. Następnie ustanowienie struktur globalnych czyli włączenie gospodarki światowej we własną sieć – globalizacja właściwa. Ostatni etap to znalezienie swojego miejsca w ramach jednej z globalnych sieci biznesowych – globalizacja korporacyjna. Oznacza to że dojrzały podmiot dostosowuje swoją strategię do wymogów otoczenia. W zależności od siły swojego potencjału ekonomiczno- intelektualnego staje się liderem-koordynatorem lub włącza się w działający model i dostarcza jedynie wyspecjalizowaną wiedzę w swojej dziedzinie¹⁶.

Analizując dorobek teoretyczny w tej dziedzinie, wyodrębniono pięć filarów, na których musi być zbudowana globalna sieć biznesowa (tabela 1).

GSB nie jest typową strukturą organizacyjną o charakterze porządkującym lecz modelem regulacyjnym. Model GSB zakłada istnienie ciągłej interakcji przepływów opartych na wzajemnych zależnościach firm bez określenia wyraźnych ich granic i struktury. Sieci powiązań biznesowych między firmami mogą mieć charakter formalny i nieformalny oraz bezpośredni i pośredni tj.

¹³ Rosińska-Bukowska, M. (2012). *Globalne sieci biznesowe – efekt globalizacji korporacyjnej*. Zarządzanie i Finanse, 1(3), s. 255-266.

¹⁴ Najbardziej zaawansowanym etapem globalizacji jest globalizacja korporacyjna, która promuje podmioty zdolne do kreatywnego współdziałania i konkurowania równocześnie. Wejście w etap globalizacji korporacyjnej oznacza poszukiwanie metod poprawy konkurencyjności poprzez tworzenie różnych form układów zbiorowych. Koncepcja teoretyczną odpowiadającą na te wyzwania jest podejście sieciowe (*Network approach*).

¹⁵ Marzęda, K. (2007). *Proces globalizacji korporacyjnej*. Oficyna Wyd. Branta, Bydgoszcz-Warszawa-Lublin, s. 33-39.

¹⁶ Ratajczak- Mrozek, M. (2009). *Sieci biznesowe na tle innych koncepcji kooperacji przedsiębiorstw*. Gospodarka Narodowa. 7-8, s. 23-36.

występujący za pośrednictwem innej firmy natomiast cała sieć nie przedstawia formalnej organizacji. Jej struktura w każdym przypadku będzie miała indywidualny charakter, determinowany zasobami firmy i charakterem otoczenia. Sieci biznesu mają na ogół charakter długookresowy. Pomiedzy uczestnikami sieci istnieją związki kooperacyjne ale także w pewnym zakresie konkurencja, która powoduje ciągle zmiany w sieci, jej dynamiczny rozwój lub stagnację i zanik oraz pojawienie się nowych partnerów i zanikanie dotychczasowych¹⁷.

Tabela 1. Filary GSB

Filar	Charakterystyka
Strategiczny cel	Celem jest ekspansywny rozwój, czyli walka o rynek (a nie na rynku). Ekspansja odbywa się na drodze poprawy efektywności posiadanych zasobów, przez udoskonalanie jakości własnych działań.
Konwergencja podmiotów	Konieczność podporządkowania własnych działań realizacji misji sieci. Sieć przyczynia się do uniwersalizacji pewnych wartości, jednak standaryzacja nie oznacza zablokowania samodzielnej inicjatywy podmiotów. Konwergencja postrzegana jest ponadto jako konieczność spełnienia określonych warunków brzegowych. Wejście do sieci uwarunkowane jest kompetencjami organizacji. Podmioty uczestniczące mają być względem siebie komplementarne.
Dominacja powiązań o charakterze nieformalnym	Wynika z faktu współpracy sieciowej na zaufaniu. Nie wyklucza to możliwości podpisywania umów formalnych, ale oznacza, że współpraca ma być wynikiem woli stron. Skutkuje to brakiem organizacji zarządzającej rozwojem sieci, z formalnego punktu widzenia.
Partnerstwo	Oznacza brak jakichkolwiek struktur hierarchicznych oraz regulacji instytucjonalnych. W ramach sieci mogą jednak istnieć powiązania o różnej sile.
Nieograniczony obszar działania	Sieć jest nieograniczona zarówno terytorialnie jak i przedmiotowo. Dla poprawy swojej efektywności może pozyskiwać partnerów z wielu dziedzin i zakątków.

Źródło; Opracowanie własne na podstawie: Rosińska, M. (2005). *Sieci biznesowe jako forma integracji na rynku globalnym- ujęcie teoretyczne*. W: Najlepszy, E.(red.). *Biznes międzynarodowy a internacjonalizacja gospodarki narodowej*. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, s. 243-253.

Występujące w sieci związki pomiędzy firmami mogą mieć charakter aliansów strategicznych, joint venture, franchisingu, leasingu, kontraktu menedżerskiego, kontraktów itd.¹⁸. Posiadanie licznych sieci powiązań z własnymi podmiotami (spółkami córkami) oraz innymi niezależnymi na całym świecie lub przynajmniej

¹⁷ Rymarczyk, J. (2004). *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*. PWE, Warszawa, s. 45-54.

¹⁸ Nieżurawski, L., Owczarek-Szapowska, G., Nieżurawska, J. (2016). *Umiedzynarodowienie przedsiębiorstw jako szansa na sukces*. Zarządzanie i Finanse Journal of Management and Finance 14 (2/1), s. 269.

w Triadzie (USA, UE, daleki wschód) oznacza, że firma ma charakter globalny i zaliczana jest do elity podmiotów gospodarczych na świecie.

Podstawowymi cechami GSB są¹⁹:

- **Internalizacja** – oparta na budowaniu trójwarstwowych więzi, warstwy stanowią trzy poziomy powiązań organizacyjnych: PW – najsilniejsze oparte są na własności, PS- stanowiące umowy strategiczne, np. długookresowe *joint venture*, PK – będące typem kooperacji np. relacjami transakcyjnymi czy formami określonej współpracy z bezpośrednimi konkurentami.
- **Kooperacja** – bazująca na kluczowych kompetencjach, we wszystkich trzech warstwach istnieje przestrzeń do współpracy i konkurencji, a zatem układ jako całość ma charakter kooperacyjny.
- **Synergiczność** – założenie o tworzeniu wartości dodanej w wyniku zintegrowanego działania zróżnicowanych i rywalizujących podmiotów.
- **Innowacyjność** – związane z kreowaniem wartości dodanej do globalnie obowiązujących standardów.
- **Koherencja** – wynikająca z realizacji wspólnej wizji rozwojowej zróżnicowanych uczestników.
- **Multikulturowość** – odzwierciedlająca brak ograniczeń przestrzennych dla tej działalności.

Pojęcie sieci może być utożsamiane zarówno z rekonstrukcją dotychczasowych relacji między przedsiębiorstwami, jak i odmiennym niż dotychczas systemem zarządzania, który zostanie opisany w dalszej części opracowania.

7.4. ZARZĄDZANIE MIĘDZYNARODOWE

Internacjonalizacja²⁰ działalności gospodarczej wymusza na przedsiębiorstwach konieczność zarządzania międzynarodowego. Zarządzanie przedsiębiorstwem (poziom mikro) odróżnia zarządzanie międzynarodowe od

¹⁹ Gorynia, M. Jankowska, B. (2008). *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*. Diffin, Warszawa, s. 18-24.

²⁰Internacjonalizacja jest synonimem słowa umiędzynarodowienie. Internacjonalizacja wynika w sposób bezpośredni z postępujących bardzo dynamicznie procesów umiędzynarodowienia gospodarki, ale nie tylko – również nauki, techniki, kultury czy polityki. W odniesieniu do przedsiębiorców, internacjonalizacja polega na włączaniu się firmy w działalność gospodarczą prowadzoną poza krajem rodzinnym, w którym firma ma swoją siedzibę.

pokrewnej mu ekonomii międzynarodowej²¹ (ang. *international economics*), skupiającej się na zjawiskach zachodzących na poziomie gospodarki (poziom makro). To pierwsze jest stosunkowo obszernie opisane w literaturze, natomiast specyfika zarządzania międzynarodowego jest przedmiotem dociekań i dyskusji wśród praktyków oraz naukowców, którzy zajmują się przedsiębiorstwami funkcjonującym w sieci.

Zarządzanie międzynarodowe²² (ang. *international management*), określane także mianem biznesu międzynarodowego (ang. *international business*), jest subdyscypliną nauk o zarządzaniu badającą międzynarodowe aspekty zarządzania działalnością gospodarczą²³. Zarządzanie międzynarodowe to takie zarządzanie przedsiębiorstwem, którego uwarunkowania, procesy, instrumenty i następstwa świadomie wykraczają poza granice jednego kraju. Główne pytanie badawcze tej subdyscypliny dotyczy źródeł sukcesów i porażek przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych²⁴.

Zarządzanie międzynarodowe oznacza podejmowanie decyzji w zakresie planowania, organizowania, motywowania i kontroli w obszarze wielokulturowym. W biznesie międzynarodowym stykają się ze sobą przedsiębiorstwa wywodzące się z różnych krajów i kultur, stosując odrębne modele zarządzania. Różnice te stają się często przyczyną nieporozumień i konfliktów, ale mogą być także cennym źródłem przewagi konkurencyjnej firmy na arenie międzynarodowej. Metody zarządzania, takie jak: dostawy na czas, płać za wyniki, zespoły zadaniowe itp. upowszechniają się w skali świata, jednak nie wszędzie przynoszą zakładane efekty²⁵.

Podstawowe problemy wchodzące w zakres zarządzania międzynarodowego to: analiza otoczenia międzynarodowego, zarządzanie międzykulturowe, w tym personelem wielokulturowym, opracowanie i realizacja strategii

²¹Historycznie, tradycyjne teorie ekonomii międzynarodowej poprzedzały rozwój teorii zarządzania międzynarodowego.

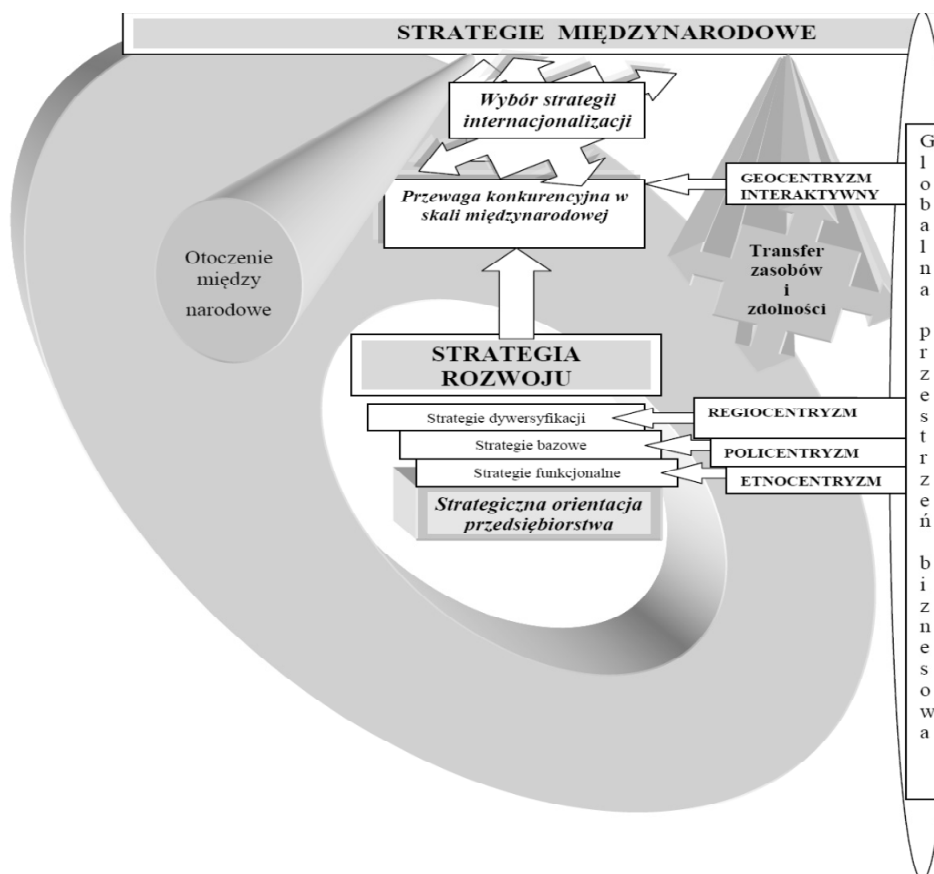
²² Zarządzanie międzynarodowe to relatywnie młoda dyscyplina naukowa. Zainteresowanie tą problematyką wzrosło w latach 90. XX w. wraz z pogłębieniem się internacjonalizacji działalności międzynarodowej. Jednak przemiany gospodarki światowej i powstawanie różnego rodzaju GSB powodują ewolucję zarządzania międzynarodowego.

²³ Gorynia, M. (2012). *O klasyfikacji nauk zajmujących się międzynarodową działalnością gospodarczą*. W: Skulska, B., Domiter, M., Michalczyk, W. (red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej: księga Jubileuszowa z okazji 45-lecia pracy naukowej Prof. Jana Rymarczyka*. Wrocław, wyd. UE we Wrocławiu, s. 24-36.

²⁴ Peng, M.W. (2004). *Identifying the big question in international business research*. *Journal of International Business Studies*, 35(2), s. 99-108.

²⁵ Rozkwitalska, M. (2008). *Zarządzanie międzynarodowe a modele zarządzania: Amerykański, Azjatycki, Europejski, Globalny*. *Organizacja i Kierowanie*, 2(132), s. 94-99.

międzynarodowych oraz tworzenie struktur organizacyjnych dla operacji międzynarodowych (rysunek 1).



Rysunek 1. Analiza strategiczna jako podstawa kreowania strategii międzynarodowych w globalnej przestrzeni biznesowej

Źródło: Rosińska-Bukowska, M. (2009). *Rola korporacji transnarodowych w procesach globalizacji. Kreowanie globalnej przestrzeni biznesowej*. Pobrane 12 grudnia 2019 z: [http://repozytorium.uni.lodz.pl:8080/xmlui/bitstream/handle/11089/3330/Rola korporacji transnarodowych w procesach globalizacji \(książka 2009\).pdf](http://repozytorium.uni.lodz.pl:8080/xmlui/bitstream/handle/11089/3330/Rola_korporacji_transnarodowych_w_procesach_globalizacji_(książka_2009).pdf)

U podstaw zarządzania międzynarodowego leży strategiczna orientacja przedsiębiorstwa (strategie funkcjonalne, bazowe, dywersyfikacji), która tworzy osnowę dla współzależnych obszarów toczącego się wielostopniowego i sekwencyjnego procesu planowania i realizowania działalności międzynarodowej. Istotny element kreowania strategii międzynarodowej stanowi także przyjęte podejście do zasad sprawowania władzy a tym samym delegowania uprawnień w

ramach struktury organizacyjnej oraz zasad dostosowywania się do wymagań klienta na rynku międzynarodowym.

