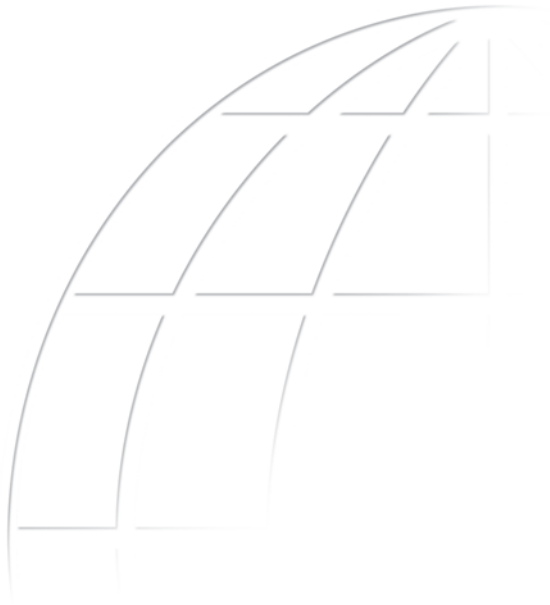




RAPORT SGH I FORUM EKONOMICZNEGO 2023

SGH



**Raport SGH
i Forum Ekonomicznego
2023**

Recenzje

dr hab. Sylwester Białowąs, prof. UEP

prof. dr hab. Marcin Czech

dr Tomasz Geodecki

dr hab. inż. Robert Kucęba, prof. Politechniki Częstochowskiej

dr hab. Leszek Kucharski, prof. UŁ

dr hab. Przemysław Kulawczuk, prof. UG

dr hab. Agnieszka Kurczewska, prof. UŁ

dr hab. inż. Mariola Kwasek, prof. IERiGŻ PIB

prof. dr hab. Elżbieta Mączyńska

prof. dr hab. Marta Postuła

dr hab. Joanna Siwińska-Gorzelałak, prof. UW

dr hab. Jolanta Zrałek, prof. UE w Katowicach

Komitet redakcyjny

dr hab. Agnieszka Chłoń-Domińczak, prof. SGH

dr hab. Roman Sobiecki, prof. SGH

dr Mariusz Strojny (redaktor naukowy)

dyr. Bartosz Majewski

Redakcja językowa

Patrycja Czarnecka

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2023

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

Wydanie I

ISBN 978-83-8030-624-0

DOI 10.33119/978-83-8030-624-0.2023

Oficyna Wydawnicza SGH – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162

www.wydawnictwo.sgh.waw.pl

e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

Projekt i wykonanie okładki

Marcin Flis

Skład i łamanie

DM Quadro

Druk i oprawa

volumina.pl Sp. z o.o.

ul. Ks. Witolda 7-9, 71-063 Szczecin

tel. 91 812 09 08, e-mail: druk@volumina.pl

Zamówienie 95/VIII/23

SPIS TREŚCI

Przedmowa	9
------------------------	----------

Wstęp	11
--------------------	-----------

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

Trajektorie rozwojowe krajów Europy Środkowo-Wschodniej – próba oceny wpływu pandemii COVID-19 i wojny w Ukrainie	17
--	-----------

Trajektorie rozwoju gospodarczego krajów EŚW-11 w latach 2004–2022	22
Ścieżki rozwoju instytucjonalnego krajów EŚW-11 w latach 2004–2022	33
Próba klasyfikacji krajów EŚW-11	39
Podsumowanie i rekomendacje	42

Mariusz-Jan Radło, Tomasz Napiórkowski, Aleksandra Szarek-Piaskowska

Inwestycje jako warunek sprostania wyzwaniom rozwojowym – potencjał Polski na tle innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej	47
---	-----------

Inwestycje w Polsce i w innych krajach EŚW	50
Bariery dla inwestycji w Polsce w świetle dotychczasowych badań	56
Bariery dla inwestycji w Polsce w świetle przeprowadzonych wywiadów pogłębionych	57
Podsumowanie i rekomendacje	65

Elżbieta Adamowicz, Sławomir Dudek, Grzegorz Konat, Katarzyna Majchrzak,
Łukasz Olejnik, Marek Radzikowski, Ewa Ratuszny, Marek Rocki, Konrad Walczyk

Gospodarki Europy Środkowo-Wschodniej w warunkach wysokiej inflacji	69
--	-----------

Koniunktura ogólnogospodarcza	72
Konsumpcja prywatna	73
Inwestycje przedsiębiorstw	75
Koniunktura w przemyśle przetwórczym	76
Koniunktura w budownictwie	78
Koniunktura w handlu	79
Podsumowanie	80

SPIS TREŚCI

Michał Bitner, Artur Nowak-Far, Jacek Sierak

Rosnące koszty obsługi długu publicznego – wyzwania dla polityki fiskalnej w warunkach kryzysowych w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej 133

Przegląd piśmiennictwa dotyczącego czynników wpływających na rentowność obligacji państwowych	136
Wybrane stylizowane zjawiska i procesy	139
Wpływ poszczególnych czynników na rentowność obligacji krajów EŚW – regresja wielokrotna	157
Dług publiczny a proponowane nowe ramy zarządzania gospodarczego w UE	159
Podsumowanie	161

Stanisław Kowalczyk, Iwona Łuczyk

Zagrożenia bezpieczeństwa żywnościowego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i sposoby ich przewyżczenia 169

Cel i metodyka badań	172
Analiza wymiarów bezpieczeństwa żywnościowego	174
Globalny wskaźnik bezpieczeństwa żywnościowego	177
Czynniki wpływające na bezpieczeństwo żywnościowe	179
Analiza scenariuszowa	184
Wnioski i rekomendacje	187
Podsumowanie	191

Arkadiusz Michał Kowalski, Małgorzata Stefania Lewandowska,
Dawid Majcherek, Krystyna Poznańska

Technologie cyfrowe a dostęp do usług medycznych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej 199

Makroekonomiczna analiza dostępu do usług zdrowotnych oraz poziomu cyfryzacji w krajach EŚW	201
Kluczowe determinanty dostępności usług zdrowotnych w krajach EŚW	205
Cyfryzacja w ochronie zdrowia w Polsce	209
Podsumowanie	214

SPIS TREŚCI

Maciej Mróz, Dorota Niedziółka, Tomasz Wiśniewski,
Bartosz Witkowski, Grażyna Wojtkowska-Lodej

Bezpieczeństwo energetyczne krajów Europy Środkowo-Wschodniej wobec procesu dekarbonizacji i transformacji rynków energii 219

Kluczowe uwarunkowania transformacji energetycznej w krajach EŚW	221
Ocena dotychczasowego tempa zmian miksów energetycznych w krajach EŚW	225
Najważniejsze determinanty zmian miksów energetycznych w krajach EŚW	231
Proces transformacji energetycznej oraz podstawy unijnej strategii budowania niskoemisyjnego rozwoju	232
Transformacja energetyczna w warunkach zagrożenia bezpieczeństwa dostaw kopalnych nośników energii	233
Uwarunkowania transformacji gospodarczej w krajach EŚW	234
Podsumowanie	234

Łukasz Arendt, Piotr Błędowski, Ewa Gałęcka-Burdziak,
Robert Pater, Anna Ruzik-Sierdzińska

Popyt na pracę z perspektywy zawodów nowych i schyłkowych a struktura podaży pracy w świetle procesu starzenia się ludności 241

Podaż pracy w świetle procesu starzenia się ludności	244
Popyt na pracę z perspektywy zawodów nowych i schyłkowych	248
Podsumowanie	257

Anna Horodecka, Alina Szypulewska-Porczyńska

Transformacja konsumpcji na rzecz trwałej jakości życia 261

Na czym polega konsumpcja wspierająca trwałą jakość życia?	263
Dlaczego nierówności utrudniają osiągnięcie konsumpcji zrównoważonej?	266
Dlaczego, identyfikując nierówności, powinniśmy wyjść poza wskaźnik Giniego?	269
Jakie są uwarunkowania konsumpcji zrównoważonej w krajach EŚW?	270
Jakie znaczenie dla konsumpcji zrównoważonej mają flagowe programy społeczne i tymczasowej pomocy publicznej w Polsce?	272
Podsumowanie i rekomendacje	274

SPIS TREŚCI

Jan Komorowski, Ireneusz Dąbrowski

Gospodarka w warunkach wysokiej inflacji wyzwaniem dla przedsiębiorstw i menedżerów 281

Pieniężna natura kategorii inflacji	284
Systemowe i strukturalne przyczyny inflacji	287
Sposób pomiaru a wiarygodność wskaźników inflacji	290
Dynamika obecnej fali inflacji w Polsce	291
Bezpośrednie przyczyny obecnej fali inflacji w Polsce	292
Wpływ czynników inflacyjnych o charakterze globalnym	295
Walka z inflacją w polityce gospodarczej państwa	298
Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach inflacji	299
Podsumowanie	309

Piotr Glen, Maciej Cygler, Marcin Dąbrowski, Kamil Flig, Ewa Jastrzębska, Anna Karmańska, Mariusz Lipski, Agata Lulewicz-Sas, Barbara Ocicka, Maria Pietrzak, Waldemar Rogowski, Aleksandra Stanek-Kowalczyk, Marta Ziółkowska

Zrównoważony rozwój a ESG – uwarunkowania, wyzwania, dobre praktyki 313

Raportowanie kwestii zrównoważonego rozwoju	316
Raportowanie kwestii zrównoważonego rozwoju w regionie EŚW	321
Polityka klimatyczna UE	323
Ład korporacyjny – znaczenie z perspektywy wymiarów „E” i „S”	325
Pozyskiwanie finansowania w świetle koncepcji zrównoważonego rozwoju lub ESG	329
Wymiar „S” – rola aspektu społecznego w raportowaniu ESG	332
Zielone miejsca pracy	335
Zarządzanie łańcuchami dostaw	337
Wdrażanie ESG w instytucji publicznej – dobre praktyki	342
Podsumowanie	345

Elena Pawęta, Marcin Wojtyśiak-Kotlarski, Tomasz Pilewicz, Małgorzata Godlewska, Anna Masłoń-Oracz, Albert Tomaszewski, Olga Pankiv, Hanna Rachoń, Weronika Daniłowska

Systemy wspierania startupów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej 351

Metodyka badawcza systemów wspierania startupów w krajach EŚW	355
Czynniki systemów wspierania startupów w państwach EŚW	356
Syntetyczna ocena oraz ranking systemów wspierania startupów w krajach EŚW	379
Umiejdzynarodowienie startupów	381
Podsumowanie	383

SPIS TREŚCI

Julie Delanote, Matteo Ferrazzi, Jochen Schanz, Marcin Wolski

Aktualizacja modelu biznesowego: czy firmy z Europy Środkowo-Wschodniej inwestują wystarczająco dużo? 387

Zrównoważony charakter modelu wzrostu opartego na kapitale	389
Przejście na drogę wzrostu opartego na technologii	392
Potencjał innowacyjny	397
Zmiany klimatu nie są już tak odległe	400
Finansowanie inwestycji: w ramach grupy, za pomocą kredytu bankowego czy ze środków własnych?	404

PRZEDMOWA

Przed Państwem szósta edycja *Raportu SGH i Forum Ekonomicznego* – cyklicznej publikacji, która od 2018 r. kompleksowo podsumowuje najważniejsze procesy gospodarcze i społeczne zachodzące w Polsce oraz w krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW).

Raport składa się z 12 rozdziałów merytorycznych, stworzonych przez kilkudziesięciu ekspertów ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, oraz dodatku specjalnego, przygotowanego przez przedstawicieli Europejskiego Banku Inwestycyjnego.

Do ważniejszych wątków poruszanych w tegorocznym *Raporcie* należą wzrost gospodarczy i trajektorie rozwojowe krajów naszego regionu. Przedmiotem analizy są również czynniki wpływające na rozwój gospodarczy, w tym niepokojący badaczy spadek inwestycji, inflacja (wyższa w naszym regionie niż w strefie euro), sięganie po odnawialne źródła energii i dążenie do zrównoważonego rozwoju.

Z *Raportu* wynika, że mimo recesji w 2020 r. i spowolnienia wzrostu gospodarczego w 2022 r. wszystkie 11 państw EŚW odnotowało w latach 2020–2022 przeciętnie szybsze tempo wzrostu gospodarczego w stosunku do średniej unijnej. Wśród krajów EŚW najszybszy wzrost gospodarczy w całym analizowanym okresie osiągnęła Polska. Jednakże pod względem inwestycji nasz kraj pozostaje znacząco w tyle za innymi państwami regionu i trend ten ma charakter długofalowy.

Trzeba też zauważyć, że w 2022 r. w EŚW odnotowano ponad dwukrotnie wyższą inflację niż na obszarze tzw. starej Unii. W naszym regionie można zaobserwować także wzrost kosztów obsługi długu publicznego, co stanowi wyzwanie dla polityki fiskalnej poszczególnych państw w warunkach kryzysu. W związku z nasilaniem się od początku XXI w. anomalii pogodowych i towarzyszących im nieurodzajów, załamujących produkcję rolną, rośnie również zagrożenie bezpieczeństwa żywnościowego w wymiarze globalnym. Trwająca od lutego 2022 r. wojna w Ukrainie, będącej czołowym producentem i eksporterem pszenicy, jęczmienia i kukurydzy na świecie, pogłębiła dodatkowo ten stan w wielu krajach. Podejmowana z rozmysłem przez Rosję dewastacja ukraińskiej gospodarki oraz infrastruktury krytycznej będzie mieć długofalowe negatywne skutki dla rozwoju EŚW i świata.

Nie sposób oczywiście na nieco ponad 400 stronach *Raportu* scharakteryzować i przeanalizować wszystkich problemów i zagrożeń dzisiejszego świata, mamy jednak nadzieję, że dogłębne badanie wybranych obszarów opisanych przez naszych ekspertów Państwa zaciekaWi i Państwu posłuży. Liczymy, że *Raport* trafi również w ręce decydentów, którzy znajdą w poszczególnych rozdziałach konkretne rekomendacje na przyszłość. Jesteśmy zdania, że specjalistyczna diagnoza ekspercka, powstająca w ramach sprawdzonej od lat współpracy z Fundacją Instytut Studiów Wschodnich, jest w tym przypadku nie do przecenienia.

dr hab. Piotr Wachowiak, prof. SGH
Rektor Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

Zygmunt Berdychowski
Przewodniczący Rady Programowej Forum Ekonomicznego

WSTĘP

Z wielką przyjemnością oddajemy w Państwa ręce szóstą edycję *Raportu SGH i Forum Ekonomicznego*, przygotowaną na tegoroczne Forum Ekonomiczne w Karpaczu.

Raport ma na celu umożliwić liderom biznesu, przedstawicielom administracji i samorządowcom oraz organizacjom pozarządowym efektywniejsze podejmowanie decyzji w czasach wielkich wyzwań społecznych i gospodarczych, związanych m.in. z wojną w Ukrainie, wysoką inflacją, falami migracji, rozwojem sztucznej inteligencji czy potrzebą ochrony klimatu.

Tegoroczny raport składa się z 13 rozdziałów dotyczących inflacji, wpływu wojny w Ukrainie na gospodarkę Polski i innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW), rosnących kosztów obsługi długu publicznego, zagrożenia bezpieczeństwa żywnościowego, bezpieczeństwa energetycznego, rynku pracy, zrównoważonego rozwoju (ESG) oraz wielu innych kwestii kluczowych dla regionu EŚW.

W pierwszym rozdziale, pt. *Trajektorie rozwojowe krajów Europy Środkowo-Wschodniej – próba oceny wpływu pandemii COVID-19 i wojny w Ukrainie*, eksperci SGH wykazali, że mimo recesji w 2020 r. i spowolnienia wzrostu gospodarczego w 2022 r. kraje EŚW-11 osiągnęły w latach 2020–2022 szybsze tempo wzrostu gospodarczego w stosunku do średniej unijnej. Kraje naszego regionu, reprezentujące patchworkowy model kapitalizmu, znacznie gorzej radziły sobie natomiast z krótko- i średniookresowymi negatywnymi szokami zewnętrznymi, o czym świadczą m.in. dane za lata 2009–2014, odnoszące się do globalnego kryzysu finansowego. Wśród krajów EŚW-11 najszybszy wzrost gospodarczy w całym analizowanym okresie osiągnęła Polska.

Autorzy kolejnego rozdziału, pt. *Inwestycje jako warunek sprostania wyzwaniom rozwojowym – potencjał polski na tle innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, dowodzą, że pod względem poziomu inwestycji Polska pozostaje znacząco w tyle za innymi krajami EŚW, w szczególności za Czechami czy nawet Węgrami, i trend ten ma charakter długofalowy. Wartość inwestycji w relacji do PKB w Polsce spadła z 23,1% w 2008 r. do 16,8% w 2022 r. Zdaniem autorów prawdopodobnym scenariuszem

na lata 2023–2025 jest kontynuacja widocznego w Polsce spadku inwestycji do wysokości 16,4% PKB w 2025 r.

W trzecim rozdziale, pt. *Wyzwania dla gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej w warunkach wysokiej inflacji*, autorzy prezentują dane, z których wynika, że w 2022 r. w krajach EŚW odnotowano ponad dwukrotnie wyższą inflację niż w krajach tzw. starej Unii, a w konsekwencji dwóch kryzysów realny PKB w krajach EŚW był na koniec 2022 r. niewiele większy niż na koniec 2019 r. W Polsce od III kw. 2022 r. obserwowany jest również spadek konsumpcji. W pozostałych krajach regionu (z wyjątkiem Łotwy) konsumpcja prywatna rośnie nieustannie od chwili przełamania kryzysu COVID-19. W Czechach, Polsce, Rumunii, Słowacji i na Węgrzech, a także w UE-27, wzrost inwestycji w 2021 r. zakończył trwającą ponad dwa lata fazę spadkową.

W rozdziale pt. *Rosnące koszty obsługi długu publicznego – wyzwania dla polityki fiskalnej w warunkach kryzysowych w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej* zespół autorów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie szacuje, że wzrost rentowności obligacji skarbowych o 1 p.p. przekłada się na kwartalne dodatkowe obciążenie sektora publicznego wydatkami wynoszącymi: ok. 0,11–0,12% rocznego PKB w Czechach, Polsce i Rumunii, ok. 0,15% rocznego PKB na Słowacji, ok. 0,18% na Węgrzech i ok. 0,45% PKB w Grecji. W „rekordowym” październiku 2022 r. rentowność obligacji słowackich sięgała 3,6%, greckich – 4,4%, czeskich – 5,5%, polskich – 7,8%, rumuńskich – 9,1%, węgierskich – 10,3%.

Autorzy rozdziału pt. *Zagrożenia bezpieczeństwa żywnościowego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i sposoby ich przewyżczenia* podkreślają, że od początku XXI w. narastają zjawiska mające niekorzystny wpływ na stan bezpieczeństwa żywnościowego. Spośród krajów EŚW najwięcej osób poważnie niedożywionych w latach 2019–2021 było w Ukrainie, Rumunii i Polsce (odpowiednio: 1,4 mln, 0,7 mln i 0,4 mln). W opinii autorów przeciwdziałanie niekorzystnym dla bezpieczeństwa żywnościowego zjawiskom będzie wymagało promowania sprawiedliwego i transparentnego systemu handlowego, wzmocnienia współpracy międzynarodowej w zakresie rozwiązywania kryzysów żywnościowych, a także usprawnienia infrastruktury transportu i przechowywania żywności.

Technologie cyfrowe a dostęp do usług medycznych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej to tytuł kolejnego rozdziału, w którym autorzy podkreślają, że drugi najwyższy udział mieszkańców z niezaspokojonymi potrzebami w zakresie opieki zdrowotnej z powodu długiej listy oczekujących występuje w Polsce (25,7%). Jest to znacznie gorszy wynik niż średni poziom tej zmiennej dla całej EŚW (16,5%) i UE (19,4%). W Polsce występuje również najniższy odsetek specjalistów ochrony zdrowia (237 specjalistów na 100 tys. mieszkańców w porównaniu z 315 specjalistami na 100 tys. mieszkańców w EŚW).

W kolejnym rozdziale, pt. *Bezpieczeństwo energetyczne państw Europy Środkowo-Wschodniej wobec procesu dekarbonizacji i transformacji rynków energii*, dokonano interesującego spostrzeżenia, iż strukturalna ewolucja miksu energetycznego regionu EŚW była w latach 2000–2021 spójna ze zmianami globalnego miksu energetycznego, z tą różnicą, że w globalnym miksie energetycznym zauważalny był w tym okresie spadek znaczenia energii jądrowej (z ok. 7% do ok. 4%), podczas gdy udział energii jądrowej w miksie energetycznym krajów EŚW pozostawał zasadniczo niezmienny (na poziomie 8%). Udział odnawialnych źródeł energii (OZE) w miksie energetycznym EŚW wyniósł ponad 1% dopiero w 2006 r. Autorzy dowodzą, że wzrost cen paliw kopalnych oraz ich zmienność (jakkolwiek już o mniejszym natężeniu), a także zmieniające się ceny uprawnień do emisji CO₂ będą w najbliższej przyszłości warunkowały proces dekarbonizacji i transformacji energetycznej państw EŚW.

W artykule pt. *Popyt na pracę z perspektywy zawodów nowych i schyłkowych a struktura podaży pracy w świetle procesu starzenia się ludności* prognozuje się, że udział mieszkańców EŚW w całej populacji UE (27 krajów), który wynosi obecnie 22,6%, obniży się do 20,7% w 2050 r. Autorzy podkreślają, że blisko 57% osób w wieku 25–64 lata w UE-27 posiada umiejętności cyfrowe na poziomie podstawowym lub wyższym. W Polsce odsetek ten wynosi natomiast 46%.

Autorki opracowania pt. *Transformacja konsumpcji na rzecz trwałej jakości życia* zauważają, że udział pomocy socjalnej w PKB należy w Polsce do najwyższych w regionie EŚW, ale jest niższy niż w krajach tzw. starej Unii, z wyjątkiem Holandii i Luksemburga. Wpływ programów społecznych i pomocy państwowej na eliminowanie skrajnego ubóstwa, które w Polsce oscylowało w ostatnich pięciu latach wokół poziomu z 2016 r., jest ograniczony. Autorki postulują wspieranie ruchów obywatelskich i społecznych, które przeciwdziałają negatywnym zjawiskom społeczno-gospodarczym oraz stymulują zmiany społeczne, przyczyniając się do bardziej zrównoważonego i sprawiedliwego rozwoju.

W kolejnym opracowaniu, pt. *Gospodarka w warunkach wysokiej inflacji wyzwaniem dla przedsiębiorstw i menedżerów*, autorzy stoją na stanowisku, że postulaty obniżenia inflacji w krótkim czasie poprzez podnoszenie stóp procentowych, ograniczanie wynagrodzeń, rekompensat i wydatków socjalnych odzwierciedlają w gruncie rzeczy interesy sektora finansowego, pomijając społeczne koszty tej polityki. Skuteczność walki z inflacją wymaga współpracy banku centralnego, rządu i pozostałych interesariuszy w konfrontacji z zewnętrznymi źródłami inflacji, transmitowanymi kanałami wymiany dóbr i usług z zagranicą. Za najlepsze narzędzie wspomagania zarządzania w czasach wysokiej inflacji autorzy uznają elastyczne budżetowania adaptacyjne, dostosowane do inflacji rozumianej jako niedoskonała forma pieniądza.

Autorzy opracowania pt. *Zrównoważony rozwój a ESG – uwarunkowania, wyzwania, dobre praktyki* dowodzą, że publikacja NFRD była przełomowym momentem w historii raportowania kwestii zrównoważonego rozwoju w UE, oraz podkreślają, że Polska jest liderem regionu w raportowaniu kwestii zrównoważonego rozwoju (67 raportów, w tym 11 poddanych weryfikacji zewnętrznej).

W opracowaniu pt. *Systemy wspierania startupów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej* przeanalizowano systemy wspierania startupów w 13 krajach EŚW. Prezentowane przez autorów badanie jest kontynuacją analogicznych badań przeprowadzonych w 2019, 2020, 2021 i 2022 r. W tegorocznej edycji *Raportu Estonia* okazała się ponownie „liderem” wśród krajów EŚW w zakresie wspierania startupów. Cztery kolejne kraje (Litwa, Łotwa, Polska, Czechy) otrzymały status „wschodzącej gwiazdy”, a pozostałe (Słowenia, Słowacja, Bułgaria, Węgry, Chorwacja, Rumunia, Bułgaria i Ukraina) zaklasyfikowano do kategorii „rozwijające się”.

W ostatnim opracowaniu, zatytułowanym *Aktualizacja modelu biznesowego: czy firmy z Europy Środkowo-Wschodniej inwestują wystarczająco dużo*, przygotowanym przez ekspertów z Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI), analizowane są wyniki raportu *EIB Group Survey on Investment* (EIBIS). Badanie pokazuje, że europejskie firmy zmagają się ciągle z trudnościami powodowanymi przez wysokie koszty energii, uwarunkowania rynku pracy (brak wykwalifikowanej siły roboczej), bardziej restrykcyjne warunki finansowania i powszechny stan niepewności. Ogólnie rzecz biorąc, luki inwestycyjne w regionie Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) przewyższają wciąż te występujące w UE czy w USA: odpowiedni poziom inwestycji w ostatnich latach deklaruje ok. 77% firm w EŚW (w porównaniu z 80% w UE i 81% w USA). Choć wielkość inwestycji w aktywa niematerialne (badania i rozwój, oprogramowanie, procesy biznesowe) w EŚW była niższa niż średnia unijna (24% wobec 37%), to odsetek firm zamierzających postawić przede wszystkim na innowacyjność nowych produktów i usług w EŚW (27%) przewyższał wynik odnotowany pod tym względem w UE (24%) i USA (21%). Jednocześnie około połowa firm z regionu EŚW twierdzi, że zmiany klimatu warunkują w jakiejś mierze ich działalność. Z kolei w opinii jednej na dziesięć firm mają one „istotny wpływ”, co na tle UE (57%) wypada i tak stosunkowo nisko.

Komitet redakcyjny

Agnieszka Chłoń-Domińczak – doktor habilitowany nauk ekonomicznych, profesor uczelni oraz dyrektor Instytutu Statystyki i Demografii Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Obecnie pełni funkcję prorektora ds. nauki.

Roman Sobiecki – doktor habilitowany nauk ekonomicznych, profesor uczelni oraz dyrektor Instytutu Rynków i Konkurencji Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. W latach 2005–2012 prodziekan, a w latach 2012–2020 dziekan Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie. Obecnie pełni funkcję prorektora ds. rozwoju.

Mariusz Strojny – doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w Instytucie Zarządzania Wartością Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz pełnomocnik rektora ds. transferu technologii. Redaktor naukowy *Raportu SGH i Forum Ekonomicznego*.

Bartosz Majewski – dyrektor Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii oraz współpracownik Instytutu Zarządzania Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

TRAJEKTORIE ROZWOJOWE KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ – PRÓBA OCENY WPŁYWU PANDEMII COVID-19 I WOJNY W UKRAINIE

Piotr Maszczyk
Maria Lissowska
Mariusz Próchniak
Ryszard Rapacki
Aleksander Sulejewicz

DOI: 10.33119/978-83-8030-624-0.2023_17_46

Streszczenie

W niniejszym opracowaniu podjęliśmy próbę oceny zmian trajektorii rozwojowych z lat 2020–2022 w 11 nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej (UE) z Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW-11), będących następstwem dwóch negatywnych, zewnętrznych szoków egzogenicznych – pandemii COVID-19 i wojny w Ukrainie. Analiza została przeprowadzona na tle całej Unii Europejskiej w dwóch powiązanych ze sobą obszarach: gospodarczym (wzrost i równowaga) oraz instytucjonalnym (architektura instytucjonalna gospodarki). Konsekwencji wojny w Ukrainie i pandemii COVID-19 nie można jednak rozpatrywać w oderwaniu od wcześniejszych asymetrycznych szoków egzogenicznych, które dotknęły w XXI w. badaną grupę krajów. Pierwszym z nich był proces akcesji krajów EŚW-11 do UE, drugim – światowy kryzys finansowy, zapoczątkowany załamaniem na amerykańskim rynku nieruchomości w 2008 r., którego negatywne konsekwencje utrzymywały się w zasadzie aż do 2014 r. W związku z tym nasze badanie trajektorii rozwojowych krajów EŚW-11 objęło dłuższy okres, tj. lata 2004–2022. W badaniu uwzględniliśmy także najważniejsze cechy instytucjonalne występującego w krajach EŚW-11 patchworkowego modelu kapitalizmu. Umożliwiło to ocenę tego, na ile obserwowane w krajach EŚW-11 trajektorie rozwojowe mają charakter trwałe i zrównoważony, co jest warunkiem realnej konwergencji dochodowej w stosunku do wyżej rozwiniętych państw Unii, a na ile generują one narastanie nierównowagi makroekonomicznej, która w średnim i długim okresie może doprowadzić do odwrócenia tej tendencji i realizacji niekorzystnego scenariusza dywergencyjnego. W opracowaniu podjęliśmy również próbę oceny wpływu pandemii COVID-19 i wojny w Ukrainie na zmiany instytucji nieformalnych, tj. dominujących w tych krajach postaw i preferencji.

Dokonałiśmy tu także klasyfikacji (podziału na klastry) krajów EŚW-11 z punktu widzenia tempa wzrostu gospodarczego i skali nierównowagi makroekonomicznej w dwóch przedziałach czasowych – w okresie 2004–2019 i w latach 2020–2022. Pozwoliło to na ocenę reakcji poszczególnych krajów na skumulowane w bardzo krótkim okresie dwa negatywne szoki egzogeniczne. Narzędziem klasyfikacji w tym drugim obszarze była stworzona na potrzeby niniejszego opracowania autorska ocena skali nierównowagi makroekonomicznej, obejmująca stopę inflacji, stopę bezrobocia, saldo sektora finansów publicznych i saldo obrotów bieżących. Dodatkowo analizie poddaliśmy trajektorię rozwojową i reakcję na interesujące nas szoki egzogeniczne całej grupy krajów tworzących model patchworkowy na tle pozostałych, europejskich modeli kapitalizmu. W końcowej części opracowania znalazły się rekomendacje służące zoptymalizowaniu przebiegu ścieżek rozwojowych Polski i pozostałych krajów badanej grupy w przyszłości, tj. zwiększeniu ich instytucjonalnej przewagi komparatywnej i w efekcie poprawie konkurencyjności międzynarodowej ich gospodarek.

DEVELOPMENT TRAJECTORIES OF CEE COUNTRIES – A TENTATIVE ASSESSMENT OF THE EFFECTS OF THE COVID-19 PANDEMIC AND THE WAR IN UKRAINE

Abstract

In the present study, we embark on a tentative assessment of changes in the development trajectories of the 11 new European Union (EU) Member States in Central and Eastern Europe (CEE-11) between 2020 and 2022 resulting from two adverse exogenous shocks that is: the COVID-19 pandemic and the war in Ukraine. The analysis was conducted against the background of the entire European Union in two interconnected areas: economic (growth and equilibrium) and institutions (institutional architecture of the economy). However, the consequences of the war in Ukraine and the COVID-19 pandemic cannot be properly assessed in isolation from the effects of two previous asymmetric exogenous shocks that affected the countries in the 21st century. The first was the process of accession of the CEE-11 group to the EU, while the second was due to the global financial crisis triggered by the collapse of the US real estate market in 2008, the negative consequences of which essentially lasted until 2014. Hence, our study of the development trajectories of the CEE-11 countries covered a longer period, i.e., 2004–2022. An important part of our research was focused on key institutional features of the patchwork model of capitalism prevalent in the CEE-11 countries. This made it possible to judge to what extent the development trajectories in the CEE-11 countries are sustainable, which is a precondition for real income convergence with more developed EU Member States, and to what extent they generate growing macroeconomic imbalances, which in the medium and long term may reverse this trend and make a negative divergence scenario come true. In the study we also attempt to assess the impact of the COVID-19 pandemic and the war in Ukraine on changes in informal institutions, i.e., attitudes and preferences prevailing in these countries. The study also includes a classification (clustering) of the CEE-11 countries in terms of their economic growth and the scale of macroeconomic imbalances in two time

frames: 2004–2019 and 2020–2022. This enabled the subsequent evaluation of the response of individual countries to two adverse exogenous shocks accumulated in a fairly short time. The classification tool in the latter area was based on the authors' assessment of macroeconomic imbalances designed for the present study, including the inflation rate, unemployment rate, government budget balance and current account balance. In addition, in our research we examined the development trajectory and response to exogenous shocks of the entire group of countries embodying the patchwork model of capitalism against the background of other European models of capitalism. The text is concluded with policy recommendations aimed at optimizing the development trajectories of Poland and other CEE-11 countries in the future, i.e., at increasing their institutional comparative advantage and, as a result, improving international competitiveness of their economies.

Autorzy/Authors

Piotr Maszczyk – dr, jest kierownikiem Zakładu Makroekonomii i Ekonomii Sektora Publicznego w Katedrze Ekonomii II SGH. Pełni również funkcję prodziekana Studium Magisterskiego uczelni. Autor i współautor blisko 40 artykułów i opracowań naukowych, a także licznych ekspertyz. Były pracownik Ministerstwa Finansów i Ministerstwa Rozwoju Regionalnego w randze radcy ministra. Stały komentator ekonomiczny radia Tok FM i RDC.

Maria Lissowska – prof. dr hab., jest profesorem w Katedrze Ekonomii II SGH, do której powróciła po wielu latach pracy w Komisji Europejskiej, gdzie zajmowała się ochroną konsumentów na rynkach finansowych. Specjalizuje się głównie w dziedzinie ekonomii instytucjonalnej i mikrofinansów.

Mariusz Próchniak – prof. dr hab., jest profesorem i kierownikiem Katedry Ekonomii II SGH. Od 2020 r. pełni również funkcję dziekana Kolegium Gospodarki Światowej. Jego zainteresowania badawcze koncentrują się wokół zagadnień z zakresu makroekonomii, dotyczących w szczególności wzrostu gospodarczego i realnej konwergencji oraz różnorodności form współczesnego kapitalizmu.

Ryszard Rapacki – prof. dr hab., jest byłym kierownikiem Katedry Ekonomii II SGH. Jego zainteresowania naukowe obejmują makroekonomię i nową ekonomię instytucjonalną, w tym zwłaszcza problematykę wzrostu gospodarczego i realnej konwergencji oraz różnorodności odmian współczesnego kapitalizmu.

Aleksander Sulejewicz – dr hab., jest profesorem uczelni w Katedrze Ekonomii II SGH. W pracy badawczej koncentruje się szczególnie na ekonomii rozwoju, porównawczej ekonomii politycznej oraz filozofii i metodologii ekonomii. Pełnił funkcję prodziekana i dyrektora programu MBA, a obecnie jest ekspertem ONZ w dziedzinie ekonomii przemysłowej.

Niniejsze opracowanie poświęcone jest analizie porównawczej zmian trajektorii rozwojowych 11 nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej (UE) z Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW-11) w latach 2020–2022 w następstwie dwóch negatywnych, zewnętrznych szoków egzogenicznych w postaci pandemii COVID-19 i wojny w Ukrainie. Analiza prowadzona jest w szerszym ujęciu, na tle całej Unii Europejskiej (UE-28)¹ i obejmuje dwa podstawowe wymiary rozwoju: gospodarczy (wzrost i równowaga) oraz instytucjonalny (architektura instytucjonalna gospodarki). Należy przy tym podkreślić, że jakkolwiek szeroko rozumiane skutki wojny w Ukrainie² i pandemii COVID-19 silnie wpłynęły na kondycję gospodarczą krajów EŚW-11 w tym okresie, to nie można ich rozpatrywać w oderwaniu od wcześniejszych asymetrycznych szoków egzogenicznych, które dotknęły w XXI w. owe kraje. Pierwszym z nich był proces akcesji krajów EŚW-11 do UE, drugim – światowy kryzys finansowy zapoczątkowany załamaniem na amerykańskim rynku nieruchomości w 2008 r., którego negatywne konsekwencje utrzymywały się w zasadzie aż do 2014 r. W związku z tym analiza i ocena trajektorii rozwojowych krajów EŚW-11 objęła dłuższy okres, tj. lata 2004–2022. Badanie trajektorii rozwoju gospodarczego zostało przeprowadzone w odniesieniu do dwóch najważniejszych obszarów decydujących o ogólnej sytuacji gospodarczej: wzrostu gospodarczego i równowagi makroekonomicznej, której najistotniejszymi wyznacznikami są: stopa inflacji, poziom bezrobocia, saldo sektora finansów publicznych i saldo rachunku obrotów bieżących.

Uważamy, że analiza tempa wzrostu gospodarczego i poszczególnych wymiarów równowagi makroekonomicznej pozwala ocenić, na ile obserwowane w krajach EŚW-11 trajektorie rozwojowe mają charakter trwały i zrównoważony, co jest warunkiem realnej konwergencji dochodowej w stosunku do wyżej rozwiniętych państw Unii, a na ile generują one narastanie nierównowagi makroekonomicznej, która w średnim i długim okresie może doprowadzić do odwrócenia tej tendencji i realizacji negatywnego scenariusza dywergencyjnego.

Reakcja na dwa wymienione wyżej negatywne szoki egzogeniczne, które miały miejsce w latach 2020–2022, oznaczała dla rządów państw członkowskich UE, w tym przede wszystkim dla krajów EŚW-11, konieczność rozstrzygnięcia wielu dylematów z zakresu polityki ekonomicznej i społecznej. W krótkim horyzoncie czasowym do najbardziej fundamentalnych należał wybór między krótkookresową ochroną życia i zdrowia ludzkiego a ochroną miejsc pracy (poziomu zatrudnienia) i dotychczasowego poziomu aktywności gospodarczej (wzrostu gospodarczego). Ocena skutków decy-

¹ W badaniu uwzględniliśmy też Wielką Brytanię, gdyż kraj ten pozostawał członkiem UE przez zdecydowaną większość analizowanego okresu (do 2020 r.).

² Autorzy biorą tu również pod uwagę rozpoczęte jeszcze w 2021 r. działania Rosji, mające na celu destabilizację europejskiego rynku surowców energetycznych.

zji podjętych w tym obszarze w krajach UE była przedmiotem naszego opracowania z ubiegłorocznej edycji *Raportu* [Próchniak, Lissowska, Maszczyk, Rapacki, Towalski, 2022]. W średnim i długim okresie punkt ciężkości analizy przesuwają się natomiast w kierunku wyboru między krótkookresowym łagodzeniem szoków za pomocą ekspansywnej polityki pieniężnej i fiskalnej a długookresowymi konsekwencjami ich stosowania, w tym przede wszystkim utrwaleniem nierównowagi makroekonomicznej i wydłużeniem ścieżki powrotu do celu inflacyjnego. Dodatkowo w Polsce i – w mniejszym stopniu – w pozostałych krajach analizowanej grupy zmiana sytuacji geopolitycznej wpływa na bardzo szybki wzrost wydatków na zbrojenia i obronę narodową, które w średnim okresie przekładają się z kolei negatywnie na saldo tego sektora.

Dlatego też jednym z głównych celów opracowania jest próba klasyfikacji (podziału na klastry) krajów EŚW-11 z punktu widzenia tempa wzrostu gospodarczego i skali nierównowagi makroekonomicznej w dwóch przedziałach czasowych – w okresie 2004–2019 i w latach 2020–2022. Narzędziem klasyfikacji w tym drugim obszarze będzie stworzona na potrzeby niniejszego opracowania autorska ocena nierównowagi makroekonomicznej, obejmująca stopę inflacji, stopę bezrobocia, saldo sektora finansów publicznych i saldo obrotów bieżących.

Opracowanie ma następującą strukturę. W części pierwszej przeprowadzamy analizę ścieżek wzrostu gospodarczego, realnej konwergencji oraz zmiennych równowagowych w Polsce i krajach EŚW-11 na tle średnich wartości dla grup krajów reprezentujących różne modele kapitalizmu w UE. Część druga zawiera analizę najważniejszych cech instytucjonalnych patchworkowego modelu kapitalizmu występującego w krajach EŚW-11. Podejmujemy tu w szczególności próbę oceny wpływu pandemii COVID-19 i wojny w Ukrainie na zmiany instytucji nieformalnych, tj. dominujących w tych krajach postaw i preferencji. W tej części staramy się również zasygnalizować sposoby reakcji wybranych elementów architektury instytucjonalnej kapitalizmu patchworkowego (szczególnie instytucji państwa) na te dwa szoki egzogeniczne. Wreszcie w części trzeciej, na podstawie wcześniejszej analizy, dokonujemy podziału całej grupy krajów EŚW-11 na klastry odzwierciedlające różny przebieg ich trajektorii rozwojowych w latach 2004–2019, a także reakcję poszczególnych krajów na skumulowane w relatywnie bardzo krótkim okresie dwa negatywne szoki egzogeniczne (2020–2022). Dodatkowo analizujemy trajektorię rozwojową i reakcję na interesujące nas szoki egzogeniczne całej grupy krajów tworzących model patchworkowy na tle pozostałych, europejskich modeli kapitalizmu. Całość rozważań wieńczy podsumowanie zawierające zestaw rekomendacji służących zoptymalizowaniu przebiegu ścieżek rozwojowych Polski i pozostałych krajów badanej grupy w przyszłości, tj. zwiększeniu ich instytucjonalnej przewagi komparatywnej i w efekcie poprawie konkurencyjności międzynarodowej ich gospodarek.

Trajektorie rozwoju gospodarczego krajów EŚW-11 w latach 2004–2022

Analizę tendencji rozwojowych w krajach EŚW-11 przeprowadziliśmy, biorąc pod uwagę zarówno tempo wzrostu gospodarczego i postępów na ścieżce realnej konwergencji, jak i zmiennych opisujących równowagę wewnętrzną i zewnętrzną w tych krajach. W tym celu dokonaliśmy oceny kształtowania się stóp bezrobocia i inflacji oraz salda sektora finansów publicznych i salda bilansu obrotów bieżących. Odpowiednie dane dotyczące dynamiki wzrostu gospodarczego i kształtowania się zmiennych równowagowych w krajach EŚW-11 w latach 2004–2019 i w poszczególnych podokresach są zawarte w tabelach 1–5. Dane te zostały w celach porównawczych odniesione do średnich obejmujących mniejsze grupy państw członkowskich tzw. starej Unii, reprezentujących cztery zachodnioeuropejskie modele kapitalizmu³, a także do średniej dla UE-28. Pozwala to podsumować także ilościowo proces realnej konwergencji dochodowej krajów EŚW-11 do średniej unijnej oraz do klastrów odpowiadających poszczególnym modelom kapitalizmu w badanym okresie (podokresach). Dodatkowo w tabelach zostały przedstawione odpowiednie wskaźniki za lata 2020–2022, kiedy to ujawniły się pierwsze gospodarcze skutki pandemii koronawirusa oraz wojny w Ukrainie.

Stopa inflacji wraz z saldem sektora finansów publicznych stanowią szczególnie istotną przesłankę pozwalającą na ocenę charakteru *policy mix* realizowanego w każdym z badanych krajów. Wpływ wojny w Ukrainie na kondycję gospodarczą krajów EŚW-11 ma przede wszystkim charakter pośredni. Świadome i motywowane czynnikami politycznymi działania Rosji, destabilizujące rynek surowców energetycznych w Europie, doprowadziły do przyśpieszenia inflacji, szczególnie w IV kw. 2021 r., co nałożyło się na negatywne efekty gwałtownego luzowania polityki pieniężnej i fiskalnej w krajach analizowanej grupy, jak również – w szerszym kontekście – całej UE, w okresie pandemii. Dodatkowo osłabienie walut krajów bezpośrednio sąsiadujących z obszarem konfliktu również przełożyło się na przyśpieszenie tempa wzrostu cen. To wymusiło zaś najpóźniej z początkiem 2022 r. stopniowe zacieśnianie polityki pieniężnej, co z kolei miało swoje negatywne konsekwencje dla dynamiki wzrostu gospodarczego w tym samym okresie. Można się spodziewać, że efekty restrykcyjnej polityki pieniężnej w analizowanej grupie krajów zmaterializują się w pełni dopiero w 2023 r., co będzie oznaczało spadek dochodów realnych, wzrost bezrobocia i dalsze spowolnienie wzrostu gospodarczego, które w części krajów UE-28 może zamienić się w recesję.

³ I tak, kontynentalny model kapitalizmu reprezentują: Austria, Belgia, Francja, Holandia, Luksemburg i Niemcy, model śródziemnomorski – Grecja, Hiszpania, Portugalia i Włochy, model nordycki – Dania, Finlandia i Szwecja, model anglosaski zaś Irlandia i Wielka Brytania. Dla pełnego obrazu – kapitalizm patchworkowy ucieleśnia 11 krajów EŚW.

Wzrost gospodarczy i realna konwergencja w latach 2004–2019

Analiza danych zawartych w tabeli 1 prowadzi do następujących wniosków. Po pierwsze, wzrost gospodarczy w krajach EŚW-11 był – średnio biorąc – szybszy niż w krajach tzw. starej Unii (UE-15) zarówno w całym okresie 2004–2019, jaki w wyodrębnionych w tym opracowaniu podokresach. Po drugie, jeśli przyjąć, że kraje EŚW-11 reprezentują w UE nowy, odrębny model kapitalizmu patchworkowego [Rapacki, 2019; Rapacki i in., 2019; Gardawski, Rapacki, 2021], to model ten cechował się najwyższym tempem wzrostu gospodarczego w porównaniu z czterema innymi modelami kapitalizmu współistniejącymi w UE – kontynentalnym, śródziemnomorskim, nordyckim i anglosaskim.

Tabela 1. Wzrost gospodarczy w krajach EŚW-11 w latach 2004–2022 (PKB w cenach stałych)

Kraj	Średnia roczna stopa wzrostu					PKB <i>per capita</i> (PSN, UE-28 = 100)		
	2004–2019	2004–2008	2009–2014	2015–2019	2020–2022	2004	2019	2022
Polska	4,1	5,2	2,9	4,5	2,9	52	73	79
Bułgaria	2,1	6,6	0,2	3,2	1,1	35	53	59
Chorwacja	1,5	4,0	-2,0	3,2	2,5	57	67	73
Czechy	2,9	5,3	0,1	3,9	0,1	81	93	91
Estonia	2,9	5,6	0,2	3,7	2,0	56	82	87
Litwa	3,4	7,1	0,4	3,5	2,2	58	84	90
Łotwa	2,8	7,4	-1,1	3,2	0,9	47	69	74
Rumunia	4,0	7,9	0,3	4,7	1,7	35	70	77
Słowacja	3,8	7,3	1,3	3,3	0,0	59	71	67
Słowenia	2,2	4,9	-1,1	3,6	3,1	88	89	92
Węgry	2,2	2,9	0,1	4,1	2,3	63	73	78
Modele kapitalizmu								
Patchworkowy	3,5	5,8	1,1	4,1	2,0	53	73	78
Kontynentalny	1,4	2,1	0,6	1,7	0,6	121	117	114
Śródziemnomorski	0,5	1,9	-1,6	1,8	0,5	105	90	88
Nordycki	1,7	2,8	0,4	1,6	1,7	127	118	121
Anglosaski	1,8	2,0	0,9	2,6	1,2	125	111	112
UE-28	1,7	2,8	0,2	2,4	0,9	100	100	100

Uwagi: liczba ludności według danych IMF; w przypadku wszystkich wymienionych w tabeli modeli kapitalizmu podano średnią ważoną liczbą ludności.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CEIC [2023] (za 2022 r.), Eurostatu [2023] oraz IMF [2022] (za lata 2004–2021).

Po trzecie, mimo zdolności do osiągnięcia najwyższego relatywnie tempa wzrostu PKB w dłuższym okresie, kraje reprezentujące patchworkowy model kapitalizmu znacznie gorzej radziły sobie z krótko- i średniookresowymi negatywnymi szokami zewnętrznymi, o czym świadczą m.in. dane za lata 2009–2014, obejmujące okres globalnego kryzysu finansowego. Średnie tempo wzrostu gospodarczego w krajach EŚW-11 było wówczas – z jednym wyjątkiem (modelu śródziemnomorskiego) – niższe niż w gospodarkach reprezentujących pozostałe modele kapitalizmu w UE. Spektakularnym odstępstwem od tego ogólnego wzorca była Polska, która nie tylko nie doznała recesji w 2009 r., ale osiągnęła też w tych latach najwyższą (poza Maltą) średnią stopę wzrostu PKB w UE.

Po czwarte, wśród krajów EŚW-11 najszybszy wzrost gospodarczy w całym analizowanym okresie zanotowała Polska. Zbliżone wyniki pod tym względem uzyskały jeszcze tylko Rumunia i Słowacja. W całej UE wyższe tempo wzrostu było udziałem jedynie Irlandii i Malty.

Po piąte, wejście krajów EŚW-11 do UE nastąpiło, z wyjątkiem Słowenii i Czech, w warunkach bezprecedensowo dużej rozpiętości w poziomie rozwoju gospodarczego w stosunku do państw tworzących jej „rdzeń”. PKB *per capita* według PSN w grupie EŚW-11 stanowił w 2004 r. przeciętnie zaledwie 53% średniej dla całej Unii. Dla porównania w latach 1980–1986 – kiedy do Wspólnoty przyjmowano kraje z południa Europy – wskaźnik ten wynosił średnio 72% i wahał się w przedziale od 60% (Portugalia) do 76–80% (Hiszpania i Grecja) [Rapacki, 2012]. Po wejściu do UE kraje EŚW-11 – w odróżnieniu od krajów reprezentantów modelu śródziemnomorskiego – doświadczyły szybkiego procesu konwergencji dochodowej, który spowodował, że po 15 latach członkostwa nadrobiły one aż 24 p.p. dystansu rozwojowego do Unii. Równocześnie wyprzedziły one – średnio jako grupa – pod względem poziomu PKB na mieszkańca (według PSN) Grecję i Portugalię, odrabiając przy tym przeważającą część dystansu rozwojowego (52 p.p. w 2004 r.) do grupy krajów śródziemnomorskich.

Po szóste, najszybciej proces realnej konwergencji przebiegał w latach 2004–2019 w Rumunii (35 p.p.), a następnie w krajach bałtyckich (22–26 p.p.) i w Polsce (21 p.p.), najwolniej zaś w Słowenii (1 p.p.) oraz w Chorwacji i na Węgrzech (po 10 p.p.). Istotny wpływ na tempo tego procesu miała zróżnicowana skala migracji w poszczególnych krajach, w tym zwłaszcza duży zakres emigracji i spadek łącznej liczby ludności w krajach bałtyckich i w Rumunii⁴. Czynniki te sprawiły, że tempo wzrostu PKB *per capita* w tych krajach było znacząco wyższe niż stopa wzrostu PKB w ujęciu absolutnym (tabela 1).

⁴ Tylko w latach 2010–2019 z Rumunii wyemigrowało 2 mln osób, a liczba ludności kraju spadła o ponad 800 tys. (4%). W tym samym okresie w wyniku emigracji populacja Litwy i Łotwy skurczyła się o ok. 8% [Eurostat, 2023; Próchniak i in., 2021].

Równowaga makroekonomiczna w latach 2004–2019

Analizę kształtowania się zmiennych równowagowych rozpoczynamy od stopy inflacji. Zarówno w całym okresie 2004–2019, jak i w wydzielonych podokresach średni ważony poziom tej zmiennej był w krajach zaliczanych do modelu patchworkowego wyższy niż w krajach reprezentujących pozostałe modele kapitalizmu w UE oraz w całej UE (wyjątkiem pozostaje model anglosaski, który w latach 2015–2019 charakteryzował się średnią ważoną stopą inflacji o 0,2 p.p. wyższą w porównaniu z analogiczną średnią dla modelu patchworkowego). Może to wskazywać na strukturalnie wyższą stopę inflacji w krajach EŚW-11, co nie powinno jednak dziwić, m.in. z uwagi na występujący w tej grupie krajów efekt Samuelsona–Balassy. Polska notowała stopę inflacji nieco niższą od średniej dla całej grupy (2,1% wobec 2,9% średniorocznie w latach 2004–2019), najwyższym poziomem tej zmiennej (ponad 3% średniorocznie dla całego okresu) charakteryzowały się natomiast Rumunia, Łotwa, Węgry, Estonia i Bułgaria.

Tabela 2. Stopa inflacji w krajach EŚW-11 w latach 2004–2022 (%)

Kraj	Średnia roczna stopa inflacji				
	2004–2019	2004–2008	2009–2014	2015–2019	2020–2022
Polska	2,1	2,7	2,6	0,9	7,1
Bułgaria	3,3	7,8	1,7	0,8	5,6
Chorwacja	1,9	3,5	1,8	0,4	4,4
Czechy	2,1	3,3	1,6	1,7	7,1
Estonia	3,4	5,8	2,6	2,0	7,4
Litwa	2,9	4,8	2,3	1,7	7,9
Łotwa	3,8	8,9	1,5	1,7	6,6
Rumunia	4,6	8,0	4,3	1,5	6,5
Słowacja	2,3	4,1	1,8	1,2	5,6
Słowenia	1,9	3,6	1,5	0,8	3,6
Węgry	3,6	5,6	3,3	1,8	7,8
Modele kapitalizmu					
Patchworkowy	2,9	4,8	2,7	1,2	6,7
Kontynentalny	1,6	2,1	1,4	1,2	3,7
Śródziemnomorski	1,7	2,9	1,5	0,7	3,4
Nordycki	1,4	1,7	1,5	1,0	3,5
Anglosaski	2,2	2,3	2,6	1,4	3,7
UE-28	1,9	2,9	1,9	1,1	4,2

Uwagi: liczba ludności według danych IMF; w przypadku wszystkich wymienionych w tabeli modeli kapitalizmu podano średnią ważoną liczbą ludności; wszystkie średnie zostały obliczone jako średnie geometryczne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CEIC [2023] (za 2022 r.) oraz IMF [2022] (za lata 2004–2021).

Z kolei wysokość stopy bezrobocia korzystnie odróżniała kraje EŚW-11 od średniej dla UE w całym analizowanym okresie, jakkolwiek jeszcze w latach 2004–2008 średnia ważona stopa bezrobocia w krajach reprezentujących patchworkowy model kapitalizmu była wyższa niż przeciętna wartość dla całej UE. Jednak już w kolejnych podokresach wartość tego parametru sukcesywnie malała, dzięki czemu w latach 2015–2019 średni odsetek osób pozostających bez pracy był w krajach EŚW-11 niższy od średniej nie tylko dla całej UE, lecz także dla krajów reprezentujących kontynentalny i nordycki model kapitalizmu. Bezkonkurencyjne w tym zakresie pozostawały natomiast Wielka Brytania i Irlandia. Zdecydowanie najwyższe bezrobocie występowało w krajach ucieleśniających śródziemnomorski model kapitalizmu. Polska, ze stopą bezrobocia na poziomie 9,4% w całym analizowanym okresie, utrzymywała się powyżej średniej dla krajów EŚW-11, jakkolwiek już w latach 2015–2019 bezrobocie w naszym kraju spadło poniżej średniej. W tej grupie krajów najniższym bezrobociem charakteryzowały się Czechy i Rumunia, najwyższym (dwucyfrowym) zaś Chorwacja, Słowacja i Łotwa.

Tabela 3. Stopa bezrobocia w krajach EŚW-11 w latach 2004–2022 (%)

Kraj	Średnia roczna stopa bezrobocia				
	2004–2019	2004–2008	2009–2014	2015–2019	2020–2022
Polska	9,4	13,5	9,5	5,1	3,2
Bułgaria	8,8	8,7	10,8	6,5	5,0
Chorwacja	12,3	11,2	14,2	11,1	7,4
Czechy	5,6	6,6	6,8	3,2	2,6
Estonia	8,2	6,8	11,4	5,8	6,4
Litwa	9,6	7,0	13,8	7,3	7,2
Łotwa	11,0	8,5	15,2	8,4	7,6
Rumunia	6,4	6,9	6,9	5,1	5,4
Słowacja	12,0	13,8	13,6	8,3	6,6
Słowenia	6,9	5,5	8,3	6,6	4,6
Węgry	7,5	7,1	10,2	4,6	4,0
Modele kapitalizmu					
Patchworkowy	8,4	9,9	9,5	5,6	4,3
Kontynentalny	7,2	8,3	7,2	6,2	5,3
Śródziemnomorski	12,8	8,2	15,6	14,2	11,3
Nordycki	7,1	6,4	7,9	6,9	7,2
Anglosaski	6,1	5,2	8,0	4,7	4,4
UE-28	8,7	8,1	10,0	7,9	6,5

Uwagi: dane za 2022 r. obejmują trzy pierwsze kwartały; liczba ludności według danych IMF; w przypadku wszystkich wymienionych w tabeli modeli kapitalizmu podano średnią ważoną liczbą ludności.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ILO [2023], IMF [2022] oraz World Bank [2023] (za lata 2004–2021).

Ocena równowagi wewnętrznej i zewnętrznej nie byłaby pełna bez analizy salda sektora finansów publicznych i wyniku na rachunku obrotów bieżących. Wielkości obu zmiennych, wyrażonych jako odsetek PKB, dla całego analizowanego okresu (2004–2022) zostały przedstawione w tabelach 4–5. Średnia ważona wielkość salda sektora finansów publicznych, podobnie jak w przypadku bezrobocia, również nie wskazuje na zasadniczą strukturalną odmienną krajów EŚW-11 od państw reprezentujących cztery europejskie modele kapitalizmu. Wyjątkiem pozostają kraje nordyckie, które potrafiły utrzymać średnioroczną nadwyżkę budżetową na poziomie 0,4% PKB w całym analizowanym okresie, jakkolwiek również i one nie ustrzegły się deficytu w latach 2009–2015. Średnia wielkość deficytu finansów publicznych w krajach tworzących patchworkowy model kapitalizmu wyniosła 3% w relacji do PKB, a zatem tyle samo, ile w całej UE. W Polsce wartość tej zmiennej była nieco większa (3,5% PKB) i nasz kraj, obok Węgier i Chorwacji, notował najwyższą względną nierównowagę sektora finansów publicznych. W grupie EŚW-11 najniższy deficyt budżetowy charakteryzował Estonię (średnia roczna nadwyżka na poziomie 0,3% PKB) i Bułgarię. W obu krajach kierunek zmian tego parametru w kolejnych podokresach był jednak odmienny niż wśród pozostałych reprezentantów modelu patchworkowego. Otóż tylko w Estonii i Bułgarii saldo sektora finansów publicznych pogorszyło się w okresie 2015–2019 w stosunku do wartości średniej, w pozostałych krajach deficyt zaś zmalał lub – jak w przypadku Czech i Litwy – zamienił się w nadwyżkę.

Tabela 4. Saldo sektora finansów publicznych w krajach EŚW-11 w latach 2004–2022 (% PKB)

Kraj	Średnie roczne saldo sektora finansów publicznych				
	2004-2019	2004-2008	2009-2014	2015-2019	2020-2022
Polska	-3,5	-3,6	-5,2	-1,5	-4,3
Bułgaria	0,0	2,6	-2,0	-0,2	-3,0
Chorwacja	-3,5	-3,3	-6,1	-0,7	-4,3
Czechy	-1,7	-2,0	-3,3	0,6	-5,2
Estonia	0,3	1,3	-0,1	-0,3	-3,5
Litwa	-2,3	-1,4	-5,3	0,3	-3,4
Łotwa	-1,7	-1,0	-3,1	-0,8	-5,1
Rumunia	-3,3	-2,6	-4,2	-3,0	-7,7
Słowacja	-3,3	-2,7	-5,1	-1,7	-5,2
Słowenia	-3,2	-1,2	-7,0	-0,7	-5,4
Węgry	-4,1	-6,5	-3,7	-2,1	-6,5
Modele kapitalizmu					
Patchworkowy	-3,0	-2,8	-4,4	-1,4	-5,2
Kontynentalny	-2,0	-2,0	-3,2	-0,5	-4,9

cd. tabeli 4

Kraj	Średnie roczne saldo sektora finansów publicznych				
	2004-2019	2004-2008	2009-2014	2015-2019	2020-2022
Śródziemnomorski	-4,0	-2,4	-6,5	-2,6	-7,1
Nordycki	0,4	2,9	-1,5	0,3	-1,0
Anglosaski	-4,8	-3,1	-7,9	-2,7	-7,9
UE-28	-3,0	-2,2	-4,9	-1,5	-5,8

Uwagi: w przypadku wszystkich wymienionych w tabeli modeli kapitalizmu podano średnią ważoną liczbą ludności.
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IMF [2022].

Ostatnim składnikiem wyznaczającym (nie)równowagę makroekonomiczną jest saldo na rachunku obrotów bieżących. Średnia wartość tego parametru w latach 2004–2019 (–3,4% PKB) zdecydowanie wyróżniała kraje EŚW-11 na tle nie tylko całej Unii (–0,1% PKB), lecz także krajów reprezentujących model nordycki (+4,2% PKB), kontynentalny (+3,8% PKB) i śródziemnomorski (–1,7% PKB). Jedynie średni wynik dla Irlandii i Wielkiej Brytanii (–3,5% PKB) kształtował się na zbliżonym poziomie. W kolejnych podokresach po 2004 r. deficyt obrotów bieżących sukcesywnie jednak malał zarówno w całej UE, jak i przeciętnie w krajach modelu patchworkowego. W latach 2015–2019 jedynie Polska, Słowacja i Rumunia notowały deficyt, podczas gdy w okresie 2009–2014 nadwyżką mogły pochwalić się tylko Słowenia, Węgry i Estonia, z kolei w latach 2004–2008 wszystkie kraje EŚW-11 wykazywały deficyt. Wynik na rachunku obrotów bieżących Polski odróżniał sytuację naszego kraju *in minus* od pozostałych krajów EŚW-11. Wprawdzie średnia wysokość salda obrotów bieżących w całym analizowanym okresie, również w latach 2004–2008, była w Polsce nieznacznie niższa niż średnia ważona dla całej grupy, ale tempo spadku deficytu w poszczególnych podokresach było wyraźnie wolniejsze.

Tabela 5. Saldo obrotów bieżących w krajach EŚW-11 w latach 2004–2022 (% PKB)

Kraj	Średnie roczne saldo rachunku obrotów bieżących				
	2004-2019	2004-2008	2009-2014	2015-2019	2020-2022
Polska	-3,3	-5,3	-3,9	-0,6	-0,3
Bułgaria	-4,6	-15,0	-1,3	1,8	-0,3
Chorwacja	-2,4	-7,8	-2,1	2,8	0,2
Czechy	-1,2	-2,9	-1,6	0,9	-1,6
Estonia	-2,9	-11,8	0,8	1,7	-0,3
Litwa	-3,5	-11,0	-0,3	0,1	1,3
Łotwa	-4,9	-15,5	-0,4	0,3	-1,8
Rumunia	-5,5	-10,4	-3,5	-3,0	-7,1

Kraj	Średnie roczne saldo rachunku obrotów bieżących				
	2004-2019	2004-2008	2009-2014	2015-2019	2020-2022
Słowacja	-3,3	-6,3	-1,5	-2,5	-3,0
Słowenia	1,1	-3,2	1,2	5,3	3,5
Węgry	-1,5	-7,6	1,0	1,7	-4,1
Modele kapitalizmu					
Patchworkowy	-3,4	-7,6	-2,4	-0,3	-2,1
Kontynentalny	3,8	3,4	3,5	4,4	2,9
Śródziemnomorski	-1,7	-5,3	-1,7	1,9	0,3
Nordycki	4,2	5,2	4,1	3,4	4,7
Anglosaski	-3,5	-3,0	-3,4	-4,0	-3,0
UE-28	-0,1	-1,9	0,0	1,6	0,5

Uwagi: dane za 2022 r. obejmują trzy pierwsze kwartały; liczba ludności według danych IMF; w przypadku wszystkich wymienionych w tabeli modeli kapitalizmu podano średnią ważoną liczbą ludności.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CEIC [2023] (za 2022 r.) oraz IMF [2022] (za lata 2004–2021).

Wpływ pandemii COVID-19 i wojny w Ukrainie na trajektorie rozwoju gospodarczego krajów EŚW-11

W 2020 r. dotychczasowe, korzystne tendencje w obszarze wzrostu gospodarczego w krajach EŚW-11 uległy odwróceniu. Wszystkie kraje tej grupy w związku z pandemią COVID-19 i gwałtownym ograniczeniem skali działalności gospodarczej, głównie na skutek restrykcji administracyjnych (lockdowny) i załamania zagregowanego popytu, wpadły w recesję. Skala spadku PKB była jednak zróżnicowana – największa w Chorwacji (ze względu na kluczowe znaczenie sektora turystycznego w tej gospodarce), najmniejsza zaś na Litwie, w Estonii i w Polsce.

Rok 2021 odznaczał się z kolei szybką poprawą koniunktury, chociaż istotne znaczenie miał tu też efekt bazy. Procentowa zmiana wartości PKB w 2021 r. liczona była bowiem w stosunku do obniżonego, pandemicznego poziomu. Niemniej w większości krajów EŚW-11 PKB na koniec 2021 r. był wyższy niż w grudniu 2019 r. Szczególnie wysoką dynamikę wzrostu gospodarczego wykazały Chorwacja, Słowenia, Estonia i Węgry.

Rok 2022 przyniósł – z jednej strony – utrzymanie korzystnych tendencji zapoczątkowanych w poprzednim okresie, w analizowanej grupie krajów wszystkie, poza Estonią, utrzymały bowiem dodatnie tempo wzrostu gospodarczego. Z drugiej strony, analizując dynamikę wzrostu, łatwo zauważyć jej znaczne spowolnienie, które było konsekwencją inwazji Rosji na Ukrainę i dość szybkiego zacieśniania polityki monetarnej

w reakcji na rosnącą we wszystkich krajach regionu stopę inflacji, która jest po części również konsekwencją tego konfliktu.

W rezultacie wszystkie analizowane gospodarki (z wyłączeniem przywołanej wcześniej Estonii, która zanotowała spadek PKB o 1,1%) borykały się ze spowolnieniem dynamiki wzrostu gospodarczego, sięgającym od 3,8 p.p w Chorwacji i 3,1 p.p. na Litwie do 0,4 p.p. w Bułgarii i 0,6 p.p. w Polsce. Wojna w Ukrainie odcisnęła szczególnie silne piętno na dynamice wzrostu gospodarczego w krajach bałtyckich (na Łotwie tempo wzrostu gospodarczego w 2022 r. zmniejszyło się w porównaniu z poprzednim okresem o 2,5 p.p.), w których ryzyko polityczne związane z rozszerzeniem konfliktu było największe.

Trzeba jednocześnie podkreślić, że mimo recesji w 2020 r. i spowolnienia wzrostu gospodarczego w 2022 r. w latach 2020–2022 kraje EŚW-11 osiągnęły przeciętnie szybsze tempo wzrostu gospodarczego w stosunku do średniej dla całej UE. W efekcie udało im się zmniejszyć dystans rozwojowy do UE-28. Wyjątkiem były Czechy i Słowacja, w których luka rozwojowa w ciągu tych trzech lat zwiększyła się, odpowiednio o 2 i 4 p.p., w stosunku do średniej dla UE-28. Odpowiednie dane zawiera tabela 1.

Zarówno bezpośrednio konsekwencje pandemii, jak i pośredni wpływ konfliktu zbrojnego w Ukrainie wpłynęły destabilizująco na sytuację ekonomiczną krajów EŚW-11. Świadome i motywowane czynnikami politycznymi działania Rosji, destabilizujące rynek surowców energetycznych w Europie, doprowadziły do przyspieszenia stopy inflacji, szczególnie w IV kw. 2021 r., co nałożyło się na negatywne efekty gwałtownego luzowania polityki pieniężnej i fiskalnej w okresie pandemii. Dodatkowo osłabienie walut krajów bezpośrednio sąsiadujących z obszarem, na którym toczy się wojna, również przelożyło się na przyspieszenie tempa wzrostu cen. To zaś – najpóźniej z początkiem 2022 r. – wymusiło stopniowe zacieśnianie polityki pieniężnej, co z kolei miało swoje negatywne konsekwencje dla dynamiki wzrostu gospodarczego w tym samym okresie.

W części gospodarek EŚW-11 wykazujących niskie bezrobocie w 2021 r. stopa inflacji była, przeciętnie biorąc, wyższa. Z kolei kraje, w których wzrost cen nie był tak szybki, borykały się ze znacznie bardziej niekorzystną sytuacją na rynku pracy. Może to potwierdzać istnienie w analizowanej grupie krajów zależności opisywanych za pomocą klasycznej krzywej Philipsa. W krajach, w których polityka fiskalna i pieniężna miały szczególnie ekspansywny charakter i amortyzowały wstrząs związany z pandemią (realizowano akomodacyjny wariant polityki gospodarczej), bezrobocie było niższe, ale odbyło się to kosztem wyższej stopy inflacji. Z kolei te gospodarki, w których ekspansja fiskalna i pieniężna były nieco bardziej powściągliwe, zanotowały wyższe wskaźniki bezrobocia, ale przy niższych stopach inflacji.

W 2022 r. nastąpiło gwałtowne pogorszenie się wyników w zakresie inflacji (tabela 2). We wszystkich analizowanych krajach stopa inflacji znacznie wzrosła w porównaniu z 2021 r. i w większości z nich osiągnęła dwucyfrowy poziom. W Estonii inflacja przekroczyła w 2022 r. barierę 20%. Na Litwie, Łotwie i w Czechach kształtowała się w tym samym okresie na poziomie 16–18%. O ile w 2021 r. w żadnym z badanych krajów stopa inflacji nie osiągnęła poziomu dwucyfrowego, o tyle w kolejnym roku inflację jednocyfrową zanotowały jedynie Słowenia i Chorwacja (odpowiednio: 8,9% i 9,8%).

Występująca w krajach EŚW-11 w 2022 r. inflacja miała charakter zarówno podaży, jak i popytowy. Do najważniejszych, specyficznych dla analizowanego okresu, czynników pobudzających wysoką dynamikę wzrostu cen należały:

- 1) odłożony w czasie pandemii popyt;
- 2) gwałtowne rozluźnienie polityki fiskalnej i pieniężnej, mające ograniczyć skalę recesji w 2020 r. i w pierwszej połowie 2021 r.;
- 3) zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw, będące konsekwencją restrykcyjnej polityki Chin w zakresie ograniczania skutków pandemii;
- 4) gwałtowny i skumulowany w dość krótkim okresie wzrost cen energii.

Ten ostatni został początkowo wywołany destabilizującą polityką Rosji na europejskim rynku, później stał się zaś bezpośrednią konsekwencją sankcji nałożonych na ten kraj, będący najważniejszym dostawcą surowców energetycznych do wielu państw postsocjalistycznych. Dwa pierwsze czynniki miały charakter popytowy, kolejne dwa – już ściśle podaży. Ponadto w krajach, które utrzymały własną walutę (np. Polska, Czechy i Węgry), doszło wraz z napaścią Rosji na Ukrainę do gwałtownej deprecjacji kursów walutowych, co podsycalo dodatkowo inflację. Zgodnie z ugruntowanym w teorii ekonomii poglądem inflację będącą następstwem negatywnego szoku podażowego bardzo trudno jest zwalczyć bez poniesienia znacznego kosztu społecznego w krótkim okresie. Decydujące pozostają w tym zakresie priorytety polityki gospodarczej i preferencje dotyczące przebiegu ścieżki dezinflacji. Na szczęście prawdopodobieństwo dalszego wzrostu inflacji lub nawet pojawienia się w niektórych krajach hiperinflacji należy uznać za bardzo niskie. Niemniej, biorąc pod uwagę nawet spadki cen gazu i ropy naftowej, do których doszło na rynkach światowych na przełomie I i II kw. 2023 r., groźba pogłębienia kryzysu energetycznego wciąż istnieje.

Z kolei skala bezrobocia w grupie krajów EŚW-11 prawie się nie zmieniła. W latach 2020–2022 najlepsze wyniki w tym obszarze osiągnęły trzy kraje Grupy Wyszehradzkiej: Czechy, Polska i Węgry, ze średnią stopą bezrobocia poniżej 4%. Spośród nowych członków Unii najgorzej z bezrobociem radziły sobie Estonia i Chorwacja oraz Litwa, Słowacja i Łotwa, gdzie stopa bezrobocia wyniosła 6,4–7,6%. Oczywiście należy pamiętać, że niskie stopy bezrobocia to tylko jeden z wielu elementów składających się

na obraz rynku pracy w analizowanej grupie krajów. W Polsce problemem pozostaje niska stopa aktywności zawodowej, a w całej grupie – malejące dochody realne, które będą ograniczać wzrost konsumpcji i przekładać się negatywnie na tempo wzrostu gospodarczego. Niestety w warunkach malejącej, ale wciąż wysokiej inflacji i bardzo umiarkowanego tempa wzrostu płac standard życia w ciągu najbliższego roku będzie w krajach EŚW-11 wciąż mała.

Wybuch wojny w Ukrainie, w połączeniu z wprowadzonymi wcześniej przez większość krajów działaniami osłonowymi w postaci różnego rodzaju „tarcz inflacyjnych” i rozluźnienia polityki fiskalnej, do którego doszło w czasie pandemii, znacznie pogorszyły stan finansów publicznych w krajach EŚW. Wynikało to również w dużej mierze ze wzrostu wydatków na zbrojenia. Obawiając się eskalacji działań wojennych ze strony Federacji Rosyjskiej, państwa EŚW-11 zaczęły gwałtownie zwiększać wydatki na nowoczesny sprzęt wojskowy, co pociągnęło za sobą duże koszty⁵. Na stan finansów publicznych negatywnie wpłynął także napływ uchodźców z Ukrainy, który doprowadził do wzrostu świadczeń socjalnych (zwłaszcza w tych krajach, które przyjęły dużą liczbę uchodźców, jak np. Polska i Czechy).

Wszystkie kraje badanej grupy zanotowały w latach 2020–2022 średnioroczny deficyt budżetowy przekraczający określoną kryteriami konwergencji nominalnej z Maastricht granicę 3% PKB. Szczególnie wysoki deficyt sektora finansów publicznych wystąpił w Rumunii (7,7%) i na Węgrzech (6,5%). W Polsce średnioroczny deficyt wyniósł 4,3%, czyli wzrósł w tym okresie o blisko 3 p.p. w stosunku do średniego poziomu z lat 2015–2019.

W latach 2000–2022 w większości krajów EŚW-11 (z wyjątkiem Polski i Litwy) nastąpiło również pogorszenie salda obrotów bieżących. W całej badanej grupie gospodarek deficyt wynosił przeciętnie ok. 2,1% PKB, podczas gdy we wcześniejszym podokresie było to jedynie 0,3% PKB.

Rosnące w wyniku dwóch negatywnych szoków zewnętrznych ujemne saldo obrotów bieżących w zdecydowanej większości krajów EŚW-11 wynikało m.in. ze struktury ich wymiany handlowej (zarówno towarowej, jak i usługowej), w tym zwłaszcza dużego udziału importu droższych surowców energetycznych.

⁵ Należy w tym miejscu wspomnieć również o przekazywanych na Ukrainę elementach wyposażenia wojskowego i amunicji, które także muszą zostać uzupełnione.

Ścieżki rozwoju instytucjonalnego krajów EŚW-11 w latach 2004–2022

Powstanie i ewolucja patchworkowego modelu kapitalizmu w EŚW w latach 2004–2019

Po upadku socjalizmu w 1989 r. w krajach EŚW powstał nowy porządek społeczno-gospodarczy – kapitalizm postkomunistyczny, który określamy mianem **kapitalizmu patchworkowego**. Jak dowodzą rozważania teoretyczne prowadzone w kategoriach Weberowskich typów idealnych oraz wyniki najnowszych badań empirycznych z udziałem autorów niniejszego opracowania, kapitalizm patchworkowy stanowi odrębny typ kapitalizmu w zestawieniu z modelami kapitalizmu zachodniego, współistniejącymi m.in. w UE [Gardawski, Rapacki, 2021; Rapacki, Czerniak, 2019; Rapacki i in., 2019]⁶.

Mimo wspólnej historii po II wojnie światowej porządek patchworkowy w krajach EŚW różni się też istotnie od odmian kapitalizmu, jakie wyłoniły się w innych byłych krajach socjalistycznych, w tym zwłaszcza w Rosji i byłych republikach Związku Sowieckiego. Co więcej, mimo pewnych podobieństw (status (pół)peryferii), kapitalizm patchworkowy w krajach EŚW-11 stanowi w swej istocie odmienny typ kapitalizmu niż hybrydowe (mieszane) porządki społeczno-gospodarcze istniejące w krajach peryferii na innych kontynentach (np. w Ameryce Łacińskiej).

Koncepcja kapitalizmu patchworkowego pozwala wydobyć te wymiary i osobliwości instytucjonalne ustroju społeczno-gospodarczego powstałego w krajach EŚW po 1989 r., które były dotychczas pomijane albo niedostrzegane w literaturze przedmiotu. Należy do nich m.in. heterogenia instytucjonalna, tj. niespójność i brak kompletności architektury instytucjonalnej w tych krajach, wynikające z braku bądź słabości jej osnowy. Cechy te czynią kapitalizm patchworkowy „porządkiem otwartego dostępu”, sprawiają bowiem, że bariery i koszty (transakcyjne) wejścia doń są bardzo niskie, co ułatwia dołączanie nowych organizacji i instytucji, reprezentujących różne i często rozbieżne logiki działania. Powoduje to, iż patchwork jest podatny na wpadanie w dryf rozwojowy, a kraje go ucieleśniające stają się obszarem zwiększonego importu entropii z krajów centrum [Gardawski, Rapacki, 2021].

Najważniejsze cechy szczególne kapitalizmu patchworkowego, które stanowią o jego unikalności, można ująć w następujących punktach.

- 1) **Geneza**. Kapitalizm patchworkowy w krajach EŚW jest wynikiem długiego procesu historycznego (zależności ścieżkowej), trwającego od czasów średniowiecza.

⁶ Warto też wspomnieć, że kapitalizm patchworkowy np. w Polsce znacząco odbiega także pod względem cech konstrukcyjnych swej architektury instytucjonalnej od zapisanego w Konstytucji RP (art. 20) wzorca w postaci ordoliberalnej społecznej gospodarki rynkowej. Więcej na temat tego wzorca piszą np. Mączyńska i Pysz [2016].

Architektura instytucjonalna patchworku stanowi zbiór luźno powiązanych części składowych odziedziczonych i/lub przejętych z różnych porządków społeczno-gospodarczych, układających się chronologicznie w trzy warstwy czasowe:

- a) instytucje będące spuścizną protokapitalistyczną,
- b) dziedzictwo po okresie realnego socjalizmu,
- c) import instytucji w okresie transformacji ustrojowej po 1989 r., transplantowanych z kilku różnych odmian kapitalizmu współistniejących współcześnie w Europie Zachodniej.

Unikalną cechą kapitalizmu patchworkowego jest m.in. to, że za życia jednego pokolenia nastąpiło dwukrotne załamanie trajektorii rozwoju instytucjonalnego w krajach EŚW i odwrócenie ich kierunku o 180° – najpierw (1945–1948) w postaci przejścia od kapitalizmu do socjalizmu, a następnie (po 1989 r.) poprzez transformację ustrojową od socjalizmu do kapitalizmu [Gardawski, Rapacki, 2021].

- 2) **Kapitalizm bez kapitalistów.** Oba przełomy ustrojowe spowodowały m.in. zniszczenie dotychczasowej osnowy instytucjonalnej (a inaczej – „klatki norm”) [zob. Acemoglu, Robinson, 2022], tj. zbioru podstawowych instytucji określających reguły gry w ramach istniejących porządków społeczno-ekonomicznych. Równocześnie w wyniku tych przełomów nastąpiły głębokie zmiany klasowej struktury społeczeństwa, w tym zwłaszcza pozbawienie własności środków produkcji (i co za tym idzie – także znaczenia ekonomicznego i politycznego) klas wcześniej uprzywilejowanych. Najważniejszą implikacją implozji socjalizmu w krajach EŚW w 1989 r. było z tego punktu widzenia rozpoczęcie budowy nowego ustroju – kapitalizmu – bez rodzimych kapitalistów, tj. klasy mającej interes ekonomiczny w ustanowieniu instytucji tworzących osnowę tego ustroju i gwarantujących jego stabilność, a także w ochronie owej osnowy. Ochronę taką może zapewniać np. tworzenie barier (oraz kosztów transakcyjnych) wejścia do wyłaniającego się porządku społeczno-gospodarczego dla nowych graczy i egzekwowanie obowiązku przestrzegania przez nich obowiązujących reguł gry [Gardawski, Rapacki, 2021].
- 3) **Swoi-obcy.** Jedną z osobliwości wynikających z unikalnych trajektorii rozwojowych krajów EŚW-11 było ich dołączenie do UE (co stanowi jedyny taki przypadek w jej historii) jako byłych gospodarek socjalistycznych, tj. obcych w świecie kapitalizmu, którzy dopiero tworzyli instytucjonalne podstawy nowego ustroju.
- 4) **Członkostwo w UE.** Czynniki ten – z jednej strony – prowadził w pewnym stopniu do konwergencji instytucjonalnej i „standaryzacji” porządków społeczno-gospodarczych w krajach EŚW, a z drugiej – przynajmniej w krótkim i średnim okresie – oznaczał też swoisty szok egzogeniczny, zwiększający przejściowo ich heterogenię instytucjonalną.

5) **Słabe społeczne zakorzenienie instytucji formalnych.** Konsekwencją silnej zależności od wcześniejszych ścieżek rozwoju krajów EŚW (trwałość dziedzicznych historycznie instytucji nieformalnych, w tym wzorów kulturowych i postaw społecznych) z jednej strony, a z drugiej – masowego importu instytucji formalnych przenoszonych automatycznie do krajów EŚW z innych modeli kapitalizmu zachodnioeuropejskiego po 1989 r., jest znaczne niedopasowanie instytucji formalnych i nieformalnych, przy jednocześnie słabej społecznej internalizacji tych pierwszych.

6) **Patchwork aksjologiczny.** Istotną osobliwością kapitalizmu patchworkowego, konstytuującą kolejny wymiar jego heterogenii instytucjonalnej, jest wewnętrzna niespójność wyznawanych w społeczeństwie wartości. Dowodzą tego m.in. badania Lissowskiej [2020], oparte na wynikach *World Values Surveys* [Inglehart, Welzel, 2010] oraz *European Social Survey* [2018], a także inne, wcześniejsze prace tej autorki [Lissowska, Kopestyńska, 2008].

W ostatnich latach w niektórych krajach EŚW (Węgry po 2010 r., Polska po 2015 r.) wystąpiły nowe zjawiska, które nie zmieniły, co prawda, istoty funkcjonującego tam kapitalizmu patchworkowego, ale oznaczały zmianę jego oblicza i charakterystyki. Za najbardziej znamienne uważamy zwłaszcza:

- drastyczne rozejście się formalnie obowiązujących reguł gry i sposobów (kierunków) ich egzekwowania;
- znaczne nasilenie się symptomów zawodności instytucji państwa i jego przeistaczania się z formy *Lewiatana Ujarzmionego* w *Lewiatana Papierowego*, oznaczające (w połączeniu z osłabieniem społeczeństwa obywatelskiego) opuszczenie przez te kraje „wąskiego korytarza”, wyznaczającego przedział optymalnego przebiegu ścieżki rozwoju społeczno-gospodarczego i politycznego kraju [Acemoglu, Robinson, 2022]; mimo rozszerzenia zakresu działania państwa (renacjonalizacja i etatyzacja w gospodarce, wzrost opresyjności aparatu państwowego, przejęcie kontroli nad mediami publicznymi, częściowe podporządkowanie władzy sądowniczej) znacznie zmniejszyła się sprawność tej instytucji i jej zdolność do szybkiego reagowania na nieoczekiwane zagrożenia i szoki egzogeniczne; było to wynikiem m.in. faktycznej abdykacji państwa z kilku swych podstawowych funkcji – w tym zwłaszcza zapewnienia zaopatrzenia w niektóre podstawowe dobra publiczne i społecznie pożądane (edukacja i ochrona zdrowia);
- skokowy wzrost skali zjawiska zawłaszczania państwa i kluczowych obszarów gospodarki przez polityków i wzmocnienie syndromu modelu rozwoju napędzanego pogonią za rentą [Szanyi, 2020].

Zjawiska te przełożyły się m.in. także na sposób, w jaki istnieje w Polsce architektura instytucjonalna (w swej warstwie formalnej), w tym zwłaszcza instytucja państwa,

zareagowały na dwa szoki zewnętrzne z lat 2020–2022, wywołane pandemią i wojną w Ukrainie. Na szczególne podkreślenie zasługują w tym kontekście cztery reakcje:

- 1) bardzo wysoka liczba nadmiarowych zgonów spowodowanych pandemią COVID-19 i wysoki współczynnik poświęcenia zdrowotnego (podobnie jak w innych krajach EŚW-11), świadczące o postępującej zapaści systemu ochrony zdrowia, rosnącej zawodności państwa i generalnie niższej efektywności instytucji w patchworkowym modelu kapitalizmu w porównaniu z pozostałymi – poza śródziemnomorskim – modelami w UE⁷;
- 2) niezgodna z ustawą o banku centralnym redefinicja funkcji NBP przez PiS (walka z urojonym bezrobociem zamiast z rzeczywistą inflacją), której skutkiem była źle sformatowana i nieskuteczna polityka pieniężna i w konsekwencji jedna z najwyższych w UE stóp inflacji w 2022 r., tylko w połowie spowodowana negatywnymi szokami zewnętrznymi („putinlacja”);
- 3) niski poziom aktywności państwa i opóźnienia w działaniach jego agend w obliczu kryzysu uchodźczego wywołanego wybuchem wojny w Ukrainie;
- 4) ujawnione wiosną 2023 r. skutki nieudolności polskiego państwa w rozwiązaniu problemu tranzytu ukraińskiego zboża przez Polskę, zagrażające interesom polskich rolników.

Zmiany wybranych instytucji nieformalnych kapitalizmu patchworkowego w krajach EŚW-11 po wybuchu pandemii COVID-19 i wojny w Ukrainie w świetle wyników Europejskiego Sondażu Społecznego

Wyniki dwóch kolejnych edycji Europejskiego Sondażu Społecznego (ESS9 z 2018 r., czyli przeprowadzonego jeszcze przed pandemią COVID-19, oraz ESS10 z lat 2020–2022 r., czyli zrealizowanego po części już po wybuchu wojny w Ukrainie), potwierdzają istotne, naszym zdaniem, cechy patchworkowego modelu kapitalizmu w krajach EŚW-11 wskazane powyżej. Zróżnicowana liczebność grup krajów reprezentujących poszczególne modele kapitalizmu w UE (tabele 1–5) nakazuje jednak pewną ostrożność przy interpretacji wyników ESS.