W zarządzaniu międzynarodowym podstawowym problemem jest wielokulturowość. Kultura²⁶ głęboko zakorzeniona w umysłach ludzi wpływa na ich zachowania także w relacjach biznesowych. Otoczenie kulturowe determinuje sposób podejścia do motywowania pracowników, przewodzenia, stopnia decentralizacji władzy, sposobu organizacji działań, koordynowania jednostek zagranicznych, rozwiązywania konfliktów, zarządzania grupą, podejmowania decyzji, prowadzenia negocjacji biznesowych itd²⁷.

Konkludując, proces zarządzania międzynarodowego wymaga zintegrowania wielu procesów biznesowych, technologicznych i dystrybucyjnych w celu osiągnięcia zamierzonego sukcesu rynkowego. Przedstawione w artykule zagadnienia związane z identyfikacją występujących powiązań sieciowych przedsiębiorstw w aspekcie zarządzania międzynarodowego stanowią podstawę do dalszych badań naukowych.

7.5. PODEJŚCIE DO INTERNACJONALIZACJI POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW RODZINNYCH – ANALIZA STUDIÓW PRZYPADKÓW²⁸

7.5.1. PRZEDSIĘBIORSTWA RODZINNE – ISTOTA I CECHY

Wielkość firmy nie jest ograniczeniem dla podjęcia ekspansji zagranicznej. Badania wykazują, że małe przedsiębiorstwa internacjonalizacją się bardzo szybko, już od momentu powstania. W ostatnich latach coraz więcej małych i średnich przedsiębiorstw doświadcza szybkiej internacjonalizacji, co przekłada się na lepsze wyniki w kategorii wzrostu (sprzedaży, udziałów czy produkcji).

Przedsiębiorstwa rodzinne dominują we wszystkich rozwiniętych gospodarkach. Około 85% firm w Europie i Stanach Zjednoczonych oraz zdecydowana większość w krajach rozwijających się to przedsiębiorstwa rodzinne.

W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele definicji odnoszących się do przedsiębiorstwa rodzinnego. Charakteryzują się one różnym stopniem

²⁶ G. Hofstede posługuje się sformułowaniem „zaprogramowania umysłu”, aby podkreślić wpływ wzorców kultury na sposób myślenia, odczuwania i działania ludzi.

²⁷ Tubielewicz, K. (2017): *Charakterystyka powiązań sieciowych przedsiębiorstw w aspekcie zarządzania strategicznego* [w:] *Innowacje w zarządzaniu i inżynierii produkcji*. Tom II/ ed. Ryszard Knosala Opole: Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, s. 89-100.

²⁸ Opracowanie na podstawie: Stępień, B. (red.) (2018), *Zarządzanie międzynarodowe z perspektywy polskich przedsiębiorstw*. PWE, Warszawa, s. 114-129.

szczegółowości i dokładności, badacze stosują rozmaite kryteria w uznawaniu przedsiębiorstwa za rodzinne. Definicje firm rodzinnych skupiają się przede wszystkim na trzech kryteriach: własności, zarządzaniu oraz sukcesji. Wśród kluczowych wskaźników wymienia się: udział we własności, kontrolę, wpływ na strategię, udział dwóch pokoleń, a także zarządzanie firmą przez członków rodziny.

W roku 2009 Komisja Europejska opublikowała europejską definicję, według której przedsiębiorstwo jest firmą rodzinną, gdy:

1. Większość uprawnień decyzyjnych jest w posiadaniu osoby fizycznej/osób fizycznych, które założyły firmę lub osoby fizycznej/osób fizycznych, które weszły w posiadanie kapitału firmy lub bezpośrednich spadkobierców.
2. Większość uprawnień decyzyjnych ma charakter pośredni lub bezpośredni,
3. Co najmniej jeden przedstawiciel rodziny lub krewny jest formalnie zaangażowany w zarządzanie firmą,
4. Wymienione firmy wypełniają definicję przedsiębiorstwa rodzinnego, jeśli osoba, która założyła firmę lub nabyła kapitał zakładowy, lub jej rodzina czy potomkowie, posiada 25% praw decyzyjnych w firmie

Specyfika firm rodzinnych polega na tym, że działają z zamiarem kontynuowania biznesu w przyszłości, zgodnie z wartościami i preferencjami rodziny. Istotne są także poczucie odpowiedzialności za kapitał rodziny, który jest zaangażowany w przedsiębiorstwie i przede wszystkim dbałość o wizerunek firmy.

7.5.2. STRATEGIA INTERNACJONALIZACJI FIRMY INGLOT

Polskie kosmetyki to światowa potęga, eksportujemy je do 130 krajów i zajmujemy pod tym względem 6 miejsce w Europie. Polska globalna marka INGLOT z Przemysła, na zagranicznych rynkach funkcjonująca jako INGLOT Global Cosmetics, zamierza otworzyć 100 nowych sklepów w Zjednoczonych Emiratach Arabskich. To dopiero początek jej ekspansji w tym regionie, ponieważ do 2020 r. chce stworzyć w Zatoce Perskiej aż 220 nowych punktów handlowych.

Inglot osiągnął swój sukces dzięki wykorzystywaniu najnowszych naukowych osiągnięć oferując kosmetyki dobrej jakości w przystępnych cenach. Ambicją założyciela było posiadanie 1000 sklepów. Realizacja tej ambitnej wizji nie jest wykluczona biorąc pod uwagę tempo wzrostu oraz fakt jakim uznaniem wśród klientek cieszą się kosmetyki Inglot.

7.5.2.1. HISTORIA

Początki firmy sięgają 1983 r. kiedy młody chemik, W. Inglot, postanowił założyć laboratorium za pożyczone od siostry pieniądze. Wykupił sprzęt od Polfy, w której pracował zaraz po studiach i rozpoczął pracę. Rok 1985 to moment przełomowy – Inglot zdecydował się na produkcję kolorowych kosmetyków. Dwa lata później wyjechał do Nowego Jorku na Kongres Amerykańskiego Stowarzyszenia Chemików i Kosmetyków gdzie nawiązał kontakt z najbardziej znaczącymi uczestnikami kongresu. Pod wpływem przeprowadzonych rozmów Inglot zdecydował się na produkcję lakierów do paznokci. Pierwsze z nich trafiły na rynek w 1987 roku. Przedsiębiorstwo zaczęło skutecznie podbijać rynki, stosując strategię internacjonalizacji²⁹. Wkład w pozytywny rozwój firmy miał jej założyciel – W. Inglot, który przez kilkadziesiąt lat inwestował w kontakty i ciągle podróżował, a to zaowocowało międzynarodowym powodzeniem. Obecnie pomimo śmierci właściciela, przedsiębiorstwo Inglot osiąga coraz większe zyski, rośnie zadowolenie klientów oraz liczba sklepów na każdym kontynencie globu. Proces internacjonalizacji przybiera na sile.

7.5.2.2. EKSPANSJA ZAGRANICZNA

Ekspansja zagraniczna firmy rozpoczęła się w 2006 roku, kiedy to otworzono pierwszy franczyzowy sklep tej firmy w Montrealu. Następny został otwarty na Malcie 3 miesiące później. W Kanadzie sklep Ingłota dostrzegli inwestorzy z Australii i dalej potoczyło się lawinowo. Z czasem sieć punktów sprzedaży w USA rozrosła się do kilkudziesięciu miejsc. Dużym echem odbiła się również wiadomość o umieszczeniu na Time Square wielkiego, kolorowego billboardu reklamującego firmę. Obecnie produkty INGLOT można nabyć w ok. 20 sklepach na terenie Stanów Zjednoczonych.

Kosmetyki marki INGLOT są obecne w 70 krajach, na 6 kontynentach. Można je kupić w ponad 650 butikach, w tym w najbardziej prestiżowych miejscach na świecie takich jak: Times Square i Chelsea Market w Nowym Jorku, Edgars w Republice Południowej Afryki, Falabella w Chile, Peru i Kolumbii a

²⁹Strategia internacjonalizacji zawiera się w traktowaniu rynku międzynarodowego jako rynku homogenicznego. Tego typu strategia praktycznie w całości ignoruje specyfiki poszczególnych rynków lokalnych. Ma to swoje dobre strony w przypadku produktów obojętnych kulturowo, które nie wymagają promocji prowadzonej w szczególny sposób. Można też zastosować tę strategię w przypadku bardzo silnych i rozpoznawalnych marek, które są jakością samą w sobie.

także w popularnych sieciówkach takich jak Macy's w USA czy Sears w Meksyku. Inglot jest liderem rynku w Malezji, Azejberdżanie i Irlandii.

Inglot jest obecny na wszystkich prestiżowych wydarzeniach branżowych takich jak międzynarodowe pokazy The Makeup Show, IMATS, Fashion Week. Z kosmetyków marki Inglot korzystają makijażyści współtworzący musicale na Broadway'u m.in. The Lion King, Mamma Mia oraz napisany przez Stinga The Last Ship.

Zespół zarządzający wkłada ogrom pracy w przygotowanie się do każdego z wejść na kolejne rynki. Salony i produkty firmy są w przeważającej większości takie same na każdym z nich. Układ sklepu, ułożenie produktów są narzucone z góry, mają bowiem służyć efektywnemu przyciąganiu klientów. Salony firmy INGLOT wyglądają niemal identycznie i oferują takie same produkty, usługi we wszystkich punktach, niezależnie od lokalizacji.

7.5.2.3. STRATEGIA

Strategia firmy INGLOT znacznie odbiega od standardowego spojrzenia na internacjonalizację. Rynki wydawałoby się najbardziej niedostępne – jak. Np. Stany Zjednoczone, Kanada, Australia – stanowiły pierwsze punkty działalności poza Polską.

Jedną z form wejścia na rynki zagraniczne, jaką wybrał INGLOT, jest parafranczyza, która polega na innych zasadach niż franczyza. Przedsiębiorstwo nie pobiera opłat za udzielenie licencji natomiast zarabia na produktach, które dostarcza do nowego salonu. Koszty firmy są pokrywane z zysków od ponad 20 lat pomimo, że ekspansja nie jest tak szybka jak mogłaby być w przypadku decyzji o wzięciu kredytu. Pomimo licznych ofert sojuszu, przejęć, INGLOT nie planuje współpracy. Zarząd uważa, że jakość reklamuje się sama, właściciele postanowili ograniczyć wydatki na marketing do zera, stawiając na jakość.

Jednym z wyróżników marki jest szeroka gama dostępnych produktów i kolorów. Firma posiada w ofercie ponad 1500 kolorów, dzięki temu cieszy się popularnością nie tylko wśród klientek, ale także wśród wizażystów.

Na pozytywny wizerunek marki wpływa również fakt iż, większość kosmetyków produkowana jest w Przemysłu. Tylko kredki do oczu zamawiane są w Norymberdze, która słynie z ich produkcji od XVIII wieku. Własna produkcja pozwala na skrócenie czasu potrzebnego na wprowadzenie nowych produktów do oferty. Inglot jest w stanie zaoferować produkt w nowym kolorze już w dwa tygodnie, podczas gdy inne firmy potrzebują 2-3 miesiące. Niezależność Inglot

zyskał również dzięki sieci własnych sklepów i stoisk wyspowych, na których mógł wyeksponować kosmetyki, rezygnując jednocześnie z dodatkowych pośredników i obniżając koszty. To także dzięki stoiskom wyspowym Inglot został zauważony przez kanadyjskich biznesmenów w jednej z warszawskich galerii handlowych. Był to moment przełomowy, od którego rozpoczęła się ekspansja zagraniczna firmy.

Rozwój firmy oparty jest na przychodach z bieżącej działalności. Firma unika kredytów, jak również wydatków na reklamę w mediach. Inglot wybrał inny sposób promocji. W 2011 roku współpracował z Britney Spears podczas jej trasy koncertowej *Femme Fatale*. Natomiast efektem współpracy Inglota z supermodelką Anją Rubik jest woda perfumowana *Original by Anja Rubik*.

Firma Inglot korzysta również z innowacji. Dzięki wykorzystaniu japońskiej technologii wprowadziła na rynek „oddychające” lakiery do paznokci. Lakier z dodatkiem polimeru używanego w soczewkach kontaktowych posiada zwiększoną przepuszczalność powietrza i pary wodnej. Chociaż lakier został stworzony z myślą o kobietach dbających o zdrowie, uznanie go za dopuszczalny dla muzułmanek umożliwiło ekspansję na rynkach arabskich. Muzułmanie przed każdą modlitwą muszą obmyć dłonie, więc użycie zwykłego lakieru w praktyce oznaczałoby konieczność jego zmywania kilka razy dziennie.

7.5.3. STRATEGIA INTERNACJONALIZACJI FIRMY DRUTEX

Drutex jest firmą rodzinną z płaską strukturą organizacyjną. Nie jest korporacją dzięki czemu decyzje podejmowane są bardzo szybko. Decyzje o wielomilionowych zakupach maszyn, narzędzi, floty transportowej zapadają natychmiast. Firma działa bardzo szybko, mimo małych rozmiarów jest w stanie elastycznie dostosować się do potrzeb rynku.

7.5.3.1. HISTORIA

Przedsiębiorstwo Drutex S.A. powstało w 1985 r. z inicjatywy L. Gierszewskiego. W roku 1994 dostrzegł potencjał rynku budowlanego i skupił się na produkcji okien, najpierw z PVC a w 1999 roku również z aluminium. Lata 2000-2002 to okres zwiększania możliwości produkcyjnych firmy Drutex związany z uruchamianiem następnych linii przeznaczonych do produkcji stolarki, szkła i szyb zespolonych. Od 1 lipca 2003 r. przedsiębiorstwo przekształciło formę prawną z przedsiębiorstwa osoby fizycznej na spółkę akcyjną – Drutex S.A. W kolejnych latach zwiększało obroty i zatrudnienie.

7.5.3.2. EKSPANSJA ZAGRANICZNA

Po osiągnięciu dominującej pozycji na polskim rynku firma dokonała ekspansji na rynki międzynarodowe. Europejskie kraje, do których eksportuje swoje okna, to: Włochy, Niemcy, Szwecja, Norwegia, Belgia, Czechy, Dania, Francja, Hiszpania, Holandia, Litwa, Słowacja, Węgry. W roku 2010 podjęto decyzję o rozpoczęciu eksportu do Chorwacji, Egiptu, i Słowenii. Całość eksportu jest obsługiwana przez flotę transportową będącą własnością firmy Drutex, liczącą ok. 170 samochodów. Oprócz krajów europejskich do sieci sprzedaży przedsiębiorstwa należą takie kraje jak, Stany Zjednoczone (najbardziej perspektywiczny rynek) oraz Meksyk i Australia. W roku 2014 zakończono budowę pierwszego etapu tzw. Europejskiego Centrum Stolarki. W najbliższych latach ma powstać kompleks składający się z: obiektów produkcyjnych, powierzchni biurowych i konferencyjnych oraz niezbędnej infrastruktury w postaci dróg i parkingów. Rozbudowa kompleksu produkcyjnego była umotywowana przede wszystkim zwiększeniem mocy produkcyjnych i problemami z realizacją zamówień.

Formą ekspansji zagranicznej jest eksport, który jest realizowany również za pomocą floty samochodowej, będącej w 100% własnością przedsiębiorstwa. Sprzedaż jest prowadzona poprzez liczącą ponad 3 tys. punktów handlowych sieć partnerską, rozmieszczoną, oprócz krajów europejskich (w głównej mierze w Niemczech, gdzie Drutex posiada 1 tys. salonów), w : USA, Australii, w Bytowie. Przedsiębiorstwo planuje w dalszym ciągu rozwijać eksport oraz umacniać sieć partnerów handlowych. Oprócz ekspansji europejskiej jest planowana intensywniejsza ekspansja rynków odległych geograficznie, takich jak amerykański i australijski.

Właściciele firmy Drutex kładą nacisk na aspekt rodzinności w firmie. Proces zarządzania przedsiębiorstwem charakteryzuje się takimi elementami jak:

- Niechęć do stylu korporacyjnego oraz nieformalne kontakty. Nie ma raportów i sprawozdań a proces decyzyjny jest oparty na wzajemnym zaufaniu.
- Duży stopień zależności od własnego kapitału – firma nie rozważa nadmiernego kredytowania i większość zysków przeznaczają na reinwestycje. Wejście na giełdę nie byłoby korzystne dla przedsiębiorstwa, ponieważ straciłoby na niezależności, co jest jego największym atutem.

PODSUMOWANIE

Rozwijanie problematyki zarządzania międzynarodowego w nauce o zarządzaniu to ważny element współczesnej wiedzy. Choć problematyka ta stała się w ostatnim czasie interesującym obszarem dyskursu naukowego, to brakuje opracowań przeglądowych i kompleksowych badań. Niniejsze opracowanie wpisuje się w lukę publikacyjną.

Przyjęty problem badawczy dotyczył zarządzania międzynarodowego w przedsiębiorstwach, które należą do sieci. Koncepcja GSB stanowi model biznesu dostosowany do wyzwań globalizacji korporacyjnej. Pozwala na równoczesną realizację wielu różnych strategii internacjonalizacji przez podmioty o różnej wielkości i różnym zakresie specjalizacji w ramach globalnie zorganizowanych struktur regulacyjnych. Przedsiębiorstwa rodzinne są dobrym przykładem na to, że wielkość firmy nie jest ograniczeniem dla podjęcia ekspansji zagranicznej.

Ponadto wiedza uzyskana z przeglądu literatury doprowadziła do wskazania wytycznych dotyczących dalszych badań naukowych, przede wszystkim empirycznych w tym zakresie. Badania te powinny dotyczyć różnych aspektów związanych z zarządzaniem międzynarodowym m.in.: opracowania i realizacji strategii międzynarodowych oraz tworzenia struktur organizacyjnych, zasad sprawowania władzy a tym samym delegowania uprawnień w ramach struktury organizacyjnej, zasad dostosowywania się do wymagań klienta na rynku międzynarodowym, zarządzania międzykulturowego, w tym personelem wielokulturowym, budowania kultury zaufania itd.

Niniejsze opracowanie nie jest pozbawione ograniczeń. W przedstawionym przeglądzie literatury autorka wykorzystała wybrane bazy (ProQuest, Google Scholar, CeON). Artykuły w nich zawarte w żaden sposób nie wyczerpują podjętej problematyki.

LITERATURA

- Czakon, W. (2011). *Paradygmat sieciowy w naukach o zarządzaniu*. Przegląd Organizacji, 11, 3-6.
- Czakon, W. (2015). *Sieci międzyorganizacyjne w naukach o zarządzaniu – w kierunku sieciowych modeli biznesu*. Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach. 217, 10-14.
- Drabik, J. (2016). *Podejście sieciowe w zarządzaniu przedsiębiorstwem na rynkach zagranicznych*. Studia i Prace WNEiZ US, 44(2), 74.
- Duliniec, E. (red.), (2009). *Marketing międzynarodowy*. Warszawa, PWE, (35).

- Fonfara, K. red., (2009). *Zachowania przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji*. Podejście sieciowe. PWE, 16-24.
- Gorynia, M., Jankowska, B., (2008). *Klasyfikacja a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*. Diffin, Warszawa, 18-24.
- Gorynia, M. (2012). *O klasyfikacji nauk zajmujących się międzynarodową działalnością gospodarczą*. W: B. Skulska, M. Domiter, W. Michalczyk (red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej: księga Jubileuszowa z okazji 45-lecia pracy naukowej Prof. Jana Rymarczyka*. Wrocław, wyd. UE we Wrocławiu, 24-36.
- Marzęda, K. (2007). *Proces globalizacji korporacyjnej*. Oficyna Wyd. Branta, Bydgoszcz-Warszawa-Lublin, 33-39.
- Nieżurawski, L., Owczarek-Szpakowska, G., Nieżurawska, J., (2016). *Umiejętności przedsiębiorstw jako szansa na sukces*. Zarządzanie i Finanse Journal of Management and Finance 14 (2/1), 269.
- Peng, M.W. (2004). *Identifying the big question in international business research*. Journal of International Business Studies, 35(2), 99-108.
- Ratajczak- Mrozek, M. (2009). *Sieci biznesowe na tle innych koncepcji kooperacji przedsiębiorstw*. Gospodarka Narodowa. 7-8, 23-36.
- Ratajczak-Mrozek, M. (2009). *Główne cechy relacji sieciowych przedsiębiorstw (Podejście sieciowe, Network Approach)*. Organizacja i Kierowanie, 4(138), 75-80.
- Rosińska, M. (2005). *Sieci biznesowe jako forma integracji na rynku globalnym- ujęcie teoretyczne*. [w:] Najlepszy E.(red.): *Biznes międzynarodowy a internacjonalizacja gospodarki narodowej*. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, 243-253.
- Rosińska-Bukowska, J. Bukowski, M. (2016). *Filary strategii korporacji – konkurencja i współpraca jako istota nowego modelu rozwojowego*. Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe. UE w Katowicach, 305, 57-62.
- Rosińska-Bukowska, M. (2009). *Rola korporacji transnarodowych w procesach globalizacji. Kreowanie globalnej przestrzeni biznesowej*. Pobrane 12 grudnia 2019 z: [http://repozytorium.uni.lodz.pl:8080/xmlui/bitstream/handle/11089/3330/Rola korporacji transnarodowych w procesach globalizacji \(książka 2009\).pdf](http://repozytorium.uni.lodz.pl:8080/xmlui/bitstream/handle/11089/3330/Rola_korporacji_transnarodowych_w_procesach_globalizacji_(książka_2009).pdf)
- Rosińska-Bukowska, M. (2012). *Globalne sieci biznesowe – efekt globalizacji korporacyjnej*. Zarządzanie i Finanse, 1(3), 255-266.
- Rozkwitalska, M. (2008). *Zarządzanie międzynarodowe a modele zarządzania: Amerykański, Azjatycki, Europejski, Globalny*. Organizacja i Kierowanie, 2(132), 94-99.
- Rymarczyk, J. (2004). *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*. PWE, Warszawa, 45-54.
- Stępień B., red. (2018), *Zarządzanie międzynarodowe z perspektywy polskich przedsiębiorstw*. PWE, Warszawa, 114-129.
- Tubielewicz, K. (2015). *Biznes w środowisku globalnym*. Logistyka, 6, 487-491.
- Tubielewicz, K. (2017): *Charakterystyka powiązań sieciowych przedsiębiorstw w aspekcie zarządzania strategicznego [w:] :Innowacje w zarządzaniu i inżynierii produkcji*. Tom II/ ed. Ryszard Knosala Opole: Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, 89-100.
- Webster, J., Watson R.T. (2002), *Analyzing the Past to Prepare for the Future: Writing a Literature Review*, "MIS Quarterly", Vol. 26, No. 2, 13-23.

Polska we współczesnych międzynarodowych stosunkach gospodarczych.
Praca pod redakcją naukową E. Kacperskiej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2019

ROZDZIAŁ 8.

WPŁYW REGULACJI UNIJNYCH NA FUNKCJONOWANIE POLSKIEGO RYNKU MOTORYZACYJNEGO

INFLUENCE OF UNION REGULATIONS ON THE FUNCTIONING OF THE POLISH
AUTOMOTIVE MARKET

WOJCIECH LEWICKI

Wydział Ekonomiczny, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie
ORCID: 0000-0002-8959-8410

Streszczenie: W dostępnym piśmiennictwie przeważa pogląd, że sektor motoryzacyjny stanowi jeden z kluczowych działów unijnej gospodarki. Zważywszy na tą okoliczność wielu autorów podkreśla konieczność realizacji badań obejmujących analizę zmian zachodzących w otoczeniu tego rynku. Na tej podstawie podjęto próbę omówienia istoty wpływu regulacji unijnych w postaci wyłączeń sektorowych na polski rynek motoryzacyjny. Osiągnięcie tego zadania wymagało zastosowania właściwych metod i technik badawczych, takich jak: analiza dostępnych źródeł literaturowych, metody indukcji i dedukcji oraz obserwacji w celu oceny korzyści wynikających z wprowadzenia tej regulacji zarówno dla strony popytowej jak i podażowej. Wnioskiem z zaprezentowanych rozważań jest postulat głoszący, że wyłączenia sektorowe są podstawowym narzędziem, które chroni ten rynek przed wpływami producentów danych marek pojazdów na strukturę produkcji i sprzedaży samochodów oraz części zamiennych i występuje konieczność przedłużenia trwania tego rozporządzenia w Polsce po roku 2023.

Słowa kluczowe: regulacje unijne, rynek motoryzacyjny, konkurencja.

Summary: The available literature prevails that the automotive sector is one of the key sectors of the EU economy. Given this circumstance, many authors emphasize the need for research involving the analysis of changes taking place in the environment of this market. On this basis, an attempt was made to discuss the essence of the impact of EU regulations in the form of sectoral exemptions on the Polish automotive market. Achieving this task required the use of appropriate research methods and techniques, such as: analysis of available literature sources, induction and deduction methods, and observation to assess the benefits of introducing this regulation for both the demand and supply sides. The conclusion from the presented considerations is the postulate that sectoral exemptions are the basic tool that protects this market from the influence of producers of given vehicle brands on the structure of production and sale of cars and spare parts and there is a need to extend the duration of this regulation in Poland after 2023.

Key words: European Union regulation, automotive market, competition.

JEL Classification: K20, L52, L62, O20, P10.

WPROWADZENIE

Jak wskazuje dostępne piśmiennictwo sektor samochodowy jest jedną z ważniejszych i większych gałęzi przemysłu zarówno w Polsce jak i Unii Europejskiej. Silna konkurencja na rynku motoryzacyjnym skłania koncerny samochodowe do poszukiwania jak najbardziej efektywnych form zbytu samochodów, części zamiennych, czy też usług serwisowych¹. Wieloletnia praktyka, znajomość rynku oraz specyficzne właściwości wspomnianych produktów (kompleksowość techniczna, relatywnie wysoka cena zakupu) wskazują, że jednym z najskuteczniejszych sposobów dotarcia do konsumenta jest dystrybucja tych towarów i prowadzenie obsługi serwisowej pojazdów przez dystrybutorów (dealerów) w ramach niezależnych, autoryzowanych sieci organizowanych przez producentów różnych marek samochodów lub tzw. krajowych importerów². Sieci dystrybucyjne w sektorze motoryzacyjnym w Unii Europejskiej powstają zwykle w drodze szeregu porozumień (umów) dystrybucyjnych, w szczególności umów o selektywnej lub wyłącznej dystrybucji, należących do tzw. kategorii porozumień wertykalnych, które stanowią zinstytucjonalizowaną formę systemu dystrybucji sieciowej kwalifikowanej³.

Jak podkreśla literatura przedmiotu, wprowadzone Rozporządzenie nr. 1400/2002 w 2002 roku⁴ (było ono mniej restrykcyjne, niż wcześniejsze Rozporządzenie⁵) „doprowadziło do istotnych modyfikacji zarówno w zakresie sposobu dystrybucji samych samochodów osobowych, usług serwisowych ale także przede wszystkim w zakresie dystrybucji części zamiennych. Zasadniczym celem tych zmian było:

- wspieranie integracji rynkowej w sektorze motoryzacyjnym w szczególności zniwelowania znacznych różnic w cenach produktów i usług między państwami członkowskimi Unii Europejskiej,

¹ Lademann, J. (2001). *Consumer preferences towards existing and potential sales and servicing alternatives in automobile distribution*, Marketing und Vertrieb, Hamburg.

² Bozon L und das ICDP Team (2009), *New Vehicle Supply in a Fast Falling Market ICDP Resarch Report 01/2009 Solihull* (UK), 2009. 34-35

³ Lewicki, W. (2016). *The implications of regulation of sector exclusions in the European Union practice for the establishing Communications compensations by insurance companies and liquidation of damages communication* European Journal of Service Management vol 19. 145-146.

⁴ Commission Regulation (EC) No. 1400/2002 of the Commission of July 31, 2002 on the application of art. 81 par. 3 of the Treaty to vertical groups of agreements and concerted practices in the motor vehicle sector (Official Journal EC No. 203/30).

⁵ Commission Regulation (EC) No 1475/95 of 28 June 1995 on the application of Article 81 par. 3 of the Treaty on the European Community to certain categories of agreements on the distribution and servicing of motor vehicles (OJ L 145, of 29/06/1995, p. 25).