Kraje EŚW-11, postrzegane przez pryzmat wyników badania ESS9, różnią się dość istotnie od krajów Europy kontynentalnej w zakresie cech społeczno-politycznych (na poziomie średnich ocen dla wszystkich krajów tych grup). Cechuje je w szczególności: znacznie niższy poziom zaufania do systemu prawnego, znacznie niższe zaufanie do polityków, znacznie niższy poziom zadowolenia z demokracji oraz znacznie rzadziej wyrażana opinia, że sprawiedliwość zawsze przeważa nad niesprawiedliwością.

⁷ Szerzej na ten temat piszemy w naszym opracowaniu z zeszłorocznego wydania *Raportu* [Próchniak i in., 2022].

Przejście krajów reprezentujących model patchworkowy i model kontynentalny przez okres pandemii i początek wojny w Ukrainie nie unieważniło podstawowych różnic między nimi. Występują one również w zakresie cech społecznych, gdzie dotyczy przede wszystkim: znacznie niższego zaufania w krajach EŚW-11 do innych osób, znacznie niższej preferencji dla lojalności wobec przyjaciół, znacznie niższej preferencji do pomagania innym, niższego subiektywnego poziomu szczęśliwości, wyższej preferencji do bycia bogatym, a niższej – do wymyślania nowych idei, czy wreszcie niższej preferencji do równego traktowania ludzi.

Przekonanie, że system polityczny pozwala obywatelom na wyrażanie swojego zdania, jest w krajach EŚW-11 rzadsze niż w krajach Europy kontynentalnej (z wyjątkiem Czech). Przedstawiciele tych krajów niżej oceniają też własny rząd, choć nieco lepiej niż przeciętnie w całej grupie postrzegają go obywatele Czech, Estonii, Węgier i Polski. Nawet w krajach śródziemnomorskich ocena własnego rządu jest wyższa niż wśród reprezentantów modelu patchworkowego. Społeczeństwa krajów EŚW-11 są ogólnie mniej zadowolone z demokracji (z wyjątkiem Czech, Estonii i Polski). Można zauważyć też pewne rozbieżności między poszczególnymi ocenami, np. obywatele Czech, Estonii i Węgier dobrze oceniają krajowy system prawny, lecz znacznie gorzej postrzegają przewagę sprawiedliwości nad niesprawiedliwością, gorzej nawet niż w Bułgarii, której obywatele nie mają zaufania do swojego systemu prawnego.

Duże różnice między krajami EŚW-11 a pozostałymi grupami krajów dotyczą też oceny czynników o charakterze socjologicznym. Mieszkańcy tych pierwszych (poza Estonią) cechują się wyraźnie niższym zaufaniem do innych osób. Co zaskakujące, deklarują też niższą preferencję do podejmowania własnych decyzji (co wydaje się sprzeczne z założeniami gospodarki rynkowej, którą te kraje jednak wybrały, ale być może nigdy się do niej w pełni nie dostosowały). Może to oznaczać jakąś formę ucieczki od odpowiedzialności i przejaw oddziedziczonego po socjalizmie syndromu wycuczonej bezradności.

Z badania ESS9 (a więc przeprowadzonego jeszcze przed wystąpieniem dwóch interesujących nas szoków) wyłania się zatem obraz społeczeństw EŚW-11 jako tradycyjnych, na dorobku, nieufnych i niezainteresowanych zmianami. Badania ankietowe ESS10, obejmujące okres między wrześniem 2020 r. a majem 2022 r., pokazują odczucia i preferencje społeczne w okresie pandemii i częściowo po agresji zbrojnej Rosji na Ukrainę. Po wyliczeniu średnich cech (z grupy cech politycznych, takich jak poziom zaufania do systemu prawnego i polityków, poziom zadowolenia z demokracji, jak również opinia, iż sprawiedliwość zawsze przeważa nad niesprawiedliwością) pojawiły się zaobserwowane już wcześniej różnice⁸: w grupie krajów nordyckich najwyższej

⁸ Z powodu wyjścia Wielkiej Brytanii z UE nie analizujemy tu cech grupy anglosaskiej.

oceniano wszystkie cechy polityczne, w krajach Europy kontynentalnej oceny te były już nieco niższe niż w grupie nordyckiej, w krajach śródziemnomorskich odnotowano zaś trzecie pod względem wysokości oceny większości cech politycznych (poniżej poziomu Europy kontynentalnej, ale powyżej EŚW-11). W zakresie niektórych cech (ocena możliwości zabierania głosu w systemie politycznym, zaufanie do polityków) oceny w tej ostatniej grupie były nawet niższe niż w krajach EŚW-11 (zapewne jest to wpływ Włoch). Na tym tle Polska wyróżnia się w ramach modelu patchworkowego znacznie niższymi ocenami systemu prawnego, polityków, własnego rządu i satysfakcji z demokracji.

Okres pandemii przyniósł nieco zmian w ocenie czynników politycznych, ale w mniejszej skali niż można się było spodziewać. W krajach Europy kontynentalnej spadło zaufanie do polityków i zadowolenie z demokracji. W grupie krajów EŚW-11 obniżyło się zadowolenie z rządu i zaufanie do systemu prawnego. W kilku krajach tej grupy (Bułgaria, Czechy, Estonia, Węgry) zaufanie do systemu prawnego oraz satysfakcja z demokracji wzrosły, podobnie jak w krajach śródziemnomorskich (zadowolenie z demokracji). Zmiany dotyczące oceny czynników politycznych w Polsce w okresie pandemii są bardzo szczególne. Znacznie zmniejszyło się zaufanie do systemu prawnego i polityków, a także zadowolenie z rządu i demokracji.

Zmiany cech o charakterze społecznym w okresie pandemii były rzadsze i słabsze niż w przypadku uwarunkowań politycznych, co może świadczyć o ich silniejszym zakorzenieniu w mentalności społeczeństw. Na poziomie grup krajów miał miejsce niewielki spadek preferencji w przypadku bogacenia się w krajach Europy kontynentalnej. W tej grupie, podobnie jak w krajach EŚW-11, nasiliła się tendencja do równego traktowania ludzi. W tych ostatnich wzrosła również zdolność do rozumienia innych ludzi, przy jej jednoczesnym spadku w krajach śródziemnomorskich. Zarówno w krajach Europy kontynentalnej, jak i w EŚW-11 osłabła skłonność do zachowywania tradycji.

Jeśli chodzi o cechy społeczne, to w Czechach, Estonii i Słowenii nastąpił wzrost zaufania do innych ludzi (w pozostałych krajach EŚW-11 nastawienie to w zasadzie się nie zmieniło). Z kolei w Polsce, która odróżniała się *in minus* na tle grupy odniesienia, zaufanie do innych ludzi znacznie się zmniejszyło. Pewnym uzupełnieniem tej cechy była skłonność do lojalności wobec przyjaciół, co jest istotne w tej grupie krajów, w której zaufanie dotyczy głównie osób z bliskiego otoczenia (tzw. wiążący kapitał społeczny). Ta preferencja stała się bardziej istotna w Bułgarii i Estonii. W kilku krajach EŚW-11 (Bułgaria, Estonia, Węgry, Słowenia) umocniło się przekonanie o potrzebie pomagania ludziom. W tych samych krajach wzrosło również poczucie własnej szczęśliwości (mimo jego głębokiego spadku w Polsce). W Czechach, na Węgrzech i w Słowenii tendencja do równego traktowania stała się częstsza, a w odniesieniu do pozostałych krajów tej grupy albo nie było wyników badania, albo preferencja ta się

nie zmieniała. W niektórych krajach (Bułgaria, Estonia, Słowenia) umocniła się deklarowana chęć poszukiwania nowych idei (taka postawa jest według Ingleharta cechą nowoczesnego społeczeństwa), podczas gdy w innych (Czechy i Węgry) pogłębiła się skłonność do bogacenia się, co świadczyłoby o pozostawianiu społeczeństw tych państw na etapie materializmu.

Przedstawione wyżej dane, charakteryzujące instytucje nieformalne istniejące w krajach EŚW-11, interpretujemy jako silną tendencję do poszukiwania szeroko rozumianego bezpieczeństwa. Wyraża się ona przede wszystkim w dążeniu do bogacenia się, które jest postrzegane jako najważniejszy czynnik zapewniający to bezpieczeństwo. Jednocześnie w niektórych krajach (Bułgaria, Czechy, Polska, Słowenia, Estonia) obywatele optują za silną władzą centralną (rządem), co może oznaczać, że mniej lub bardziej świadomie rozpoznają niedostatki patchworkowego modelu kapitalizmu i poszukują podmiotu, który ograniczyłby narastającą w jego ramach entropię. O ile w Bułgarii, Estonii i Czechach tęsknota za silną władzą koreluje jednak ze wzrostem zadowolenia z demokracji (silny rząd powinien funkcjonować w ramach jednoznacznie demokratycznych reguł, ze świadomym i rozwiniętym społeczeństwem obywatelskim), o tyle w Polsce nie udało się zaobserwować tej zależności. Naszym zdaniem oznacza to, że Polacy wykazują większą skłonność do akceptowania wzmocnionej władzy państwa i partii/koalicji rządzącej, nawet jeśli nosi ona silny rys autorytarny (niedemokratyczny).

Próba klasyfikacji krajów EŚW-11

Przeprowadzona w pierwszej części opracowania analiza wyników makroekonomicznych w obszarze wzrostu gospodarczego i równowagi makroekonomicznej w latach 2004–2019 oraz w okresie bezpośredniego oddziaływania pandemii COVID-19 i wojny w Ukrainie, tj. w latach 2020–2022, umożliwia dokonanie w tym miejscu porównawczej oceny przebiegu trajektorii rozwojowych na poziomie całej grupy krajów EŚW-11, reprezentującej patchworkowy model kapitalizmu, na tle pozostałych modeli istniejących w UE (tabele 6 i 8). Na podstawie tej oceny dokonujemy następnie podziału krajów EŚW-11 na klastry (tabele 7 i 9), uwzględniając zarówno dynamikę zmian PKB, jak i wyniki zastosowania autorskiej oceny nierównowagi makroekonomicznej, obejmującej stopę inflacji, wielkość bezrobocia, saldo sektora finansów publicznych i saldo obrotów bieżących. Konstrukcja naszej oceny nierównowagi jest relatywnie prosta. Zbadaliśmy mianowicie rozkład czterech zmiennych równowagowych w każdym z badanych krajów (lub modeli kapitalizmu) w stosunku do średniej ważonej wielkości każdej z nich dla całej grupy EŚW-11 (średniej dla całej UE-28). Jeśli

wartość co najwyżej jednej zmiennej odchyłała się *in minus* od średniej, to uznawaliśmy, że gospodarka znajduje się we względnej równowadze, w przeciwnym zaś przypadku przyjmowaliśmy, że utrzymuje się w niej nierównowaga. Podobnie zbadaliśmy rozkład średniorocznej dynamiki wzrostu gospodarczego w każdym z krajów (modeli kapitalizmu) w stosunku do średniej dla całej grupy (całej UE-28) i podzieliliśmy je na dwie podgrupy: pierwsza zawiera kraje (modele), w których tempo wzrostu było wyższe od średniej, druga zaś te, w których kształtowało się ono poniżej przeciętnej.

Ścieżki rozwoju gospodarczego w latach 2004–2019

W tym punkcie dokonaliśmy porównawczej oceny tempa wzrostu gospodarczego i kształtowania się zmiennych równowagowych w latach 2004–2019 w grupie krajów reprezentujących patchworkowy model kapitalizmu na tle pozostałych, istniejących w UE-28, modeli. Stosowne dane zawiera tabela 6.

Tabela 6. Tempo wzrostu gospodarczego i równowaga makroekonomiczna w różnych modelach kapitalizmu w UE-28 w latach 2004–2019

		Skala nierównowagi makroekonomicznej	
		mała	duża
Tempo wzrostu PKB	powyżej średniej	nordycki	patchworkowy, anglosaski
	poniżej średniej	kontynentalny	śródziemnomorski

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione dane dowodzą, że najlepsze wyniki ekonomiczne w latach 2004–2019 uzyskiwały kraje reprezentujące nordycki model kapitalizmu, w których szybki wzrost gospodarczy współwystępował z niewielką skalą nierównowagi makroekonomicznej. Porównywalnie szybki wzrost PKB notowały w tym okresie także kraje ucieleśniające model patchworkowy i model anglosaski, ale szybkiemu wzrostowi towarzyszyła tam duża skala nierównowagi. Relatywnie najgorzej wypadały pod tym względem kraje śródziemnomorskie, w przypadku których tempo wzrostu gospodarczego było niższe od średniej dla UE-28, a dodatkowo aż trzy z czterech zmiennych równowagowych przyjmowały wartości poniżej średniej dla całej Unii.

W kolejnym kroku dokonaliśmy podziału krajów EŚW-11 na klastry, uwzględniając wewnętrzne zróżnicowanie tempa wzrostu gospodarczego i skali nierównowagi makroekonomicznej. Tym razem rozkład dotyczył średnich wartości tempa wzrostu i zmiennych równowagowych wyłącznie w tej grupie (EŚW-11).

Tabela 7. Tempo wzrostu gospodarczego i równowaga makroekonomiczna w krajach EŚW-11 w latach 2004–2019

		Skala nierównowagi makroekonomicznej	
		mała	duża
Tempo wzrostu PKB	powyżej średniej		Polska , Rumunia, Słowacja
	poniżej średniej	Czechy, Estonia, Słowenia	Bułgaria, Chorwacja, Litwa, Łotwa, Węgry

Źródło: opracowanie własne.

Żaden z krajów analizowanej grupy nie mógł pochwalić się tempem wzrostu PKB wyższym od średniej dla EŚW-11 i jednocześnie w miarę zrównoważoną gospodarką. Jedynie Polska, Rumunia i Słowacja wykazywały dynamikę wzrostu gospodarczego wyższą niż średnia ważona dla całej grupy, skala nierównowagi makroekonomicznej była zaś niewielka tylko w Czechach, Estonii i Słowenii. Pozostałe pięć krajów zanotowało w analizowanym okresie tempo wzrostu niższe od średniej ważonej dla całej grupy, a wartość dwóch lub więcej zmiennych równowagowych odchyłała się *in minus* od analogicznej średniej.

Reakcje krajów EŚW-11 na pandemię COVID-19 i wojnę w Ukrainie

Dane przedstawione w pierwszej części opracowania posłużyły nam również do oceny makroekonomicznej reakcji krajów EŚW-11 na dwa ostatnie negatywne szoki egzogeniczne, tj. pandemię COVID-19 i wybuch wojny w Ukrainie. Należy przy tym zauważyć, iż oba te szoki miały jednoznacznie negatywny wpływ zarówno na dynamikę wzrostu gospodarczego, jak i na równowagę makroekonomiczną w krajach EŚW-11 i UE-28 w latach 2020–2022. W związku z tym rozkłady wartości analizowanych zmiennych wobec średniej dla całej grupy, zaprezentowane w dwóch poniższych tabelach, pozwalają na ocenę względnej siły i głębi reakcji na owe szoki gospodarek krajów EŚW-11, w których zidentyfikowaliśmy patchworkowy model kapitalizmu. Oceny tej dokonujemy, po pierwsze, na tle uśrednionej reakcji krajów tworzących cztery pozostałe, europejskie modele kapitalizmu (tabela 8), a po drugie – w porównaniu ze średnią tylko dla grupy EŚW-11 (tabela 9).

Umieszczenie poszczególnych modeli w tabeli ukazującej stan z lat 2020–2022 nie zmieniło się w stosunku do wcześniejszego okresu. Błędny byłby natomiast wniosek, iż przesunięcie Polski z grupy krajów o ponadprzeciętnym tempie wzrostu gospodarczego, okupionym jednak brakiem równowagi makroekonomicznej w latach 2004–2019, do klastra, w którym gospodarka wykazuje względną równowagę w porównaniu

z pozostałymi krajami EŚW-11, oznacza poprawę sytuacji makroekonomicznej. Prawidłowa interpretacja danych zawartych w tabelach 7 i 9 wskazuje jedynie, że na tle spadku tempa wzrostu gospodarczego i zwiększenia skali nierównowagi w całej grupie krajów EŚW-11 w latach 2020–2022 Polska wypada relatywnie korzystnie.

Tabela 8. Tempo wzrostu gospodarczego i równowaga makroekonomiczna w różnych modelach kapitalizmu w UE-28 w latach 2020–2022

		Skala nierównowagi makroekonomicznej	
		względna równowaga	względna nierównowaga
Tempo wzrostu PKB	powyżej średniej	nordycki	patchworkowy, anglosaski
	poniżej średniej	kontynentalny	śródziemnomorski

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9. Tempo wzrostu gospodarczego i równowaga makroekonomiczna w krajach EŚW-11 w latach 2020–2022

		Skala nierównowagi makroekonomicznej	
		względna równowaga	względna nierównowaga
Tempo wzrostu PKB	powyżej średniej	Polska , Chorwacja	Estonia, Litwa, Słowenia, Węgry
	poniżej średniej	Bułgaria, Czechy, Łotwa	Rumunia, Słowacja

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie i rekomendacje

Przedstawione wyżej oceny trajektorii rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego Polski oraz pozostałych krajów EŚW posłużyły nam do sformułowania rekomendacji dotyczących pożądanych kierunków zmian tych trajektorii w przyszłości. Celem prezentowanych zaleceń jest trwale zwiększenie instytucjonalnej przewagi komparatywnej Polski i wzrost jej konkurencyjności międzynarodowej, umożliwiającą utrzymanie się na ścieżce realnej konwergencji dochodowej i – w nieodległej perspektywie – dołączenie do grona krajów wysoko rozwiniętych. Rekomendacje te podzieliśmy na trzy grupy obejmujące działania o charakterze: długo-, średnio- i krótkookresowym, przyjmując jako kryterium podziału naturę trajektorii rozwojowych, do których się odnoszą, oraz wynikający stąd horyzont czasowy ich możliwej realizacji. I tak, rekomendacje długookresowe dotyczą przede wszystkim zmian instytucji kapitalizmu patchworkowego (w tym zwłaszcza instytucji nieformalnych), które cechują się „długim trwaniem”, średniookresowe odnoszą się do zmian instytucji formalnych i przeobrażeń struktu-

ralnych w gospodarce, których horyzont czasowy jest nieco krótszy, rekomendacje krótkookresowe nawiązują zaś do prowadzonej polityki gospodarczej.

W długim horyzoncie czasowym głównym celem naszych zaleceń jest zmiana dominujących w polskim społeczeństwie postaw i hierarchii wartości, tj. rdzenia zbioru instytucji nieformalnych. Droga do tego celu prowadzi m.in. poprzez:

- 1) głęboką reformę istniejącego w Polsce systemu edukacji, która jest warunkiem koniecznym (choć nie zawsze wystarczającym) zmiany postaw i przekonań społecznych; zmiana ta stanowi przesłankę usunięcia (złagodzenia) jednej z fundamentalnych słabości kapitalizmu patchworkowego, tj. daleko idącej niespójności między instytucjami formalnymi i nieformalnymi, co powinno umożliwić głębsze społeczne zakorzenienie się tych pierwszych;
- 2) rozwój społeczeństwa obywatelskiego, które stanowić będzie przeciwwagę dla wzmocnionej władzy państwa i stworzy szansę przekształcenia się tej instytucji w *Lewiatana Ujarmionego* (czyli tę formę aktywności państwa, która najbardziej sprzyja trwałemu i zrównoważonemu rozwojowi gospodarczemu), a jednocześnie ograniczy ryzyko jego przeistoczenia się w *Lewiatana Despotycznego* (stan pełnego podporządkowania społeczeństwa władzy o silnym rysie autorytarnym) [Acemoglu, Robinson, 2022];
- 3) zaprojektowanie długofalowej kampanii edukacyjnej (poza systemem formalnej edukacji), wyjaśniającej i przygotowującej społeczeństwo do nowych wyzwań i życia w warunkach nawracających negatywnych szoków zewnętrznych, w tym nasilających się symptomów nakładających się na siebie kryzysów o zasięgu zarówno lokalnym, jak i globalnym (wielokryzysu).

W średnim okresie priorytetem powinno stać się ograniczenie do minimum nasycenia cechami patchworku istniejącego w Polsce porządku społeczno-gospodarczego poprzez odpowiednie przekształcenia instytucji formalnych i ich architektury. Równocześnie powinna zostać opracowana długofalowa strategia rozwoju gospodarczego, mająca na celu zmianę profilu konkurencyjności międzynarodowej polskiej gospodarki w kierunku rosnącej roli innowacji i specjalizacji w produkcji o wysokim udziale wartości dodanej. Tym azymutem powinny służyć w szczególności następujące działania/zmiany:

- a) instytucje:
 - dokonanie przeglądu istniejącej architektury instytucjonalnej z punktu widzenia spójności i komplementarności tworzących ją instytucji formalnych;
 - opracowanie i wdrożenie programu przebudowy instytucji formalnych, mającej zapewnić wzrost spójności i komplementarności całej architektury instytucjonalnej oraz wzmocnienie jej osnowy;

- stworzenie mechanizmu zapewniającego bezwarunkowe egzekwowanie obowiązujących instytucji formalnych (reguł gry);
 - zaprojektowanie i wdrożenie systemu bezpieczników konstytucyjnych, uniemożliwiających dowolność interpretacji norm prawnych przez polityków i eliminujących „woluntaryzm instytucjonalny”;
 - wprowadzenie barier instytucjonalnych ograniczających skalę „pogoni za rentą” i zawłaszczania państwa przez polityków;
 - kompleksowa reforma systemu ochrony zdrowia, która pozwoliłaby wydatnie zwiększyć dostępność opieki zdrowotnej i podnieść jakość usług medycznych, zapewniając jednocześnie lepszą odporność systemu na nieantycypowane szoki typu pandemicznego;
 - wprowadzenie rozwiązań instytucjonalnych „cywilizujących” napływ kapitału zagranicznego i poddających jego działalność ocenie z punktu widzenia strategicznych celów rozwojowych gospodarki krajowej (a tym samym – wyeliminowanie kolejnej słabości kapitalizmu patchworkowego jako „porządku otwartego dostępu”);
 - wprowadzenie kontroli (swobodnego dotąd) napływu entropii z zagranicy;
- b) strategia rozwoju gospodarczego:
- opracowanie i wdrożenie planu stopniowego przestawiania zwrotnicy rozwoju polskiej gospodarki i zmiany jej struktury w kierunku wzrostu udziału produktów i usług wysoko przetworzonych, o dużej zawartości postępu technicznego i wartości dodanej;
 - wzmocnienie rozwojowej funkcji państwa, zwłaszcza w obszarze B+R;
 - ograniczenie skali zjawiska zawodności państwa, w tym zwłaszcza jako dostawcy dóbr publicznych i społecznie pożądanych (m.in. ochrona zdrowia i edukacja);
 - wprowadzenie rozwiązań podatkowych mających na celu trwale podniesienie historycznie niskiej w Polsce skłonności do oszczędzania i wzrost stopy inwestycji stwarzający przesłanki przyspieszenia wzrostu gospodarczego.

W odniesieniu do działań krótkookresowych nasze rekomendacje skupiają się na najbardziej pożądanych kierunkach zmian w prowadzonej w Polsce polityce gospodarczej. W tym przypadku w szczególności zalecamy:

- 1) stosowanie bardzo wyważonej kombinacji polityki fiskalnej i pieniężnej, tak aby – z jednej strony – ograniczyć inflację do poziomu jednocyfrowego (a w opcji *first-best* – 2,5%), a z drugiej uniknąć recesji, która może być efektem zastosowania polityki zbyt restrykcyjnej;

- 2) w ramach polityki antyinflacyjnej podjęcie także działań zmniejszających koncentrację rynku w różnych gałęziach gospodarki, na przykład poprzez likwidację lub ograniczenie skali licencji, zezwoleń i innych barier w dostępie do rynków.

Bibliografia

- Acemoglu, D., Robinson, J. (2022). *Wąski korytarz. Państwa, społeczeństwa i losy wolności*. Poznań: Zysk i S-ka.
- CEIC (2023). *Database*, <https://www.ceicdata.com/en> (dostęp: 18.03.2023).
- ESS9(2018). *European Social Survey: Timing of Life, Justice and Fairness*. European Research Infrastructure Consortium, City University of London.
- ESS10(2020). *European Social Survey: Democracy, Digital Social Contacts*. European Research Infrastructure Consortium, City University of London.
- Eurostat (2023). *Database*, <https://ec.europa.eu/eurostat> (dostęp: 20.03.2023).
- Gardawski, J., Rapacki, R. (2021). Patchwork Capitalism in Central and Eastern Europe – A New Conceptualization, *Warsaw Forum of Economic Sociology*, 12(24), s. 7–104.
- ILO (2023). *Database*, <https://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/lang--en/index.htm> (dostęp: 19.03.2023).
- IMF (2022). *World Economic Outlook Database*, October.
- Inglehart, R., Welzel, Ch. (2010). Changing Mass Priorities: The Link between Modernization and Democracy, *Perspectives on Politics*, 8(2), s. 551–567.
- Lissowska, M. (2020). *Beliefs and Preferences of a Society as a Background for Shaping Institutional Structures*, maszynopis. Warszawa: Ofi yna Wydawnicza SGH.
- Lissowska, M., Kopestyńska, Z. (2008). *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*. Warszawa: C.H. Beck.
- Mączyńska, E., Pysz, P. (2016). Społeczna gospodarka rynkowa i jej współczesne znaczenie, *Biuletyn PTE*, 2(73), s. 16–22.
- Próchniak, M., Gardawski, J., Lissowska, M., Maszczyk, P., Rapacki, R., Sulejewicz, A., Towalski, R. (2021). Trajektorie rozwojowe krajów Europy Środkowo-Wschodniej w latach 2015–2020. W: *Raport SGH i Forum Ekonomicznego 2021* (s. 13–62), A. Chłoń-Domińczak, R. Sobiecki, M. Strojny, B. Majewski (red.). Warszawa: Ofi yna Wydawnicza SGH.
- Próchniak, M., Lissowska, M., Maszczyk, P., Rapacki, R., Towalski, R. (2022). Zróżnicowanie stóp inflacji w krajach Unii Europejskiej a rynek pracy i wzrost gospodarczy – lekcje z pandemii COVID-19. W: *Raport SGH i Forum Ekonomicznego 2022* (s. 13–53), A. Chłoń-Domińczak, R. Sobiecki, M. Strojny, B. Majewski (red.). Warszawa: Ofi yna Wydawnicza SGH.
- Rapacki, R. (2012). Poland and Greece – Two Contrasting EU Enlargement Experiences, *ZEI Discussion Paper*, C213.
- Rapacki, R. (red., współpraca A. Czerniak) (2019). *Diversity of Patchwork Capitalism in Central and Eastern Europe*. Abingdon–New York: Routledge.

Rapacki, R. (red.), Próchniak, M., Czerniak, A., Gardawski, J., Horbaczewska, B., Karbowski, A., Maszczyk, P., Towalski, R. (2019). *Kapitalizm patchworkowy w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej*. Warszawa: PWE.

Szanyi, M. (2020). The Three Archetype European Historic Development Models and Their Impact in East-Central Europe, *CERS-IE Working Paper*, 261, s. 1–26.

World Bank (2023). *World Development Indicators Database*, <https://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/> (dostęp: 20.03.2023).

INWESTYCJE JAKO WARUNEK SPROSTANIA WYZWANCIOM ROZWOJOWYM – POTENCJAŁ POLSKI NA TLE INNYCH KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Mariusz-Jan Radło
Tomasz Napiórkowski
Aleksandra
Szarek-Piaskowska

DOI: 10.33119/978-83-8030-624-0.2023_47_68

Streszczenie

Celem badania, którego wyniki zaprezentowano w tym opracowaniu, było zidentyfikowanie przyczyn niskiego stanu inwestycji w polskiej gospodarce i zaproponowanie rozwiązań mających na celu pobudzenie ich wzrostu. Opisano w związku z tym obszary, w których można podejmować działania służące zwiększeniu inwestycji w Polsce zarówno na poziomie polityki publicznej, jak i w obszarze inicjatyw zgłaszanych przez przedsiębiorców.

W części wstępnej opracowania zaprezentowano kontekst problemu, wskazując, że Polska od lat zмага się z malejącymi inwestycjami, które są znacznie niższe niż w innych krajów EŚW. Przedstawiono tu również wyzwania rozwojowe stojące przed Polską, takie jak pułapka średniego dochodu czy wyczerpywanie się modelu gospodarki opartej na inwestycjach zagranicznych i prostym kopiowaniu technologii przez przedsiębiorstwa krajowe. Za kluczowe zadanie autorzy uznają w związku z tym wzmocnienie inwestycji polskich przedsiębiorstw oraz rozwój inwestycji opartych na zaawansowanych technologiach i kapitale ludzkim.

W prezentowanym badaniu wykorzystano różne metody badawcze, takie jak analiza danych, modelowanie statystyczne i wywiady z ekspertami, aby zdiagnozować poziom inwestycji i zidentyfikować bariery utrudniające ich wzrost. Na podstawie tych analiz sformułowano rekomendacje dotyczące polityki publicznej i przedsiębiorców, które mogłyby potencjalnie przyczynić się do zwiększenia poziomu inwestycji.

UNLEASHING THE POWER OF INVESTMENT: POLAND'S POTENTIAL COMPARED TO ITS PEERS FROM CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Abstract

The purpose of the study, the results of which are presented in this paper, was to identify the reasons for the poor state of investment in the Polish economy and to propose measures to improving it. The study identifies areas where actions can be taken to increase investment in Poland, both by taking action at the level of public policy and by entrepreneurial initiatives. The introductory part of the study presents the context of the problem, pointing out that Poland has been facing declining investments for years, and that they are significantly lower compared to other CEE countries. Authors outline the development challenges facing Poland, such as the middle-income trap or the exhaustion of the model of an economy based on foreign investment and simple copying of technology by domestic companies. In this regard, the authors consider the strengthening of investment by Polish enterprises and the development of investment based on advanced technologies and human capital as a key task.

The study used various research methods, such as data analysis, statistical modeling and interviews with experts, to diagnose the level of investment and identify barriers to its growth. Based on these analyses, they made recommendations for public policies and entrepreneurs that have the potential to increase investment levels.

Autorzy/Authors

Mariusz-Jan Radło – dr hab., profesor uczelni i kierownik Katedry Globalnych Współzależności Gospodarczych SGH. Jest autorem wielu publikacji naukowych z zakresu ekonomii, konkurencyjności, łańcuchów wartości i rozwoju regionów. Od 2009 r. jest partnerem zarządzającym w spółce SEENDICO. Uczestniczył zarówno jako kierownik, jak i członek zespołu w realizacji wielu projektów badawczo-rozwojowych lub doradczych, prowadzonych na zlecenie m.in. Województwa Śląskiego, Województwa Mazowieckiego, Narodowego Centrum Badań i Rozwoju, Mazowieckiego Regionalnego Funduszu Pożyczkowego, Totalizatora Sportowego, PLL LOT, Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, Business Software Alliance, Komisji Europejskiej, Przewozów Regionalnych, Ministerstwa Rozwoju, a także licznych podmiotów sektora prywatnego.

Tomasz Napiórkowski – dr, adiunkt w Katedrze Globalnych Współzależności Gospodarczych SGH. Brał udział w ponad 30 naukowych projektach badawczych (w tym grantach Narodowego Centrum Nauki, projekcie I3U – Investigating the Impact of the Innovation Union oraz badaniach dla Komisji Europejskiej i DG Enterprise) oraz w ok. 40 projektach konsultingowych (w tym dla Master Card, Narodowego Centrum Badań i Rozwoju, Związku Polskiego Leasingu, Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce i Krajowego Rejestru Długów). Skupia się na badaniu zjawisk makroekonomicznych, związanych zwłaszcza z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi oraz czynnikami wzrostu gospodarczego.

Aleksandra Szarek-Piaskowska – dr, adiunkt w Katedrze Globalnych Współzależności Gospodarczych SGH. W latach 2008–2020 pracowała w branży doradczej na rzecz przedsiębiorców w zakresie pozyskiwania zewnętrznego finansowania projektów, w szczególności z funduszy unijnych

i krajowych, m.in. jako zastępca dyrektora ds. funduszy strukturalnych. Posiada doświadczenie jako członek zespołu w realizacji projektów badawczych i wdrożeniowych m.in. Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Jest autorką publikacji z zakresu handlu międzynarodowego, konkurencyjności, asymetrii informacji i ochrony konsumenta.

Celem, jaki postawiliśmy sobie, realizując badania, których wyniki prezentujemy w tym opracowaniu, było przeprowadzenie diagnozy poziomu i struktury inwestycji w Polsce i w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) z uwzględnieniem trendów długo- i krótkookresowych, a także dokonanie oceny przyczyn niskiego stanu inwestycji przedsiębiorstw w polskiej gospodarce i wskazanie potencjalnych działań mogących prowadzić do ich wzrostu. Diagnoza poziomu inwestycji i barier utrudniających rozwój działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw w Polsce była dla nas punktem wyjścia do stworzenia wielu kierunkowych rekomendacji dotyczących tego, jak podnieść poziom inwestycji.

Głównym powodem, dla którego podjęliśmy się przygotowania tego opracowania, był fakt, że Polska od lat boryka się z problemem malejących inwestycji. Ich wartość w relacji do PKB spadła z 23,1% PKB w 2008 r. do 16,8% w 2022 r. Co więcej, pod względem poziomu inwestycji Polska pozostaje znacząco w tyle za innymi krajami EŚW, w szczególności za Czechami czy nawet Węgrami, i trend ten ma charakter długofalowy. Utrzymujące się tendencje są bardzo negatywne, jeśli spojrzeć na nie w kontekście wyzwań rozwojowych stojących przed Polską, która, podobnie jak większość krajów EŚW, osiągnęła już średni poziom rozwoju i może niebawem wpaść w pułapkę średniego dochodu. Także model gospodarki zależnej, oparty na inwestycjach zagranicznych, powoli wyczerpuje swoją zdolność do generowania wzrostu polskiej gospodarki. W tej sytuacji kluczowym wyzwaniem staje się wzmocnienie inwestycji polskich przedsiębiorstw oraz rozwój inwestycji opartych na zaawansowanych technologiach i kapitale ludzkim.

W prezentowanym opracowaniu wykorzystano kilka metod badawczych, w tym analizę danych zastanych w ramach przeglądu dotychczasowych badań omawianego zagadnienia, ilościową analizę danych dotyczących wielkości i struktury inwestycji w krajach EŚW, w tym w Polsce, modelowanie statystyczne dotyczące przyszłych wartości badanych inwestycji, a także indywidualne wywiady pogłębione¹ z ekspertami

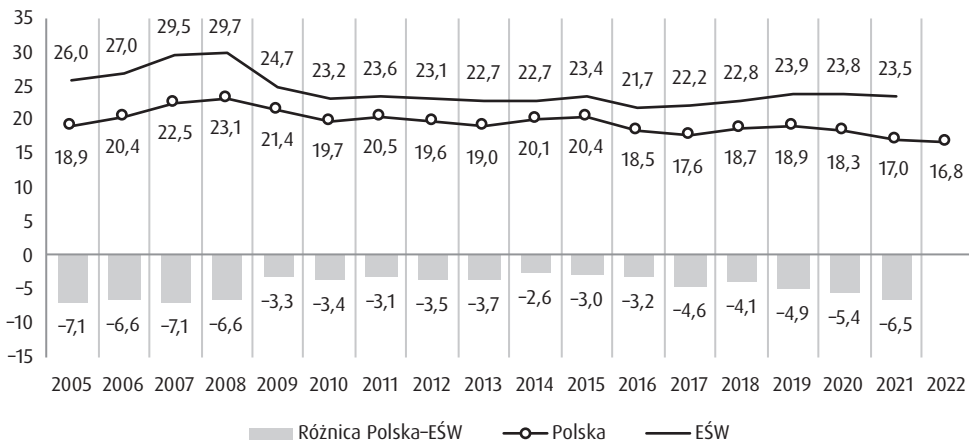
¹ Przeprowadzono łącznie osiem wywiadów w dniach 4–30 kwietnia 2023 r. Respondentami byli przedstawiciele takich instytucji jak m.in. agencje inwestycyjne, przedsiębiorstwa, specjalne strefy ekonomiczne (SSE Mielec, Podstrefa Lublin), instytucje otoczenia biznesu (w tym Polski Instytut Dyrektorów), uczelnie wyższe (SGH) i fundusze inwestycyjne (Regionalny Fundusz Rozwoju).

w dziedzinie polityki gospodarczej, organizacjami przedsiębiorców i przedsiębiorcami na temat przyczyn niskiego poziomu inwestycji przedsiębiorstw w Polsce oraz rekomendacji odnoszących się do tego, jak te inwestycje stymulować.

Inwestycje w Polsce i w innych krajach EŚW

Analiza danych dotyczących poziomu inwestycji w Polsce i w innych krajach EŚW w latach 2005–2021 pozwala na wyodrębnienie trzech podokresów cechujących się zróżnicowanymi trendami (rysunek 1).

Rysunek 1. Nakłady brutto na środki trwałe w Polsce i w innych krajach EŚW w latach 2005–2021 (% PKB)



Uwagi: dane dotyczące EŚW – z wyłączeniem Polski – obejmują: Bułgarię, Chorwację, Czechy, Litwę, Łotwę, Estonię, Rumunię, Słowenię i Słowację; dane dotyczące Polski są oparte na danych wstępnych GUS.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych AMECO [2023] oraz GUS [2023].

Pierwszy z nich obejmuje czas od 2005 r. do kryzysu globalnego z lat 2007–2009, którego kulminacja przypadła na 2009 r. W tym podokresie inwestycje w Polsce i EŚW rosły i osiągnęły w relacji do PKB najwyższą wartość. W Polsce wyniosła ona 23,1% PKB w 2008 r. W pozostałych krajach EŚW odnotowano w tym czasie jednak znacznie lepsze wyniki, z maksimum na poziomie 29,7% PKB. Koniec globalnego kryzysu przyniósł stabilizację w zakresie inwestycji w analizowanych gospodarkach na wyraźnie niższym poziomie. W efekcie w kolejnym podokresie (lata 2010–2015) w krajach EŚW wartość inwestycji wahała się w granicach 22,7–23,6%, w Polsce wartość ta ustabilizowała się natomiast na poziomie 19,0–20,5% PKB. Cechą charakterystyczną tego

podokresu, obok względnej stabilizacji poziomu inwestycji w PKB, była względnie mała różnica między wynikiem Polski a średnią dla pozostałych krajów EŚW. Ostatni podokres (lata 2016–2021) przyniósł jednak pogłębienie tych dysproporcji na niekorzyść Polski. W krajach EŚW odnotowano w tym czasie lekki wzrost poziomu inwestycji – z 21,7% do 23,5% PKB, podczas gdy w Polsce wysokość inwestycji nie przekroczyła 19% PKB, a w 2021 r. osiągnęła swoje minimum w postaci 17% PKB. Warto w tym miejscu odnotować, że według wstępnych danych GUS [2023] poziom inwestycji w polskiej gospodarce spadł w 2022 r. do 16,8% PKB.

Powyższy obraz sytuacji w Polsce kontrastuje z tym, jak kształtują się inwestycje w innych krajach EŚW, w szczególności w Czechach czy na Węgrzech. Dane o poziomie inwestycji w krajach EŚW zaprezentowano w tabeli 1. Porównanie średnich wartości inwestycji w relacji do PKB w poszczególnych krajach dla całego analizowanego okresu (2005–2021) pozwala stwierdzić, że liderem zarówno pod względem poziomu, jak i stabilności inwestycji pozostają Czechy, które inwestowały w tym czasie średnio 26,9% PKB, przy odchyleniu standardowym wynoszącym 1,4 p.p. Drugim krajem o wysokiej stabilności inwestycji w latach 2005–2021 była Polska (odchylenie standardowe: 1,6 p.p.), zajmująca jednocześnie ostatnie miejsce pod względem ich średniej wysokości (19,7%). Relatywnie stabilny poziom inwestycji osiągnęły też Węgry i Słowacja, przy czym poziom inwestycji w tych krajach był wyraźnie wyższy niż w Polsce – średnia wysokość inwestycji wynosiła tam odpowiednio 22,8% i 22,1% PKB. Warto też podkreślić, że wspomniane wyżej Węgry notowały od 2016 r. systematyczny wzrost inwestycji – z poziomu 19,5% do 27,2% PKB w 2021 r. Kraje nadbałtyckie, a także Chorwacja, Bułgaria, Rumunia i Słowenia cechowały się z kolei względnie wysokimi wahaniami w zakresie inwestycji, przy czym w Chorwacji i na Litwie oraz w Słowenii i Bułgarii ich średnia wysokość była wyraźnie niższa niż w Estonii, na Łotwie czy w Rumunii.

Tabela 1. Inwestycje w Polsce na tle innych krajów EŚW w latach 2005–2021 (% PKB)

	Bułgaria	Czechy	Chorwacja	Estonia	Łotwa	Litwa	Węgry	Rumunia	Słowenia	Słowacja	Polska
2005	25,7	28,8	25,2	32,9	31,0	23,4	23,8	23,4	26,6	26,2	18,9
2006	27,4	28,4	26,3	36,8	33,9	26,0	23,5	26,6	27,7	25,6	20,4
2007	28,3	29,9	26,6	36,4	36,2	28,6	23,7	35,3	28,7	25,4	22,5
2008	33,0	29,2	27,9	31,1	31,9	26,1	23,3	37,3	29,4	24,8	23,1
2009	27,8	27,6	24,9	22,7	22,2	17,9	22,6	26,0	24,1	20,8	21,4
2010	22,2	27,1	20,9	21,2	19,1	16,9	20,1	25,7	21,1	21,0	19,7
2011	20,8	26,8	19,9	26,5	23,0	18,5	19,5	26,8	19,9	23,2	20,5

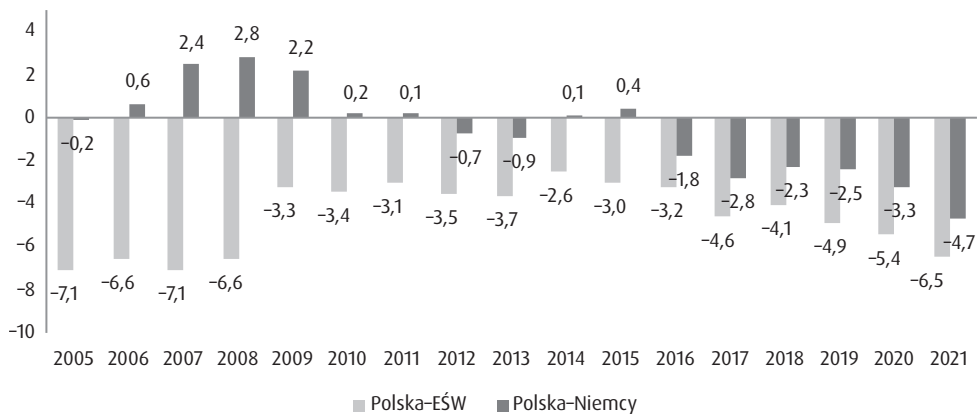
cd. tabeli 1

	Bulgaria	Czechy	Chorwacja	Estonia	Łotwa	Litwa	Węgry	Rumunia	Słowenia	Słowacja	Polska
2012	21,1	26,2	19,3	28,7	26,0	17,3	19,1	27,0	19,0	20,4	19,6
2013	21,2	25,4	19,4	27,9	24,3	18,4	20,8	24,4	19,6	20,5	19,0
2014	21,1	25,4	19,0	25,7	22,8	18,9	22,0	24,4	19,1	20,5	20,1
2015	20,9	26,5	19,3	24,5	21,9	19,6	22,2	24,9	18,7	23,7	20,4
2016	18,4	24,9	19,8	24,4	19,3	19,9	19,5	23,1	17,4	21,0	18,5
2017	18,3	24,9	19,7	25,9	20,6	20,1	22,1	22,8	18,3	21,1	17,6
2018	18,8	26,3	20,1	27,1	22,1	20,9	24,7	21,4	19,3	20,9	18,7
2019	18,6	27,1	21,3	25,4	23,1	21,4	27,0	23,0	19,6	21,5	18,9
2020	19,1	26,5	22,2	31,2	23,1	21,3	26,5	23,5	18,9	19,5	18,3
2021	16,3	26,0	20,7	28,9	22,3	21,4	27,2	24,1	20,3	18,9	17,0
Odchylenie standardowe (p.p.)	4,4	1,4	2,9	4,3	5,0	3,2	2,5	4,1	3,9	2,2	1,6
Wartość średnia	22,3	26,9	21,9	28,1	24,9	21,0	22,8	25,9	21,6	22,1	19,7

Uwagi: EŚW – średnia nieważona dla: Bułgarii, Czech, Estonii, Węgier, Łotwy, Litwy, Rumunii, Słowacji, Słowenii.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych AMECO [2023].

Rysunek 2. Różnica między poziomem inwestycji w Polsce a ich poziomem w EŚW i Niemczech w latach 2005-2021 (p.p.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych AMECO [2023].

Opisane wyżej trendy, wskazujące na stagnację, a następnie spadek inwestycji w polskiej gospodarce, sugerują, że wzrost polskiej gospodarki opiera się w zbyt małym stopniu na długookresowym krajowym motorze wzrostu, jakim są inwestycje. Warto w tym miejscu porównać wysokość inwestycji zrealizowanych w Polsce z ich pozio-

mem odnotowanym nie tylko w krajach EŚW, ale także w dużej gospodarce, jaką są Niemcy. Jak wynika z danych zaprezentowanych na rysunku 2, o ile wysokość inwestycji w polskiej gospodarce była niższa niż średnio w EŚW w całym analizowanym okresie (2005–2021), o tyle poziom inwestycji w Polsce tylko w podokresie sięgającym globalnego kryzysu szybko rósł i był wyższy w relacji do PKB niż w Niemczech. Różnica ta zaczęła się zmieniać na niekorzyść Polski już w pierwszych latach po ustąpieniu kryzysu. W efekcie w podokresie 2010–2015 wystąpiły lata, w których inwestycje w polskiej gospodarce były niższe w relacji do PKB niż w Niemczech. Niestety w ostatnim podokresie (lata 2015–2021) trend ten wyraźnie pogłębił się na niekorzyść Polski i od 2016 r. inwestycje w polskiej gospodarce w relacji do PKB są wyraźnie niższe – nie tylko w porównaniu z krajami EŚW, ale także z Niemcami. Co więcej, te negatywne dysproporcje uległy w ostatnich latach nasileniu.

Pośrednio o źródłach relatywnie niższych inwestycji w Polsce w porównaniu z innymi krajami EŚW czy Niemcami świadczą dane dotyczące struktury tych inwestycji według sektorów instytucjonalnych, zaprezentowane w tabeli 2. Ich analiza wskazuje, że inwestycje przedsiębiorstw w latach 2016–2021 stanowiły w Polsce średnio 10,2% PKB i była to wartość najniższa wśród wszystkich analizowanych krajów – EŚW i Niemiec. W regionie EŚW pozytywnie wyróżniały się Czechy, Estonia i Węgry, gdzie wysokość inwestycji przedsiębiorstw sięgała odpowiednio 16,9%, 16,6% i 14,9% PKB. Pod względem wysokości inwestycji publicznych w relacji do PKB Polska znalazła się wśród analizowanych 12 krajów na 4. miejscu ze średnim wynikiem 4,1% PKB w latach 2016–2021. Wyprzedziły ją natomiast Węgry, Estonia i Łotwa, które na inwestycje publiczne przeznaczyły odpowiednio 5,4%, 5,3% i 4,9% PKB. Inwestycje publiczne w Niemczech należały do najniższych w tym zestawieniu i sięgały średnio tylko 2,4% PKB w analizowanym okresie. W przypadku inwestycji realizowanych przez gospodarstwa domowe Polska zajęła 8. pozycję wśród 12 krajów ze średnim wynikiem 3,9% PKB w latach 2016–2021. Najwyższe pozycje w tym rankingu należały do Rumunii, Niemiec i Estonii, gdzie inwestycje gospodarstw domowych stanowiły średnio 7,2%, 6,3% i 5,2% PKB.

Podsumowując powyższe analizy, należy wskazać, że poziom inwestycji w polskiej gospodarce jest wyraźnie niższy niż w większości krajów EŚW czy w Niemczech. Problemem polskiej gospodarki pozostają w szczególności trwale niższe niż w innych krajach regionu inwestycje przedsiębiorstw. Niestety, jak wskazują dane BGK i PIE [2023], w Polsce rośnie też liczba przedsiębiorstw, które w ogóle nie inwestują. W styczniu 2021 r. 49% badanych przedsiębiorstw zadeklarowało, że w ostatnich trzech miesiącach nie poniosło żadnych wydatków inwestycyjnych w aktywa materialne lub niematerialne, podczas gdy w marcu 2023 r. było ich już 62%.

Tabela 2. Struktura inwestycji według sektorów instytucjonalnych w Polsce i na tle innych krajów EŚW oraz Niemiec w latach 2016-2021 (% PKB)

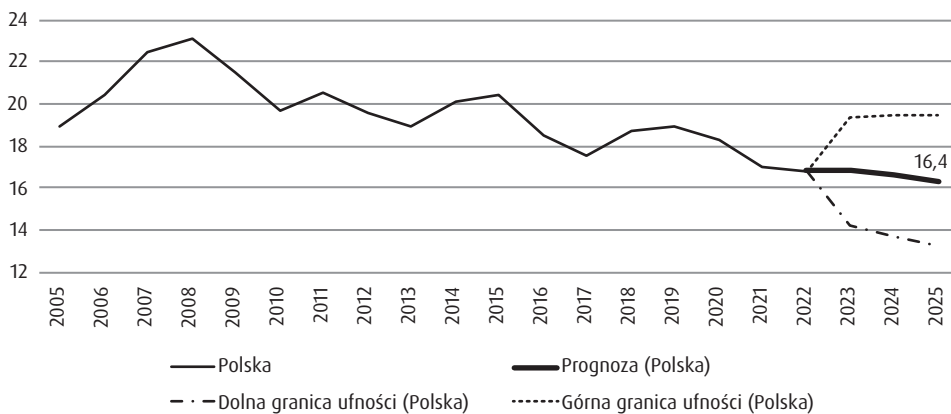
	Inwestycje przedsiębiorstw						Inwestycje publiczne						Inwestycje gospodarstw domowych								
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	śr.	2016	2017	2018	2019	2020	2021	śr.	2016	2017	2018	2019	2020	2021	śr.
Bulgaria	12,8	14,0	bd.	bd.	bd.	bd.	13,4	2,6	2,3	bd.	bd.	bd.	bd.	2,4	3,2	2,3	bd.	bd.	bd.	bd.	2,8
Czechy	16,8	17,4	17,3	17,6	16,5	16,1	16,9	3,2	3,4	4,2	4,4	4,9	4,7	4,1	4,9	4,2	4,9	5,1	5,2	5,2	4,9
Estonia	14,9	15,1	16,8	15,2	19,7	17,9	16,6	4,6	5,7	5,3	5,0	5,7	5,6	5,3	4,9	5,1	5,0	5,3	5,8	5,4	5,2
Chorwacja	13,4	13,8	13,2	12,9	12,3	11,8	12,9	3,2	2,7	3,5	4,3	5,6	4,7	4,0	3,2	3,2	3,4	4,0	4,4	4,2	3,7
Łotwa	12,6	12,9	12,9	14,3	14,0	14,0	13,4	3,6	4,6	5,6	5,1	5,7	5,2	4,9	3,1	3,1	3,6	3,8	3,5	3,1	3,4
Litwa	12,4	12,8	13,6	13,9	12,2	13,7	13,1	3,0	3,2	3,2	3,1	4,4	3,1	3,3	4,5	4,1	4,2	4,4	4,7	4,6	4,4
Węgry	13,0	13,9	14,8	16,4	14,9	16,2	14,9	3,2	4,5	5,8	6,3	6,5	6,3	5,4	3,3	3,7	4,2	4,3	5,2	4,9	4,3
Rumunia	13,6	11,7	11,4	12,6	10,7	bd.	12,0	3,7	2,6	2,7	3,5	4,6	bd.	3,4	5,7	8,1	7,0	6,5	8,6	bd.	7,2
Słowenia	10,7	11,5	11,8	11,9	11,1	11,8	11,4	3,2	3,1	3,7	3,8	4,1	4,7	3,7	3,6	3,8	3,9	3,8	3,7	3,9	3,8
Słowacja	13,6	13,7	12,9	13,7	11,6	11,4	12,8	3,4	3,4	3,8	3,6	3,4	3,1	3,4	4,1	4,1	4,2	4,2	4,5	4,7	4,3
Polska	10,4	9,5	10,5	11,0	10,6	9,1	10,2	3,3	3,8	4,7	4,3	4,5	4,1	4,1	4,8	4,3	3,6	3,6	3,3	3,8	3,9
Niemcy	12,0	12,2	12,5	12,8	12,4	12,4	12,4	2,2	2,2	2,4	2,4	2,7	2,6	2,4	6,2	6,0	6,2	6,2	6,6	6,7	6,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Jednocześnie zmalała liczba przedsiębiorstw, które w ostatnich trzech miesiącach względem poprzednich trzech miesięcy poniosły wyższe lub takie same wydatki inwestycyjne – z 43% w styczniu 2021 r. do 33% w marcu 2023 r. Odbudowie poziomu inwestycji przedsiębiorstw w Polsce nie sprzyjają także krótkookresowe czynniki. Jak wskazują badania EIB i Ipsos [2022], przedsiębiorstwa z całego regionu EŚW spodziewają się pogorszenia klimatu gospodarczego i politycznego oraz ograniczenia perspektyw rozwojowych w ich branżach.

Znajduje to odzwierciedlenie w prognozie inwestycji w Polsce do 2025 r., zaprezentowanej na rysunku 3. Opiera się ona na analizie dotychczasowych trendów z lat 2005–2022, z uwzględnieniem czynników sezonowych i przedziału ufności na poziomie 95%. Z uwagi na długookresowy trend spadkowy, jakim charakteryzują się inwestycje w Polsce, prawdopodobnym scenariuszem na lata 2023–2025 jest kontynuacja widocznego spadku inwestycji do wysokości 16,4% PKB w 2025 r. Za takim scenariuszem przemawiać może presja powodowana wpływem wielu czynników, w tym: wysoką inflacją i wartością stóp procentowych, spowolnieniem wzrostu PKB, niepewnością co do szybkiego zakończenia konfliktu zbrojnego w Ukrainie, brakiem przełożenia spadku cen surowców energetycznych na ceny detaliczne czy wreszcie brakiem czynników stymulujących inwestycje prywatne.

Rysunek 3. Prognoza poziomu inwestycji w polskiej gospodarce na lata 2023–2025 (% PKB)



Uwagi: prognoza opracowana na podstawie linii trendu przy poziomie ufności 95%, z uwzględnieniem sezonowości.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych AMECO [2023].

Bariery dla inwestycji w Polsce w świetle dotychczasowych badań

Czynników wpływających na stopę inwestycji w gospodarce jest bardzo wiele. Należą do nich: struktura gospodarki, stopa oszczędności, poziom długu publicznego, koszty pracy i inne koszty prowadzenia działalności gospodarczej, koszt kapitału, kondycja przedsiębiorstw niefinansowych, polityka fiskalna, opodatkowanie i przewidywalność polityki podatkowej, wysokość długoterminowych stóp procentowych, nastroje przedsiębiorstw, ogólna koniunktura gospodarcza, klimat inwestycyjny, kapitał ludzki czy szoki zewnętrzne. Dotychczasowe badania ukazują wiele z tych czynników jako przyczyny niskich inwestycji przedsiębiorstw w polskiej gospodarce.

Hagemejer, Poniatowski, Pechcińska, Turgut i Śmietanka [2021] czy Łaszek, Trzeciakowski i Zieliński [2021] podkreślają na przykład znaczenie struktury gospodarki, w tym dużego udziału branż mniej kapitałochłonnych. Bardzo wiele badań (m.in. Dobrowolski [2021], Hagemejer i in. [2021], Kawalec i Błażuk [2021], Łaszek i in. [2021] czy PAIH [2022]) wskazuje z kolei na duże ryzyko instytucjonalne, zniechęcające przedsiębiorstwa do inwestowania. Źródłami tego ryzyka są m.in. skomplikowany i zmienny system podatkowy, częste i nieoczekiwane zmiany prawa, problemy z interpretacją prawa podatkowego i działaniami władz podatkowych, problemy z funkcjonowaniem wymiaru sprawiedliwości, czasochłonne procedury administracyjne związane z procesem budowlano-inwestycyjnym czy utrudniony kontakt inwestorów z administracją. Negatywnie na stopę inwestycji wpływają też czynniki hamujące wzrost łącznej produktywności, takie jak ograniczenia konkurencji, preferencje np. podatkowe dla wybranych branż czy niedobór wykwalifikowanych pracowników [Łaszek i in., 2021; PAIH, 2022]. Ryzyko instytucjonalne może rosnąć w następstwie dodatkowych szoków zewnętrznych, takich jak pandemia. Wskazują na to Kawalec i Błażuk [2021], którzy twierdzą, że niekorzystne dla finansów publicznych skutki pandemii spowodują nasilenie negatywnych tendencji w polityce podatkowej i postępowaniu organów skarbowych. Potwierdzają to Chmielecka i Szulc [2020], Czechowicz [2023] czy Łagowski [2022] – ich zdaniem przypuszczenia te ziściły się wraz z wprowadzeniem w 2022 r. kilku wersji reformy podatkowej, która skomplikowała, i tak nieklarowny, system podatkowy. Pogorszenie klimatu inwestycyjnego w Polsce spowodowane jest również niepewnością co do relacji międzynarodowych, w szczególności z Komisją Europejską (np. w kwestii finansowania projektów z KPO). Na bardzo konkretne bariery utrudniające rozwój inwestycji w Polsce wskazuje Polska Agencja Inwestycji i Handlu [PAIH, 2022]. W jej opinii problemem jest brak odpowiednio zagospodarowanych, dużych terenów inwestycyjnych (sieć uzbrojenia, dojazdy, właściwe otoczenie, dostęp do odnawialnych źródeł energii, dogodna geometria terenu), które mogłyby być w krótkim czasie gotowe do rozpoczęcia projektów. Na istnieją-

cych terenach inwestycyjnych występują często ograniczenia w dostępie do mediów, w szczególności linii energetycznych wysokiego napięcia i bardzo dużej ilości wody, przez co nie spełniają one wymagań potencjalnych inwestorów. Odpowiednie przygotowanie terenów inwestycyjnych uniemożliwia samorządom brak środków finansowych. Ponadto przy planowaniu rozbudowy infrastruktury drogowej, która jest nadal dobrem deficytowym, nie uwzględnia się jej dostępności dla potencjalnych terenów inwestycyjnych. Czynnikiem wpływającym w ostatnich latach na poziom inwestycji nie tylko w Polsce, ale również w innych krajach EŚW były też szoki zewnętrzne, w tym pandemia COVID-19 i związana z nią polityka lockdownów oraz wojna w Ukrainie, które spowodowały m.in. wzrost niepewności wśród inwestorów.

Zdiagnozowane w literaturze czynniki ograniczające w Polsce rozwój inwestycji potwierdzają badania EIB i Ipsos [2023] przeprowadzone wśród przedsiębiorców. Za główne utrudnienia w tym zakresie przedsiębiorcy w Polsce uważają: niepewność co do przyszłości (93%), koszty energii (91%), dostępność wykwalifikowanej siły roboczej (85%), regulacje działalności gospodarczej (76%) i rynku pracy (69%), dostęp do finansowania (65%) oraz popyt na produkty i usługi (64%). Co więcej, każda z tych barier postrzegana jest w Polsce jako bardziej znacząca niż średnio w UE.

EIB i Ipsos [2022] prezentują również nieco szersze – bo dotyczące całego regionu – badania na temat barier w rozwoju działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw. Według wyników tych badań przedsiębiorstwa z EŚW wśród długoterminowych utrudnień w zakresie inwestycji wymieniają najczęściej niepewność co do przyszłości (87%), koszty energii (87%) i dostępność wykwalifikowanej kadry (82%). Należy przy tym zauważyć, że znaczenie kosztów energii jako bariery dla inwestycji w ostatnich latach istotnie wzrosło. Badania te wskazują ponadto, że duże firmy w regionie częściej niż MŚP napotykać kilka przeszkód w rozwoju inwestycji, w tym koszty energii, dostęp do infrastruktury cyfrowej, regulacje rynku pracy i nieodpowiednią infrastrukturę transportową.

Barier dla inwestycji w Polsce w świetle przeprowadzonych wywiadów pogłębionych

Biorąc pod uwagę powyższy przegląd literatury, w ramach naszego badania dokonaliśmy – na podstawie wyników indywidualnych wywiadów pogłębionych – jakościowej weryfikacji prezentowanych wcześniej barier utrudniających rozwój działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw w Polsce. Przeprowadzone wywiady pogłębione pozwoliły nam czynniki te podzielić na kilka grup:

- następstwa szoków zewnętrznych – pandemii COVID-19 i wojny w Ukrainie;
- struktura demograficzna przedsiębiorstw w Polsce i ich strukturalne niedoskonałości;
- otoczenie regulacyjne, instytucje publiczne i niestabilność;
- zasoby i kapitał ludzki oraz ich koszt;
- infrastruktura fizyczna i ograniczenia w dostępności terenów inwestycyjnych;
- niestabilność i wzrost cen energii oraz zmiany preferencji inwestorów w odniesieniu do miksu energetycznego;
- instytucje i infrastruktura rynkowa, w tym rynki finansowe.

Szczegółowe omówienie tych czynników prezentujemy niżej. W tym miejscu zwracamy uwagę na kumulatywny charakter wielu składowych, polegający na tym, że czynniki długookresowe przenikają się z krótkookresowymi, a regionalne współwystępują z ogólnokrajowymi. Co interesujące, opinie ekspertów wskazują często na inne aspekty i oddziaływania między różnymi determinantami inwestycji niż te omówione wcześniej.

Następstwa szoków zewnętrznych – pandemia COVID-19 i wojna w Ukrainie

Następstwa polityki lockdownów w okresie pandemii COVID-19 są czynnikiem, którego znaczenie odchodzi już do przeszłości, warto zwrócić jednak uwagę na jego zróżnicowane skutki. Główne konkluzje przeprowadzonych wywiadów pogłębionych można streścić tu w trzech punktach:

- 1) **branże zyskujące** – lockdowny i pandemia COVID-19 miały zróżnicowany krótkookresowy wpływ na poszczególne branże, przyspieszając rozwój inwestycji w branżach nowoczesnych usług biznesowych, biotechnologii, medycyny, chemii medycznej czy środków czystości;
- 2) **branże tracące** – wiele branż, takich jak motoryzacyjna, turystyczna czy HORECA, odczuło negatywne skutki pandemii, co przyczyniło się do zamrożenia projektów inwestycyjnych;
- 3) **większe znaczenie innych czynników** – pandemia miała raczej niewielki wpływ na spadek inwestycji w całej gospodarce, jest on bowiem skutkiem oddziaływania wielu innych czynników.

Wojna w Ukrainie jest z kolei szokiem zewnętrznym, który został zainicjowany w lutym 2022 r., a jego wpływ będzie odczuwalny w dłuższym okresie. Obecnie trudno jest jednak określić dokładną perspektywę czasową, gdyż konflikt nie został rozstrzygnięty w momencie realizacji badania. Dotychczasowe ustalenia oparte na wywiadach pogłębionych sprowadzają się do następujących konkluzji:

- 1) **zawieszenie projektów inwestycyjnych** – wojna w Ukrainie spowodowała zawieszenie wielu projektów inwestycyjnych i odłożenie decyzji inwestycyjnych polskich i zagranicznych przedsiębiorstw, szczególnie we wschodniej części kraju;
- 2) **relokacja części przedsiębiorstw z Ukrainy do Polski** – niektóre przedsiębiorstwa z Ukrainy przeniosły część swojej produkcji do Polski, co wygenerowało impuls inwestycyjny w wybranych regionach kraju (np. w województwie lubelskim);
- 3) **branża militarno-wojskowa** – niektóre przedsiębiorstwa zagraniczne, w tym z branży militarnej, kontynuują swoje projekty i inwestycje w Polsce mimo wybuchu wojny w Ukrainie;
- 4) **odbudowa Ukrainy** – inwestycje związane z odbudową Ukrainy mogą pojawić się po zakończeniu konfliktu, co będzie interesować wielu polskich i zagranicznych inwestorów; obecnie można już jednak mówić o:
 - a) zwiększonym zainteresowaniu kapitału zagranicznego inwestowaniem w Polsce w związku z obsługą odbudowy Ukrainy;
 - b) oczekiwanym wzroście inwestycji wojskowych w Polsce Wschodniej, w tym inwestycji NATO, w infrastrukturę wojskową oraz dodatkowych inwestycjach polskiego wojska;
 - c) napływie inwestycji zagranicznych w kontekście Ukrainy, uzależnionym od poprawy infrastruktury drogowej i granicznej oraz dostępności miejsc o dobrym arbitrażu kosztowym;
 - d) tym, że Polska będzie tylko jednym z pośredników w odbudowie Ukrainy, przebiegającej rozmaitymi kanałami przez różne kraje.

Struktura demograficzna przedsiębiorstw w Polsce i ich strukturalne niedoskonałości

Osobnym czynnikiem, nieomawianym szerzej w dotychczasowej literaturze przedmiotu, jest znaczenie struktury demograficznej przedsiębiorstw w Polsce i ich cech strukturalnych. Na podstawie wywiadów pogłębionych można wyróżnić sześć problemów związanych ze specyfiką rodzimych przedsiębiorstw, szczególnie z sektora MŚP, mających istotne implikacje dla inwestycji. Są to:

- 1) **pułapka mikroskali** – większość polskich przedsiębiorstw to mikro- i małe firmy, które nie mają wystarczających zasobów, *know-how* i wykształcenia menadżerskiego, co utrudnia im zwiększanie skali działalności i podejmowanie większego ryzyka, w tym inwestycyjnego; z powodu pułapki mikroskali i mniejszej skłonności do inwestowania polskie przedsiębiorstwa nie są w stanie opierać się niekorzystnym czynnikom zewnętrznym, co wpływa negatywnie na ich decyzje inwestycyjne; pułapka ta wynika także z luki finansowej, w jakiej tkwi wiele mikroprzedsiębiorstw

z powodu braku historii kredytowej i zabezpieczeń, co powoduje, że sektor finansowy nie odpowiada na potrzeby tych podmiotów; ponadto procykliczność zachowań pośredników finansowych zwiększa poziom luki finansowej;

- 2) **pułapka średniej skali** – przedsiębiorstwa średniej wielkości mają bardziej ograniczony dostęp do pomocy publicznej i większych źródeł finansowania niż mikroprzedsiębiorstwa, ale są zbyt małe, aby skorzystać z pomocy udzielanej dużym przedsiębiorstwom; preferencje dla mikro- i małych przedsiębiorstw związane z dostępem do pomocy publicznej mogą stymulować niewielkie inwestycje i zarazem zniechęcać do ich zwiększania z uwagi na możliwość utraty dostępu do pomocy finansowej;
- 3) **świadomość potrzeb inwestowania** – dotyczy zarówno mikro-, małych, jak i średnich przedsiębiorstw, przy czym im mniejsze jest przedsiębiorstwo, tym mniejszą ma świadomość co do potrzeb inwestowania i funkcjonowania na rynku; przedsiębiorcy z mniejszych firm preferują często naprawę starych maszyn zamiast inwestowania w nowe technologie, co prowadzi do niższego poziomu inwestycji; dochodzi do tego niechęć do podejmowania ryzyka inwestycyjnego, związana z mniejszymi zasobami kapitału i wysokim ryzykiem jego utraty;
- 4) **problem sukcesji** (przekazywania zarządzania) – problem ten dotyczy coraz większej liczby polskich firm rodzinnych powstałych w latach 90. XX w., w których kończy się etap panowania założycieli; powoduje to trudności z przekazaniem zarządzania w nich następnym pokoleniom lub profesjonalnym menedżerom;
- 5) **niskie inwestycje przedsiębiorstw, mała innowacyjność i rozwój branż mniej kapitałochłonnych** – przed pandemią wysokie marże nie zachęcały polskich przedsiębiorstw do inwestowania w większą efektywność, a Polska jako innowacyjorca nie inwestowała zbyt wiele w innowacje; dotychczasowym źródłem rozwoju w Polsce były duży rynek konsumencki i branże mniej kapitałochłonne;
- 6) **specyfika regionalna** – struktura przedsiębiorstw w Polsce nie jest jednolita: dotyczy to zarówno poziomu przedsiębiorczości, jak i różnej wielkości przedsiębiorstw, co także wpływa na poziom inwestycji; zakres inwestycji w danym regionie determinuje też obecność różnych programów pomocowych i publicznych środków finansowych.

Inne problemy, które mają charakter strukturalny, związane z modelem rozwoju polskiej gospodarki, dotyczą dwóch dodatkowych czynników, jakimi są:

- 1) **inwestycje zagraniczne** – w Polsce w najbardziej zaawansowane technologicznie i największe projekty technologiczne inwestują głównie zagraniczne korporacje, a nie polskie firmy; taki model rozwoju może generować dodatkowy problem dla polskiej gospodarki w postaci dualizmu polegającego na szybkim rozwoju nowoczesnych i innowacyjnych przedsiębiorstw zagranicznych przy ograniczonym

transferze *know-how* i technologii do polskich przedsiębiorstw; sprzyjać temu może w szczególności brak powiązań kooperacyjnych między zagranicznymi inwestorami a polskimi poddostawcami;

- 2) **kapitalizm państwowy** – inny proces obserwowany nie tylko w Polsce, ale też na całym świecie – obok wzrostu znaczenia korporacji międzynarodowych – to rosnąca rola państw jako właścicieli przedsiębiorstw lub organizatorów rynków; w efekcie państwo i korporacje międzynarodowe są coraz bardziej zaangażowane w rozwój polskiego biznesu, co stanowi rosnące wyzwanie dla rodzimych polskich firm bez udziału skarbu państwa.

Otoczenie regulacyjne, instytucje publiczne i niestabilność

Analizując zachowanie przedsiębiorstw, należy mieć również na uwadze rolę, jaką odgrywają instytucje publiczne, oraz regulacje, które determinują „zasady gry”. O ile przedsiębiorcy są w stanie dopasować się do istniejących rozwiązań, o tyle brak stabilności w tych obszarach i niepewność stanowią wyzwanie, z którym nie wszyscy z nich potrafią sobie poradzić. W obszarze tym można jednak znaleźć nie tylko czynniki ograniczające inwestycje, ale także sprzyjające im. Dotyczy to w szczególności takich aspektów jak:

- 1) **niepewność prawna i niestabilność polityczna** – zmienność prawa, skomplikowanie systemu podatkowego i niespójność regulacji przekładają się na zwiększone ryzyko prowadzenia działalności; skomplikowane przepisy utrudniają realizację projektów nieszablonowych i innowacyjnych; problemem dla przedsiębiorców jest także przewlekłość postępowań sądowych; do powyższego zestawienia należy dodać utrudnienia związane z planowaniem strategicznym na poziomie publicznym, co powoduje, że doraźne decyzje polityczne rodzą kolejne problemy wymagające rozwiązania;
- 2) **nierówna dystrybucja obciążeń administracyjnych** – problemy regulacyjne i obciążenia administracyjne są bardziej dotkliwe dla MŚP; duże przedsiębiorstwa krajowe czy korporacje międzynarodowe nie napotykają w tym przypadku większych trudności; system regulacyjny w Polsce nie różnicuje przedsiębiorstw ze względu na obciążenia administracyjne;
- 3) **spór z Komisją Europejską** – to kolejny czynnik, który zniechęca inwestorów z UE do realizacji projektów w Polsce, zwłaszcza w sektorach, w których działa dużo firm państwowych; wysokie ryzyko ewentualnej nieuczciwej konkurencji może utrudniać prowadzenie działalności i uprzedzać do inwestowania w Polsce;

- 4) **znaczenie pomocy regionalnej** – pomoc regionalna ma duże znaczenie dla atrakcyjności zarówno poszczególnych regionów, jak i Polski jako całości; dostęp do środków unijnych dla przedsiębiorstw to kluczowe narzędzie wspierania polskiej gospodarki i inwestycji w Polsce.

Malejąca dostępność zasobów ludzkich i kapitału ludzkiego oraz ich koszt

Dostęp do zasobów ludzkich i kapitału ludzkiego w kontekście kurczenia się populacji w wieku produkcyjnym i wzrostu wynagrodzeń ma coraz bardziej istotne znaczenie dla decyzji inwestycyjnych. Opinie uczestników wywiadów pogłębionych zebrane w tym obszarze można streścić w dwóch punktach:

- 1) **zasoby i kapitał ludzki** – brak pracowników o odpowiednich kwalifikacjach stanowi poważny problem dla polskiej gospodarki, ponieważ wiele firm, szczególnie z sektora nowoczesnych usług biznesowych, potrzebuje wykwalifikowanej siły roboczej; jednocześnie rozwój sektora technologicznego i IT przekłada się na wysokie wymagania w zakresie wiedzy i umiejętności pracowników, co utrudnia rekrutację odpowiednich kandydatów;
- 2) **koniec konkurencyjności opartej na kosztach** – w miarę wzrostu kosztów pracy i poprawy standardu życia Polska przestaje być konkurencyjną lokalizacją dla inwestycji opartych na niskich płacach; konieczne jest przyciąganie inwestorów, którzy wykorzystują kapitał ludzki i technologie, tworzą wysoką wartość dodaną i akceptują wyższy poziom płac.

Infrastruktura fizyczna i ograniczenia w dostępności terenów inwestycyjnych

Infrastruktura fizyczna – drogi, koleje, lotniska, tereny inwestycyjne itp. – jest obszarem, w którym w ostatnich latach nastąpiła znaczna poprawa. Wyposażenie regionów w infrastrukturę nie jest jednak jednolite, co zarówno rodzi problemy, jak i stwarza szanse. W trakcie wywiadów pogłębionych zidentyfikowano takie czynniki jak:

- 1) **(nie)równomierna dostępność infrastrukturalna regionów** – początkowo lepiej dostępne infrastrukturalnie były zachodnie, południowo-zachodnie i północne regiony Polski; obecnie wraz z rozwojem infrastruktury drogowej i budową lotnisk we wschodniej Polsce rośnie zainteresowanie inwestorów tym regionem; wybór lokalizacji związanej z realizacją inwestycji jest determinowany czasem dostaw – w tym zarówno do klientów, jak i od poddostawców; jeśli przez inwestycje infrastrukturalne czas ten się skraca, to rośnie znaczenie danej lokalizacji;
- 2) **dostęp do regionalnych rynków pracy** – w kontekście dostępności siły roboczej ważną rolę odgrywa wymiar regionalny i jego powiązanie z dostępnością infra-

strukturalną; w Polsce utrzymują się międzyregionalne różnice w poziomach wynagrodzeń; stanowi to szansę dla niektórych regionów wciąż zasobnych w relatywnie tańszą siłę roboczą, które wykazywały dotychczas mniejszą dostępność infrastrukturalną; wraz z inwestycjami w infrastrukturę drogową, kolejową i lotniczą może poprawić się ich dostępność, co wpłynie pozytywnie na atrakcyjność tych regionów dla inwestorów;

- 3) **znaczenie odbudowy Ukrainy** – inwestycje zagraniczne w Polsce Wschodniej w kontekście odbudowy Ukrainy będą uwarunkowane budową połączeń kolejowych i drogowych, poprawą infrastruktury na przejściach granicznych, powstaniem terminali itp.;
- 4) **dostępność terenów inwestycyjnych** – poprawa infrastruktury sama w sobie powoduje wzrost dostępności terenów inwestycyjnych; w regionach silnie zindustrializowanych (jak np. Dolny Śląsk) dostępność terenów inwestycyjnych, podobnie jak zasobów ludzkich, jest już bardzo ograniczona z powodu dużej liczby inwestorów; potrzebne są więc rozbudowa infrastruktury i udostępnienie terenów inwestycyjnych w regionach mniej zindustrializowanych;
- 5) **duże projekty infrastrukturalne** – istotne z perspektywy inwestycji długoterminowych są duże projekty infrastrukturalne, jak np. Centralny Port Komunikacyjny (CPK); jeśli projekt CPK wyjdzie z fazy przygotowań i zostanie skierowany do realizacji, to stanie się on czynnikiem stymulującym inwestycje przedsiębiorstw, w tym napływ inwestycji zagranicznych.

Niestabilność i wzrost cen energii oraz zmiany preferencji inwestorów w odniesieniu do miksu energetycznego

Energetyka to obszar o rosnącym znaczeniu dla rozwoju działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw w Polsce. Uczestnicy wywiadów pogłębionych zwrócili uwagę na kilka istotnych barier odnoszących się nie tylko do rosnących i niestabilnych cen energii, ale też do polityki energetycznej i miksu energetycznego. Spostrzeżenia te można streścić w czterech punktach:

- 1) **dostępność energii po stabilnej cenie** – to kluczowy czynnik rozwoju przedsiębiorstw, w szczególności z branż energochłonnych, o charakterze długoterminowym; niska i stabilna cena energii oraz niska emisyjność mają wpływ na atrakcyjność inwestycyjną kraju, co wpływa w konsekwencji na decyzje inwestycyjne i rozwój przedsiębiorstw;
- 2) **polityka energetyczna** – to czynnik decydujący o tym, jak Polska jest postrzegana przez inwestorów zagranicznych; stabilność i przewidywalność regulacji, w tym

dotyczących linii bezpośredniej czy OZE, jest istotna dla inwestycji realizowanych w branży energetycznej;

- 3) **zmiany w miksie energetycznym** – przedsiębiorstwa, szczególnie zagraniczne, coraz częściej uzależniają swoje inwestycje od cech miksu energetycznego; inwestorzy zwracają uwagę na to, czy energia pochodzi z OZE lub czy jest przynajmniej bezemisyjna (np. atomowa); dochodzi do tego stosowanie odpowiednich technologii i materiałów budowlanych oraz zamkniętego obiegu w procesie produkcyjnym, co stanowi dodatkowe wyzwanie dla przedsiębiorstw;
- 4) **neutralność klimatyczna** – wiąże się z czynnikiem opisanym wyżej i z tym, że coraz powszechniejszym wymaganiem jest zapewnienie praktycznie 100% pokrycia zużycia energii z odnawialnych źródeł i osiągnięcie neutralności klimatycznej; przedsiębiorstwa muszą być gotowe na wprowadzenie odpowiednich rozwiązań technologicznych i inwestycyjnych, aby osiągnąć ten cel, co może wpłynąć na ich konkurencyjność na rynku.

Institucje i infrastruktura rynkowa, w tym rynki finansowe

Obszarem stosunkowo słabo omówionym w literaturze są instytucje rynkowe, w tym rynki czy system finansowy. Uczestnicy wywiadów pogłębionych wskazali w tym przypadku na takie problemy jak:

- 1) **słabość polskiego rynku kapitałowego** – powoduje ograniczenie dostępu polskich przedsiębiorstw do kapitału pozyskiwanego od inwestorów giełdowych, co może utrudniać im finansowanie inwestycji i rozwoju;
- 2) **wprowadzenie kolejnych obciążeń dla polskich banków** – wakacje kredytowe czy prawdopodobne odpisy na obligacje mogą ograniczać dostęp do kredytów dla przedsiębiorstw i utrudniać pozyskiwanie finansowania z sektora bankowego;
- 3) **restrykcyjne zabezpieczenia w przypadku kredytów** – są przeszkodą w pozyskiwaniu finansowania przez przedsiębiorstwa, ponieważ banki wymagają coraz większych zabezpieczeń i gwarancji, co utrudnia przedsiębiorstwom uzyskanie kredytów i innych źródeł finansowania;
- 4) **rosnąca rola ESG** – powoduje, że dostęp do kapitału będzie uzależniony od realizacji dodatkowych wymogów w tym zakresie; firmy będą musiały spełnić określone standardy i posiadać odpowiednią historię ESG, aby móc pozyskiwać finansowanie od banków i inwestorów; już obecnie wpływa to na znaczenie miksu energetycznego jako czynnika oddziałującego na inwestycje;
- 5) **wyczerpywanie się środków unijnych** – pomoc UE w perspektywie do 2030 r. to ostatnie tak hojne wsparcie dla Polski; finansowanie to będzie malało, co stanowi wyzwanie dla polskiej gospodarki i przedsiębiorstw, które muszą już dziś

kumulować kapitał lub szukać nowych źródeł finansowania projektów inwestycyjnych; można to postrzegać również jako przesłankę rozwoju publicznych instytucji finansowych – w tym regionalnych – wykorzystujących środki zwrócone z projektów współfinansowanych ze środków UE.

Podsumowanie i rekomendacje

Biorąc pod uwagę zidentyfikowane wcześniej bariery w zakresie działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw w Polsce, a także wyniki wywiadów pogłębionych, w podsumowaniu prezentujemy rekomendacje odnoszące się do polityki publicznej i przedsiębiorców dotyczące możliwości zwiększenia poziomu inwestycji. Część z nich ma charakter ogólny, inne są bardziej konkretne. Aby zachować ciągłość wywodu, rekomendacje zostały przypisane blokom tematycznym, odpowiadającym różnym barierom zidentyfikowanym we wcześniejszych częściach opracowania. Co ciekawe, zestaw rekomendacji stworzonych przez ekspertów rozłożył się nierównomiernie w podziale na wspomniane bloki. Najwięcej zaleceń zgłoszonych zostało w odniesieniu do czterech obszarów barier:

- 1) struktury demograficznej przedsiębiorstw w Polsce i ich strukturalnych niedoskonałości;
- 2) otoczenia regulacyjnego, instytucji publicznych i niestabilności;
- 3) instytucji i infrastruktury rynkowej, w tym rynków finansowych;
- 4) infrastruktury fizycznej i dostępności terenów inwestycyjnych.

Mniej rekomendacji sformułowano natomiast w odniesieniu do:

- 1) następstw szoków zewnętrznych – tylko w kontekście wojny w Ukrainie;
- 2) zasobów i kapitału ludzkiego oraz jego kosztu;
- 3) budowy stabilnej i zrównoważonej energetyki.

Różna liczba rekomendowanych zmian lub działań w poszczególnych obszarach może świadczyć pośrednio o gradacji ich znaczenia z perspektywy wzmocnienia inwestycji przedsiębiorstw w Polsce, hipoteza ta nie została jednak w żaden sposób zweryfikowana. Ostateczny zbiór rekomendacji, zaprezentowany niżej, obejmuje zarówno wskazania ekspertów, jak i zalecenia wywiedzione z analizy barier zidentyfikowanych w ramach działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw.

Kluczowe rekomendacje w kontekście aktualnej struktury demograficznej przedsiębiorstw w Polsce i ich strukturalnych niedoskonałości objęły takie wskazania jak: podniesienie jakości nadzoru korporacyjnego i zarządzania w polskich przedsiębiorstwach, stosowanie instrumentów wspierających wzrost mniejszych firm poprzez tworzenie nowych łańcuchów wartości i wzmocnienie ich pozycji w tych łań-

cuchach, wspieranie sukcesji w firmach rodzinnych przez odpowiednie prawodawstwo, wspieranie ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw (w tym przez rozwój *e-commerce*, edukację przedsiębiorstw, działania proaktywne państwa i uproszczenie programów wsparcia inwestycji MŚP), rozszerzenie programów pomocy publicznej dla średnich polskich przedsiębiorstw czy wreszcie zmianę roli instytucji otoczenia biznesu, tak by zapewniały one przedsiębiorcom konkretną pomoc w zakresie planowania i prowadzenia inwestycji.

Kluczowe rekomendacje w kontekście otoczenia regulacyjnego, instytucji publicznych i niestabilności objęły przede wszystkim: usprawnienie systemu sądowego, aktywny udział Polski w instytucjach UE, prostszy system podatkowy, większą przejrzystość i stabilność prawa, prostszy proces inwestycyjny, rozróżnienie w stosowaniu przepisów i nakładaniu obowiązków administracyjnych w zależności od wielkości przedsiębiorstwa, działania proaktywne w politykach publicznych, uproszczenie programów wsparcia inwestycji MŚP oraz szybsze i bardziej efektywne podejmowanie decyzji administracyjnych przez samorządy lokalne.

Kluczowe rekomendacje w kontekście instytucji i infrastruktury rynkowej, w tym rynków finansowych, odnoszą się do optymalizacji działania rynku finansowego jako pośrednika między dostawcami a biorcami kapitału i skupiają się na rozwoju sektora finansowego, mającemu zapewnić firmom dostęp do źródeł finansowania. Rekomendacje te obejmują dbanie o zdrowy sektor bankowy oraz rozwój rynku kapitałowego m.in. poprzez rozwój rynku obligacji korporacyjnych i zachęty podatkowe dla ich nabywców. Istotnym aspektem tego typu działań jest rozwijanie systemu gwarancji kredytowych dla małych przedsiębiorstw oraz promowanie ESG jako ułatwienia, a nie bariery w ramach działalności inwestycyjnej firm. Obecnie kluczowe znaczenie dla polskich firm mają instrumenty dotacyjne, dofinansowane ze środków UE i dystrybuowane przez administrację i agencje publiczne. Jest to dla wielu przedsiębiorstw wciąż istotne źródło finansowania, które wyczerpie się jednak do 2030 r. Z tego względu należy już obecnie wzmacniać krajowe i regionalne instytucje finansowe, akumulujące środki zwrotne pochodzące z funduszy UE, oraz prywatny sektor finansowy.

Kluczowe rekomendacje w kontekście infrastruktury fizycznej i dostępności terenów inwestycyjnych obejmują rozwijanie infrastruktury publicznej, w tym dokończenie budowy spójnej infrastruktury transportowej oraz rozwój infrastruktury cyfrowej, w tym e-państwa i cyfryzacji administracji. Dostęp do odpowiedniej infrastruktury ma istotne znaczenie dla regionów dotychczas wykluczonych – w szczególności w Polsce Wschodniej – oraz w kontekście potencjalnych korzyści wynikających z odbudowy Ukrainy. Należy też zapewnić spójność między infrastrukturą transportową, cyfrową a terenami inwestycyjnymi oraz dostępem do rynków pracy, co umożli-

liwi przyciąganie inwestorów oraz zwiększy konkurencyjność poszczególnych regionów. Należy zadbać nie tylko o stworzenie nowych terenów inwestycyjnych, ale też o zagospodarowanie dawnych terenów przemysłowych pod inwestycje typu *brownfield*.

Kluczowe rekomendacje w kontekście wojny w Ukrainie obejmują tworzenie atrakcyjnych warunków dla przedsiębiorstw, które przenoszą swoją produkcję z Ukrainy do Polski, poprzez ułatwienie procesu relokacji i zapewnienie odpowiedniej infrastruktury. Zwiększenie inwestycji w Polsce Wschodniej, w tym poprawiających infrastrukturę drogową i graniczną, usprawniłoby napływ inwestycji związanych z odbudową Ukrainy oraz zwiększyło atrakcyjność regionu dla inwestorów zagranicznych. Ponadto potrzebne jest stworzenie systemu wsparcia dla polskich firm zainteresowanych inwestycjami w Ukrainie, udzielanie rzetelnych informacji na temat perspektyw inwestycyjnych w tym kraju pozwoliłoby z kolei polskiemu przedsiębiorstwom skorzystać z szansy, jaką będzie odbudowa Ukrainy.