- wzmocnienie niezależności dealerów i promowanie dystrybucji wielomarkowej, zakaz stosowania tzw. klauzul lokalizacyjnych
- podniesienie poziomu konkurencji wewnątrzmarkowej oraz wprowadzenie większej elastyczności w odniesieniu do obsługi serwisowej pojazdów, czyli napraw oraz sprzedaży części zamiennych⁶.

Zatem przedmiotowe rozporządzenie stanowiło dobry przykład interakcji między celami mającymi na względzie wzmocnienie konkurencji, z jednej strony, a założeniami koncentrującymi się na wspieraniu integracji rynkowej z drugiej strony, biorąc pod uwagę znaczne korzyści dla konsumentów⁷.

Bez wątpienia wszystkie te działania miały istotny wpływ nie tylko na mechanizmy rynku motoryzacyjnego ale także rynki z nim powiązane. Dla przykładu rynek ubezpieczeń komunikacyjnych i procesy likwidacji tych szkód, rynek napraw, dostawców, czy też części zamiennych⁸. Na tej podstawie w 2010 roku pod naciskiem strony konsumentów Komisja Europejska podjęła decyzję o przedłużeniu trwania rozporządzenia do dnia 1 czerwca 2013 r. aby po tym okresie podjąć kolejną decyzję o przedłużeniu trwania rozporządzenia do maja 2023 roku⁹.

W nawiązaniu do wyżej zaprezentowanych rozważań w ostatnich latach zarówno w Polsce jak i innych krajach Unii Europejskiej rozpoczęła się w publiczna dyskusja zarówno pośród praktyków jak i przedstawicieli środowisk naukowych (w szczególności ekonomistów) dotycząca odpowiedzi na pytanie czy występuje konieczność przedłużenia rozporządzenia o kolejne lata i jaki rzeczywiście wpływ na rynek motoryzacyjny i rynki z nim powiązane mają te regulacje prawne? Zatem podjęcie rozważań akademickich w tej materii może być kluczowe w celu zrozumienia procesów mających wpływ na kształtowanie się tych mechanizmów zarówno dla polskiego sektora motoryzacyjnego jak i w sektorów z nim powiązanych.

Na tej podstawie podjęto próbę odpowiedzi na pytanie: jaki był wpływ wyłączeń sektorowych na polski rynek motoryzacyjny?. Cel ten osiągnięto poprzez

⁶ Creutzig, J. (2003). *EG-Gruppenfreistellungs-Verordnung (GVO) für den Kraftfahrzeugsektor*. Wettbewerb in Recht und Praxis, Berlin. 55-60

⁷ Stanford, J. (2010). *The geography of auto globalization and the politics of auto bailouts* Cambridge Journal of Regions, Economy and Society vol.3.45- 46. *Treaty Establishing the European Community*. Consolidated version U.C. 321E from December 29, 2006.

⁸ Explanatory Brochure to the Commission Regulation (EC) NO 1400/2002 OF 31 July 2002, (2002) Distribution and Servicing of Motor Vehicles in the European Union-European Commission – Directorate General of Competition. 28-29.

⁹ Commission Regulation (EC) No 461/2010 of 27 May 2010 on the application of Article 101 par. 3 of the Treaty on the Functioning of the European Union to the category of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector

ocenę zmian zarówno dla strony popytowej jak i podażowej zachodzących na tym rynku w latach 2004-2019.

Natomiast bezpośrednimi odbiorcami zaprezentowanych wyników badań mogą być nie tylko organy ustawodawcze jak i wykonawcze, które w niedalekiej przyszłości rozważają zmiany w zakresie omawianych regulacji prawnych ale także wszyscy uczestnicy szeroko definiowanego w literaturze przedmiotu rynku motoryzacyjnego.

8.1. ISTOTA, CELE I ZADANIA WPROWADZENIA WYŁĄCZEŃ SEKTOROWYCH W POLSCE

W związku z faktem, iż Polska zobowiązana jest do zbliżania swego ustawodawstwa do ustawodawstwa obowiązującego we Wspólnotach Europejskich, w dniu 28 stycznia 2003 roku weszło w życie Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie wyłączenia niektórych porozumień wertykalnych w sektorze pojazdów samochodowych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję¹⁰. W drodze niniejszego rozporządzenia Rada Ministrów wyłączyła spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję porozumienia wertykalne, które określają zasady zakupu, sprzedaży i odsprzedaży nowych pojazdów samochodowych, części zamiennych do nich oraz świadczenia usług serwisowych dotyczących tych pojazdów, w tym w szczególności porozumień zawierających zobowiązania wyłącznej dostawy lub tworzących systemy dystrybucji selektywnej ilościowej lub jakościowej, także wtedy, gdy przewidują związane z tą dystrybucją przenoszenie praw własności intelektualnej i przemysłowej lub *know-how*. Na wstępie należy nadmienić, iż zarówno instytucja prawna wyłączenia grupowego spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, jak i niniejsze Rozporządzenie wzorowane są na prawodawstwie wspólnotowym, tj. na art. 81 ust. 3 Traktatu o Wspólnocie Europejskiej¹¹ oraz przede wszystkim na rozporządzeniu wyłączającym porozumienia wertykalne w sektorze pojazdów samochodowych w branży motoryzacyjnej.

Korzystając z doświadczeń wspólnotowych, co było konieczne, dlatego że w Polsce do roku 2003 nie wypracowano własnych standardów dotyczących klauzul dozwolonych i niedozwolonych zawieranych w porozumieniach wertykalnych w

¹⁰ W 2010 roku wspomiane Rozporządzenie zastąpiono Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 8 października 2010 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych w sektorze pojazdów samochodowych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję. Dz.U. 2010 nr 198 poz. 1315, które obowiązuje do dnia dzisiejszego.

¹¹ *Treaty Establishing the European Community*. Consolidated version U.C. 321E from December 29, 2006.

sektorze pojazdów samochodowych, Rada Ministrów dostosowała rozporządzenie do stanu rozwoju rynku motoryzacyjnego w Polsce.

W omawianym Rozporządzeniu Rady Ministrów uwzględniono różnice wynikające z poziomu rozwoju gospodarczego Polski, w tym także z faktu, że krajowe sieci dystrybucyjne, w tym sieci dystrybucji pojazdów samochodów, znajdują się wciąż jeszcze w początkowej fazie rozwoju. Wyłączając spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję generalnie selektywną dystrybucję jakościową, a w znacznej części także selektywną dystrybucję ilościową i inne formy dystrybucji pojazdów samochodowych, Rada Ministrów wyszła z założenia, że nawet jeśli w porozumieniach służących budowie i funkcjonowaniu tych sieci występują ograniczenia konkurencji między uczestniczącymi w nich dystrybutorami i warsztatami, to ten rodzaj porozumień wertykalnych niesie ze sobą istotne korzyści gospodarcze (podnosi efektywność dystrybucji) i najczęściej doprowadzi do podwyżki poziomu konkurencji między dostawcami tych pojazdów, tym samym określając granice dopuszczalności porozumień wertykalnych w sektorze pojazdów samochodowych. Ponadto Rada Ministrów wyszła z założenia, że równocześnie rozwój sfery dystrybucji w Polsce, posłuży postępowi gospodarczemu i poprawie konkurencyjności rodzimej gospodarki.

Z drugiej strony wydanie niniejszego rozporządzenia przyczyniło się także do lepszej ochrony interesów konsumentów, czyli nabywców pojazdów samochodowych, części zamiennych i usług serwisowych dotyczących tych pojazdów. Rozporządzenie to promowało bowiem rozwój dystrybucji multimarkowej sprzedaży przez jednego dystrybutora różnych marek pojazdów samochodowych oraz multimarkowych usług serwisowych świadczących w postaci warsztatów usługi serwisowe dla różnych marek pojazdów samochodowych, czyli zwiększało możliwość osiągnięcia większych wpływów z sprzedaży pojazdów dla strony podaźowej.

Podobnie jak w rozporządzeniu wspólnotowym, możliwość zakładania w Polsce lub przejmowania polskich dystrybutorów, czy warsztatów przez silne kapitałowo zagraniczne sieci dystrybucyjne została dopuszczona dopiero 1 października 2005 r., a więc od tego samego momentu, kiedy stało się to możliwe w innych państwach członkowskich Unii Europejskiej. W ten sposób umożliwiono rodzimym przedsiębiorcom, dystrybutorom i warszatom niezależnym wzmocnienie się pod względem kapitałowym, koniecznym do skutecznego sprostania konkurencji ze strony zagranicznych sieci dystrybucyjnych.

Tam, gdzie niniejsze rozporządzenie nakładało na dystrybutorów pojazdów samochodowych i warszaty świadczące usługi serwisowe dotyczące tych

pojazdów wysokie wymagania z punktu widzenia efektywności dystrybucji i konkurencji, można było oczekiwać istotnych korzyści dla nabywców i użytkowników tych pojazdów.

Korzyści dla dystrybutorów i warsztatów znajdują swoje odzwierciedlenie także w sferze pewności prawnej. Wydając niniejsze rozporządzenie, niemające swego odpowiednika w przeszłości, Rada Ministrów istotnie podwyższyła bezpieczeństwo prawne przedsiębiorstw, a tym samym zwiększyła pewność obrotu prawno-gospodarczego w stosunku do sytuacji wcześniejszej, w której przedsiębiorcy muszą oceniać legalność zamierzonych porozumień wertykalnych w sektorze pojazdów samochodowych bezpośrednio na podstawie - z istoty swej - ogólnych przepisów ustawy; związany z zawieraniem tych porozumień. Stan niepewności mógł powodować niechęć wobec zawierania i przystępowania do porozumień dystrybucyjnych dotyczących pojazdów samochodowych.

8.2. PODSTAWOWE ZMIANY NA RYNKU MOTORYZACYJNYM W POLSCE PO WPROWADZENIU WYŁĄCZEŃ SEKTOROWYCH

Chociaż wspomniane Rozporządzenie obowiązuje w Polsce od 2003 roku to brak jest w literaturze przedmiotu analiz i opracowań odnoszącym się do tej problematyki w ujęciu wieloaspektowym. Z obserwacji rynku motoryzacyjnego w latach 2004-2019 wynika, iż w jego funkcjonowaniu doszło do wielu znacznych zmian. Do najważniejszych z nich można zaliczyć:

- Zwiększenie walki o rynek części zamiennych za pomocą niskich cen części oryginalnych. Większość koncernów prowadzi bardzo wnikliwą analizę rynku części zamiennych, w szczególności obserwując te elementy pojazdu, które muszą konkurować z dostępnymi na rynku częściami „alternatywnymi”. Części, które znajdują się w tym samym segmencie co części alternatywne umieszcza się w odrębnych grupach asortymentowych, stosując większe rabaty (obniżając ich ceny detaliczne lub ustanawiając czasowe promocje bądź też łącząc wszystkie omawiane techniki marketingowe razem, np. BMW: „*Tylko oryginalne części zapewnią ci odpowiednią jakość za niską cenę*”). Niektóre koncerny decydują się wprowadzać pod swoją marką alternatywne tańsze części zamienne, przykładem tego rozwiązania może być FIAT¹². W ten sposób np. reflektor kupowany w koncernie samochodowym okazuje się dla dealera często znacznie tańszy niż taki sam kupowany wprost u producenta lub jego dystrybutora części alternatywnych.

¹² Automotive Industry Report in the European Union 2017. Dekra Berlin.45-67.

- Zwiększenie lobbingu za korzystnymi rozwiązaniami prawnymi dla koncernów samochodowych w Polsce. Jako przykład można podać walkę z „klauzulą napraw” i dążenie producentów pojazdów do jak najszerszej ochrony prawnej tzw. „wzorów przemysłowych części zamiennych”. Ponadto do tej działalności należy zaliczyć niezliczoną ilość artykułów ukazujących się w prasie, wykazujących wyższość części oryginalnych nad częściami alternatywnymi¹³. Do ostatnich działań lobbingowych w tej materii należy również praca nad ustawą umożliwiającą naprawę pojazdu w przypadku szkody likwidowanej przez towarzystwo ubezpieczeniowe tylko na podstawie faktur.
- Zastępowanie dotychczasowych partnerów (generalnych importerów) swoimi przedstawicielami. Postępowanie takie świadczy o obawie przed utratą kontroli nad rynkiem, a przykładem tego trendu jest Seat Polska.
- Zdyscyplinowanie i sterowanie pracą dealerów poszczególnych marek. Obecny system odnawiania autoryzacji dla stacji serwisowych, jaki koncerny przeprowadzały w latach 2003–2009, któremu na ogół towarzyszyła zmiana (podwyższanie) tzw. standardów autoryzacji, tak wystraszył i zniechęcił wielu dealerów, że nawet mając formalne możliwości korzystania z innych źródeł zaopatrzenia w części zamienne, na wszelki wypadek rezygnują z takiej możliwości. Niektóre koncerny, np. Ford, mniej lub bardziej obligatoryjnie zainstalowały oprogramowania, które dokonują automatycznego zamawiania części oryginalnych w magazynie centralnym dożądanego poziomu zapasów dealera, natychmiast gdy w ciągu danego dnia zanotował sprzedaż.
- Stosowanie tańszych części alternatywnych przy naprawach finansowanych przez towarzystwa ubezpieczeniowe. Towarzystwa ubezpieczeniowe nie zmarnowały czasu, słusznie dostrzegając w nowych przepisach szansę na poważne obniżenie wysokości wypłacanych odszkodowań w Polsce z polis odpowiedzialności cywilnej i ubezpieczenia dobrowolnego jakim jest ubezpieczenia autocasco, nawiązując ścisłą współpracę z polskimi hurtowniami części alternatywnych i firmami zajmującymi się oprogramowaniem służącym do kalkulacji kosztów napraw. Uzasadniają w ten sposób stosowanie do naprawy części oryginalnych spoza sieci producenta auta, lecz bez jego logo, lub tzw. części o porównywalnej jakości. Po wejściu wspomnianych

¹³ Vošta, M Kocourek, A. (2015). *Automobile Industry in the European Union and its Competitiveness in the World*, ACC Journal, 11, (2), 40–51.

regulacji dla towarzystw ubezpieczeniowych powstała szansa na obniżanie wysokości wypłacanych odszkodowań komunikacyjnych.

- Nastąpił odpływ klientów z autoryzowanych stacji naprawczych do niezależnych warsztatów. Dystrybutorzy niezależni i warsztaty niezależne, zwłaszcza dostawcy tzw. *fast-mooverów* (najpopularniejsze części zamienne i eksploatacyjne), oraz te warsztaty, które do tej pory dokonywały napraw na zlecenie ASO¹⁴, koncentrują swoje zainteresowanie na przejściu segmentu rynku należącego dotąd do stacji autoryzowanych (np. obsługa samochodów 3–7-letnich). Trend ten dotyczy przede wszystkim napraw pokolizyjnych i jest już zauważalny w sektorze napraw blacharsko-lakierniczych w Polsce. Obejmuje swoim zakresem zarówno klientów indywidualnych, jak i menedżerów flotowych, mimo silnego sprzeciwu i lobbingu tych ostatnich.
- Nasilenie konkurencji w sektorze napraw (pomiędzy dealerami i warsztatami niezależnymi, a także pomiędzy sieciami obu tych grup). Korzyści te dostrzegane są przede wszystkim przez klientów wykonujących usługi pogwarancyjne i gwarancyjne oraz naprawy powypadkowe w wyżej wymienionych podmiotach gospodarczych. Należy nadmienić, iż obecnie zjawisko to dotyczy nie tylko warsztatów niezależnych, ale także, choć w mniejszym stopniu, autoryzowanych stacji naprawczych. W przypadku ASO zaostrzenie konkurencji doprowadziło do zwiększenia konkurencji cenowej oraz oferowanych usług. Pośród dostrzeganych trendów należy wymienić promocje cenowe w przypadku przeglądów eksploatacyjnych, przedłużanie gwarancji na pojazdy sprzedane i serwisowane przez klienta u danego dealera, oferowanie upustów cenowych dzięki możliwości rozliczeń pojazdu (zdanie starego i otrzymanie upustu cenowego w przypadku zakupu kolejnego pojazdu), informowanie klienta o imprezach powiązanych z prezentacjami nowych modeli danej marki itd. Tego rodzaju polityka marketingowa nastawiona jest na osiągnięcie wysokiej lojalności klienta w stosunku do ASO w przypadku zaostrzającej się konkurencji nie tylko ze strony innych dealerów, ale przede wszystkim ze strony nieautoryzowanych stacji obsługi.
- W przypadku sieci warsztatów niezależnych i zrzeszonych, gdzie konkurencja wewnątrzsektorowa jest ogromna, ich działalność sprowadza się do pozyskania jednorazowego klienta, oferując mu w ramach przeprowadzonej naprawy w wybranym warsztacie dodatkowe usługi, takie jak: bezpłatny samochód zastępczy na czas naprawy, holowanie pojazdu z miejsca kolizji,

¹⁴ W literaturze branżowej skrót ten oznacza Autoryzowaną stację napraw.

rozliczenie bezgotówkowe z towarzystwem ubezpieczeniowym, załatwianie formalności związanych ze zgłoszeniem szkody itd. Strategia warsztatów niezależnych rzadko kiedy polega na zdobyciu lojalności klienta w stosunku do danego warsztatu; w większości przypadków po dokonaniu naprawy pojazdu i jego odbiorze w sieci naprawczej kontakt ten zanika i nie następuje jego kontynuacja.

- Zwiększenie udziału na rynku części alternatywnych podczas napraw blacharsko- lakierniczych. Według badań szacunkowych w latach 2004–2019 stopień wykorzystania części nieoryginalnych wynosił około 50% wszystkich napraw dokonywanych przez nieautoryzowane warsztaty naprawcze¹⁵. O ile proceder ten nie dotyczył ASO, o tyle warsztaty niezależne dostrzegły w tym szansę na zwiększenie swoich wpływów z napraw blacharsko-lakierniczych zlecanych przez klientów towarzystw ubezpieczeniowych. Nagminną praktyką warsztatów niezależnych (należy tu zaznaczyć że nie wszystkich) stało się przedstawianie na fakturach cen oryginalnych części zamiennych, a zastosowanie do naprawy części o porównywalnej jakości bądź też części używanych. Dzięki wprowadzeniu wyłączeń sektorowych, a wraz z tym nowych definicji części zamiennych, proceder ten w pewnym zakresie uległ zmniejszeniu. W najbliższych latach zdaniem autora rozważań nadal będzie następować zwiększenie udziału części alternatywnych podczas napraw blacharsko- lakierniczych w Polsce. Dotyczy to szczególnie samochodów 5-7-letnich najbardziej popularnych marek pojazdów obecnych na rynku polskim, gdzie baza dostępnych zamienników jest bardzo szeroka zarówno pod względem jakościowym jak i cenowym. Należy zaznaczyć, iż zjawiskiem stosunkowo nowym na naszym rynku, pomimo ciągłego i narastającego sprzeciwu, jest wykorzystanie części alternatywnych przez warsztaty ASO. Trend ten zauważalny jest podczas napraw blacharskich i lakierniczych. ASO decydują się na takie rozwiązanie coraz częściej pod wpływem i naciskiem towarzystw ubezpieczeniowych, bojąc się sporu z towarzystwem ubezpieczeniowym, a co za tym idzie – utraty przyszłego klienta.
- Powstawanie placówek sprzedających pojazdy różnych marek. Trend ten jest coraz częściej dostrzegany na rynku polskim, w szczególności w największych aglomeracjach. Dotyczy to przede wszystkim marek należących do tego samego koncernu np. Grupa VW (z reguły dwóch, niekiedy trzech), rzadkością są punkty, w których oferowane są pojazdy dwóch marek bądź większe ilości

¹⁵ Automotive Industry Report in the European Union 2017. Dekra Berlin.45-67.

pojazdów należących do różnych koncernów samochodowych. Ponadto coraz częściej zauważalnym trendem jest powstawanie placówek sprzedających różne marki pojazdów, oferujących je w różnych segmentach cenowych i jakościowych. Dywersyfikacja taka ma na celu dotarcie do jak najszerszego kręgu odbiorców i zwiększenie przychodów ze sprzedaży oraz wpływów z działalności serwisowej.

PODSUMOWANIE

Bez wątpienia specyficzne uwarunkowania gospodarcze i prawne polskiego wyłączenia sektorowego zostały uwzględnione w regulacji zakresu przedmiotowego i podmiotowego rozporządzenia, klauzul dozwolonych i niedozwolonych oraz okresu obowiązywania wyłączenia. Należy jednak podkreślić, iż niniejsze rozporządzenie, wzorowane na prawie wspólnotowym, zostało dostosowane do wymogów rynku polskiego. Rozporządzenie ustanawiające wyłączenie grupowe porozumień wertykalnych w sektorze pojazdów samochodowych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, obowiązuje równoległe do odpowiedniego rozporządzenia wspólnotowego.

Na tym etapie warto podkreślić, że warunki konkurencyjne panujące na rynku towarów i usług posprzedażowych dla pojazdów silnikowych mają również bezpośrednie przełożenie nie tylko na stronę podażową, czy też popytową ale na bezpieczeństwo publiczne. Ponieważ pojazdy poddane niewłaściwej naprawie mogą stanowić zagrożenie oraz wpływać bezpośrednio na zdrowie publiczne i środowisko. Emisja dwutlenku węgla i innych zanieczyszczeń powietrza może być wyższa w przypadku pojazdów, które nie są sprawne technicznie, bo ich naprawa została przeprowadzona przy zastosowaniu części zamiennych niewiadomego pochodzenia. Co w dobie obecnych restrykcyjnych przepisów o ochronie środowiska nabiera także kluczowego znaczenia gospodarczego.

Na podstawie wyżej zaprezentowanych rozważań autor postuluje, że konieczne jest w polskim prawie w zakresie w jakim jest to możliwe wydzielenie odrębnego rynku towarów i usług posprzedażowych, w celu skutecznej konkurencji na rynkach kupna i sprzedaży części zamiennych oraz świadczenia usług naprawy i konserwacji pojazdów silnikowych. Te zachowania zależne od stopnia wzajemnego oddziaływania konkurencyjnego między autoryzowanymi warsztatami tj., warsztatami działającymi w ramach sieci warsztatów, utworzonych pośrednio lub bezpośrednio przez producentów pojazdów, a także między autoryzowanymi i niezależnymi podmiotami, w tym niezależnymi dostawcami

części zamiennych i warsztatami. Zdolność konkurencyjna tych ostatnich zależy od nieograniczonego dostępu do istotnych elementów wyjściowych takich jak części zamienne, czy informacje techniczne. Tylko takie rozwiązanie stanowić będzie realizację zasad stabilności i pewności prawa oraz bezpieczeństwa obrotu gospodarczego, która ma kluczowe znaczenie zarówno dla strony popytowej jak i podażowej. W praktyce bowiem nieugruntowana interpretacja dotychczas obowiązujących przepisów prowadzi do kwestii spornych w szczególności np. w przypadku szkody likwidowanej z polisy odpowiedzialności cywilnej, czyli jaka kategoria części zamiennych przysługuje właścicielowi pojazdu podczas naprawy refundowanej z polisy odpowiedzialności cywilnej posiadacza pojazdu.

Zatem wnioskiem z zaprezentowanych rozważań jest postulat głoszący, że wyłączenia sektorowe są podstawowym narzędziem, które chroni ten rynek przed wpływami producentów danych marek pojazdów na strukturę produkcji i sprzedaży samochodów oraz części zamiennych i występuje konieczność przedłużenia trwania tego rozporządzenia w Polsce po roku 2023.

Na tym etapie podsumowań, warto podkreślić, że w 2023 roku polski rząd stanie przed jedną z najważniejszych decyzji, czyli dalej zajdzie konieczność utrzymania wyłączeń sektorowych w odniesieniu do rynku motoryzacyjnego, czy też rynek dzięki mechanizmom rynkowym będzie w stanie zachować nieograniczoną konkurencyjność w zakresie sprzedaży produktów i usług motoryzacyjnych. Jednakże nie zmienia to faktu, że zachodzi dalsza konieczność prowadzenia interdyscyplinarnych badań w zakresie oceny wpływu wyżej opisywanych regulacji na polski rynek motoryzacyjny i rynki z nim powiązane.

LITERATURA

- Andersen, J. (2001). *Study of the impact of possible future legislative scenarios for motor vehicle distribution on all parties concerned*, Moto Conference, Hamburg.23-24.
- Automotive Industry Report in the European Union 2017*. Dekra Berlin.45-67.
- Bozon L und das ICDP Team (2009). *New Vehicle Supply in a Fast Falling Market ICDP Research Report 01/2009 Solihull (UK),2009 .34-35*
- Commission Regulation (EC) No 1475/95 of 28 June 1995 on the application of Article 81 par. 3 of the Treaty on the European Community to certain categories of agreements on the distribution and servicing of motor vehicles (OJ L 145, of 29/06/1995, p. 25).
- Commission Regulation (EC) No. 1400/2002 of the Commission of July 31, 2002 on the application of art. 81 par. 3 of the Treaty to vertical groups of agreements and concerted practices in the motor vehicle sector (Official Journal EC No. 203/30).

W. Lewicki

- Commission Regulation (EC) No 461/2010 of 27 May 2010 on the application of Article 101 par. 3 of the Treaty on the Functioning of the European Union to the category of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector.
- Creutzig, J. (2003). *EG-Gruppenfreistellungs-Verordnung (GVO) für den Kraftfahrzeugsektor. Wettbewerb in Recht und Praxis*, Berlin. 55-60.
- Explanatory Brochure to the Commission Regulation (EC) NO 1400/2002 OF 31 July 2002, (2002) Distribution and Servicing of Motor Vehicles in the European Union-European Commission – Directorate General of Competition. 28-29.
- Lademann, J. (2001). *Consumer preferences towards existing and potential sales and servicing alternatives in automobile distribution*, Marketing und Vertrieb, Hamburg.
- Lewicki, W. (2016). *The implications of regulation of sector exclusions in the European Union practice for the establishing Communications compensations by insurance companies and liquidation of damages communication* European Journal of Service Management vol 19. 145-146.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 8 października 2010 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych w sektorze pojazdów samochodowych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję. Dz.U. 2010 nr 198 poz. 1315.
- Stanford, J. (2010). *The geography of auto globalization and the politics of auto bailouts* Cambridge Journal of Regions, Economy and Society vol.3.45- 46.
- Treaty Establishing the European Community*. Consolidated version U.C. 321E from December 29, 2006.
- Vošta, M Kocourek, A .(2015). *Automobile Industry in the European Union and its Competitiveness in the World*, ACC Journal, 11, (2), 40–51.

Polska we współczesnych międzynarodowych stosunkach gospodarczych.
Praca pod redakcją naukową E. Kacperskiej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2019

ROZDZIAŁ 9

PUBLIC FACILITY A BEZPIECZEŃSTWO EKONOMICZNE. PERSPEKTYWA POLSKA, MALTAŃSKA I FIŃSKA – WYBRANE ASPEKTY

PUBLIC FACILITY AND ECONOMIC SECURITY – POLISH, MALTA AND FINNISH
PERSPECTIVE - SELECTED ASPECTS

MAŁGORZATA KMAK

Instytut Prawa, Administracji i Ekonomii, Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji
Edukacji Narodowej w Krakowie

ORCID: 0000-0002-2285-5793

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie zależności występujących między kwestiami bezpieczeństwa ekonomicznego oraz bezpieczeństwa przestrzeni publicznej. Tezą główną artykułu jest przekonanie Autora, iż zależności te są ściśle uzależnione od rodzaju zagrożeń występujących w społeczeństwie. Przedstawione w artykule wnioski stanowią również konsekwencję badań ankietowych zrealizowanych w trzech miastach: Krakowie, Helsinkach i Valletcie. Sytuacja społeczno- gospodarcza Polski, Finlandii i Malty jest zróżnicowana, również ze względu na uwarunkowania historyczne i polityczne. Model zdefiniowanego w Finlandii i na Malcie „Public Facility” choć nazwany tak samo, w istocie w obydwu krajach jest zupełnie różny, podyktowany odrębnymi „obawami” (zagrożeniami). Kształt polskiego modelu bezpieczeństwa przestrzeni publicznej wydaje się zmierzać w kierunku fińskiej definicji. Czy jednak ostatecznie przyjmie właśnie tę postać zależy od racjonalności planu w myśl którego powinien być kształtowany.

Słowa kluczowe: Public Facility, bezpieczeństwo ekonomiczne, bezpieczeństwo przestrzeni publicznej, Helsinki, Kraków, Valleta

Summary: The aim of the article is to present the relationships between the issues of economic security and public space security. The main thesis of the article is the author's conviction that these dependencies are strictly dependent on the type of threats occurring in society. The conclusions presented in the article are also a consequence of surveys carried out in three cities: Krakow, Helsinki and Valletta. The socio-economic situation of Poland, Finland and Malta is varied, also due to historical and political conditions. The model of the Public Facility defined in Finland and Malta, although named the same, in fact in both countries is completely different, dictated by separate "fears" (threats). The shape of the Polish model of public space security seems to be heading towards the Finnish definition. Whether or not it will ultimately take on this form depends on the rationality of the plan according to which it should be shaped.