Kluczowe rekomendacje w kontekście malejącej dostępności zasobów ludzkich i kapitału ludzkiego oraz ich kosztu są podstawą do sformułowania zaleceń na temat zwiększenia nacisku na inwestycje w ludzi i technologie, co dotyczy w szczególności wspierania inwestycji, które wykorzystują wysoko wykwalifikowaną siłę roboczą i innowacyjne technologie, oraz podejmowania działań ukierunkowanych na wzrost wydajności pracy i tworzenie wysokodochodowych miejsc pracy. Wymaga to zapewnienia odpowiedniego dostępu do wykwalifikowanej siły roboczej oraz kształtowania pozytywnych warunków dla inwestycji, takich jak infrastruktura i dostęp do finansowania/programów wsparcia. Należy też świadomie zarządzać procesem podnoszenia płac, w tym płacy minimalnej, tak by z jednej strony stymulować tworzenie wysokowydajnych miejsc pracy, a z drugiej strony nie podkopać podstaw konkurencyjności przedsiębiorstw.

Kluczowe rekomendacje w kontekście stabilnej i zrównoważonej energetyki obejmują trzy obszary działań. Po pierwsze, konieczne jest zapewnienie stabilności i przewidywalności regulacji dotyczących energetyki, w tym również regulacji związanych z OZE. Po drugie, realizacja polityki energetycznej powinna prowadzić do uzyskania dostępu do energii po niskiej i stabilnej cenie oraz wypracowania takiego mixu energetycznego, który będzie uwzględniał dwa istotne cele klimatyczne – wykorzystanie OZE i energii bezemisyjnej (atom). Po trzecie, konieczne jest również zachęcanie przedsiębiorstw do inwestowania w technologie i materiały budowlane pozwalające na produkcję energii z odnawialnych źródeł oraz na osiągnięcie neutralności klimatycznej. Wprowadzenie bodźców finansowych, takich jak ulgi podatkowe czy subsydia na inwestycje w OZE, mogłoby zachęcić przedsiębiorstwa do podejmowania bardziej zrównoważonych i innowacyjnych inwestycji, co przyczyniłoby się w konsekwencji do dalszego rozwoju branży energetycznej w Polsce.

Bibliografia

- AMECO (2023). *Download Annual Data Set of the Macro-Economic Database AMECO*, https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-research-and-databases/economic-databases/ameco-database/download-annual-data-set-macro-economic-database-ameco_en (dostęp: 17.02.2023).
- BGK, PIE (2023). *Miesięczny Indeks Koniunktury*. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.
- Chmielecka, A., Szulc, A. (2020). Analiza zmian wprowadzonych przez ustawę „Polski Ład” na obciążenia podatkowo-składkowe podmiotów sektora MMP, *Przestrzeń, Ekonomia, Społeczeństwo*, 18(2), s. 73–99.
- Czechowicz, E. (2023). „Polski Ład” uderzył w przedsiębiorców. Ten sezon PIT-ów pokaże, ile zapłacą za reformę, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Polski-lad-uderzyl-w-przedsiębiorcow-Ten-sezon-PIT-ow-pokaze-ile-zaplaça-za-reforme-8470748.html> (dostęp: 23.03.2023).
- Dobrowolski, P. (2021). *Diagnozowanie barier rozwoju. Jak wypracować model rozwoju, który zmieni trwający trzy dekady epizod rozwoju w wielodekadowe dogonienie najbogatszych? Raport specjalny*. Warszawa: Polski Fundusz Rozwoju.
- EIB (2023). *Investment Report 2022/2023: Resilience and renewal in Europe*. Luxembourg: European Investment Bank.
- EIB, Ipsos (2022). *EIB Investment Survey 2022: CESEE Overview*. Luxembourg: Publications Office.
- EIB, Ipsos (2023). *EIB Investment Survey 2022: Poland Overview*. Luxembourg: Publications Office.
- GUS (2023). *Produkt krajowy brutto w 2022 r. – szacunek wstępny*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Hagemeyer, J., Poniatowski, G., Pechcińska, A., Turgut, M.B., Śmietanka, A. (2021). *Inwestycje i ich determinanty a wzrost gospodarczy Polski w długim okresie*. Warszawa: Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych.
- Hansen, T., Aldunate, E., Clerck, S. de, Foda, K., Last, D., Rial, I., Warzecha, I., Ziółkowska, B. (2022). *Rzeczpospolita Polska. Ocena zarządzania inwestycjami publicznymi. Raport techniczny*. International Monetary Fund.
- Kawalec, S., Błażuk, K. (2021). *Banki i inwestycje – zagrożenia dla dalszego rozwoju polskiej gospodarki*. Warszawa: Forum Obywatelskiego Rozwoju.
- Łagowski, A. (2022). *Polski Ład, czyli jak złe prawo stało się jeszcze gorsze*, <https://www.prawo.pl/podatki/polski-lad-czyli-jak-zle-prawo-stalo-sie-jeszcze-gorsze,512752.html> (dostęp: 23.03.2023).
- Łaszek, A., Trzeciakowski, R., Zieliński, M. (2021). *Polska – zastój czy rozwój? Praca, praworządność, inwestycje, innowacje*. Warszawa: Forum Obywatelskiego Rozwoju.
- MFiPR (2022). *Raport – Inwestycje w Polsce. Okres: I kw. 2020 r. – II kw. 2022 r.* Warszawa: Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej.
- PAIH (2022). *Barier w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*. Warszawa: Polska Agencja Inwestycji i Handlu.

GOSPODARKI EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ W WARUNKACH WYSOKIEJ INFLACJI

Elżbieta Adamowicz
Sławomir Dudek
Grzegorz Konat
Katarzyna Majchrzak
Łukasz Olejnik
Marek Radzikowski
Ewa Ratuszny
Marek Rocki
Konrad Walczyk

DOI: 10.33119/978-83-8030-624-0.2023_69_132

Streszczenie

Przedmiotem opracowania jest analiza zmian koniunkturalnych w 2022 r. w dziewięciu gospodarkach Europy Środkowej i Wschodniej: Bułgarii, Czechach, Estonii, Litwie, Łotwie, Polsce, Rumunii, Słowacji i Węgrzech, spowodowanych nawarstwieniem się niesprzyjających zdarzeń w otoczeniu zewnętrznym i wewnętrznym gospodarki, w tym przede wszystkim wybuchem wojny w Ukrainie. Wywołało ono spowolnienie gospodarcze, widoczne w głównych danych ilościowych (produkt, konsumpcja, inwestycje, produkcja przemysłowa i budowlano-montażowa, handel detaliczny) i jakościowych (nastrojach producentów i konsumentów). W Estonii spowolnienie przybrało nawet charakter recesji. Pod koniec roku pojawiły się oznaki ożywienia w przemyśle przetwórczym, a później również w budownictwie i handlu. Mogą one oznaczać, że gospodarki regionu przełamują trudności, w związku z czym należy spodziewać się przyspieszenia wzrostu gospodarczego w kolejnych kwartałach.

CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES IN A HIGH-INFLATION ERA

Abstract

The study focuses on the situation of Central and Eastern Europe economies (Bulgaria, Czechia, Estonia, Lithuania, Latvia, Poland, Romania, Slovakia and Hungary) in 2022. The overlapping of unfavourable events in external and internal business environment, mainly an outbreak of the

war in Ukraine, effected in an economic slowdown, manifested in quantitative (GDP, consumption, investment, industrial production, construction production, retail trade) and qualitative (business confidence, consumer sentiment) data. In Estonia the slowdown even turned into a technical recession. At the end of the year, there appeared some signs of a recovery in manufacturing industry, and later, in construction and trade industries. They may foreshadow an upturn coming soon and an acceleration in the economic growth of the region.

Autorzy/Authors

Elżbieta Adamowicz – profesor w Instytucie Rozwoju Gospodarczego SGH. Do 2019 r. była dyrektorem tej jednostki. Od 1996 r. kieruje badaniami nad koniunkturą w gospodarce polskiej, prowadzonymi metodą testu. Przedmiotem jej zainteresowań badawczych są mechanizmy rozprzestrzeniania się wahań cyklicznych oraz użyteczność danych koniunkturalnych z perspektywy polityki makroekonomicznej.

Sławomir Dudek – dr, adiunkt w Instytucie Rozwoju Gospodarczego SGH. Od dwóch dekad zajmuje się problematyką wahań cyklicznych w gospodarce. Jego zainteresowania badawcze dotyczą w szczególności zachowań gospodarstw domowych. Współautor unikatowego projektu badania rynku *consumer finance*, realizowanego przez Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH we współpracy ze Związkiem Przedsiębiorstw Finansowych.

Grzegorz Konat – dr, adiunkt w Instytucie Rozwoju Gospodarczego SGH. Jego zainteresowania badawcze koncentrują się wokół zagadnień z obszaru historii myśli ekonomicznej.

Katarzyna Majchrzak – dr hab., profesor uczelni w Instytucie Rozwoju Gospodarczego SGH. Członek Rady Naukowej dyscypliny Nauki o Zarządzaniu i Jakości SGH oraz Towarzystwa Naukowego Prakseologii. Posiada bogate doświadczenie wyniesione z pracy w organach zarządczych i nadzorczych spółek, w tym m.in. PKN ORLEN, Grupa UniCredit (Pekao SA, Pekao Investment Banking), Grupa EDF, Polska Grupa Lotnicza, Polskie Linie Lotnicze LOT i Zachodni NFI.

Łukasz Olejnik – dr, asystent w Instytucie Rozwoju Gospodarczego SGH. Jego zainteresowania badawcze dotyczą polityki fiskalnej, finansów publicznych i modelowania makroekonomicznego.

Marek Radzikowski – dr, adiunkt w Instytucie Rozwoju Gospodarczego SGH. Ukończył SGH (z wyróżnieniem) oraz CEMS. Studiował w Departamencie Ekonomii MIT oraz w Rotterdam School of Management. Uczestnik programów stypendialnych organizowanych m.in. przez fundację Fulbrighta i Ministra Edukacji Narodowej. Był szefem doradców ministra finansów Jacka Rostowskiego. Wcześniej współtworzył FOR. Pracował także w NBP jako asystent prezesa Leszka Balcerowicza i sekretarz Rady Makroekonomicznej.

Ewa Ratuszny – dr hab., adiunkt w Instytucie Rozwoju Gospodarczego SGH. Od pięciu lat zajmuje się badaniem wahań cyklicznych w gospodarce polskiej. Jej zainteresowania badawcze koncentrują się wokół zagadnień estymacji odpornej, modelowania ryzyka rynkowego oraz cykliczności wymogów kapitałowych.

Marek Rocki – prof. dr hab., dyrektor Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH. Jego zainteresowania badawcze obejmują m.in. wykorzystanie modelowania miękkiego w badaniach koniunktury. Posiada doświadczenie wyniesione z pracy w radach nadzorczych spółek akcyjnych: Netia

1, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, HOOP, Millenium, Forte, PPW Rzeczpospolita, Presspublica, AXA PTE, JW. Construction, COGNOR, Makarony Polskie.

Konrad Walczyk – dr, zastępca dyrektora Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH. Od 25 lat zajmuje się problematyką cyklu koniunkturalnego i teorią opodatkowania. Prowadzi badania nad koniunkturą w przemyśle przetwórczym i rolnictwie oraz nad efektywnością systemu podatkowego.

Początek lat 20. XXI w. odznacza się nasileniem zmian koniunkturalnych w gospodarce światowej. Wynika to z nawarstwiania się niesprzyjających zdarzeń w otoczeniu zewnętrznym i wewnętrznym gospodarki. Po pandemii COVID-19 mamy wojnę w Ukrainie. Gospodarki krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) dotkliwie odczuwają rozgrywający się w regionie dramat wojenny. Obok wyzwań, które ujawniły się w okresie pandemii, w tym przede wszystkim trudności w zaopatrzeniu w surowce i materiały, pojawiły się nowe. Nałożone na Rosję i Białoruś sankcje odbiły się negatywnie na procesach gospodarczych po stronie zarówno podaży, jak i popytu. Spadek siły nabywczej dochodów znacznie ograniczył konsumpcję, co dla krajów, w których konsumpcja jest głównym czynnikiem wzrostu gospodarczego, oznacza spadek tempa wzrostu PKB. Koszty walki z pandemią, podobnie jak pomocy dla Ukrainy, wywarły negatywny wpływ na inwestycje, zagrażając szybkiej odbudowie aktywności gospodarczej. Choć pandemiczne doświadczenia nauki gospodarowania w nietypowych warunkach owocują, to nie pozwalają one sprostać wszystkim ujawniającym się zagrożeniom. Po szybkim odbiciu po kryzysie COVID-19, od początku 2022 r. obserwujemy kolejne załamanie koniunktury. Największe zagrożenie dla gospodarek regionu stanowi ponowne spowolnienie aktywności gospodarczej i natężenie inflacji. Narastanie tego typu zjawisk stwarza niebezpieczeństwo stagflacji.

Inwazja Rosji na Ukrainę w lutym 2022 r. znacznie zmieniła sytuację gospodarczą w EŚW, która w latach 2020–2022 dotkliwie doświadczyła skutków pandemii COVID-19. Wybuch wojny spowodował napływ uchodźców z Ukrainy do krajów EŚW, w tym głównie do Polski, co przyczyniło się do wzrostu popytu na towary konsumpcyjne i zwiększenia podaży pracy. Na skutek wojny i nałożonych sankcji gospodarczych zerwane zostały niektóre łańcuchy dostaw i nastąpił gwałtowny wzrost cen energii, stanowiący główne źródło skokowego wzrostu inflacji w całej Unii Europejskiej (UE). Wpłynęło to na pogorszenie się nastrojów konsumenckich, wzrost oszczędności przezornościowych i spadek siły nabywczej gospodarstw domowych.

Epitazą tej złożonej sytuacji ostatnich paru lat jest kryzys gospodarczy, wyzierający z danych oraz z prognoz wielu instytucji i niezależnych ekonomistów. Ocenie jego perspektyw poświęcona jest niniejsza część *Raportu*.

Przedmiotem opracowania jest analiza koniunktury w dziewięciu gospodarkach EŚW: Bułgarii, Czechach, Estonii, Litwie, Łotwie, Polsce, Rumunii, Słowacji i Węgrzech w 2022 r., ze szczególnym uwzględnieniem koniunktury w przemyśle przetwórczym, budownictwie i handlu. W analizie wykorzystano zmienne ilościowe, opisujące sytuację makroekonomiczną gospodarek: PKB, inwestycje, konsumpcję prywatną, sprzedaż detaliczną, produkcję sprzedaną przemysłu przetwórczego i budownictwa, oraz wskaźniki opracowane na podstawie wyników badania koniunktury metodą testu. Odzwierciedlają one opinie i nastroje uczestników działalności gospodarczej.

Analiza koniunktury skupia się na ocenie wahań cyklicznych, rozumianych jako odchylenia od trendu. Zmienną referencyjną w przypadku zmian koniunktury w gospodarce regionu będą odpowiednie wskaźniki makroekonomiczne, opisujące sytuację w UE jako całości (UE-27).

Koniunktura ogólnogospodarcza

Szybkie odbicie gospodarek EŚW po kryzysie COVID-19 było krótkotrwałe [Adamowicz i in., 2022]. Na początku 2022 r. zarówno w UE-27, jak i w krajach EŚW nastąpiło kolejne załamanie koniunktury. Zmiany koniunktury w poszczególnych krajach były w znacznym stopniu zsynchronizowane. Podobnie jak restrykcje przeciwpandemiczne, a także sankcje wojenne ograniczające aktywność gospodarczą, oddziaływały bowiem na gospodarki regionu w tym samym czasie. Najwyższy poziom po okresie pandemii główna zmienna makroekonomiczna, PKB (wyrównany sezonowo), osiągnęła na przełomie 2021 i 2022 r., z wyjątkiem Rumunii, gdzie wciąż trwa tendencja wzrostowa, zapoczątkowana jeszcze w IV kw. 2020 r. Od pierwszych miesięcy 2022 r. tempo wzrostu realnego PKB maleje, a w cyklu wzrostowym rozwija się faza spadkowa.

Tempo zmian jest zróżnicowane między krajami. W Rumunii utrzymywało się dodatkowo tempo wzrostu realnego PKB przez cały 2022 r., które było w miarę stabilne, wahając się między 4,0% w II kw. a 4,8% w IV kw. W pozostałych krajach regionu i UE-27 spadało z kwartału na kwartał. W UE-27, Bułgarii, Czechach, Łotwie, Polsce, Słowacji i na Węgrzech przez cały rok tempo wzrostu realnego PKB było dodatnie – najwyższe w Polsce, od 10,7% w I kw. do 0,6% w IV kw., a najniższe na Słowacji, od 2,9% w I kw. do 1,2% w IV kw. W Estonii i Litwie odnotowano ujemne tempo wzrostu realnego PKB: już w II kw. w Estonii (−0,6%, klasyczna recesja), a później na Litwie (−0,4% w IV kw.).

Kryzys wywołany wojną w Ukrainie jest w znacznej mierze spowodowany spadkiem zaufania (*confidence*) uczestników gospodarki. Zarówno we wszystkich badanych krajach EŚW, jak i w UE-27 wartości barometru koniunktury ESI (wyrównanego sezonowo), który jest wskaźnikiem nastrojów, rosły do I kw. 2022 r. Najwyższy poziom wskaźnik

ten osiągnął najwcześniej na Słowacji (we wrześniu 2021 r.), a najpóźniej w Czechach i na Łotwie (w lutym 2022 r.). Zmiany nastrojów przebiegały z różnym natężeniem w poszczególnych krajach. Sygnały poprawy ujawniły się najwcześniej, już bowiem w połowie 2022 r., w Bułgarii i na Łotwie, a najpóźniej, w grudniu 2022 r., w Estonii i na Litwie. W ciągu tych kilku, kilkunastu miesięcy barometr nastrojów ESI stracił od niespełna 3 pkt (w Rumunii) do ponad 26 pkt (w Estonii; przy 24,9 pkt w UE-27), tj. od 0,6-krotności (w Bułgarii) do 2,6-krotności (w Estonii i UE-27) odchylenia standardowego (wartości ESI w latach 1996–2022). Obecnie, tj. na początku 2023 r., nastroje gospodarcze w regionie znajdują się mniej więcej na poziomie z okresu popandemicznego ożywienia, a więc z jednej strony powyżej historycznego minimum, z drugiej zaś poniżej wieloletniej średniej. Niskie, ujemne wartości wskaźnika ESI świadczą o utrzymującej się niepewności i pesymizmie uczestników działalności gospodarczej.

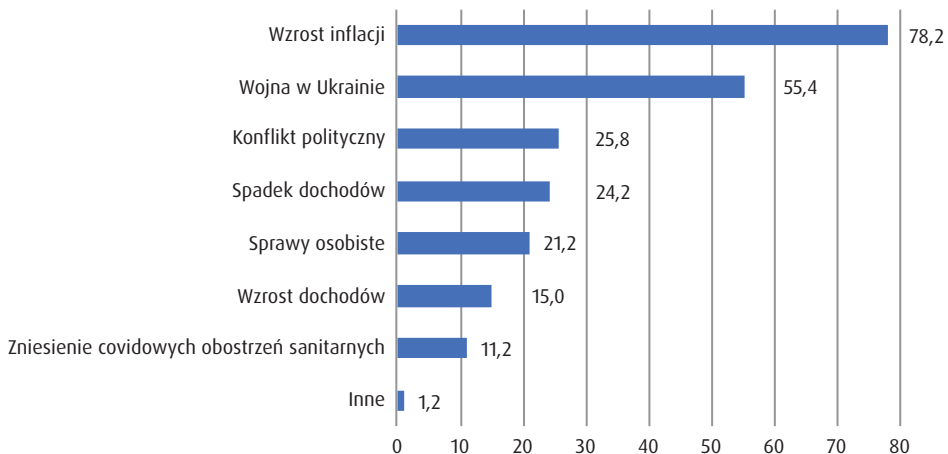
Wojna w Ukrainie, tak jak kryzys spowodowany pandemią COVID-19, zakłóciła ścieżkę wzrostu wszystkich analizowanych gospodarek. W konsekwencji dwóch kryzysów na koniec 2022 r. realny PKB był niewiele większy niż na koniec 2019 r., tj. o: 1,08% na Słowacji, 2,95% w Estonii, 4,47% na Łotwie, 4,98% na Węgrzech, 6,26% na Litwie, 6,37% w Bułgarii, 7,14% w Polsce i 7,91% w Rumunii. W Czechach realny PKB spadł w IV kw. 2022 r. poniżej poziomu z IV kw. 2019 r. o 1,0%. Dla porównania w UE-27 realny PKB pod koniec 2022 r. był o 2,84% większy niż przed wybuchem pandemii COVID-19. Spadek aktywności gospodarczej i wysoka inflacja spowodowały, że nad gospodarkami europejskimi zawisło widmo stagflacji. W kształtowaniu się barometru nastrojów gospodarczych widać jednak pewne oznaki poprawy koniunktury i spodziewamy się, że dane ilościowe za I kw. 2023 r. potwierdzą wskazania wyprzedzających wskaźników koniunktury.

Konsumpcja prywatna

Sytuacja gospodarstw domowych w ostatnich latach była determinowana początkowo przez kryzys gospodarczy wywołany pandemią COVID-19, a następnie przez kryzys energetyczny związany z wojną w Ukrainie. W niektórych krajach Europy była w tym czasie prowadzona niekonwencjonalna polityka pieniężna i budżetowa – w UE realizowano klauzule rezygnacji z reguł fiskalnych, a polityka pieniężna wielu państw członkowskich, w tym niektórych krajów EŚW, polegała na tzw. luzowaniu ilościowym. Ich skutkiem był gwałtowny wzrost tempa inflacji. W 2022 r. w krajach EŚW odnotowano ponad dwukrotnie wyższą inflację niż w krajach tzw. starej Unii. Na koniec 2022 r. najwyższą stopę CPI zanotowano na Węgrzech (25% r/r), a najniższą w Rumunii i Bułgarii (odpowiednio 14,1% i 14,3%). W strefie euro stopa inflacji

wyniosła 9,2% r/r, a w UE-27 10,4% r/r. Wzrost inflacji skłonił banki centralne do zaostrzenia polityki pieniężnej, co doprowadziło do znacznego wzrostu stóp procentowych. Wysoka inflacja w połączeniu z wyższymi stopami procentowymi poważnie zaważyła na sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych i wpłynęła na ich zachowania ekonomiczne. W połowie 2022 r. w cokwartalnym badaniu kondycji gospodarstw domowych Instytut Rozwoju Gospodarczego (IRG) SGH zadał 1000 Polakom pytanie o to, co miało największy wpływ na ogólną ocenę jakości ich życia. Najczęściej udzielaną przez ankietowanych odpowiedzią był „wzrost inflacji” (78,2% badanych). W dalszej kolejności respondenci wskazywali: „wojnę w Ukrainie” (55,4%), „konflikt polityczny” (25,8%), „spadek dochodów” (24,2%). „Sprawy osobiste” miały znaczenie w ocenie jakości życia dla co piątego respondenta, a na „zniesienie covidowych obostrzeń sanitarnych” wskazało jedynie 11,2% ankietowanych (rysunek 1).

Rysunek 1. Odsetek odpowiedzi udzielonych na pytanie: Co miało największy wpływ na ogólną ocenę jakości życia? (%)



Uwagi: n = 1000 polskich gospodarstw domowych.

Źródło: ZPF i IRG SGH.

Spadek siły nabywczej dochodów w wyniku rosnącej inflacji spowodował zmniejszenie się konsumpcji gospodarstw domowych w niektórych krajach: w Czechach realna konsumpcja (wyrównana sezonowo) maleje już od IV kw. 2021 r., w Estonii i na Litwie tendencja spadkowa trwa od II kw. 2022 r., a w Polsce konsumpcja spada od III kw. 2022 r. W pozostałych krajach regionu konsumpcja prywatna rośnie nieustannie od chwili przełamania kryzysu COVID-19 (tylko na Łotwie w II kw. 2022 r. odnotowano jej jednorazowy spadek o 0,9% k/k). Należy zaznaczyć, że w czasie kryzysu COVID-19 zmiany poziomu konsumpcji (w cyklu klasycznym) w grupie krajów

EŚW były podobne. Obecnie wahania konsumpcji w poszczególnych krajach regionu są zróżnicowane. Takie same wnioski płyną z analizy składowej cyklicznej konsumpcji prywatnej. Faza spadkowa trwa w Czechach, Polsce, Estonii i Litwie. W pozostałych krajach postępuje faza wzrostowa.

Synchroniczność wahań cyklicznych nastrojów gospodarstw domowych jest znacznie większa niż synchroniczność cyklicznych wahań konsumpcji. W poszczególnych krajach kształtują się one podobnie. Od końca 2021 r. nastroje konsumenckie wykazują tendencję spadkową. Na koniec 2022 r. wartość wskaźnika nastrojów (CSI) była niższa niż rok wcześniej o: 22,3 pkt w UE-27, 37,5 pkt na Węgrzech i 3,2 pkt w Bułgarii. W Estonii i na Łotwie spadki przekroczyły 20 pkt, podobnie w Czechach. W Polsce spadek wyniósł ok. 10 pkt, a na Litwie 11,8 pkt. W końcu 2022 r. nastroje gospodarstw domowych, mierzone wskaźnikiem CSI, były bardziej pesymistyczne niż podczas kryzysu pandemicznego. Mimo pogorszenia się nastrojów gospodarstw domowych w końcu 2021 r. w UE-27 i we wszystkich krajach EŚW konsumpcja prywatna w kilku z nich utrzymuje się wciąż w fazie wzrostowej. Wynika to m.in. stąd, że negatywne skutki inflacji ujawniają się z opóźnieniem.

Inwestycje przedsiębiorstw

Inwestycje przedsiębiorstw stosunkowo szybko i silnie reagują na zmieniające się warunki działalności gospodarczej i nastroje w gospodarce [Radzikowski, 2023]. Choć spowolnienie tempa inwestycyjnego w regionie odnotowano już w 2019 r., spadki jego wartości nasiliły się po wybuchu pandemii COVID-19. W całym 2020 r. inwestycje przedsiębiorstw zmniejszyły się zarówno w UE-27 (o 5,4% realnie), jak i w większości krajów EŚW (najbardziej na Słowacji – o 10,8%). Wraz z łagodzeniem obostrzeń przeciwpandemicznych i nadejściem ożywienia w gospodarce europejskiej przedsiębiorstwa rozpoczęły odbudowę inwestycji. W 2021 r. wzrosły one we wszystkich krajach regionu, z wyjątkiem Bułgarii – w największym stopniu na Litwie (o 7,8% w cenach stałych), w najmniejszym na Słowacji (o 0,2%); dla porównania w UE-27 o 3,8%. W Czechach, Polsce, Rumunii, Słowacji i na Węgrzech, a także w UE-27 wzrosty w 2021 r. zakończyły trwającą ponad dwa lata fazę spadkową w cyklu inwestycyjnym. W trzech krajach: Bułgarii, Litwie i Łotwie, odbicie w inwestycjach było zbyt słabe, by przełamać ich tendencję spadkową. W Estonii, inaczej niż we wszystkich pozostałych krajach, inwestycje przedsiębiorstw osiągnęły górny punkt zwrotny w cyklu dopiero w I kw. 2021 r. i od tej pory znajdują się w fazie spadkowej.

W 2022 r. na skutek wybuchu wojny w Ukrainie, wysokiej inflacji i znacznego wzrostu stóp procentowych impet inwestycyjny wyraźnie osłabł. W dwóch krajach,

tj. Bułgarii i Estonii, inwestycje nawet zmalały, odpowiednio o: 4,3% i 10,9% (realnie), względem 2021 r. Największy wzrost zanotowała Rumunia (o 8,0%), a w dalszej kolejności uplasowały się: Słowacja (o 6,5%), Czechy (o 6,2%), Polska (5,0%), Litwa (2,6%), Węgry (1,2%) i Łotwa (0,7%). W UE-27 jako całości wzrost realnych inwestycji wyniósł 4,0% r/r. Na koniec 2022 r. większość gospodarek regionu, mimo osłabienia tempa wzrostu, co najmniej odtworzyła poziom inwestycji sprzed pandemii COVID-19. Największe (realne) wzrosty inwestycji przedsiębiorstw (względem IV kw. 2019 r.) odnotowano w Estonii (o 14,2%), Rumunii (o 11,3%) i Litwie (o 10,4%).

Koniunktura w przemyśle przetwórczym

Kryzys COVID-19 w przemyśle przetwórczym w EŚW był równie głęboki, jak krótkotrwały. Po załamaniu w II kw. 2020 r. koniunktura w przemyśle przetwórczym poprawiała się w szybkim tempie. Wzrost ten trwał jednak do końca 2021 r. W przemyśle przetwórczym symptomy kolejnego spowolnienia pojawiły się najwcześniej spośród wszystkich głównych działów gospodarki, tj. na początku 2022 r. W UE-27 górny punkt zwrotny odnotowano w lutym, tak samo w Estonii, Polsce, Rumunii i na Słowacji; na Litwie – miesiąc wcześniej, w Czechach, na Łotwie i Węgrzech – w marcu, a najpóźniej, w kwietniu, w Bułgarii. Pogorszenie się koniunktury miało więc miejsce w całym europejskim obszarze gospodarczym, choć następowało z różną intensywnością.

W UE-27 miesięczne przyrosty wartości indeksu produkcji sprzedanej przemysłu przetwórczego (2015 = 100, wyrównanego sezonowo i wygładzonego) były w kolejnych miesiącach roku naprzemiennie dodatnie i ujemne, przy czym nie przekraczały – z wyjątkiem sierpnia – 2,0 pkt (w granicach odchylenia standardowego). Dwukrotnie – w kwietniu i lipcu – wartość indeksu spadła poniżej poziomu sprzed roku. Na koniec roku indeks osiągnął wartość zaledwie o 0,6 pkt wyższą niż w grudniu 2021 r. Spośród gospodarek regionu najgłębsze spadki odnotowano w Estonii i na Słowacji. W obu krajach przez większą część roku indeks produkcji sprzedanej tracił na wartości z miesiąca na miesiąc, ujemne przyrosty roczne stopniowo pogłębiały się, zwłaszcza w drugim półroczu, a w grudniu 2022 r. indeks przyjął wartość niższą niż rok wcześniej, odpowiednio o: 9,8 i 15,1 pkt (w obu przypadkach były to spadki przewyższające odchylenie standardowe). W trzech krajach: Litwie, Łotwie i Rumunii, również zanotowano spadki wartości indeksu w skali roku, odpowiednio o: 15,5, 3,8 i 4,1 pkt. W Bułgarii, Czechach i na Węgrzech cykliczne spowolnienie produkcji przemysłu przetwórczego było znacznie płytsze – wahania wartości indeksu w kolejnych miesiącach nie przekraczały 5,0 pkt (m/m) i, mimo spowolnienia, na koniec roku indeks osiągnął poziom wyższy niż w grudniu 2021 r., odpowiednio o: 15, 5,9 i 7,6 pkt. W Polsce osła-

bienie aktywności przemysłu przetwórczego było krótkotrwałe. Przez cały rok roczne przyrosty wartości indeksu produkcji były dodatnie i dwucyfrowe (jak w Bułgarii), a odwrócenie tendencji spadkowej nastąpiło we wrześniu. W grudniu 2022 r. indeks przyjął wartość o 12,5 pkt wyższą niż rok wcześniej.

Dekoniunkturę w przemyśle przetwórczym w 2022 r. należy wiązać przede wszystkim z wybuchem wojny w Ukrainie, nałożeniem sankcji gospodarczych na Rosję i Białoruś i bezpośrednimi tego konsekwencjami, tj. m.in. spadkiem podaży na rynkach niektórych surowców i materiałów, wzrostem ich cen oraz zakłóceniem stosunków handlowych i kierunków w handlu międzynarodowym. Spowodowało to zmiany w strukturze produkcji przemysłowej i zaburzenia jej ciągłości. Znacznie wzrosła zarazem niepewność co do przyszłych warunków gospodarowania, jak się bowiem powszechnie uważa [Niedziński, 2023], wojna zmienia dotychczasowy porządek geopolityczny, co nie pozostaje bez wpływu na gospodarkę. Ten wzrost niepewności znalazł odzwierciedlenie w załamaniu się nastrojów producentów, które zbiegło się z napaścią Rosji na Ukrainę. Najwyższą wartość wskaźnika koniunktury w przemyśle przetwórczym (wyrównanego sezonowo) dla UE-27 odnotowano w grudniu 2021 r. (13 pkt), gdy pojawiły się spekulacje na temat wojny. Jeszcze w lutym 2022 r. wskaźnik koniunktury utrzymywał wartość 12,2 pkt. Należy jednak zauważyć, że gros opinii w badaniu koniunktury w przemyśle przetwórczym napływa w drugim i trzecim tygodniu każdego miesiąca, a więc w wynikach lutowej edycji badania skutki wybuchu wojny (24 lutego) nie ujawniły się jeszcze w pełni. W kolejnych miesiącach roku wartość wskaźnika stopniowo malała, od listopada przyjmując już wartości ujemne, by na koniec roku wynieść $-1,5$ pkt. W przebiegu składowej cyklicznej wskaźnika spadek odnotowano wcześniej niż w przypadku odpowiadającej mu zmiennej ilościowej, tj. indeksu produkcji sprzedanej przemysłu przetwórczego, albowiem już w sierpniu 2021 r. W krajach EŚW wartości wskaźnika koniunktury były na ogół niższe niż w UE-27 i przez niemal cały rok ujemne. Sygnały osłabienia nastrojów wystąpiły już pod koniec 2021 r. – najwcześniej w Estonii (w październiku), a najpóźniej w Czechach i na Łotwie (w marcu 2022 r.). W większości krajów regionu trwało ono do końca 2022 r. Najniższe wartości wskaźnik koniunktury przyjął: w październiku w Bułgarii, w grudniu na Słowacji, w lutym 2023 r. w Estonii, na Litwie i Węgrzech, a w marcu tego roku w pozostałych krajach. W fazie spadkowej, przypadającej w głównej mierze na 2022 r., wskaźnik koniunktury stracił w sumie na wartości od 3,3 pkt w Rumunii do 35,2 pkt w Estonii (15,1 pkt w UE-27), tj. od 0,6-krotności (w Rumunii) do 3,3 -krotności (w Czechach) odchylenia standardowego, a więc na ogół znacznie więcej niż odpowiadający mu indeks produkcji. Nastroje w przemyśle przetwórczym w omawianym okresie ulegały więc większym zmianom niż główny wskaźnik ilościowy – wielkość produkcji.

Ogólnie rzecz biorąc, mimo nawarstwienia się niekorzystnych czynników, w przemyśle przetwórczym dość szybko przezwyciężono zapaść, w jaką popadł on na początku 2022 r. Trudno jednak ocenić, czy sygnały ożywienia, które wystąpiły na przełomie 2022 i 2023 r., będą trwałe. W Polsce składowe cykliczne obu analizowanych wskaźników dowodzą zakończenia fazy spadkowej. W pozostałych krajach (na Słowacji, w krajach bałtyckich i na Węgrzech) oznaki poprawy koniunktury są albo niejednoznaczne, albo sygnalizują jej kruchość (w Bułgarii, Czechach i Rumunii).

Koniunktura w budownictwie

W połowie 2020 r. w całym regionie (również UE-27 ogółem, w Rumunii pod koniec 2020 r.) zakończyła się faza spadkowa w cyklu koniunktury budowlanej, zapoczątkowana w 2019 r. i przyspieszona kryzysem pandemicznym. Przez kilka kolejnych kwartałów obserwowano dość dynamiczne ożywienie. Gwałtowny wzrost cen surowców, materiałów i energii w drugim półroczu 2021 r., a zwłaszcza po wybuchu wojny w Ukrainie w lutym 2022 r., spowodował wzrost kosztów produkcji i cen usług budowlanych. W badaniu koniunktury w polskim budownictwie, przeprowadzonym przez IRG SGH w I kw. 2023 r., wzrost cen materiałów budowlanych został uznany za główną barierę rozwoju działalności przez aż 72,5% ankietowanych zakładów budowlanych. Dla porównania tylko niespełna połowa (49,2%) badanych wskazała obciążenia podatkowe jako barierę rozwojową. Nieprzewidywalność cen na rynku budowlanym, spadek realnych dochodów gospodarstw domowych i nasilenie się trudności w uzyskaniu kredytu spowodowały wstrzymanie wielu projektów inwestycyjnych i zakupu nieruchomości przez klientów indywidualnych. W większości krajów EŚW i w UE-27 w I kw. 2022 r. doszło do załamania koniunktury budowlanej (w Rumunii dopiero pod koniec 2022 r.). Wartość indeksu produkcji sprzedanej budowlano-montażowej (2015 = 100, wyrównana sezonowo) w IV kw. 2022 r. była niższa niż trzy lata wcześniej o: 2,3 pkt w Bułgarii, 2,7 pkt w Czechach, 10,1 pkt w Estonii, 20,4 pkt na Łotwie i 9,4 pkt na Słowacji. Tylko w czterech krajach regionu przekroczyła ona poziom sprzed pandemii, tj. o: 11,5 pkt na Litwie, 9,8 pkt w Polsce, 44,8 pkt w Rumunii i 11,6 pkt na Węgrzech (w UE-27 o 3,0 pkt).

Podobnie jak w przemyśle przetwórczym i handlu na dekoniunkturę w budownictwie w 2022 r. znaczny wpływ miało pogorszenie się nastrojów w przedsiębiorstwach. Po zakończeniu kryzysu COVID-19 w połowie 2020 r. przez kilka kolejnych kwartałów rozwijała się faza wzrostowa. W szczycie koniunktury wartość jej wskaźnika w budownictwie wyniosła: -6,7 pkt w Bułgarii (w sierpniu 2021 r.), 7,1 pkt w Czechach (w styczniu 2022 r.), 23,8 pkt w Estonii (w październiku 2021 r.), -8,5 pkt na

Litwie (w styczniu 2022 r.), $-8,7$ pkt na Łotwie (w lipcu 2021 r.), $8,0$ pkt na Węgrzech (we wrześniu 2021 r.), $-16,5$ pkt w Polsce (w listopadzie 2021 r.), $-7,2$ pkt w Rumunii (w styczniu 2021 r.) i $-12,6$ pkt na Słowacji (we wrześniu 2021 r.). W UE-27 CCI osiągnął górny punkt zwrotny w grudniu 2021 r. na poziomie $8,4$ pkt. Wybuch wojny w Ukrainie w 2022 r. spowodował załamanie się koniunktury budowlanej. W większości krajów regionu jeszcze przed upływem 2022 r. pojawiły się jednak sygnały ożywienia. Na koniec 2022 r. wartość wskaźnika CCI była niższa niż rok wcześniej w większości krajów EŚW i UE-27. Była ona również niższa niż trzy lata wcześniej (tj. przed pandemią COVID-19): w Polsce o $12,6$ pkt, w Czechach o $9,4$ pkt, na Węgrzech o $21,8$ pkt, na Łotwie o $5,6$ pkt, w Rumunii o $6,2$ pkt, w Bułgarii o $10,1$ pkt, a w Estonii o $0,5$ pkt. W UE-27 różnica wyniosła $-4,1$ pkt. Tylko na Słowacji i Litwie wartość wskaźnika wzrosła między grudniem 2019 r. a grudniem 2022 r. odpowiednio o $4,5$ i $6,0$ pkt. Przełom 2022 i 2023 r. przyniósł poprawę nastrojów w zakładach budowlanych i – w ślad za nią – poprawę koniunktury w budownictwie. Ze względu na brak danych w chwili sporządzania niniejszego opracowania nie ma podstaw do stwierdzenia, czy poprawa będzie trwała, pewne sygnały ożywienia, widoczne na poziomie danych zarówno jakościowych (sygnały wyprzedzające), jak i ilościowych, są jednak bardzo wyraźne.

Koniunktura w handlu

Kraje Grupy Wyszehradzkiej doświadczyły silnego załamania koniunktury w handlu w 2020 r., po którym nastąpiły wahania uzależnione od skali i zakresu zaostrzenia i łagodzenia restrykcji przeciwpandemicznych. W 2022 r. obserwowaliśmy stopniowe pogarszanie się koniunktury w handlu, najbardziej widoczne na Słowacji i Węgrzech. W Polsce w I kw. 2022 r. odnotowano jeszcze dodatnią wartość wskaźnika koniunktury w handlu IRG SGH (na poziomie $0,3$ pkt), kolejne kwartały przyniosły jednak spadki wartości tego wskaźnika. Wprawdzie w danych dotyczących sprzedaży detalicznej nie było widać załamania koniunktury (w trzech pierwszych miesiącach średnia dynamika realnej sprzedaży detalicznej wyniosła $4,3\%$), lecz nastroje w gospodarce po wybuchu wojny w Ukrainie wyraźnie się pogorszyły. Spadki nastrojów odnotowano również w UE-27. Między grudniem 2021 r. a marcem 2022 r. wartość wskaźnika koniunktury w handlu (RCI) w UE-27 spadła o $5,1$ pkt (wyrównana sezonowo). Pogorszenie się koniunktury w analogicznym okresie odnotowano również w Czechach ($-2,2$ pkt), Polsce ($-2,9$ pkt), Rumunii ($-3,2$ pkt), Estonii ($-6,0$ pkt) i na Litwie ($-9,2$ pkt), a poprawę w Bułgarii ($5,8$ pkt), na Łotwie i Węgrzech (po $5,1$ pkt) oraz na Słowacji ($3,7$ pkt).

II i III kw. 2022 r. przyniosły dalsze spadki koniunktury w Polsce, krajach EŚW i całej UE-27. W II kw. 2022 r. wartość wskaźnika koniunktury IRG SGH w porównaniu z poprzednim kwartałem obniżyła się o 5,2 pkt, a w kolejnym kwartale o dalsze 6,3 pkt. Między marcem a wrześniem wartość RCI pogorszyła się w całej UE-27 (o 4,9 pkt) oraz w siedmiu spośród dziewięciu krajów EŚW, najbardziej w Estonii i na Węgrzech. Wzrost zanotowano jedynie w Rumunii (3,6 pkt) i na Słowacji (4,8 pkt), co miało najprawdopodobniej związek z ponadprzeciętnym wzrostem spożycia prywatnego (średnio o 5,5% r/r, w cenach stałych), wyższym niż w pozostałych krajach EŚW (3,5% r/r, w cenach stałych). Przeciętne stopy wzrostu sprzedaży detalicznej (w cenach stałych, wyrównane sezonowo) również były niższe niż w I kw. 2022 r. – w II i III kw. w UE-27 i krajach EŚW mieściły się one w przedziale 0–2%, z wyjątkiem Estonii (–0,1%). W Polsce tempo wzrostu sprzedaży detalicznej wzrosło o 0,4% (w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego). Za spadki w całej Europie odpowiadało w dużej mierze pogorszenie się nastrojów konsumentów po wybuchu wojny oraz osłabienie siły nabywczej na skutek przyspieszenia inflacji, spowodowanego kryzysem energetycznym.

W IV kw. 2022 r. nastąpiła poprawa koniunktury w handlu, choć nie na tyle duża, by powrócić do stanu z I kw. W Polsce wartość wskaźnika koniunktury w handlu IRG SGH wzrosła w porównaniu z poprzednim kwartałem o 9,3 pkt (do poziomu –3,6 pkt), w UE-27 o 3,4 pkt, a w sześciu z dziewięciu krajów EŚW średnio o 1,5 pkt (w trzech pozostałych obniżyła się). Średnia dynamika sprzedaży detalicznej w IV kw. utrzymała się w krajach EŚW na nieco wyższym poziomie niż w poprzednich kwartałach, a niewielkie spadki w ujęciu r/r zanotowano jedynie w Czechach (o 0,3%) i na Łotwie (o 0,2%). W Polsce sprzedaż detaliczna w IV kw. 2022 r., wyrównana sezonowo i w cenach stałych, wzrosła o ok. 1,0% r/r. Mimo stopniowego wzrostu w ostatnich miesiącach 2022 r. wolumen sprzedaży detalicznej w cenach stałych (indeks 2015 = 100), w porównaniu z grudniem 2021 r., był w UE-27 na koniec 2022 r. niższy o 2,5% (także w Czechach i krajach bałtyckich); tylko w pięciu spośród dziewięciu krajów EŚW odnotowano w grudniu 2022 r. wzrost wielkości sprzedaży detalicznej w skali mijającego roku (w tym w Polsce o 3,7%).

Podsumowanie

Rok 2022 był rokiem dekoniunktury gospodarczej w krajach EŚW, spowodowanej w głównej mierze wybuchem wojny w Ukrainie, która zintensyfikowała problemy będące konsekwencjami walki z pandemią COVID-19 (zaopatrzeniowe, inflacyjne, budżetowe, kredytowe) i wykreowała nowe zagrożenia w otoczeniu gospodarki

(przede wszystkim polityczne i militarne). Spowolnienie w gospodarce regionu jest widoczne na poziomie głównych danych ilościowych (produkt, konsumpcja, inwestycje, produkcja przemysłowa i budowlano-montażowa, handel detaliczny) i jakościowych (nastrojach producentów i konsumentów). Skala pogorszenia się nastrojów przewyższa skalę spadku aktywności gospodarczej. Obecna recesja jest więc również wynikiem kryzysu zaufania, rosnącej niepewności i pogłębiającego się pesymizmu uczestników gospodarki.

W tych turbulentnych warunkach stosunkowo najlepiej poradził sobie przemysł przetwórczy. Spadek produkcji przemysłowej był raczej płytki i krótkotrwały, a w Czechach wręcz niezauważalny. W większości krajów regionu pod koniec roku pojawiły się wyraźne oznaki poprawy koniunktury w przemyśle. Na przełomie 2022 i 2023 r. słabe sygnały ożywienia można było dostrzec również w budownictwie i handlu.

Obraz zmian koniunktury w poszczególnych krajach EŚW nie jest jednolity. W Estonii spowolnienie przekształciło się w recesję mimo znacznego wzrostu inwestycji. Sytuacja w pozostałych krajach bałtyckich jest niewiele lepsza. Najmniejszy spadek aktywności gospodarczej miał miejsce w Rumunii. Mimo ogólnej dekonunktury rumuńskiej gospodarce udało się bowiem utrzymać znacznie wyższe stopy wzrostu inwestycji i konsumpcji niż w innych krajach regionu. Niski poziom konsumpcji i, zwłaszcza, inwestycji stanowi poważne zagrożenie dla wzrostu gospodarczego krajów EŚW. Spowolnienie gospodarcze z 2022 r. silnie uderzyło w obie grupy wydatków prywatnych. W większości krajów regionu obecny poziom inwestycji jest niższy niż przed wybuchem pandemii COVID-19, a poziom konsumpcji gospodarstw domowych niewiele wyższy.

Wspomniane sygnały poprawy koniunktury mogą oznaczać, że dokonana się, wymuszona w znacznym stopniu sankcjami nałożonymi na Rosję i Białoruś oraz zmianami w geopolityce, przyspieszona restrukturyzacja gospodarek europejskich. Wprawdzie niepewność co do dalszych losów wojny w Ukrainie hamuje ich bardziej dynamiczny rozwój, wraz z postępem tej restrukturyzacji należy jednak spodziewać się wyczerpywania się źródeł wysokiej inflacji, wzrostu realnych dochodów gospodarstw domowych i – w konsekwencji – przełamania zapaści konsumpcji, co przywróci jej siłę jako czynnika wzrostu gospodarek.

ANEKS

Załącznik 1. Opis zmiennych

Do analizy wytypowano główne ilościowe wskaźniki makroekonomiczne:

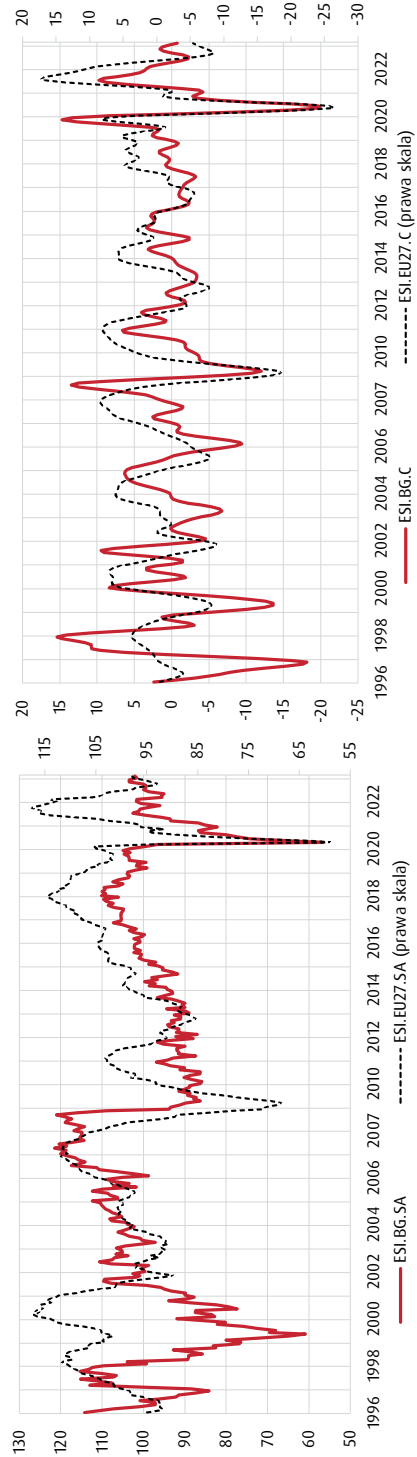
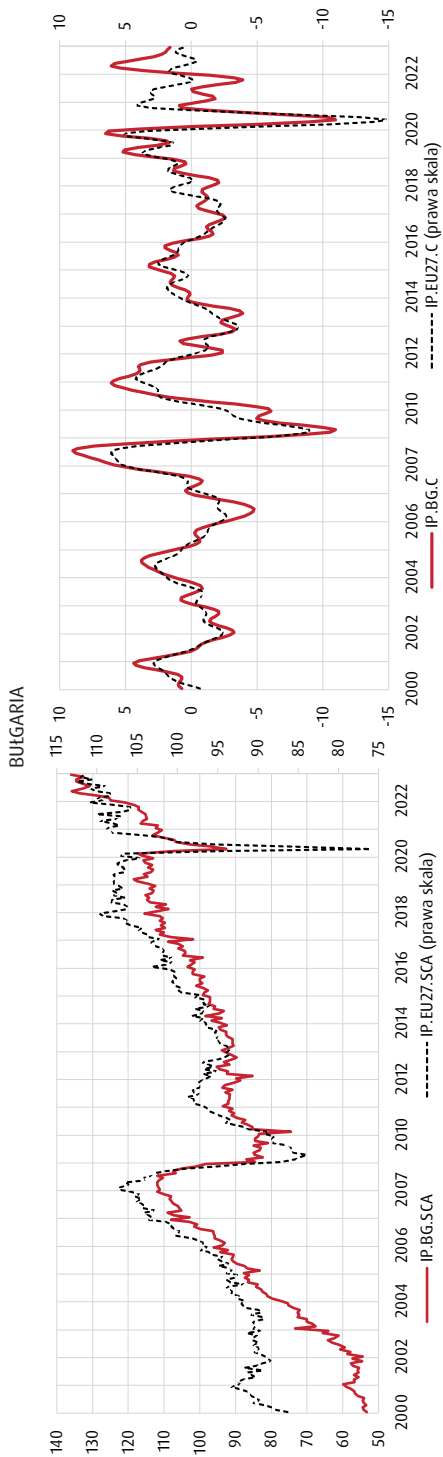
- produkt krajowy brutto (GDP), ceny stałe 2015 = 100, I kw. 1995 r. – IV kw. 2022 r.;
 - spożycie gospodarstw domowych (CONS), ceny stałe 2015 = 100, I kw. 1995 r. – IV kw. 2022 r.;
 - nakłady brutto na środki trwałe (INV), ceny stałe 2015 = 100, I kw. 1995 r. – III kw. 2022 r.;
 - produkcję sprzedaną przemysłu przetwórczego (IP), ceny stałe 2015 = 100, styczeń 2000 r. – grudzień 2022 r.;
 - produkcję sprzedaną budowlano-montażową (BLD), ceny stałe 2015 = 100, styczeń 2000 r. – grudzień 2022 r., z wyłączeniem Estonii, Litwy i Łotwy ze względu na brak danych;
 - sprzedaż detaliczną (TRD), ceny stałe 2015 = 100, styczeń 2000 r. – grudzień 2022 r.;
- oraz dane jakościowe z badań prowadzonych metodą testu koniunktury:
- barometr koniunktury (ESI), styczeń 1996 r. – luty 2023 r.;
 - wskaźnik kondycji gospodarstw domowych (CSI), maj 2001 r. – luty 2023 r., z wyłączeniem Rumunii ze względu na brak danych;
 - wskaźnik koniunktury w przemyśle przetwórczym (ICI), styczeń 2000 r. – kwiecień 2023 r.;
 - wskaźnik koniunktury w budownictwie (CCI), styczeń 1998 r. – luty 2023 r.;
 - wskaźnik koniunktury w handlu (RCI), styczeń 2000 r. – luty 2023 r.

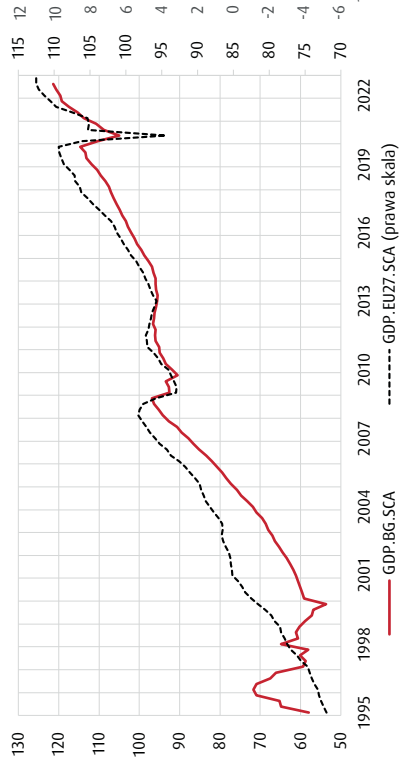
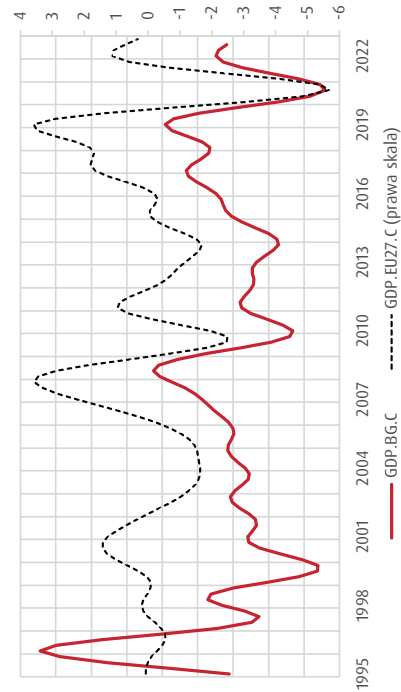
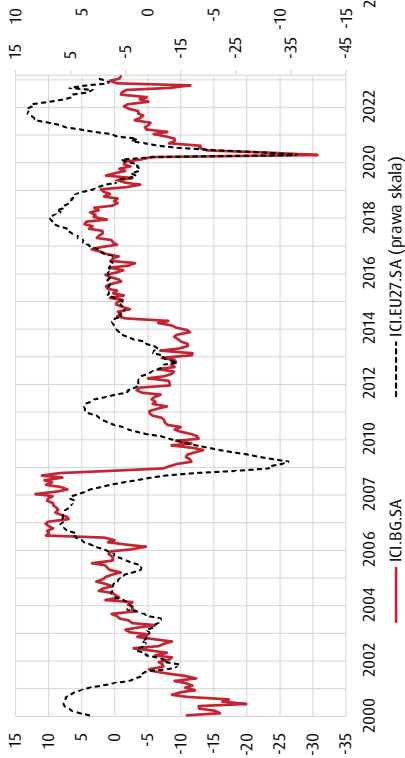
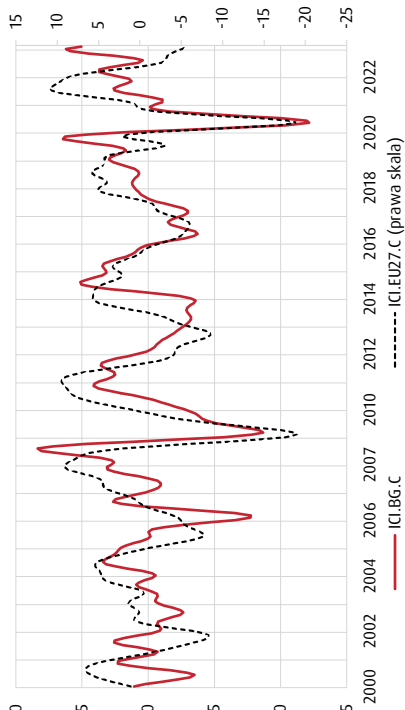
Szeregi czasowe jakościowych wskaźników koniunktury w Polsce pochodzą z badań prowadzonych przez IRG SGH¹. Pozostałe dane zaczerpnięto z bazy Eurostatu (<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>) w postaci szeregów oczyszczonych z wahań sezonowych (SA) i efektów kalendarzowych (SCA). Składowe cykliczne (C) wyodrębniono za pomocą filtra Christiano-Fitzgeralda. Dane IRG SGH zostały przed detrendyzacją zdesezonalizowane metodą X-13ARIMA -SEATS.

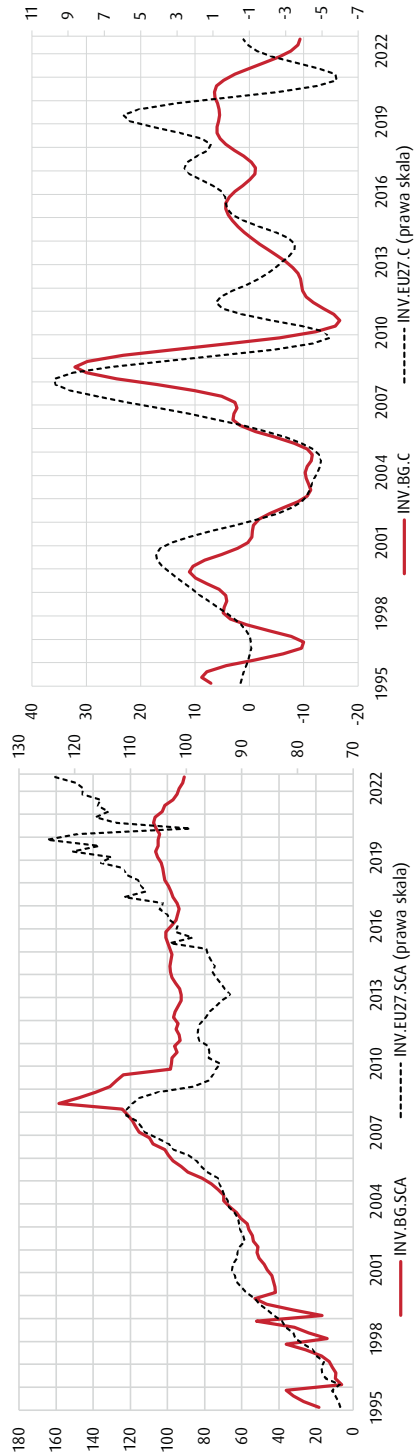
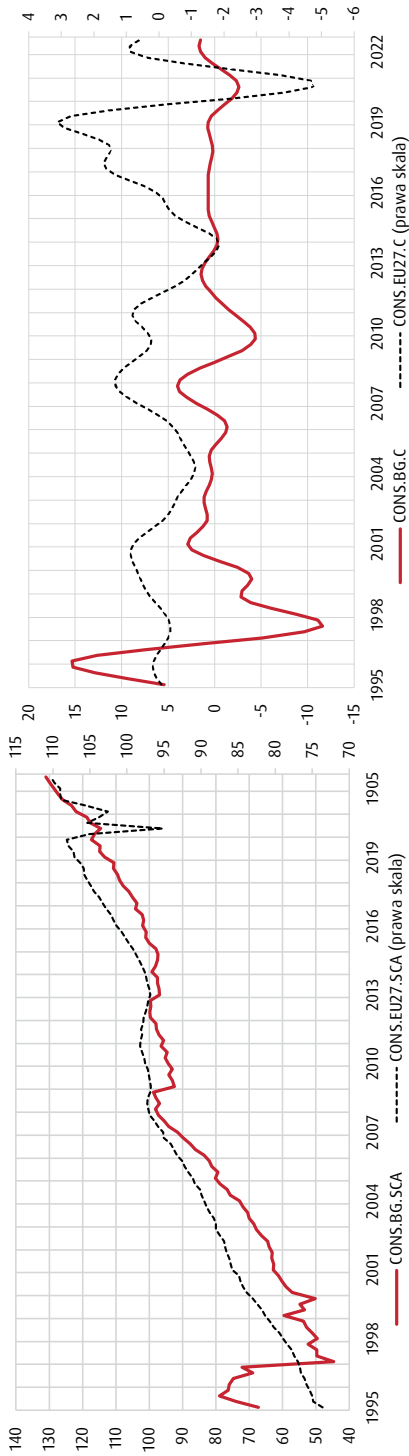
Na wykresach zamieszczonych w załączniku 2 szeregi wyrównane i ich składowe cykliczne są opisane w następujący sposób: [kod_wskaźnika].[kod_kraju].[kod_transformacji_szeregu]. Przykładowo GDP.BG.C oznacza składową cykliczną jednopodstawowego indeksu PKB Bułgarii w cenach (średnich) z 2015 r., ICI.PL.C zaś składową cykliczną wskaźnika koniunktury w przemyśle przetwórczym (z badań IRG SGH).

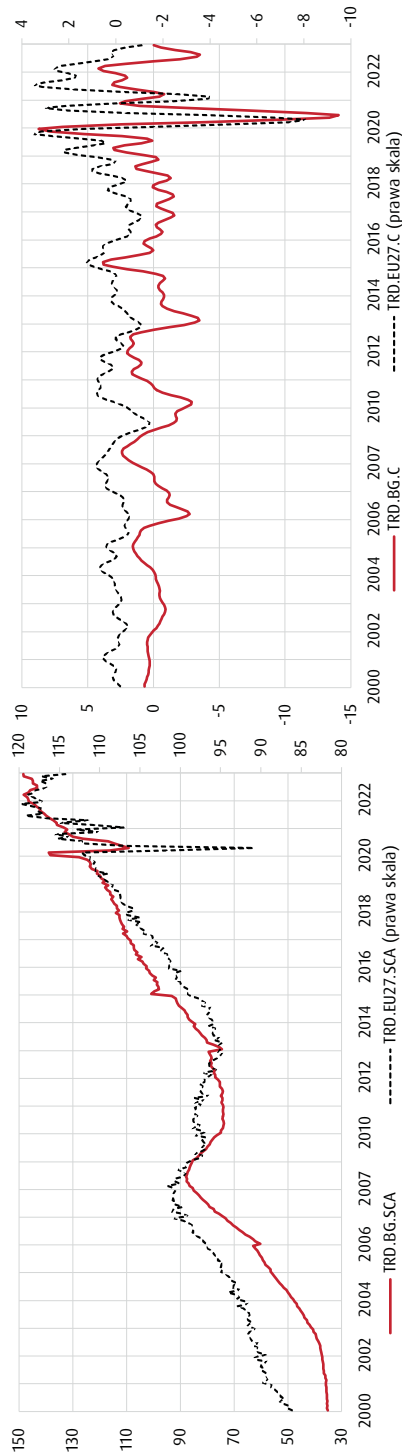
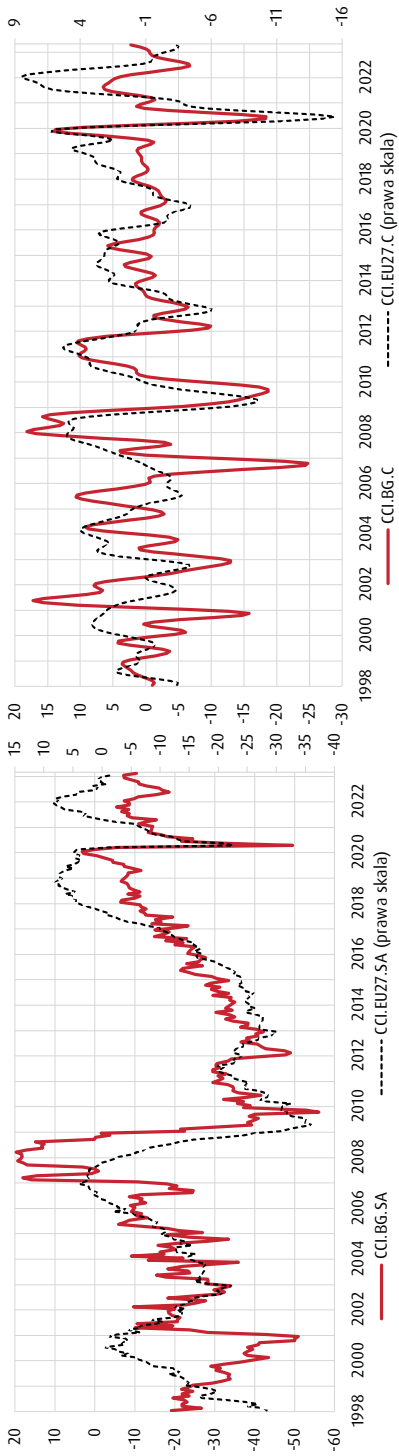
¹ Więcej na temat badań koniunkturalnych prowadzonych przez IRG SGH można znaleźć na stronie: <http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KAE/struktura/IRG/koniunktura/Strony/default.aspx> (dostęp: 17.04.2023).

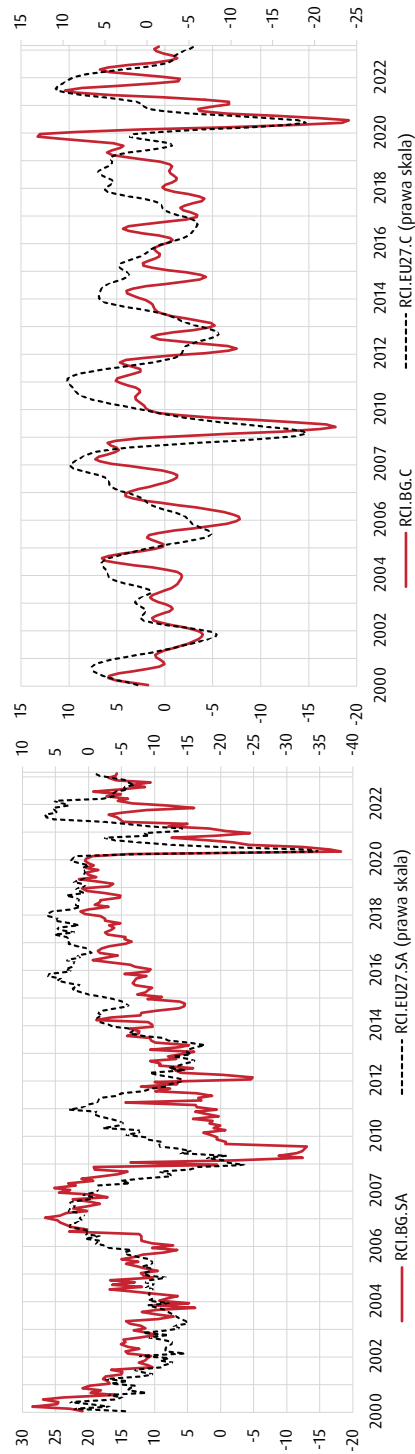
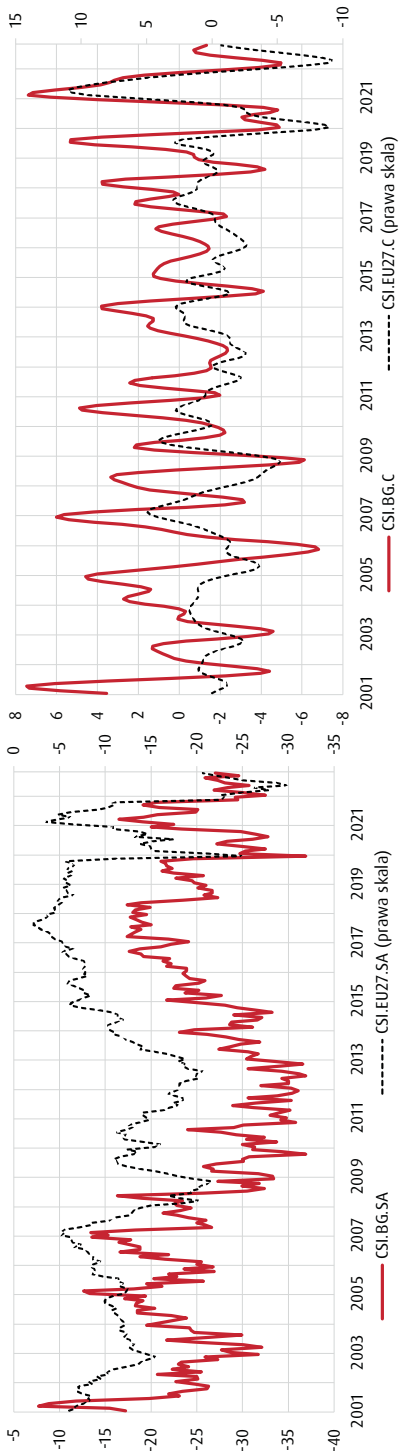
Załącznik 2. Dokumentacja graficzna

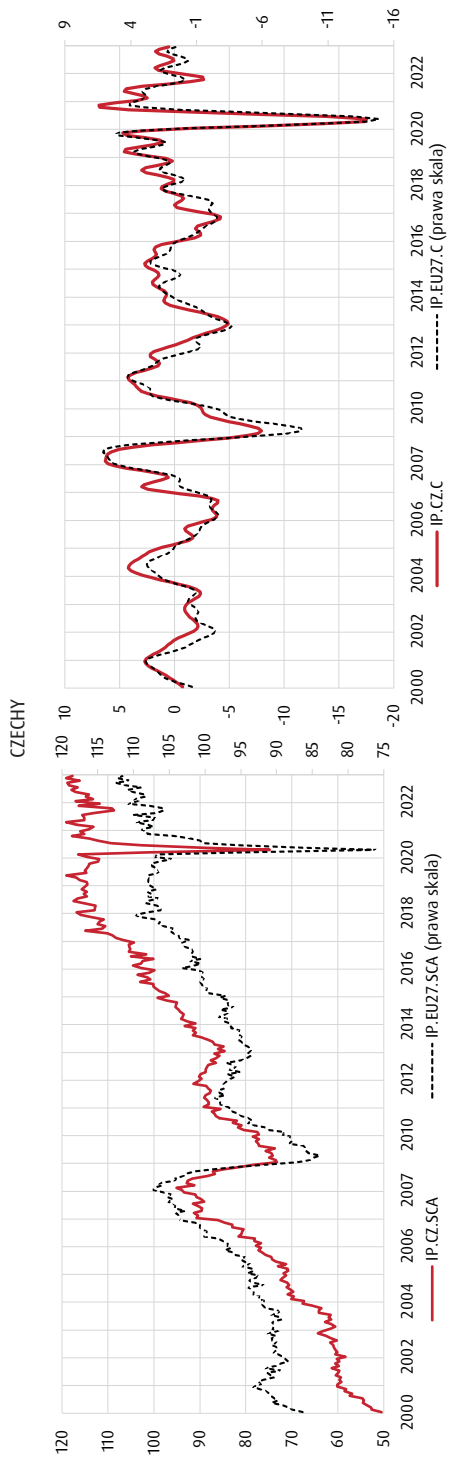
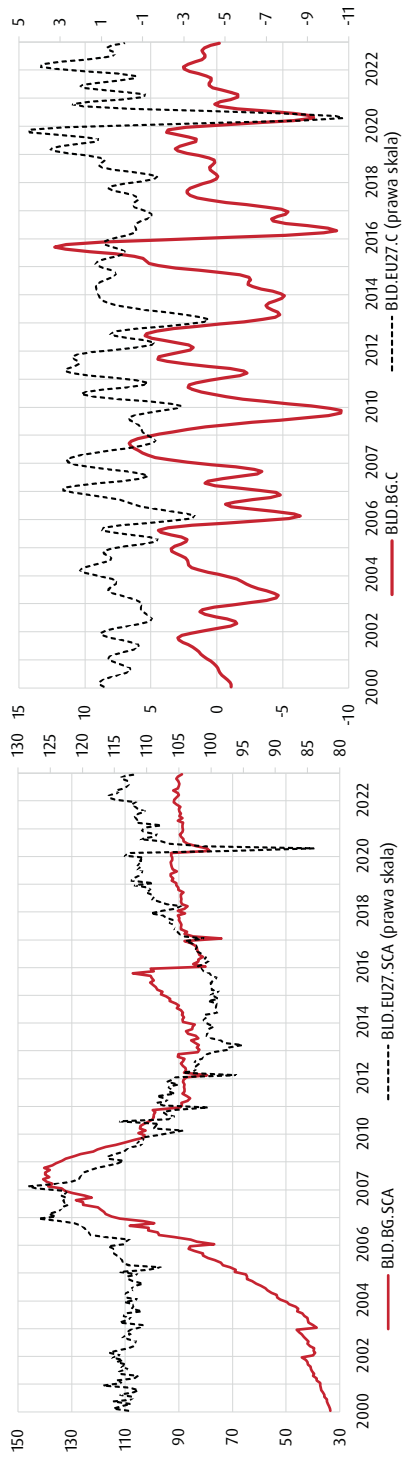


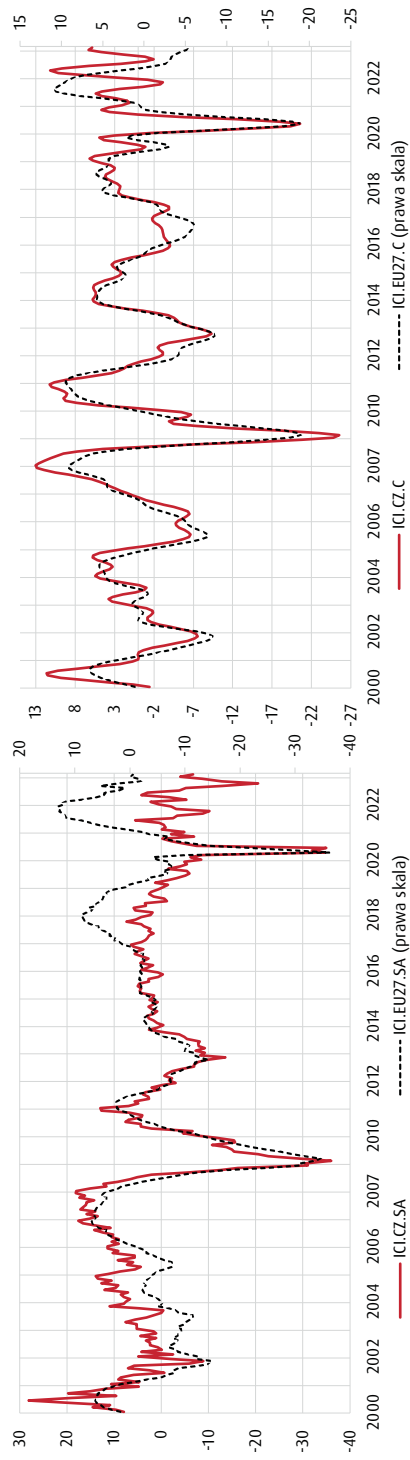
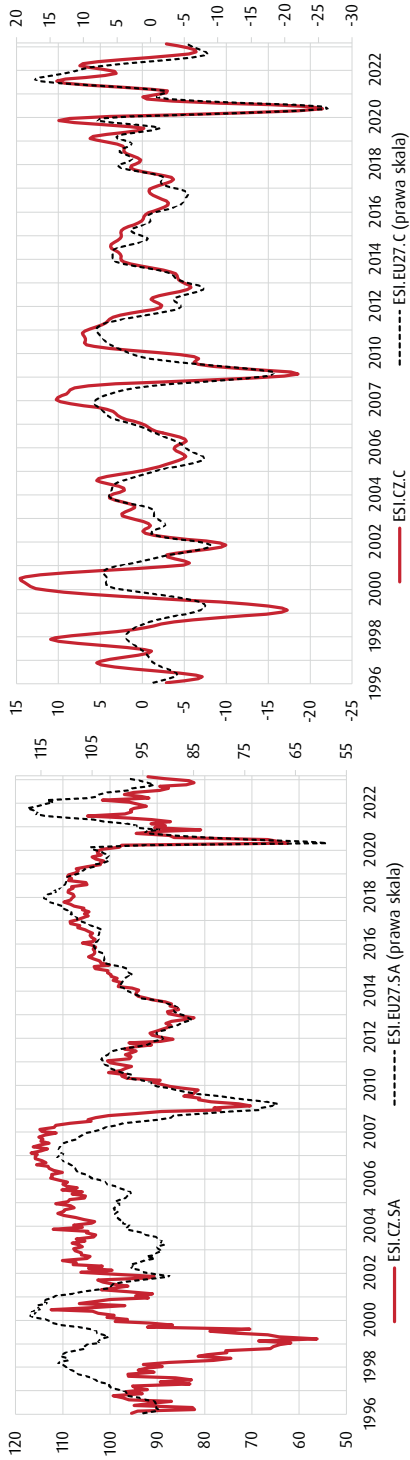


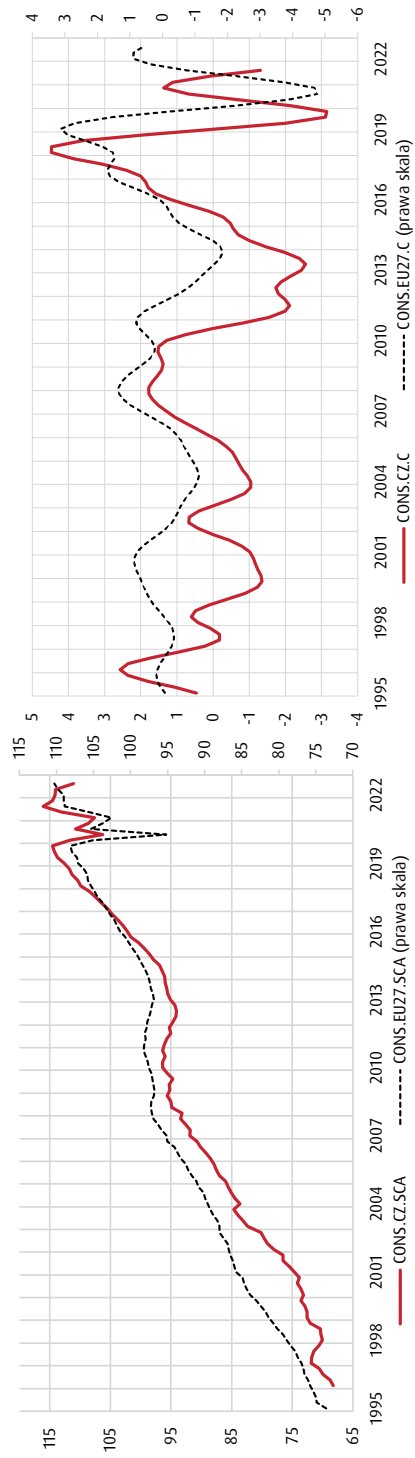
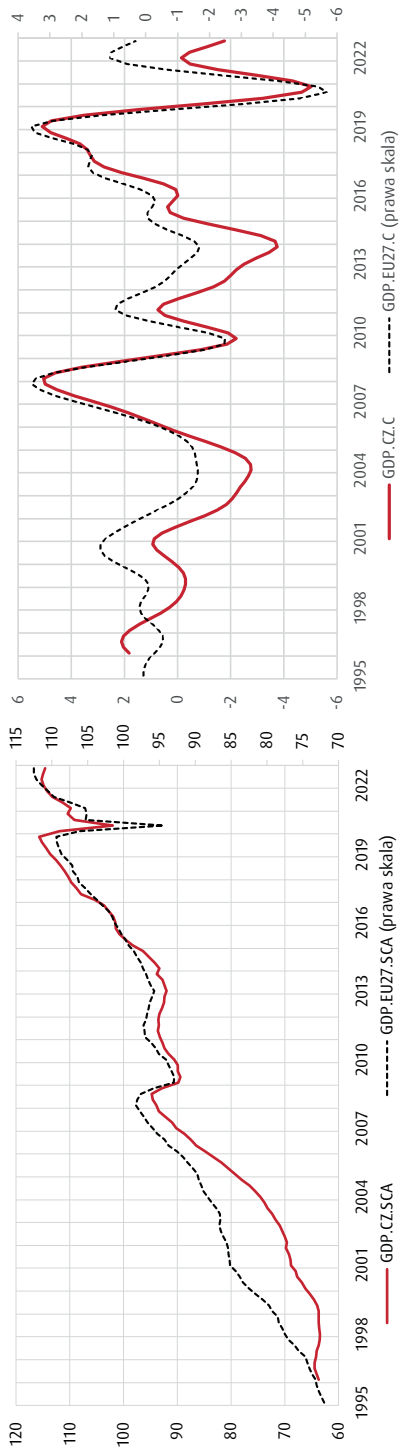


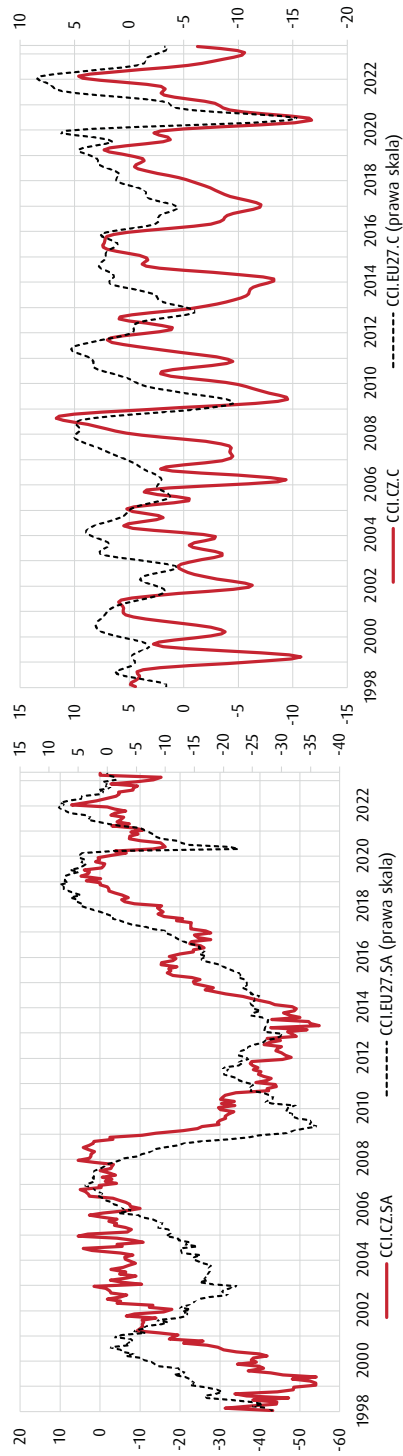
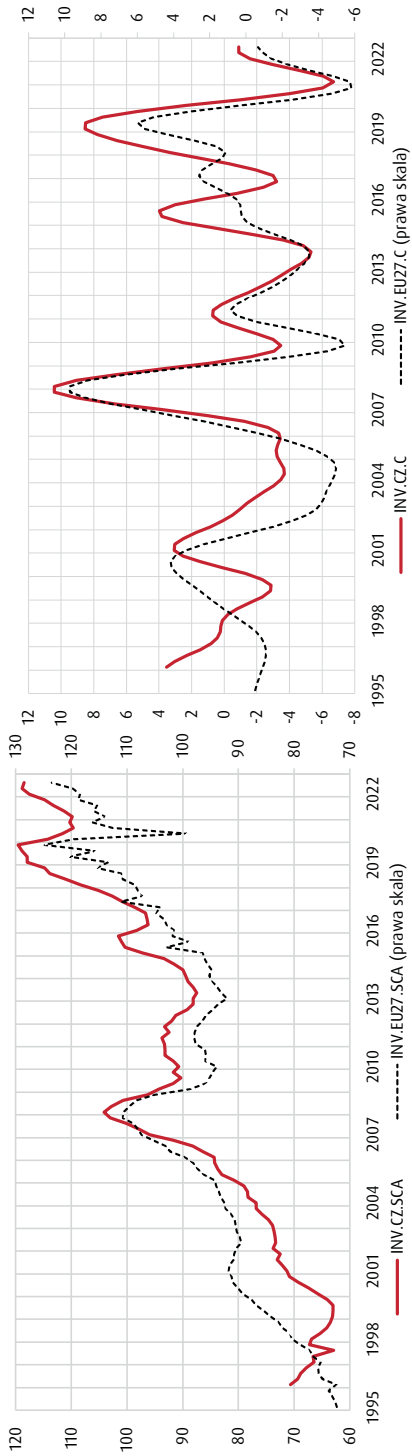