Key words: Public Facility, economic security, public space security

JEL Classification: A12

WPROWADZENIE

Procesy zmian społecznych stanowią nieunikniony czynnik i zarazem konsekwencję rozwoju. Mają one charakter lokalny, regionalny, krajowy, międzynarodowy i globalny. Zarówno zakres jak i dynamika zmian wywołują w świadomości społecznej poczucie zagrożenia. Funkcją państwa wpisaną w ustawę zasadniczą jest ochrona obywateli, ładu i porządku społecznego. Gwarancja bezpieczeństwa zawarta w Konstytucji stanowi o doniosłości zagadnienia. Tezą główną artykułu jest przekonanie Autora, iż wpływ bezpieczeństwa przestrzeni publicznej na bezpieczeństwo ekonomiczne jest ściśle uzależniony od rodzaju zagrożeń występujących w danej społeczności. Sytuacja społeczno- gospodarcza współczesnych państw jest zróżnicowana, jest konsekwencją uwarunkowań historycznych i politycznych. Niektórzy Autorzy twierdzą, że w życiu społeczeństw i jednostek jest coraz więcej niepewności. Nazywają te społeczeństwa „wspólnotami obaw”, których podstawowym celem jest ochrona członków przed zagrożeniami¹. Celem opracowania jest przedstawienie opinii trzech różnych społeczności (mieszkańców Krakowa, Helsinek oraz Valletty), w zakresie bezpieczeństwa ekonomicznego oraz bezpieczeństwa przestrzeni publicznej. Przedstawione w artykule wnioski stanowią konsekwencję badań ankietowych zrealizowanych w wymienionych miastach: Krakowie, Helsinkach i Valletcie. Kwestionariusz ankiety zawierał 20 pytań, w artykule przybliżono jedynie wybrane kwestie.

9.1. WSPÓŁCZESNY CHARAKTER BEZPIECZEŃSTWA EKONOMICZNEGO

W literaturze przedmiotu występuje wiele definicji bezpieczeństwa ekonomicznego. W szerszym ujęciu jest to sytuacja, w której nie występują zagrożenia dla niezakłóconego funkcjonowania gospodarki². W ujęciu czynnikowym bezpieczeństwo ekonomiczne jest to całokształt uwarunkowań zabezpieczających niezależność gospodarki narodowej, jej stabilność i zrównoważenie oraz gwarantujących zdolność do rozwoju³. W ujęciu lokalnym właściwym wydaje się definiowanie bezpieczeństwa ekonomicznego przez pryzmat zdolności systemu gospodarczego do efektywnego wykorzystania

¹ Dziurzyński, K. Sawicki, A. (2010). *Mieszkańcy miast polskich w obliczu niepokojów i zagrożeń*. W: Fehler (red.), *Bezpieczeństwo publiczne w przestrzeni miejskiej*, Warszawa, s. 253.

² Żukrowska, K. (2006). *Pojęcie bezpieczeństwa i jego ewolucja*. W: K. Żukrowska, M. Grącik (red.), *Bezpieczeństwo międzynarodowe. Teoria i praktyka*, Warszawa, s. 21.

³ Kłosiński, K. A. (2006). *Światowe determinanty bezpieczeństwa ekonomicznego*. W: T. Guz, K. A. Kłosiński, P. Marzec (red.), *Bezpieczeństwo ekonomiczne państw*, Lublin-Tomaszów Mazowiecki, s. 41.

potencjałów (czynników rozwoju) wewnętrznych i zewnętrznych, gwarantujący jego niezakłócony przebieg⁴. Trzonem głównym definicji jest wykluczenie stanu destabilizacji prawidłowego funkcjonowania gospodarki i obywateli, co w konsekwencji doprowadzić może do braku zysków oraz inwestycji stanowiących główne czynniki rozwoju jednostek terytorialnych. Kluczowym aspektem jest poprawne określenie i wykorzystanie uwarunkowań kształtujących zdolność systemu gospodarczego do efektywnego wykorzystania potencjału gospodarczego i rozwoju ekonomicznego⁵.

Czynników oddziałujących na bezpieczeństwo ekonomiczne jest wiele. Skuteczność ich wykorzystania w zakresie realizacji polityki gospodarczej i bezpieczeństwa ekonomicznego, wymaga uprządkowania z punktu widzenia przyjętych kryteriów oraz komplementarności. Przyjmując za kryterium genezę czynników kształtujących bezpieczeństwo ekonomiczne, można wskazać uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne. Do czynników wewnętrznych (o charakterze endogenicznym) należą m.in. charakter systemu gospodarczego, struktura gospodarki, sytuacja finansowa i budżetowa oraz koniunktura gospodarcza. Czynniki zewnętrznymi są np. globalizacja, procesy zachodzące w gospodarce światowej oraz działalność międzynarodowych organizacji ekonomicznych. Czynniki oddziałujące na bezpieczeństwo ekonomiczne mogą być również generowane przez działania polityczne, militarne, ekologiczne, demograficzne, społeczne i inne. Z punktu widzenia przejrzystości badawczej najbardziej właściwą wydaje się identyfikacja uwarunkowań bezpieczeństwa ekonomicznego w zakresie poszczególnych działach i branż gospodarki, np. w przemyśle wydobywczym, budownictwie, transporcie i wielu innych. Każda z wymienionych dotyczy kapitału ludzkiego.

Do znaczących czynników wewnętrznych, kształtujących bezpieczeństwo ekonomiczne należy zaliczyć: poziom rozwoju gospodarczego, zatrudnienie, inflację, zróżnicowanie dochodowe i majątkowe, zadłużenie zagraniczne, równowagę handlu zagranicznego, wolność gospodarczą, szarą strefę, korupcję, transparentność i przejrzystość planowania i wydatkowania finansowych środków publicznych. Patologie społeczne oraz społeczno-gospodarcze obejmują szereg zjawisk negatywnie oddziałujących na gospodarkę i jej zdolności rozwojowe. Należą do nich m. in. szara strefa, korupcja czy pranie brudnych pieniędzy. Funkcjonowanie szarej strefy gospodarczej przejawia się w ukrywaniu przed

⁴ Jazwiński, I. (2011). *Determinanty kształtowania polskiego bezpieczeństwa gospodarczego. Wybrane aspekty. Przegląd Strategiczny*, nr 1, s. 59.

⁵ Tamże, s. 62.

organami administracji państwowej części lub całości dochodów, osiągniętych z legalnie prowadzonej działalności gospodarczej, a jej implikacje to głównie unikanie bądź chęć zaniżania płacenia podatków, składek na ubezpieczenia społeczne, procedur administracyjnych wskazujących na działalność gospodarczą. W połączeniu z czarnym rynkiem, polegającym na nielegalnym obrocie towarami i usługami, stanowi ona istotne zagrożenie dla bezpieczeństwa ekonomicznego i sprzyja zwiększeniu przestępczości.

Zgodnie z ustawą o Centralnym Biurze Antykorupcyjnym korupcja jest czynem polegającym na obiecywaniu, proponowaniu lub wręczaniu przez daną osobę, bezpośrednio lub pośrednio, jakichkolwiek nienależnych korzyści osobie pełniącej funkcję publiczną dla niej samej lub dla innej osoby, w zamian za działanie lub zaniechanie działania w wykonywaniu jej funkcji. Korupcją jest również żądanie lub przyjmowanie przez osobę pełniącą funkcję publiczną bezpośrednio lub pośrednio, jakichkolwiek nienależnych korzyści, dla niej samej lub dla innej osoby, lub przyjmowanie propozycji lub obietnicy takich korzyści, w zamian za działanie lub zaniechanie działania w wykonywaniu jej funkcji⁶. 29 stycznia 2019 r. ogłoszono wyniki kolejnej edycji Indeksu Percepcji Korupcji (Corruption Perceptions Index – CPI⁷). W zrealizowanym zestawieniu za 2018 r., Polska zajęła 36. miejsce, otrzymując 60 punktów. Oznacza to, że w stosunku do roku ubiegłego, utrzymała zarówno pozycję, jak i ogólną liczbę punktów (CPI 2017 – 36. miejsce, 60 punktów)⁸.

9.2. BEZPIECZEŃSTWO PRZESTRZENI PUBLICZNEJ

Przestrzeń publiczna stanowi przestrzeń dostępną zarówno dla społeczności ją zajmującej jak również dla przybyłych z zewnątrz⁹. Zgodnie z art. 2 ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym przestrzenią publiczną jest „obszar o szczególnym znaczeniu dla zaspokojenia potrzeb mieszkańców, poprawy jakości ich życia, sprzyjający nawiązywaniu kontaktów społecznych ze względu na

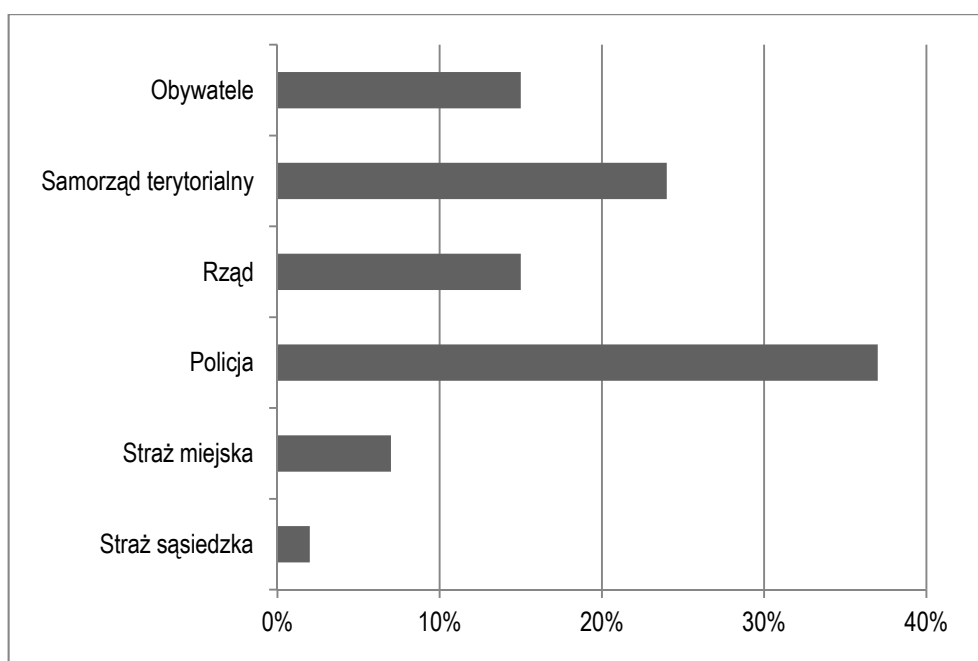
⁶ Ustawa z dnia 9 czerwca 2006 r. o Centralnym Biurze Antykorupcyjnym, Dz.U.2019.0.1921.

⁷ Indeks powstaje w oparciu o 13 różnych wzorów ankiet uzupełnianych przez przedstawicieli środowisk biznesowych oraz ekspertów z danego kraju. Badanie prowadzone jest przez, organizację międzynarodową (Transparency International), działającą na rzecz przejrzystości i uczciwości w życiu publicznym i gospodarczym. W najnowszym raporcie ewaluacji poddano 180 krajów. Każdy kraj może otrzymać od 0 (kraj wysoce skorumpowany) do 100 punktów (znikoma skala korupcji). Jest to narzędzie służące do szacunkowego pomiaru korupcji.

⁸ Indeks Percepcji Korupcji 2018. Pobrane 21 października 2019 z: <http://www.antykorupcja.gov.pl/ak/aktualnosci/12952,Indeks-Percepcji-Korupcji-2018.html>.

⁹ J. Piec (2009). Czy według prawa „przestrzeń publiczna” nie istnieje? Pobrane 21 października 2019 z: <http://www.abc.com.pl/problemy/1328/4>.

położenie oraz cechy funkcjonalno – przestrzenne”¹⁰. Zdaniem Bohdana Jałowieckiego przestrzeń publiczna to głównie centrum kulturowe miasta, landmark w obrębie którego odbywają się różnego rodzaju wydarzenia i eventy, „to sfera wolności, gdzie każdy mieszkaniec miasta może się czuć swobodnie: generując obrazy i dźwięki, dostarcza bogatej i różnorodnej informacji oraz wielu zmysłowych wrażeń”¹¹. Autor zauważa jednak, iż zachowania w przestrzeni stanowiącej własność wszystkich obywateli muszą być ograniczone regułami społecznymi wspólnoty.



Rysunek 1. Kto Twoim zdaniem odpowiada za bezpieczeństwo przestrzeni publicznej (odpowiedzi polskich respondentów)

Źródło: opracowanie własne na podstawie zrealizowanych badań.

Doświadczenie zrealizowanych badań w zakresie bezpieczeństwa przestrzeni publicznej w wybranych jednostkach w Polsce, Finlandii i Malcie wskazuje zróżnicowanie opinii na temat istoty analizowanego pojęcia. Badanie ankietowe zrealizowano w trzech miastach: Krakowie (Polska), Helsinkach (Finlandia) i

¹⁰ Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, Dz. U. 2003r. Nr 80 poz. 717.

¹¹ Jałowiecki, B. (2007). *Fragmentacja i prywatyzacja przestrzeni*. W: B. Jałowiecki, W. Łukowski (red.), *Gettoizacja polskiej przestrzeni miejskiej*, Warszawa, s. 26.

Valletcie (Malta) wykorzystując to samo narzędzie. Ankiety wypełniło 120 respondentów w każdej z jednostek, w sumie w badaniu wzięło udział 360 ankietowanych. Badanie zrealizowano w okresie kwiecień - maj 2019 roku. Uzyskane odpowiedzi są wyrazem indywidualnych przemyśleń i opinii, powodowanych strukturą zadanych pytań („Kto Twoim zdaniem...”, „Co Twoim zdaniem...”). Miejsmem realizacji badań ankietowych w każdym z wymienionych ośrodków była biblioteka, co niewątpliwie wpłynęło na strukturę wiekową respondentów. Dominującą grupę stanowią osoby studiujące w przedziale wiekowym: 25-34 (67% w Krakowie, 73% w Helsinkach, 69% w Valletcie). W większości w badaniu wzięły udział kobiety (75% w Krakowie, 63% w Helsinkach, 77% w Valletcie).

W Polsce podstawową uzbrojoną służbą mundurową, której zadaniem jest ochrona ludzi i utrzymanie porządku publicznego, a nadto ochrona życia i zdrowia ludzi oraz mienia jest Policja¹². Wskazane przez respondentów odpowiedzi wskazują na przekonanie, iż bezpieczeństwo i zapewnienie porządku stanowią przede wszystkim funkcję państwa. Zaufanie jest jedną z najważniejszych wartości utrzymujących integralność grup społecznych, a w szerszym wymiarze – społeczeństw. Zbierane przez Centrum Badania Opinii Publicznej od 2002 r. deklaracje nieodmiennie wskazują, że w życiu społecznym Polacy są raczej nieufni. Tylko nieco ponad jedna piąta badanych (22%) wychodzi z założenia, że w większości ludziom można ufać, ponad trzy czwarte zaś (76%) wyznaje zasadę zachowywania ostrożności i podejrzliwości w stosunkach z innymi¹³. Zdaniem CBOS w ostatnich latach zmieniło się jednak nastawienie Polaków do instytucji państwa. Wśród instytucji, które cieszą się największym zaufaniem Polaków jest Policja, którą zaufaniem obdarza 71% (21% jej nie ufa)¹⁴. Wyższe zaufanie wskazano w jedynie w stosunku do wojska (74%)¹⁵. W rankingu zaufania CBOS na trzecim miejscu wśród instytucji państwowych znalazły się władze lokalne miasta/gminy, zaufanie wobec których wyraziło 60%¹⁶.

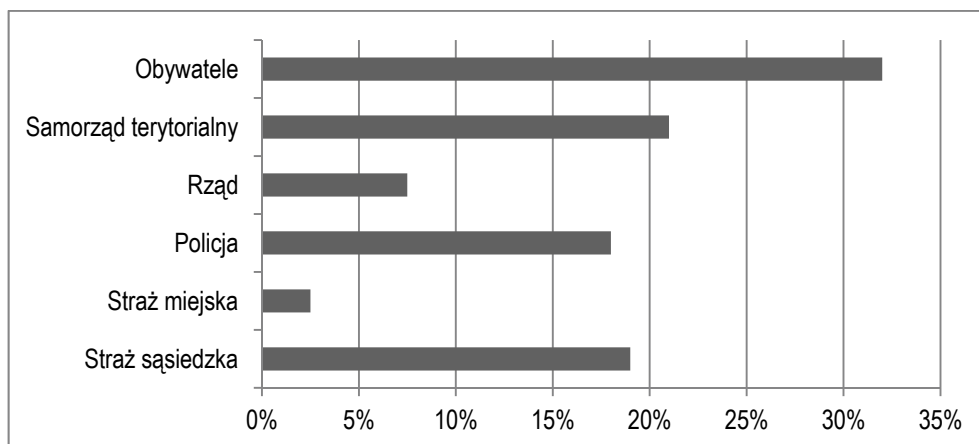
¹² Bonisławski, M. (2015). *Zadania Policji w zakresie bezpieczeństwa i porządku publicznego*, *Zeszyty Naukowe WSEI seria: ADMINISTRACJA*, 5 (1/2015), s. 134.

¹³ CBOS (2018). *Komunikat z badań. O nieufności i zaufaniu*, nr 35/2018, Warszawa, s. 1.

¹⁴ CBOS (2019): *Policja wśród instytucji, którym najbardziej ufają Polacy* s. 1. Pobrane 30 października z: <http://www.policja.pl/pol/aktualnosci/98771,CBOS-Policja-wsrod-instytucji-ktorym-najbardziej-ufaja-Polacy.html>.

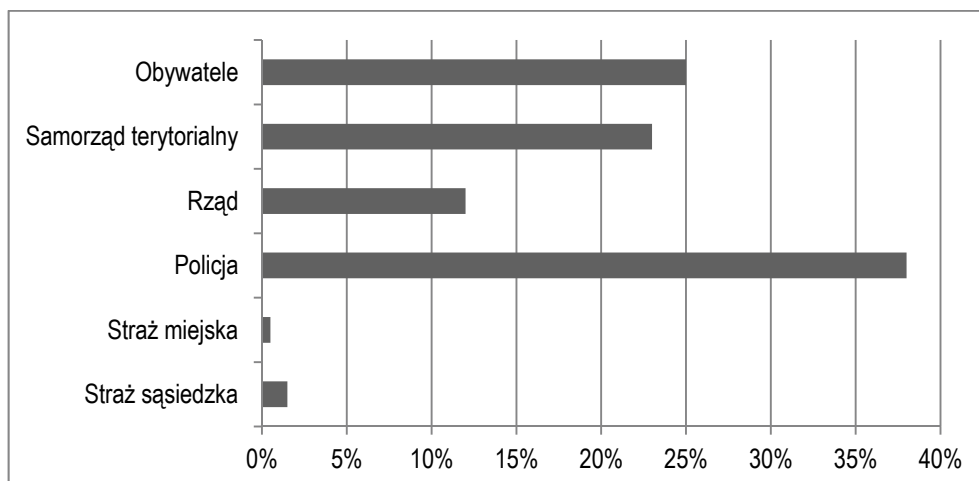
¹⁵ CBOS (2019): *Policja wśród instytucji, którym najbardziej ufają Polacy*. s. 1. Pobrane 30 października z: <http://www.policja.pl/pol/aktualnosci/98771,CBOS-Policja-wsrod-instytucji-ktorym-najbardziej-ufaja-Polacy.html>.

¹⁶ Tamże, s. 1.



Rysunek 2. Kto Twoim zdaniem odpowiada za bezpieczeństwo przestrzeni publicznej (odpowiedzi fińskich respondentów).

Źródło: opracowanie własne, na podstawie zrealizowanych badań.



Rysunek 3. Kto Twoim zdaniem odpowiada za bezpieczeństwo przestrzeni publicznej (odpowiedzi maltańskich respondentów).

Źródło: opracowanie własne na podstawie zrealizowanych badań.

Zdaniem fińskich respondentów to obywatel jest głównym podmiotem odpowiadającym za bezpieczeństwo przestrzeni publicznej. W Finlandii poczucie odpowiedzialności za przestrzeń publiczną stanowi przedmiot szczególnych analiz i rządowych polityk publicznych. Pojęcie „Public Facility” – oznacza nie tylko przestrzeń oraz obiekty publiczne, ale przede wszystkim poczucie odpowiedzialności za ich bezpieczeństwo.

Maltański model bezpieczeństwa lokalnego został oparty na przeświadczeniu o skuteczności Policji. Rozwój gospodarczy Malty a za nim bezpieczeństwo ekonomiczne stanowi implikację efektywności turystycznej kraju. Bezpieczeństwo osób odwiedzających Malte stanowi jeden z priorytetów dokumentu strategicznego pt. „Narodowa Polityka Turystyki na lata 2015-2020”¹⁷. Wizerunek funkcjonariusza Policji na Malcie różni się zarówno od wizerunku utrwalonego w Polsce jak i w Finlandii. Maltański Policjant nie tylko pilnuje porządku, ale również udziela informacji i służy radą¹⁸. Turystyka jest głównym źródłem dochodu mieszkańców Malty.

9.3. BEZPIECZEŃSTWO PRZESTRZENI PUBLICZNEJ A BEZPIECZEŃSTWO EKONOMICZNE

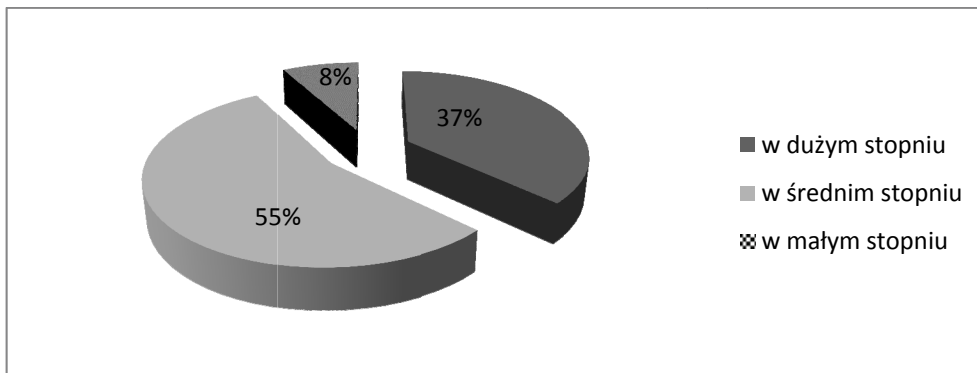
Bezpieczeństwo ekonomiczne oraz bezpieczeństwo przestrzeni publicznej stanowią wymiar bezpieczeństwa państwa. Status bezpieczeństwa ekonomicznego państwa jest utożsamiany głównie ze stanem gospodarki. Składają się na niego czynniki takie jak m. in. stan finansów publicznych oraz tendencje panujące w krajowej gospodarce¹⁹.

Polscy respondenci wskazują istotną zależność bezpieczeństwa ekonomicznego od bezpieczeństwa przestrzeni publicznej. Aż 94% ankietowanych utożsamia bezpieczeństwo ekonomiczne ze stabilnością zatrudnienia. Kolejne czynniki wskazane przez respondentów jako determinujące bezpieczeństwo ekonomiczne to: wysokość wynagrodzenia za wykonywaną pracę (89%) oraz posiadanie mieszkania/domu na własność (87%).

¹⁷ Ministry for Tourism, *National Tourism Policy*. Pobrane 22 października 2019 z: <https://tourism.gov.mt/en/publicconsultations/Documents/Draft%20National%20Tourism%20Policy%202015%20-%202020.pdf>.

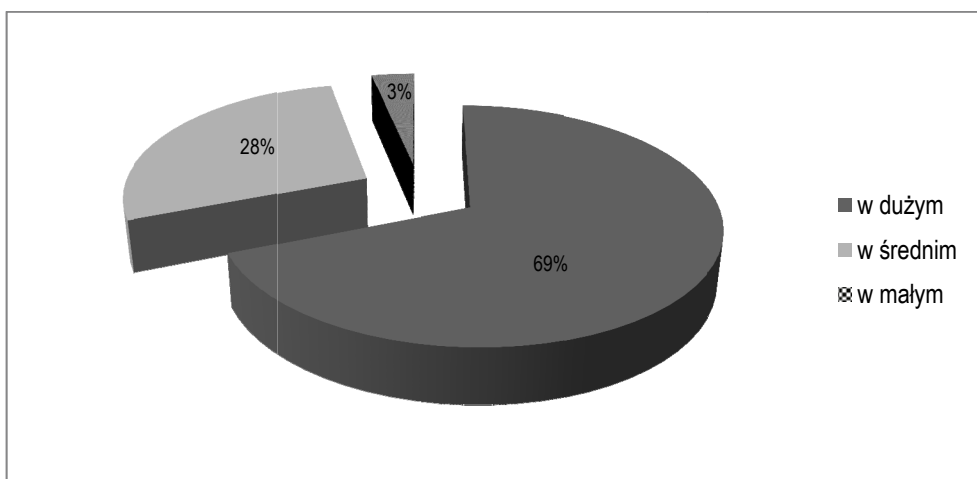
¹⁸ *Malta* (2018-2019). Pobrane 22 października 2019 z: <https://www.europol.europa.eu/partners-agreements/member-states/malta>.

¹⁹ Nowakowski, Z. Protasowicki, I. (2014). *Bezpieczeństwo ekonomiczne jednostki a bezpieczeństwo ekonomiczne państwa*. Pobrane 26 października 2019 z: https://www.researchgate.net/publication/263559594_Bezpieczenstwo_ekonomiczne_jednostki_a_bezpieczenstwo_ekonomiczne_panstwa.



Rysunek 4. W jakim stopniu Twoim zdaniem bezpieczeństwo przestrzeni publicznej wpływa na bezpieczeństwo ekonomiczne jednostki terytorialnej (odpowiedzi polskich respondentów).

Źródło: opracowanie własne na podstawie zrealizowanych badań.



Rysunek 5. W jakim stopniu Twoim zdaniem bezpieczeństwo przestrzeni publicznej wpływa na bezpieczeństwo ekonomiczne jednostki terytorialnej (odpowiedzi fińskich respondentów).

Źródło: opracowanie własne na podstawie zrealizowanych badań.

Założenia polityki rozwoju lokalnego w fińskich jednostkach terytorialnych za podstawę przyjmują bezpieczeństwo przestrzeni publicznej, które warunkuje bezpieczeństwo ekonomiczne poszczególnych jednostek terytorialnych oraz całego państwa. Finowie bezpieczeństwo ekonomiczne definiują przez pryzmat rozwoju nowoczesnych technologii w przemyśle i gospodarce (79% udzielonych odpowiedzi), niskiej przestępczości (75%) stabilności zatrudnienia (75%), wykorzystaniu zielonej energii (55%), pozyskiwaniu inwestorów zagranicznych

(44%), bezpieczeństwa ekonomicznego całego państwa i poszczególnych jednostek terytorialnych (32%).

Kluczowym elementem programów na rzecz podniesienia bezpieczeństwa zarówno w przestrzeni lokalnej jak i krajowej jest zmniejszenie przestępczości. Sekretarz w fińskim resorcie spraw wewnętrznych Paivi Nerg w wywiadzie dla dziennika „Helsingin Sanomat” stwierdziła, że „wykluczeni społecznie Finowie stanowią większe zagrożenie dla bezpieczeństwa niż islamskie ataki terrorystyczne”²⁰. Jeszcze w latach 50. Finlandia miała jeden z najwyższych wskaźników osób osadzonych w więzieniach w Europie. W latach 60. XX wieku, skandynawscy naukowcy zainicjowali badania naukowe na temat wpływu wymierzanych kar na faktyczny spadek przestępczości. Badania wskazały minimalny wpływ. Przez kolejne trzy dekady rządy fińskie stopniowo zmieniały politykę karną. Reforma spowodowała, iż liczba osób pozbawionych wolności istotnie spadła. Obecnie liczba osadzonych w Finlandii należy do najniższych w Europie. „Fińskie doświadczenia pokazują, że ograniczenie (o dwie trzecie) kar więzienia jest jak najbardziej możliwe, oraz że nie miało ono wpływu na zmianę liczby przestępstw dokonywanych w Finlandii”²¹. Co więcej zauważono pozytywne efekty resocjalizacji. Około jedna trzecia wszystkich więźniów w Finlandii odsiadyuje swoje kary w placówkach otwartych, a krajowa Agencja Sankcji Karnych uważa, że osadzeni tam są mniej zagrożeni ponownym aresztowaniem. Prawdopodobieństwo recydywy spada o prawie 20%²². Otwarte więzienia są mniej kosztowne, ze względu na brak dodatkowych systemów bezpieczeństwa. Czynniki te ograniczają o jedną trzecią koszt utrzymania więźnia²³. Zdaniem ankietowanych praca na rzecz społeczności

²⁰ Finlandia: Wykluczeni Finowie większym zagrożeniem niż islamiści (2017). Pobrane 28 października 2019 z: <https://www.gazetaprawna.pl/artykuly/1068699,finlandia-terrorizm-bezpieczenstwo.html>.