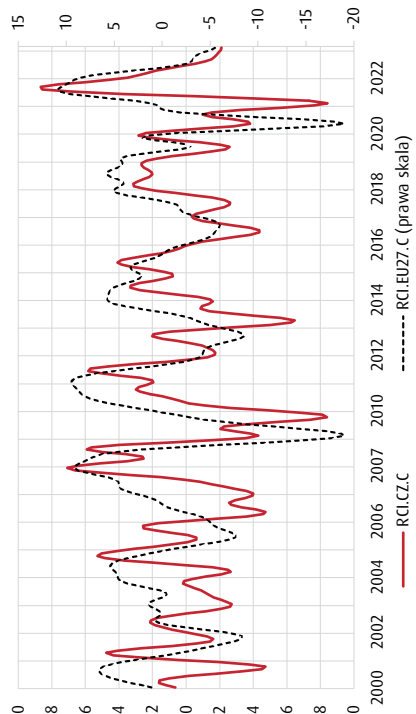
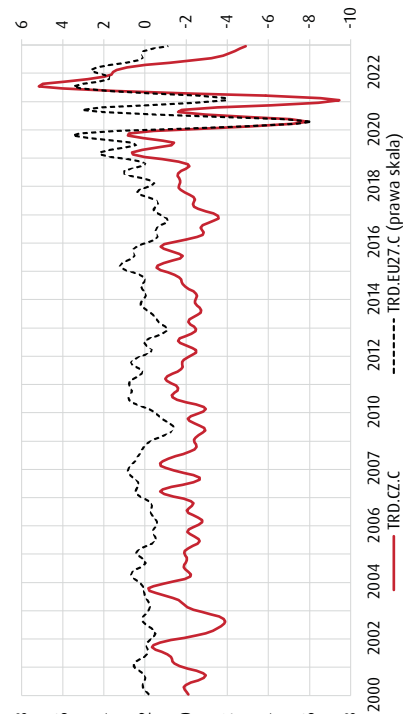
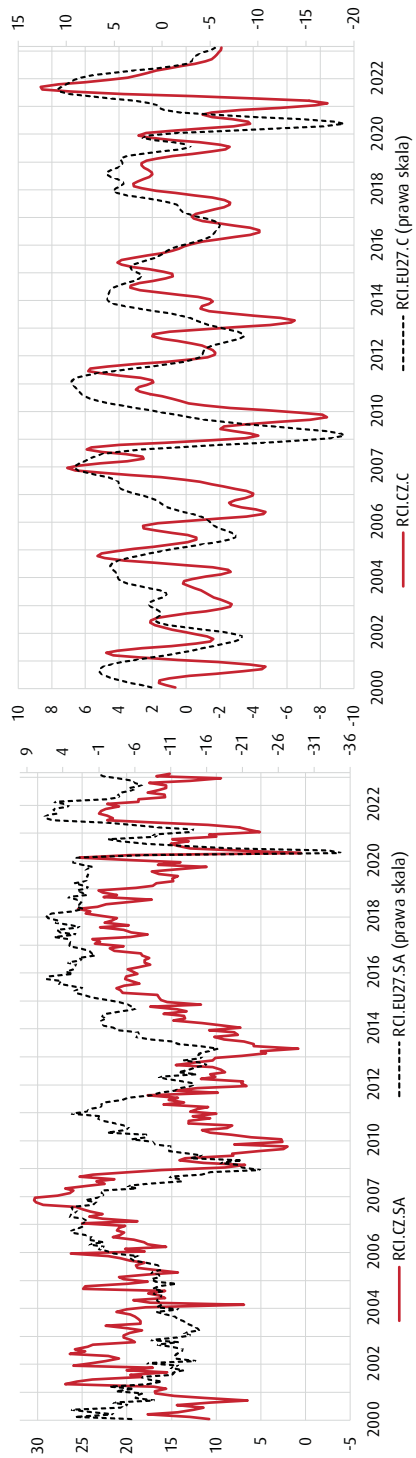
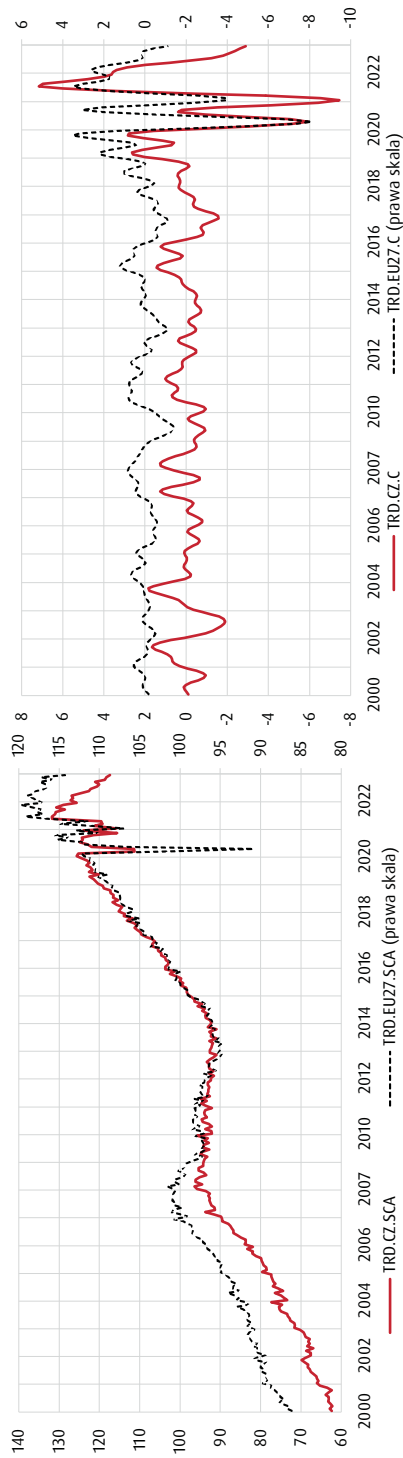


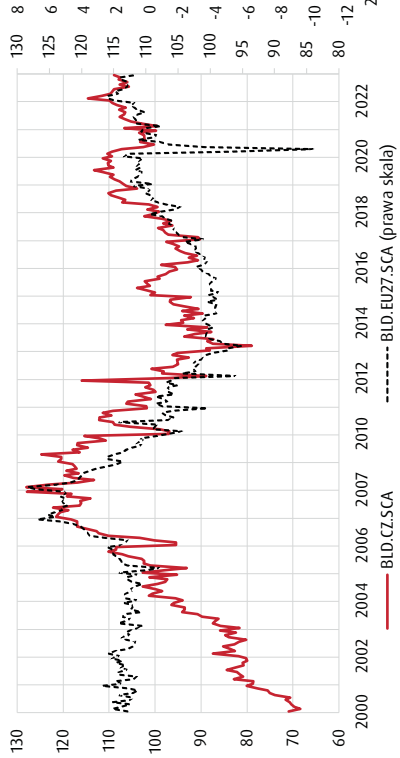
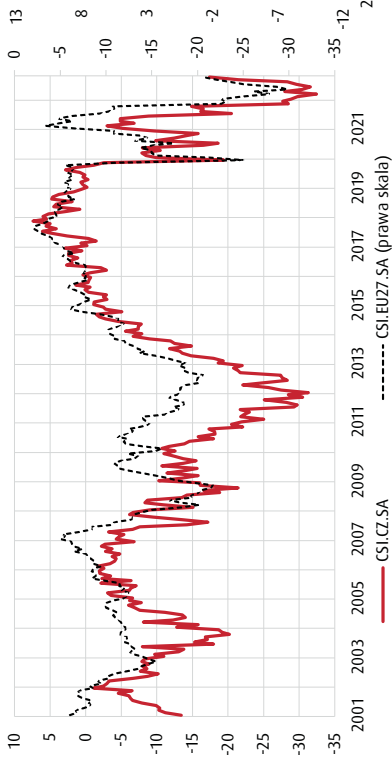
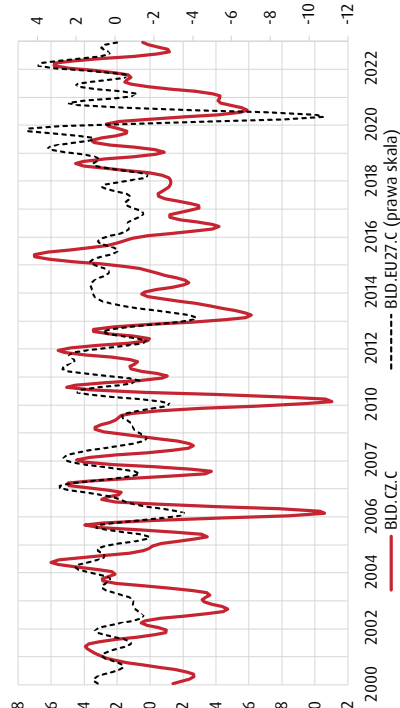
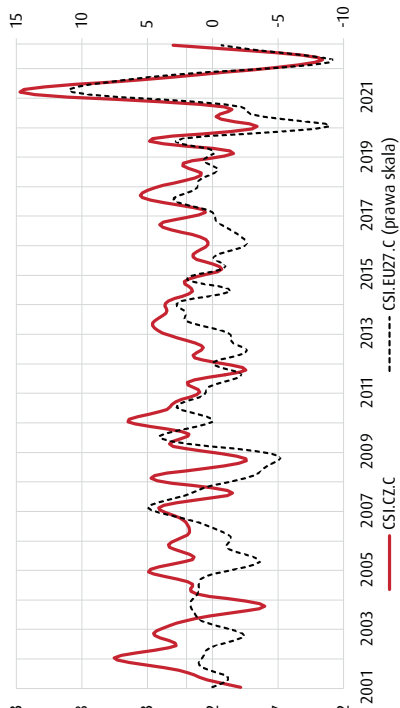


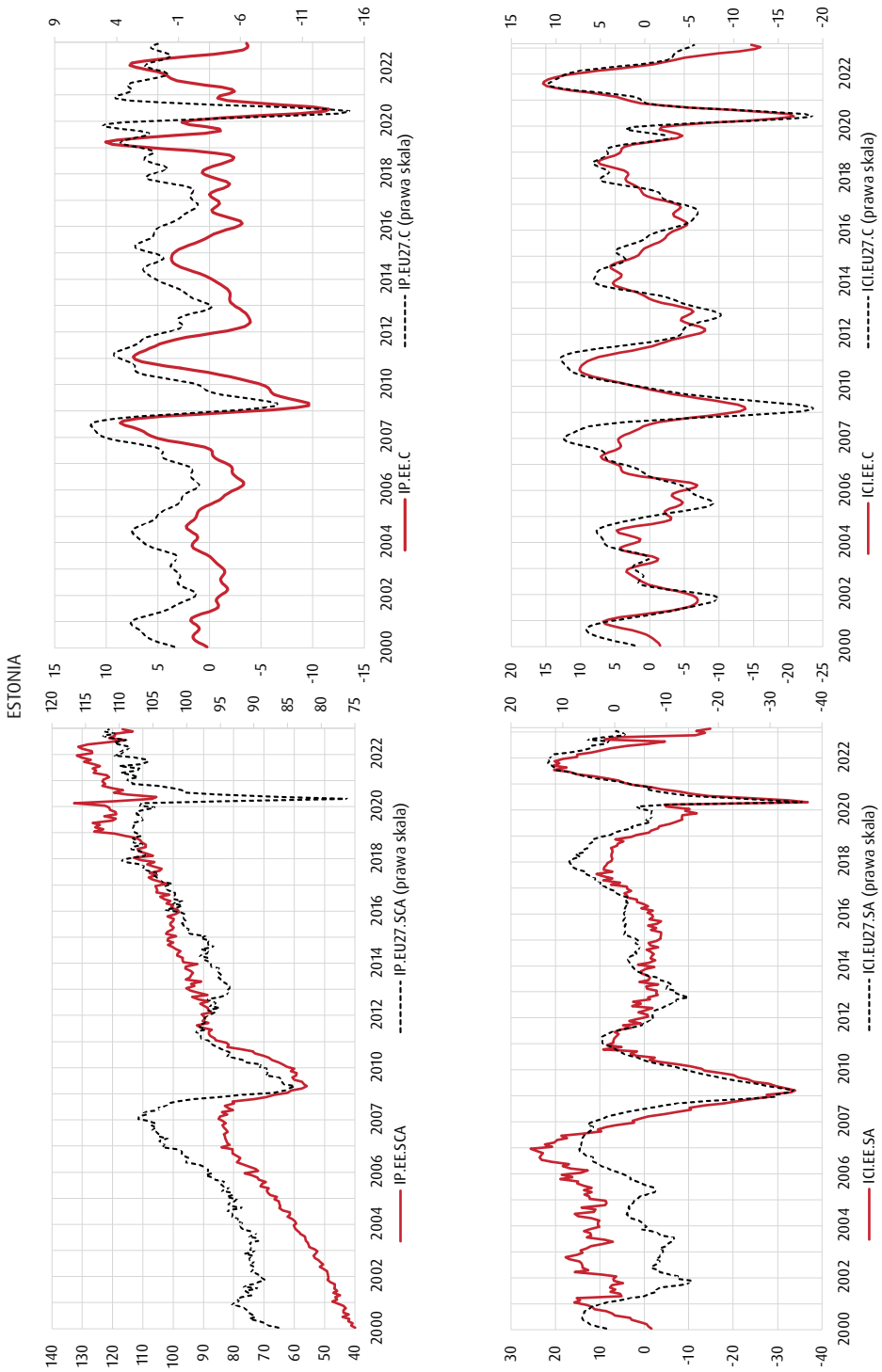


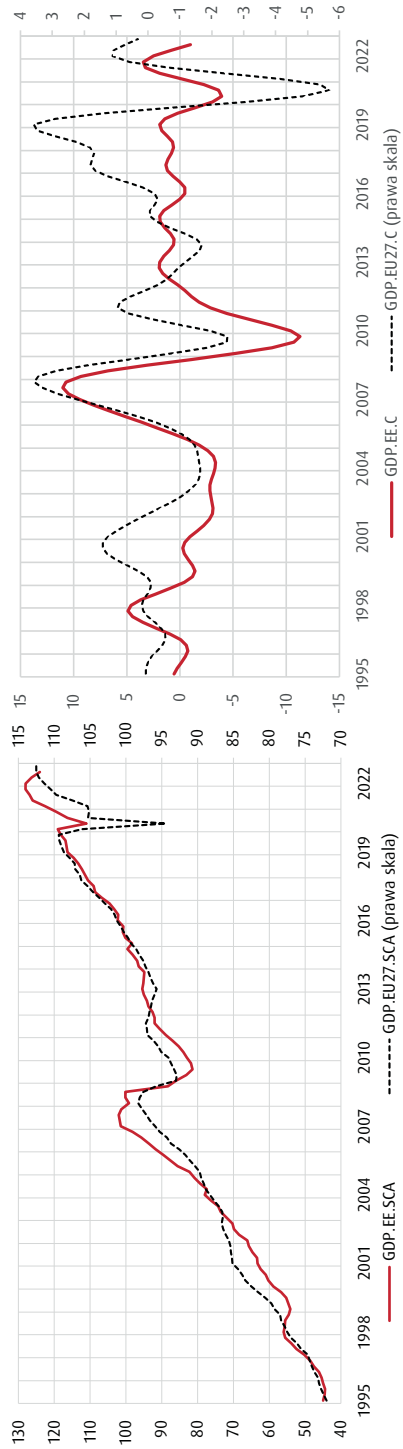
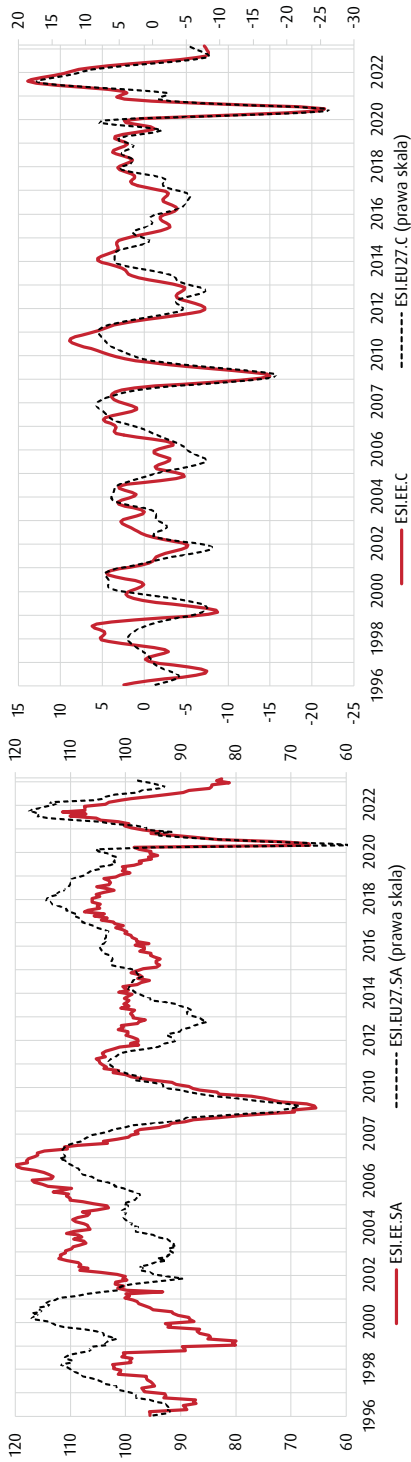


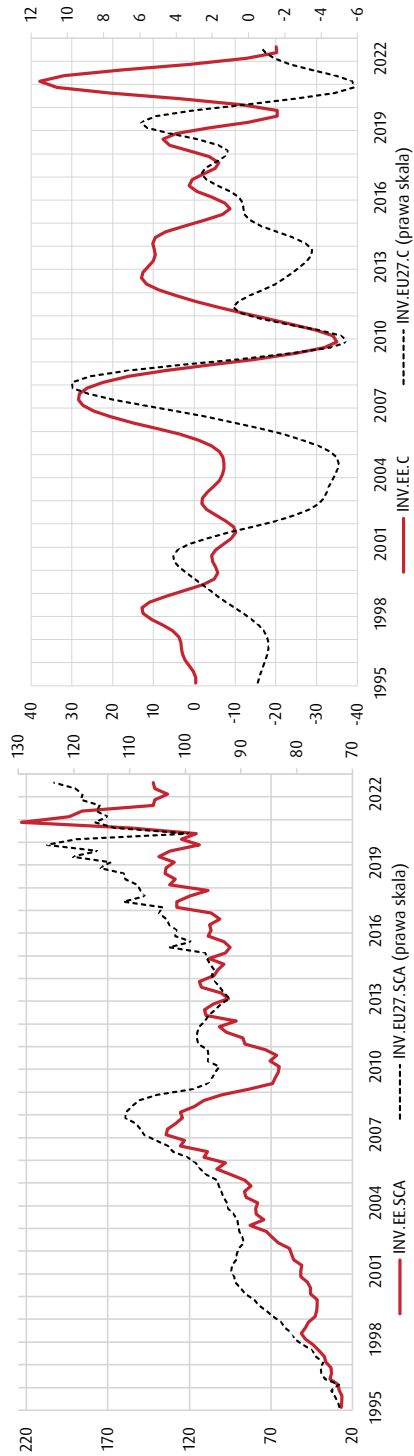
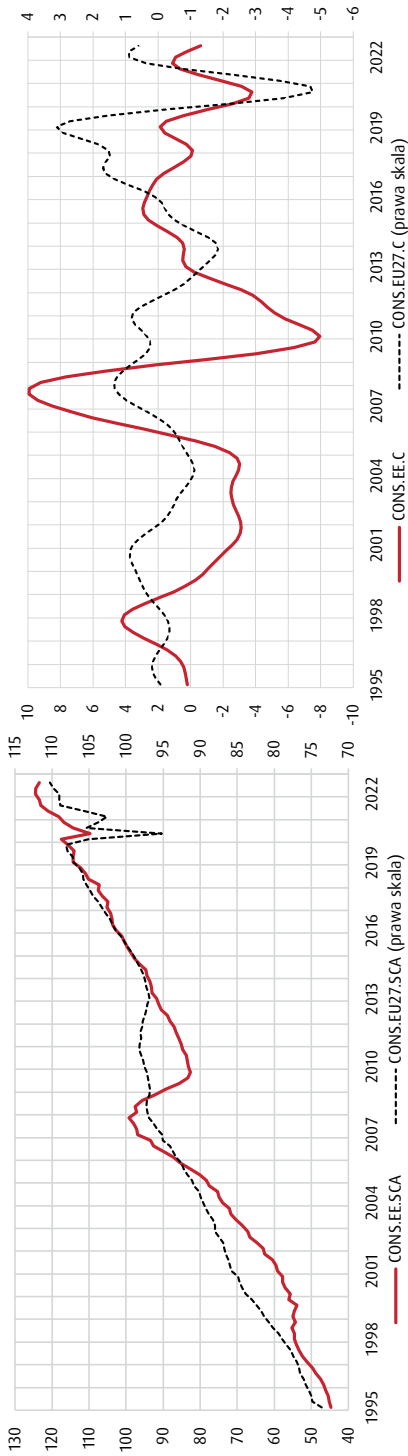


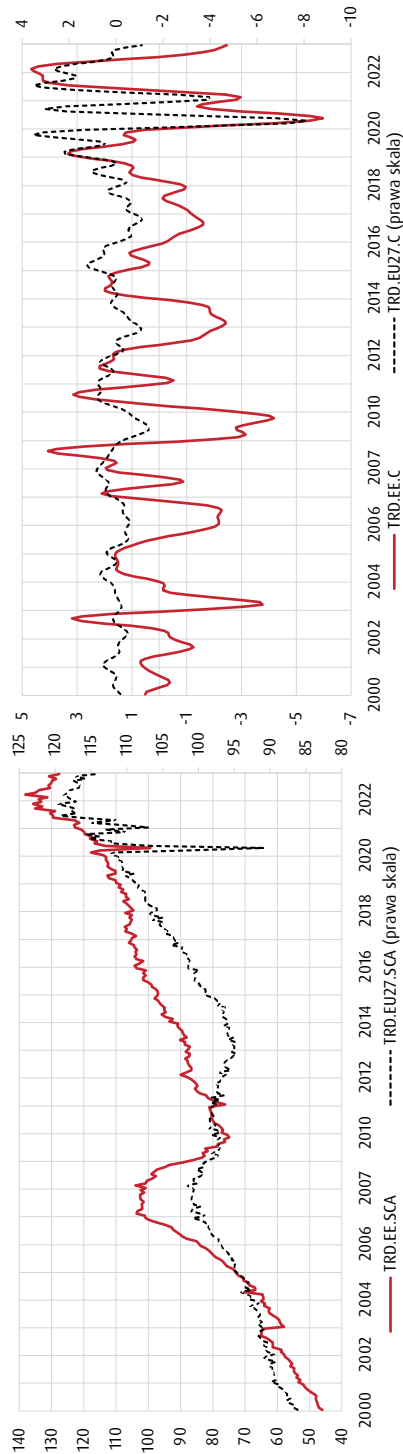
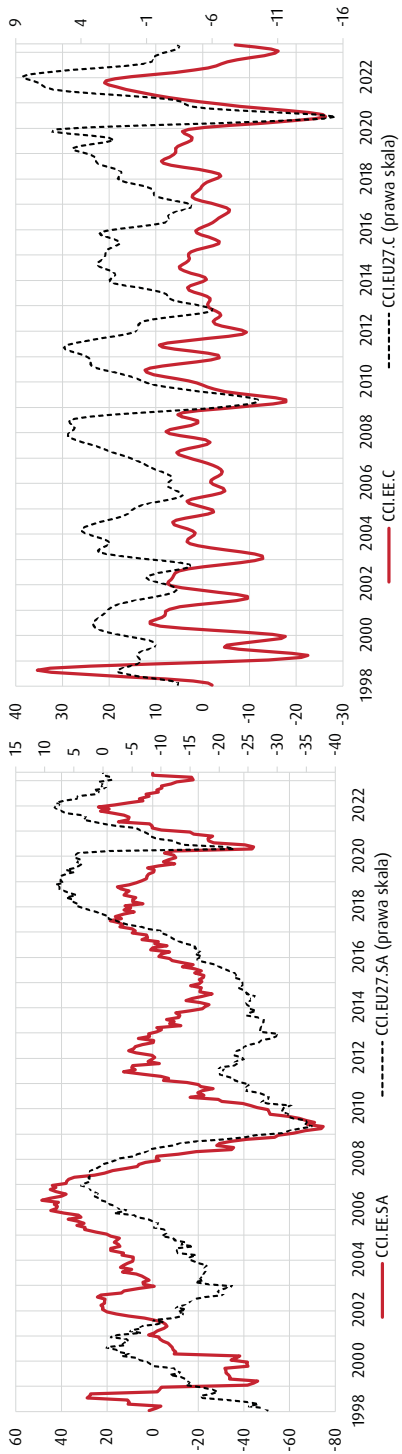


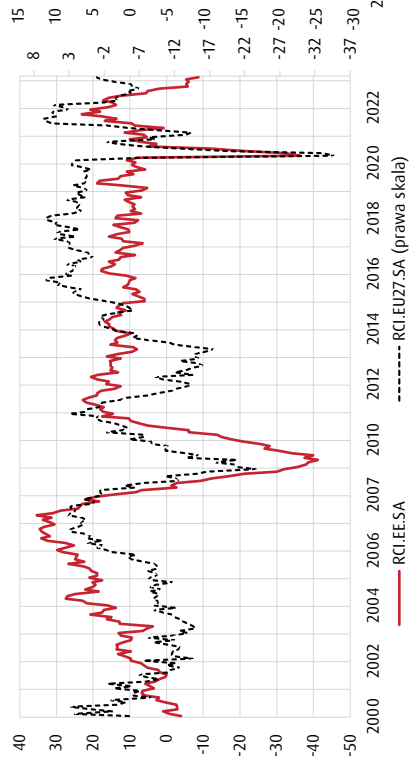
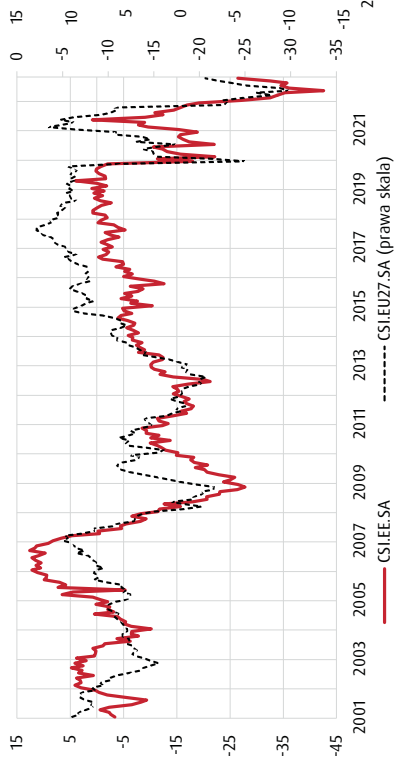
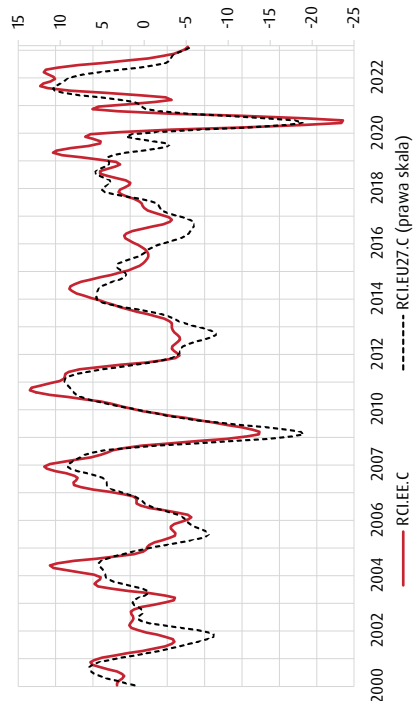
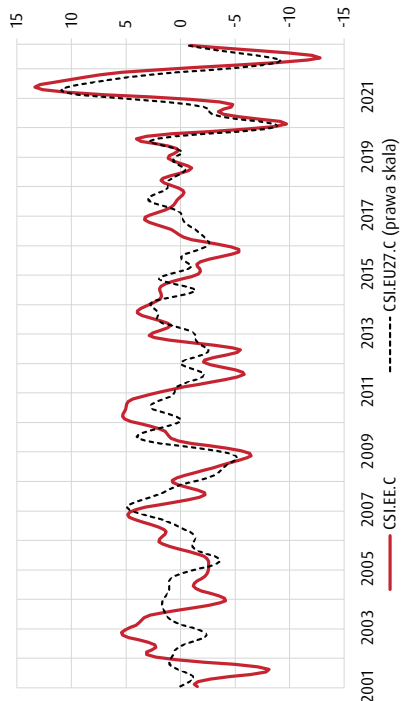




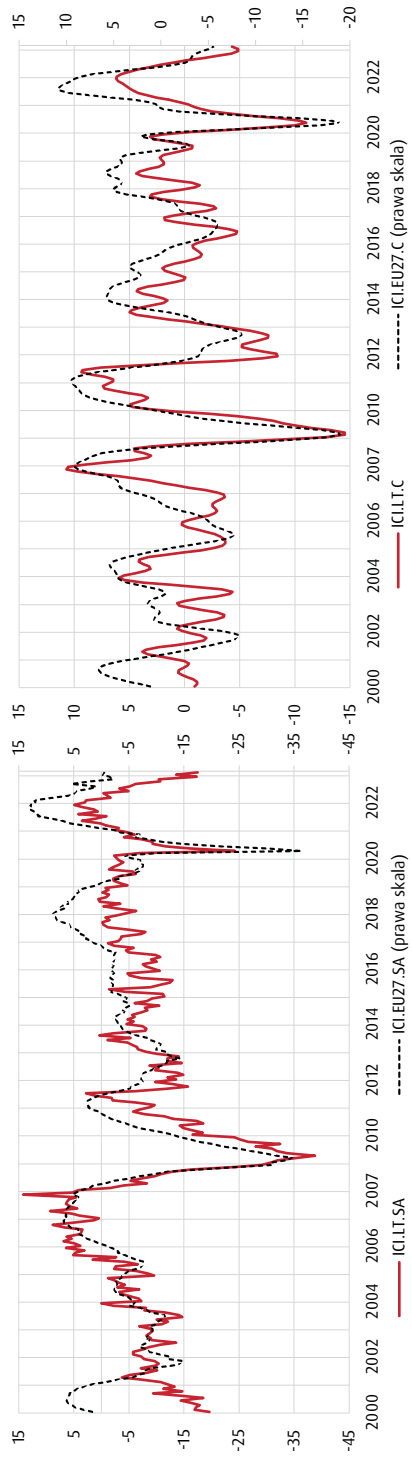
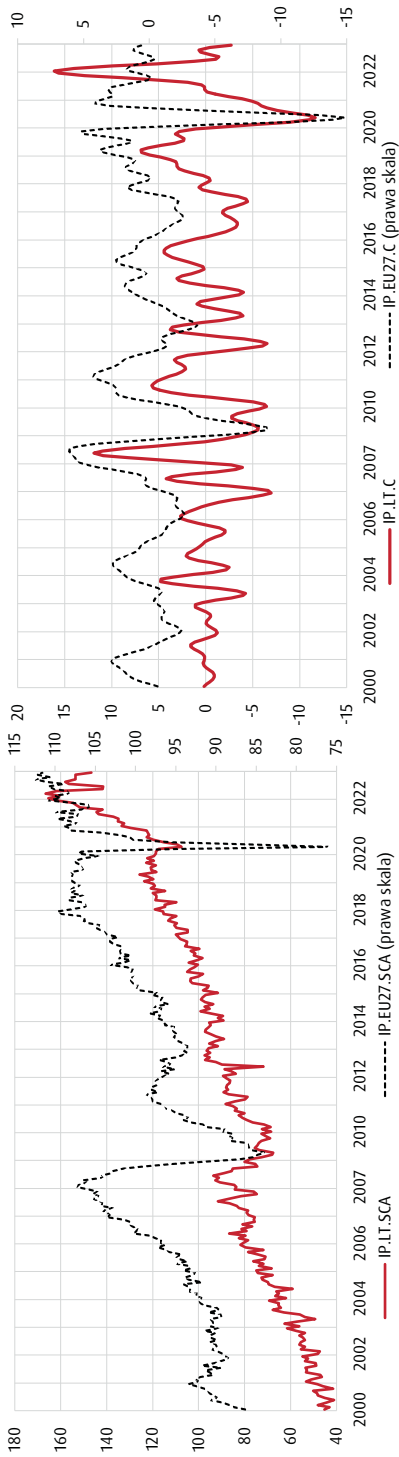


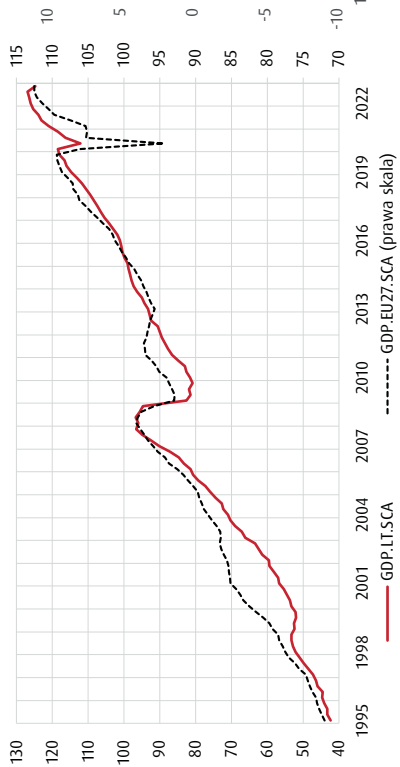
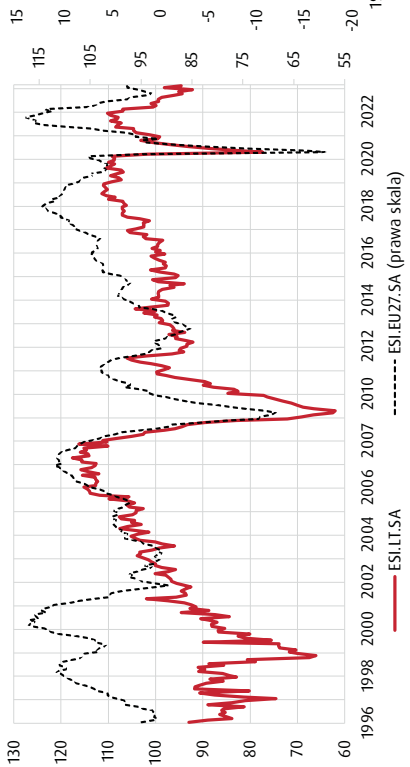
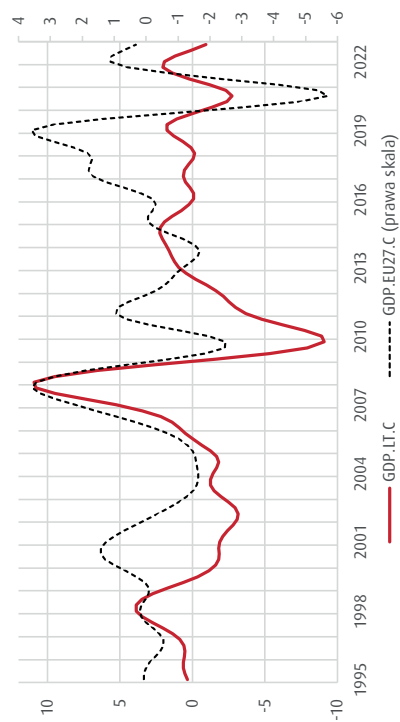
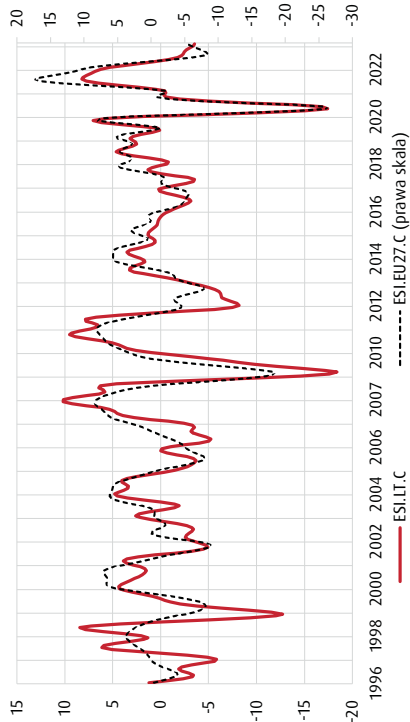


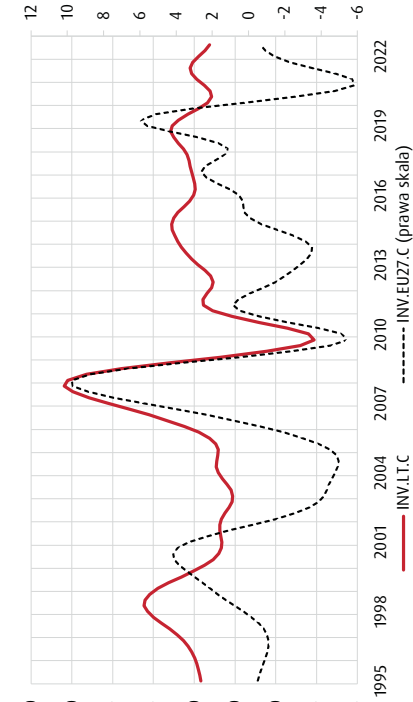
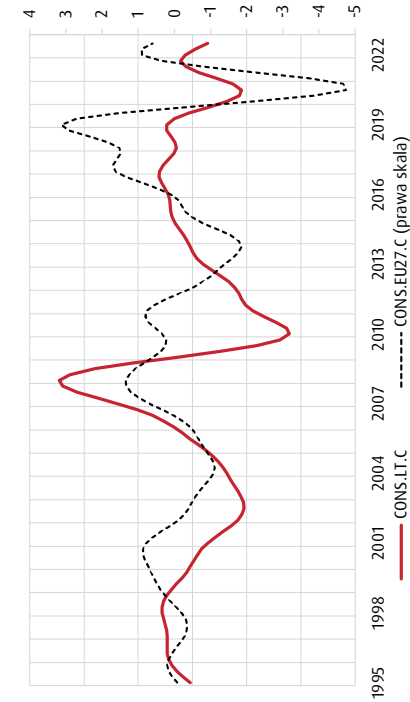
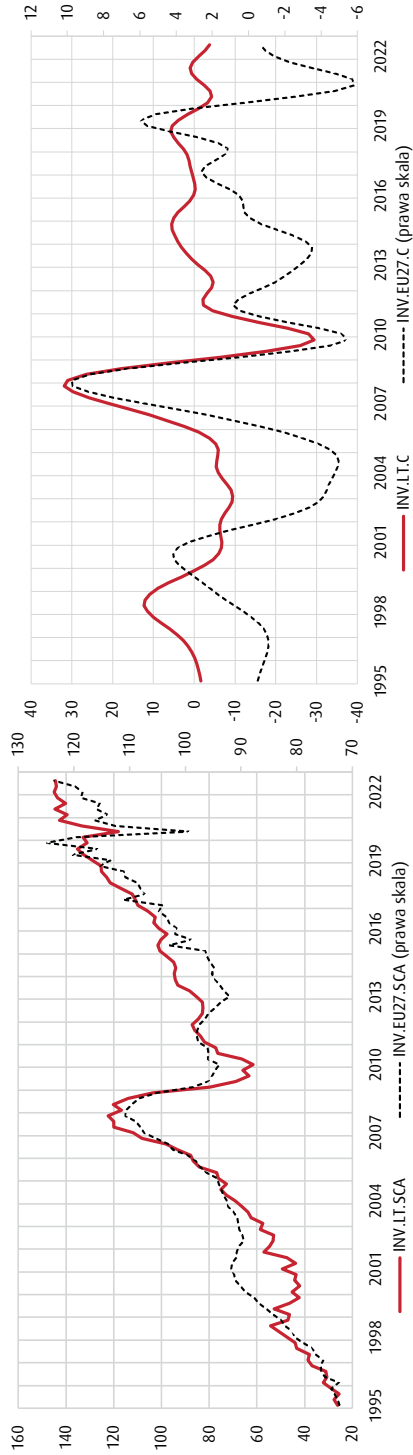
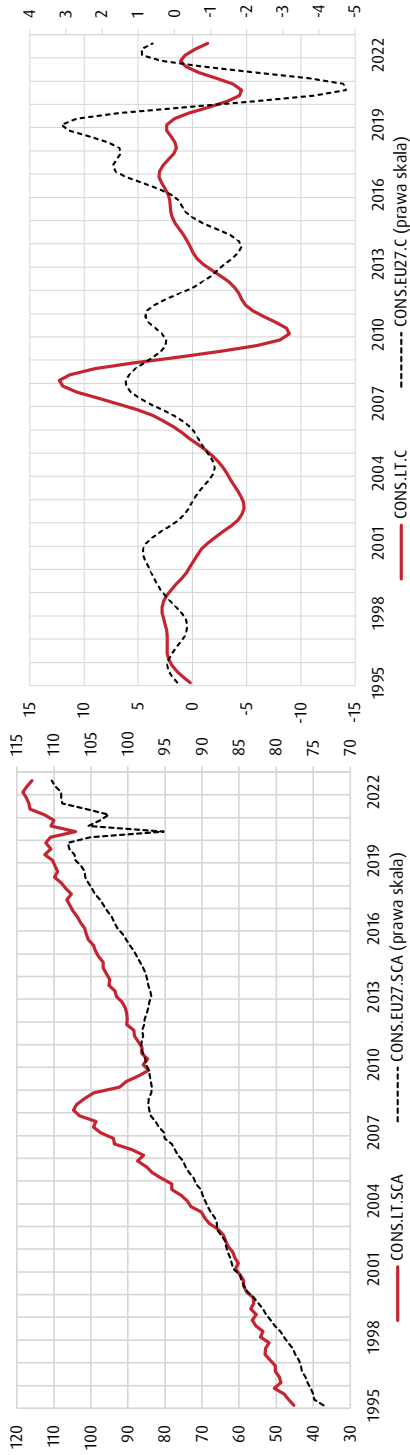


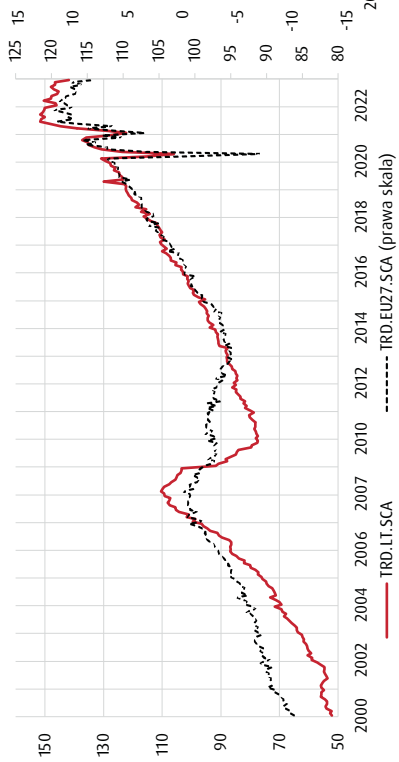
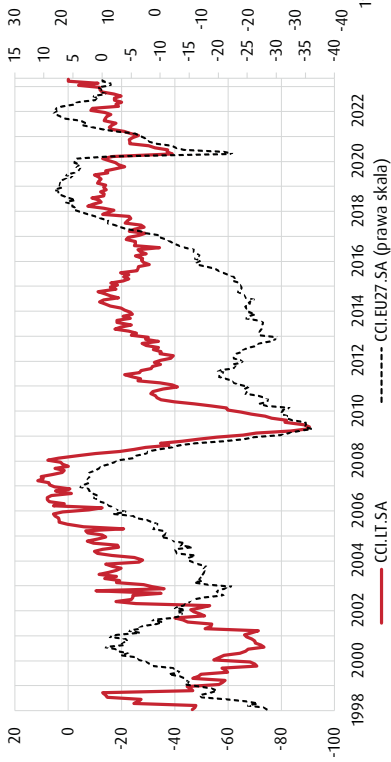
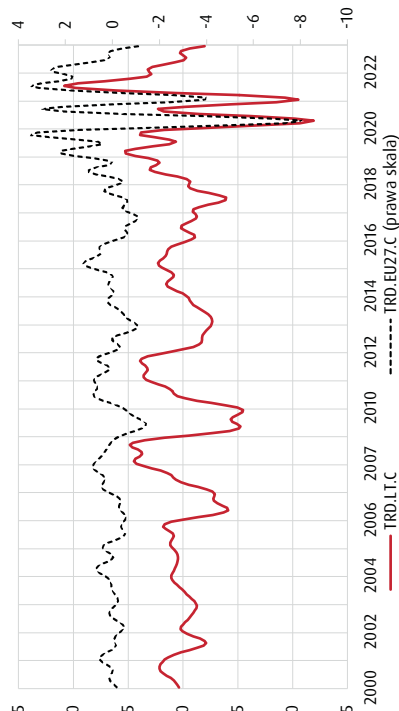
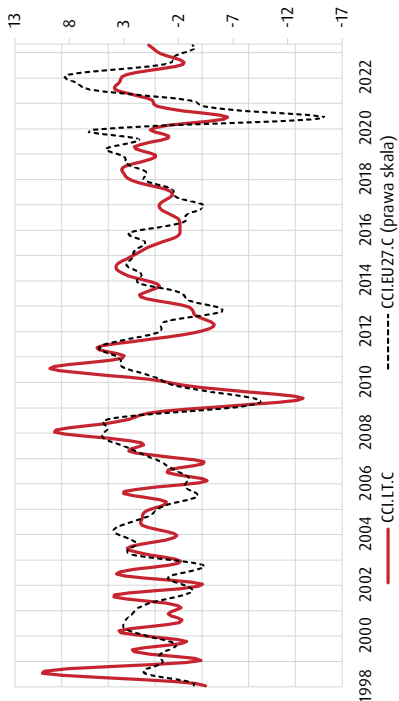


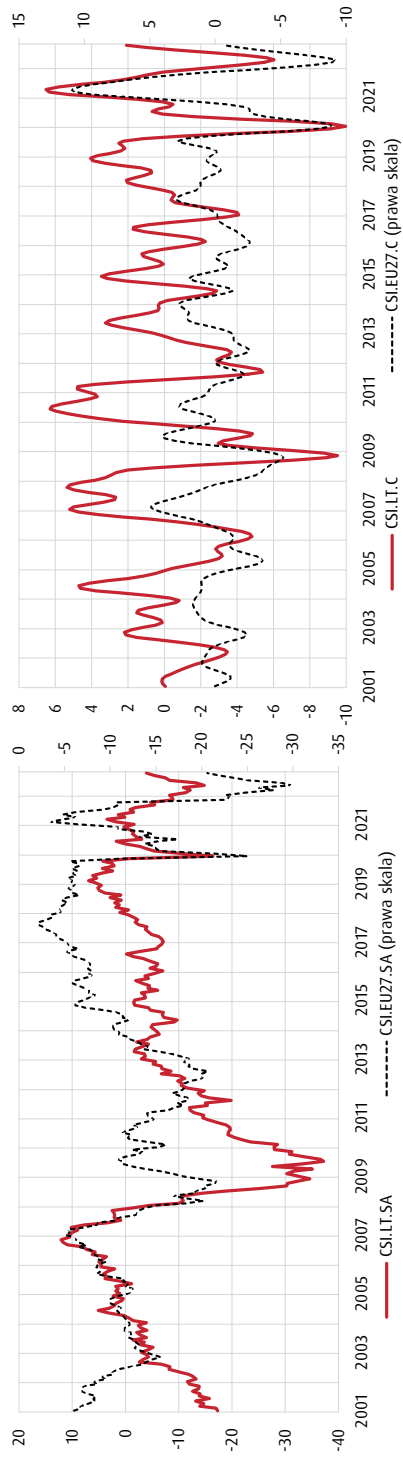
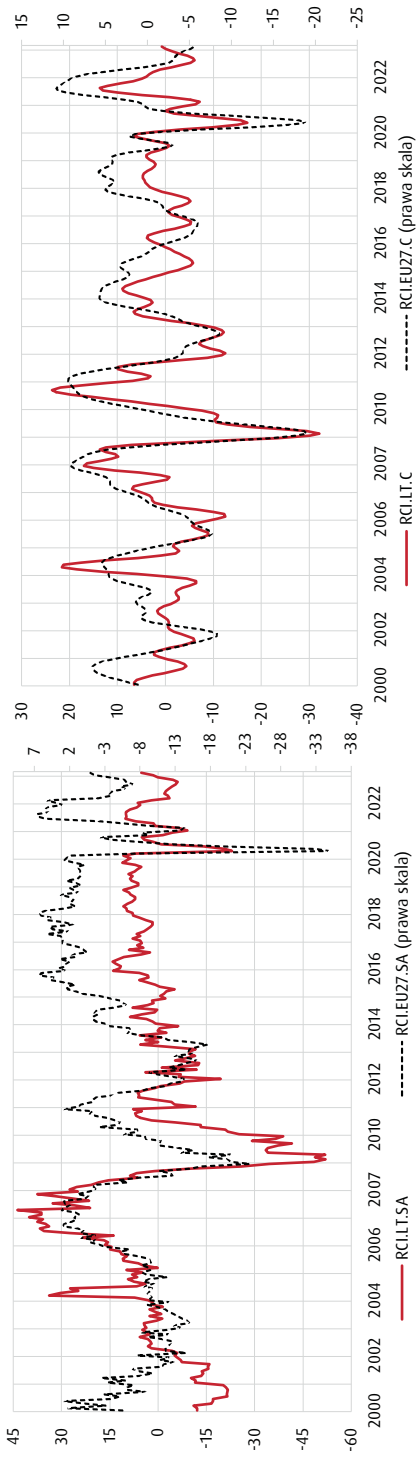
LITWA

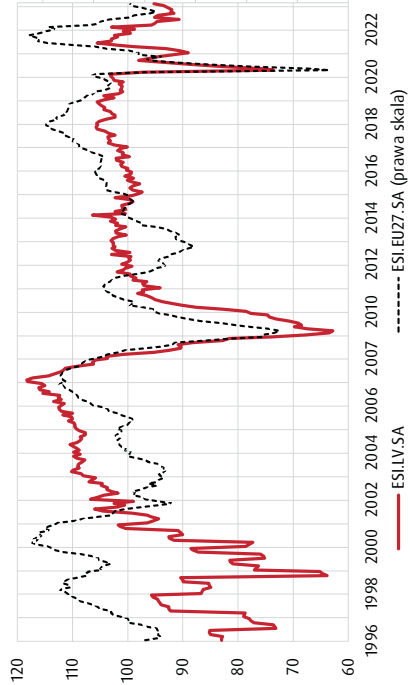
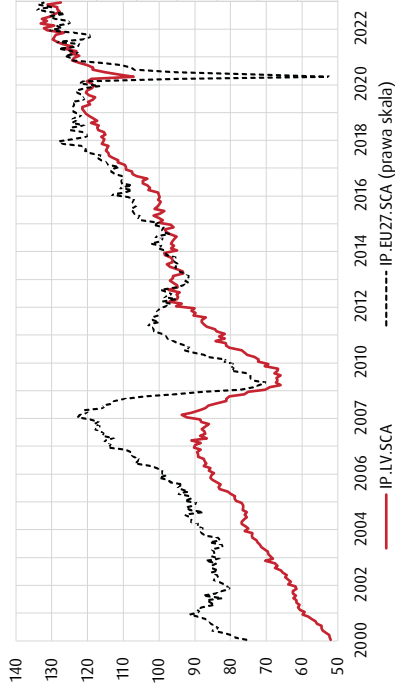
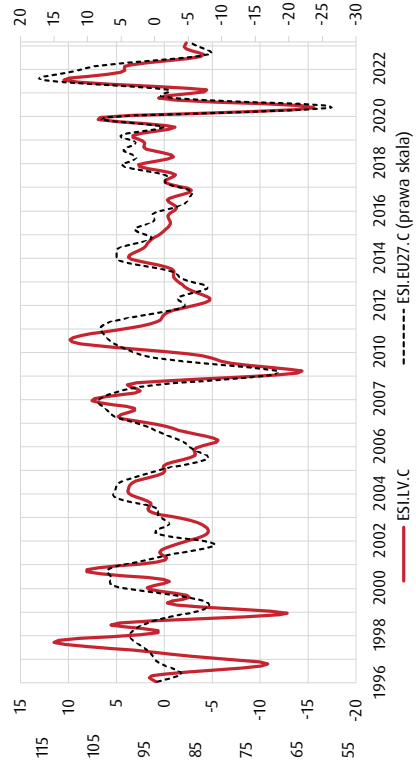
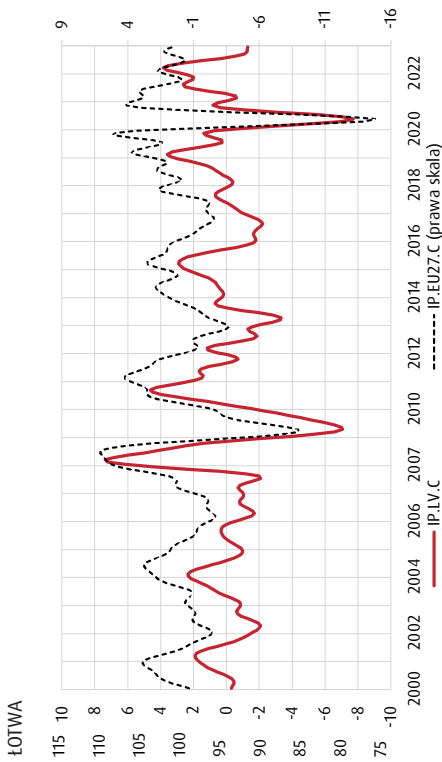


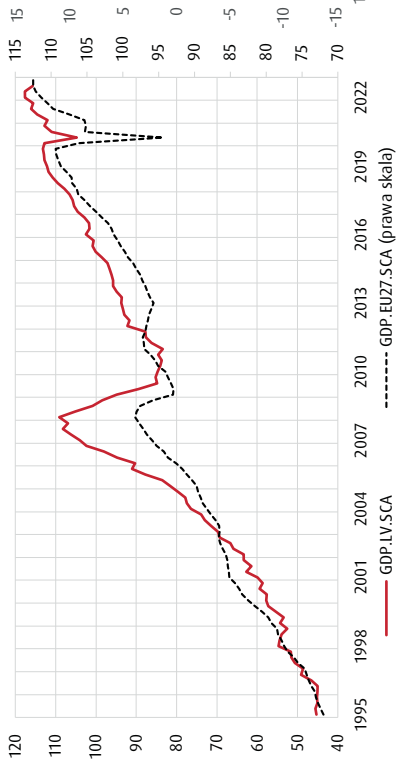
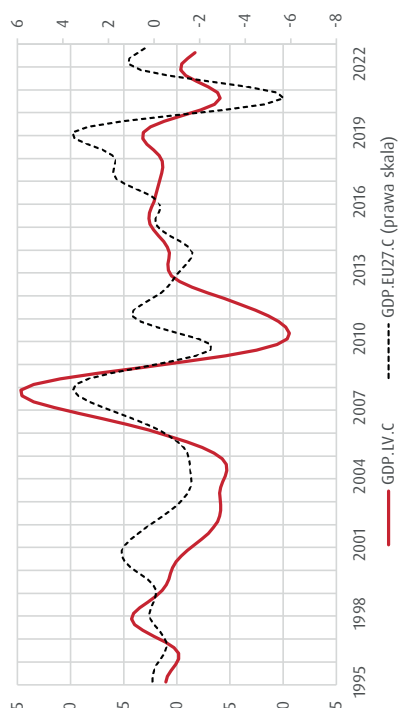
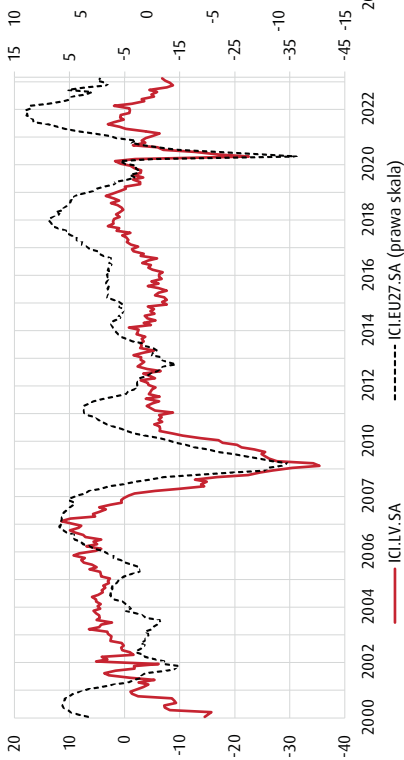
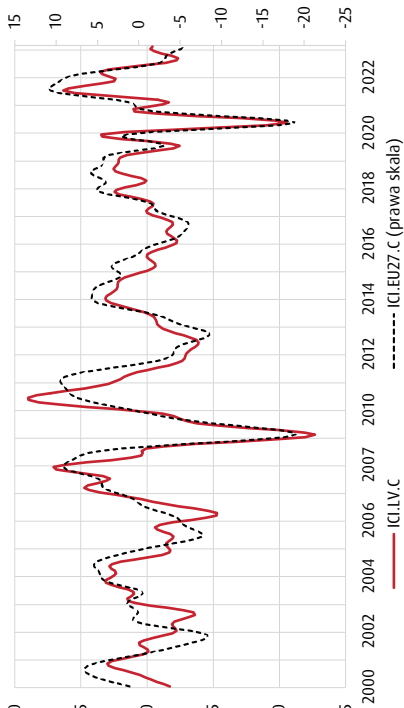


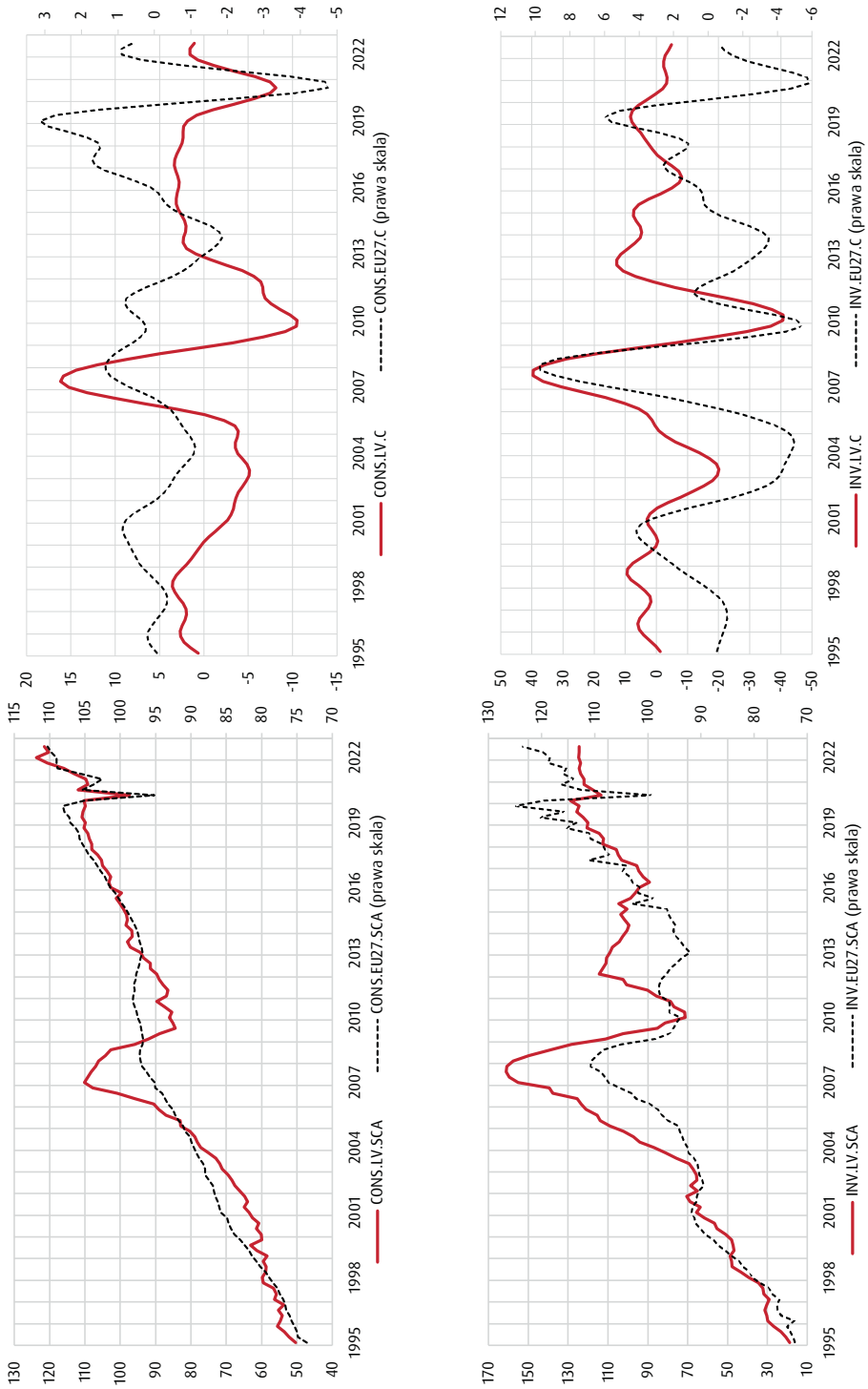


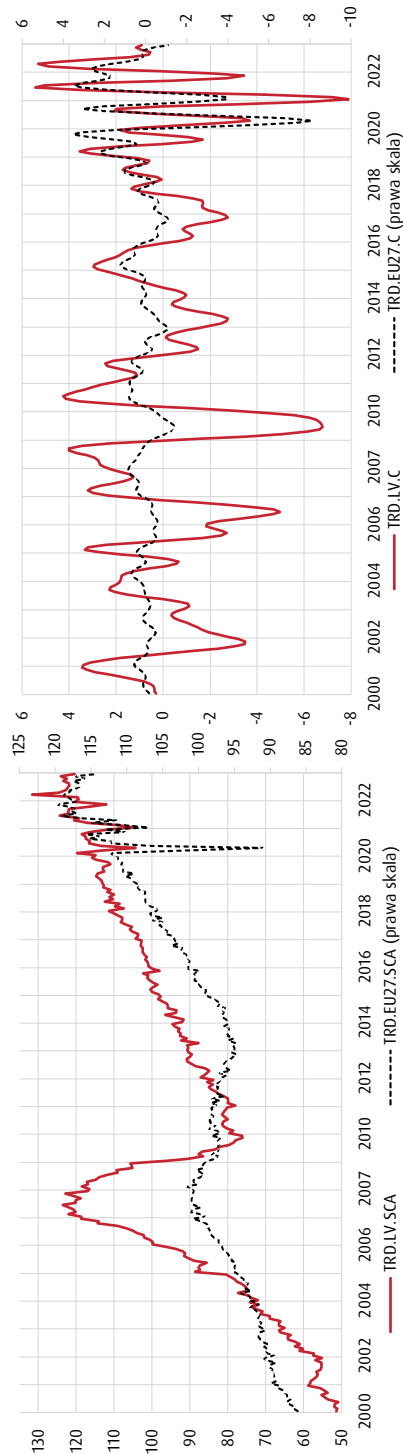
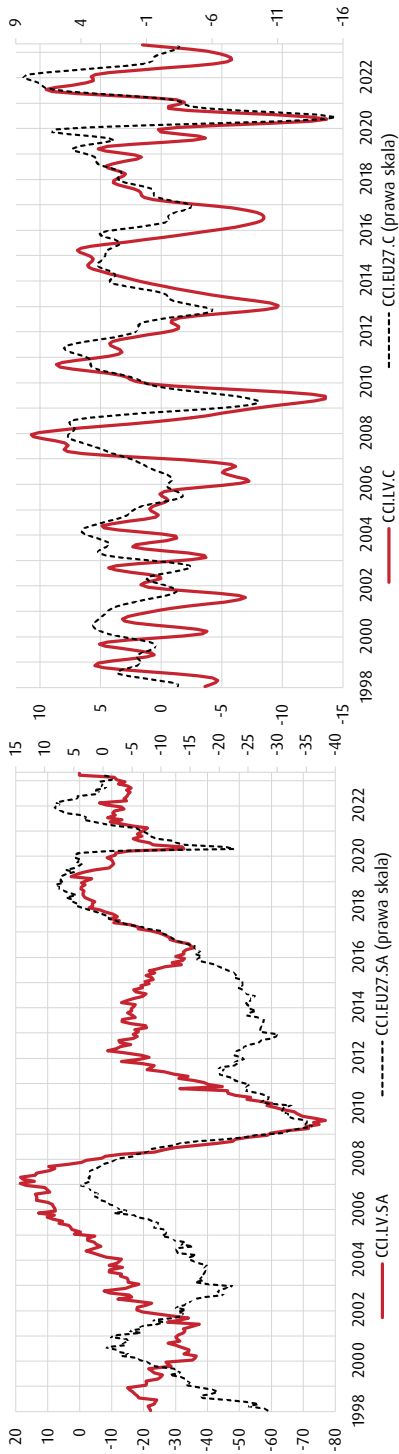


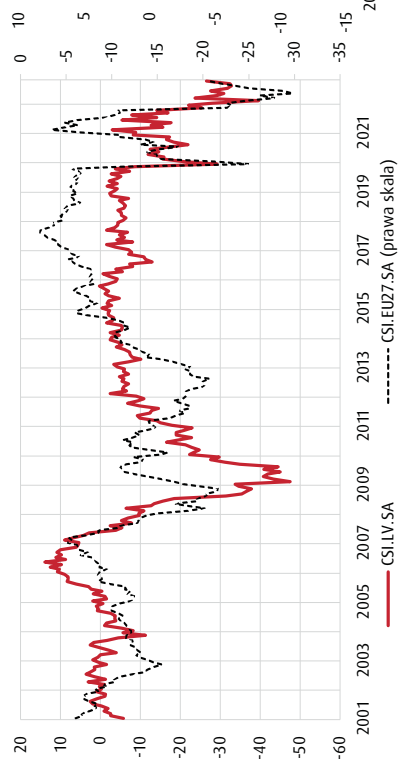
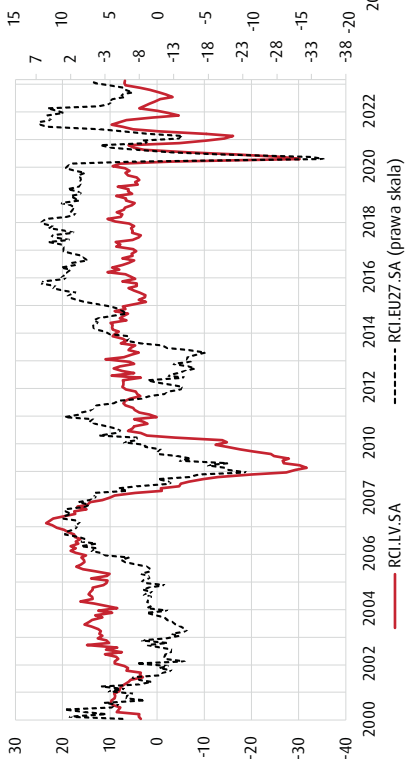
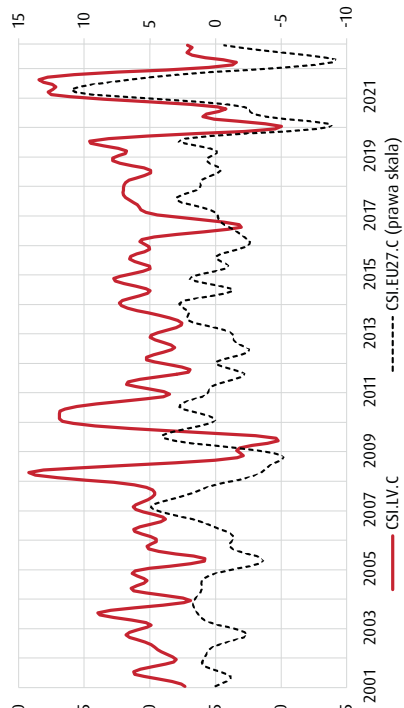
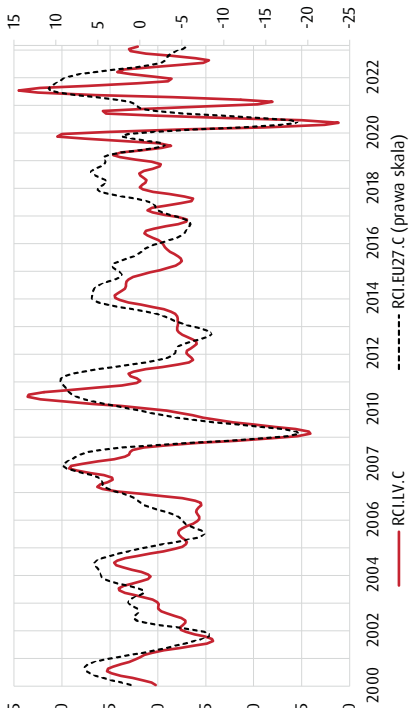




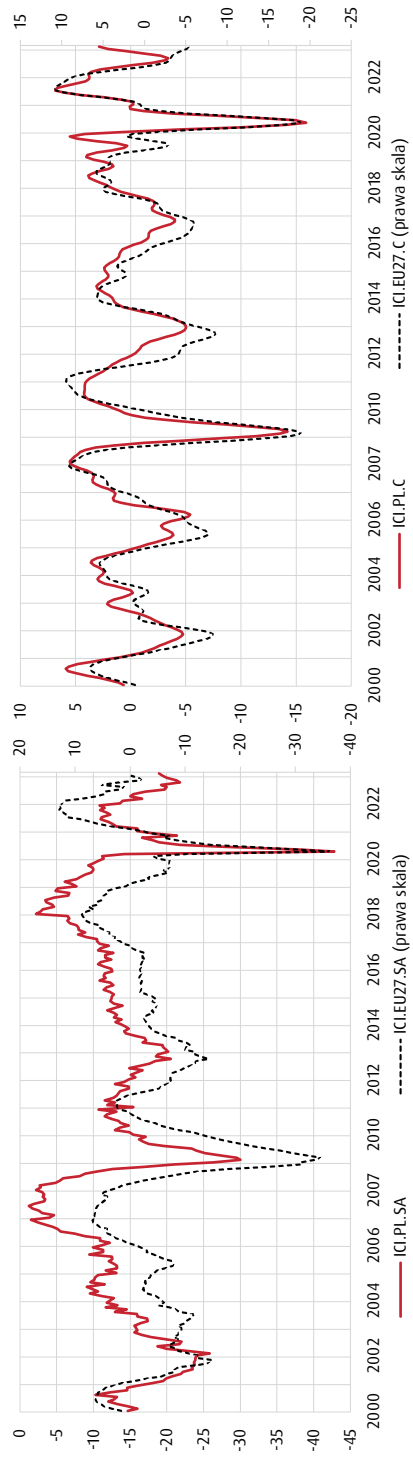
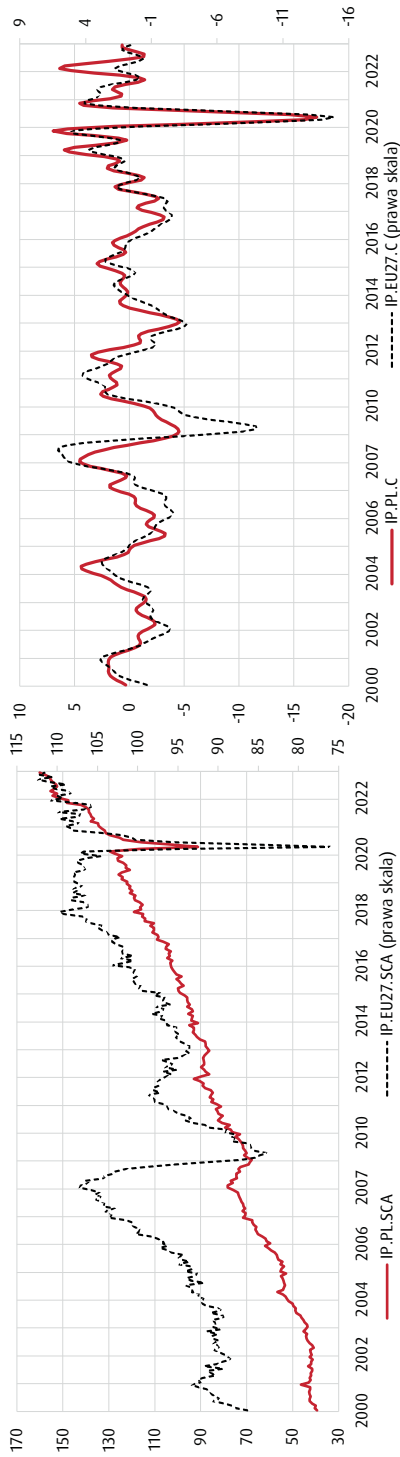


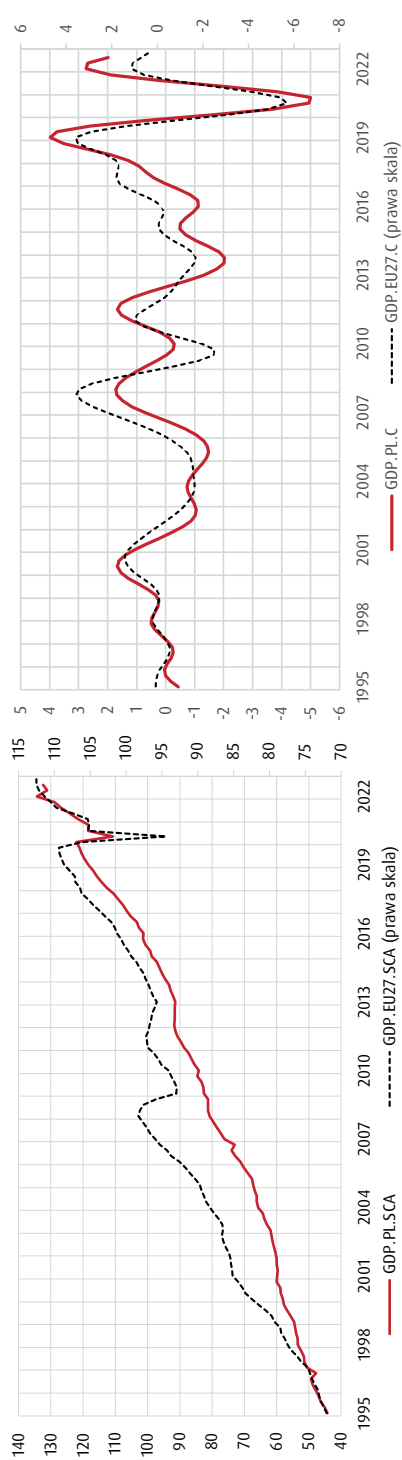
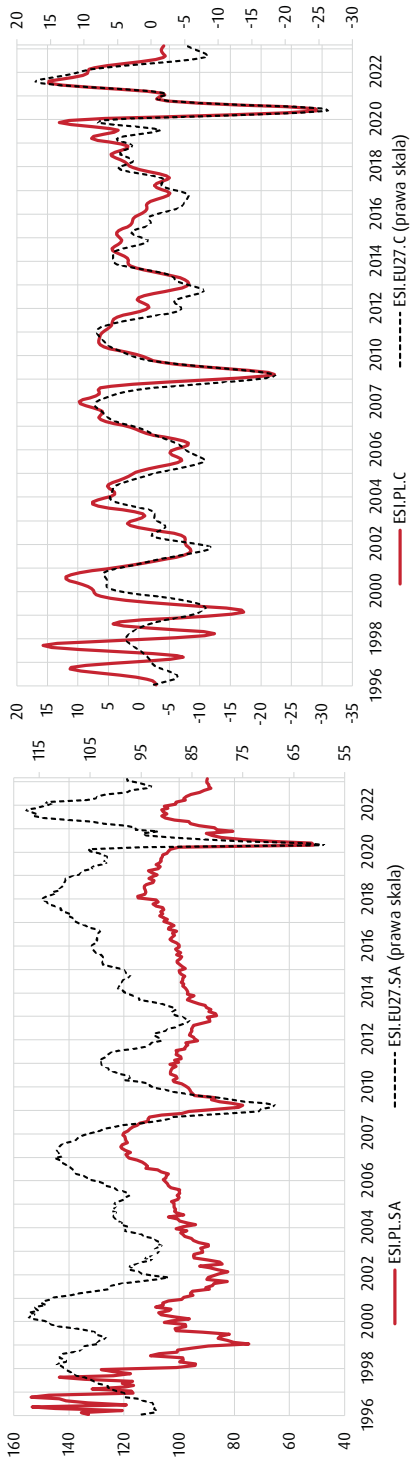


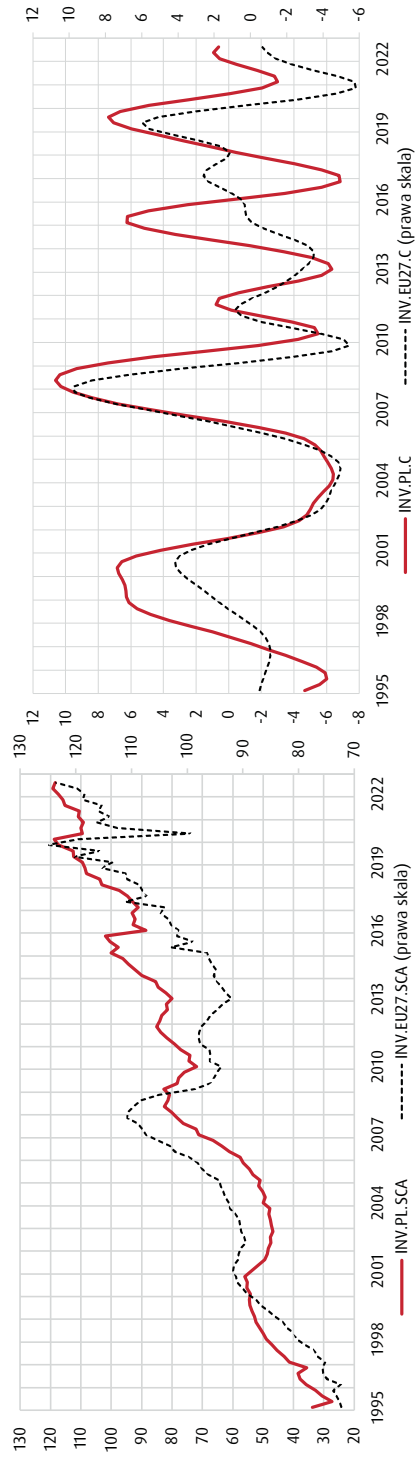
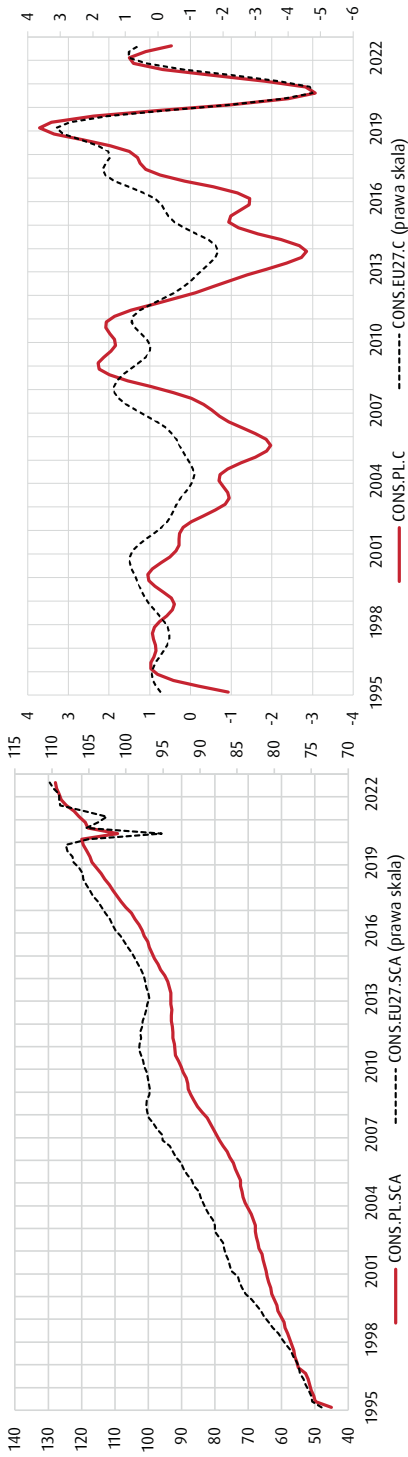


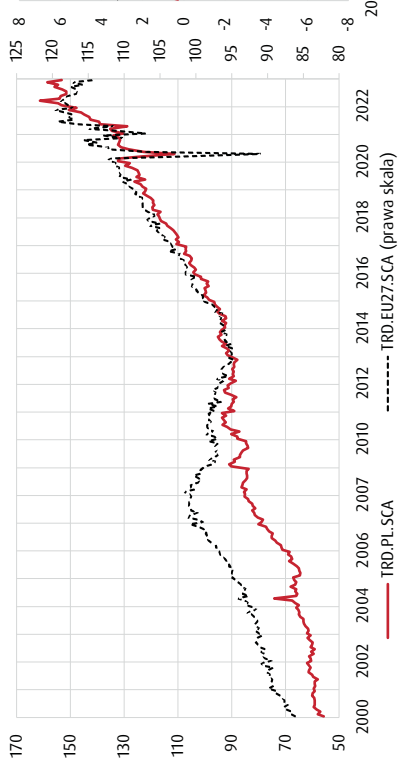
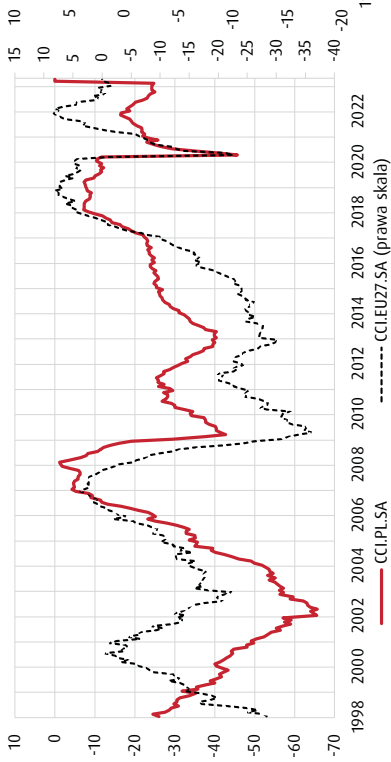
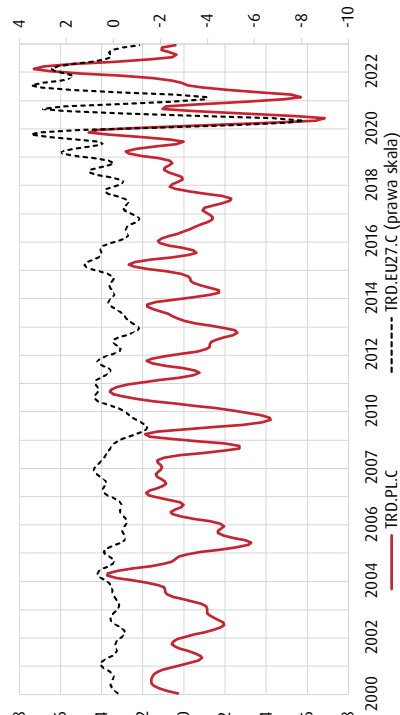
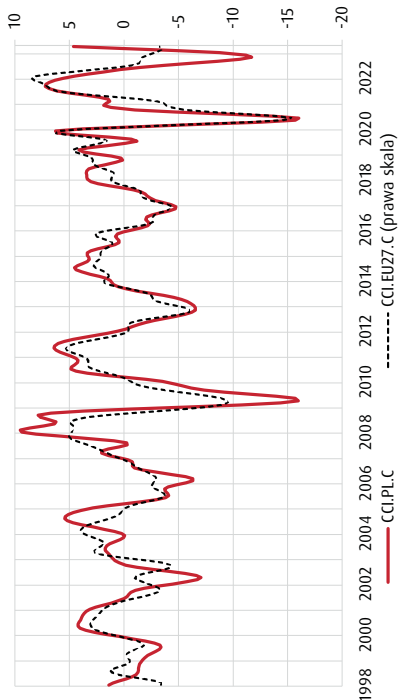


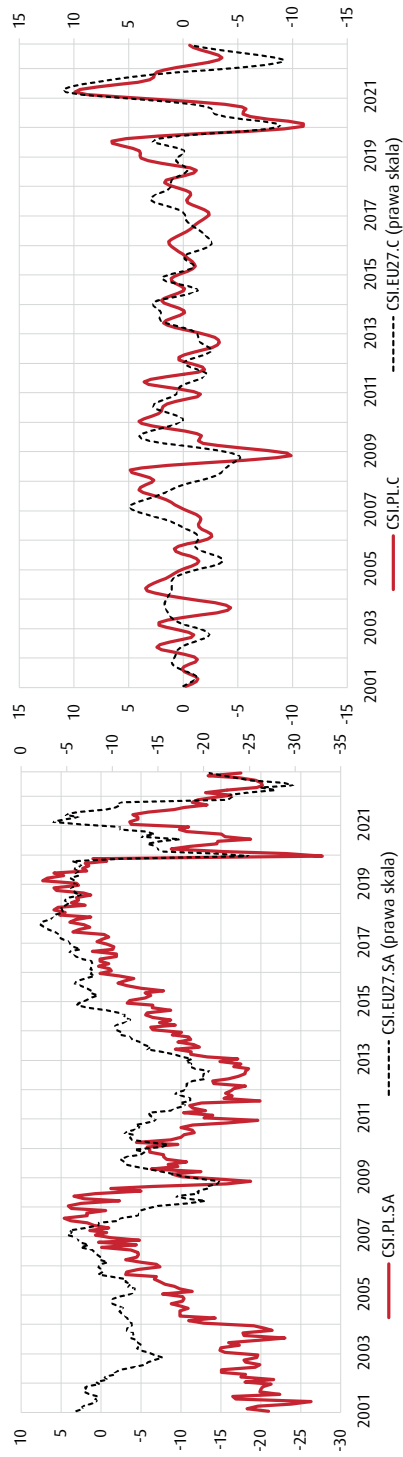
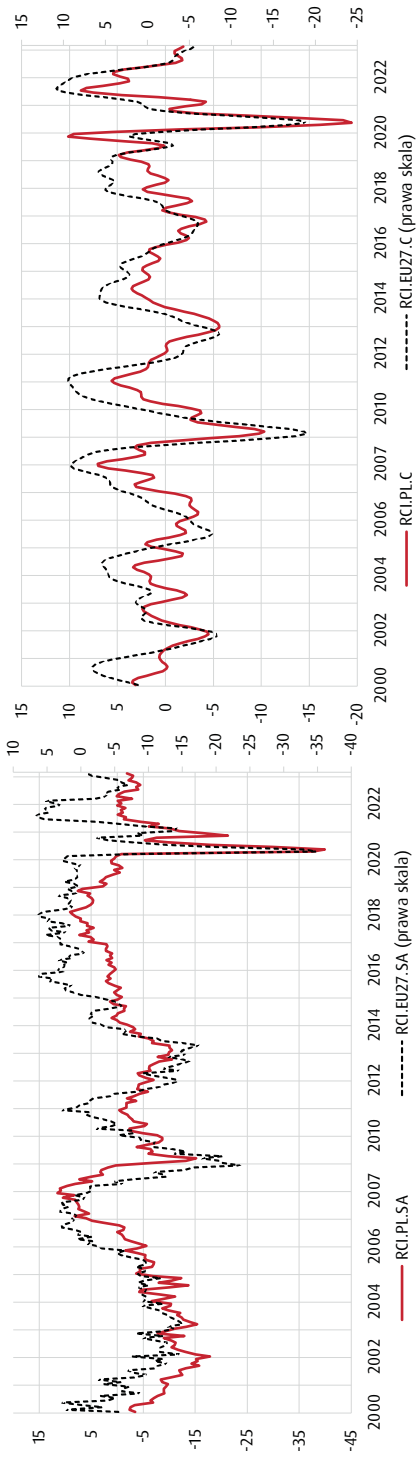
POLSKA

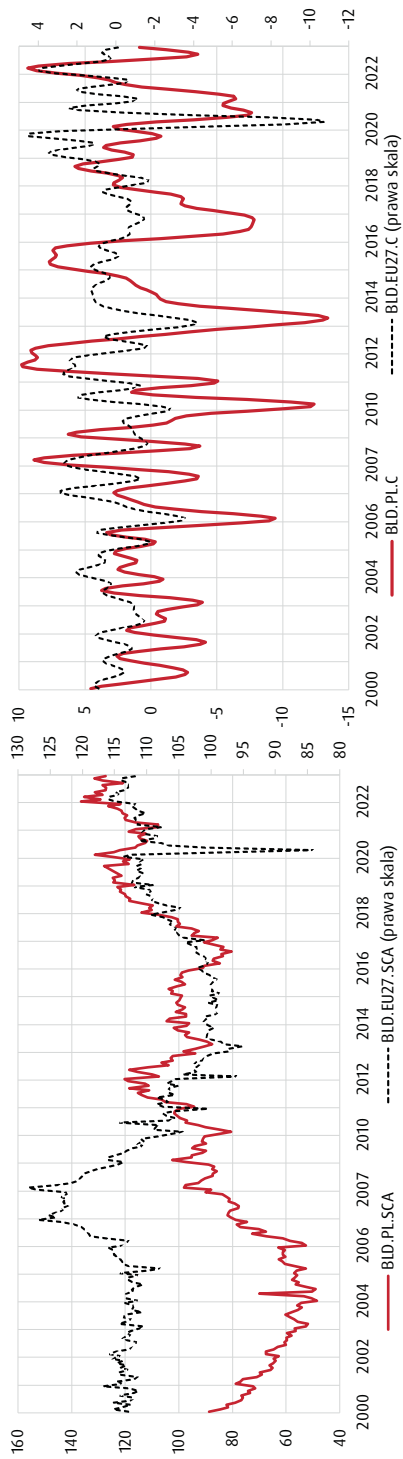




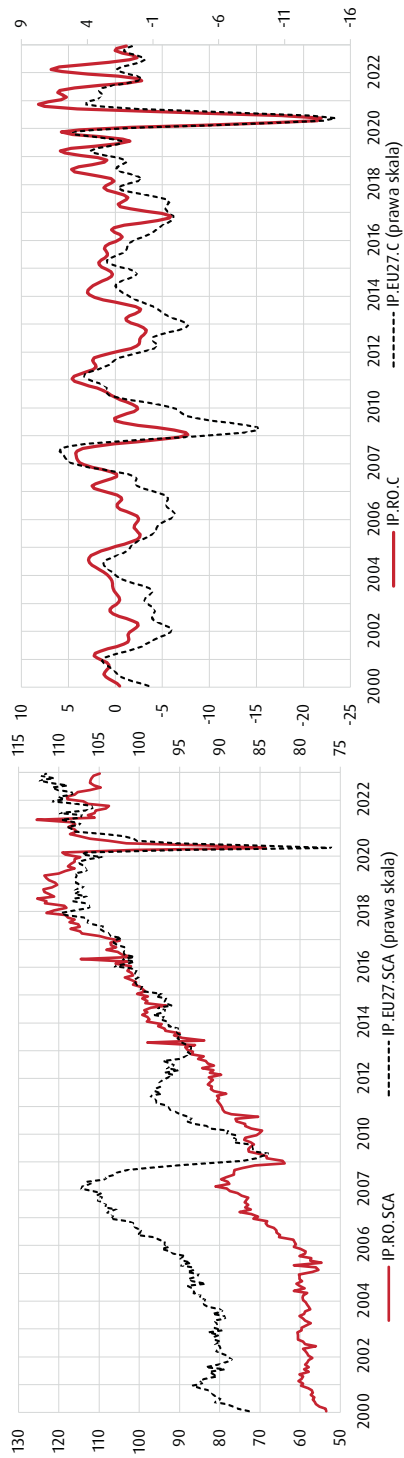


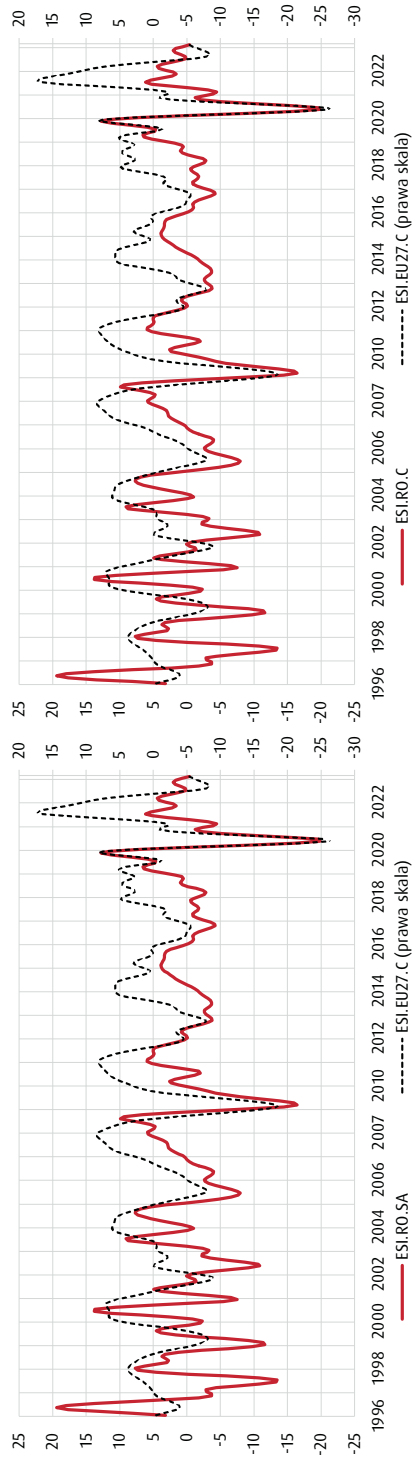
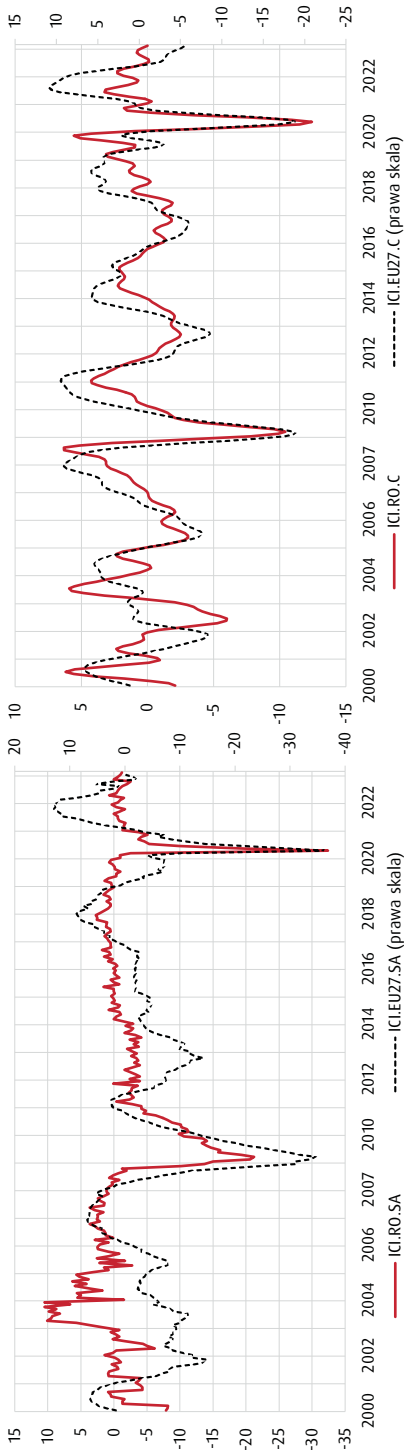


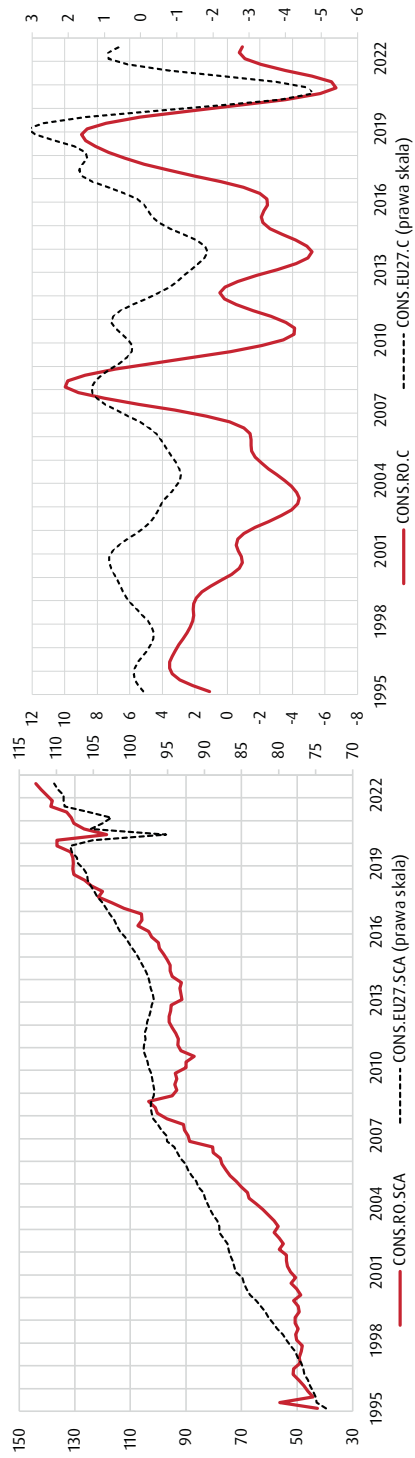
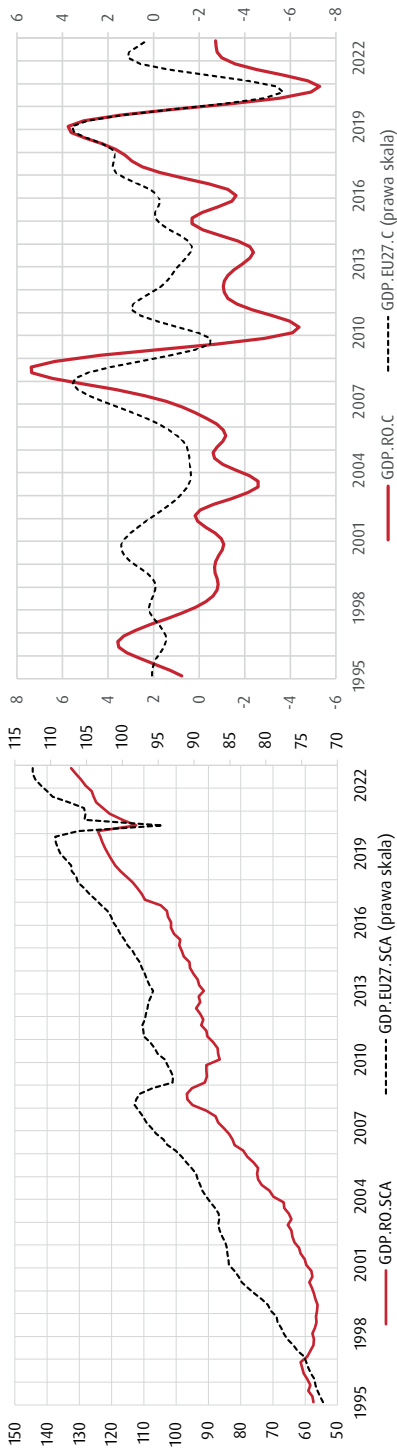


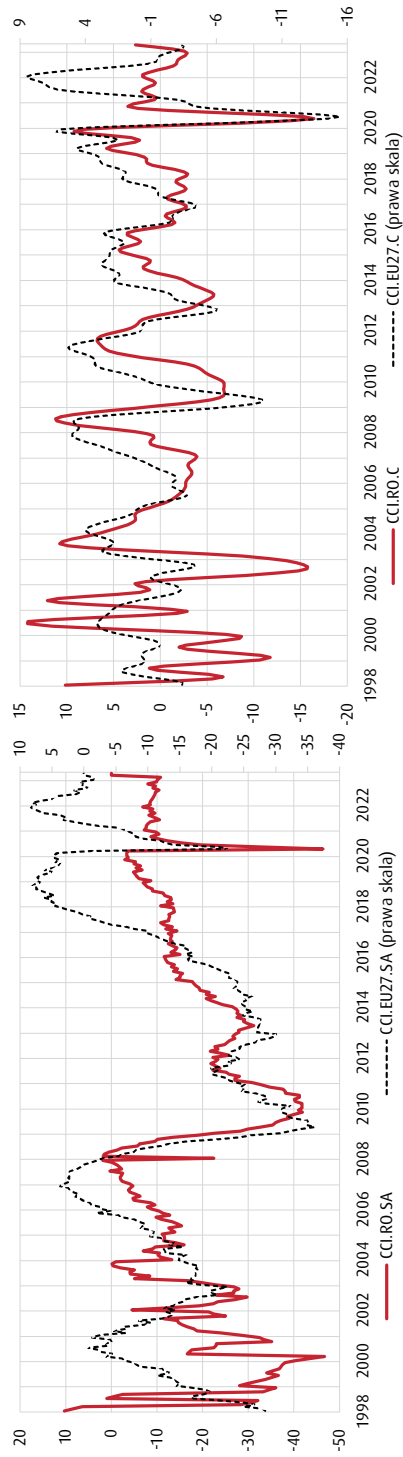
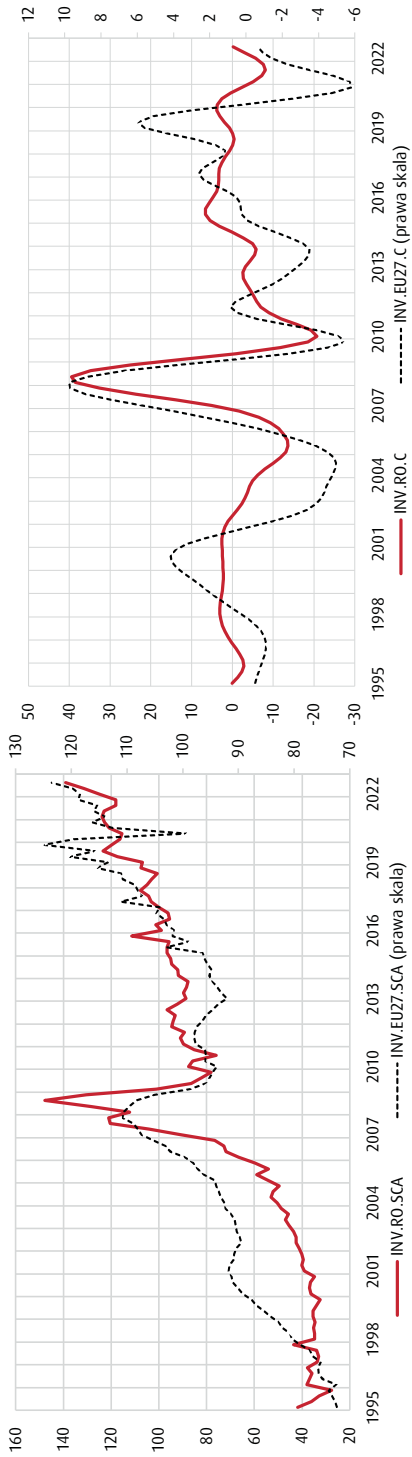


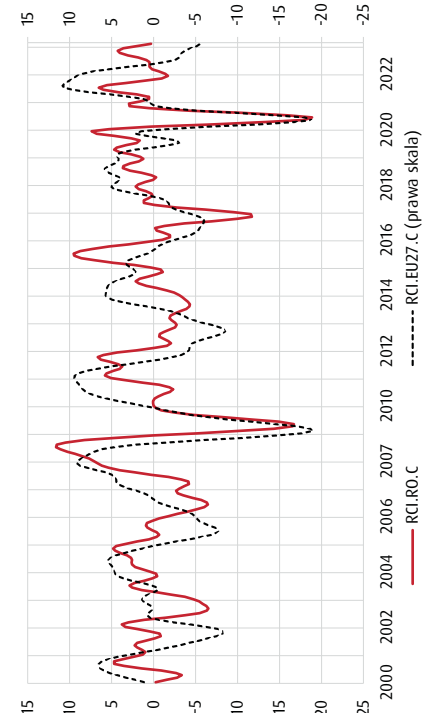
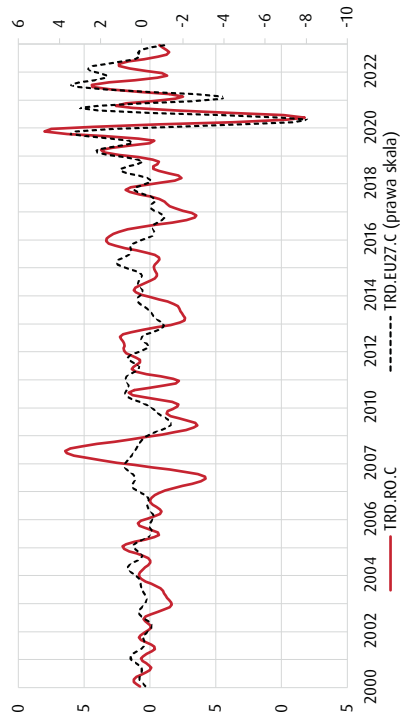
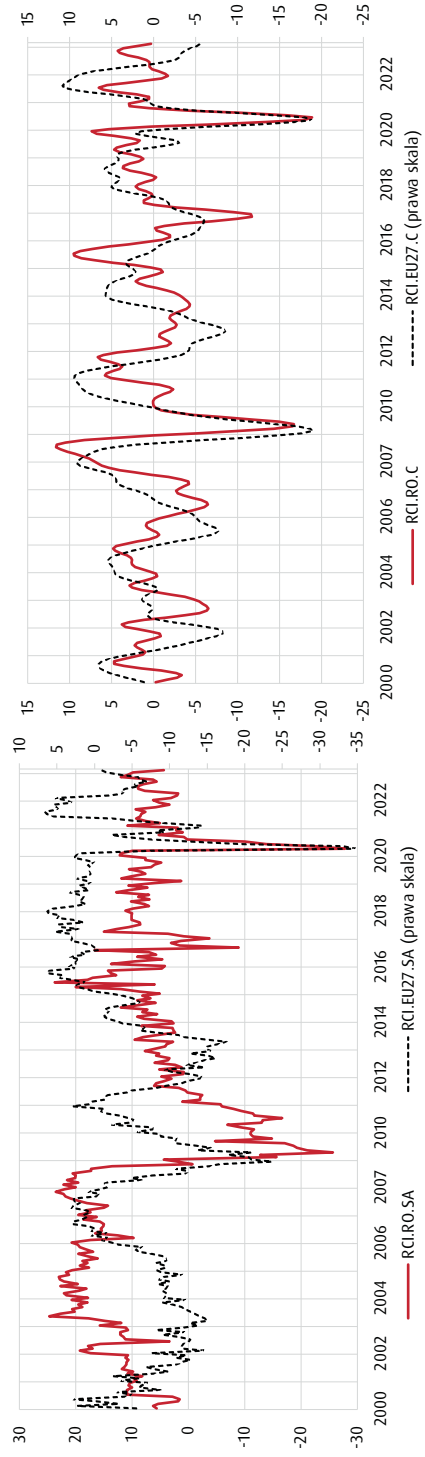
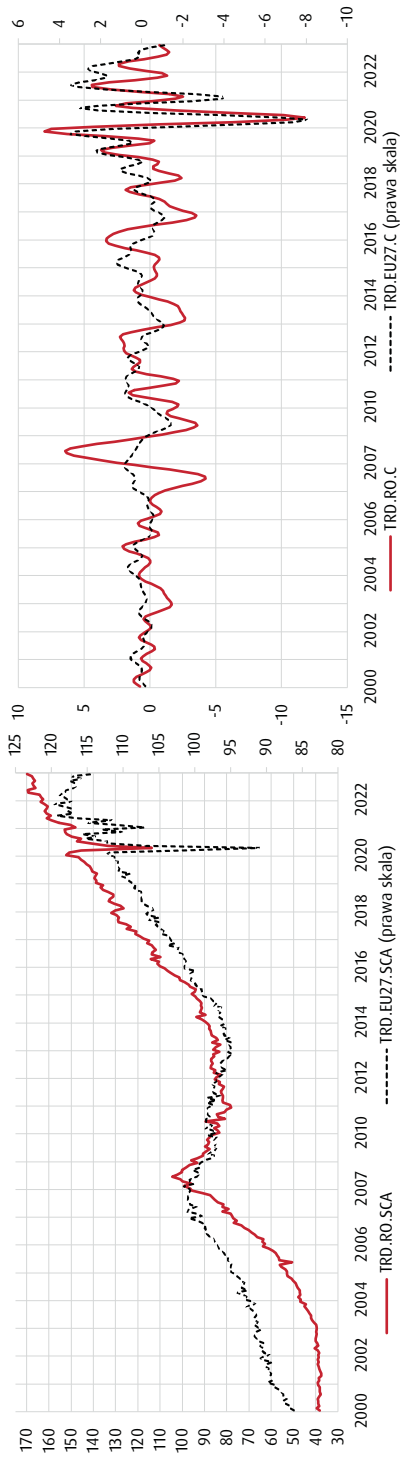
RUMUNIA

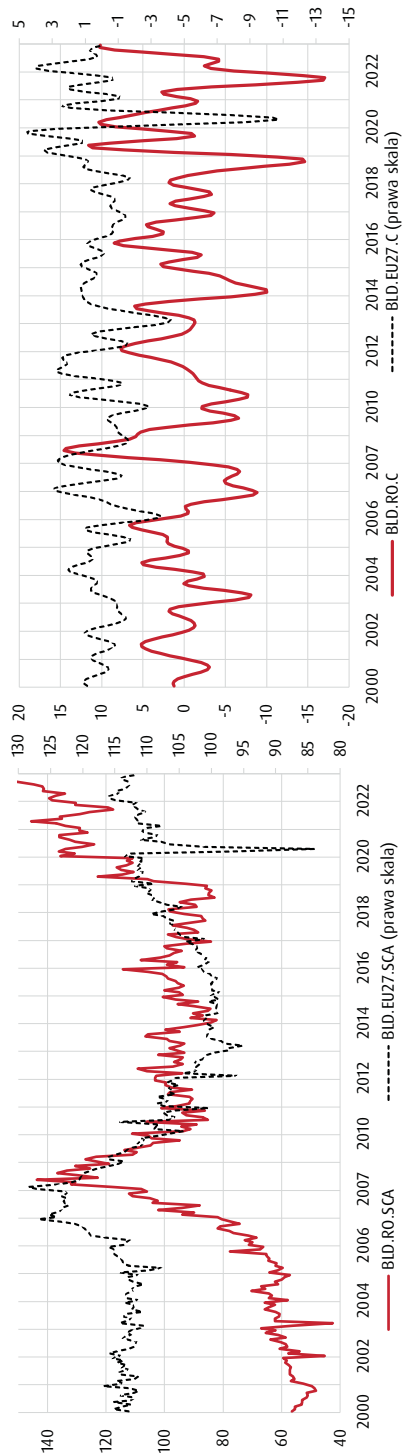
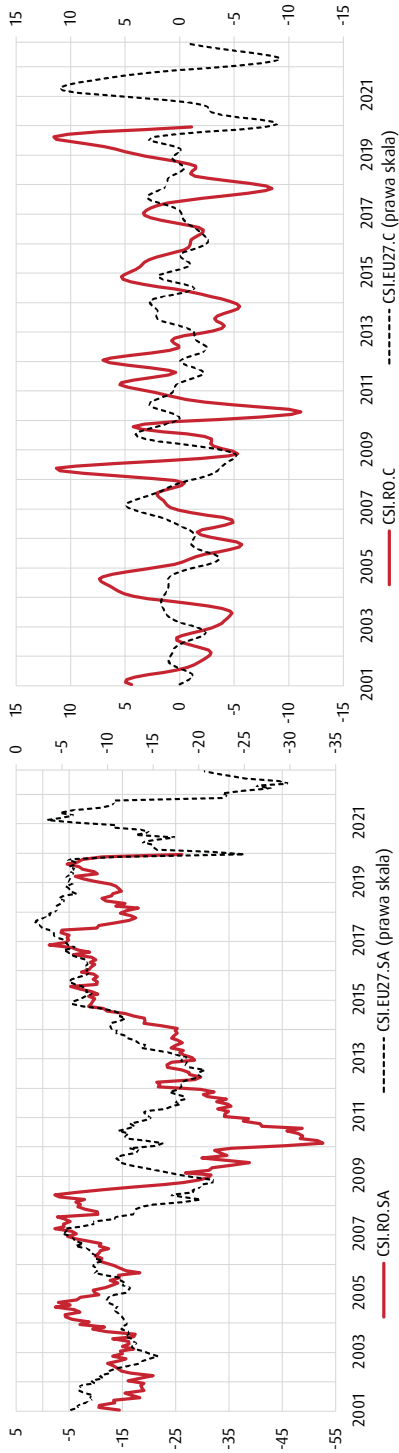




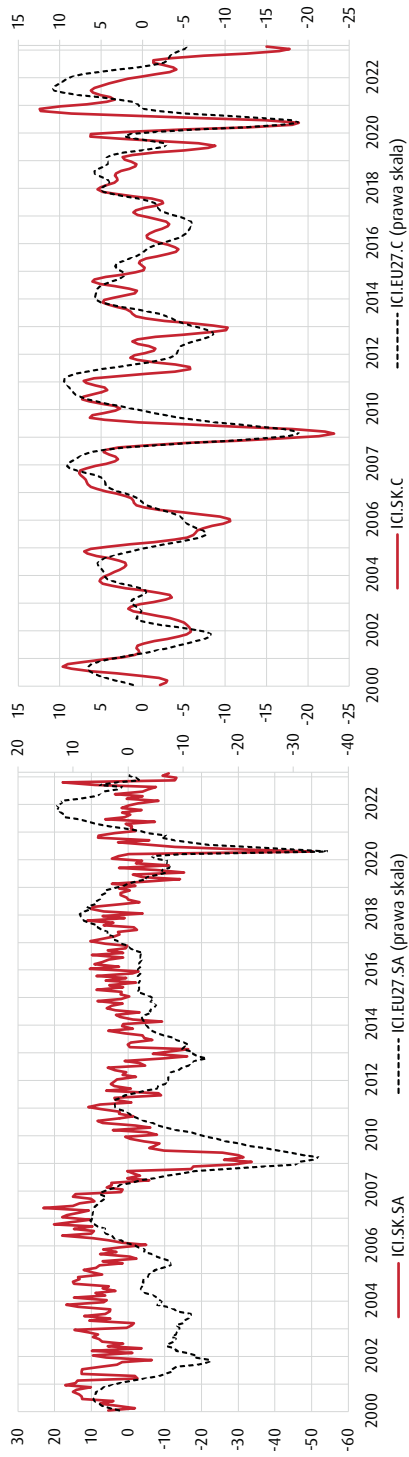
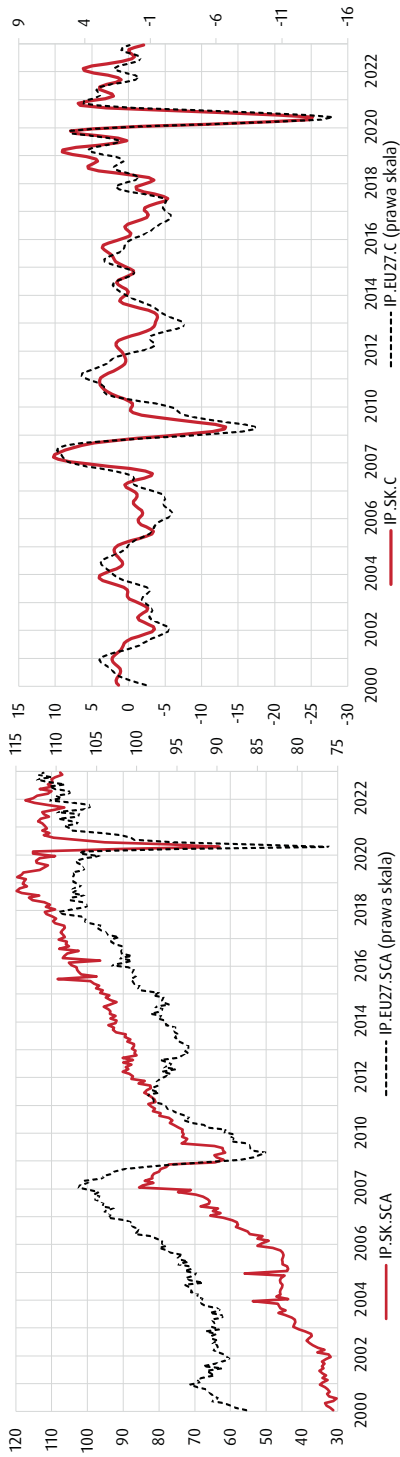


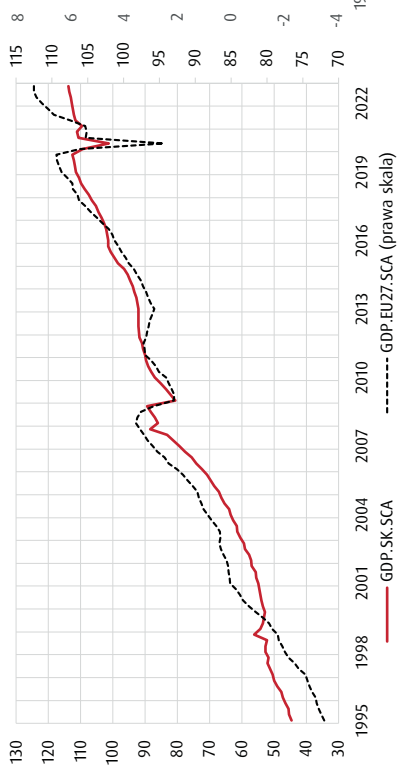
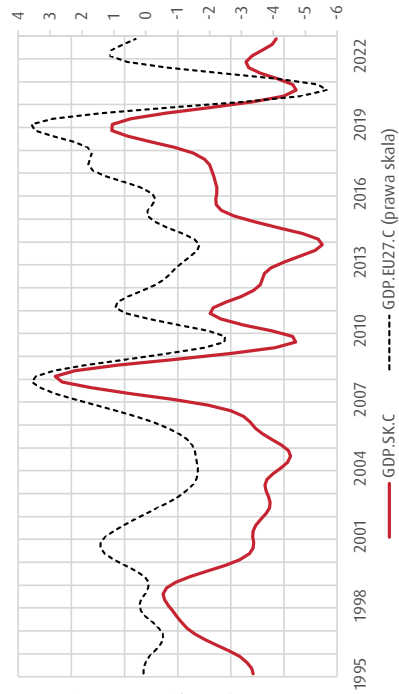
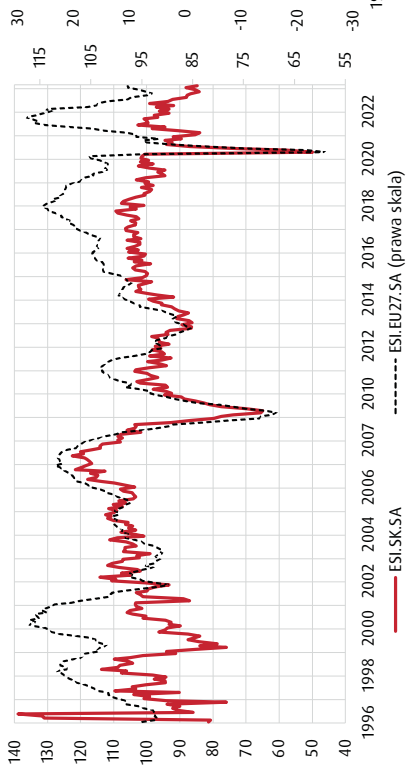
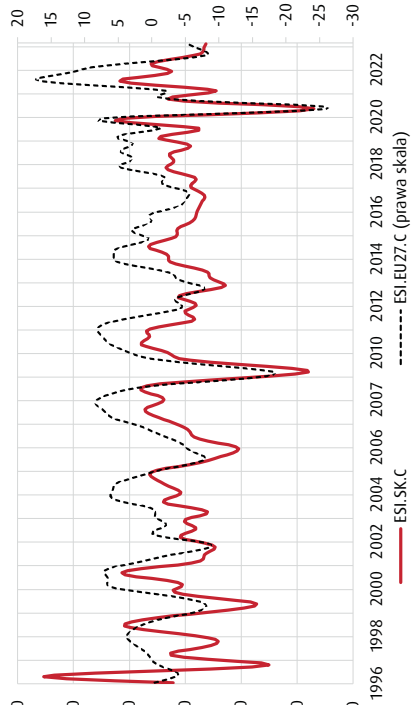


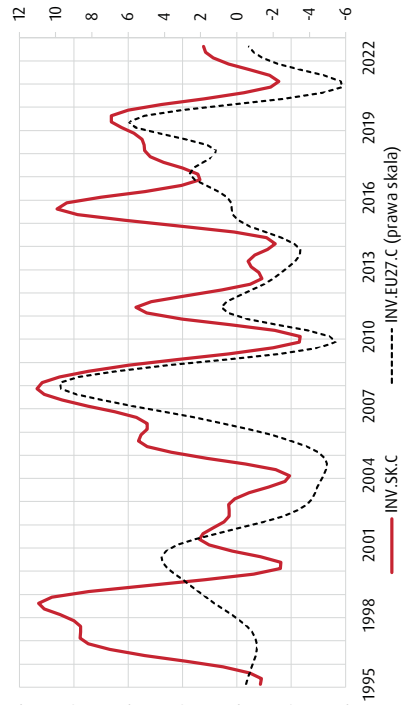
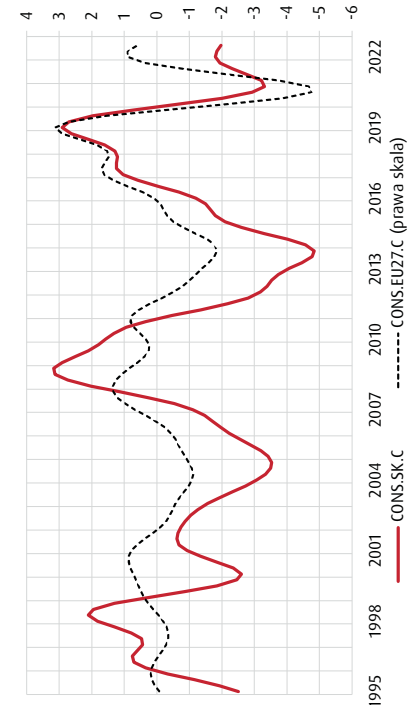
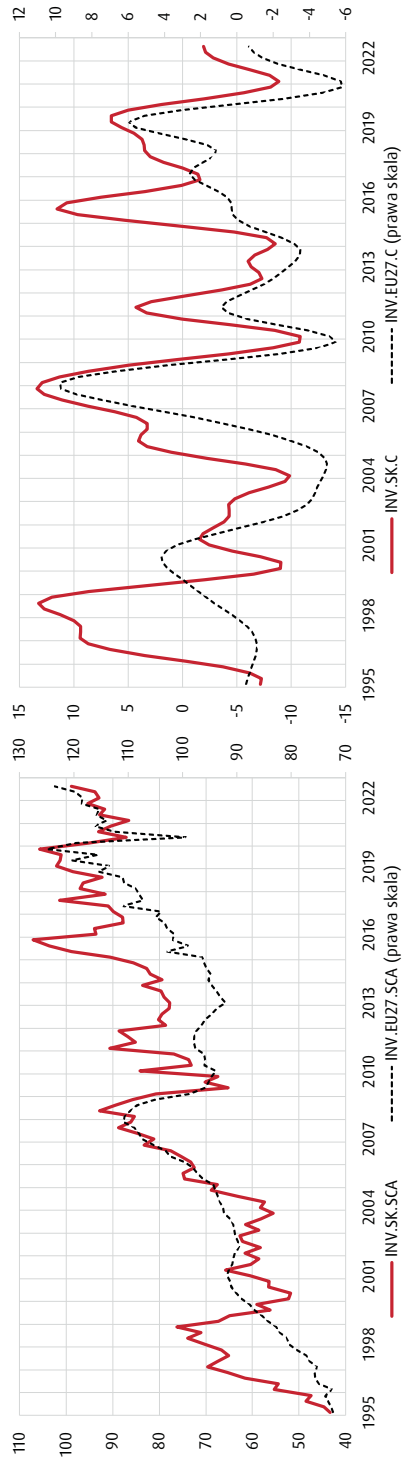
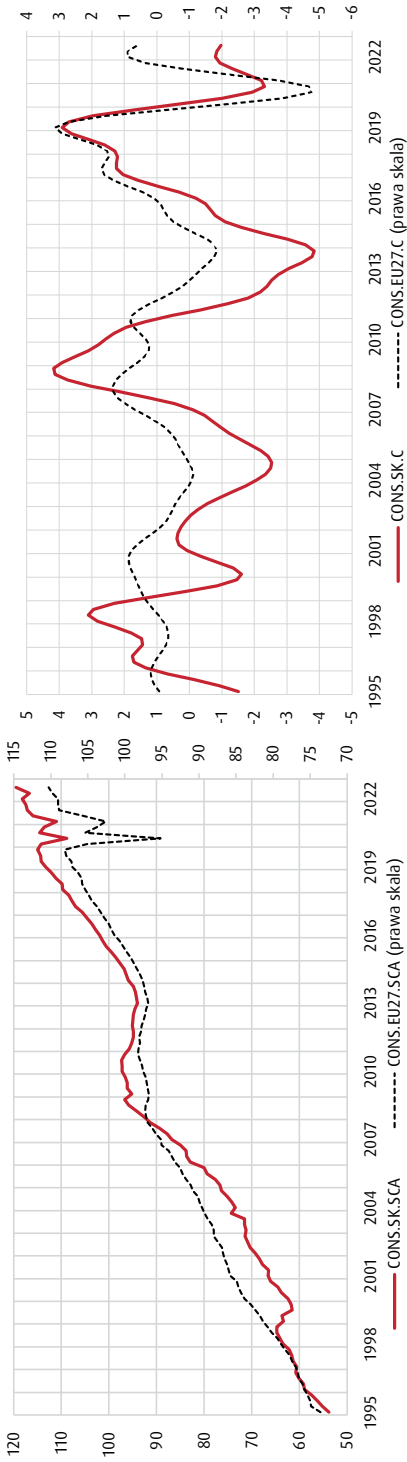


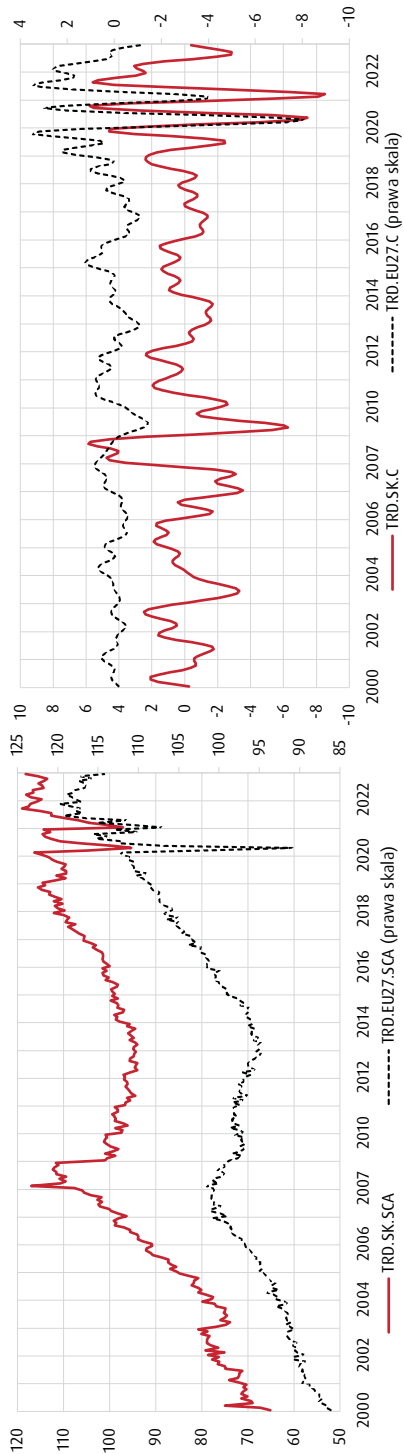
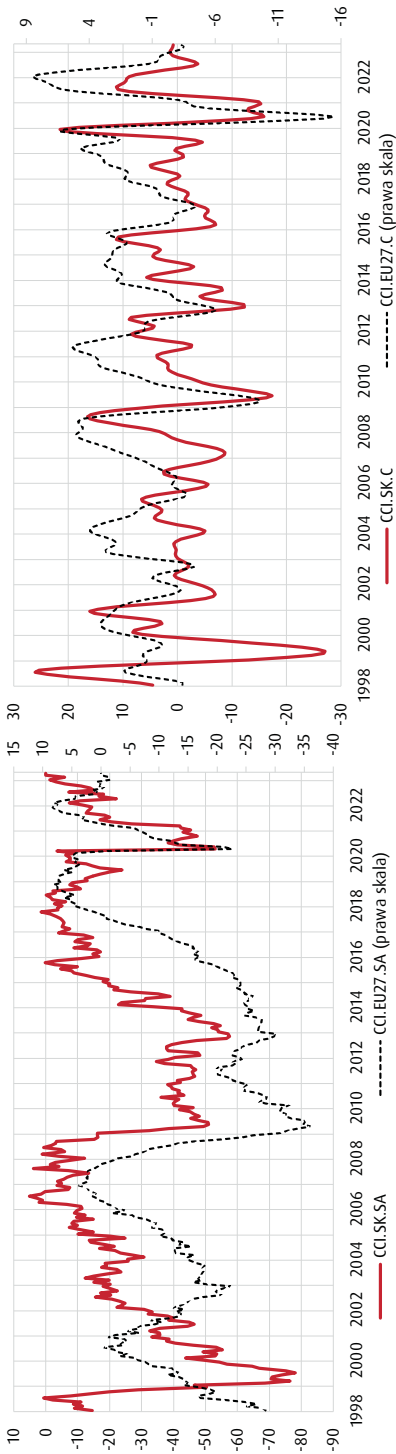


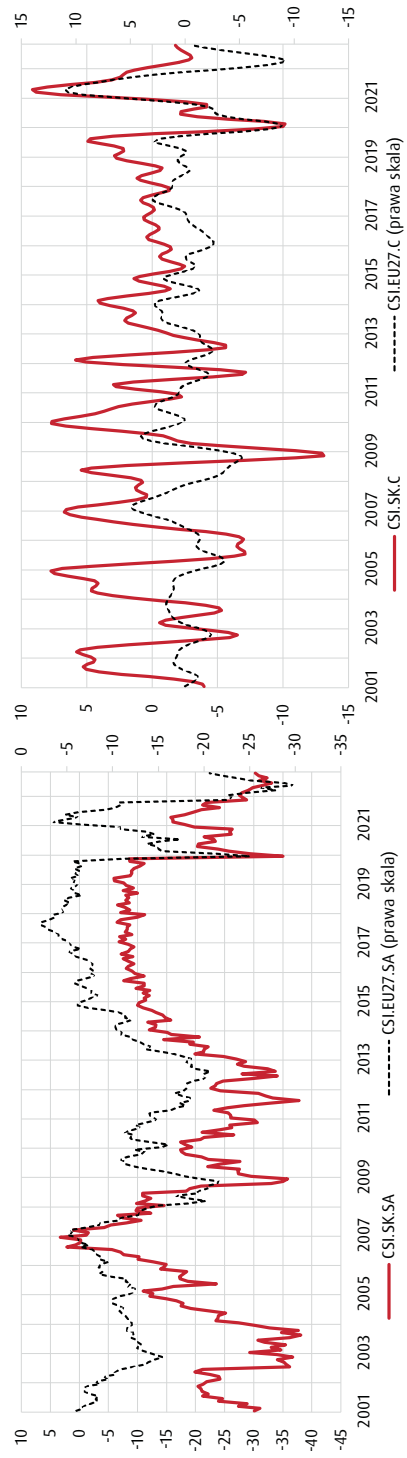
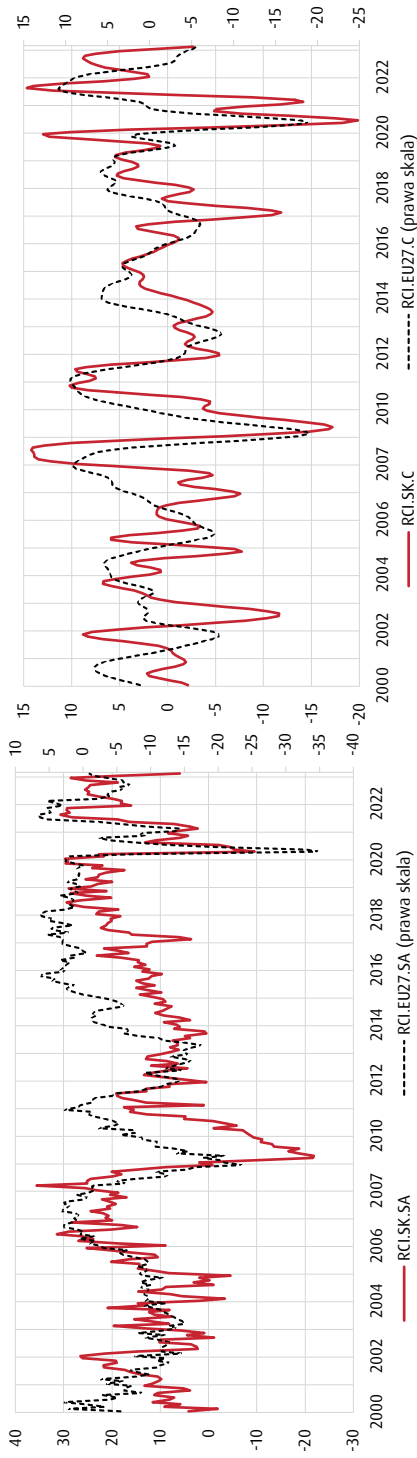
SŁOWACJA

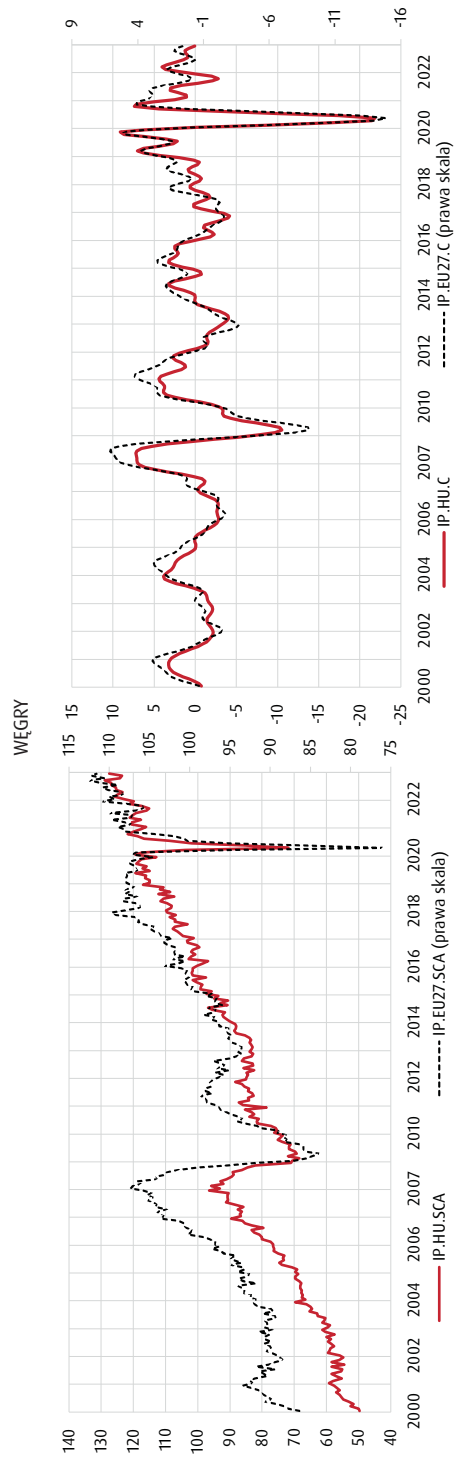
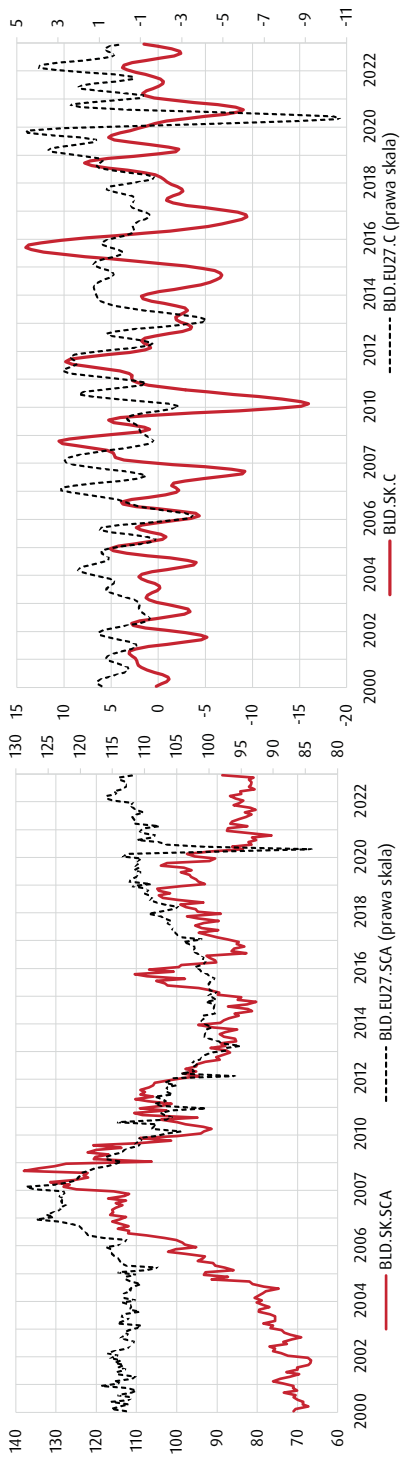


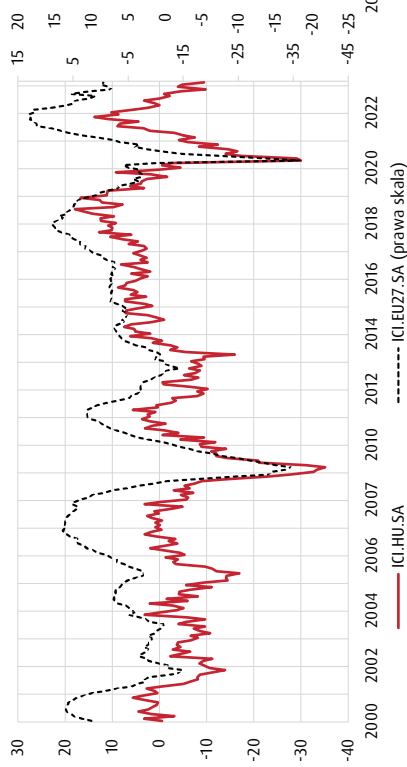
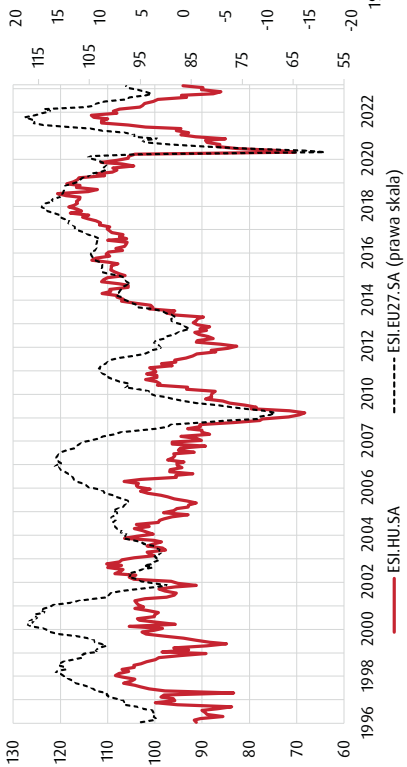
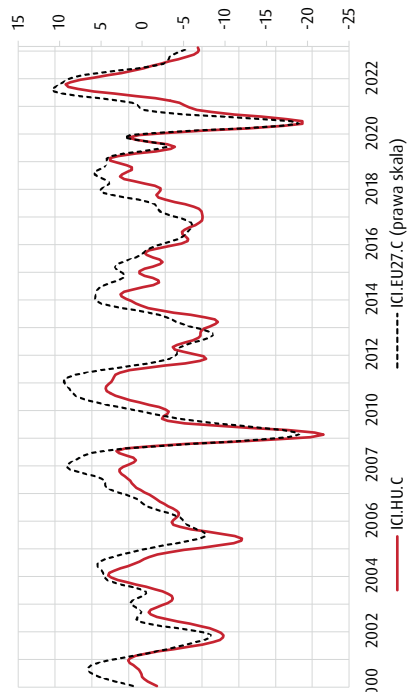
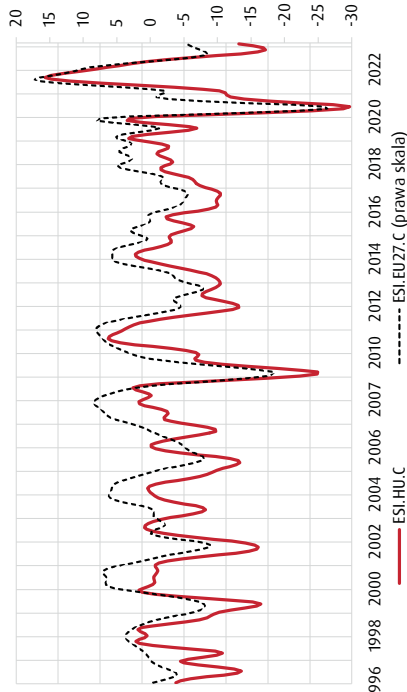


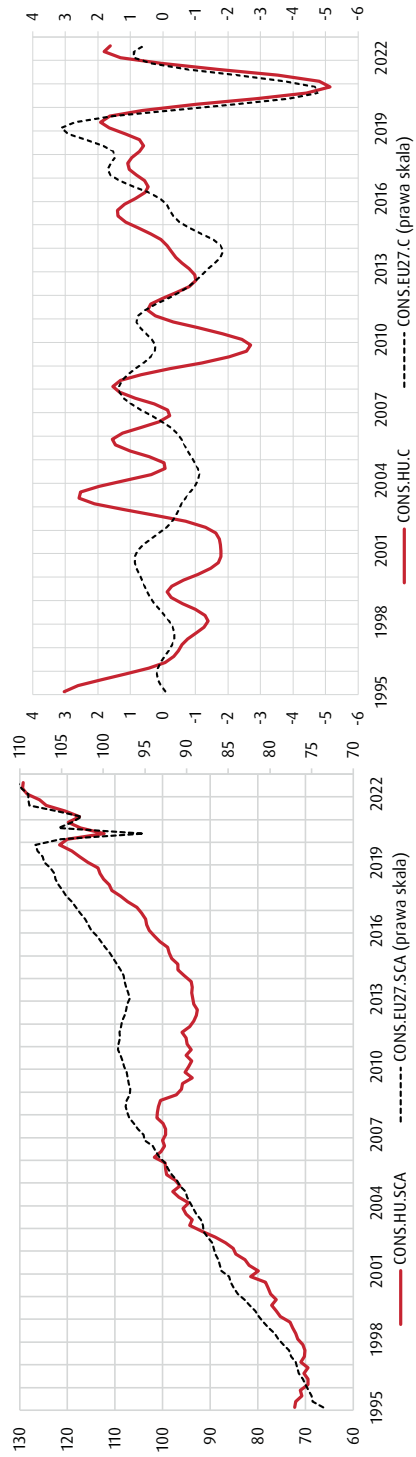
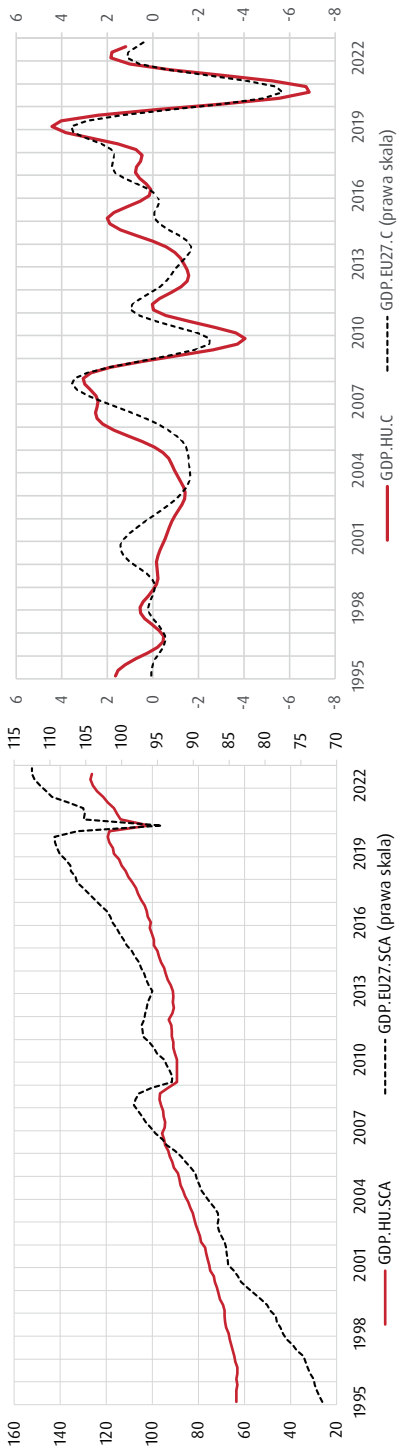


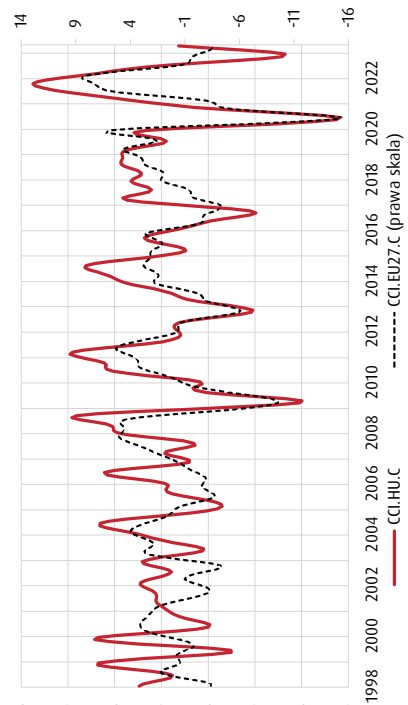
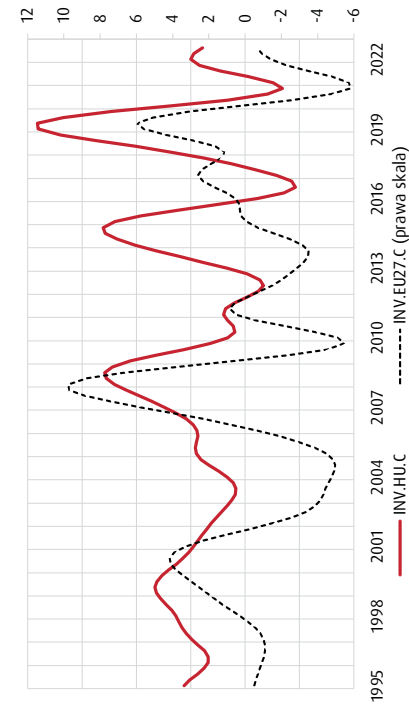
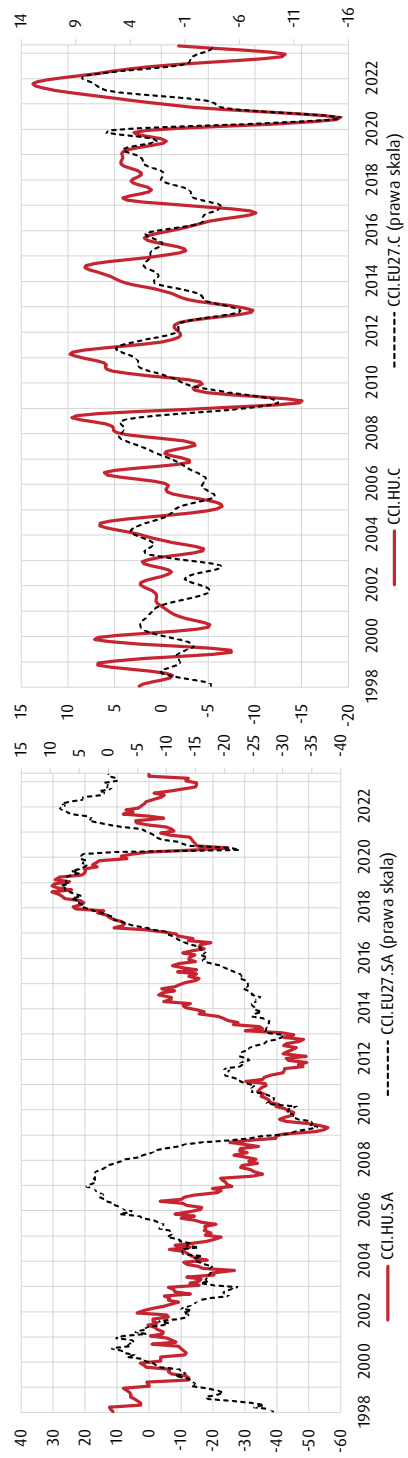
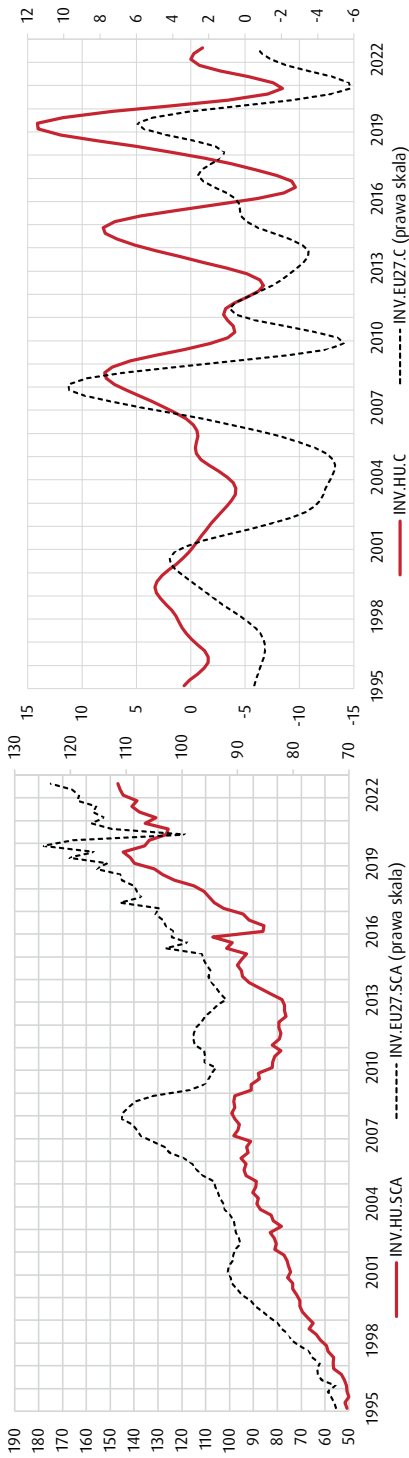


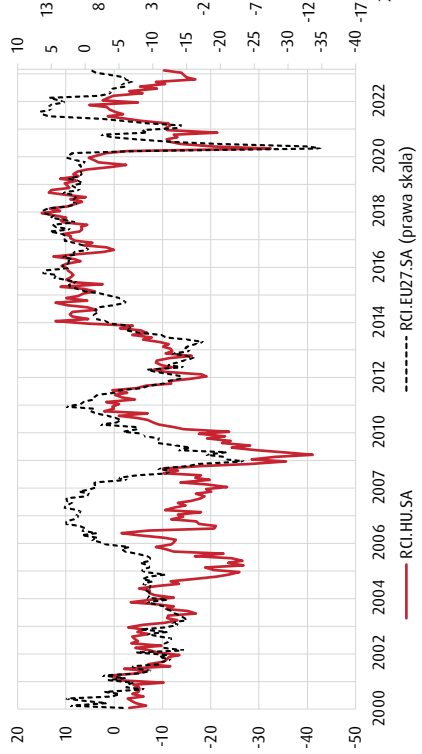
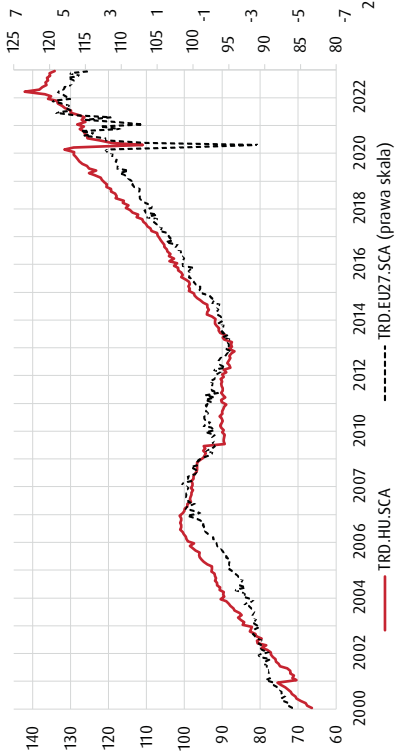
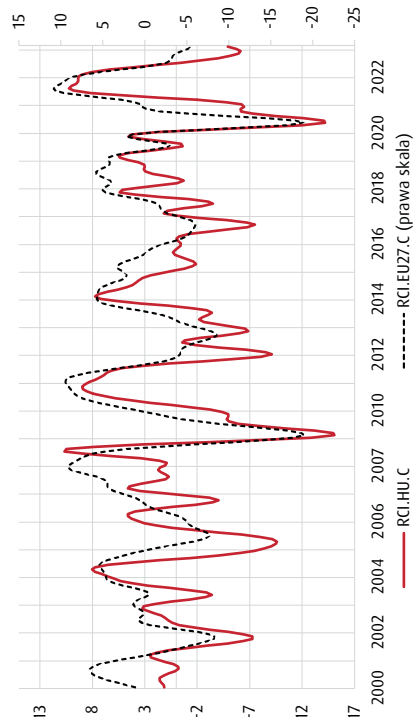
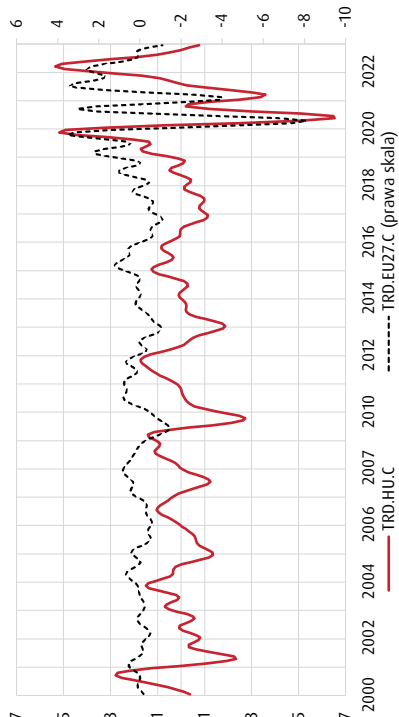


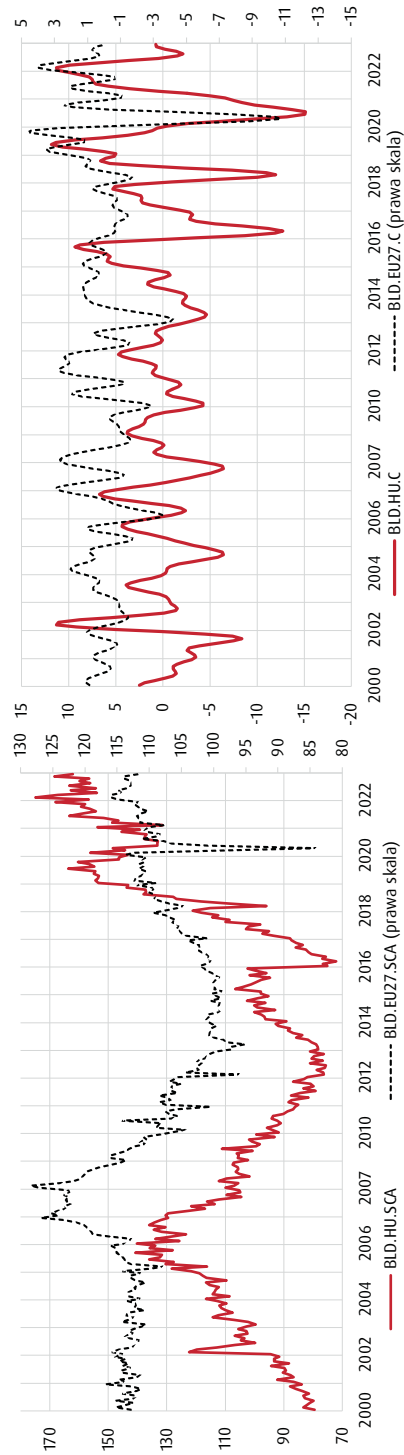
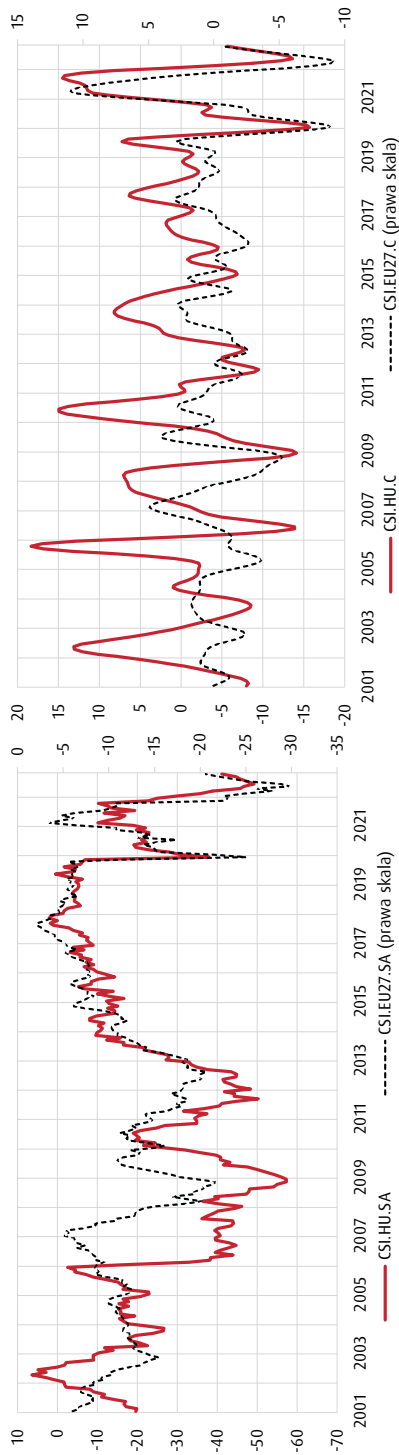












Źródło: opracowanie własne.

Bibliografia

Adamowicz, E., Dudek, S., Konat, G., Majchrzak, K., Olejnik, Ł., Radzikowski, M., Ratuszny, E., Rocki, M. (2022). Gospodarki Europy Środkowo-Wschodniej wobec pandemii COVID-19. W: *Raport SGH i Forum Ekonomicznego 2022* (s. 55–83), A. Chłoń-Domińczak, R. Sobiecki, M. Strojny, B. Majewski (red.). Warszawa: Ofi yna Wydawnicza SGH.

Niedziński, B. (2023). *Eksperci: wojna zmieniła porządek w Europie i przybliży Ukrainę do Zachodu*, <https://www.gazetaprawna.pl/wiadomosci/swiat/artykuly/8673818,wojna-zmieniła-porzadek-w-europie-i-przybliży-ukrainę-do-zachodu.html> (dostęp: 17.04.2023).

Radzikowski, M. (2023). Determinanty inwestycji prywatnych w Polsce oraz przyczyny ich spadku po 2015 r. W: *Monitorowanie działalności gospodarczej. Gospodarka po pandemii COVID-19. Monografia pokonferencyjna z okazji 50-lecia Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH* (s. 219–250), M. Radzikowski (red.). Warszawa: Ofi yna Wydawnicza SGH.

ROSNĄCE KOSZTY OBSŁUGI DŁUGU PUBLICZNEGO – WYZWANIA DLA POLITYKI FISKALNEJ W WARUNKACH KRYZYSOWYCH W WYBRANYCH KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Michał Bitner
Artur Nowak-Far
Jacek Sierak

DOI: 10.33119/978-83-8030-624-0.2023_133_168

Streszczenie

W warunkach napięć gospodarczych występujących w latach 2017–2022 polityka fiskalna wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej (Czech, Węgier, Polski, Rumunii, Słowacji) dość szybko doświadczyła ograniczenia ujemnych oszczędności netto sektora publicznego. Na początku tego okresu wszystkie wymienione kraje stosunkowo rzadko korzystały z pożyczek, mimo że nie wiązały się one z wysokimi kosztami. Wraz z wybuchem pandemii COVID-19 w 2020 r. wszystkie te kraje (z wyjątkiem Węgier) odnotowały zauważalne „deficyty bieżące”, tj. ujemne oszczędności netto. Wraz z pogorszeniem się sytuacji gospodarczej na Węgrzech, w Polsce i w Rumunii istotnie wzrosło finansowanie wydatków publicznych, co spowodowało znaczne (nominalne) deficyty publiczne w relacji do PKB.

Paradoksalnie rentowność obligacji skarbowych w badanych krajach była w 2020 r. rekordowo niska, co wiązało się jednak ze znacznym zawężeniem spreadów. Pod koniec okresu pandemii koszty obsługi długu publicznego w poszczególnych krajach uznano za mocno zdywersyfikowane. W połowie 2021 r. średni plon wyniósł 0,2% dla Słowacji, 1,3% dla Czech, 1,4% dla Polski, 2,4% dla Węgier oraz 3,2% dla Rumunii. Również tempo wzrostu było dość zróżnicowane. Podwyżki obligacji skarbowych szybko przełożyły się na wyższe koszty obsługi długu publicznego. W ostatnim okresie koszt ten można było oszacować na poziomie 1,7% dla Czech, 2,1% dla Rumunii i Słowacji, 2,8% dla Polski oraz 4,6% dla Węgier. Wartość odnotowana przez Węgry wydaje się niemożliwa do utrzymania.

GROWING COSTS OF PUBLIC DEBT SERVICING: CHALLENGES FOR FISCAL POLICY DURING CRISIS CONDITIONS IN SELECTED COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN

Abstract

Under various economic stresses of the period of 2017–2022, fiscal policy of some Central and Eastern European countries (Czechia, Hungary, Poland, Rumania, Slovakia) relatively soon experienced restriction of their negative net savings of public sectors. At the beginning of this period, despite low borrowing costs, these countries relied relatively little on borrowing. However, with the outbreak of the COVID-19 pandemic in 2020, all of these countries, except Hungary, experienced noticeable “current deficits” or negative net savings. As the economic situation worsened, the funding of public expenditures through deficits increased significantly in Hungary, Poland, and Romania, resulting in substantial nominal public deficits relative to GDP.

Paradoxically, the yield on treasury bonds in these countries reached record lows in 2020, accompanied by a significant reduction in spreads. However, by the end of the pandemic period, the cost of servicing public debt in these respective countries became significantly diverse. As of mid-2021, the average yield was 0.2% for Slovakia, 1.3% for Czechia, 1.4% for Poland, 2.4% for Hungary, and 3.2% for Romania. The pace of increase also varied. The rise in treasury bond yields quickly translated into higher costs of servicing public debt. Recently the costs for Czechia, Poland, and Romania amounted to approximately 1.7%, 2.1%, and 2.8% respectively, while in Hungary it reached 4.6%. Hungary’s debt servicing costs seem unsustainable.

Autorzy/Authors

Michał Bitner – dr hab., kierownik Podyplomowego Studium Zarządzania Projektami Finansowanymi ze Środków UE na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Świadczy usługi stałego doradztwa na rzecz m.st. Warszawy. Wcześniej pracował w Agencji Rozwoju Komunalnego, w której kierował Centrum Obligacji Komunalnych. Odbił staż naukowy na Uniwersytecie Indiany w Bloomington. Specjalizuje się w dziedzinie finansów publicznych, a szczególnie w problematyce prawa finansowego samorządu terytorialnego, regulacji finansów publicznych, zarządzania długiem publicznym, sposobów finansowania infrastruktury oraz montażu finansowego projektów.

Artur Nowak-Far – prof. dr hab., pracownik Katedry Integracji i Prawa Europejskiego oraz członek Komisji Dyscyplinarnej ds. nauczycieli akademickich SGH. W 2007 r. został wpisany na listę adwokatów Okręgowej Rady Adwokackiej w Warszawie. Członek zarządu FIDE, Polskiego Stowarzyszenia Prawa Europejskiego oraz European Union Studies Association. W latach 2007–2013 wchodził w skład kolegium Najwyższej Izby Kontroli. W 2013 r. powołany na stanowisko podsekretarza stanu w Ministerstwie Spraw Zagranicznych. Autor książek oraz opracowań naukowych z dziedziny prawa europejskiego i administracji publicznej.

Jacek Sierak – dr hab., profesor uczelni, kierownik Katedry Ekonomiki i Finansów Samorządu Terytorialnego oraz Zakładu Finansów Samorządu Terytorialnego w Kolegium Zarządzania i Finansów SGH.

Wykładowca akademicki kilku uczelni. Specjalista w zakresie finansów samorządowych, finansów publicznych, oceny efektywności projektów inwestycyjnych. Autor ok. 100 publikacji naukowych. Ekspert Ministerstwa Rozwoju i Związku Miast Polskich, a także Agencji Rozwoju Komunalnego. Współpracował m.in. z Bankiem Światowym, Amerykańską Agencją ds. Rozwoju Międzynarodowego (USAID) i Ministerstwem Rozwoju Regionalnego, Ministerstwem Infrastruktury i Rozwoju. Współpracownik Fundacji Rozwoju Demokracji Lokalnej, Fundacji Batorego i Szkoły Liderów Samorządowych.

W ostatnich latach światowa gospodarka, a wraz z nią finanse publiczne wielu krajów, doświadczyła bezprecedensowych w najnowszej historii wstrząsów. Okres powrotu na ścieżkę względnie stabilnego wzrostu, po załamaniu spowodowanym kryzysem finansowym i gospodarczym z lat 2008–2012, zakończył się nadejściem pandemii COVID-19. Pandemia wpłynęła na funkcjonowanie społeczeństw i ich gospodarek. Obostrzenia w zakresie relacji społecznych, a zwłaszcza długotrwałe lockdowny, doprowadziły do silnych zaburzeń po stronie zarówno popytowej, jak i podażowej. Ratunek przed drastycznym załamaniem gospodarczym dostrzeżono w silnym wzroście wydatków publicznych finansowanych długiem. W 2021 r. następowała stopniowa poprawa sytuacji epidemicznej, wzrost optymizmu nie trwał jednak długo. W lutym 2022 r. Rosja zaatakowała Ukrainę, wywołując pełnowymiarową wojnę. Gospodarcze następstwa tego konfliktu, w tym ograniczenia dostępności energii, a także wielu innych produktów, zwłaszcza rolnych, objęły cały świat.

Sytuacja państw Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) była i jest pod wieloma względami szczególna, co wynika w dużej mierze z ich geograficznego położenia. Wszystkie wspomniane zjawiska wywarły negatywny wpływ na finanse publiczne tych krajów. Jednym z symptomów głębokich zmian zachodzących w tym regionie procesów finansowych jest silny wzrost rentowności obligacji państwowych finansujących deficyty budżetowe i inne źródła potrzeb pożyczkowych.

Niniejsze opracowanie jest poświęcone wyzwaniom odnoszącym się do polityki fiskalnej krajów EŚW, wynikających z silnego wzrostu długu publicznego i kosztów jego obsługi w warunkach szoków wywołanych pandemią i wojną. Celem opracowania jest udzielenie odpowiedzi na następujące pytania:

- 1) jakie czynniki spowodowały gwałtowny wzrost rentowności długu państwa?
- 2) czy istnieje zależność między stopniem realizacji zasad *sound economic governance* (SEG)¹ a kosztami obsługi długu państwa?

¹ Przez SEG rozumie się formalne i nieformalne reguły, procedury i praktyki, w tym także formy współdziałania państwa i jego zasadniczych interesariuszy, dotyczące formułowania i wykonywania polityki gospodarczej w sposób odzwierciedlający zasady demokracji, praworządności, racjonalności gospodarczej i przejrzystości wyborów odnoszących się do jej zasadniczego kształtu [OECD, 2020, s. 12].

- 3) jak silna była reakcja deficytu i długu państwa na szoki wywołane pandemią COVID-19 i wojną w Ukrainie?
- 4) czy rosnące koszty obsługi długu zagrażają stabilności finansów publicznych?
- 5) czy przyjęte zasady SEG zachowują aktualność w okresach szoków?

Badaniem objęto sześć największych gospodarek tej części Europy, tj. Polskę, Rumunię, Czechy, Grecję, Węgry i Słowację, ale jego wyniki odnoszą się pośrednio również do wielu innych państw. Otrzymane rezultaty zostały skonfrontowane z planem reformy systemu zarządzania gospodarczego Unii Europejskiej (UE) w celu zidentyfikowania zasadniczych wyzwań, jakie stoją w tym kontekście przed badanymi państwami. Na podstawie zrealizowanego badania sformułowano również rekomendacje dotyczące kształtowania założeń strategii zarządzania długiem państwa oraz wieloletnich planów finansowych.

Przegląd piśmiennictwa dotyczącego czynników wpływających na rentowność obligacji państwowych

Z teoretycznego punktu widzenia na rentowność obligacji skarbowych emitowanych przez dane państwo składa się najniższa możliwa w danym czasie rentowność obligacji emitowanych przez jakiegokolwiek „suwerena” (rentowność „benchmarkowa”) oraz premia (wyrażona spreadem w stosunku do wartości benchmarkowej) z tytułu dodatkowego ryzyka związanego z nabywaniem danego instrumentu dłużnego. Identyfikacja czynników ryzyka wpływających na wysokość tej premii oraz ich interpretacja od wielu lat stanowi przedmiot licznych badań empirycznych, w wyniku których udało się ostatecznie osiągnąć pewien konsensus. Czynniki te można podzielić na dwie grupy: pierwsza wiąże się ze zjawiskami występującymi w poszczególnych krajach pozyskujących środki pożyczkowe (i w związku z tym określanym mianem „wewnętrznych”), druga stanowi zaś odzwierciedlenie procesów szerszych, zachodzących z różną intensywnością w całej światowej gospodarce (o charakterze „zewnętrznym” w stosunku do specyfiki sytuacji poszczególnych krajów).

W ramach pierwszej grupy wyodrębnią się dwie najważniejsze kategorie ryzyka:

- a) ryzyko kredytowe, odzwierciedlające wiarygodność kredytową kraju jako dłużnika, będącą wypadkową wielu czynników o charakterze gospodarczym, politycznymi i instytucjonalnym;
- b) ryzyko płynności, odzwierciedlające szybkość i łatwość zbycia posiadanych instrumentów dłużnych przy zakładanym braku wpływu jednej (względnie nielicznych) transakcji na cenę instrumentu [Haugh, Ollivaud, Turner, 2009, s. 6; Codogno, Favero, Missale, Portes, Thum, 2003, s. 506–507].

O wysokości spreadu mogą decydować też różne dodatkowe czynniki, np. obowiązujące w poszczególnych krajach regulacje dotyczące opodatkowania dochodów kapitałowych oraz ograniczenia obrotu kapitałowego z zagranicą [Codogno i in., 2003, s. 509] albo zasady rządzące publikowaniem poszczególnych informacji, w szczególności danych makroekonomicznych i planów zmian polityki gospodarczej [Attinasi, Checherita, Nickel, 2009, s. 9].

Wśród licznych kategorii „zewnętrznych”, do których należy poziom stóp procentowych ustalanych przez banki centralne (a zwłaszcza Fed), ogólnościatowe perspektywy gospodarcze (a w szczególności perspektywy wzrostu gospodarczego w USA) czy rozprzestrzenianie się zjawisk negatywnych (*contagion*), relatywnie duże znaczenie przypisuje się skłonności (lub awersji) do podejmowania ryzyka przez inwestorów działających na wielu różnych rynkach (chodzi tu zatem o tzw. globalną, względnie międzynarodową, awersję do ryzyka). Za jej przybliżoną miarę przyjmuje się zwykle różnicę między rentownością obligacji korporacyjnych (o danym ratingu) a rentownością obligacji skarbowych². Jeśli obligacje nominowane są w walucie lokalnej, to istotne jest także ryzyko kursowe związane z oczekiwaniami dotyczącymi zmian kursów walutowych. Jakikolwiek porównania spreadów obligacji skarbowych emitowanych przez państwa spoza strefy euro muszą więc uwzględniać określoną miarę (w szczególności oczekiwanego) ryzyka kursowego. Idealna miara oczekiwanych zmian kursu powinna opierać się na porównaniu zwrotu z aktywów finansowych o takiej samej charakterystyce, ale denominowanych w innej niż euro walucie [Favero, Giavazzi, Spaventa, 1997, s. 959].

Analiza zależności między rentownością i spreadem obligacji skarbowych a różnymi miarami ryzyka kredytowego stanowi dominujący nurt badań nad czynnikami determinującymi koszty obsługi długu publicznego. Alesina, De Broeck, Prati i Tabellini [1992] stwierdzili występowanie nieznacznej zależności między poziomem i zmianami długu publicznego a rentownością tego długu. Lemmen i Goodhart [1999] zaobserwowali pozytywną zależność między zwiększeniem relacji długu publicznego do PKB i zmiennością inflacji a rentownością długu oraz zależność negatywną – w przypadku stopy inflacji i potencjału dochodowego sektora publicznego. Lonning [2000] zwrócił uwagę na dominujące znaczenie ratingu, nie kwestionując jednak wpływu wywieranego przez inne czynniki postrzegane jako bezpośrednie odzwierciedlenie niektórych aspektów wiarygodności kredytowej. Bernoth, Hagen i Schuknecht [2004] stwierdzili istotne znaczenie ciężaru obsługi zadłużenia mierzonego relacją wydatków na obsługę długu do całkowitych dochodów publicznych oraz zdecydowanie mniejszą siłę oddziaływania „regulacyjnych” relacji długu i deficytu sektora publicznego do PKB.

² García-Herrero, Ortíz i Cowan [2006] posługują się w tym celu wskaźnikiem rentowności obligacji korporacyjnych o ratingu Baa (Moody's), podobnie jak Rozada i Yeyati [2006] oraz Bernoth, Hagen i Schuknecht [2004]; Caceres, Guzzo i Segoviano [2010] stosują natomiast oryginalny indeks globalnej awersji do ryzyka.