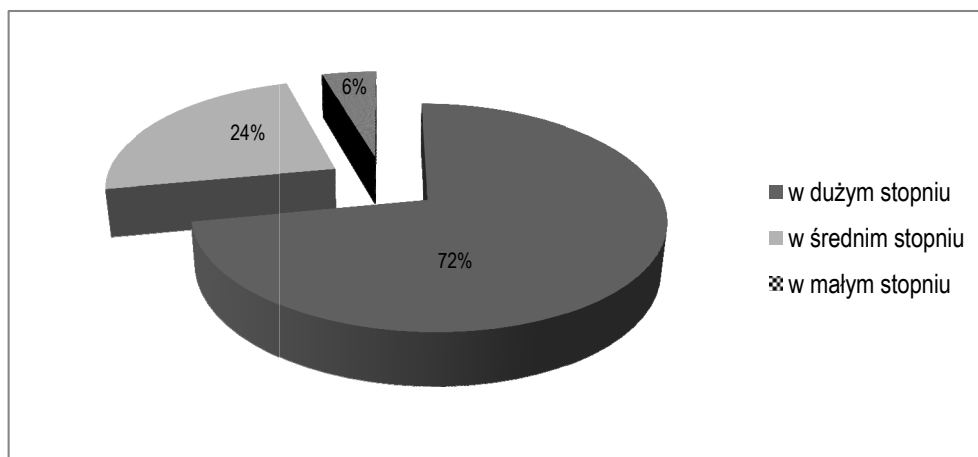
²¹ Bichell R. E. (2015). In Finland's 'open prisons,' inmates have the keys. Pobrane 28 października 2019 z: <https://www.pri.org/stories/2015-04-15/finlands-open-prisons-inmates-have-keys>.

²² Szerzej: Criminal Sanctions Agency (2018). CRIMINAL SANCTIONS AGENCY STATISTICAL YEARBOOK 2018. Pobrane 25 października 2019 z: https://www.rikosseuraamus.fi/material/attachments/rise/julkaisut-tilastollinenvuosikirja/AzNXXizez/Rikosseuraamuslaitoksen_tilastollinen_vuosikirja_2018_ENG_WWW.pdf.

²³ Bichell, R. E. (2015). In Finland's 'open prisons,' inmates have the keys. Pobrane 28 października 2019 z: <https://www.pri.org/stories/2015-04-15/finlands-open-prisons-inmates-have-keys>.

lokalnej więźniów stanowi formę zadośćuczynienia oraz rekompensatę wytworzonych strat. 83% (fińscy respondenci) popiera politykę resocjalizacji więźniów, 5% nie popiera tak skonstruowanej polityki, pozostali nie mają zdania w tej kwestii.

Jednym z głównych czynników rozwoju gospodarczego Malty jest rozwój turystyki. Nastawieni na sezonowość zatrudnienia oraz dochodów obywatele Malty kryzys finansowy utożsamiają ze spadkiem turystyki (77% ankietowanych), gdyż to z niej czerpią główne dochody. Analizą rynku turystycznego Archipelagu Maltańskiego zajmuje się Urząd Statystyczny (The National Statistic Office), oraz Maltańska Izba Turystyki (Malta Tourism Authority). Realizowane przez instytucje badania koncentrują uwagę na liczbie przyjazdów oraz wyjazdów turystycznych, motywach odbywania podróży, preferowanych obiektach zakwaterowania, długości pobytu, wydatkach związanych z turystyką, itd. Raporty, analizy oraz wnioski są regularnie publikowane. Z Raportu za 2018 r. wynika, iż Malta jako cel wyjazdów zagranicznych, była najbardziej popularna wśród mieszkańców Wielkiej Brytanii. Tendencja ta utrzymuje się od wielu lat a jej przyczyna wynika z uwarunkowań historycznych. Przez ponad 150 lat Malta była kolonią brytyjską. Roczne przyjazdy Brytyjczyków kształtują się na poziomie 482 tysięcy, co stanowi 39% wszystkich przyjazdów. Drugą co do liczebności grupę turystów zagranicznych stanowią Niemcy, kolejno Włosi, Francuzi i Holendrzy²⁴.



Rysunek 6. W jakim stopniu Twoim zdaniem bezpieczeństwo przestrzeni publicznej wpływa na bezpieczeństwo ekonomiczne jednostki terytorialnej (odpowiedzi maltańskich respondentów).

²⁴ National Statistics Office (2018). *News release – Departing tourist*, December 2017, Valetta, s.13.

Źródło: opracowanie własne na podstawie zrealizowanych badań.

Ponieważ najczęstszą grupą klientów obiektów hotelarskich są turyści o średnich dochodach, struktura poziomu świadczonych usług dostosowana jest do tego profilu. Z powyższego wynika, iż to właśnie hotele 3 – gwiazdkowe stanowią największy odsetek spośród wszystkich obiektów hotelarskich wyspy (36,91%). Jedna czwarta bazy noclegowej (25%) przypada na obiekty 4 – gwiazdkowe. Niewiele mniej miejsc noclegowych generują hotele 2 – gwiazdkowe (22,02% ogółu), a hotele 5 – i 1 – gwiazdkowe stanowią odpowiednio 8,93% oraz 7,14%²⁵. Poza hotelami turyści przyjeżdżający na Maltę mogą znaleźć zakwaterowanie także w apartamentach i kwaterach prywatnych.

Maltańska interpretacja pojęcia „Public Facility” obejmuje zakresem w sposób szczególny turystyczną przestrzeń publiczną, od jakości której uzależnione są dochody kraju. Podstawą fińskiej definicji „Public Facility” jest poczucie odpowiedzialności za przestrzeń publiczną. Dla maltańskich respondentów bezpieczeństwo ekonomiczne stanowi główny motywator działania, z kolei dla fińskich ankietowanych nadrzędnym w stosunku do konsekwencji ekonomicznych są kwestie bezpieczeństwa przestrzeni publicznej. W Polsce pojęcie bezpieczeństwa przestrzeni publicznych (choć nie pod nazwą „Public Facility”) również występuje. Jest przedmiotem wielopłaszczyznowych analiz w tym również naukowych. Zarówno wyniki przeprowadzonych badań ankietowych jak i praktyka życia społeczno-gospodarczego pozwala przypuszczać, iż rozwój polskiego modelu przebiega w kierunku fińskiego „Public Facility”. Fiński model może stanowić przykład dobrych praktyk i pozytywny wzorzec dla polskiej polityki bezpieczeństwa lokalnego, pod warunkiem iż proces jego konstruowania zostanie ściśle zaprogramowany. Niekontrolowany rozwój „Public Facility” w warunkach polskich zamiast zmniejszyć może przyczynić się do zwiększenia zagrożeń zarówno społecznych jak i ekonomicznych.

PODSUMOWANIE

Skuteczność diagnozowania zagrożeń i zapobiegania im stanowi istotny cel życia politycznego, gospodarczego oraz społecznego. Kwestia bezpieczeństwa ma istotne znaczenie w zakresie rozwoju zarówno w wymiarze lokalnym jak również globalnym. Źródłem rozwoju i postępu jest człowiek oraz wspólnota, a nie społeczny determinizm, czy progresywizm. Kapitał społeczny a w jego zakresie

²⁵ National Statistics Office (2018). *Tourist market - SWOT analysis report*, December 2017, Valetta, s. 17.

jednostki twórcze odgrywają szczególną rolę w integralnym rozwoju²⁶. „Zarówno rozwój jak i postęp dokonują się w ramach procesów globalizacji i europeizacji”²⁷ a ich determinantem jest skuteczne zarządzanie zgodne z normatywną etyką społeczną²⁸. Obowiązek zapewnienia bezpieczeństwa społecznego i ekonomicznego ciąży na każdej jednostce, niezależnie od wykonywanego zawodu, roli społecznej czy zajmowanej pozycji. Kształtowanie postaw pro-bezpiecznych poprzez edukowanie umożliwia kreowanie „potencjalnych źródeł użytecznych zasobów, które mogą być wykorzystywane przez jednostki lub grupy jako środki służące do realizacji różnorodnych celów”²⁹. Niekontrolowany rozwój każdej dziedziny stanowi istotne zagrożenie. Fińskie „Public Facility” stanowi czynnik stabilizujący sytuację społeczną i ekonomiczną, odpowiednio pokierowany rozwój bezpieczeństwa przestrzeni publicznej w Polsce stanowić może czynnik wywołujący równie pozytywne konsekwencje.

LITERATURA

- Bębas, S., Kowalski, P. (red.). (2014). *Bezpieczeństwo w warunkach zmian społecznych, cywilizacyjnych i kulturowych*. Wyższa Szkoła Handlowa. Piotrków Trybunalski.
- Bichell, R. E. (2015). *In Finland's 'open prisons,' inmates have the keys*. Pobrane 28 października 2019 z: <https://www.pri.org/stories/2015-04-15/finlands-open-prisons-inmates-have-keys>.
- Bonislowski, M. (2015). *Zadania Policji w zakresie bezpieczeństwa i porządku publicznego*. Zeszyty Naukowe WSEI seria: Administracja, 5 (1/2015).
- CBOS. (2018). *Komunikat z badań. O nieufności i zaufaniu*, nr 35/2018. Warszawa. Marzec 2018.
- CBOS: *POLICJA WŚRÓD INSTYTUCJI, KTÓRYM NAJBARDZIEJ UFAJĄ POLACY* (2019). Pobrane 30 października 2019 z: <http://www.policja.pl/pol/aktualnosci/98771,CBOS-Policja-wsrod-instytucji-ktorym-najbardziej-ufaja-Polacy.html>.
- Criminal Sanctions Agency (2018). *CRIMINAL SANCTIONS AGENCY STATISTICAL YEARBOOK 2018*. Pobrane 25 października 2019 z: https://www.rikosseuraamus.fi/material/attachments/rise/julkaisut-tilastollinenvuosikirja/AzNXxizez/Rikosseuraamuslaitoksen_tilastollinen_vuosikirja_2018_ENG_WWW.pdf.
- Dziurzyński, K., Sawicki, A. (2010) *Mieszkańcy miast polskich w obliczu niepokojów i zagrożeń*. W: W. Fehler.(red.) *Bezpieczeństwo publiczne w przestrzeni miejskiej*. Arte (s. 253). Warszawa.

²⁶ Sztaba, Ks. M. (2014). *Troska o integralny rozwój i postęp u podstaw trwałego bezpieczeństwa. Refleksja w świetle nauki społecznej Kościoła katolickiego*. W: S. Bębas, P. Kowalski (red.), *Bezpieczeństwo w warunkach zmian społecznych, cywilizacyjnych i kulturowych*, Piotrków Trybunalski, s. 313.

²⁷ Tamże, 313.

²⁸ Tamże, s. 302-303.

²⁹ Kwiatkowski, M. (2005). *Kapitał społeczny*. W: H. Kubiak, G. Lissowski, W. Morawski, J. Szacki (red.), *Encyklopedia socjologii*, Warszawa, s. 105.

- Finlandia: Wykluczeni Finowie większym zagrożeniem niż islamiści* (2017). Pobrane 28 października 2019 z: <https://www.gazetaprawna.pl/artykuly/1068699,finlandia-terroryzm-bezpieczenstwo.html>.
- Indeks Percepcji Korupcji 2018* (2018). Pobrane 21 października 2019 z: <http://www.antykorupcja.gov.pl/ak/aktualnosci/12952,Indeks-Percepcji-Korupcji-2018.html>.
- Jałowiecki, B. (2007). *Fragmentacja i prywatyzacja przestrzeni*. W: B. Jałowiecki, W. Łukowski (red.) *Gettoizacja polskiej przestrzeni miejskiej*. Wydawnictwo Naukowe Scholar (s. 26). Warszawa.
- Jaźwiński, I. (2011). *Determinanty kształtowania polskiego bezpieczeństwa gospodarczego. Wybrane aspekty*. Przegląd Strategiczny, nr 1 (s. 59, 62).
- Kłosiński, K. A. (2006). *Światowe determinanty bezpieczeństwa ekonomicznego*. W: T. Guz, K. A. Kłosiński, P. Marzec (red.) *Bezpieczeństwo ekonomiczne państw*. KUL (s. 41). Lublin-Tomaszów Mazowiecki.
- Kwiatkowski M. (2005). *Kapitał społeczny*. W: H. Kubiak, G. Lissowski, W. Morawski, J. Szacki (red.), *Encyklopedia socjologii*, Oficyna Naukowa. Warszawa.
- Malta* (2018-2019). Pobrane 22 października 2019 z: <https://www.europol.europa.eu/partners-agreements/member-states/malta>.
- Ministry for Tourism, *National Tourism Policy*. Pobrane 22 października 2019 z: <https://tourism.gov.mt/en/publicconsultations/Documents/Draft%20National%20Tourism%20Policy%202015%20-%202020.pdf>.
- National Statistics Office. (2018). *News release – Departing tourist*, December 2017, Valetta.
- National Statistics Office. (2018). *Tourist market - SWOT analysis report*, December 2017, Valetta.
- Nowakowski, Z., Protasowicki I. (2014). *Bezpieczeństwo ekonomiczne jednostki a bezpieczeństwo ekonomiczne państwa*. Pobrane 26 października 2019 z: https://www.researchgate.net/publication/263559594_Bezpieczenstwo_ekonomiczne_jednostki_a_bezpieczenstwo_ekonomiczne_panstwa.
- Piec, J. (2009). *Czy według prawa „przestrzeń publiczna” nie istnieje?* Pobrane 21 października 2019 z: <http://www.abc.com.pl/problemy/1328/4>.
- Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym*, Dz. U. 2003r. Nr 80 poz. 717.
- Ustawa z dnia 9 czerwca 2006 r. o Centralnym Biurze Antykorupcyjnym*, Dz. U. 2019.0.1921.
- Żukrowska, K. (2006). *Pojęcie bezpieczeństwa i jego ewolucja*. W: K. Żukrowska, M. Grącik (red.) *Bezpieczeństwo międzynarodowe. Teoria i praktyka*. SGH (s. 21). Warszawa.