W badaniu Schuknechta, Hageny i Wolswijka [2010] zaobserwowano jednak wielokrotne zwiększenie wpływu na rentowność długu publicznego zmian „regulacyjnych” relacji fiskalnych w okresie kryzysu finansowego. Podobne konkluzje wynikają z badań przeprowadzonych przez Afonso, Arghyrou i Kontonikasa [2015]. Występowanie w długim okresie istotnej zależności między stabilnością finansów publicznych, mierzoną wybranymi wskaźnikami (relacją długu publicznego brutto i netto do PKB oraz relacją wyniku sektora publicznego pierwotnego i strukturalnego do PKB), a rentownością obligacji skarbowych zostało potwierdzone w badaniu Grubera i Kamina [2010]. Poghosyan [2012] stwierdził, że w krótkim okresie rentowność obligacji skarbowych może odbiegać od „długoterminowej równowagi”, wyznaczonej przez poziom wybranych wskaźników fiskalnych (relacja długu publicznego do PKB) i makroekonomicznych (potencjalna stopa wzrostu), decydujące znaczenie ma bowiem wysokość stóp procentowych rynku pieniężnego, inflacji oraz realnego wzrostu PKB; nieznaczną rolę odgrywa natomiast zmiana relacji wyniku pierwotnego sektora publicznego do PKB.

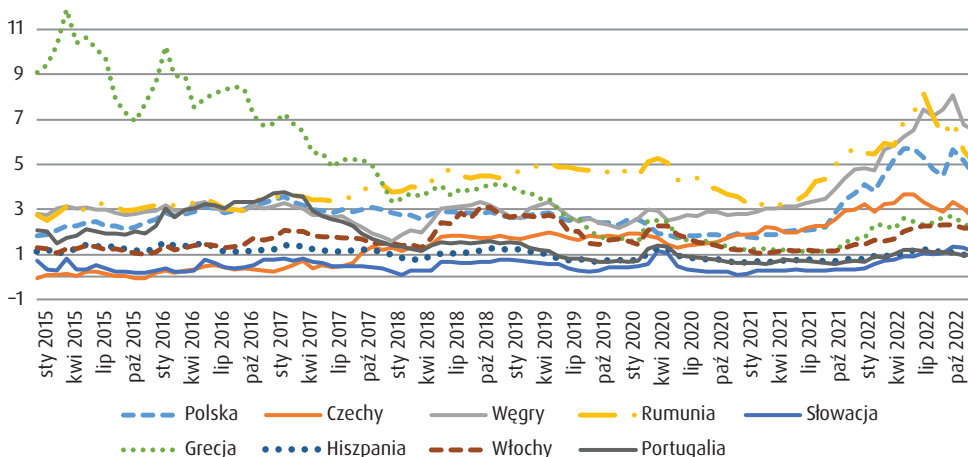
Mniej uwagi poświęca się w piśmiennictwie płynności oraz ogólnej awersji do ryzyka, przez co zdecydowanie trudniej jest o konsensus co do wpływu płynności danego rynku na wycenę obligacji skarbowych. Gomez-Puig [2006] potwierdził istotny wpływ płynności mierzonej rozmiarami krajowego rynku obligacji skarbowych na wycenę długu, stwierdzając wzrost znaczenia tego czynnika po wprowadzeniu wspólnej waluty. Badania Bebera, Brandta i Kavajecza [2009] wskazują, że o ile w zwykłych warunkach rynkowych pierwszoplanową rolę odgrywa ocena ryzyka kredytowego, o tyle w czasach kryzysów finansowych inwestorzy przedkładają płynność instrumentów nad wiarygodność państwowego emitenta. Attinasi i in. [2009] podkreślają z kolei istotność wpływu wywieranego przez obydwa czynniki. Z drugiej jednak strony wyniki badań zrealizowanych przez Codogno i in. [2003] oraz Geyera, Kossmeiera i Pichlera [2006] sugerują nikłe znaczenie płynności. Favero, Pagano i Thadden [2010] stwierdzili, że płynność mierzona wielkością spreadu między kwotowaniami kupna i sprzedaży obligacji benchmarkowych pozostaje w krajach strefy euro zbliżona, toteż jej wahania nie mają większego wpływu na oczekiwaną przez inwestorów rentowność. Jest to zbieżne z tezami formułowanymi wcześniej przez Bernotha i in. [2004]. Najszersze badania nad zjawiskiem ogólnej awersji do ryzyka jako czynnika zróżnicowania spreadów obligacji skarbowych przeprowadzili García-Herrero, Ortíz i Cowan [2006]. Ogólna awersja do ryzyka jako czynnik wzmacniający oddziaływanie poszczególnych składowych ryzyka kredytowego (znaczenie obu grup czynników rośnie w okresie wzrostu ogólnej awersji do ryzyka) została wyraźnie stwierdzona przez Haugh i in. [2009], Attinasi i in. [2009], Codogno i in. [2003]. Również Geyer i in. [2006] oraz Favero i in. [2010] wskazują na znaczenie czynników zewnętrznych jako istotnych determinant zmian spreadów.

Wybrane stylizowane zjawiska i procesy³

Ponieważ wycena obligacji emitowanych przez suwerena zależy od wielu czynników zarówno specyficznych dla danego państwa, jak i mających charakter regionalny albo globalny, wielkości charakteryzujące badane kraje zestawiono z analogicznymi wielkościami odnotowanymi w kilku wybranych krajach zachodnioeuropejskich (rysunek 1). Szczególnie istotne są dane dla Niemiec jako jedyne państwa zachowującego najwyższy rating w całym okresie objętym badaniem. Wybór Włoch, Hiszpanii i Portugalii wynikał natomiast z porównywalności ich ratingu z najniższym ratingiem uzyskiwanym przez niektóre kraje EŚW.

Początkowy okres niewielkich wzrostów pod koniec 2015 r. ustąpił fазie spadków aż do osiągnięcia poziomu oscylującego wokół zera w przypadku obligacji niemieckich. W 2017 r. i pierwszej połowie 2018 r. powrócił łagodny trend wzrostowy. Już jednak pod koniec roku tendencja ta uległa odwróceniu: od kwietnia 2019 r. do końca 2021 r. rentowność obligacji niemieckich była ujemna (szczególnie w okresie sierpień – wrzesień 2019 r. oraz w drugiej połowie 2020 r.). W 2022 r. następował stały wzrost rentowności: w przypadku Niemiec z poziomu 38 p.b. w grudniu 2021 r. do 209 p.b. w grudniu 2022 r. O ile przedstawione trendy były zauważalne w większości porównywanych krajów, o tyle niektóre z nich cechowało szczególnie duże nasilenie, co spowodowało istotne zmiany spreadu (rysunek 2).

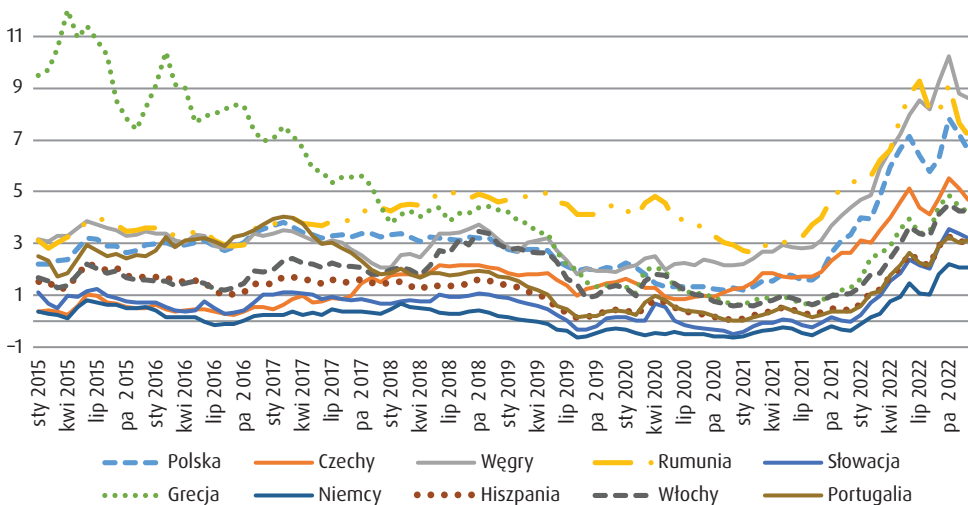
Rysunek 1. Spread w stosunku do obligacji niemieckich



Źródło: opracowanie własne.

³ Używamy określenia „stylizowane zjawiska i procesy” w sensie ustalonym przez Kaldora [1978, s. 178].

Rysunek 2. Rentowność obligacji skarbowych



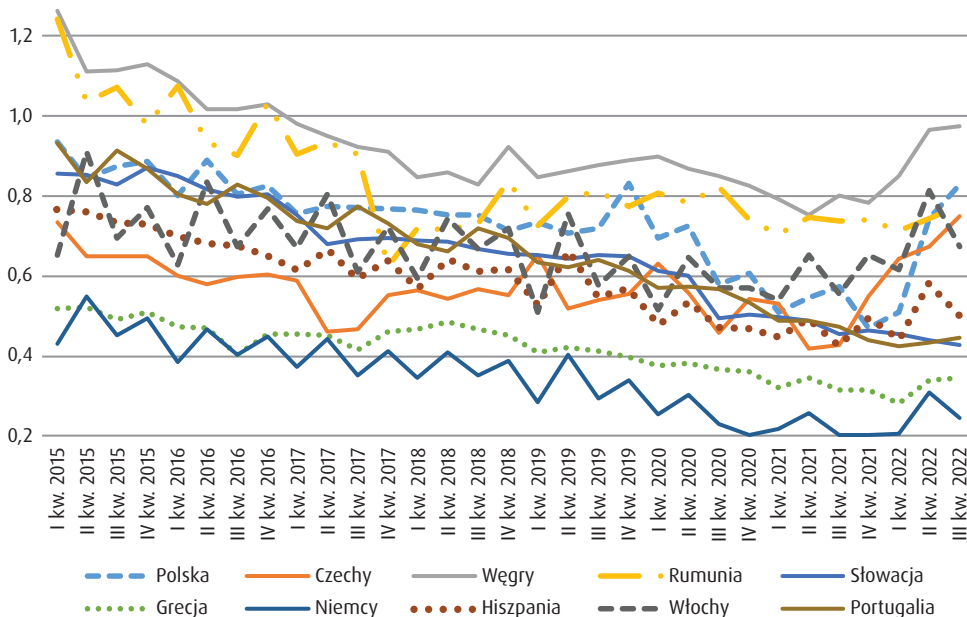
Źródło: opracowanie własne.

Rentowność obligacji czeskich początkowo nie obiegała od niemieckiego benchmarku, ale w latach 2017–2019 systematycznie wzrastała do poziomu 200 p.b. W okresie poprzedzającym pandemię silnym wahaniom ulegał spread obligacji węgierskich (silne spadki w 2017 r. i wzrosty w roku kolejnym) i rumuńskich (silne wzrosty zwłaszcza w 2017 i 2018 r.). Uwagę przykuwają także spadki spreadu obligacji portugalskich w 2017 r. oraz wzrosty spreadu obligacji włoskich w 2018 r. Od początku 2021 r. następuje wzrost spreadu we wszystkich porównywanych krajach, ale intensywność tego procesu jest zróżnicowana. W Polsce wzrósł on z 176 p.b. (luty 2021 r.) do 563 p.b. (październik 2022 r.), w Czechach z 155 p.b. (październik 2020 r.) do 367 p.b. (czerwiec 2022 r.), w Rumunii z 310 p.b. (luty 2021 r.) do 818 p.b. (lipiec 2022 r.), na Węgrzech z 280 p.b. (styczeń 2021 r.) do 806 p.b. (październik 2022 r.). W przypadku Słowacji o znaczącej zmianie spreadu można mówić tylko na tle wielkości charakterystycznych dla obligacji tego kraju – pod tym względem wzrósł on z 10 p.b. (grudzień 2020 r.) do 136 p.b. (grudzień 2022 r.). Spread obligacji włoskich i greckich wzrósł w tym czasie odpowiednio o 130 p.b. (ze 104 p.b. w lutym 2021 r. do 234 p.b. w październiku 2022 r.) oraz o 158 p.b. (z 110 p.b. w czerwcu 2021 r. do 268 p.b. w październiku 2022 r.). Łagodniejsze wzrosty miały miejsce w Hiszpanii (z 67 p.b. w marcu 2021 r. do 123 p.b. w lipcu 2022 r.) i Portugalii (z 60 p.b. w październiku 2021 r. do 119 p.b. w maju 2022 r.).

Analiza zmian rentowności obligacji skarbowych od stycznia 2015 r. prowadzi więc do wyodrębnienia kilku podokresów:

- początkowego okresu niewielkich wzrostów, który pod koniec 2015 r. ustąpił fazie spadków aż do osiągnięcia poziomu zbliżonego do zera w przypadku obligacji niemieckich;
- powrotu łagodnego trendu wzrostowego trwającego do końca 2018 r.;
- powszechnego spadku rentowności utrzymującego się do drugiej połowy 2021 r.;
- silnych wzrostów pod koniec 2021 r. i w 2022 r.

Rysunek 3. Wskaźnik kosztów obsługi zadłużenia (%)



Źródło: opracowanie własne.

Zmiany rentowności obligacji skarbowych powodowały zmianę kosztów refinansowania. W większości przypadków przekładało się to ostatecznie na zmiany wielkości kosztów obsługi długu. Jako przybliżoną miarę tych kosztów przyjęto relację wydatków odsetkowych w danym kwartale do wielkości zadłużenia na koniec poprzedniego kwartału⁴ (wskaźnik kosztów obsługi zadłużenia – rysunek 3). Choć przez większą część badanego okresu koszty obsługi zadłużenia wykazywały, ogólnie rzecz biorąc, tendencję spadkową, to w 2022 r. w niektórych krajach nastąpił spektakularny wzrost tych kosztów. W Polsce wartość odsetek w IV kw. 2020 r. wyniosła 0,51% długu na koniec

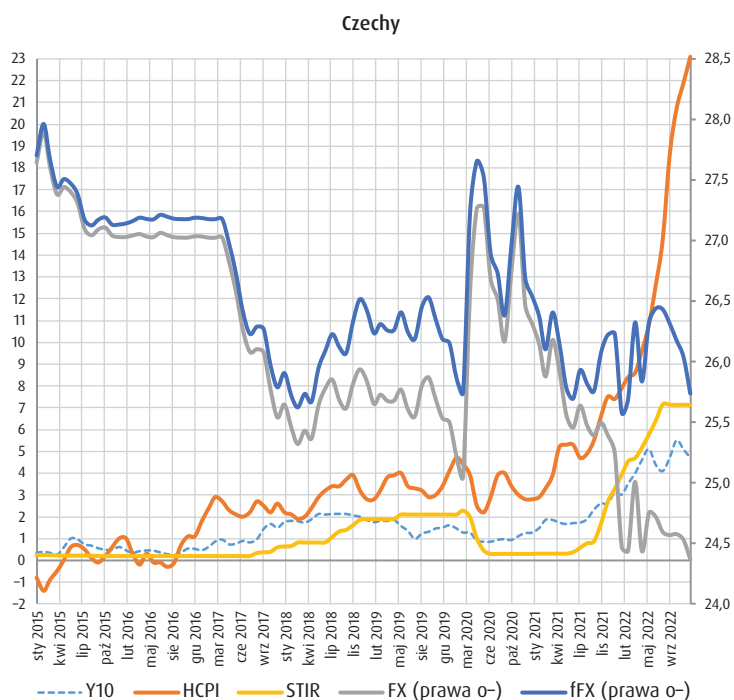
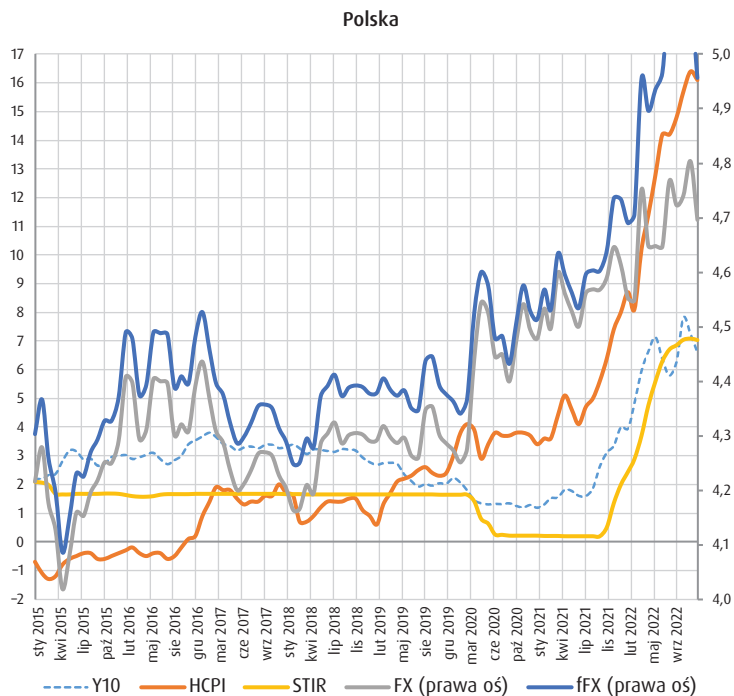
⁴ Zważywszy, że we wszystkich porównywanych krajach dług państwa stanowi zdecydowaną większość długu publicznego, przybliżenie to można uznać za zadowalające.

poprzedniego kwartału, a w III kw. 2022 r. aż 0,83%. W Czechach wskaźnik obsługi zadłużenia malał z 0,74% w I kw. okresu objętego badaniem do 0,42% w I kw. 2021 r., by w III kw. 2022 r. powrócić do pierwotnego poziomu. W Rumunii i na Węgrzech zjawisko wzrostu kosztów obsługi zadłużenia wystąpiło z mniejszym nasileniem: wskaźnik obsługi zadłużenia wzrósł w tych krajach odpowiednio z 0,7% (w III kw. 2020 r.) do 0,78% (rok później) oraz z 0,75% (w IV kw. 2020 r.) do 0,97% (w III kw. 2022 r.). Nominalna wartość różnicy między podanymi wielkościami wskaźnika w relacji do wielkości długu na koniec II kw. 2022 r. wyniosła: 0,64% PKB w Polsce, 0,53% PKB w Czechach, 0,15% PKB w Rumunii i 0,62% PKB na Węgrzech. W 2022 r. nastąpiło więc wyraźne odwrócenie trendu spadkowego.

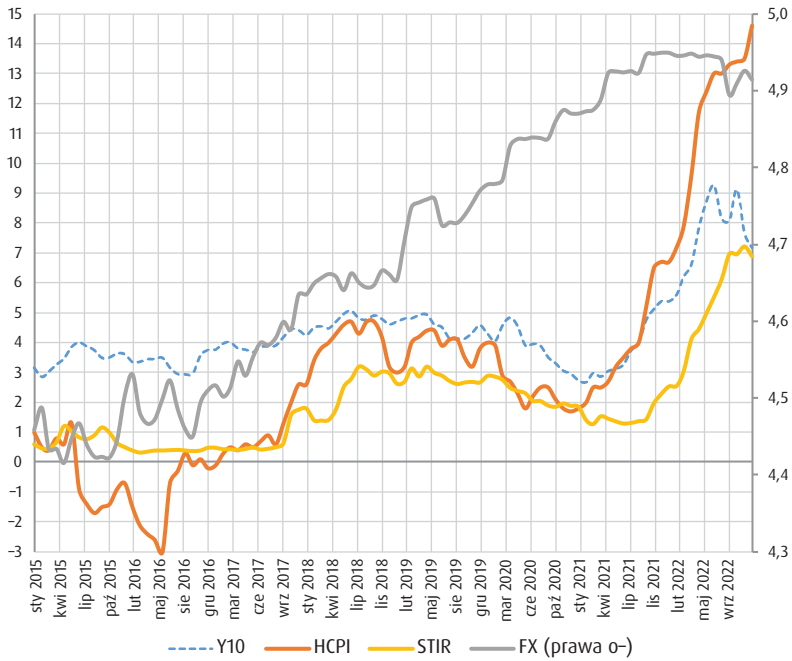
Aby zobrazować związki między rentownością obligacji skarbowych a zmiennymi ekonomicznymi charakterystycznymi dla poszczególnych gospodarek, zmiany rentowności w każdym z badanych krajów przedstawiono na tle dwóch grup wielkości: monetarnych (kursu walutowego, inflacji i stopy procentowej rynku pieniężnego) oraz fiskalnych (długu publicznego w relacji do PKB, deficytu publicznego w relacji do PKB, publicznych oszczędności netto w relacji do PKB). Porównania wielkości monetarnych (rysunek 4) dokonano z zastosowaniem jednomiesięcznego przesunięcia, tj. średnią rentowność obligacji w miesiącu n zestawiono ze średnim kursem walutowym, inflacją (r/r) oraz średnią stopą procentową rynku pieniężnego (dla terminu $1M$) z miesiąca $n - 1$.

Wśród analizowanych wielkości stosunkowo silna zależność występuje między stopą procentową rynku pieniężnego a rentownością obligacji. Wyjątkowo regularnie zmianom stóp krótkoterminowych towarzyszyły zmiany rentowności 10-letnich obligacji skarbowych w Rumunii, przy czym rentowność obligacji była wyższa w okresie 2015–2018 – najpierw o 250–350 p.b., a później o 100–200 p.b. (dopiero w ostatnich miesiącach 2022 r. wysokość obu stóp uległa wyrównaniu). Również na Węgrzech rentowność 10-letnich obligacji skarbowych aż do połowy 2022 r. pozostawała stale wyższa od stopy krótkoterminowej, a różnica między omawianymi wielkościami była co do zasady porównywalna z tą występującą w Rumunii. Zwracają jednak uwagę znaczące wahania rentowności obligacji między początkiem 2017 r. a marcem 2020 r. (w przedziale 1,8–3,7%), w którym stopa rynku pieniężnego była bliska zera. Utrzymująca się od końca 2021 r. silna dynamika wzrostu stopy krótkoterminowej doprowadziła, w sierpniu 2022 r., do wystąpienia ujemnej różnicy między stopą krótkoterminową a rentownością obligacji, która w ostatnich miesiącach 2022 r. wynosiła 600–700 p.b. W Czechach ujemna różnica między stopą krótkoterminową a rentownością obligacji 10-letnich utrzymywała się przez cały 2019 r. i kilka pierwszych miesięcy 2020 r. Zjawisko to powróciło w grudniu 2021 r., a pod koniec 2022 r. osiągnęło rozmiary ponad 200 p.b.

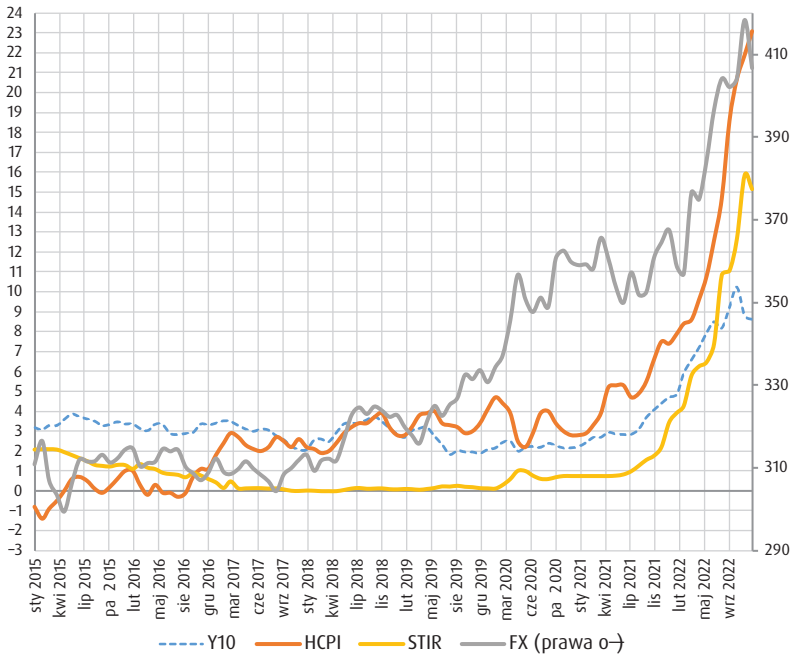
Rysunek 4. Zróźnicowanie Y10 a wielkości monetarne

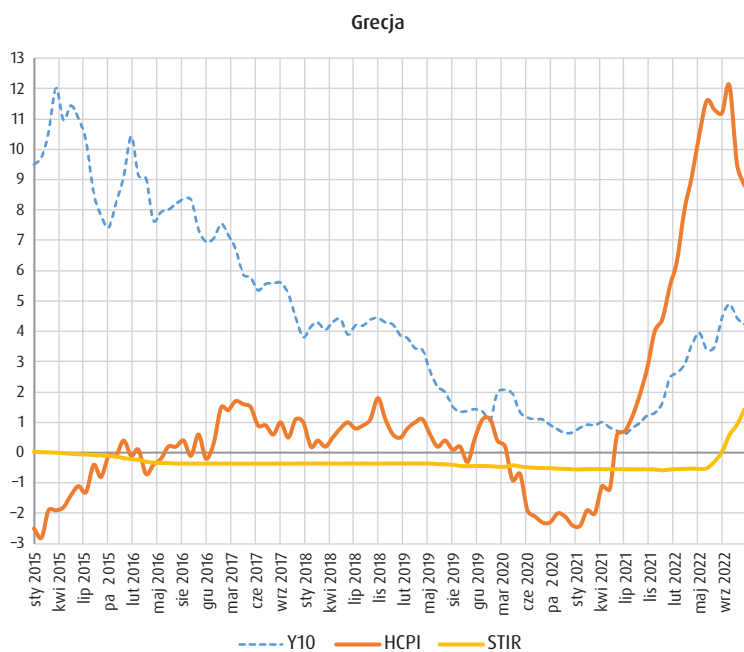
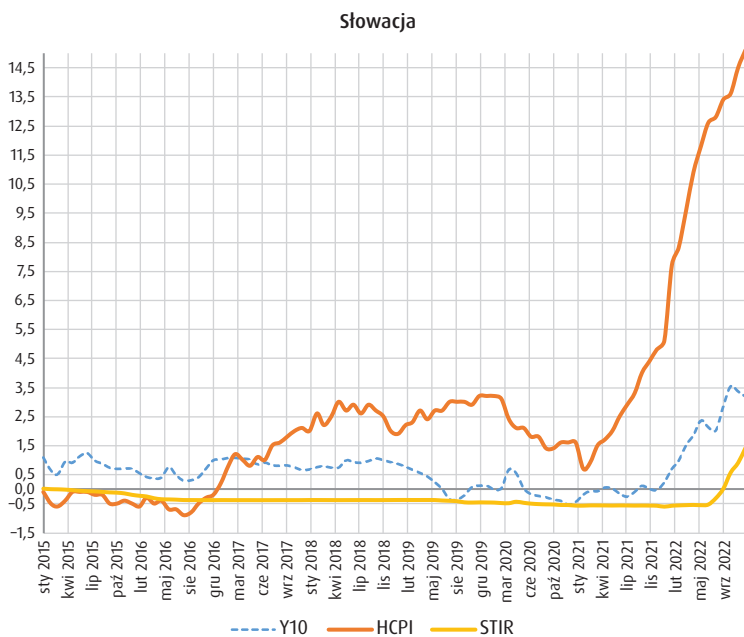


Rumunia



Węgry





Źródło: opracowanie własne.

W zakresie badanych zjawisk w Polsce zwracają uwagę wahania rentowności obligacji skarbowych (w przedziale od 2–3,7%) między początkiem 2015 r. a wybuchem

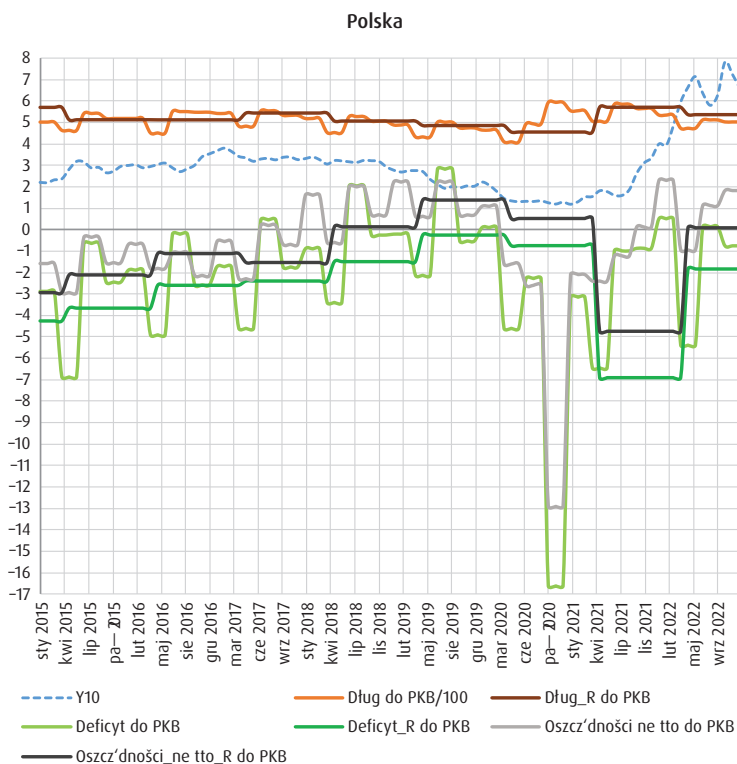
pandemii w kwietniu 2020 r., kiedy stopa krótkoterminowa utrzymywała się na poziomie 1,6–1,65%. Podobnie jak w Rumunii, w Polsce nie wystąpiło zjawisko ujemnej różnicy między rentownością obligacji skarbowych a stopą krótkoterminową, choć od połowy 2022 r. stopy te pozostają na zbliżonym poziomie.

W każdym z badanych krajów spoza strefy euro wzrostowi stopy krótkoterminowej od połowy 2021 r. towarzyszył wzrost inflacji, wyjątkowo zresztą silny w Czechach i na Węgrzech. W obydwu tych krajach stopa inflacji (r/r) przekroczyła pod koniec 2022 r. 23% (o ile jednak w Czechach krótkoterminowa stopa procentowa ustabilizowała się na poziomie 7%, o tyle na Węgrzech przekroczyła ona 17%). Dane za okres od początku 2015 r. do połowy 2021 r. wskazują na brak bezpośredniego związku między stopą inflacji a rentownością obligacji, przy założeniu, że stopa ta mieści się w ramach celu inflacyjnego albo tylko nieznacznie go przekracza. Szczególnie symptomatyczne pod tym względem było kształtowanie się omawianych wielkości w Polsce w 2015 i 2016 r. (nieznaczna deflacja przy rentowności obligacji oscylującej wokół 3%) oraz w Rumunii od połowy 2015 r. do końca roku następnego (rentowność obligacji na poziomie zbliżonym do 3,5% przy deflacji sięgającej w niektórych miesiącach 2,5%). Warto również zauważyć, że w Czechach stopa inflacji znacznie przewyższała rentowność 10-letnich obligacji już od końca 2016 r. Brak związku inflacji z rentownością obligacji skarbowych jest jaskrawo widoczny w przypadku Słowacji i Grecji. W pierwszym z tych krajów inflacja przez większą część badanego okresu (w tym od lutego 2022 r.) była niższa od inflacji w Rumunii o mniej niż 1 p.p.; średnia rentowność obligacji rumuńskich w okresie od 2015 r. do połowy 2021 r. wynosiła 3,89%, a rentowność obligacji słowackich 0,52%. Pod koniec 2022 r. inflacja w Grecji była znacząco niższa niż na Słowacji (o ponad 5 p.p.), rentowność obligacji skarbowych zaś o ponad 100 p.b. wyższa.

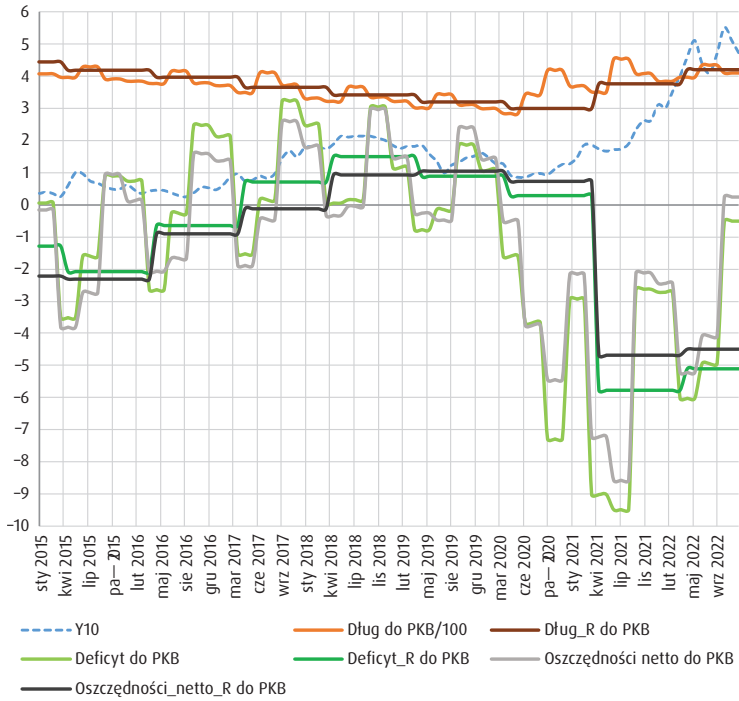
Nie zaobserwowano wyraźniejszych systematycznych zależności między którąkolwiek z porównywanych wielkości a kursem walutowym (w krajach spoza strefy euro). Przedstawione dane nie pozwalają w szczególności na uznanie zmian stóp procentowych za jeden z głównych czynników wahań kursów walutowych. Zwraca uwagę przykładowo dość silna deprecjacja złotego w ciągu kilku miesięcy, licząc od maja 2015 r., przy stabilnej sile nabywczej i krótkoterminowej stopie procentowej oraz malejącym wskaźniku EURIBOR, a także umiarkowany wzrost kursu korony czeskiej, począwszy od końca 2020 r., mimo inflacji znacznie przewyższającej w Czechach wysokość stopy procentowej rynku pieniężnego. Ogólnie jednak biorąc, zmiany kursu walutowego we wszystkich badanych krajach były płytsze od zmian, których, zgodnie z teorią parytetu stóp, można byłoby się spodziewać na podstawie zróżnicowania stóp procentowych (przynajmniej w perspektywie niekrótkoterminowej).

Istotne zmiany rentowności obligacji skarbowych w okresach względnej stabilizacji wielkości monetarnych, jak również różnice w tempie tych zmian w 2022 r. nie dające się wyjaśnić czynnikami monetarnymi, skłaniają do poszukiwania czynników decydujących o rentowności obligacji wśród wielkości mających zasadnicze znaczenie dla postrzegania ryzyka kredytowego, tj. do identyfikacji związków między rentownością obligacji skarbowych a zmiennymi fiskalnymi. W nawiązaniu do zmiennych omawianych w piśmiennictwie oraz metodyk ratingu prezentowaną tu analizę oparto na relacjach długu publicznego, deficytu publicznego oraz oszczędności netto sektora publicznego do PKB. Ponieważ wielkości te (poza PKB) podawane są do wiadomości z opóźnieniem, zastosowano odpowiednie przesunięcie czasowe, wynikające z terminarza publikowania danych przez Eurostat. W przypadku fiskalnych wielkości kwartalnych rentowność obligacji w miesiącu n rozpoczynającym kwartał q i kolejnych dwóch miesiącach zestawiono z danymi z kwartału kończącego się w miesiącu $n - 4$, z kolei w odniesieniu do wielkości rocznych przyjęto, że wpływ danych ogłoszonych za rok $n - 1$ rozpoczyna się w maju roku następnego (rysunek 5).

Rysunek 5. Zróznicowanie Y10 a wielkości fiskalne



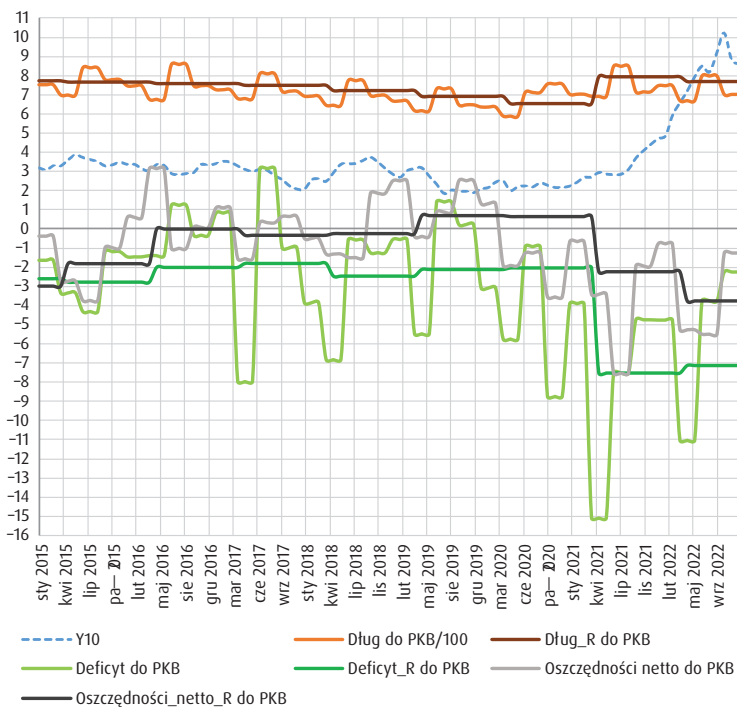
Czechy



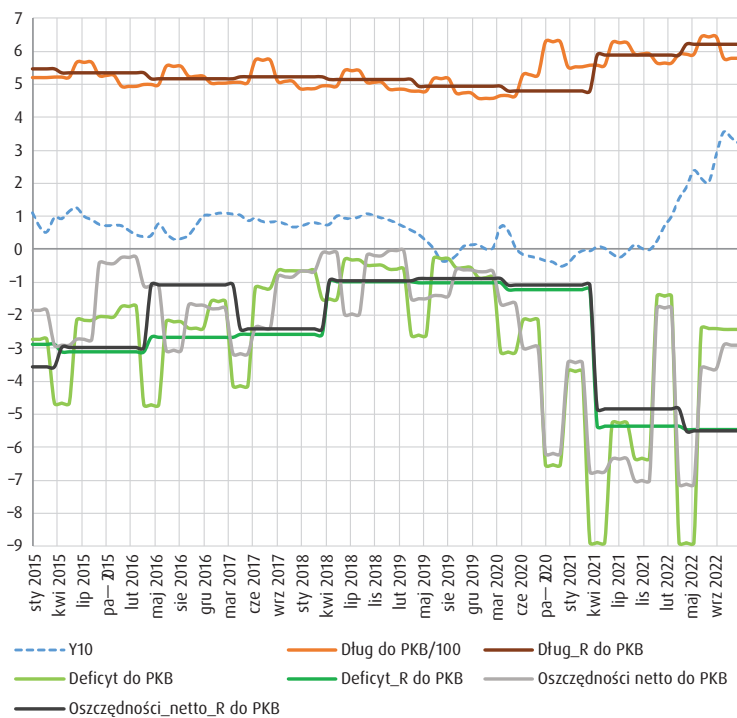
Rumunia

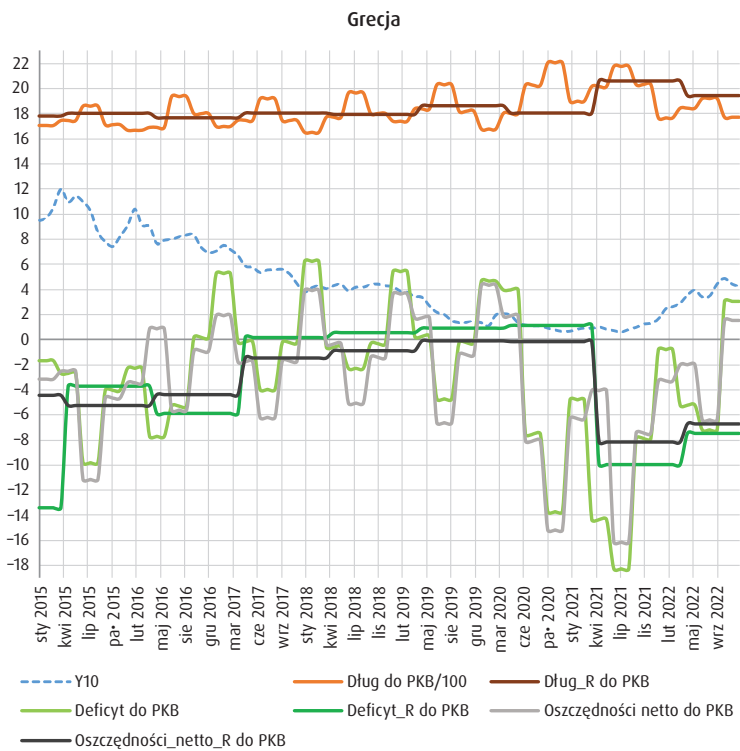


Węgry



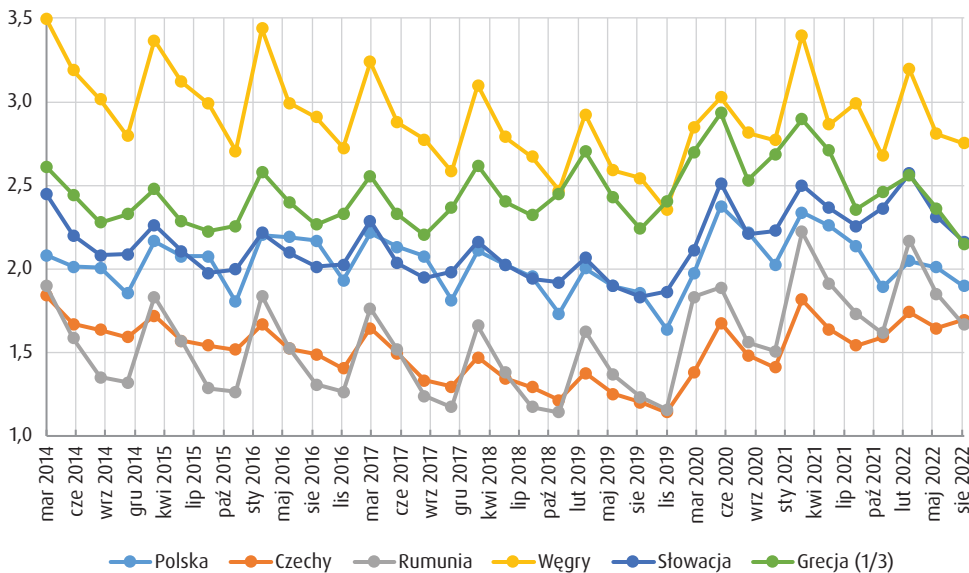
Słowacja





Źródło: opracowanie własne.

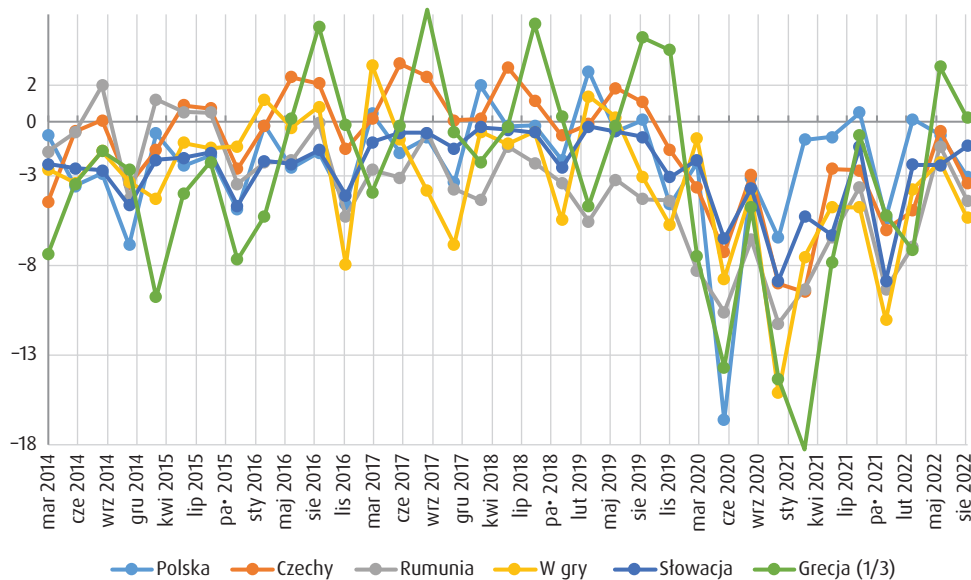
Rysunek 6. Cykliczny charakter kwartalnych relacji długu publicznego do PKB



Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione dane wskazują na niską użyteczność analiz opartych na wielkościach kwartalnych. Dynamika niektórych z tych wielkości charakteryzuje się zauważalną powtarzalnością wynikającą – jak się wydaje – z cykliczności zjawisk inicjowanych przez procesy zarządzania finansowego w ciągu roku budżetowego. W kilku badanych krajach (w Polsce, Czechach, Rumunii i na Węgrzech) relacja długu publicznego do PKB w kolejnych trzech kwartałach składających się na okresy 12 -miesięczne regularnie maleje, przy czym cykl ten pokrywa się z rokiem kalendarzowym. W innych państwach (na Słowacji i w Grecji) relacja ta maleje w II i III kw. roku kalendarzowego, by w ostatnim kwartale nieznacznie wzrosnąć. Wyjątkowy pod tym względem był 2020 r. (pierwszy rok pandemii), w którym we wszystkich badanych krajach relacja długu do PKB osiągnęła najwyższe wielkości w II kw. Zwraca uwagę amplituda wahań kwartalnych: w Polsce i na Węgrzech wartość różnicy sięga przeciętnie 20% wartości relacji maksymalnej, na Słowacji i w Czechach jest nieco mniejsza, podczas gdy w Rumunii wynosi aż 30%.

Rysunek 7. Kwartalne relacje deficytu sektora do PKB

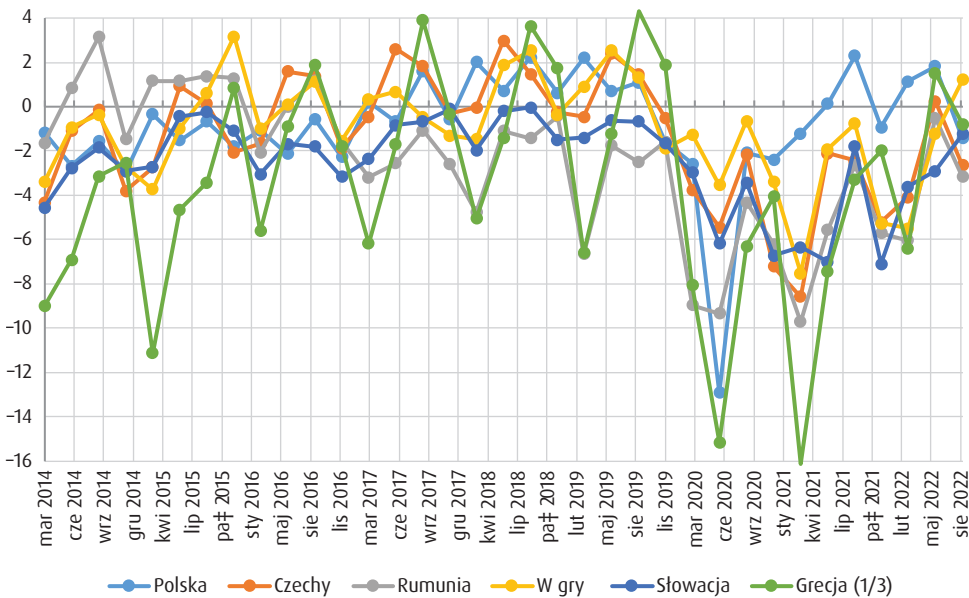


Źródło: opracowanie własne.

W przypadku relacji deficytu i oszczędności netto do PKB brakuje jakiegokolwiek regularności zmian w poszczególnych kwartałach. Zwracają natomiast uwagę rozpiętości różnic w sąsiadujących kwartałach (rysunki 7 i 8). Przykładowo w 2015 r. najmniejsze i największe wartości relacji kwartalnych deficytów do kwartalnego PKB

wynosiły: $-4,91\%$ oraz $0,65\%$ w Polsce, $-2,64\%$ oraz $0,9\%$ w Czechach, $-3,49\%$ oraz $1,23\%$ w Rumunii, $-1,19\%$ oraz $-4,32\%$ na Węgrzech, $-4,7\%$ oraz $-1,72\%$ na Słowacji, $-9,78\%$ oraz $-0,66\%$ w Grecji. Równie silne różnice charakterystyczne są dla relacji oszczędności netto sektora publicznego do PKB.

Rysunek 8. Kwartalne relacje oszczędności netto do PKB



Źródło: opracowanie własne.

Skoro uzasadnione jest zatem przyjęcie założenia, że rynki wykorzystują przede wszystkim informacje o zjawiskach (procesach) rocznych, należy bardzo ostrożnie identyfikować potencjalne związki między tymi wielkościami a rentownością obligacji i koncentrować się raczej na trendach niż na zmianach dokonujących się w trakcie tygodni albo miesięcy.

Wstępna analiza zgromadzonych informacji wskazuje na kontrowersyjność tezy o istotnym znaczeniu wielkości fiskalnych w kontekście wyceny obligacji skarbowych. W niektórych przypadkach można zaobserwować pewien stopień oczekiwanej zależności między trendem zmian rentowności obligacji a zmianami relacji oszczędności netto. Zależność taka występowała m.in. w Polsce w latach 2017–2019 oraz w Grecji w latach 2015–2020. Z kolei w Czechach poprawie tego wskaźnika w latach 2016–2017 towarzyszył stopniowy wzrost rentowności obligacji, a istotne obniżenie relacji na Słowacji w 2016 r. nie spowodowało spadku wyceny słowackich obligacji. We wszystkich badanych krajach, a zwłaszcza w Polsce i w Czechach, wartości (i zmiany)

relacji oszczędności netto do PKB są związane z wartościami (i zmianami) relacji wyniku sektora publicznego do PKB. Obserwacje dotyczące wpływu wskaźnika oszczędności netto na rentowność obligacji są więc aktualne także w odniesieniu do wskaźnika wyniku sektora. W zakresie wartości i dynamiki relacji długu publicznego do PKB należy zwrócić uwagę na istotne różnice w poziomie tej wielkości w poszczególnych krajach. W 2013 r., który zgodnie z zastosowanym przesunięciem czasowym oddziaływał na rynki począwszy od maja 2014 r., była ona najniższa w Rumunii i w Czechach (odpowiednio 37,8% oraz 44,4%), akceptowalna na Słowacji i w Polsce (odpowiednio 54,7% oraz 57,1%), powyżej regulacyjnego progu ukształtowała się na Węgrzech (77,2%), a znacznie powyżej w Grecji (178,2%). Choć w Grecji wskaźnik ten pozostawał stabilny do 2019 r., to rentowność greckich obligacji spadła z 10,4% w lutym 2016 r. do poziomu 1,3–1,4% w ostatnich miesiącach 2019 r. Z kolei stopniowemu obniżaniu się wskaźnika długu w Czechach (do 30% w 2019 r.) towarzyszył stały wzrost rentowności obligacji w 2017 i 2018 r.

Analiza wielkości fiskalnych jest istotnym elementem oceny ryzyka kredytowego państwa (suwerena) jako dłużnika, choć w metodykach agencji ratingowych stanowi ona zaledwie jeden z wielu etapów dokonywania takiej oceny. W badaniu czynników wpływających na rentowność obligacji skarbowych nie można jednak nie brać pod uwagę ratingu, oczywiście z uwzględnieniem ewentualnych różnic w metodach oceny ryzyka stosowanych przez poszczególnych usługodawców. Na potrzeby graficznej prezentacji skala ratingu została wyrażona w liczbowej punktacji (tabela 1).

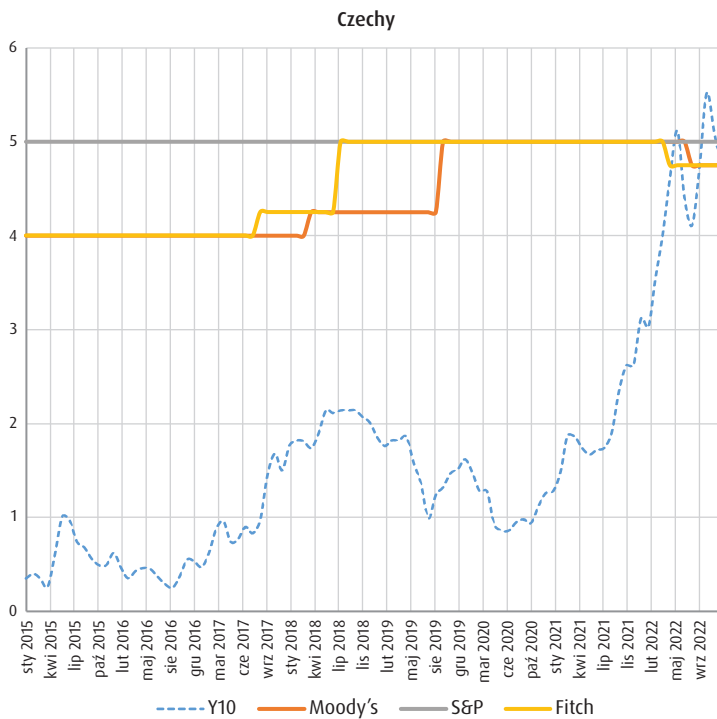
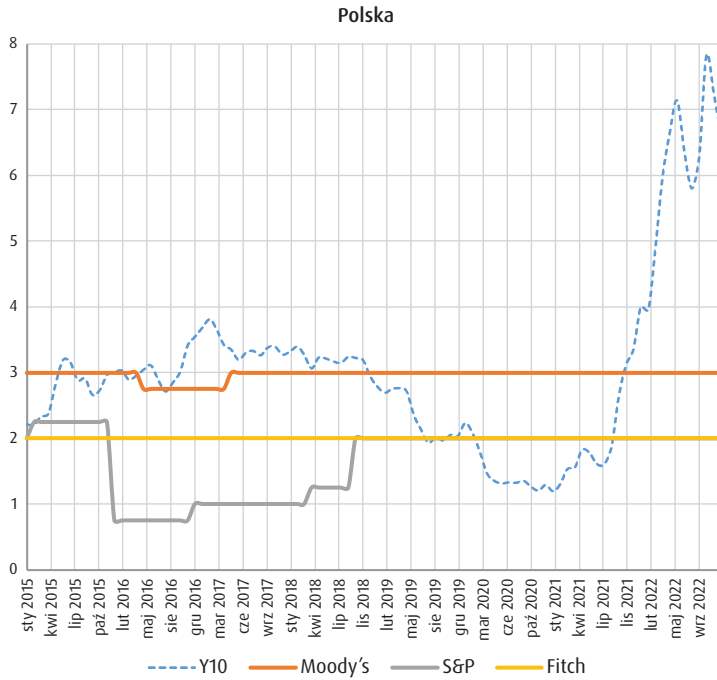
Tabela 1. Liczbowa punktacja ratingu

Liczba	Moody's	S&P	Fitch	Liczba	Moody's	S&P	Fitch
5	Aa3	AA-	AA	0	Baa2	BBB	BBB
4	A1	A+	A+	-1	Baa3	BBB-	BBB-
3	A2	A	A	-2	Ba1	BB+	BB+
2	A3	A-	A-	-3	Ba2	BB	BB
1	Baa1	BBB+	BBB+	-4	Ba3	BB-	BB-

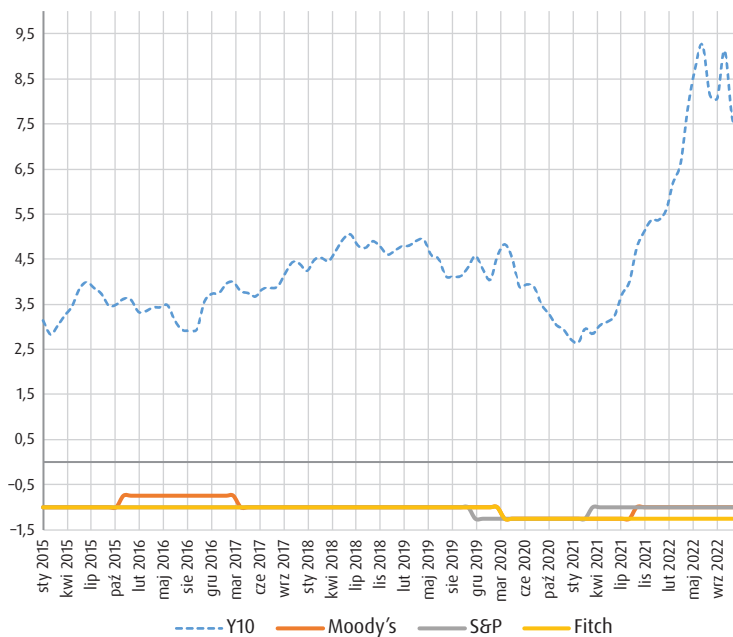
Uwagi: w analizowanym okresie obligacje greckie miały rating Caa1 (Moody's) i CCC+ (S&P, Fitch) odpowiadający liczbie -8, podczas gdy rating mieszczący się w przedziale od B1 (B+) do B3 (B-) oznaczono kolejno liczbami: -7, -6, -5; w przypadku prognozy pozytywnej liczbę zwiększano o 0,25, a w przypadku prognozy negatywnej zmniejszano o 0,25. Źródło: opracowanie własne.

Liczbową punktację (rating) zestawiono z rentownością obligacji skarbowych (rysunek 9), z pominięciem przesunięcia czasowego.

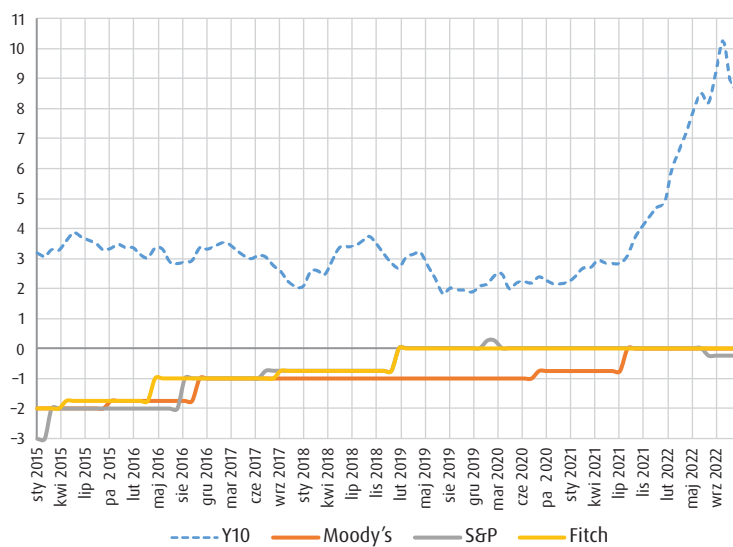
Rysunek 9. Zmiany Y10 a rating

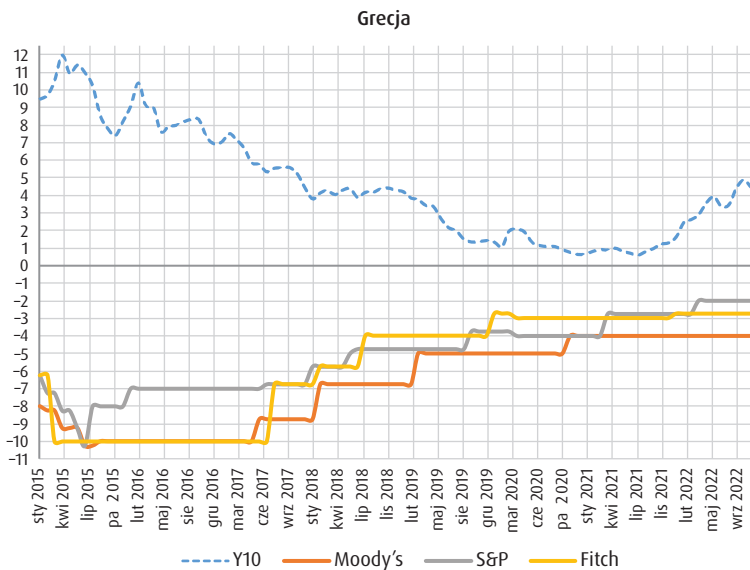
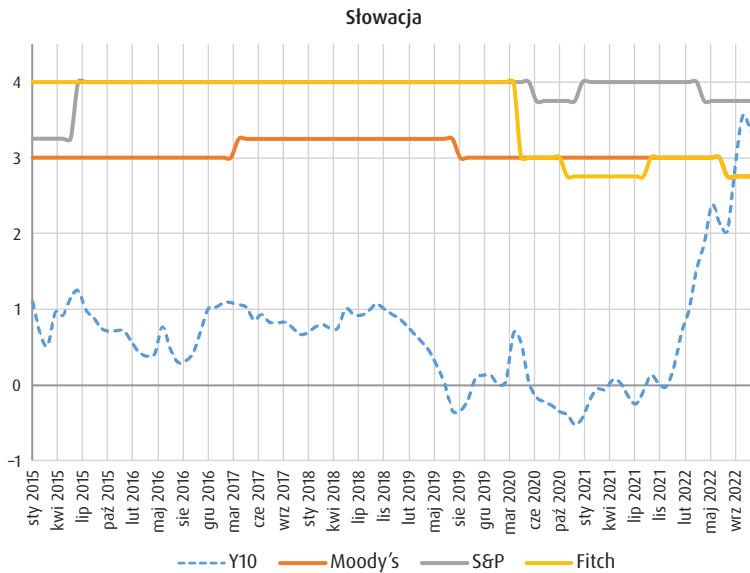


Rumunia



Węgry





Źródło: opracowanie własne.

Najbardziej spektakularnym przypadkiem, skłaniającym do formułowania ogólnych poglądów na temat związków między badanymi wielkościami, jest Grecja. Najogólniejsza teza tego rodzaju mówi o istnieniu związku między poprawą ratingu a stopniowym spadkiem rentowności obligacji. Spostrzeżenie to, jeśli traktować je jako uproszczenie, nie jest nietrafne. Z przeprowadzonego badania wynika jednak, że w okresie bardzo niskiego ratingu w 2016 r. rentowność obligacji wykazywała tenden-

cję wyraźnie malejącą. Zwraca przy tym uwagę wzrost rentowności greckich obligacji w I kw. 2015 r., przy jednoczesnym obniżeniu ratingu Grecji przez wszystkie agencje, oraz spadek rentowności w połowie tego roku, któremu towarzyszyło podniesienie ratingu przez S&P. Rentowność obligacji greckich w 2018 r. odpowiadała z grubsza rentowności obligacji rumuńskich i węgierskich przy ratingu obligacji greckich niższym o kilka stopni (i – w zależności od agencji – odpowiadającym walorom wysoce spekulacyjnym albo spekulacyjnym).

Poza przypadkiem Grecji brakuje wyraźnych związków między zmianami ratingu a zmianami rentowności obligacji skarbowych. W szczególności systematycznej poprawie ratingu Węgier w latach 2015–2016 nie towarzyszyło zauważalne obniżenie rentowności obligacji skarbowych. Trudno także wiązać wzrost rentowności polskich obligacji pod koniec 2016 r. z obniżeniem ratingu przez S&P na początku tego roku.

Wpływ poszczególnych czynników na rentowność obligacji krajów EŚW – regresja wielokrotna

Celem badania jest ustalenie zależności między rentownością (rzeczywistym kosztem obsługi) długoterminowych obligacji skarbowych (zmienną objaśnianą) a wybranymi czynnikami, które powinny (mogą) teoretycznie wywierać wpływ na wysokość rentowności (zmiennymi objaśniającymi). Wektor rentowności obligacji skarbowych obejmuje wartości średnich miesięcznych rentowności obligacji 10-letnich emitowanych przez poszczególne państwa w walucie krajowej, tzn. wielkości, które protokół 13 do TFUE określa jako jedno z kryteriów konwergencji. Wyboru czynników określających poziom rentowności obligacji dokonano na podstawie założeń teoretycznych pochodzących z przywołanych wcześniej pozycji literaturowych. Do czynników, które mogą wywierać wpływ na rentowność długu publicznego, należą zatem: ogólne zjawiska dotyczące wartości danej waluty, fundamentalne wielkości makroekonomiczne, stopień prawidłowości polityki fiskalnej, płynność wtórnego rynku obligacji, ogólna awersja do ryzyka. Ponadto w przypadku okresu, który rozpoczął się agresją Rosji na Ukrainę, badanie ma umożliwić identyfikację wpływu na rentowność długu szczególnego elementu awersji do ryzyka, wynikającego z postrzegania krajów EŚW jako objętych szczególnym ryzykiem wystąpienia (rozprzestrzeniania się) różnorodnych negatywnych konsekwencji trwającej w ich sąsiedztwie wojny. Ponieważ celem badania jest przede wszystkim ustalenie ewentualnego zróżnicowania tych zależności w każdym z tych państw, dla każdego z nich przeprowadzono badanie regresji według następującego modelu:

$$Y10_t = \beta_0 + \beta_{STIR} \cdot STIR_{t-1} + \beta_{FX} \cdot FX_{t-1} + \beta_{GD} \cdot GD / PKB_{y-1} + \beta_R \cdot R_t + \beta_{BaaY10} \cdot BaaY10_{t-1} + \beta_L \cdot L_{y-1} + \beta_{UKR} \cdot UKR + \varepsilon_t,$$

gdzie:

$Y10_t$ – rentowność 10-letnich obligacji skarbowych w danym miesiącu,

$STIR_{t-1}$ – krótkoterminowa stopa procentowa w miesiącu poprzedzającym,

FX_{t-1} – średni kurs walutowy w miesiącu poprzedzającym,

GD/PKB_{y-1} – relacja długu publicznego do PKB w roku poprzedzającym (zgodnie z przyjętym w opracowaniu przesunięciem czasowym),

$BaaY10_{t-1}$ – miara ogólnej awersji do ryzyka w miesiącu poprzedzającym,

R – rating (średnia punktacji liczbowej),

L – płynność obligacji skarbowych,

UKR – indyktor wpływu agresji na Ukrainę przybierający wartości: 1 – we wrześniu 2023 r., oraz 0 – w pozostałych miesiącach 2023 r.

Tabela 2. Opis zmiennych z określeniem spodziewanego wpływu

Zmienna	Miara	Źródło	Spodziewany wpływ
$Y10_t$	rentowność 10-letnich obligacji skarbowych w miesiącu t	Eurostat	
FX_{t-1}	kurs waluty krajowej w stosunku do euro w miesiącu $t - 1$	Eurostat	+
$STIR_{t-1}$	krótkoterminowa (1M) stopa procentowa w miesiącu $t - 1$	Eurostat	+
GD/PKB_{y-1}	stosunek długu sektora instytucji rządowych i samorządowych do PKB w roku poprzedzającym (zgodnie z przyjętym przesunięciem czasowym)	Eurostat	+
R_t	rating	Eurostat	-
$BaaY10_{t-1}$	spread obligacji przedsiębiorstw z ratingiem Baa (Moody's) w stosunku do 10-letnich obligacji skarbowych USA	Gospodarcza Rezerwa Federalna	+
L_{y-1}	udział krajowego rynku długoterminowych obligacji skarbowych w rynku europejskim w roku poprzedzającym rok miesiąca t	Eurostat	-

Uwagi: opisowa charakterystyka badanych zmiennych oraz wyniki regresji dla krajów objętych badaniem zostały zamieszczone w załączniku.

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku wszystkich państw znaczący statystycznie rezultat uzyskano w odniesieniu do krótkoterminowej stopy procentowej. Badanie potwierdza wyraźnie dominujące znaczenie tego czynnika w kształtowaniu rentowności obligacji skarbowych w Polsce, Rumunii, Słowacji i na Węgrzech. W Czechach odgrywa on nieco mniejszą rolę, wywierając jednak znacznie większy wpływ niż jakkolwiek inny czynnik. Stosunkowo najmniejsze znaczenie ma on w Grecji, choć także tu jest czynnikiem najważniejszym. Poziom kursu waluty krajowej wydaje się wywierać istotny wpływ

na rentowność obligacji skarbowych w Rumunii, podczas gdy w Czechach wpływ tej zmiennej jest paradoksalnie ujemny. Istotny wpływ podstawowego czynnika fiskalnego, tj. wskaźnika długu publicznego w relacji do PKB, został potwierdzony w Rumunii, w Polsce i na Węgrzech. Niejednoznaczne rezultaty uzyskano jednak w odniesieniu do ratingu: wyniki dla Słowacji, Czech i Rumunii sugerują, że rynki finansowe nie kierują się przy wycenie obligacji skarbowych postrzeganiem ryzyka kredytowego suwerena w obrocie międzynarodowym. Można natomiast stwierdzić wpływ wojny w Ukrainie na rentowność obligacji skarbowych na Słowacji, w Rumunii, w Grecji i na Węgrzech.

Dług publiczny a proponowane nowe ramy zarządzania gospodarczego w UE

Nowe zjawiska i trendy w zakresie zarządzania długiem publicznym stanowią istotny kontekst proponowanej przez Komisję Europejską reformy zarządzania gospodarczego. Stanowi ona reakcję na znaczące zwiększenie emisji długu w związku z koniecznością stabilizacji i odbudowania gospodarek państw członkowskich UE w trakcie pandemii COVID-19 i po niej, a także na zwiększenie wydatków obronnych, uznawanych za konieczne po napaści Rosji na Ukrainę w lutym 2022 r. Istotną prawidłowością w tym zakresie było pojawienie się poważnych skutków i reakcji asymetrycznych. Ogłoszone ramy reformy są również próbą nadania koniecznym wydatkom transformacyjnym (zwiększającym poziom ochrony środowiska, cyfryzacji, odporności społeczno-gospodarczej, spójności, niezależności energetycznej) większej integralności z punktu widzenia ich wpływu na gospodarki państw członkowskich i UE traktowanej jako całość.

Celem reformy jest przywrócenie większego znaczenia kryteriom referencyjnym długu i deficytu budżetowego, których wypełnianie ma być długookresowym celem państw członkowskich, przy jednoczesnym założeniu, że ocena ich działań w tym zakresie będzie dokonywana w kontekście ram polityki fiskalnej ustalonych ogólnie przez Radę (ECOFIN), a skonkretyzowanych w pochodzących z UE politykach CSR (*country-specific recommendations*) oraz odzwierciedlających je krajowych średniookresowych planach finansowo-strukturalnych (*national medium-term fiscal-structural plans*). Reforma zakłada więc wyraźnie bardziej zróżnicowane podejście poprzez:

- a) zachowanie zasadniczych reguł fiskalnych dotyczących głównych wskaźników konwergencyjnych/stabilizacyjnych długu publicznego i deficytu budżetowego;
- b) uwzględnienie w uzgadnianych działaniach zróżnicowania zadłużenia, w tym także zróżnicowania odzwierciedlającego różne strukturalne konteksty, w związku z którymi dług publiczny narastał, oraz skutki tego długu;

- c) odejście od sztywnych ram redukcji długu (tj. od wymogu ograniczania go o jedną dwudziestą rocznie) i zastąpienie ich podejściem opartym na analizie ryzyka, której zasadniczym celem jest określenie wymagań redukcji długu pozwalających na jego prawidłową (z perspektywy równowagi makroekonomicznej) obsługę;
- d) powiązanie programów redukcji długu z wdrażaniem reform konsolidujących finanse sektora publicznego oraz z realizacją inwestycji finansowanych ze środków publicznych.

W przewidywanych ramach koordynacji planowania państwa członkowskie musiałyby uzgodnić z Komisją Europejską zobowiązania dotyczące redukcji długu w perspektywie minimum czterech lat. Rewizja planu byłaby w tym okresie możliwa jedynie wtedy, gdyby zaistniały obiektywne, nowe okoliczności skutkujące niemożliwością realizacji zamierzeń w ich pierwotnej postaci.

Kluczowym dla koordynacji wskaźnikiem byłyby finansowany ze źródeł wewnętrznych państwa poziom jego pierwotnych wydatków netto (określany jako „jednolity wskaźnik operacyjny” – *single operational indicator*, SOI). Pozwala on zmierzyć poziom wydatków sektora publicznego bez uwzględniania wydatków związanych z przychodami o charakterze uznaniowym (*expenditure net of discretionary revenue measures*), wydatków na zapłatę odsetek oraz wydatków związanych z bezrobociem cyklicznym.

Krajowa ścieżka zmian SOI musiałyby gwarantować możliwość ograniczenia długu publicznego w perspektywie długookresowej. Średniookresowe plany krajowe byłyby oceniane według procedury określonej już zasadniczo w *Pakcie stabilności i wzrostu*. W celu ich monitorowania na poziomie unijnym państwa członkowskie przekazywałyby co roku sprawozdania dostosowawcze (*annual progress reports*, APR), będące tym samym elementem wielostronnego nadzoru w rozumieniu przepisów art. 121 i 126 TFUE, a także pozostałych zapisów przyjętych na ich podstawie. Druga podstawa prawna musiałyby służyć realizacji jednego z zasadniczych mechanizmów zaproponowanych w komunikacie Komisji Europejskiej, a mianowicie poszerzeniu zakresu stosowania procedury nadmiernego deficytu (EDP), w taki sposób, że:

- a) byłaby ona uruchamiana wtedy, gdy państwo bezprawnie odchodziłoby od realizacji zobowiązań opartych na logice SOI (z pewnym zróżnicowaniem dotyczącym tego, czy odstępstwo to miałoby postać „łagodną”, czy też „poważnego błędu”);
- b) poszerzony zostałby katalog sankcji przewidzianych dla EDP o dodatkowe obostrzenia – o charakterze reputacyjnym.

Plan przewiduje także ustanowienia nowego instrumentu korygującego zaniechania państwa w realizacji programów SOI przez zastąpienie planu opracowanego przez państwo takim, który wyznaczałby „dokładniejszą ścieżkę” (*stricter path*) dostosowawczą – zapewne w jakiejś analogii do dotychczasowego przeniesienia kompetencji z państw na Radę w przypadku braku realizacji zaleceń w ramach procedury monitoro-

wania małych i średnich przedsiębiorstw (art. 121 TFUE). Pod tym względem propozycja ta jest jednak enigmatyczna. Bardziej konkretna wydaje się natomiast idea ustanowienia mechanizmu monitorującego (z istotną rolą przewidzianą dla Europejskiej Rady Fiskalnej), opartego na ocenie sprawozdań krajowych (*alert mechanism report*, AMR) i identyfikacji nierównowag (co jest elementem istniejącego już sześciopaku).

Podsumowanie

Początkowe lata badanego okresu to czas systematycznej poprawy podstawowych wskaźników charakteryzujących publiczną gospodarkę finansową w większości krajów objętych analizą. Zwraca uwagę przede wszystkim stopniowe zmniejszanie lub nawet likwidacja ujemnych oszczędności netto sektora publicznego w Polsce, w Czechach, na Węgrzech i w Grecji. Jedynie w Rumunii relacja oszczędności netto do PKB ulegała wówczas pogorszeniu, choć jego skala była relatywnie niewielka. W Czechach, na Słowacji i w Grecji z wielkością oszczędności netto był powiązany zasadniczo wynik sektora publicznego, w pozostałych krajach różnica między oszczędnościami netto a wynikiem sektora stanowiła odzwierciedlenie skali realizowanych inwestycji publicznych. Wzrost gospodarczy z nawiązką rekompensował jednak negatywny wpływ związanych z finansowaniem inwestycji potrzeb pożyczkowych na relację długu publicznego do PKB. Procesom tym towarzyszyły ogółem niewielkie koszty korzystania ze środków pożyczkowych, choć także wtedy były one istotnie zróżnicowane: wyższe w Rumunii, na Węgrzech i w Polsce niż w Czechach i na Słowacji. Nawet w Grecji – kraju o zdecydowanie gorszym, choć ulegającym poprawie, ratingu – rentowność obligacji skarbowych pod koniec 2019 r. nie była wyższa niż w Czechach.

Wpływ pandemii na finanse publiczne krajów EŚW trudno przecenić: zareagowały one przede wszystkim spektakularne „deficyty bieżące” (ujemne oszczędności netto) sięgające w 2020 r. 5% PKB, a w Rumunii i w Grecji nawet 7% i 8% PKB. Jedynie na Węgrzech skala reakcji „bieżącego wyniku” sektora publicznego na pierwszy rok pandemii była relatywnie niewielka. Przykuwa uwagę to, że o ile w większości badanych krajów sytuacja ta nie uległa poprawie w 2021 r. (a na Węgrzech istotnie się pogorszyła), o tyle „bieżący wynik” sektora publicznego w Polsce powrócił do stanu równowagi. Na Węgrzech, w Polsce i w Rumunii w okresie pandemii znaczenie finansowania inwestycji z perspektywy generowania deficytu nominalnego istotnie wzrosło: na Węgrzech deficyt nominalny osiągnął wartość 7,5% PKB w 2020 r. (przy ujemnych oszczędnościach netto na poziomie 2% PKB; w kolejnym roku utrzymał się na zbliżonym poziomie), w Polsce i w Rumunii potrzeby związane z finansowaniem inwestycji odpowiadały zaś za około jedną trzecią deficytu sektora publicznego w 2020 r. Efektem

deficytów nominalnych z lat 2020–2021 był wzrost relacji długu publicznego do PKB (mierzony różnicą relacji z 2021 r. i 2019 r.), przekraczający we wszystkich badanych krajach, z wyjątkiem Polski, 10 p.p. (na Słowacji i w Grecji sięgający 14 p.p.).

Paradoksalnie rentowność obligacji skarbowych emitowanych przez wszystkie badane kraje była w 2020 r. rekordowo niska, a na Słowacji i w Grecji sytuacja ta utrzymała się do końca następnego roku. Choć spread w stosunku do rentowności obligacji niemieckich uległ wszędzie „spłaszczeniu”, to względne różnice w kosztach obsługi długu publicznego między poszczególnymi krajami pozostały znaczące. W okresie od połowy 2020 r. do połowy 2021 r. rentowność obligacji słowackich wynosiła przeciętnie 0,2%, greckich – 0,9%, czeskich – 1,3%, polskich – 1,4%, węgierskich – 2,4%, rumuńskich – 3,2%. Silnie zróżnicowana była także skala wzrostów rentowności obligacji skarbowych pod koniec 2021 r. i w roku kolejnym. W „rekordowym” październiku 2022 r. rentowność obligacji słowackich sięgała 3,6%, greckich – 4,4%, czeskich – 5,5%, polskich – 7,8%, rumuńskich – 9,1%, węgierskich – 10,3%.

Wzrost rentowności obligacji skarbowych powoduje wzrost obciążenia budżetów publicznych kosztami obsługi zadłużenia – tym większy, im większa jest w danym kraju relacja długu podsektora centralnego do PKB. Wzrost rentowności obligacji skarbowych o 1 p.p. przekłada się na kwartalne dodatkowe obciążenie sektora publicznego wydatkami wynoszącymi ok. 0,11–0,12% rocznego PKB w Czechach, w Polsce i w Rumunii, ok. 0,15% rocznego PKB na Słowacji, ok. 0,18% na Węgrzech i ok. 0,45% PKB w Grecji. Gdyby zatem obserwowane poziomy rentowności w poszczególnych krajach utrzymywały się dostatecznie długo, to dodatkowe (w stosunku do poziomu z drugiej połowy 2020 r. i pierwszej połowy 2021 r.) roczne wydatki sektora publicznego z tego tytułu wynosiłyby w relacji do PKB: 1,7% w Czechach, 2,1% w Rumunii i na Słowacji, 2,8% w Polsce, 4,6% na Węgrzech i 6,4% w Grecji. Zwłaszcza w przypadku dwóch ostatnich państw mogłoby to zagrażać stabilności finansów publicznych.

Analiza regresji umożliwia sformułowanie wniosków dotyczących czynników decydujących o rentowności obligacji skarbowych poszczególnych krajów i – co za tym idzie – powszechnych w krajach EŚW spadków rentowności w 2020 r. i pierwszej połowie 2021 r. oraz następujących po nich wzrostów pod koniec 2021 r. i w 2022 r. Bez wątpienia we wszystkich badanych krajach najważniejszym czynnikiem determinującym poziom rentowności obligacji skarbowych jest wysokość stóp procentowych rynku pieniężnego. Wydaje się, że inwestorzy w pewnym (niewielkim) stopniu uwzględniają również „kondycję” finansów publicznych, mierzoną relacją długu publicznego do PKB. Wpływ tego czynnika może być jednak analizowany tylko w długim okresie – zaobserwowany cykl kwartalnych zmian relacji deficytu nominalnego i długu publicznego do PKB uniemożliwia bowiem podejmowanie decyzji inwestycyjnych na podstawie wielkości kwartalnych. Zaskakujący jest natomiast brak zauważalnego

znaczenia ratingu jako czynnika współdecydującego o różnicach w poziomach rentowności obligacji skarbowych poszczególnych krajów. Przeprowadzone badanie wskazuje na zasadność traktowania ryzyka kursowego jako zmiennej niezależnej (wbrew teoretycznemu założeniu parytetu efektywnych stóp procentowych) od wysokości stopy procentowej, sugerując równocześnie brak wpływu kursu walutowego na rentowność obligacji. Uogólniając, można ponadto stwierdzić, że w większości badanych krajów do wzrostu rentowności obligacji wiosną i latem 2022 r. przyczyniła się w pewnym stopniu wojna w Ukrainie. W przeciwnym kierunku musiały natomiast zadziałać wypłaty unijnych środków na realizację krajowych programów reform.

Badanie wskazuje także, że stabilność systemu finansów publicznych, której elementem jest możliwość finansowania potrzeb pożyczkowych po rozsądnym koszcie, zależy nie tylko od efektów polityki fiskalnej (w zakresie oszczędności netto sektora publicznego, deficytu i długu publicznego), lecz także od czynników o charakterze monetarnym (a przede wszystkim od poziomu stóp procentowych rynku pieniężnego). Na podstawie wyników badania można sformułować następujące rekomendacje:

- 1) zasadne jest holistyczne podejście do polityki gospodarczej traktujące poszczególne cele (w szczególności wzrost gospodarczy, stabilizację siły nabywczej pieniądza i minimalizację bezrobocia) w sposób zrównoważony;
- 2) w państwach członkowskich UE nienależących do strefy euro takie podejście powinno zakładać równoczesne starania o zachowanie, względnie poprawę, sytuacji budżetowej (bez wykazywania nadmiernego deficytu budżetowego w rozumieniu art. 126 ust. 6 TFUE) oraz o osiągnięcie wysokiego stopnia stabilności cen (w rozumieniu art. 140 ust. 1 *tiret* pierwsze TFUE); zaproponowane przez Komisję Europejską zmiany w systemie zarządzania gospodarczego w tym zakresie można uznać za istotny impuls do usprawnień na poziomie krajowym;
- 3) obowiązujące w UE prawne zasady SEG wymagają uelastycznienia w taki sposób, by mogły znaleźć zastosowanie także w okresach występowania „szoków” zewnętrznych (bez konieczności odwoływania się do „ogólnych klauzul wyjścia”).

ANEKS

Tabela A1. Opisowa charakterystyka badanych zmiennych (%)^a

	Polska				Rumunia			
	średnia	min	maks	s	średnia	min	maks	s
$Y10_t$	3,03	1,19	7,82	1,41	4,37	2,65	9,26	1,41
FX_{t-1}	4,38	4,02	4,80	0,17	4,69	4,42	4,95	0,18
$STIR_{t-1}$	1,82	0,18	7,08	1,55	2,00	0,33	7,21	1,60
D_{y-1}	51,81	45,71	57,17	3,49	38,96	34,46	48,64	4,72
R_t	2,21	1,83	2,42	0,19	-1,04	-1,25	-0,92	0,10
L_{y-1}	2,37	2,28	2,53	0,09	0,70	0,53	0,94	0,16
	Węgry				Czechy			
	średnia	min	maks	s	średnia	min	maks	s
$Y10_t$	3,49	1,83	10,25	1,74	1,61	0,25	5,52	1,22
FX_{t-1}	333,40	299,43	418,31	28,23	26,11	24,36	27,89	0,89
$STIR_{t-1}$	1,67	-0,01	15,87	3,08	1,41	0,20	7,14	1,87
D_{y-1}	73,74	65,33	79,30	4,35	36,87	30,05	44,42	4,31
R_t	-0,77	-2,33	0,00	0,67	4,67	4,33	5,00	0,29
L_{y-1}	0,89	0,84	0,94	0,03	0,79	0,73	0,87	0,04
	Słowacja				Grecja			
	średnia	min	maks	s	średnia	min	maks	s
$Y10_t$	0,68	-0,52	3,55	0,78	4,56	0,59	12,00	3,16
$STIR_{t-1}$	-0,33	-0,60	1,42	0,29	-0,33	-0,60	1,42	0,29
D_{y-1}	53,11	47,97	62,19	4,13	184,93	176,75	206,25	9,33
R_t	3,53	3,08	3,75	0,23	-5,85	-10,17	-2,92	2,44
L_{y-1}	0,52	0,50	0,57	0,03	0,61	0,47	0,88	0,14
$BaaY10$	2,34	1,65	3,56	0,46				

^a Dane w ujęciu procentowym poza wartościami zmiennych FX_{t-1} oraz R_t .

Źródło: opracowanie własne.

Tabela A2. Wyniki regresji dla państw objętych badaniem z wykorzystaniem zmiennej γ_{10}

	Polska						Rumunia					
	β	błąd stan-dardowy	b	błąd stan-dardowy	t(88)	wartość p	β	błąd stan-dardowy	b	błąd stan-dardowy	t(88)	wartość p
Wyraz wolny			0,009290	0,026590	0,34936	0,727652	Wyraz wolny					
STIR	0,792725	0,049943	0,720629	0,045400	15,87272	0,000000	STIR	0,717002	0,049752	0,050346	-2,74230	0,007391
FX	0,041881	0,042027	0,003450	0,003462	0,99654	0,321722	FX	0,523673	0,154449	0,041166	3,39058	0,001046
D	0,151203	0,037762	0,061076	0,015253	4,00408	0,000130	D	0,317949	0,055209	0,016545	5,75899	0,000000
R	-0,172918	0,035161	-0,012493	0,002540	-4,91795	0,000004	R	0,166142	0,064290	0,02323	2,58424	0,011407
BaaY10	-0,088810	0,050536	-0,271548	0,154521	-1,75735	0,082335	BaaY10	0,012208	0,041306	0,03748	0,29556	0,768264
L	-0,013283	0,054461	-0,221467	0,908005	-0,24391	0,807872	L	-0,602915	0,157501	1,433087	-3,82800	0,000241
UKR	0,091446	0,046375	0,004927	0,002498	1,97189	0,051762	UKR	0,219355	0,043106	0,01187	5,08880	0,000002
$R = ,94947120$; $R^2 = ,90149556$; skorygowany $R^2 = ,89365998$ $F(7,88) = 115,05$; $p < 0,0000$; błąd standardowy oszacowania: ,00459						$R = ,95195293$; $R^2 = ,90621438$; skorygowany $R^2 = ,89875416$ $F(7,88) = 121,47$; $p < 0,0000$; błąd standardowy oszacowania: ,00450						
	Czechy						Węgry					
	β	błąd stan-dardowy	b	błąd stan-dardowy	t(88)	wartość p	β	błąd stan-dardowy	b	błąd stan-dardowy	t(88)	wartość p
Wyraz wolny			0,021576	0,028642	0,75332	0,453268	Wyraz wolny					
STIR	0,538456	0,064386	0,352329	0,042130	8,36298	0,000000	STIR	0,798708	0,073378	0,041521	10,74858	0,000000
FX	-0,206055	0,068643	-0,002816	0,000938	-3,00182	0,003492	FX	-0,069134	0,131341	0,000081	-0,52637	0,599954
D	0,001049	0,065369	0,000298	0,018550	0,01605	0,987233	D	0,157118	0,043096	0,06305	3,64578	0,000451
R	0,143499	0,050243	0,006054	0,002120	2,85609	0,005350	R	0,066220	0,075527	0,00173	0,001977	0,382999
BaaY10	-0,163760	0,041831	-0,434590	0,111011	-3,91482	0,000178	BaaY10	-0,014467	0,041204	0,156033	-0,35110	0,726350
L	0,196199	0,058251	5,670317	1,683509	3,36815	0,001124	L	-0,032037	0,103313	5,416648	-0,31010	0,757218
UKR	0,018413	0,041795	0,000861	0,001954	0,44057	0,660607	UKR	0,244938	0,037128	0,002477	6,59720	0,000000
$R = ,96234721$; $R^2 = ,92611216$; skorygowany $R^2 = ,92023471$ $F(7,88) = 157,57$; $p < 0,0000$; błąd standardowy oszacowania: ,00345						$R = ,96021406$; $R^2 = ,92201105$; skorygowany $R^2 = ,91580738$ $F(7,88) = 148,62$; $p < 0,0000$; błąd standardowy oszacowania: ,00506						

cd. tabeli: A2

	Słowacja					Grecja							
	β	błąd stan- dardowy	b	błąd stan- dardowy	t(89)	wartość p	Wyraz wolny	β	błąd stan- dardowy	b	błąd stan- dardowy	t(89)	wartość p
Wyraz wolny			-0,052733	0,023674	-2,22748	0,028437	Wyraz wolny			-0,047591	0,033786	-1,4086	0,162436
STIR	0,712144	0,055197	1,927716	0,149415	12,90178	0,000000	STIR	0,275671	0,036315	3,006623	0,396067	7,5912	0,000000
D	0,167147	0,088489	0,031719	0,016792	1,88892	0,062160	D	0,015524	0,057525	0,005250	0,019455	0,2699	0,787882
R	0,301237	0,076811	0,010409	0,002654	3,92178	0,000173	R	-0,931991	0,056548	-0,012071	0,000732	-16,4814	0,000000
BaaY10	-0,078945	0,052909	-0,134320	0,090022	-1,49208	0,139216	BaaY10	0,060722	0,040256	0,416270	0,275967	1,5084	0,134993
L	0,090794	0,118755	2,781123	3,637583	0,76455	0,446561	L	0,083147	0,072267	1,873194	1,628086	1,1505	0,252999
UKR	0,489634	0,062738	0,014679	0,001881	7,80439	0,000000	UKR	0,195521	0,039855	0,023617	0,004814	4,9058	0,000004
<p>R = ,90123128; R² = ,81221783; sk oryginalny R² = ,79955836 F(6,89) = 64,159; p < 0,0000; błąd standardowy oszacowania: ,00351</p>						<p>R = ,95037367; R² = 90321012; sk oryginalny R² = ,89668496 F(6,89) = 138,42; p < 0,0000; błąd standardowy oszacowania: ,01015</p>							

Źródło: opracowanie własne.

Bibliografia

- Afonso, A., Arghyrou, M.G., Kontonikas, A. (2015). The Determinants of Sovereign Bond Yield Spreads in the EMU, *ECB Working Paper*, 1781.
- Alesina, A., De Broeck, M., Prati, A., Tabellini, G. (1992). Default Risk on Government Debt in OECD Countries, *Economic Policy*, 7(15), s. 427–463.
- Attinasi, M., Checherita, C., Nickel, C. (2009). What Explains the Surge in Euro Area Sovereign Spreads During the Financial Crisis of 2007–2009, *ECB Working Paper*, 1131.
- Bayoumi, T., Goldstein, M., Woglom, G. (1995). Do Credit Markets Discipline Sovereign Borrowers? Evidence from US States, *Journal of Money, Credit and Banking*, 27(4), s. 1046–1059.
- Beber, A., Brandt, M., Kavajecz, K. (2009). Flight-to-Quality or Flight-to-Liquidity? Evidence from the Euro-Area Bond Market, *Review of Financial Studies*, 22(3), s. 925–957.
- Bernoth, K., Hagen, J. von, Schuknecht, L. (2004). Sovereign Risk Premia in the European Government Bond Market, *EBC Working Paper*, 369.
- Caceres, C., Guzzo, V., Segoviano, M. (2010). Sovereign Spreads: Global Risk Aversion, Contagion or Fundamentals?, *IMF Working Paper*, 10/120.
- Codogno, L., Favero, C., Missale, A., Portes, R., Thum M. (2003). Yield Spreads on EMU Government Bonds, *Economic Policy*, 18(37).
- Engen, E., Hubbard, R.G. (2005). Federal Government Debt and Interest Rates. W: *NBER Macroeconomics Annual 2004* (s. 83–160), M. Gertler, K. Rogoff (Eds.). Cambridge: MIT Press.
- Favero, C., Giavazzi, F., Spaventa, L. (1997). High Yields: The Spread on German Interest Rates, *The Economic Journal*, 107(443), s. 956–985.
- Favero, C., Pagano, M., Thadden, E.L. von (2010). How Does Liquidity Affect Government Bond Yields?, *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 45(1), s. 107–134.
- García-Herrero, A., Ortíz, A., Cowan, K. (2006). The Role of Global Risk Aversion in Explaining Sovereign Spreads, *Economía*, 7(1), s. 125–155.
- Geyer, A., Kossmeier, S., Pichler, S. (2006). Measuring Systematic Risk in EMU Government Yield Spreads, *Review of Finance*, 8(2), s. 171–197.
- Goldstein, M., Woglom, G. (1991). Market-Based Fiscal Discipline in Monetary Unions: Evidence from the U.S. Municipal Bond Market, *IMF Working Paper*, 91/89.
- Gomez-Puig, M. (2006). The Impact of Monetary Union on EU-15 Sovereign Debt Yield Spreads, *Working Paper in Economics*, 147.
- Gruber, J.W., Steven, B.K. (2010). Fiscal Positions and Government Bond Yields in OECD Countries, *International Finance Discussion Papers*, 1011.
- Haugh, D., Ollivaud, P., Turner, D. (2009). What Drives Sovereign Risk Premiums? An Analysis of Recent Evidence from the Euro Area, *OECD Economics Department Working Papers*, 718.
- Hites, A., Bloom, N., Furceri, D. (2022). The World Uncertainty Index, *NBER Working Paper*, 29763.
- Kaldor, N. (1961). Capital Accumulation and Economic Growth. W: *The Theory of Economic Growth* (s. 177–222), D.C. Hague (Ed.). New York: St. Martin's Press.
- Koroleva, E., Kopeykin, M. (2022). Understanding of Macro Factors That Affect Yield of Government Bonds, *Risks*, 10(8), s. 1–10.
- Lemmen, J.J.G., Goodhart, C.A.E. (1999). Credit Risks and European Government Bond Markets: A Panel Data Econometric Analysis, *Eastern Economic Journal*, 25(1), s. 77–107.

- Liu, P., Thakor, A. (1984). Interest Yields, Credit Ratings, and Economic Characteristics of State Bonds: An Empirical Analysis, *Journal of Money, Credit and Banking*, 16(3), s. 344–351.
- Lonning, I.M. (2000). Default Premia on European Government Debt, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 136(2), s. 259–283.
- North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Poghosyan, T. (2012). Long-Run and Short-Run Determinants of Sovereign Bond Yields in Advanced Economies, *IMF Working Paper*, 12/271.
- Poterba, J.M., Rueben, K.S. (1997). State Fiscal Institutions and the U.S. Municipal Bond Market, *NBER Working Paper*, 6237.
- Rozada, M.G., Yeyati, E.L. (2008). Global Factors and Emerging Market Spreads, *The Economic Journal*, 118(533), s. 1917–1936.
- Schuknecht, L., Hagen, J. von, Wolswijk, G. (2010). Government Bond Risk Premiums in the EU Revisited: The Impact of the Financial Crisis, *EBC Working Paper Series*, 1152.

ZAGROŻENIA BEZPIECZEŃSTWA ŻYWNOŚCIOWEGO W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ I SPOSOBY ICH PRZEZWYCIĘŻANIA¹

Stanisław Kowalczyk
Iwona Łuczyc

DOI: 10.33119/978-83-8030-624-0.2023_169_198

Streszczenie

Celem opracowania jest przedstawienie czynników zagrażających bezpieczeństwu żywnościowemu w regionie Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) w latach 2019–2023 oraz zaproponowanie sposobów ich przewyżnienia, z uwzględnieniem różnych scenariuszy rozwoju obecnej sytuacji militarnej w Ukrainie w perspektywie krótko- i średniookresowej. Wykorzystano w tym celu metody badań niereaktywnych, tj. analizę literatury przedmiotu, krytyczną analizę dokumentów oficjalnych oraz metodę statystyczno-opisową, a także analizę strategiczną, metodę scenariuszową i analizę SWOT.

Od początku XXI w. narastają zjawiska mające niekorzystny wpływ na stan bezpieczeństwa żywnościowego, w tym m.in. anomalnie pogodowe (susze, huragany) oraz towarzyszące im nieurodzone, które załamują produkcję rolną. W ostatnich latach sytuacja ta uległa dodatkowemu pogorszeniu przez rozprzestrzeniające się epidemie wirusowe oraz wybuch konfliktu zbrojnego w Ukrainie. Wojna ta stawia rolników i cały agrobiznes ukraiński w zupełnie innym położeniu, niż ma to miejsce w pozostałych krajach EŚW. Oznacza ona zniszczenie potencjału i siły wytwórczej przemysłu oraz brak wpływów z eksportu, a także konieczność sprzedaży towarów po zaniżonych cenach i brak możliwości odtworzenia zasobu środków produkcji. Do czasu zakończenia wojny w Ukrainie pozostałe kraje EŚW z jednej strony mają szansę na pozyskanie tanich surowców ukraińskich oraz wejście na rynki tradycyjnie opanowane przez ukraiński eksport, z drugiej zaś doświadczają w następstwie tych zjawisk rozchwiania własnych rynków rolnych, z czym musiała zmierzyć się Polska w pierwszej połowie 2023 r. Utrzymywanie się konfliktu po 2023 r. będzie oznaczało dalszą redukcję ukraińskiego potencjału wytwórczego oraz brak dostępu do

¹ W opracowaniu wykorzystano materiały zgromadzone i opisane przez dr Yulię Zolotnytską z Instytutu Rynków i Konkurencji SGH.

surowców z tego kraju na rynkach światowych, co wpłynie dodatkowo na nieprzewidywalne, gwałtowne wahania cen rolnych. W efekcie doprowadzi to do obniżenia, a nawet braku bezpieczeństwa żywnościowego w większej liczbie krajów świata.

Wszystko to zmusi organy państwowe poszczególnych krajów oraz instytucje unijne do większego zaangażowania się w kształtowanie procesów rynkowych, gospodarczych i społecznych.

THREATS TO FOOD SECURITY IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE AND WAYS TO OVERCOME THEM

Abstract

The main purpose of the study is to present factors that have been threatening food security in the CEE region in 2019–2023 and to propose ways to overcome them, taking into consideration various scenarios of development of the current military situation in Ukraine within the short- and medium-term. To this end, non-reactive research methods were applied, i.e., analysis of reference literature, critical analysis of official documents, descriptive statistical method, as well as strategic analysis, scenario method, and SWOT analysis.

Since the beginning of the 21st century, certain phenomena have had an increasingly negative impact on food security, including, among others, extreme weather events (droughts, hurricanes) with accompanying crop failures, which deteriorate overall agricultural production. In recent years, these unfavourable conditions were further aggravated by spreading viral epidemics and the outbreak of an armed conflict in Ukraine. This war puts farmers and the entire Ukrainian agribusiness in a completely different position than their counterparts in other CEE countries. It entails destruction of both potential and the productive power of the industry, lack of proceeds from exports, as well as a need to sell goods at lower prices, and inability to replace means of production. Before the war in Ukraine ends, the rest of CEE countries can obtain cheap Ukrainian raw materials and enter markets traditionally dominated by Ukrainian export. On the other hand, however, their own agricultural markets are disrupted – a challenge Poland had to face in early 2023. Continuation of the conflict after 2023 means further reduction of Ukrainian production potential and lack of raw materials from this country on the world markets, which will additionally make fluctuations in agricultural prices more rapid and unpredictable. As a result, this will mean worse food security or even food insecurity for a bigger number of countries.

This in turn will force state authorities of individual countries and EU institutions to become more involved in shaping market, economic, and social processes.

Autorzy/Authors

Stanisław Kowalczyk – prof. dr hab., kierownik Zakładu Rynku i Bezpieczeństwa Żywnościowego oraz wiceprzewodniczący Rady Naukowej Dyscypliny Ekonomia i Finanse SGH. Na jego dorobek naukowy składa się 650 pozycji, w tym: 250 publikacji, 160 referatów wygłoszonych na konferencjach krajowych, międzynarodowych i zagranicznych oraz 240 ekspertyz i opinii.

Do głównych obszarów jego zainteresowań badawczych należą: bezpieczeństwo żywnościowe i bezpieczeństwo żywności, jakość i fałszowanie żywności, globalizacja agrobiznesu, strategie firm agrobiznesu. Autor posiada także bogate doświadczenie praktyczne. Zajmował szereg funkcji w instytucjach administracyjnych oraz gospodarczych. Był m.in. wiceprezesem Banku Gospodarki Żywnościowej S.A., wiceministrem rolnictwa i rozwoju wsi, prezesem Agencji Nieruchomości Rolnych oraz Głównym Inspektorem Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych.

Iwona Łuczak – dr, adiunkt w Zakładzie Rynku i Bezpieczeństwa Żywnościowego Instytutu Rynków i Konkurencji SGH; doktor nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie), magister stosunków międzynarodowych (Uniwersytet Warszawski), absolwentka programu Master in International Management w ramach CEMS (Université catholique de Louvain), stypendystka: Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego, programu stypendialnego m.st. Warszawy im. Jana Pawła II, Fundacji Edukacyjnej Przedsiębiorczości i Polsko-Amerykańskiej Fundacji Wolności oraz rocznego programu Erasmus na Université Libre de Bruxelles. Odbyla szkolenia m.in. w Joint Vienna Institute oraz na Uniwersytecie Columbia (Columbia Centre on Sustainable Investment). Jej zainteresowania badawcze obejmują: ekonomię rozwoju, zrównoważony rozwój i finanse, międzynarodowe instytucje finansowe oraz bezpieczeństwo żywnościowe.

Kryzysy żywnościowe, turbulencje na światowych rynkach rolnych czy rozprzestrzeniające się konflikty zbrojne przyczyniają się do wzrostu znaczenia zagadnienia bezpieczeństwa żywnościowego w agendach politycznych poszczególnych państw i organizacji międzynarodowych czy opracowywanych strategiach.

Z uwagi na jego fundamentalne znaczenie dla egzystencji człowieka bezpieczeństwo żywnościowe jest zagadnieniem złożonym, wymagającym wielowymiarowej i wielopoziomowej analizy. Jego zapewnienie zależy w głównej mierze zarówno od uwarunkowań gospodarczych, społecznych czy politycznych, jak i tych związanych ze zmianami klimatu w danym regionie i na świecie. Zgodnie z powszechnie obowiązującą definicją FAO przez bezpieczeństwo żywnościowe należy rozumieć „sytuację, w której wszyscy ludzie, przez cały czas, mają ciągły dostęp fizyczny, społeczny i ekonomiczny do wystarczającej, bezpiecznej i właściwej pod względem odżywczym żywności, zaspokajającej ich potrzeby i preferencje żywieniowe dla prowadzenia aktywnego i zdrowego życia” [2009, s. 8].

Koncepcja bezpieczeństwa żywnościowego systematycznie ewoluuje, począwszy od jej pierwszego ujęcia z 1974 r. [Kowalczyk, 2016, s. 31 i nast.]. Dzisiaj opiera się ona na czterech podstawowych filarach:

- 1) dostępności fizycznej,
- 2) dostępności ekonomicznej,
- 3) odpowiedniości diety i bezpieczeństwie żywności,
- 4) stabilności systemu żywnościowego.

Zarówno w literaturze przedmiotu, jak i w dyskusjach prowadzonych na forum FAO, organizacji międzynarodowych i wśród badaczy coraz częściej wskazuje się na dwa kolejne filary/wymiary bezpieczeństwa żywnościowego, tj. zrównoważenie systemu żywnościowego oraz tzw. agendę, czyli sprawczość/podmiotowość konsumenta.

Relatywnie stabilną sytuację pod względem bezpieczeństwa żywnościowego w regionie Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW)² zakłóciła najpierw pandemia COVID-19 z 2020 r., a następnie rosyjska inwazja na Ukrainę przeprowadzona w lutym 2022 r. Sytuację tę pogorszyły dodatkowo anomalie pogodowe, w tym m.in. susze i huragany.

Cel i metodyka badań

Celem opracowania jest przedstawienie czynników zagrażających bezpieczeństwu żywnościowemu w regionie EŚW w latach 2019–2023 oraz zaproponowanie sposobów ich przezwyciężania, z uwzględnieniem różnych scenariuszy rozwoju obecnej sytuacji militarnej w perspektywie krótko- i średniookresowej. Wykorzystano w tym celu metody badań niereaktywnych, tj. analizę literatury przedmiotu (w tym badań innych autorów), krytyczną analizę dokumentów oficjalnych (krajowych i międzynarodowych) oraz metodę statystyczno-opisową, a także analizę strategiczną, metodę scenariuszową i analizę SWOT.

Według Johnson, Scholes i Whittington [2005, s. 76] stosowanie metody scenariuszowej jest uzasadnione, a nawet rekomendowane, gdy analizowane środowisko charakteryzuje się wysokim poziomem niepewności, wynikającym ze złożoności lub dynamiki zmian (lub występowania obu tych czynników równocześnie). Opracowanie jednego poglądu na to, jaki może być wpływ otoczenia (tu: konfliktu zbrojnego) na przebieg badanych zjawisk (tu: bezpieczeństwo żywnościowe), jest niezwykle trudne i obciążone dużym stopniem niepewności. W takiej sytuacji obraz przyszłych zdarzeń lepiej przedstawiać w układzie wariantów o różnym stopniu prawdopodobieństwa ich realizacji.

Na standardowy proces opracowania scenariusza składa się najczęściej kilka etapów, gdzie poza określeniem problemu (podstawy scenariuszy) do najważniejszych należy zaliczyć identyfikację i analizę głównych czynników (sił) sprawczych, a w dalszej kolejności ranking tych czynników według stopnia ich ważności i niepewności.

Scenariusz definiowany jest najczęściej jako „sekwencja zdarzeń, zwłaszcza możliwych do wystąpienia w przyszłości” [Merriam-Webster Dictionary, 2023] lub „zestaw

² W analizie uwzględniono 11 państw członkowskich UE: Bułgarię, Chorwację, Czechy, Estonię, Litwę, Łotwę, Polskę, Rumunię, Słowację, Słowenię i Węgry, oraz Ukrainę.

prognoz rynkowych opartych na założeniach alternatywnych w stosunku do danych wyjściowych” [OECD, 2023]. Andreescu, Gheorghiu, Zulean i Curaj definiują scenariusz jako „jednoczącą wizję” [2013, s. 713], z kolei Bezold twierdzi, że obejmują one „najbardziej prawdopodobną przyszłość” oraz „prawdopodobne kierunki zmian w sytuacji upadku systemu wyjściowego” [2005, s. 81]. Oznacza to, że scenariusze mogą/powinny ukazywać ścieżki przyszłej ewolucji otaczającej nas rzeczywistości, a dokładniej – pewnego wycinka tej rzeczywistości. Mogą także ostrzegać, a nawet przerażać prawdopodobnymi lub przypuszczalnymi następstwami współczesnych zdarzeń oraz procesów, co jest wyjątkowo trafnym określeniem w odniesieniu do analizowanych tu zdarzeń.

Analizę SWOT wykorzystano do identyfikacji oraz uporządkowania podstawowych zjawisk i procesów kształtujących systemy bezpieczeństwa żywnościowego w badanych krajach. Została ona opracowana w dwóch wariantach: według głównych grup interesariuszy systemów bezpieczeństwa żywnościowego oraz według głównych wymiarów tej zmiennej. W kolejnym etapie, zgodnie z podstawowymi założeniami analizy SWOT, opracowano możliwe strategie postępowania, kierując się przy tym następującymi zaleceniami: redukuj zagrożenia i wykorzystuj szanse oraz eliminuj słabe strony i wzmacniaj mocne strony.

Warto nadmienić, że w drugiej dekadzie XXI w. Panel Ekspertów Wysokiego Szczebla (High Level Panel of Experts, HLPE) z Komitetu ds. Światowego Bezpieczeństwa Żywnościowego (Committee on World Food Security, CFS) zaproponował dwa dodatkowe wymiary bezpieczeństwa żywnościowego [HLPE, 2020, s. 7], które nie są jeszcze formalnie zatwierdzone przez FAO oraz inne organizacje międzynarodowe. Składają się na nie agencja (*agency*) oraz zrównoważenie (*sustainability*).

Agencja, która jest postrzegana jako kluczowy element procesu rozwoju, odnosi się do zdolności pojedynczych osób lub grup do podejmowania własnych decyzji w kontekście tego: jakie pokarmy spożywają, jaką żywność produkują, jak ta żywność jest produkowana, przetwarzana i dystrybuowana w systemach żywnościowych, oraz do ich umiejętności angażowania się w procesy kształtujące systemy polityki żywnościowej i zarządzania. Z kolei zrównoważenie traktuje o długoterminowej zdolności systemów żywnościowych do zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego w sposób nienaruszający podstaw ekonomicznych, społecznych i środowiskowych, które są źródłem owego bezpieczeństwa dla przyszłych pokoleń.

W odniesieniu do zaprezentowanych poziomów analizy należy wskazać, że bezpieczeństwo żywnościowe może być rozpatrywane w aspekcie:

- 1) międzynarodowym,
- 2) narodowym,
- 3) gospodarstwa domowego,
- 4) indywidualnym.

W opracowaniu wykorzystano przede wszystkim dane wtórne pochodzące od organizacji międzynarodowych, takich jak: Organizacja Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa (FAOSTAT), Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy, oraz regionalnych (Eurostat) i krajowych, do których należą: Państwowa Służba Statystyczna Ukrainy (PSSU) oraz Ministerstwo Polityki Agrarnej i Żywnościowej Ukrainy (MPAU).

Analiza wymiarów bezpieczeństwa żywnościowego

Istnieją zasadniczo trzy rodzaje stosowanych przez rządy poszczególnych krajów polityk zapewniających bezpieczeństwo żywnościowe:

- 1) samodzielność żywnościowa (*food self-reliance*) – w tym przypadku produkcja danego kraju koncentruje się na eksporcie produktów rolniczych przy wykorzystaniu przewag komparatywnych, co umożliwia generowanie odpowiednich zasobów finansowych na zakup potrzebnych produktów rolno-spożywczych z importu;
- 2) samowystarczalność żywnościowa (*food self-sufficiency*) – kiedy dany kraj produkuje żywność na swoje potrzeby, co polega na bazowaniu przede wszystkim na wzroście produkcji rolnej, z pominięciem importu potrzebnych produktów;
- 3) suwerenność żywnościowa (*food sovereignty*) – najszersze pod względem pojęciowym zagadnienie, wychodzące poza bezpieczeństwo żywnościowe, odnoszące się do dostępu do żywności i źródeł pochodzenia tej żywności; w tym przypadku podkreśla się zarówno prawo do wyżywienia, jak i prawo do produkcji żywności.

Fizyczna dostępność żywności

Pierwszym i podstawowym wymiarem bezpieczeństwa żywnościowego jest fizyczna dostępność żywności. Znajduje ona odzwierciedlenie w liczbie osób niedożywionych i głodujących. Z raportu *The State of Food Security and Nutrition in the World* [FAO, 2022], dotyczącego liczby osób niedożywionych ogółem w regionie EŚW, wynika, że relatywnie najtrudniejsza sytuacja pod tym względem w latach 2019–2021 występowała w Bułgarii, Słowacji i Ukrainie (tabela 1). Najwięcej osób poważnie niedożywionych (*severe food insecurity*; z wykluczeniem niedożywienia umiarkowanego, *moderate food insecurity*) w latach 2019–2021 zarejestrowano w Ukrainie, Rumunii i Polsce (odpowiednio: 1,4 mln, 0,7 mln i 0,4 mln). Podobnie było w przypadku liczby osób umiarkowanie niedożywionych. Tu także dominowały wyżej wymienione kraje, a dane wynosiły odpowiednio: 9,9 mln, 2,8 mln i 2,6 mln dla Ukrainy, Polski i Rumunii. Z kolei najlepsza sytuacja pod tym względem występowała w Słowenii i Estonii.

Tabela 1. Liczba (mln) i odsetek (%) osób niedożywionych (w tym poważnie i umiarkowanie) w populacji krajów EŚW

Państwo	Osoby niedożywione		Osoby odczuwające poważny brak bezpieczeństwa żywnościowego w populacji ogółem		Osoby odczuwające poważny i umiarkowany brak bezpieczeństwa żywnościowego	
	2004-2006	2019-2021	2014-2016	2019-2021	2014-2016	2019-2021
Bułgaria	0,4 4,9	0,2 3,0	0,1 1,9	0,2 2,9	1,1 14,9	1,1 15,5
Czechy	* < 2,5	* < 2,5	< 0,1 0,7	0,2 1,6	0,6 5,8	0,6 5,8
Węgry	* < 2,5	* < 2,5	0,1 1,4	0,2 2,1	1,1 11,3	1,0 10,6
Polska	* < 2,5	* < 2,5	0,7 1,8	0,4 0,9	3,4 8,9	2,8 7,4
Rumunia	* < 2,5	* < 2,5	1,1 5,6	0,7 3,7	3,8 19,3	2,6 13,4
Słowacja	0,3 5,5	0,2 3,8	< 0,1 1,1	< 0,1 1,6	0,3 6,2	0,4 7,7
Ukraina	* < 2,5	1,2 2,8	0,9 2,0	1,4 3,2	8,9 19,8	9,9 22,7
Estonia	* < 2,5	* < 2,5	< 0,1 0,9	< 0,1 0,8	0,1 9,5	0,1 7,9
Łotwa	* < 2,5	* < 2,5	< 0,1 0,6	< 0,1 0,7	0,2 9,9	0,2 9,4
Litwa	* < 2,5	* < 2,5	< 0,1 2,5	< 0,1 1,9	0,4 15,3	0,3 9,8
Chorwacja	* < 2,5	* < 2,5	< 0,1 0,6	< 0,1 1,6	0,3 6,5	0,5 11,4
Słowenia	* < 2,5	* < 2,5	< 0,1 0,9	< 0,1 0,6	0,3 12,3	0,2 7,4

* Dane pominięte z uwagi na występowanie niedożywienia mniejszego niż 2,5% populacji ogółem.

Źródło: FAO [2022, s. 146–147, 159–160].

Biegunowo odległym od głodu problemem jest otyłość. Według danych WHO [2022, s. 5] częstotliwość występowania otyłości u dorosłych w Europejskim Regionie WHO jest wyższa niż w jakimkolwiek innym regionie, z wyjątkiem Regionu Ameryki. Nadwaga i otyłość u dorosłych osiągnęły tutaj rozmiary epidemii. WHO oszacowała, że 59% dorosłych żyje z nadwagą lub otyłością, przy czym w 50 z 53 państw członkowskich Regionu Europejskiego dotyczy to ponad połowy dorosłych.

Według danych Eurostatu z 2019 r. najwyższy odsetek kobiet uznanych za otyłe odnotowano w Estonii (23,6%), na Łotwie (25,7%), w Irlandii (26,0%) i Malcie (26,7%), podczas gdy najwyższy odsetek otyłych mężczyzn zarejestrowano w Chorwacji (23,7%), Irlandii (25,7%), na Węgrzech (25,8%) i w Malcie (30,6%) [Eurostat, 2019].

WHO podkreśla, że otyłość występuje częściej u osób o niższym poziomie wykształcenia. Ponadto analiza płci pokazuje, że w Europejskim Regionie WHO nierówności w zakresie nadwagi i otyłości między mężczyznami i kobietami są powszechne i zróżnicowane pod względem uwarunkowań społeczno-ekonomicznych, takich jak dochód, wykształcenie, status zatrudnienia i miejsce zamieszkania [WHO, 2022, s. 3].

Powyższe dane wskazują, że w badanych krajach europejskich występuje zjawisko potrójnego obciążenia spowodowanego przez niedożywienie (*triple burden of malnutrition*), na które składają się [Obiedzińska, 2016, s. 125]:

- 1) niedożywienie ilościowe – niedobór dostarczanych kalorii;
- 2) niedożywienie jakościowe, zwane także utajonym – niedobór mikroelementów (witamin, składników mineralnych);
- 3) nadwaga i otyłość oraz inne choroby związane z nadkonsumpcją żywności.

Ekonomiczna dostępność żywności

W 2021 r. średni roczny dochód do dyspozycji gospodarstw domowych wynosił 18 019 EUR na mieszkańca w UE według standardu siły nabywczej (*purchasing power standard*, PPS) [Eurostat, 2022b]. W poszczególnych państwach członkowskich wahał się on od 32 132 EUR w Luksemburgu i 24 560 EUR w Niderlandach do 9375 EUR w Bułgarii i 8703 EUR w Rumunii.

W 2021 r. gospodarstwa domowe w UE wydały ponad 1035 mld EUR na żywność i napoje bezalkoholowe. W porównaniu z 2020 r. udział ten stanowił 14,8%, co oznacza spadek o 0,5 p.p. Najwyższy spośród wszystkich państw członkowskich UE udział wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe w 2021 r. odnotowały takie kraje EŚW jak: Rumunia (24,8%), Litwa (20,4%), Bułgaria (20,1%), Estonia (19,9%), Polska i Słowacja (oba po 19,6%) [Eurostat, 2023]. Najniższy udział tej kategorii wydatków odnotowano natomiast w Irlandii (8,3%), Luksemburgu (9,0%), Austrii (10,9%), Danii i Niemczech (po 11,8%). W porównaniu z 2020 r. udział całkowitych wydatków gospodarstw domowych na żywność zmniejszył się we wszystkich krajach UE, z wyjątkiem Polski i Słowacji (wzrost każdorazowo o 0,2 p.p.). Największe spadki odnotowano na Litwie (1,4 p.p.) oraz w Chorwacji, Estonii i Słowenii (po 1,3 p.p.).

W 2021 r. 11,9% ludności UE doświadczyło deprivacji materialnej i społecznej, przy czym aż 6,3% w poważnym stopniu. W analizowanych krajach z regionu EŚW najgorsza sytuacja pod tym względem występowała w Rumunii, na Słowacji i w Bułgarii (odpowiednio: 34,4%, 36,0% i 44,9% populacji) [Eurostat, 2022a].

Drugim, poza dochodami, czynnikiem ekonomicznej dostępności żywności są jej ceny. W okresie od kwietnia 2022 r. do marca 2023 r. były one jednak wyjątkowo niestabilne (tabela 2).

Tabela 2. Zmiany cen żywności w regionie EŚW od kwietnia 2022 r. do marca 2023 r. (% r/r)

	kwiecień 2022	maj 2022	czerwiec 2022	lipiec 2022	sierpień 2022	wrzesień 2022	październik 2022	listopad 2022	grudzień 2022	styczeń 2023	luty 2023	marzec 2023
Bułgaria	20,7	22,1	23,2	23,6	23,6	24,9	25,7	26,1	25,6	24,6	23,5	bd.
Chorwacja	13,4	15,9	17,4	19,0	19,8	19,6	20,4	19,6	19,6	17,8	17,7	bd.
Czechy	11,1	15,5	18,7	20,0	20,2	21,8	26,2	27,1	26,4	25,6	24,6	bd.
Estonia	14,6	17,0	19,2	19,7	21,4	24,4	28,0	28,2	29,8	27,4	25,2	bd.
Litwa	22,0	25,5	28,9	30,4	31,0	31,2	34,5	36,1	35,0	33,4	30,7	bd.
Łotwa	17,8	18,7	22,5	24,5	26,1	27,8	29,9	30,0	29,3	28,4	25,2	bd.
Polska	13,4	14,2	14,9	15,9	18,1	20,0	22,9	23,0	22,1	21,2	24,8	24,0
Rumunia	13,5	14,2	14,7	16,1	18,2	19,1	20,6	21,5	22,0	22,5	22,3	bd.
Słowacja	13,9	16,0	17,9	19,1	21,0	23,3	26,0	27,8	28,1	27,5	27,8	bd.
Słowenia	9,4	11,1	12,8	13,5	14,1	14,7	17,7	19,4	18,9	19,4	18,3	19,0
Ukraina	23,1	24,1	28,3	29,5	31,3	32,1	36,1	35,2	34,4	32,8	31,5	bd.
Węgry	15,6	18,6	22,1	27,0	30,9	35,2	40,0	43,8	44,8	44,0	43,3	bd.

Uwagi: dane (pochodzące z Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz Haven i Trading Economics) odzwierciedlają inflację cen żywności (żywność i napoje bezalkoholowe) każdego kraju.

Źródło: Word Bank [2023, s. 19–24].

Najwyższe wzrosty cen żywności odnotowano na Węgrzech (ponad 40%), w Ukrainie (ok. 35%) i na Litwie (30–35%), z kolei relatywnie najniższe w Słowenii i Chorwacji (w obu przypadkach poniżej 20%). Nawet ten najniższy wzrost (w granicach 15–20% w ciągu roku) miał jednak istotny wpływ na ekonomiczną dostępność żywności dla szerokich grup konsumentów w analizowanych krajach EŚW i przyczynił się do obniżenia poziomu bezpieczeństwa żywnościowego.

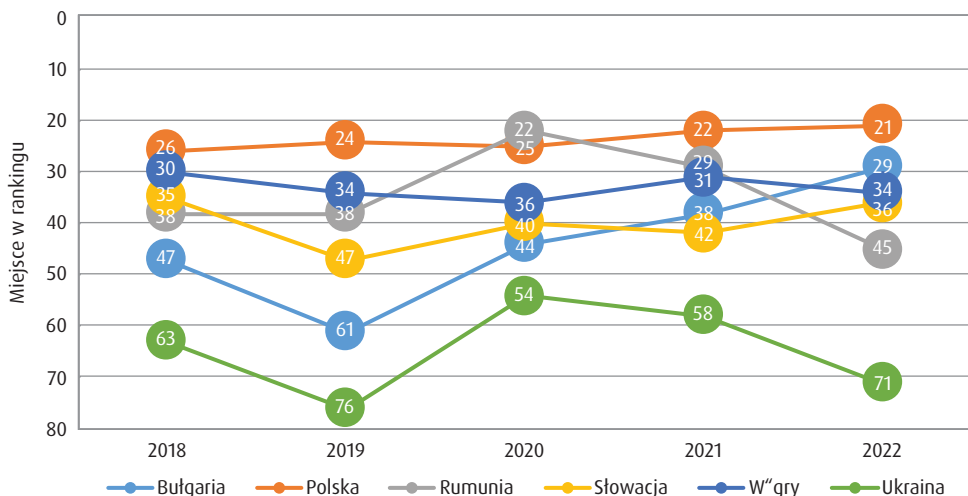
Globalny wskaźnik bezpieczeństwa żywnościowego

Przykładem syntetycznej miary bezpieczeństwa żywnościowego jest Globalny Wskaźnik Bezpieczeństwa Żywnościowego (The Global Food Security Index, GFSI), opracowywany przez zespół ekspertów w ramach Economist Intelligence Unit od 2012 r. GFSI jest dynamicznym, jakościowym oraz ilościowym, modelem porównawczym, pozwalającym na kompleksową, syntetyczną ocenę czynników wpływających na bezpieczeństwo żywnościowe. Wskaźnik GFSI obejmuje zestaw kilkunastu wskaźników charakteryzujących poszczególne wymiary bezpieczeństwa

żywnościowego (w 2012 r. było to 25 wskaźników podzielonych na trzy obszary [EIU, 2012], w 2022 r. funkcjonowało już 68 wskaźników zgrupowanych w czterech wymiarach, w tym także w nowym wymiarze: zrównoważenie i adaptacja (*sustainability and adaptation*) [Economist Impact, 2022])³. W pierwszym roku badań (2012) ranking GFSI objął 105 krajów, aktualnie jest ich już 113. Wskaźniki wykorzystywane do modelowania GFSI są w pierwszej kolejności standaryzowane w układzie (0,1). Następnie dla każdego wymiaru wyliczana jest liczba punktów, jakie osiąga dany kraj w zakresie 0–100 pkt. Wreszcie poprzez system wag oblicza się wskaźnik syntetyczny, także w zakresie 0–100 pkt.

Wskaźnik GFSI dla wybranych krajów EŚW wykazuje znaczące zmiany w analizowanym okresie, tj. w latach 2018–2022 (rysunek 1). W największym stopniu dotyczy to Ukrainy (54. miejsce w rankingu w 2020 r. i 71. w 2022 r.), Rumunii (22. miejsce w 2020 r. i 45. w 2022 r.) oraz Bułgarii (47. miejsce w 2018 r., 61. w 2019 r. i 29. w 2022 r.), przy czym zmiany zaobserwowane w przypadku tego ostatniego kraju miały pozytywny charakter. W pozostałych krajach regionu zmiany wskaźnika GFSI były w tym czasie stosunkowo niewielkie. Przytoczone wyżej dane nie odzwierciedlają jeszcze skutków wojny w Ukrainie, a jedynie konsekwencje pandemii COVID-19 oraz wcześniejszych zjawisk kryzysowych.

Rysunek 1. Kształtowanie się Globalnego Wskaźnika Bezpieczeństwa Żywnościowego w krajach EŚW w latach 2018–2022



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli A1.

³ W latach 2017–2021 czwarty wymiar dotyczył zasobów naturalnych oraz odporności systemu żywnościowego (*natural resources and resilience*).

Czynniki wpływające na bezpieczeństwo żywnościowe

Wpływ pandemii COVID-19

Zjawiska towarzyszące pandemii mają niekorzystny wpływ na procesy rynkowe. Przekładają się na wzrost niepewności co do przyszłych zdarzeń, zwiększają ryzyko biznesowe oraz powodują turbulencje i chaos na rynku. Głównym czynnikiem sprawczym są ograniczenia w handlu międzynarodowym, a także restrykcje w zakresie komunikacji i przemieszczania towarów oraz ludzi. Dotyczy to szczególnie branż o wysokim udziale eksportu, co w polskich warunkach odnosi się do sektora żywności, w tym zwłaszcza takich branż jak mięso i jego przetwory, zboża i przetwory zbożowe, wyroby cukiernicze i produkty mleczarskie. Jednocześnie czas pandemii jest trudny również dla branż opartych na imporcie, co w polskich realiach dotyczy produkcji żywca, przetwórstwa ryb i owoców (nie tylko tzw. cytrusów) oraz przetwórstwa nasion roślin oleistych i wysokobiałkowych [Kowalczyk, 2020, s. 43–53].

Ograniczenia wprowadzane w związku z pandemią COVID-19, istotnie różniące się w poszczególnych grupach społecznych, krajach i regionach świata, miały dwukierunkowy wpływ na poziom bezpieczeństwa żywnościowego. Najbardziej bezbronni ludzie (*the most vulnerable*) ucierpieli prawdopodobnie najmocniej na skutek zamknięcia szkół (dzieci, których jedynym posiłkiem w ciągu dnia był obiad w szkole), wprowadzania ograniczeń w funkcjonowaniu przedsiębiorstw (np. pracownicy restauracji), promowania pracy zdalnej i nałożenia obowiązku odbycia kwarantanny (pracownicy najniżej wykwalifikowani, pracownicy fizyczni, którzy nie mogli pracować zdalnie) i wielu innych działań będących wynikiem decyzji rządów poszczególnych państw (będących nierzadko efektem naśladownictwa). Jednocześnie wybuch pandemii COVID-19 miał pozytywne skutki w kontekście jakości diety osób, które ze względu na pracę zdalną zaczęły samodzielnie przygotowywać posiłki w domu i „zdrowiej” się odżywiać, także za sprawą rosnącej świadomości wobec wpływu rozmaitych czynników na stan naszego zdrowia i odporność organizmu.

Ceny artykułów rolnych

Przed wojną w Ukrainie indeks cen żywności FAO rósł od połowy 2020 r., co było spowodowane kryzysem koronawirusowym oraz nieurodzajami w wielu regionach świata, w tym głównie w Afryce. Po rosyjskiej inwazji na Ukrainę trend ten nasilił się, a wskaźnik cen żywności w marcu 2022 r. wzrósł o 13,1% w porównaniu z lutym 2022 r. (wzrost o 18,5 p.p.). Szczególnie mocno uderzyło to w bezpieczeństwo żywnościowe krajów Afryki Północnej, Bliskiego Wschodu oraz wybranych krajów Azji

Południowej, ponieważ import żywności w tych regionach pokrywa ok. 50% ich potrzeb żywnościowych.

Według danych FAO wskaźnik cen żywności (FAO Food Price Index, FFPI) w kwietniu 2023 r. wynosił średnio 127,2 pkt, co oznaczało spadek o 4,6 pkt w porównaniu z lutym tego roku. W ciągu ostatnich 12 miesięcy, tj. od kwietnia 2022 r., wartość indeksu spadła aż o 31,2 p.p. [FAO, 2023]. Przyczynił się do tego głównie spadek cen olejów roślinnych, zbóż i produktów mlecznych przy jednoczesnym wzroście cen cukru (tabela 3).

Tabela 3. Nominalne i realne wskaźniki cen żywności FAO w latach 2012–2023*

Rok	Indeks cen żywności (Food Price Index)		Indeks cen mięsa (Meat Price Index)		Indeks cen nabiału (Dairy Price Index)		Indeks cen zbóż (Cereals Price Index)		Indeks cen olejów (Oils Price Index)		Indeks cen cukru (Sugar Price Index)	
	nominalne	realne	nominalne	realne	nominalne	realne	nominalne	realne	nominalne	realne	nominalne	realne
2012	122,8	111,5	105,0	95,3	111,7	101,3	137,4	124,7	138,3	125,5	133,3	121,0
2013	120,1	109,5	106,2	96,8	140,9	128,5	129,1	117,7	119,5	108,9	109,5	99,8
2014	115,0	106,3	112,2	103,7	130,2	120,3	115,8	107,0	110,6	102,2	105,2	97,2
2015	93,0	95,1	96,7	98,9	87,1	89,1	95,9	98,0	89,9	91,9	83,2	85,0
2016	91,9	97,8	91,0	96,8	82,6	87,9	88,3	94,0	99,4	105,8	111,6	118,8
2017	98,0	100,8	97,7	100,5	108,0	111,1	91,0	93,6	101,9	104,8	99,1	101,9
2018	95,9	94,2	94,9	93,2	107,3	105,4	100,8	99,0	87,8	86,2	77,4	76,0
2019	95,1	95,6	100,0	100,6	102,8	103,4	96,6	97,2	83,2	83,7	78,6	79,1
2020	98,1	99,2	95,5	96,6	101,8	102,9	103,1	104,2	99,4	100,5	79,5	80,4
2021	125,7	125,1	107,7	107,2	119,1	118,5	131,2	130,5	164,9	164,0	109,3	108,8
2022	143,7	140,6	118,8	116,2	142,4	139,3	154,7	151,3	187,8	183,7	114,5	112,0
IV 2022	158,4	-	121,9	-	146,7	-	169,7	-	237,5	-	121,5	-
IV 2023	127,2	125,3	114,5	106,9	124,6	129,8	136,1	141,8	130,0	135,0	149,4	112,3

* Dla 2022 r. dane za okres od stycznia do grudnia oraz od stycznia do kwietnia, a dla 2023 r. dane za okres od stycznia do kwietnia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FAO [2023].

W kwietniu 2023 r. wskaźnik cen zbóż FAO wynosił średnio 136,1 pkt, co oznaczało spadek o 10,6 p.p. w porównaniu z lutym 2023 r. i o 33,6 p.p. w porównaniu z kwietniem ubiegłego roku. Spadek indeksu odzwierciedla spadek światowych cen prawie wszystkich głównych zbóż.

Pod wpływem sezonowej podaży pod koniec kampanii żniwnej w Ameryce Południowej, w związku z oczekiwanymi rekordowymi zbiorami w Brazylii i przedłuże-

niem Black Sea Grain Initiative, w marcu 2023 r. spadły też światowe ceny kukurydzy (o 4,6%). W przypadku pozostałych zbóż gruboziarnistych światowe ceny jęczmienia i sorgo spadły odpowiednio o 6,7% i 5,7% pod wpływem słabego popytu na światowych rynkach kukurydzy i pszenicy. Światowe ceny ryżu spadły w marcu 2023 r. o 3,2% pod łącznym wpływem trwających lub zbliżających się kampanii żniwnych w głównych krajach eksportujących, w tym przede wszystkim w Indiach, Wietnamie i Tajlandii.

Wskaźnik cen olejów roślinnych w kwietniu 2023 r. wynosił średnio 130 pkt, co oznaczało spadek o 5,9 p.p. w porównaniu z lutym 2023 r. i aż o 107,5% w porównaniu z kwietniem ubiegłego roku. Wskaźnik cen produktów mleczarskich w kwietniu 2023 r. wynosił średnio 124,6 pkt, co oznaczało spadek o 4,8 p.p. w porównaniu z lutym 2023 r. i o 22,1 p.p. w porównaniu z tym samym okresem ubiegłego roku. Z kolei indeks cen mięsa wynosił w kwietniu 2023 r. średnio 114,5 pkt, a zatem nieco więcej (o 1,2 p.p.) niż w lutym tego roku, ale spadł o 7,4 p.p. w porównaniu z rokiem poprzednim. Indeks cen cukru wynosił w kwietniu 2023 r. średnio 149,4 pkt, co oznaczało wzrost o 24,2 p.p. w stosunku do wartości z lutego tego roku i o 27,9 p.p. w stosunku do wartości z kwietnia 2022 r.

Ogólnie wskaźniki większości cen produktów rolnych stopniowo wracają do poziomów sprzed agresji rosyjskiej na Ukrainę, w dalszym ciągu wykazują one jednak gwałtowne, obecnie raczej krótkoterminowe, silne wahania, co można tłumaczyć nieprzewidywalnością i podwyższonym ryzykiem, jakie stało się typowe dla światowych rynków rolnych.

Wojna w Ukrainie

Co najmniej od połowy drugiej dekady XXI w. coraz więcej zjawisk środowiskowych, gospodarczych czy politycznych, a także militarnych kształtuje niekorzystne zmiany w globalnym systemie bezpieczeństwa żywnościowego. Można zaliczyć do nich nienotowane od 40, a nawet 60 lat susze w tzw. rogu Afryki, czyli takich krajach jak Etiopia, Somalia, Kenia, Dżibuti czy Erytrea [The Economist, 2011]. Dodatkowym czynnikiem są konflikty zbrojne w tak ważnych dla wyżywienia świata krajach jak Ukraina (2014, 2022) czy wreszcie coraz częstsze epidemie wirusowe. Wszystko to sprawia, że funkcjonujemy w nowych, niekorzystnych dla bezpieczeństwa żywnościowego warunkach – sytuacji zachwiania wieloletnich korzystnych procesów w zakresie poprawy stanu bezpieczeństwa żywnościowego zarówno świata, jak i poszczególnych regionów i krajów, przerwania łańcuchów dostaw żywności, gwałtownych zmian na rynkach żywnościowych czy coraz powszechniejszego powrotu w polityce wielu państw do strategii samowystarczalności.

Ostatnie lata przyniosły zwiększone zainteresowanie konsumentów zarówno stanem bezpieczeństwa żywnościowego, jak i jego poszczególnymi wymiarami, w tym zwłaszcza bezpieczeństwem żywności (*quality and food safety*). Dowodzą tego wyniki Eurobarometru, zrealizowanego w krajach UE zarówno przed pandemią COVID-19, jak i w 2022 r. O ile w 2019 r. bezpieczeństwem żywności zainteresowanych było 41% unijnych konsumentów (od 65% na Cyprze do 17% we Włoszech) [EFSA, 2019, s. 6], o tyle w 2022 r. było to już 70% (od 99% w Grecji do 33% w Polsce) [EFSA, 2022, s. 11]. Bez wątplenia przyczyną tak radykalnej zmiany w podejściu do bezpieczeństwa żywności w latach 2019–2022 były pandemia koronawirusa i związane z nią ryzyko. W okresie tym wzrosło także znaczenie innych wymiarów bezpieczeństwa, jak np. dostępność ekonomiczna żywności. Ceny żywności, jako jeden z wyznaczników tej dostępności, były czynnikiem decydującym o zakupie dla 51% konsumentów w 2019 r. i 54% w 2022 r. [EFSA, 2022, s. 13].

Pozostałe wymiary, jak dostępność fizyczna żywności oraz stabilność systemu bezpieczeństwa, również ucierpiały w następstwie anomalii klimatycznych, pandemii czy toczącej się ostatnio wojny w Ukrainie. Zmniejszone zbiory płodów rolnych, przerwane łańcuchy dostaw w następstwie restrykcji wynikających z pandemii i niedawne skutki wojny wpłynęły na krótsze i dłuższe braki żywności nawet w krajach europejskich. Naruszona została tym samym stabilność systemu bezpieczeństwa żywnościowego na wszystkich jego poziomach – od pojedynczego gospodarstwa domowego po wymiar globalny łącznie.

Działania zbrojne Rosji przeciwko Ukrainie doprowadziły do poważnych problemów z eksportem żywności i pogłębiających się globalnych zagrożeń żywnościowych, takich jak spadek dostępności żywności czy destabilizacja cen podstawowych produktów rolnych na rynkach światowych. Brak ukraińskiego zboża na rynku światowym spowodował dodatkowy głód w Afryce i na Bliskim Wschodzie już w drugiej połowie 2022 r.

Wojna w Ukrainie już wiosną 2022 r. wpłynęła na zmniejszenie powierzchni zasiewów zbóż jarych (tabela 4). W porównaniu z wiosną 2021 r. było to aż o ok. 2,8 mln ha mniej (–17,1%). Powierzchnia upraw słonecznika zmniejszyła się w tym przypadku o 27,9%, a jęczmienia o 16,0%.

Tabela 4. Powierzchnia głównych upraw jarych w latach 2021–2022 (tys. ha)

Uprawy	Wiosna 2021	Wiosna 2022	2022/2021 (%)
Jęczmień	1132,3	951,4	-16,0
Soja	1271,5	1212,6	-4,6
Ziemniaki	1280,4	1104,2	-13,8

Uprawy	Wiosna 2021	Wiosna 2022	2022/2021 (%)
Kukurydza	4972,3	4639,4	-6,7
Słonecznik	6523,9	4702,7	-27,9
Razem uprawy jare	16 197,0	13 431,2	-17,1

Źródło: Państwowa Służba Statystyczna Ukrainy [2022].

Jeszcze bardziej znaczące były zmiany powierzchni zasiewów upraw ozimych między jesienią 2021 r. a jesienią 2022 r. (tabela 5). Powierzchnia tych upraw zmniejszyła się w tym okresie aż o 3,9 mln ha, czyli o 42,2%, w tym kluczowych dla ukraińskiego eksportu płodów, tj. jęczmienia i pszenicy, o kolejno 54,9% i 46,1%.

Z powodu prowadzonych działań wojennych lub czasowej okupacji terytoriów Ukraina nie ma dostępu do 13,6 mln ha (22%) swoich terenów. Według danych z końca lutego 2023 r. nawet do 5 mln ha gruntów ornych (ok. 15% gruntów ornych Ukrainy) jest (prawdopodobnie) zaminowanych. Służbom ratunkowym udało się rozminować zaledwie 70 tys. ha na wyzwolonych terenach (obwody kijowski i czernihowski). Tak znaczące obniżenie powierzchni zasiewów w Ukrainie wpłynęło już na światowe rynki rolne oraz bezpieczeństwo żywnościowe wielu regionów świata. Według FAO liczba głodujących wzrosła w 2022 r. o ponad 60 mln [UN, 2022].

Tabela 5. Powierzchnia głównych upraw ozimych w latach 2021-2022 (tys. ha)

Uprawy	Jesień 2021	Jesień 2022	2022/2021 (%)
Pszenica	6869,8	3700,0	-46,1
Jęczmień	1331,7	600,0	-54,9
Rzepak	971,8	999,0	2,8
Razem	9173,3	5299,0	-42,2

Źródło: Państwowa Służba Statystyczna Ukrainy [2022].

Poza utrudnionym dostępem do pól uprawnych wojna jest przyczyną także innych problemów ukraińskiego rolnictwa. W pierwszej kolejności dotyczy to braku środków finansowych na zakup wystarczającej ilości czynników produkcji przez rolników. W 2022 r. pod jesienne prace połowe rolnicy posiadali tylko 80% potrzebnych do zasiewu nasion, 58% paliwa, 53% środków ochrony roślin oraz 46% nawozów (PSSU, MPAU). W drugiej połowie 2023 r. i pierwszej połowie 2024 r. będzie to miało wręcz katastrofalne skutki dla bezpieczeństwa żywnościowego zarówno Ukrainy, jak i wielu regionów świata.

Analiza scenariuszowa

Charakter oraz prawdopodobieństwo zrealizowania rekomendacji, jakie mogą być formułowane pod adresem bezpieczeństwa żywnościowego krajów EŚW, są uwarunkowane wieloma czynnikami, choć do zasadniczych determinant należy z pewnością dalszy przebieg wojny w Ukrainie. Od niego uzależnione są bowiem zarówno sytuacja ukraińskiego rolnictwa, jak jego miejsce na rynkach światowych, a w konsekwencji stan tych rynków, co dotyczy w szczególności rynku zbóż i nasion roślin oleistych czy w mniejszym stopniu rynku drobiu. Znajduje to proste przełożenie na warunki kształtowania się stanu bezpieczeństwa żywnościowego wielu krajów, w tym także z regionu EŚW.

Próba przewidzenia dalszych losów konfliktu w Ukrainie, z uwagi na wielość determinujących go czynników, jest możliwa wyłącznie z wykorzystaniem metody scenariuszowej.

Eksperti pytani przez *The Wall Street Journal* do głównych czynników napędzających rozwój działań zbrojnych w Ukrainie zaliczają najczęściej następujące zjawiska i zdarzenia [Visit Ukraine, 2023]:

- pogoda: na wielu obszarach zarówno Ukrainy, jak i Rosji występują tzw. błotne sezony (*mud/dirt seasons*); miały one już w historii wpływ na przebieg działań wojennych, jak chociażby w czasie agresji Niemiec na ZSRR w 1941 r.;
- Bachmut: siła obronna wybranych ukraińskich punktów strategicznych, takich jak Bachmut czy wcześniej Mariupol; takie „punkty oporu” mają znaczenie nie tylko militarne, lecz także symboliczne, integrujące społeczeństwo wokół obrony ojczyzny;
- ofensywa sił ukraińskich: Ukraina zachowuje inicjatywę strategiczną na kilku znaczących kierunkach działań wojennych (linia Svatove–Kreminna w obwodzie ługańskim i Melitopol–Berdiańsk w obwodzie zaporoskim);
- siła obronna Rosji: przebieg działań zbrojnych będzie w dużym stopniu zależny od siły i determinacji rosyjskich wojsk okupacyjnych;
- siła ofensywna Rosji: wojska rosyjskie mogą podejmować próby zainicjowania tzw. wielkiej ofensywy, w tym z terytorium Białorusi (np. na Kijów);
- skala międzynarodowego wsparcia dla Ukrainy.

Jak wskazuje powyższy przegląd uwarunkowań dalszego przebiegu wojny, główne znaczenie eksperci przypisują działaniom militarnym, brak tu natomiast przestrzeni na pertraktacje pokojowe, inicjatywy międzynarodowe czy szerokie akcje sprzeciwu wobec brutalności wojny.

Na bazie analizy czynników sprawczych powstają liczne scenariusze dalszego, możliwego przebiegu wojny w Ukrainie. Ich liczba zmienia się w zależności od przyjętych założeń i w poszczególnych studiach liczy od trzech do sześciu scenariuszy.

Za trojakim rozwojem sytuacji opowiada się przykładowo Togh [2022], przewidując następujące warianty rozwiązań:

- 1) zwycięstwo Ukrainy (odzyskanie całego zagarniętego terytorium, łącznie z Krymem i tzw. Republikami Doniecką i Ługańską, lub tylko terytoriów zajętych 24.02.2022 r.);
- 2) zwycięstwo Rosji (mało prawdopodobne; konsekwencje: budowa światowego, głównie jednak europejskiego, ładu bezpieczeństwa zgodnie z życzeniami Moskwy oraz wasalizacja Ukrainy);
- 3) pat/impas (przeciągający się konflikt z uwagi na brak zdolności obu stron do podtrzymania wysiłków militarnych i osiągnięcia znacznych postępów na polu bitwy).

Trzy wymienione scenariusze zakładają dosyć uproszczone podejście, tym niemniej ich logika jest nie do podważenia. Jak konkluduje bowiem Togh, „dopóki Moskwa ma wolę i możliwości kontynuowania agresji, konflikt ten nie zostanie rozstrzygnięty” [Togh, 2022].

Czteroscenariuszowy przebieg wojny w Ukrainie powstał jako jeden z pierwszych po agresji Rosji, ukazał się bowiem już 1.03.2022 r. [Pavel, Engelke, Cimmino, 2022]. Obejmuje on następujące warianty możliwego zakończenia konfliktu:

- 1) cud nad Dnieprem (najbardziej optymistyczny scenariusz – zakłada, że wspierany przez członków NATO wojskowy i cywilny opór Ukrainy zatrzyma natarcie Moskwy i doprowadzi do zakończenia wojny);
- 2) bagno (połowiczny sukces Rosji, powstanie marionetkowego rządu w Kijowie zależnego od Moskwy, przy jednoczesnym utrzymaniu konfliktu zbrojnego; powtórzenie wariantu wojny w Afganistanie);
- 3) nowa żelazna kurtyna (następstwo scenariusza drugiego w dłuższym okresie, nowy podział świata/Europy na dwa przeciwstawne bloki);
- 4) wojna NATO–Rosja (scenariusz najbardziej radykalny – konflikt w Ukrainie stanie się początkiem nowej wojny, tym razem globalnej).

Pewne zjawiska wskazują na to, że przebieg wojny w Ukrainie nie będzie radykalny (scenariusze trzeci i czwarty). Decyduje o tym przede wszystkim heroiczny opór wojsk ukraińskich, który mocno zainspirował powszechne jak dotychczas poparcie dla Ukrainy w całej Europie, a także w wielu pozaeuropejskich krajach. Należy jednak mieć świadomość, jak podkreślają autorzy tej prognozy, że „wojny rzadko przebiegają według (pisanych) scenariuszy. Częściej prowadzą zarówno walczących, jak i niewalczących nieoczekiwanymi ścieżkami, z konsekwencjami zmieniającymi istniejący świat” [Pavel, Engelke, Cimmino, 2022].

Cztery scenariusze rozwoju sytuacji w Ukrainie zakładał także Graf [2023]. Pierwszy to długotrwała wojna (*forever war*), drugi – zawieszenie broni, trzeci – rosyjska konsolidacja, a czwarty – zwycięstwo Ukrainy. Przesłanką do spełnienia się scenariusza pierwszego jest naturalna sprzeczność interesów stron konfliktu. Za scenariuszem

drugim przemawiają wyjątkowo bolesne straty po obu stronach, w tym, co warto podkreślić, po stronie ukraińskiej następstwo wyjątkowo bestialskiej praktyki armii rosyjskiej. Zawieszenie broni nie rozwiązuje naturalnie podłoża wojny, pozwala jednak na zmniejszenie ludzkiego cierpienia. Konsolidacja rosyjska (scenariusz trzeci) jest możliwa po kilku udanych akcjach ofensywnych, polegających na konsolidacji zdobyczy terytorialnych, przynajmniej w odniesieniu do zaanektowanych ukraińskich obwodów. Scenariusz zakładający zwycięstwo Ukrainy pojawia się praktycznie we wszystkich prognozach, jest to jednak wariant wyjątkowo niepewny zarówno co do czasu realizacji, jak i jego konsekwencji dla Ukrainy i świata. Jeszcze wiosną 2022 r. prezydent Ukrainy wyrażał obawy, czy wyparcie Rosji z całego terytorium Ukrainy byłoby możliwe bez wywołania III wojny światowej [Meduza, 2022].

Eksperti zaangażowani przez BBC News [2022] kreślą pięć podstawowych scenariuszy (grudzień 2022 r.) zakończenia działań zbrojnych w Ukrainie:

- 1) szeroka rosyjska ofensywa w 2023 r.;
- 2) odbicie przez Ukrainę całego zajętego przez wojska rosyjskie terytorium do połowy 2023 r. (argumenty: bezprecedensowa we współczesnej historii wojen motywacja, determinacja i odwaga ukraińskiego wojska i całego narodu ukraińskiego, po wielu latach pobłażania dla rosyjskiego dyktatora Zachód w końcu zdał sobie sprawę z ogromu wynikających z takiej polityki wyzwań dla światowego pokoju);
- 3) wojna nie zakończy się do końca 2023 r. (argument: kalkulacja materialnych i ludzkich kosztów wojny była błędna po stronie Rosji – „lepszym” rozwiązaniem w takiej sytuacji okazuje się umiarkowany konflikt pelzający niż zdecydowane zakończenie działań);
- 4) działania wojenne stopniowo osłabną i Ukraina odzyska Krym;
- 5) obie strony zdecydują się na dalsze prowadzenie brutalnych ofensyw (w tych warunkach o zakończeniu działań wojennych może przesądzić pogoda, np. silne mrozy).

Do najbardziej rozbudowanych należy prognoza oparta na sześciu możliwych scenariuszach przebiegu wojny w Ukrainie [Fesenko, 2023]. Obejmują one następujące warianty rozwoju wydarzeń:

- 1) zwycięstwo militarne Rosji (mało prawdopodobne z uwagi na dotychczasowy przebieg wojny);
- 2) traktat pokojowy między Rosją a Ukrainą (mało prawdopodobny z uwagi na stanowiska stron konfliktu);
- 3) bezpośredni konflikt zbrojny między Rosją a NATO (scenariusz bardzo niebezpieczny dla Europy i świata, stanowiący zagrożenie nuklearne);
- 4) zamrożenie wojny (ustabilizowanie linii frontu i przeniesienie działań wojennych do fazy pozycyjnej na długi okres – rok lub dłużej; szanse realizacji tego scenariusza wzrosną w sytuacji braku rozstrzygnięcia militarnego do końca 2023 r.);

- 5) całkowite wyzwolenie terytoriów okupowanych;
- 6) „remis bojowy” / *combat draw* (stopniowe, etapowe wyzwolenie większości okupowanych terytoriów z wyjątkiem Krymu i ewentualnie części Donbasu; oznacza dotarcie wojsk ukraińskich do granic sprzed 24.02.2022 r.).

Jak podkreśla Graf [2023], żaden ze scenariuszy opracowanych w 2022 r. nie spełnił się w swojej czystej postaci. Nie nastąpiła ani całkowita aneksja Ukrainy, ani pełna wygrana Rosji. Stało się tak za sprawą trzech czynników:

- 1) nieprzewidywanej, wysokiej sprawności armii ukraińskiej na polu walki;
- 2) rosyjskich błędów operacyjno-taktycznych;
- 3) nieoczekiwane go dużego wsparcia finansowego i militarnego z Zachodu.

W tych warunkach, jak wynika z większości prognoz oraz ocen ekspertów, decydujący będzie 2023 r. Przewiduje się bowiem, że nastąpią w tym czasie pewne zdarzenia „przełomowe” dla konfliktu, które pozwolą inaczej go postrzegać, bez zdecydowanego wskazania jednak na stronę „zwycięską” nie tyle militarnie, ile całościowo. Ogólnie oznacza to niewielkie szanse na realizację scenariusza impasu czy jakiejś postaci zawieszenia działań militarnych [Gressel, 2023]. Widoczne są natomiast, co naturalne, przejawy sympatyzowania ze stroną napadniętą, czyli Ukrainą.

Biorąc pod uwagę powyższe spostrzeżenia, celem sformułowania w dalszej części wniosków i rekomendacji przyjmujemy dwa możliwe z perspektywy rozwoju działań zbrojnych warianty:

- 1) zakończenie wojny do końca 2023 r.;
- 2) dalsze trwanie konfliktu w różnych możliwych jego odsłonach, bez formalnego zakończenia wojny i podpisania paktu pokojowego.

Wnioski i rekomendacje

W celu uporządkowania zjawisk oraz procesów mających wpływ na bezpieczeństwo żywnościowe krajów EŚW, w tym Polski, przeprowadzono analizę SWOT z uwzględnieniem dwóch scenariuszy przebiegu konfliktu zbrojnego w Ukrainie, tj. zakończenia działań wojennych do końca 2023 r. (tabela A2) i po tym terminie (tabela A3), w odniesieniu do głównych interesariuszy oraz w z uwzględnieniem głównych wymiarów bezpieczeństwa żywnościowego (tabela A4). Finalnie opracowano zbiór strategii ilustrujących relacje między mocnymi i słabymi stronami bezpieczeństwa żywnościowego a szansami i zagrożeniami dla jego poszczególnych wymiarów.

Wojna w Ukrainie stawia w zupełnie innym położeniu rolników i cały agrobiznes ukraiński, niż ma to miejsce w pozostałych krajach EŚW. Oznacza ona zniszczenie potencjału, siły wytwórczej przemysłu oraz brak wpływów z eksportu, a także

konieczność sprzedaży towarów po zaniżonych cenach i brak możliwości odtworzenia zasobu środków produkcji. Do czasu zakończenia wojny w Ukrainie pozostałe kraje EŚW mają z jednej strony szansę na pozyskanie tanich surowców ukraińskich oraz wejście na rynki tradycyjnie opanowane przez ukraiński eksport, z drugiej zaś doświadczają w następstwie tych zjawisk rozchwiania własnych rynków rolnych, z czym musiała zmierzyć się Polska w pierwszej połowie 2023 r.

Utrzymywanie się konfliktu po 2023 r. będzie oznaczało dalszą redukcję ukraińskiego potencjału wytwórczego oraz brak dostępu do surowców z tego kraju na rynkach światowych, co wpłynie dodatkowo na nieprzewidywalne, gwałtowne wahania cen rolnych. W efekcie końcowym będzie to oznaczało obniżenie, a nawet brak bezpieczeństwa żywnościowego w coraz większej liczbie krajów, przede wszystkim z Afryki, Bliskiego Wschodu oraz Azji Południowej.

Wszystko to wymusi na organach państwowych poszczególnych krajów oraz agendach unijnych zwiększone zaangażowanie w kształtowanie procesów rynkowych, gospodarczych i społecznych. Nowe strategie krajowe oraz nowa wspólna polityka rolna (WPR) nie będą mogły bowiem pozostawać poza obszarem rzeczywistości gospodarczej. Mechanizm rynkowy, i tak niewydolny nawet w czasach względnie stabilnych, okaże się nieskuteczny wobec złożonych procesów gospodarczych, politycznych i militarnych, nie wspominając już o środowiskowych efektach tych zjawisk. Oznacza to potrzebę zwiększonego zaangażowania państwa oraz organów UE w obszar gospodarki i rynku. Bez takiego podejścia utrzymanie optymalnego stanu bezpieczeństwa żywnościowego będzie bardzo trudne, jeżeli w ogóle możliwe.

Analiza systemów bezpieczeństwa żywnościowego krajów EŚW pozwala dostrzec wiele ich mocnych stron (tabela A4). Należą do nich: znaczny obszar użytków rolnych, duży potencjał przetwórczy, dobry surowiec, polityka społeczna wspierająca dochody konsumentów, ogólnie dobra jakość żywności czy skuteczne prawo unijne (nie dotyczy to Ukrainy, chociaż kraj ten zharmonizował niektóre przepisy z obostrzeniami unijnymi). Do słabych stron należą zaś relatywnie niski poziom dochodów konsumentów, wysoki poziom strat żywności czy okresowe zakłócenia dostaw. Szansą na poprawę tego stanu rzeczy są m.in. stabilizacja rynków rolnych w następstwie zakończenia wojny w Ukrainie, spadek cen żywności, poprawa skuteczności urzędowych kontroli żywności czy wprowadzenie nowych instrumentów wsparcia dochodów konsumentów. Zatrważające wydają się jednak w tej sytuacji przede wszystkim przedłużający się konflikt zbrojny w Ukrainie i jego następstwa w postaci wzrostu cen surowców rolnych, destabilizacji rynków światowych, inflacji czy braku żywności.

Tabela 6. Macierz analizy SWOT ilustrująca relacje między mocnymi stronami bezpieczeństwa żywnościowego a jego szansami (S0) i zagrożeniami (ST)

Wymiary	Mocne strony	Strategie S0	Strategie ST
Dostępność fizyczna	S ₁ – dostateczna podaż użytków rolnych S ₂ – efektywne łańcuchy dostaw	O ₁ – pozyskanie taniego surowca z Ukrainy O ₂ – normalizacja, a w dalszej perspektywie spadek cen żywności O ₃ – stabilizacja światowych rynków rolnych w następstwie zakończenia wojny w Ukrainie	T ₂ – utrzymująca się destabilizacja rynków rolnych T ₈ – utrzymująca się destabilizacja światowych rynków rolnych w następstwie trwania wojny w Ukrainie
	S ₃ – duży potencjał przetwórczy żywności	O ₃ – normalizacja, a w dalszej perspektywie spadek cen żywności O ₈ – stabilizacja światowych rynków rolnych w następstwie zakończenia wojny w Ukrainie	T ₁ – dalsze trwanie wojny w Ukrainie
	S ₄ – podaż taniego surowca rolnego z Ukrainy	O ₁ – pozyskanie taniego surowca z Ukrainy	T ₁ – dalsze trwanie wojny w Ukrainie T ₈ – utrzymująca się destabilizacja światowych rynków rolnych w następstwie trwania wojny w Ukrainie
Dostępność ekonomiczna	S ₅ – tani surowiec rolny do produkcji żywności S ₆ – polityka społeczna wspierająca dochody konsumentów	O ₄ – wzrost poziomu dochodów konsumentów w następstwie stabilizacji sytuacji gospodarczej O ₅ – wprowadzenie nowych instrumentów wsparcia dochodów konsumentów O ₆ – stabilizacja poziomu bezpieczeństwa żywności w następstwie zakończenia wojny w Ukrainie	T ₃ – wzrost cen żywności w następstwie przedłużającej się wojny w Ukrainie T ₄ – utrzymująca się inflacja T ₅ – spadek dochodów konsumentów w następstwie recesji i kryzysów gospodarczych
Bezpieczeństwo żywności	S ₇ – wysoka jakość żywności jako następstwo stosowania unijnego prawa żywnościowego S ₈ – stosunkowo niski poziom zafałszowania żywności	O ₇ – poprawa skuteczności urzędowych kontroli żywności przyczyniająca się jednocześnie do ograniczenia skali zafałszowań	T ₆ – import ukraińskich płodów rolnych o obniżonych parametrach jakościowych T ₇ – wzrost skali zafałszowań żywności
Stabilność systemu	S ₉ – skuteczne unijne prawo żywnościowe	O ₉ – wprowadzenie prawnych regulacji w zakresie stabilizacji rynków rolnych	T ₇ – wzrost skali zafałszowań żywności T ₈ – utrzymująca się destabilizacja światowych rynków rolnych w następstwie trwania wojny w Ukrainie
	S ₁₀ – samowystarczalność żywnościowa krajów ESW	O ₄ – wzrost poziomu dochodów konsumentów w następstwie stabilizacji sytuacji gospodarczej O ₅ – wprowadzenie nowych instrumentów wsparcia dochodów konsumentów O ₆ – stabilizacja poziomu bezpieczeństwa żywności w następstwie zakończenia wojny w Ukrainie	T ₉ – redukcja podaży żywności na rynkach światowych w następstwie wdrażania strategii samowystarczalności żywnościowej przez coraz większą grupę krajów

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 7. Macierz analizy SWOT ilustrująca relacje między słabymi stronami bezpieczeństwa żywnościowego a jego szansami (WO) i zagrożeniami (WT)

Wymiary	Słabe strony	Strategie WO	Strategie WT
Dostępność fizyczna	<p>W₁ – destabilizacja światowych rynków rolnych</p> <p>W₂ – wysoki poziom strat i marnotrawstwa żywności</p>	<p>O₈ – stabilizacja światowych rynków rolnych w następstwie zakończenia wojny w Ukrainie</p> <p>O₉ – wprowadzenie prawnych regulacji w zakresie stabilizacji rynków rolnych</p>	<p>T₈ – utrzymująca się destabilizacja światowych rynków rolnych w następstwie trwania wojny w Ukrainie</p> <p>T₄ – utrzymująca się inflacja</p> <p>T₅ – spadek dochodów konsumentów w następstwie recesji i kryzysów gospodarczych</p>
Dostępność ekonomiczna	<p>W₃ – relatywnie niski poziom dochodów znacznej części społeczeństw krajów ESW</p> <p>W₄ – duży wzrost cen żywności po 2019 r.</p>	<p>O₄ – wzrost poziomu dochodów konsumentów w następstwie stabilizacji sytuacji gospodarczej</p> <p>O₅ – wprowadzenie nowych instrumentów wsparcia dochodów konsumentów</p> <p>O₃ – normalizacja, a w dalszej perspektywie spadek cen żywności</p> <p>O₄ – wzrost poziomu dochodów konsumentów w następstwie stabilizacji sytuacji gospodarczej</p>	<p>T₃ – wzrost cen żywności w następstwie przedłużającej się wojny w Ukrainie</p> <p>T₄ – utrzymująca się inflacja</p> <p>T₅ – spadek dochodów konsumentów w następstwie recesji i kryzysów gospodarczych</p>
Bezpieczeństwo żywności	<p>W₆ – wzrost poziomu zafałszowania żywności po 2019 r.</p> <p>W₇ – okresowy wzrost udziału żywności zafałszowanej</p>	<p>O₇ – poprawa skuteczności urzędowych kontroli żywności, przyczyniająca się jednocześnie do ograniczenia skali zafałszowań</p>	<p>T₆ – import ukraińskich płodów rolnych o obniżonych parametrach jakościowych</p> <p>T₇ – wzrost skali zafałszowań żywności</p>
Stabilność systemu	<p>W₈ – okresowe zakłócenia dostaw żywności</p> <p>W₈ – skutki wojny w Ukrainie</p>	<p>O₁ – pozyskanie taniego surowca z Ukrainy</p> <p>O₂ – stabilizacja światowych rynków rolnych</p> <p>O₈ – stabilizacja światowych rynków rolnych w następstwie zakończenia wojny w Ukrainie</p> <p>O₉ – stabilizacja poziomu bezpieczeństwa żywności w następstwie zakończenia wojny w Ukrainie</p>	<p>T₁ – dalsze trwanie wojny w Ukrainie</p> <p>T₂ – utrzymująca się destabilizacja rynków rolnych</p> <p>T₈ – utrzymująca się destabilizacja światowych rynków rolnych w następstwie trwania wojny w Ukrainie</p> <p>T₉ – wzrost cen żywności w następstwie przedłużającej się wojny w Ukrainie</p> <p>T₆ – import ukraińskich płodów rolnych o obniżonych parametrach jakościowych</p> <p>T₈ – utrzymująca się destabilizacja światowych rynków rolnych w następstwie trwania wojny w Ukrainie</p> <p>T₉ – redukcja podaży żywności na rynkach światowych w następstwie wdrażania strategii samowystarczalności żywnościowej przez coraz większą grupę krajów</p>

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie przeprowadzonej analizy SWOT opracowano szereg strategii odnoszących się do zarówno mocnych, jak i słabych punktów systemów bezpieczeństwa żywnościowego krajów EŚW (tabele 6 i 7). I tak przykładowo przeciwdziałać wzrostowi cen żywności (słaba strona systemów FS krajów EŚW) mogą stabilizacja gospodarcza i wzrost poziomu dochodów konsumentów oraz normalizacja rynków rolnych po zakończeniu działań zbrojnych w Ukrainie (strategie WO), wzmacniać tę niekorzystną sytuację będą natomiast przedłużający się konflikt w Ukrainie i towarzyszący mu dalszy wzrost cen rolnych oraz utrzymująca się inflacja (strategie WT).

Podsumowanie

Od początku XXI w. narastają zjawiska mające niekorzystny wpływ na stan bezpieczeństwa żywnościowego zarówno poszczególnych krajów czy regionów, jak i całego świata. Należy do nich zaliczyć przede wszystkim nasilające się anomalnie pogodowe (susze, huragany) oraz towarzyszące im nieurodzaje i plagi szarańczy, które załamują produkcję rolną na wielkich obszarach świata, wywołując kryzysy żywnościowe i zwiększając liczbę niedożywionych i głodujących. W ostatnich latach ten niekorzystny stan uległ dodatkowemu pogorszeniu przez rozprzestrzeniające się epidemie wirusowe czy wybuch konfliktu zbrojnego w Ukrainie. Załamało to docelowy poziom bezpieczeństwa żywnościowego w wielu krajach.

Główne czynniki napędzające rozwój tej sytuacji w zakresie podstawowych wymiarów bezpieczeństwa żywnościowego to:

- 1) fizyczna dostępność żywności: wysokie ceny żywności, problemy związane z transportem i logistyką;
- 2) ekonomiczna dostępność żywności: wysokie ceny żywności w następstwie wzrostu cen energii i nawozów sztucznych oraz gwałtownych wahań podaży surowców rolnych, niekorzystne praktyki stosowane w ramach polityki handlowej (w tym zakazy eksportu), niepewność co do przyszłości ukraińskiego eksportu;
- 3) jakość zdrowotna żywności: wysokie ceny żywności ograniczają siłę nabywczą ludności oraz utrudniają zapewnienie odpowiedniej różnorodności i zdrowotności diety, a także przyczyniają się do wzrostu udziału żywności o obniżonej i zafałszowanej jakości;
- 4) stabilność systemu: niepewność co do dalszego przebiegu wojny rosyjsko-ukraińskiej i jej eskalacji, zacieśnianie stóp procentowych i globalna recesja, deprecjacja walut, rosnące bariery zadłużenia państw, konflikty zbrojne (w tym wojny pełzające), niekorzystny wpływ zmian klimatu.

Wiele wskazuje na to, że przyszły obraz światowej ekonomii ukształtują takie zjawiska jak: pełzające konflikty zbrojne, które będą zwiększać rolę państwa i jego organów w gospodarce i jeszcze bardziej uzasadniać interwencjonizm w sektorze rolnym, znaczne wahania cen artykułów rolno-spożywczych na rynkach światowych czy wreszcie podejmowane w ramach polityk krajowych działania oznaczające w istocie cofanie się procesu globalizacji oraz „demontaż” globalnych łańcuchów dostaw na rzecz ich rekonfiguracji⁴.

Przeciwdziałanie niekorzystnym z perspektywy bezpieczeństwa żywnościowego zjawiskom będzie wymagało:

- 1) promowania sprawiedliwego i transparentnego systemu handlowego;
- 2) podjęcia wielu działań na rzecz wzmocnienia współpracy międzynarodowej w zakresie rozwiązywania kryzysów żywnościowych oraz problemów głodu na świecie;
- 3) usprawnienia infrastruktury transportu i przechowywania żywności oraz funkcjonowania portów morskich i łączących je korytarzy, tak aby umożliwić swobodny obrót i handel surowcami rolnymi i żywnością.

Bez tych podstawowych działań nie tyle poprawa, ile wręcz utrzymanie minimalnego poziomu bezpieczeństwa żywnościowego będzie niemożliwe w coraz większej liczbie krajów, i to w odniesieniu do wszystkich regionów świata.

ANEKS

Tabela A1. Ranking i liczba punktów przyznanych w ramach Globalnego Wskaźnika Bezpieczeństwa Żywnościowego dla krajów EŚW w latach 2018–2022*

Państwa EŚW	2018		2019		2020		2021		2022	
	miejsce	punkty	miejsce	punkty	miejsce	punkty	miejsce	punkty	miejsce	punkty
Bułgaria	47	64,5	61	66,2	44	67,4	38	70,5	29	73,0
Polska	26	75,4	24	75,6	25	73,5	22	74,9	21	75,5
Rumunia	38	68,9	38	70,2	22	74,2	29	72,4	45	68,8
Słowacja	35	70,3	47	68,3	40	69,2	42	68,7	36	71,1
Węgry	30	72,8	34	72,7	36	70,1	31	72,1	34	71,4
Ukraina	63	55,7	76	57,1	54	58,8	58	62,0	71	57,9

* Wskaźnik GFSI nie jest liczony dla takich krajów EŚW jak: Czechy, Chorwacja, Estonia, Łotwa, Litwa i Słowenia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Economist Impact [2022].

⁴ Według stanu na 13.03.2023 r. 23 kraje wprowadziły 29 zakazów eksportu żywności, a 10 krajów wdrożyło 14 środków ograniczających eksport.

Tabela A2. Analiza SWOT systemu bezpieczeństwa żywnościowego z uwzględnieniem scenariusza zakończenia działań wojennych do końca 2023 r.

Mocne strony	Słabe strony
<p>Rolnicy 1) pełne przywrócenie dostępu Ukrainy do światowego rynku i tym samym zmniejszenie konkurencji dla rolników unijnych</p> <p>Producenci żywności 1) podaż taniego surowca rolnego z Ukrainy 2) możliwość przejęcia odbiorców zaopatrujących się w Ukrainie</p> <p>Handel rolno-spożywczy 1) tani surowiec rolny z Ukrainy 2) możliwość przejęcia odbiorców zaopatrujących się w Ukrainie</p> <p>Obrót detaliczny żywnością 1) poprawa rentowności dzięki tańszym produktom z Ukrainy</p> <p>Sektor publiczny 1) eliminacja trudności rynkowych jako następstwo zakończenia wojny</p>	<p>Rolnicy 1) konkurencja rynkowa ze strony ukraińskich płodów rolnych 2) ograniczone możliwości prowadzenia produkcji rolnej przez rolników ukraińskich</p> <p>Producenci żywności 1) konieczność znalezienia innych źródeł surowca rolnego w przypadku wprowadzenia zakazu importu z Ukrainy</p> <p>Handel rolno-spożywczy 1) konieczność znalezienia innych źródeł surowca rolnego w przypadku wprowadzenia zakazu importu z Ukrainy</p> <p>Obrót detaliczny żywnością 1) możliwe braki produktowe z uwagi na załamanie wielu rynków w następstwie konfliktu zbrojnego</p> <p>Sektor publiczny 1) presja rolników na ograniczenie importu rolnego z Ukrainy</p>
Shanse	Zagrożenia
<p>Rolnicy 1) wprowadzenie korzystnych rozwiązań prawnych w ramach WPR (cła, kontyngenty na import z Ukrainy) 2) wprowadzenie dodatkowych form wsparcia finansowego dla unijnych rolników</p> <p>Producenci żywności 1) przejmowanie rynków tradycyjnie opanowanych przez firmy ukraińskie</p> <p>Handel rolno-spożywczy 1) przejmowanie rynków tradycyjnie opanowanych przez firmy ukraińskie</p> <p>Obrót detaliczny żywnością 1) normalizacja stosunków rynkowych</p> <p>Sektor publiczny 1) przywrócenie stosunków handlowych z Ukrainą na warunkach sprzed wojny</p>	<p>Rolnicy 1) utrzymanie ulg dla importu z Ukrainy</p> <p>Producenci żywności 1) stałe ograniczenia w podaży ukraińskich płodów rolnych 2) ograniczenie potencjału przetwórczego w Ukrainie w następstwie strat wojennych 3) utrata dotychczasowych rynków zbytu przez firmy ukraińskie</p> <p>Handel rolno-spożywczy 1) ograniczenia w podaży ukraińskich płodów rolnych 2) utrata dotychczasowych rynków zbytu przez firmy ukraińskie</p> <p>Obrót detaliczny żywnością 1) zmniejszona podaż surowców rolnych z Ukrainy</p> <p>Sektor publiczny 1) okresowe niezadowolenie i strajki rolników w związku z importem ukraińskich płodów rolnych</p>

Źródło: opracowanie własne.

Tabela A3. Analiza SWOT systemu bezpieczeństwa żywnościowego z uwzględnieniem scenariusza zakończenia działań wojennych po 2023 r.

Mocne strony	Słabe strony
<p>Rolnicy 1) mniejsza konkurencja ze strony ukraińskiego rolnictwa w przypadku wprowadzenia dodatkowych ograniczeń importowych</p> <p>Producenci żywności 1) możliwość pozyskania taniego surowca rolnego z Ukrainy w przypadku dalszego blokowania eksportu przez Rosję</p> <p>Handel rolno-spożywczy 1) możliwość pozyskania taniego surowca rolnego z Ukrainy w przypadku dalszego blokowania eksportu przez Rosję</p> <p>Obrót detaliczny żywnością 1) możliwość pozyskania tańszych towarów</p>	<p>Rolnicy 1) znaczące utrudnienia w prowadzeniu produkcji dla ukraińskich rolników (brak środków obrotowych i finansowych) 2) ograniczenie powierzchni użytków przeznaczonych na potrzeby produkcji rolnej w Ukrainie</p> <p>Producenci żywności 1) negatywny wpływ przeciągających się działań wojennych na wielkość produkcji rolnej w Ukrainie i tym samym wzrost cen surowców rolnych 2) ograniczenie potencjału przetwórczego w Ukrainie w następstwie strat wojennych</p> <p>Handel rolno-spożywczy 1) negatywny wpływ przeciągających się działań wojennych na wielkość produkcji rolnej w Ukrainie i tym samym wzrost cen surowców rolnych</p> <p>Obrót detaliczny żywnością 1) braki produktów rolnych importowanych z Ukrainy (mięso drobiowe, jaja, oleje roślinne)</p> <p>Sektor publiczny 1) konieczność przeciwdziałania negatywnym procesom na rynku rolnym, wywołanym wojną w Ukrainie</p>
Szanse	Zagrożenia
<p>Rolnicy 1) mniejsza konkurencja ze strony rolników ukraińskich</p> <p>Producenci żywności 1) poszukiwanie nowych rynków zbytu płodów rolnych (Ameryka Płd. i Płn.)</p> <p>Handel rolno-spożywczy 1) poszukiwanie nowych rynków zbytu płodów rolnych (Ameryka Płd. i Płn.)</p> <p>Obrót detaliczny żywnością 1) możliwość pozyskiwania tańszych towarów</p> <p>Sektor publiczny 1) wprowadzenie nowych instrumentów w ramach WPR, wspierających producentów unijnych 2) wprowadzenie nowych rozwiązań w polityce rolnej Ukrainy, przeciwdziałających konsekwencjom wojny w obszarze agrobiznesu</p>	<p>Producenci żywności 1) brak surowców rolnych tradycyjnie importowanych z Ukrainy do krajów EŚW (olej słonecznikowy, nasiona roślin oleistych, mięso drobiowe)</p> <p>Handel rolno-spożywczy 1) stały brak surowców rolnych tradycyjnie importowanych z Ukrainy do krajów EŚW (olej słonecznikowy, nasiona roślin oleistych, mięso drobiowe)</p> <p>Sektor publiczny 1) stała presja rolników na ograniczenie importu rolnego z Ukrainy</p>

Źródło: opracowanie własne.

Tabela A4. Analiza SWOT systemów bezpieczeństwa żywnościowego krajów EŚW

Wymiary	Mocne strony	Słabe strony	Szanse	Zagrożenia
Dostępność fizyczna	S ₁ – dostateczna podaż użytków rolnych S ₂ – duży potencjał przetwórczy żywności S ₃ – podaż taniego surowca rolnego z Ukrainy S ₄ – efektywne łańcuchy dostaw	W ₁ – destabilizacja światowych rynków rolnych W ₂ – wysoki poziom strat i marnotrawstwa żywności	O ₁ – pozyskanie taniego surowca z Ukrainy O ₂ – stabilizacja światowych rynków rolnych	T ₁ – dalsze trwanie wojny w Ukrainie T ₂ – utrzymująca się destabilizacja rynków rolnych
Dostępność ekonomiczna	S ₅ – tani surowiec rolny do produkcji żywności S ₆ – polityka społeczna wspierająca dochody konsumentów	W ₃ – relatywnie niski poziom dochodów znacznej części społeczeństwa krajów EŚW W ₄ – duży wzrost cen żywności po 2019 r.	O ₃ – normalizacja, a w dalszej perspektywie spadek cen żywności O ₄ – wzrost poziomu dochodów konsumentów w następstwie stabilizacji sytuacji gospodarczej O ₅ – wprowadzenie nowych instrumentów wsparcia dochodów konsumentów	T ₃ – wzrost cen żywności w następstwie przedłużającej się wojny w Ukrainie T ₄ – utrzymująca się inflacja T ₅ – spadek dochodów konsumentów w następstwie recesji i kryzysów gospodarczych
Bezpieczeństwo żywności	S ₇ – wysoka jakość żywności jako następstwo stosowania unijnego prawa żywnościowego S ₈ – stosunkowo niski poziom zafałszowania żywności	W ₅ – wzrost poziomu zafałszowania żywności po 2019 r. W ₆ – okresowy wzrost udziału żywności zafałszowanej	O ₆ – stabilizacja poziomu bezpieczeństwa żywności w następstwie zakończenia wojny w Ukrainie O ₇ – poprawa skuteczności urzędowych kontroli żywności, przyczyniająca się jednocześnie do ograniczenia skali zafałszowań	T ₆ – import ukraińskich plodów rolnych o obniżonych parametrach jakościowych T ₇ – wzrost skali zafałszowań żywności
Stabilność systemu	S ₉ – skuteczne unijne prawo żywnościowe S ₁₀ – samowystarczalność żywnościowa krajów EŚW	W ₇ – okresowe zakłócenia dostaw żywności W ₈ – skutki wojny w Ukrainie	O ₈ – stabilizacja światowych rynków rolnych w następstwie zakończenia wojny w Ukrainie O ₉ – wprowadzenie prawnych regulacji w zakresie stabilizacji rynków rolnych	T ₈ – utrzymująca się destabilizacja światowych rynków rolnych w następstwie trwania wojny w Ukrainie T ₉ – redukcja podaży żywności na rynkach światowych w następstwie wdrażania strategii samowystarczalności żywnościowej przez coraz większą grupę krajów

Źródło: opracowanie własne.

Bibliografia

- Andrescua, L., Gheorghiu, R., Zulean, M., Curaj, A. (2013). Understanding Normative Foresight Outcomes: Scenario Development and the 'Veil Of Ignorance' Effect, *Technological Forecasting and Social Change*, 80(4), s. 711–722.
- BBC News (2022). *Ukraine War: Five Ways Conflict Could Go in 2023*, <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-63987113> (dostęp: 15.04.2023).
- Bezold, C. (2005). The Future of Patient-Centered Care: Scenarios, Visions, and Audacious Goals, *The Journal of Alternative and Complementary Medicine*, 11(1), s. 77–84.
- Economist Impact (2022). *Global Food Security Index 2022*, <https://impact.economist.com/sustainability/project/food-security-index/> (dostęp: 15.04.2023).
- EFSA (2019). *Food Safety in the EU. Special Eurobarometer Wave EB91.3*, https://www.efsa.europa.eu/sites/default/files/corporate_publications/files/Eurobarometer2019_Food-safety-in-the-EU_Full-report.pdf (dostęp: 26.03.2023).
- EFSA (2022). *Food Safety in the EU. Special Eurobarometer Wave EB97.2*, https://www.efsa.europa.eu/sites/default/files/022-09/EB97.2-food-safety-in-the-EU_report.pdf (dostęp: 26.03.2023).
- EIU (2012). *Global Food Security Index 2012*.
- Eurostat (2019). *Overweight and Obesity – BMI Statistics*, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Overweight_and_obesity_-_BMI_statistics#Obesity_in_the_EU:_gender_differences (dostęp: 15.04.2023).
- Eurostat (2022a). *Living Conditions in Europe – Material Deprivation and Economic Strain*, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Living_conditions_in_Europe_-_material_deprivation_and_economic_strain#Key_findings (dostęp: 15.04.2023).
- Eurostat (2022b). *Living Conditions in Europe – Income Distribution and Income Inequality*, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Living_conditions_in_Europe_-_income_distribution_and_income_inequality#Income_distribution (dostęp: 15.04.2023).
- Eurostat (2023). *How Much Do Households Spend on Food and Alcohol?*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/DDN-20230201-1> (dostęp: 1.02.2023).
- FAO (2022). *The State of Food Security and Nutrition in the World 2022*. Rome.
- FAO (2023). *Food Price Index*, <https://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/> (dostęp: 16.04.2023).
- Fesenko, V. (2023). *On All Fronts: Six Scenarios for the End of the War in Ukraine, and What the Country Can Expect*, <https://english.nv.ua/opinion/on-all-fronts-six-scenarios-for-the-end-of-the-war-in-ukraine-and-what-the-country-can-expect-50296164.html> (dostęp: 16.04.2023).
- Graf, A. (2023). *How the Russia – Ukraine War Could End – Four Scenarios Examined*, <https://www.telegraph.co.uk/global-health/terror-and-security/how-russia-ukraine-war-could-end-four-scenarios-examined/> (dostęp: 16.04.2023).
- Gressel, G. (2023). *The Second Year of Russia's War: Scenarios for the Ukraine Conflict in 2023*, <https://ecfr.eu/article/the-second-year-of-russias-war-scenarios-for-the-ukraine-conflict-in-2023/> (dostęp: 15.04.2023).
- HLPE (2020). *Food Security and Nutrition: Building a Global Narrative towards 2030. A Report by the High Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition of the Committee on World Food Security*. Rome.
- Johnson, G., Scholes, K., Whittington, R. (2005). *Exploring Corporate Strategy* (7th ed.). Prentice Hall: Financial Times, Pearson Education Limited.

- Kowalczyk, S. (2016). *Bezpieczeństwo i jakość żywności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kowalczyk, S. (2020). Sektor żywnościowy w czasach pandemii, *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 56(3), s. 43–53.
- Meduza (2022). «Это не просто война. Все гораздо хуже» Интервью Владимира Зеленского Ивану Колпакову, Михаилу Зыгарю, Тихону Дзядко и Владимиру Соловьеву из «Коммерсанта», <https://meduza.io/feature/2022/03/27/eto-ne-prosto-voyna-vse-gorazdo-huzhe> (dostęp: 16.04.2023).
- Merriam-Webster Dictionary (2023). *Scenario*, <https://www.merriam-webster.com/dictionary/scenario> (dostęp: 15.04.2023).
- Obiedzińska, A. (2016). Wybrane aspekty zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego w Unii Europejskiej, *Studia Biura Analiz Sejmowych*, 4(48), s. 123–161.
- OECD (2023). *Glossary of Statistical Terms*, <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2388> (dostęp: 15.04.2023).
- Państwowa Służba Statystyczna Ukrainy (2022). *Strona główna*, <http://www.ukrstat.gov.ua/> (dostęp: 15.04.2023).
- Pavel, B., Engelke, P., Cimmino, J. (2022). *Four Ways the War in Ukraine Might End*, <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/new-atlanticist/four-ways-the-war-in-ukraine-might-end/> (dostęp: 16.04.2023).
- The Economist (2011). *Hunger in the Horn of Africa*, https://www.economist.com/baobab/2011/08/04/hunger-in-the-horn-of-africa?utm_medium=cpc.adword.pd&utm_source=google&ppcampaignID=18151738051&ppcadID=&utm_campaign=a.22brand_pmax&utm_content=conversion.direct.response.anonymous&gclid=CjoKCQjw2v-gBhC1ARIsAOQdKY23ZSgx-6qCIOiLkWYnuyIvCrxooKwM4U93fCPIdnO8pqaPptJ5qomwaAnulEALw_wcB&gclsrc=aw.ds (dostęp: 27.03.2023).
- Togt, T. van der (2022). *End of an Era: Three Scenarios for the Future of Russia – West Relations*, <https://www.clingendael.org/publication/three-scenarios-future-russia-west-relations> (dostęp: 16.04.2023).
- UN (2022). *World Food Day: Another Year of Global Record Hunger Looms Amid Food and Climate Crisis*, <https://news.un.org/en/story/2022/10/1129522> (dostęp: 15.03.2023).
- Visit Ukraine (2022). *War in Ukraine: Scenarios for the Development of the Conflict in the Coming Months*, <https://visitukraine.today/blog/1357/war-in-ukraine-scenarios-for-the-development-of-the-conflict-in-the-coming-months> (dostęp: 15.04.2023).
- WHO (2022). *European Regional Obesity Report 2022*. Copenhagen.
- World Bank (2023). *Food Security Update*, <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/40ebbf38f5a6b-68bfc11e5273e1405d4-0090012-022/related/Food-Security-Update-LXXXII-April-06-2023.pdf> (dostęp: 10.04.2023).

TECHNOLOGIE CYFROWE A DOSTĘP DO USŁUG MEDYCZNYCH W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Arkadiusz Michał Kowalski
Małgorzata Stefania
Lewandowska
Dawid Majcherek
Krystyna Poznańska

DOI: 10.33119/978-83-8030-624-0.2023_199_218

Streszczenie

Opracowanie ma na celu ocenę dostępności usług medycznych w państwach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) oraz identyfikację technologii cyfrowych, które mogą przyczynić się do zwiększenia dostępności tych usług. W związku z występowaniem wielu barier związanych z digitalizacją systemów opieki zdrowotnej zarówno po stronie dostawców usług zdrowotnych, jak i ich klientów (pacjentów) autorzy formułują rekomendacje dotyczące wykorzystania cyfrowych rozwiązań w zakresie zdrowia na rzecz skutecznego dostarczania usług zdrowotnych osobom potrzebującym, a także zarządzania systemem opieki zdrowotnej. Opracowanie zostało podzielone na trzy części. W pierwszej z nich przeprowadzono makroekonomiczną analizę dostępu do usług zdrowotnych oraz poziomu cyfryzacji w krajach EŚW. W kolejnej sekcji zidentyfikowano kluczowe determinanty dostępności usług zdrowotnych dla pacjentów w badanych państwach na podstawie wyników Europejskiego Ankietowego Badania Zdrowia (EHIS). Ostatnia część opracowania zawiera natomiast pogłębioną analizę stopnia wdrażania technologii cyfrowych w systemie opieki zdrowotnej w Polsce.

DIGITAL TECHNOLOGIES AND ACCESS TO HEALTHCARE SERVICES IN THE COUNTRIES OF CENTRAL EASTERN EUROPE

Abstract

The study aims to assess the accessibility of healthcare services in Central and Eastern European (CEE) countries and to identify digital technologies that can help make these services more accessible. In view of many barriers associated with the digitalisation of healthcare systems both on the part of healthcare providers and their clients (patients), the authors make recommendations for the use of digital health solutions for the effective delivery of healthcare services to those who need them, as well as for the management of the healthcare system. The study is divided into three parts. The first one provides a macroeconomic analysis of access to health services and the level of digitalisation in CEE countries. The next part identifies key determinants of access to health services for patients in the countries under research, based on the results of the European Health Interview Survey (EHIS). The last part provides an in-depth analysis of the degree of digital technology implementation in the healthcare system in Poland.

Autorzy/Authors

Arkadiusz Michał Kowalski – dr hab., profesor uczelni, ekonomista, kierownik Katedry Badań Gospodarek Azji Wschodniej i zastępca dyrektora Instytutu Gospodarki Światowej SGH. Specjalizuje się w problematyce z zakresu ekonomii innowacji, klastrów, cyfryzacji, ochrony zdrowia, transferu technologii i konkurencyjności międzynarodowej.

Małgorzata Stefania Lewandowska – dr hab., profesor uczelni, ekonomistka, pracownik Katedry Zarządzania Międzynarodowego Kolegium Gospodarki Światowej SGH. Specjalizuje się w badaniu innowacyjności i konkurencyjności branż i sektorów, otwartych innowacjach, ekoinnowacjach oraz polityce innowacyjnej i jej wpływie na zachowania przedsiębiorstw.

Dawid Majcherek – dr, ekonomista, adiunkt w Katedrze Zarządzania Międzynarodowego Kolegium Gospodarki Światowej SGH. Specjalizuje się w problematyce z zakresu ekonomii zdrowia, absencji chorobowej, ekonomii sportu, ekonometrii, uczenia maszynowego.

Krystyna Poznańska – prof. dr hab., ekonomistka, kierownik Zakładu Zarządzania Innowacjami w Instytucie Przedsiębiorstwa SGH. Specjalizuje się w problematyce przedsiębiorczości i innowacyjności przedsiębiorstw. Opublikowała na ten temat wiele książek, monografii i artykułów. Uczestniczyła też w licznych projektach badawczych – krajowych i międzynarodowych – oraz konferencjach naukowych poświęconych tym zagadnieniom.

Celem opracowania jest ocena dostępności usług medycznych w państwach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) oraz identyfikacja technologii cyfrowych, które mogą przyczynić się do zwiększenia dostępności tych usług. Istnieje pilna potrzeba wyciągnięcia wniosków z okresu pandemii COVID-19, kiedy to w celu rozwiązania problemów związanych ze świadczeniem opieki zdrowotnej szybko zintegrowano i zeskalowano cyfrowe innowacje w dziedzinie zdrowia. Pacjenci mieli ciągły dostęp do podstawowych usług zdrowotnych dzięki wprowadzeniu rozwiązań cyfrowych, co pozwoliło jednocześnie zmniejszyć ryzyko zakażenia i zachować dystans społeczny. Istnieje jednak wiele barier związanych z digitalizacją systemów opieki zdrowotnej zarówno po stronie dostawców usług zdrowotnych, jak i ich klientów (pacjentów). W tym kontekście istotną częścią opracowania są rekomendacje dotyczące tego, jak sprawić, aby cyfrowe rozwiązania w zakresie zdrowia były skutecznym sposobem dostarczania usług zdrowotnych osobom potrzebującym, a także zarządzania systemem opieki zdrowotnej.

Transformacja w kierunku modelu opieki zdrowotnej skoncentrowanej na pacjencie jest konieczna, aby sprostać zmianom demograficznym związanym ze starzejącym się społeczeństwem. Według raportu Deloitte [2018] technologie cyfrowe kształtują na nowo relacje między pacjentami i dostawcami usług medycznych, a także w obrębie całego systemu opieki zdrowotnej. W związku z tym zasadniczą wagę przywiązuje się do takich rozwiązań jak elektroniczna dokumentacja medyczna, digitalizacja dokumentacji medycznej oraz narzędzia dostępne w zakresie telemedycyny, e-zdrowia i sztucznej inteligencji.

Makroekonomiczna analiza dostępu do usług zdrowotnych oraz poziomu cyfryzacji w krajach EŚW

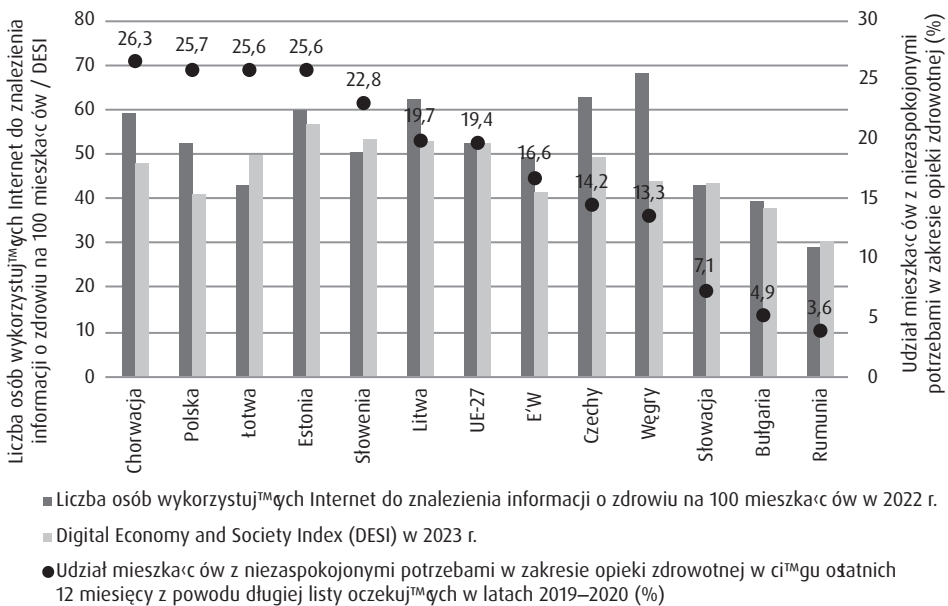
Specyfiką rynku usług zdrowotnych jest to, że lokalizacja podmiotów medycznych reprezentujących podaż nie odpowiada występującemu lokalnie popytowi. Problem nierównomiernego rozmieszczenia potencjału lecznictwa na obszarze Polski został zidentyfikowany w raporcie NIK [2019], ale podobna sytuacja występuje też w wielu innych państwach. Na podstawie badań przeprowadzonych w Wielkiej Brytanii sformułowano tzw. prawo odwróconej adekwatności opieki (*inverse care law*), zgodnie z którym dostępność usług zdrowotnych w danym regionie jest odwrotnie proporcjonalna do wielkości potrzeb zamieszkującej go ludności [Hart, 2000]. Pomocne w walce z nierównym dostępem do usług medycznych są technologie cyfrowe. Zaletą rozwiązań z zakresu telemedycyny jest brak konieczności świadczenia usług zdrowotnych, które nie wymagają obecności obu stron, tj. podmiotu medycznego i pacjenta, w tym

samym czasie i w tym samym miejscu. Dzięki temu technologie cyfrowe zwiększają dostępność usług medycznych, zwłaszcza w regionach zmagających się z deficytem stacjonarnej opieki zdrowotnej [Czerwińska, 2015].

Problemem wpływającym na zróżnicowanie w dostępie do usług zdrowotnych są cyfrowe nierówności w zdrowiu, rozumiane jako różnice w dostępie, korzystaniu i skuteczności wykorzystania technologii cyfrowych w celu monitorowania stanu zdrowia, diagnozowania i leczenia chorób między różnymi grupami społecznymi [Libura, 2023]. Warunkiem koniecznym funkcjonowania rynku zdalnych usług medycznych jest rozwój społeczeństwa informacyjnego. Analizę dotyczącą rozwoju kompetencji cyfrowych w państwach EŚW umożliwia indeks gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego (Digital Economy and Society Index, DESI). DESI to średnia ważona pięciu subindeksów, na które składają się: łączność i infrastruktura, kapitał ludzki, korzystanie z Internetu, integracja technologii cyfrowej i cyfrowe usługi publiczne.

Na rysunku 1 zestawiono dane dotyczące udziału mieszkańców z niezaspokojonymi potrzebami w zakresie opieki zdrowotnej w ciągu ostatnich 12 miesięcy z powodu długiej listy oczekujących z danymi na temat udziału mieszkańców wykorzystujących Internet do poszukiwania informacji o zdrowiu oraz danymi dotyczącymi poziomu DESI w analizowanych krajach EŚW.

Rysunek 1. Niezaspokojone potrzeby w zakresie opieki zdrowotnej i poziom cyfryzacji w krajach EŚW w latach 2019–2023



Źródło: opracowanie własne na danych Eurostatu [2022], EHIS [2019, 2020] i European Commission [2022].

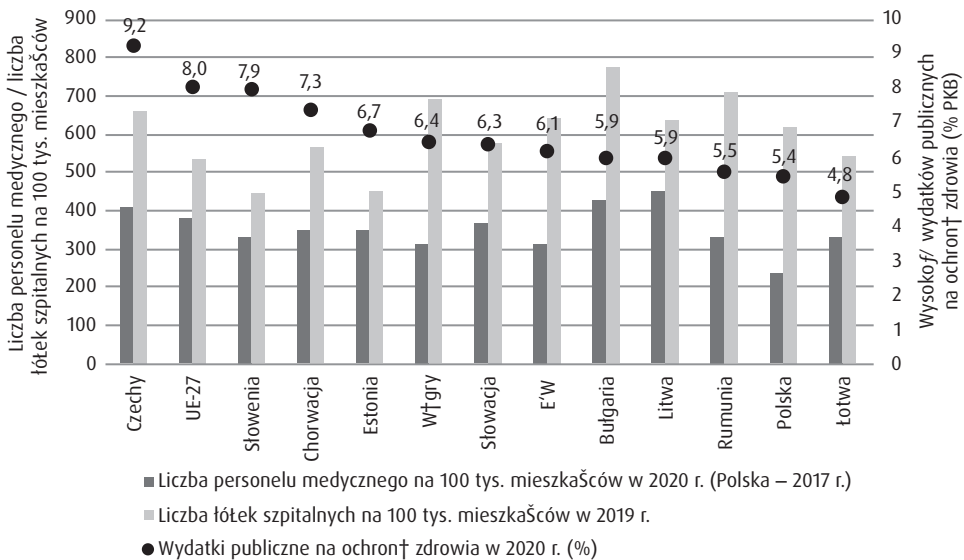
Zgodnie z danymi przedstawionymi na powyższym wykresie drugi najwyższy wśród analizowanych państw udział mieszkańców z niezaspokojonymi potrzebami w zakresie opieki zdrowotnej z powodu długiej listy oczekujących występuje w Polsce (25,7%). Jest to znacznie gorszy wynik niż średni poziom tej zmiennej dla całej EŚW (16,5%) i Unii Europejskiej (UE; 19,4%). Państwa o największym udziale mieszkańców wykorzystujących Internet do poszukiwania informacji o zdrowiu to: Węgry (68 osób na 100 mieszkańców), Czechy i Litwa (62) oraz Estonia i Chorwacja (59). Następne miejsce zajmuje Polska, która uzyskała taki sam wynik (52) jak średnia dla UE, przewyższająca z kolei średni poziom we wszystkich krajach EŚW (49). Wysoki wynik w zakresie udziału mieszkańców wykorzystujących Internet do poszukiwania informacji o zdrowiu odnotowano na Węgrzech, w Czechach, Litwie, Estonii, Chorwacji i Polsce, co stanowi dużą szansę na rozwój technologii cyfrowych i cyfryzacji obszaru zdrowia w przyszłości. W całym regionie EŚW średnio co drugi obywatel korzysta z Internetu do znalezienia informacji na temat zdrowia. Najwyższy wynik pod względem indeksu gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego osiągnęły kolejno: Estonia (57), Słowenia (53) i Litwa (53). Wartość DESI w tych trzech państwach przekroczyła średnią wartość DESI dla UE (52), która była znacząco wyższa niż średni poziom tego indeksu we wszystkich krajach EŚW (41%). Polska, z wynikiem wynoszącym 41, znalazła się wśród trzech państw o najniższym poziomie wskaźnika DESI, przed Bułgarią (38) i Rumunią (31).

Jednym z najważniejszych czynników decydujących o dostępności usług zdrowotnych jest personel medyczny, który wpływa na skuteczne funkcjonowanie całego systemu ochrony zdrowia. Lekarze i inni przedstawiciele zawodów medycznych są odpowiedzialni za opiekę w zakresie zdrowia, stanowiącą jedno z największych dóbr człowieka i całego społeczeństwa. Rozwój i utrzymanie w danym kraju personelu medycznego, a także całościowe funkcjonowanie systemu ochrony zdrowia, jest w dużym stopniu uzależnione od wydatków publicznych na ochronę zdrowia. Wydatki te umożliwiają nie tylko zaspokojenie bieżących potrzeb zdrowotnych, ale także długookresowe rozwiązywanie tzw. wielkich wyzwań (*grand challenges*) związanych z krytycznymi problemami zdrowotnymi i rozwojowymi, w tym starzeniem się społeczeństwa i chorobami cywilizacyjnymi [Kowalski, 2022]. Porównanie wysokości tych wydatków oraz dostępnego personelu medycznego i liczby łóżek szpitalnych w przeliczeniu na 100 tys. mieszkańców przedstawiono na rysunku 2.

Zgodnie z danymi zaprezentowanymi na poniższym wykresie Czechy osiągają najwyższy wśród analizowanych krajów poziom wydatków publicznych na ochronę zdrowia (9,2% PKB). Jest to jedyne państwo w EŚW, które notuje lepszy wynik w tym zakresie niż średnia dla UE (8%), przewyższająca z kolei średni poziom dla całej EŚW (6,1%). Polska, z wydatkami publicznymi na ochronę zdrowia na poziomie 5,4% PKB,

znalazła się na przedostatnim miejscu w rankingu, przed Łotwą (4,8%). Jednocześnie Polska uplasowała się najniżej pod względem liczby personelu medycznego (z wyłączeniem specjalistów w dziedzinie pielęgniarstwa i opieki) na 100 tys. mieszkańców. Do tej kategorii zalicza się przede wszystkim lekarzy, a także lekarzy dentyistów, farmaceutów, fizjoterapeutów itp. W Polsce występuje 237 osób personelu medycznego na 100 tys. mieszkańców, co jest znacząco gorszym wynikiem niż średnia dla EŚW (316) oraz UE (381). Wśród analizowanych państw najwyższy wskaźnik w tym zakresie odnotowano na Litwie (448), w Bułgarii (428) i Czechach (410).

Rysunek 2. Wysokość wydatków publicznych na ochronę zdrowia oraz liczba personelu medycznego i łóżek szpitalnych na 100 tys. mieszkańców w latach 2019–2020*



* Z wyjątkiem danych dotyczących liczby personelu medycznego w Polsce, pochodzących z 2017 r.

Źródło: opracowanie własne na danych Eurostatu [2020a–c].

Analiza danych przedstawionych na rysunku 2 wskazuje, że Polska jest w środku zestawienia pod względem liczby łóżek szpitalnych (617 łóżek szpitalnych na 1000 tys. mieszkańców). Warto jednak zauważyć, że wskaźnik ten jest wyższy dla EŚW (645) niż dla UE (531). Wiąże się to z występowaniem przestarzałego modelu usług zdrowotnych w tym regionie. Cechą charakterystyczną tego modelu jest niewystarczający dostęp do specjalistycznych usług medycznych udzielanych w trybie ambulatoryjnym. W nowoczesnym modelu wdrażanym w wielu państwach Europy Zachodniej w większym stopniu rozwija się profilaktykę i opiekę ambulatoryjną, a pobyty szpitalne mają miejsce jedynie w niezbędnych przypadkach. W modelu dominującym

w EŚW, w tym w Polsce, problemem jest brak możliwości lub długi czas oczekiwania na badania diagnostyczne poza leczeniem szpitalnym. Konieczność hospitalizacji pacjentów jedynie w celu przeprowadzenia diagnostyki lub drobnych zabiegów wiąże się z wyższymi kosztami leczenia i wydatkami administracyjnymi, a także marnotrawstwem czasu zarówno pacjentów, jak i personelu medycznego.

Szansą na dalsze zwiększanie efektywności funkcjonowania systemów zdrowotnych jest wykorzystywanie technologii cyfrowych. Mogą one odegrać szczególnie istotną rolę w EŚW ze względu na fakt, że w wielu krajach tego regionu odsetek osób korzystających z Internetu w celu znalezienia informacji o zdrowiu przewyższa średnią unijną. Rozwiązania z zakresu telemedycyny umożliwiają szybką komunikację między pacjentami a dostawcami usług medycznych i przekazywanie danych (np. wyników badań) między poszczególnymi podmiotami na rynku usług medycznych oraz bezpośredni kontakt pacjentów i pracowników ochrony zdrowia. Obejmują one e-porady, elektroniczne kartoteki, sieci informacji o zdrowiu, informacje na temat zdrowia zawarte w Internecie oraz rejestry elektroniczne i przenośne urządzenia wykorzystywane do monitorowania stanu organizmu, a także elektroniczny ujednolicony system monitorowania kolejek, pozwalający na znalezienie terminu porady u specjalisty lub terminu badania szybciej niż w tradycyjny sposób. Cyfryzacja przyczynia się z jednej strony do zwiększania jakości, dostępności i skuteczności usług ochrony zdrowia, a z drugiej do obniżenia kosztów opieki zdrowotnej. Z makroekonomicznego punktu widzenia telemedycyna prowadzi do wzrostu gospodarczego poprzez wpływ na poziom wydajności oraz konkurencyjności w opiece zdrowotnej [Czerwińska, 2015].

Kluczowe determinanty dostępności usług zdrowotnych w krajach EŚW

Celem polityki zdrowotnej zarówno w poszczególnych krajach członkowskich, jak i w całej UE jest zapewnienie wszystkim Europejczykom równego dostępu do nowoczesnej i skutecznej opieki medycznej [European Union, 2019], będącego jednym ze społecznych wyznaczników zdrowia obywateli [Wilkinson, Marmot, 2003, s. 7; Modranka, Suchecka, 2014]. Równy dostęp do świadczeń polega na tym, że indywidualne osoby lub całe gospodarstwa domowe, o takim samym poziomie zapotrzebowania na opiekę medyczną, mają ją zapewnioną bez względu na swoje dochody (równość pozioma, *horizontal equity*) [Wagstaff, Doorslear, 1992, za: Suchecka, 2007].

Powszechny dostęp do opieki medycznej, uznawany za prawo każdego obywatela, powinien więc zależeć przede wszystkim od potrzeb, a nie od możliwości zapłacenia za nie. Mimo gwarancji konstytucyjnej i działań podejmowanych przez rządy na rzecz

wyrównywania szans w dostępie do usług medycznych finansowanych ze środków publicznych, szczególnie w przypadku krajów słabo rozwiniętych, dostęp ten jest wciąż nierównomierny i ograniczony [González, Triunfo, 2020].

Jednym z badań, które dostarcza danych statystycznych na temat poziomu zdrowia obywateli i dostępności świadczeń medycznych, jest wspomniane już EHIS¹, którego wyniki zostaną przedstawione w tej części opracowania. Badanie zostało przeprowadzone w 2019 r. na osobach w wieku 15 lat i więcej z krajów UE, w tym z Polski². Warto w tym miejscu wspomnieć, że prezentowane dane zostały zebrane na rok przed wybuchem pandemii COVID-19. Mogą więc stanowić podstawę do analiz, lecz nie odzwierciedlają w pełni aktualnej sytuacji [GUS, 2019].

Do najczęściej wskazywanych czynników wpływających na niezaspokojenie potrzeb w zakresie opieki zdrowotnej w krajach UE należą według EHIS: czas oczekiwania na wizytę, względy finansowe oraz odległość od najbliższego ośrodka zdrowia. Średnia ważona populacją wskazań dla 12 krajów EŚW wyniosła odpowiednio: 16,5% dla długiego okresu oczekiwania, 12,6% dla względów finansowych oraz 3,64% dla odległości geograficznej.

Rysunek 3 obrazuje zestawienie dwóch z trzech powyższych determinant niezaspokojonej potrzeby w zakresie opieki zdrowotnej: względów finansowych oraz czasu oczekiwania na wizytę.

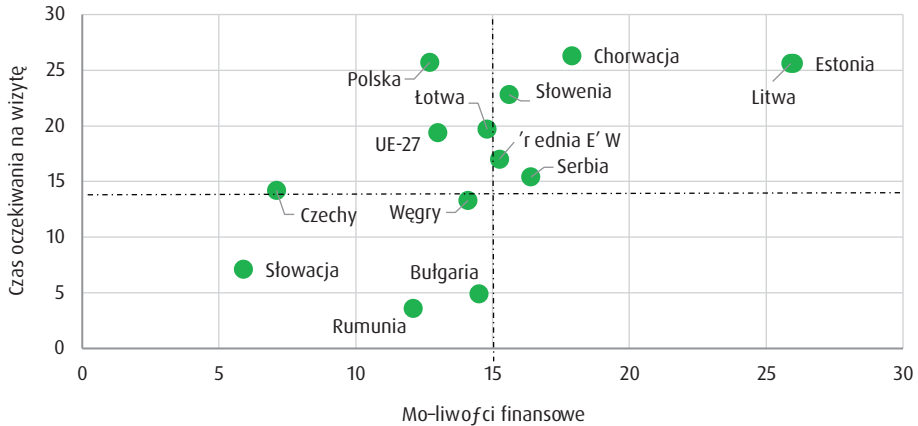
Dane zaprezentowane na rysunku 3 wskazują, że sytuacja w krajach EŚW jest mocno zróżnicowana. Najwyższy odsetek pacjentów postrzegających względy finansowe jako przyczynę niezaspokojenia potrzeb związanych z ochroną zdrowia, przy jednocześnie długim czasie oczekiwania na wizytę, odnotowano w takich krajach jak: Chorwacja, Estonia, Litwa, Serbia i Słowenia. Z kolei do grupy krajów, w których długość czasu oczekiwania na usługę medyczną decyduje w głównej mierze o niezaspokojeniu potrzeb w zakresie ochrony zdrowia, przy jednocześnie umiarkowanym zna-

¹ „Badanie EHIS realizowane jest przez kraje członkowskie zgodnie z zaleceniami Eurostatu, dotyczącymi zakresu tematycznego oraz zastosowanych narzędzi badawczych. Europejski System Statystyki Zdrowia zakłada pełne wdrożenie wszystkich modułów EHIS we wszystkich krajach członkowskich UE oraz cykliczne powtarzanie badania, co ujęto w prawie wspólnotowym. Realizacja badania EHIS 2019 stanowi wykonanie zadań określonych w Rozporządzeniu Komisji (UE) 2018/255 z dnia 19 lutego 2018 r. w sprawie wykonania rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1338/2008 w odniesieniu do statystyk na podstawie Europejskiego Ankietowego Badania Zdrowia (EHIS). Podstawą prawną badania EHIS w Polsce była ponadto ustawa z dnia 29 czerwca 1995 r. o statystyce publicznej (Dz.U. 1995 nr 88, poz. 439 ze zm.) oraz rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 września 2018 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2019 (Dz.U. 2018 poz. 2103)” [GUS, 2019, s. 10].

² „Badanie EHIS (trzecia tura) zostało przeprowadzone w Polsce przez GUS w okresie od września do grudnia 2019 r. Badanie prowadzono metodą wywiadu bezpośredniego, z wykorzystaniem trzech kwestionariuszy oraz kart pomocniczych. W odróżnieniu od wymogów UE, zakładających badanie zbiorowości osób w wieku 15 lat i więcej, krajowa wersja badania uwzględniła również dzieci. Uzyskane informacje statystyczne zostały uogólnione na ludność Polski zamieszkałą w gospodarstwach domowych według stanu w dniu 31 grudnia 2019 roku” [GUS, 2019, s. 10].

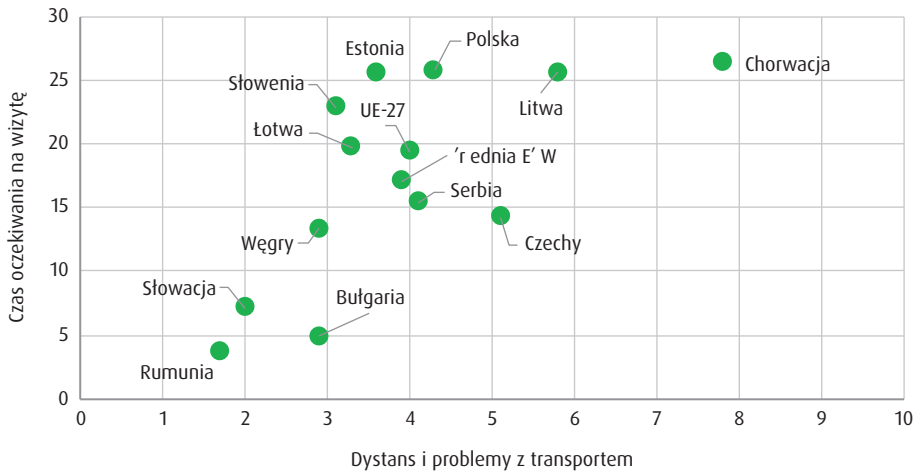
czeniu problemów z finansowaniem, należą Łotwa i Polska. Najlepsza sytuacja pod względem obu rozpatrywanych zmiennych, tj. niskiego odsetka osób deklarujących niezaspokojoną potrzebę medyczną czy to ze względu na czas oczekiwania, czy problemy finansowe, występuje w Czechach i na Słowacji.

Rysunek 3. Samoocena niezaspokojonych potrzeb w zakresie opieki zdrowotnej ze względu na możliwości finansowe i czas oczekiwania na wizytę (% wskazań)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu i EHIS [2019].

Rysunek 4. Samoocena niezaspokojonych potrzeb w zakresie opieki zdrowotnej ze względu na dystans i koszty transportu oraz czas oczekiwania na wizytę (% wskazań)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu i EHIS [2019].

Rysunek 4 obrazuje z kolei zestawienie dwóch innych determinant: problemu dystansu i związanego z tym transportu do najbliższego ośrodka opieki zdrowotnej oraz czasu oczekiwania na wizytę.

Dane przedstawione na rysunku 4 potwierdzają wysokie zróżnicowanie wskaźników dotyczących niezaspokojonych potrzeb w zakresie opieki zdrowotnej ze względu na odległość i koszty transportu oraz czas oczekiwania na wizytę w analizowanych krajach EŚW. Najwyższy odsetek pacjentów wskazujących na problem dystansu jako przyczynę niezaspokojenia potrzeb związanych z ochroną zdrowia, przy jednocześnie długim czasie oczekiwania na wizytę, odnotowano w Chorwacji i na Litwie. Z kolei do grupy krajów, w których długość czasu oczekiwania na usługę medyczną decyduje w głównej mierze o niezaspokojeniu potrzeb w zakresie ochrony zdrowia, przy jednocześnie umiarkowanym znaczeniu dystansu, należą: Estonia, Łotwa, Polska, Serbia i Słowenia. Najlepsza sytuacja pod względem obu rozpatrywanych zmiennych występuje w Bułgarii i Rumunii oraz na Słowacji i Węgrzech.

Czynnikami uznanymi za najważniejszą determinantę niezaspokojenia potrzeb związanych z ochroną zdrowia były zbyt długi czas oczekiwania na wizytę oraz niemożność pokrycia kosztów badań lekarskich. Potwierdzają to w pełni badania prowadzone w Polsce przez fundację My Pacjenci, z których wynika, że 90% chorych oczekuje, aby wizyta u specjalisty odbyła się w ciągu miesiąca, w przeciwnym razie decydują się na usługi komercyjne lub po prostu rezygnują z leczenia. Ci z pacjentów, którzy wybierają wizyty prywatne, jako główny problem postrzegają wysokie wydatki ponoszone na prywatne konsultacje [Okoniewska, 2021].

O ile czas oczekiwania na wizytę lekarską jest ściśle związany z wydolnością systemu ochrony zdrowia, o tyle niemożność pokrycia kosztów leczenia pozostaje przede wszystkim wynikiem niskiego poziomu dochodu pacjenta. Raittio, Aromaa, Kiiskinen, Helminen i Suominen [2016], badający poziom opieki dentystrycznej w Finlandii, określają to zjawisko mianem „nierówności wynikającej z poziomu dochodów” (*income related inequality*), podczas gdy González i Triunfo [2020], analizujący funkcjonowanie systemu opieki zdrowotnej w Urugwaju, opisują ten stan wprost jako „nierówność sprzyjającą bogactwu” (*pro-rich inequity*).

Reasumując przedstawione w tej części rozważania, należy podkreślić, że o ile samoocena niezaspokojonych potrzeb w zakresie opieki zdrowotnej, biorąc pod uwagę czas oczekiwania na wizytę, plasuje Polskę w czołówce krajów EŚW, o tyle w zakresie barier utrudniających dostęp do opieki zdrowotnej, wynikających ze względów finansowych oraz odległości od placówek medycznych, Polska notuje lepsze wyniki niż wiele innych krajów regionu. Długoterminowym celem strategicznym powinno więc być skrócenie czasu oczekiwania na wizytę poprzez inwestycje w kadrę medyczną

(wzrost liczby personelu medycznego), a w krótkim okresie wprowadzenie dla wszystkich pacjentów, niezależnie od grupy wiekowej, efektywnego systemu zarządzania kolejkami u specjalistów.

Cyfryzacja w ochronie zdrowia w Polsce

Jak już wcześniej wspomniano, cyfryzacja jest szansą dla systemu ochrony zdrowia na świecie i w Polsce. Technologie cyfrowe mogą bowiem odegrać kluczową rolę w transformacji systemu ochrony zdrowia i uczynieniu go bardziej funkcjonalnym i efektywnym. Korzystanie z tych technologii umożliwi zwiększenie jakości usług ochrony zdrowia, na czym zyskają zarówno pacjenci, jak i personel medyczny. Rozwiązania telemedyczne pozwalają bowiem monitorować stan pacjenta niezależnie od tego, gdzie się on fizycznie znajduje – w szpitalu czy poza nim. Dane o stanie zdrowia pacjenta mogą być zaś przekazywane między nim a lekarzem i ośrodkami, które sprawują opiekę nad chorymi. W ten sposób rozwiązania cyfrowe przyczyniają się do niwelowania różnic w dostępie do ochrony zdrowia. Do głównych celów cyfryzacji w systemie opieki zdrowotnej należą: optymalizacja pracy lekarzy, poprawa wyników leczenia pacjentów, redukcja ludzkich błędów i obniżenie kosztów [Schrijvers, 2017].

Można zauważyć, iż ostatnie globalne kryzysy, w tym pandemia COVID-19, przyspieszyły transformację systemów opieki zdrowotnej. Jak wynika z raportu Deloitte *Digital Transformation: Shaping the Future of European Healthcare*, prawie 65% respondentów wskazało, że w związku z pandemią COVID-19 instytucje państwowe w ich krajach zwiększyły wykorzystanie technologii cyfrowych wspierających pracę medyków. Ponadto 64,3% respondentów zadeklarowało, że znalazły one zastosowanie także w usprawnieniu komunikacji z pacjentami [Deloitte, 2020]. Z badań przeprowadzonych w Polsce wynika, iż rozwój technologii w kierunku powszechnego zastosowania rozwiązań z zakresu e-zdrowia, takich jak e-recepty, konsultacje lekarskie online (e-konsultacja) czy zapisy do lekarzy przez Internet, jest potrzebny [Kantar, 2020]. Dane te są konsekwencją obecnych uwarunkowań mających związek z pandemią.

Cyfryzacja systemu opieki zdrowotnej w Polsce postępuje. Przykładem są wyniki badań na temat otwartości pacjentów i lekarzy na nowoczesne technologie, opublikowane w *Future Health Index 2019* przygotowanym na zlecenie firmy Philips. Zgodnie z deklaracjami respondentów aż 77% personelu medycznego korzysta w swojej praktyce lub w szpitalu z co najmniej jednego cyfrowego rozwiązania (w tym z aplikacji mobilnych). Jest to rezultat zbliżony do średniej dla 15 badanych krajów, która wynosiła 78%. Przyniesione wyniki są spójne z danymi Eurostatu przedstawionymi

na rysunku 1, czyli odsetkiem populacji korzystającym z Internetu w celu poszukiwania informacji zdrowotnych – zarówno dla Polski, jak i całej UE-27 wskaźnik ten wynosi ok. 52%. Jednocześnie liderzy ochrony zdrowia upatrują w nowych technologiach szansy na sprostanie wyzwaniom, z jakimi mierzy się obecny system ochrony zdrowia. Do najważniejszych spośród nich można zaliczyć braki kadrowe i dysproporcje w dostępie do opieki zdrowotnej [Future Health Index, 2019].

Cyfryzacja w ochronie zdrowia w Polsce obejmuje kilka elementów, do których należy zaliczyć:

- wdrożenie elektronicznej dokumentacji medycznej (EDM),
- wdrożenie e-recepty,
- wdrożenie e-skierowania,
- rozwój telemedycyny,
- wykorzystanie technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych do wspomagania działań związanych z ochroną zdrowia.

Kluczowym elementem decydującym o możliwości wdrożenia rozwiązań cyfrowych jest realizacja projektu „Elektroniczna Platforma Gromadzenia, Analizy i Udostępniania Zasobów Cyfrowych o Zdarzeniach Medycznych”. W ramach tych działań w 2019 r. uruchomione zostały takie usługi jak e-recepta, e-skierowanie, e-zwolnienia czy e-zlecenia na zaopatrzenie w wyroby medyczne. Innym ważnym rozwiązaniem jest wdrożenie elektronicznej dokumentacji medycznej. Obowiązek prawny prowadzenia pełnej dokumentacji w formie elektronicznej został wprowadzony 1 stycznia 2020 r. Istotne znaczenie w obszarze cyfryzacji w systemie opieki zdrowotnej ma też rozwój telemedycyny, mobilnego zdrowia czy sztucznej inteligencji. Warto przedstawić stopień wdrożenia tych rozwiązań w Polsce.

Z badania przeprowadzonego przez Centrum e-Zdrowia we współpracy z Ministerstwem Zdrowia w dniach 25 maja – 24 czerwca 2022 r. wynika, że najbardziej rozpowszechnione w podmiotach świadczących usługi zdrowotne w Polsce są rozwiązania w zakresie elektronicznej dokumentacji medycznej³ [Centrum e-Zdrowia, 2022, s. 4]. Zdecydowana większość respondentów deklarowała, iż posiada wystarczającą liczbę stanowisk podłączonych do sieci umożliwiającej wdrożenie EDM. Na prowadzenie EDM w zakresie wyników badań ambulatoryjnych wraz z opisem badań diagnostycznych innych niż ambulatoryjne decydują się najczęściej szpitale (odpowiednio 52,6% i 53% badanych podmiotów). Dotyczy to również przekazywania informacji dla leka-

³ Badanie przeprowadzono w okresie 25 maja – 24 czerwca 2022 r. Jego celem było pozyskanie informacji na temat stopnia informatyzacji i przygotowania do prowadzenia elektronicznej dokumentacji medycznej, a także wykorzystania nowych technologii, w szczególności telemedycyny oraz sztucznej inteligencji. W badaniu posłużono się metodą CAWI. Uczestniczyły w nim podmioty świadczące stacjonarne i całodobowe świadczenia zdrowotne (szpitale i jednostki inne niż szpitale) oraz podmioty wykonujące ambulatoryjne świadczenia zdrowotne. Łącznie otrzymano 11 580 wypełnionych i zweryfikowanych ankiet.

rze kierującego świadczeniobiorcę do poradni specjalistycznej lub leczenia szpitalnego o rozpoznaniu, sposobie leczenia, ordynowanych lekach itp. (73%). Również podmioty szpitalne najczęściej realizują wymianę EDM z innymi podmiotami za pośrednictwem systemu e-zdrowie. Duże znaczenie respondenci przypisywali też repozytorium EDM, rozumianemu jako miejsce składowania dokumentów elektronicznych wraz z metadanymi na potrzeby ich wyszukiwania (tabela 1). Należy podkreślić, iż wdrożenie rozwiązań w zakresie EDM pozwala w pełni korzystać z funkcjonalności technologii *blockchain*. Wszystkie dane pacjenta zgromadzone w jednej placówce są bowiem dostępne dla innych placówek. Bardzo ważnym aspektem EDM jest również fakt, iż każdy chory posiada własną bazę danych i tylko on decyduje o tym, które dane może udostępnić innym placówkom i w jakim zakresie (technologia *blockchain*).

Z danych przedstawionych w tabeli 2 wynika, że znacznie gorzej w podmiotach świadczących usługi medyczne wypada wdrożenie procesu digitalizacji dokumentacji medycznej. Digitalizacja jest procesem przekształcania danych analogowych w dane cyfrowe i jako taka stanowi podstawę cyfryzacji, która polega na rozpowszechnieniu i popularyzowaniu techniki cyfrowej oraz wprowadzeniu na szeroką skalę infrastruktury medycznej. Tylko 26,1 % ankietowanych podmiotów dokonywało odwzorowania cyfrowego dokumentacji prowadzonej w formie papierowej (tabela 2). Niekorzystnie wypada również świadczenie e-usług. Tylko 16,8% ankietowanych podmiotów zapewniało pacjentom dostęp do tego typu rozwiązań poprzez stronę internetową – najczęściej były to szpitale oraz podmioty świadczące ambulatoryjne świadczenia zdrowotne (tabela 3).

Tabela 1. Rozwiązania stosowane w zakresie elektronicznej dokumentacji medycznej (%)

Wyszczególnienie	Szpitale	Jednostki inne niż szpitale	Podmioty świadczące ambulatoryjne świadczenia zdrowotne
	udział respondentów deklarujących wdrożenie poszczególnych rozwiązań w ogólnej liczbie ankietowanych podmiotów		
Posiadanie wystarczającej liczby stanowisk do obsługi EDM	73,9	79,1	86,1
Prowadzenie EDM przez badane podmioty w zakresie:			
▪ wyników badań wraz z ich opisami	52,6	36,7	26,1
▪ opisu badań laboratoryjnych	53,0	31,1	31,8
▪ informacji dla lekarza kierującego świadczeniobiorcę do poradni specjalistycznej	73,8	52,2	43,1
Wymiana EDM z innymi podmiotami	43,8	30,8	29,5
Posiadanie repozytorium EDM	85,3	59,5	71,3

Źródło: Centrum e-Zdrowia [2022, s. 11, 15, 25].

Tabela 2. Digitalizacja dokumentacji medycznej (%)

Wyszczególnienie	Szpitala	Jednostki inne niż szpitale	Podmioty świadczące ambulatoryjne świadczenia zdrowotne
Udział respondentów deklarujących digitalizację dokumentacji papierowej w ogólnej liczbie ankietowanych podmiotów	26,6	22,2	21,7

Źródło: Centrum e-Zdrowia [2022, s. 28].

Tabela 3. Zapewnienie dostępu do e-usług w ankietowanych podmiotach (%)

Wyszczególnienie	Szpitala	Jednostki inne niż szpitale	Podmioty świadczące ambulatoryjne świadczenia zdrowotne
Udział podmiotów deklarujących zapewnienie pacjentom dostępu do e-usług w ogólnej liczbie ankietowanych podmiotów	41,1	16,0	15,0

Źródło: Centrum e-Zdrowia [2022, s. 30].

Postęp technologiczny i pojawienie się technologii cyfrowych przyczyniły się do rozwoju e-zdrowia i związanych z nim dziedzin, takich jak telemedycyna czy mobilne zdrowie (m-zdrowie)⁴. Ostatnie lata, w tym okres pandemii COVID-19, mogą świadczyć o korzyściach związanych z rozwojem tego typu rozwiązań. Jak wynika z ostatnich badań przeprowadzonych przez Centrum e-Zdrowia we współpracy z Ministerstwem Zdrowia, usługi w zakresie telemedycyny są świadczone zarówno przez szpitale, jak i pozostałe podmioty (tabela 4). Wykorzystuje je co trzeci badany szpital (32,4%), co czwarty podmiot zaklasyfikowany do grupy świadczących usługi ambulatoryjne oraz co piąta jednostka inna niż szpital (19,4%). Bez względu na rodzaj podmiotu rozwiązaniem ciszącym się w tym przypadku największym zainteresowaniem są telekonsultacje i teleporady. Telemonitoring/teleopieka znajdują zastosowanie tylko w nielicznych przypadkach. Respondenci stosunkowo rzadko wykorzystują narzędzia wspierane przez sztuczną inteligencję (tylko 6,6% ankietowanych szpitali i 2,3% podmiotów świadczących ambulatoryjne usługi). Najczęściej są to rozwiązania mające zastosowanie w diagnostyce obrazowej typu CT (tomograf komputerowy) oraz diagnostyce obra-

⁴ Telemedycyna to świadczenie usług z zakresu opieki zdrowotnej na odległość przez wszystkich pracowników sektora ochrony zdrowia z wykorzystaniem technologii informacyjno-komunikacyjnych, służących do wymiany ważnych informacji, w celu diagnozowania i leczenia chorób i urazów oraz zapobiegania im, badań i oceny, a także kształcenia ustawicznego pracowników świadczących opiekę zdrowotną. Z kolei m-zdrowie definiwane jest jako działalność w obszarze medycyny i zdrowia publicznego wykonywana przy użyciu urządzeń mobilnych, takich jak telefony komórkowe, urządzenia do monitorowania pacjentów, palmtopy i inne urządzenia bezprzewodowe [za: Dymyt, Dymyt, 2018, s. 72].

zowej typu MR (rezonans). Należy podkreślić, iż sztuczna inteligencja jest uznawana obecnie za jeden z rodzajów innowacji medycznych, który może uprościć pracę lekarzy w zakresie czynności wykonywanych dotychczas przez ludzi. Znajduje ona zastosowanie w takich obszarach jak diagnostyka obrazowa, badania nad nowymi lekami, genomika czy wirtualni asystenci pacjenta i lekarza [Cieślak, Korniiuchuk, 2021].

Tabela 4. Rozwiązania stosowane w zakresie telemedycyny, e-zdrowia oraz sztucznej inteligencji (%)

Wyszczególnienie	Szpitala	Jednostki inne niż szpitale	Podmioty świadczące ambulatoryjne świadczenia zdrowotne
Udział respondentów deklarujących stosowanie rozwiązań w zakresie telemedycyny w ogólnej liczbie ankietowanych podmiotów	32,4	19,4	25,3
Udział respondentów deklarujących stosowanie rozwiązań w zakresie e-zdrowia w ogólnej liczbie ankietowanych podmiotów	7,7	3,1	4,3
Udział respondentów deklarujących stosowanie rozwiązań w zakresie sztucznej inteligencji w ogólnej liczbie ankietowanych podmiotów	6,6	1,3	2,3

Źródło: Centrum e-Zdrowia [2022, s. 35, 38, 41].

Biorąc pod uwagę wyniki przeprowadzonych badań, należy zwrócić również uwagę na postrzeganie dojrzałości cyfrowej przez badane podmioty. I tak ponad połowa (53,4%) z nich oceniła ten aspekt na poziomie średnim. Bardzo wysokich i wysokich ocen dokonało 19,3% respondentów, a niskich i bardzo niskich 26,6%. Największą barierą w cyfryzacji podmiotów okazały się kolejno: brak wystarczających środków finansowych na inwestycje w zakresie IT (82,3%), niewystarczające kompetencje cyfrowe pracowników (45,2%) oraz opór ze strony personelu medycznego (41,3%) [Centrum e-Zdrowia, 2022, s. 83]. Inwestycje w kapitał ludzki są bardzo ważnym elementem rozwoju cyfryzacji. Według wskaźnika DESI dotyczącego kapitału ludzkiego Polska zajęła trzecie miejsce od końca wśród krajów EŚW (tuż za Rumunią i Bułgarią) pod kątem oceny umiejętności cyfrowych kadry medycznej.

Choć przedstawione wyżej dane dotyczące poziomu cyfryzacji podmiotów wykonujących działalność leczniczą nie są zbyt optymistyczne, to cyfryzacja w opiece zdrowotnej jest pozytywnie oceniana przez społeczeństwo polskie. Świadczą o tym m.in. wyniki badania opinii społecznej *Barometr Bayer 2020* przeprowadzonego przez Kantar na zlecenie firmy Bayer. Zdaniem blisko 80% respondentów rozwój technologii w kierunku powszechnego zastosowania rozwiązań z zakresu e-zdrowia, takich jak e-recepty, konsultacje lekarskie (e-konsultacje) czy zapisy do lekarza przez Internet, jest zdecydowanie potrzebny [Kantar, 2020].

Podsumowanie

Pandemia COVID-19 uwiarydomiła potrzebę transformacji cyfrowej sektora zdrowia i opieki zdrowotnej we wszystkich krajach UE w taki sposób, aby stał się on odporny na kryzysy i bardziej wydajny [Regulation (EU) 2021/522].

Wyniki badania przeprowadzonego na podstawie danych pochodzących z wielu źródeł, w tym z wykorzystaniem kwestionariusza EHIS, wskazują, że wymagana jest pilna interwencja w zakresie zdrowia publicznego w krajach regionu, zwiększająca równy dostęp do usług opieki medycznej i niwelująca istniejące różnice. Kluczową sprawą jest tu długi okres oczekiwania na wizytę, wskazywany jako najważniejsza zmienna wpływająca na niezaspokojenie potrzeb w zakresie opieki zdrowotnej. W przypadku Polski, gdzie odsetek specjalistów ochrony zdrowia jest najniższy w regionie (237 specjalistów na 100 tys. mieszkańców w Polsce w porównaniu z 315 specjalistami na 100 tys. mieszkańców średnio w EŚW), długoterminowym celem strategicznym powinna być inwestycja w wykształcenie większej liczby specjalistów w dziedzinie ochrony zdrowia (lekarzy, stomatologów, farmaceutów). Biorąc pod uwagę dane Eurostatu, z których wynika, że co drugi Polak deklaruje korzystanie z Internetu w poszukiwaniu informacji zdrowotnych, a także raporty na temat cyfryzacji wskazujące, że 80% respondentów chce rozwoju technologii cyfrowych w obszarze e-zdrowia, decydenci powinni skupić się w krótkim okresie na wdrożeniu efektywnego, ujednoczonego systemu zarządzania już dostępnymi danymi (np. kolejkami u specjalistów czy też elektronicznym dostępem do badań lekarskich dla wszystkich pacjentów niezależnie od grupy wiekowej).

Szansą na dalsze zwiększanie efektywności funkcjonowania systemów zdrowotnych jest wykorzystywanie technologii cyfrowych. Rozwiązania z zakresu telemedycyny umożliwiają szybką komunikację między pacjentami a dostawcami usług medycznych, a także przekazywanie danych między poszczególnymi podmiotami na rynku usług medycznych oraz bezpośredni kontakt pacjentów i pracowników ochrony zdrowia. Obejmują one e-porady, elektroniczne kartoteki, sieci informacji o zdrowiu, informacje na temat zdrowia zawarte w Internecie oraz rejestry elektroniczne i przenośne urządzenia wykorzystywane do monitorowania stanu organizmu. Cyfryzacja przyczynia się z jednej strony do zwiększania jakości, dostępności i skuteczności usług ochrony zdrowia, a z drugiej do obniżania kosztów opieki zdrowotnej, niwelując drugą z najważniejszych wskazywanych barier, jaką jest wysoki koszt leczenia. Z makroekonomicznego punktu widzenia telemedycyna prowadzi do wzrostu gospodarczego poprzez wpływ na poziom wydajności oraz konkurencyjności w opiece zdrowotnej [Czerwińska, 2015].

Na podstawie przeprowadzonych wyżej rozważań można sformułować następujące wnioski:

- obywatele państw EŚW dość często poszukują informacji zdrowotnych w Internecie (średnio co drugi obywatel) i nie odbiegają pod tym względem od mieszkańców innych krajów UE;
- Polska, Chorwacja, Estonia i Łotwa mają najwyższy wskaźnik (ponad 25% społeczeństwa) deklaratywnej niezaspokojonej potrzeby zdrowotnej związanej z dostępem do ochrony zdrowia ze względu na długi czas oczekiwania (tzw. kolejkę) wśród wszystkich państw UE;
- technologie cyfrowe mają ogromne znaczenie dla poprawy jakości opieki zdrowotnej; dzięki nim usługi medyczne są coraz bardziej dostępne; ponadto mogą one ułatwić pracę personelowi medycznemu i usprawnić funkcjonowanie placówek medycznych;
- pandemia COVID-19 przyspieszyła niewątpliwie proces cyfryzacji systemu zdrowotnego w Polsce; obserwuje się bowiem coraz większe wykorzystanie zarówno technologii cyfrowych wspierających pracę lekarzy, jak i rozwiązań z zakresu e-zdrowia;
- jednym z najważniejszych narzędzi cyfryzacji w systemie opieki zdrowotnej jest prowadzenie elektronicznej dokumentacji medycznej, która zapewnia prawidłowy obieg dokumentacji między podmiotami świadczącymi usługi medyczne; pandemia przyspieszyła również rozwój telemedycyny; w dalszym ciągu stosunkowo rzadkie jest natomiast zastosowanie w podmiotach medycznych takich rozwiązań jak digitalizacja i wykorzystanie narzędzi wspierających sztuczną inteligencję;
- cyfryzacja sektora opieki zdrowotnej jest pozytywnie oceniana przez społeczeństwo polskie; szczególnym uznaniem cieszy się możliwość korzystania z telemedycyny, a także system wystawiania e-recept;
- digitalizacja w systemie opieki zdrowotnej jest procesem ciągłym i wymagającym ponoszenia dużych nakładów na technologie IT oraz na kształcenie personelu medycznego celem zwiększenia jego kompetencji cyfrowych;
- długoterminowym celem dla Polski powinna stać się inwestycja w liczbę odpowiednio wykwalifikowanych lekarzy w systemie ochrony zdrowia w celu skrócenia czasu oczekiwania na wizytę u specjalisty.

Głównymi rekomendacjami z opracowanego raportu są inwestycje w zasoby ludzkie oraz systemy cyfryzacji. Potrzeba konkretnych środków alokowanych we wzrost liczby personelu medycznego oraz jego kształcenia pod kątem cyfrowym. Kluczowym elementem jest również wdrożenie ujednoczonego efektywnego systemu zarządzania informacjami medycznymi. Oba te elementy są niezbędne w celu zmniejszenia wysokiego odsetka społeczeństwa deklarującego niezaspokojone potrzeby w zakresie opieki zdrowotnej w Polsce.

Bibliografia

- Centrum e-Zdrowia (2022). *VI edycja „Badania stopnia informatyzacji podmiotów wykonujących działalność leczniczą”*. Warszawa.
- Cieślak, T., Kornichuk, R. (2021). *Co z AI w 2021 roku? Analiza trendów w obszarze sztucznej inteligencji*, <https://mitsmr.plb/co-z-ai-20021-analiza-trendow-w-obszarze-sztucznej-inteligencji/PH5X2tIEED> (dostęp: 25.03.2023).
- Cyfrowy Szpital (2023). *Technologia blockchain w medycynie*, <https://www.cyfrowyszpital.pl/technologie-blockchain-w-medycynie> (dostęp: 10.03.2023).
- Czerwińska, M. (2015). Narzędzia e-zdrowia jako instrumenty poprawiające dostęp do usług medycznych w regionie, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 43, s. 173–185.
- Deloitte (2018). *A Journey towards Smart Health. The Impact of Digitalization on Patient Experience*, https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/lu/Documents/life-sciences-health-care/lu_journey-smart-health-digitalisation.pdf (dostęp: 20.03.2023).
- Deloitte (2020). *Digital Transformation. Shaping the Future of Europe Healthcare*. Deloitte Center for Health Solutions.
- Dymyt, M., Dymyt, T. (2018). Determinanty rozwoju innowacji w systemie opieki zdrowotnej, *Zarządzanie i Finanse, Zarządzanie i Finanse*, 16(3/1), s. 67–81.
- EHIS (2019). *Self-Reported Unmet Needs for Health Care by Sex, Age, Specific Reasons and Educational Attainment Level*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/hlth_ehis_unie/default/table?lang=en (dostęp: 30.03.2023).
- EHIS (2020). *European Health Interview Survey (EHIS Wave 3). Methodological Manual (Re-Edition 2020)*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/-/ks-01-20-253> (dostęp: 25.03.2023).
- European Commission (2022). *The Digital Economy and Society Index (DESI)*, <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi> (dostęp: 21.03.2023).
- European Union (2019). *The State of Health in the EU: Companion Report 2019*. Luxembourg: Publications Office the European Union.
- Eurostat (2020a). *Health Personnel (Excluding Nursing and Caring Professionals) – Historical Data (1980–2021)*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/HLTH_RS_PR51_custom_4389515/default/table?lang=en (dostęp: 24.03.2023).
- Eurostat (2020b). *Hospital Beds by Type of Care – Historical Data (1960–2020)*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/hlth_rs_bds/default/table?lang=en (dostęp: 28.03.2023).
- Eurostat (2020c). *General Government Expenditure by Function (COFOG)*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/gov_10a_exp/default/table?lang=en (dostęp: 20.03.2023).
- Eurostat (2022). *Individuals – Internet Activities*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/isoc_ci_ac_i/default/table?lang=en (dostęp: 20.03.2023).
- Future Health Index (2019). *Future Health Index 2019. Polska: raport krajowy*, <https://www.philips.pl/e-dam/b2bhc/pl/resources/future-helth-index-polska-2019.download.pdf> (dostęp: 12.02.2023).
- González, C., Triunfo, P. (2020). Horizontal Inequity in the Use and Access to Health Care in Uruguay, *International Journal of Equity Health*, 19(1). DOI: 10.1186/s12939-020-01237-w.
- GUS (2019). *Stan zdrowia ludności Polski w 2019 r.*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/zdrowie/zdrowie/stan-zdrowia-ludnoscipolski-w-2019-r,-26,1.html> (dostęp: 11.03.2023).

- Hart, J.T. (2000). Commentary: The Decades of the Inverse Care Law, *British Medical Journal*, 320, s. 15–19.
- Kantar (2020). *Badanie: pandemia przynajmniej o dekadę przyspieszyła cyfryzację systemu zdrowotnego*, <https://www.bayer.com.pl/pl/media/polacy-popieraja-cyfryzacje-w-ochronie-zdrowia-raport-barometr-bayer-2020> (dostęp: 15.02.2023).
- Kowalski, A.M. (2022). Healthcare Systems and Pharmaceutical Industry in Emerging and Developed Economies. China and Poland versus the US and the EU. W: *Economics and Mathematical Modeling in Health-related Research* (s. 165–179), M.A. Weresa, C. Ciecierski, L. Filus (Eds.). Leiden: BRILL. DOI: 10.1163/9789004517295_010.
- Libura, M. (2023). Cyfrowe nierówności w zdrowiu. W: *Cyfryzacja zdrowia w interesie społecznym* (s. 115–126), M. Libura, T. Imiela, D. Głód-Śliwińska (red.). Warszawa: Okręgowa Izba Lekarska w Warszawie.
- Modranka, E., Suchecka, J. (2014). The Determinants of Population Health Spatial Disparities, *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*, 17(4), s. 173–185. DOI: 10.2478/cer-2014-0039.
- NIK (2019). *Raport: system ochrony zdrowia w Polsce – stan obecny i pożądane kierunki zmian*. Warszawa: Najwyższa Izba Kontroli.
- Nocuń, K. (2021). *Równi i równiejsi w niewydolnym publicznym systemie ochrony zdrowia*, <https://www.prawo.pl/zdrowie/nierowny-dostep-do-publicznych-swadczen-zdrowotnych,519964.html> (dostęp: 25.02.2023).
- Okoniewska, M. (2021). *Jak zwiększyć dostępność do świadczeń opieki zdrowotnej?*, <https://medycyna-prywatna.pl/jak-zwiekszy-c-dostepnosc-do-swadczen-opieki-zdrowotnej/> (dostęp: 28.02.2023).
- Raittio, E., Aromaa, A., Kiiskinen, U., Helminen, S., Suominen, A.L. (2016). Income-Related Inequality in Perceived Oral Health among Adult Finns before and after a Major Dental Subsidization Reform, *Acta Odontologica Scandinavica*, 74(5), s. 348–354. DOI: 10.3109/00016357.2016.1142113.
- Regulation (EU) 2021/522 of the European Parliament and of the Council of 24 March 2021 establishing a Programme for the Union’s action in the field of health (‘EU4Health Programme’) for the period 2021–2027, and repealing Regulation (EU) No 282/2014 (Text with EEA relevance).
- Schrijvers, G. (2017). *Opieka koordynowana. Lepiej i taniej*. Warszawa: Narodowy Fundusz Zdrowia.
- Suchecka, J. (2007). *Nierównomierności w finansowaniu i dostępności świadczeń medycznych*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Urząd Publikacji UE (2019). *State of Health in the EU. Companion Report 2019*, <https://op.europa.eu/pl/publication-detail/-/publication/38894d8e-ocf3-11ea-8c1f-01aa75ed71a1> (dostęp: 25.02.2023).
- Wagstaff, A., Doorslear, E. van (1992). Equity in the Delivery of Health Care: Some International Comparisons, *Journal of Health Economics*, 11, s. 389–411.
- Wilkinson, R., Marmot, M. (Eds.) (2003). *Social Determinants of Health. The Solid Facts*, 2nd ed. Copenhagen: WHO.

BEZPIECZEŃSTWO ENERGETYCZNE KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWO- WSCHODNIEJ WOBEC PROCESU DEKARBONIZACJI I TRANSFORMACJI RYNKÓW ENERGII

Maciej Mróz
Dorota Niedziółka
Tomasz Wiśniewski
Bartosz Witkowski
Grażyna Wojtkowska-Łodej

DOI: 10.33119/978-83-8030-624-0.2023_219_240

Streszczenie

Celem opracowania jest analiza zależności występujących między dynamiką zmian cen ropy naftowej, gazu ziemnego i węgla oraz uprawnień do emisji dwutlenku węgla (ETS) a zmianami w miksie energetycznym w państwach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) na kanwie problematyki bezpieczeństwa energetycznego. Jako wprowadzenie do wyników analizy zostały opisane przede wszystkim kluczowe dla tych państw uwarunkowania historyczne i polityczne. W opracowaniu przedstawiono również ocenę dotychczasowego tempa zmian mikсів energetycznych państw EŚW oraz ich bieżącego stanu bezpieczeństwa energetycznego i tempa transformacji w kontekście Europejskiego Zielonego Ładu (EZŁ). Wobec zidentyfikowanych istotnych statystycznie zależności przyczynowo-skutkowych ustalono w szczególności, że zmienność cen paliw kopalnych i ETS może determinować zmiany w miksie energetycznym państw EŚW, wpływając tym samym na udział odnawialnych źródeł energii (OZE). Wyniki analizy sugerują przy tym, że prosty bodziec cenowy wydaje się silniejszy od niepewności co do kształtowania się cen (zmienności cen paliw kopalnych i ETS). Prowadzi to do stwierdzenia, że rynki reagują wzrostem udziału energii odnawialnej w mikсах energetycznych państw EŚW głównie za sprawą wzrostu cen kopalnych surowców energetycznych oraz ETS aniżeli zakresu zmienności tychże składowych.

ENERGY SECURITY OF CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES IN THE FACE OF THE PROCESS OF DECARBONISATION AND TRANSFORMATION OF ENERGY MARKETS

Abstract

The aim of the paper is to analyze, with due consideration for the energy security aspects, the dependencies between price dynamics of oil, natural gas, coal, ETS and changes of energy mix across the Central and Eastern European (CEE) countries. The background deliberation covers, inter alia, historical and political preconditions of this group of countries, assessment of their energy mix evolution as well as their energy security and energy transition prospects under the European Green Deal (EGD). Given identified causalities, the analysis demonstrates that the price volatility of fossil fuels and ETS can determine the energy mix changes (shifts in the share of renewables). Furthermore, simple price shocks (changes in price level) seem to have a stronger effect on the energy mix changes than price uncertainty (volatility of price levels). It allows us to claim that increasing the share of renewable energy within the energy mix of the Central and Eastern European countries might have been caused by price increases in fossil fuels and ETS rather than by the scope of volatility of these variables.

Autorzy/Authors

Maciej Mróz – dr, ekonomista, adiunkt w Katedrze Geografii Ekonomicznej Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH. Naukowo zajmuje się problematyką funkcjonowania rynków energii, kształtowania się cen surowców energetycznych oraz kwestiami dotyczącymi transformacji energetycznej. Autor publikacji z zakresu bezpieczeństwa energetycznego.

Dorota Niedziółka – dr hab., profesor uczelni, ekonomista, kierownik Katedry Geografii Ekonomicznej Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH, dziekan Studium Magisterskiego SGH. Zajmuje się funkcjonowaniem rynków energii oraz uwarunkowaniami i perspektywami zmian w konsekwencji dokonujących się procesów liberalizacji, transformacji, dekarbonizacji i regionalizacji. Autorka publikacji poświęconych problematyce bezpieczeństwa energetycznego, lokalizacji infrastruktury technicznej, rozwoju nośników energii i roli energii w rozwoju gospodarczym i społecznym.

Tomasz Wiśniewski – dr, ekonomista, adiunkt w Instytucie Międzynarodowej Polityki Gospodarczej Kolegium Gospodarki Światowej SGH. Naukowo zajmuje się przede wszystkim ekonomią dobrobytu i ekonomią energii oraz międzynarodową polityką gospodarczą, w tym polityką energetyczną.

Bartosz Witkowski – prof. dr hab., dyrektor Instytutu Ekonometrii Kolegium Analiz Ekonomicznych i dziekan Studium Licencjackiego SGH. Ekonometryk zajmujący się głównie praktyką modelowania procesów gospodarczych oraz zastosowaniami mikroekonometrii.

Grażyna Wojtkowska-Lodej – dr hab., profesor uczelni, dyrektor Instytutu Międzynarodowej Polityki Gospodarczej Kolegium Gospodarki Światowej SGH. Autorka lub współautorka wielu publikacji z zakresu ekonomicznej integracji europejskiej i unijnych polityk (przemysłowej, energetycznej, środowiskowej).

Państwa Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) to rozwijające się, konkurencyjne i przechodzące jednocześnie proces konwergencji gospodarki. Posiadają one korzystne warunki do rozwoju i stanowią zarazem obszar przejawiania się różnych rozbieżności i dysonansów, które mogą być przyczynkiem do zaobserwowania nowych procesów i zjawisk ekonomicznych. Ich reakcje na zmiany dokonujące się w Europie mają swój specyficzny charakter i tempo niespotykane wśród innych państw kontynentu.

W kontekście coraz powszechniejszej dyskusji o znaczeniu transformacji energetycznej nie tylko wobec przeobrażeń rynków energii, lecz także szans rozwoju gospodarczego i społecznego oraz – co kluczowe – możliwości zachowania środowiska przyrodniczego w nienaruszonym stanie, powstaje pytanie, jak dokonają tego kraje EŚW, zwłaszcza gdy ich uwarunkowania historyczne, polityczne, środowiskowe i ekonomiczne zdają się raczej obciążeniem aniżeli szansą.

Istotnym celem badania jest analiza zależności między dynamiką zmian cen ropy naftowej, gazu ziemnego i węgla oraz uprawnień do emisji dwutlenku węgla (ETS) a zmianami w miksie energetycznym państw EŚW w warunkach bezpieczeństwa energetycznego. Opiera się ona na zależności przyczynowej w sensie Grangera i przeprowadzona została na kanwie rozważań zdeterminowanych przez cele szczegółowe badania, obejmujące przede wszystkim:

- wskazanie kluczowych dla państw EŚW uwarunkowań historycznych, politycznych, środowiskowych i ekonomicznych, będących wyzwaniem w kontekście transformacji energetycznej ich gospodarek;
- ocenę dotychczasowego tempa zmian mikсів energetycznych w państwach EŚW;
- wskazanie najważniejszych determinant zmian w strukturze wytwarzania energii, w tym zagrożeń wynikających z poziomu zależności od importu węglowodorów;
- ocenę bieżącego stanu bezpieczeństwa energetycznego oraz tempa transformacji w kontekście realizacji założeń Europejskiego Zielonego Ładu (EZŁ).

Kluczowe uwarunkowania transformacji energetycznej w krajach EŚW

Państwa EŚW¹ po zakończeniu II wojny światowej znalazły się w orbicie wpływów ZSRR lub stały się integralną częścią tego państwa. W przypadku energii miało to wpływ nie tylko na kształtowanie strategii rozwoju rynków, lecz także na podporządkowane temu lokalizacje elementów infrastruktury zarówno przesyłowej, jak

¹ Grupa państw EŚW z uwagi na dostępność danych wykorzystanych w analizie została ograniczona w tym opracowaniu do: Litwy, Łotwy, Polski, Słowacji, Czech, Węgier, Chorwacji, Bułgarii, Słowenii, Estonii, Rumunii.

i wytwórczej oraz – w szerszym kontekście – wybór technologii wytwarzania energii elektrycznej i ciepłej.

ZSRR, a potem jej sukcesorka Rosja, stosowały wobec państw EŚW politykę „premię posłuszeństwa”² i „zarządzania przez kryzys”^{3,4}. Narzędziami tej polityki były ceny i warunki dostaw gazu ziemnego, a także okresowo prowokowane sytuacje kryzysowe, mające wyrzucić presję na oponentów. Dodatkowo druga połowa XX w. to czas powszechnej elektryfikacji i intensywnej urbanizacji, które zmusiły państwa EŚW do znacznie szybszej rozbudowy systemów elektroenergetycznych, jednostek wytwórczych i mocy, a w efekcie przyczyniły się do powstania syndromu przemysłu ciężkiego i wspomnianej zależności od importu w obrębie tzw. bloku wschodniego.

Dynamiczny rozwój systemu zaopatrzenia EŚW w gaz nastąpił w latach 80. XX w.⁵ Do użytku oddano wówczas najważniejszą magistralę przesyłową – biegnącą przez Rosję i Ukrainę, a dalej przez Czechosłowację, aż do Baumgarten oraz Niemiec – „Braterstwo”⁶. Magistrala przesyłowa, wraz z siecią ropociągów, stworzyła podwaliny dla nowej strategii sprawowania kontroli nad byłymi państwami bloku wschodniego i osiągnięcia jednocześnie istotnych wpływów walutowych do budżetu.

Drugi gazociąg, kluczowy dla zaopatrzenia regionu w gaz, powstał ponad dekadę po oddaniu do użytku „Braterstwa”, tj. w 1997 r. Rurociąg Jamał–Europa biegnie przez Białoruś i Polskę do Niemiec. Decyzja o jego budowie została podjęta z uwagi na prognozy lawinowego wzrostu zapotrzebowania na ten surowiec. Stworzona w ten sposób architektura gazociągów rodziła kilka poważnych konsekwencji. Po pierwsze, powodowała głębokie uzależnienie EŚW oraz Bałkanów od dostaw rosyjskiego surowca. Białoruś, Estonia, Litwa, Łotwa, Mołdawia i Słowacja jeszcze w 2013 r. były w 100% zależne od dostaw rosyjskiego surowca. Uzależnienie od importu gazu z Rosji przewyższało natomiast pułap 50% w Bułgarii, Czechach, Polsce, Słowenii, na Węgrzech i w Ukrainie. Wiele państw EŚW wciąż szuka alternatyw dla dostaw, wykorzystując

² Premia posłuszeństwa jest powszechnie stosowana przez Rosję w odniesieniu do państw importerów rosyjskiego gazu ziemnego. Sprzyjające rosyjskiej polityce energetycznej Węgry (391 USD) czy Niemcy (379 USD) sprowadzały gaz po niższej cenie niż Litwa, Polska (526 USD) czy Ukraina (426 USD).

³ Scenariusz sprowokowania kryzysu gazowego został wykorzystany kilkakrotnie. Po raz pierwszy nacisku z wykorzystaniem surowców energetycznych użyto w 2006 r. wskutek obrania prozachodniego kursu przez ukraińskie władze wyłonione w ramach pomarańczowej rewolucji z 2004 r. Do tego czasu cena rosyjskiego gazu dla Ukrainy wynosiła zaledwie 80 USD za 1000 m³.

⁴ Jeszcze przed rozpadem ZSRR sowieccy dyplomaci Walentin Falin i Julij Kwiciński przedstawili plan wykorzystania strategicznej infrastruktury przesyłowej do wywierania wpływu politycznego na państwa bloku wschodniego.

⁵ Pierwszy gazociąg został zbudowany w 1968 r. i połączył ZSRR i Austrię. Gaz dostarczany był do Baumgarten, które do dziś dnia jest jednym z największych gazowych hubów Europy.

⁶ Przebieg gazociągu był od początku podyktowany kwestiami politycznymi. Nieufność ZSRR wobec władz w Polsce i NRD pozwoliła na stworzenie projektu infrastruktury uwzględniającego terytoria tych państw.

interkonektory⁷ lub gazoporty. Zwiększa to koszt (opłaty tranzytowe) i ryzyko przerw w dostawie oraz – co pozytywne – rolę niektórych państw w relacjach międzynarodowych. Takie podejście pozwoli także uniezależnić się od wykorzystania gazu do celów politycznych, a w dłuższej perspektywie zapewni niższe ceny i większą konkurencyjność na rynku gazu.

Rysunek 1. System gazociągów planowanych i istniejących



Źródło: Masiero, Muys, Solberg [2014].

⁷ Przykładem są interkonektory wybudowane w Rumunii, na Węgrzech i w państwach bałtyckich oraz FSRU w Zatoce Gdańskiej, a także chorwacki gazoport na wyspie Krk.

Należy także zwrócić uwagę na kwestie polityczne. Nie wszystkie państwa regionu są członkami Unii Europejskiej (UE). To oznacza nie tylko ograniczenie w dostępie do finansowania projektów infrastrukturalnych, ale przede wszystkim też brak spójnej polityki i stosowania tych samych regulacji.

Państwa EŚW dokonały w ostatnich trzech dekadach istotnych zmian w zakresie polityki energetycznej, co dotyczy zwłaszcza wzrostu efektywności energetycznej, zwiększenia udziału odnawialnych źródeł energii (OZE), obniżenia emisji dwutlenku węgla oraz lepszej zdolności adaptacji do zmieniającego się klimatu. Wojna w Ukrainie zweryfikowała jednak dotychczasową architekturę bezpieczeństwa energetycznego wielu państw Europy, ujawniając chociażby nierówny dostęp do infrastruktury umożliwiającej przyjmowanie i obsługę docierających na kontynent ładunków LNG. Aktualnie na terenie państw UE działa ponad 20 gazoportów. Najwięcej z nich zlokalizowanych jest w Hiszpanii – w Murgados, Bilbao, Barcelonie, Sagunto, Kartagenie i Huelvie. Ich łączna moc regazyfikacyjna to ponad 60 mld m³ gazu rocznie. W regionie EŚW funkcjonują dwa terminale – w Świnoujściu oraz w litewskiej Kłajpedzie (pływająca jednostka FSRU). Wskutek kryzysu energetycznego państwa bazujące do tej pory w przeważającej mierze na wolumenach gazu przesyłanych rurociągami ze Wschodu zdecydowały się zwiększyć swoje zaopatrzenie LNG. Wyzwaniem pozostaje jednak zapewnienie dostaw paliw w sytuacji rekordowego popytu na LNG oraz ograniczonej liczby zbiornikowców. Szczególne znaczenie dla zabezpieczenia wolumenów ma w tym przypadku zawieranie umów długoterminowych.

Udział energii odnawialnej w miksie energetycznym jest w państwach EŚW znacznie mniejszy niż w wysoko rozwiniętych krajach Europy Zachodniej – potrzebują one szybkiej transformacji energetycznej, aby odejść od dominujących wciąż węglowodórów. Kluczowy dla przeprowadzenia transformacji wydaje się udział społeczeństwa zarówno w planowaniu, jak i w akceptacji zmian w obszarze rynków energii. Osiągnięcie przez kraje regionu neutralności klimatycznej możliwe jest nie tylko dzięki OZE, ale w dużym stopniu również dzięki inwestycjom w energię jądrową, które mogłyby umożliwić łagodne przejście przez proces pełnej transformacji energetycznej. Jej największym zwolennikiem są Czechy, które posiadają obecnie sześć reaktorów jądrowych, generujących ponad jedną trzecią wykorzystywanej w tym kraju energii elektrycznej⁸.

Transformacja energetyczna staje się głównym tematem debat, gdyż zarówno jej ścieżki, jak i tempo planowanych zmian oraz towarzyszące im uwarunkowania różnią się w poszczególnych krajach. Transformacja energetyczna będzie generować w pań-

⁸ W ogłoszonym przez Komisję Europejską programie *REPowerEU*, który ma służyć odejściu UE od rosyjskich paliw kopalnych oraz wesprzeć sprawiedliwą transformację, atom wymieniany jest jako jedno z podstawowych narzędzi szybkiego uniezależnienia się od importu surowców ze wschodu.

stwach EŚW wysokie koszty z powodu większego wykorzystania paliw kopalnych i bardziej przestarzałych systemów energetycznych. Wyzwania te mogą wywołać wzrost cen energii, a tym samym spowolnić rozwój gospodarczy, utrudniając jednocześnie społeczną akceptację polityki klimatycznej. Transformacja energetyczna, stanowiąca ogromne wyzwania finansowe, infrastrukturalne, systemowe i organizacyjne, jest zarazem istotnym, jeśli nie najważniejszym, impulsem rozwoju gospodarczego. Funkcjonowanie rynków energii, które w same w sobie stanowią ważny obszar działalności gospodarczej, determinuje nie tylko konkurencyjność poszczególnych sektorów gospodarki, lecz przede wszystkim też bezpieczeństwo energetyczne. Proces zmiany nośników energii z węglowodorów na źródła niskoemisyjne będzie stanowił jednocześnie impuls do oczekiwanych zmian technologii, obejmujących wyższy poziom efektywności energetycznej i sprawności urządzeń.

Państwa EŚW dysponują ogromnym potencjałem rozwojowym z uwagi na stabilne i konkurencyjne gospodarki, liczne możliwości ekspansji, położenie sprzyjające rozwojowi transportu, w tym tranzytu, wysoki poziom koncentracji rynków, wielkie aspiracje społeczeństw oraz siłę będącą efektem ponadtysiącletniej obecności w systemie polityczno-ekonomicznym Europy i świata. Co więcej, ścieżki wzrostu, jakie państwa te obrały po 1989 r., doprowadziły je do zmniejszenia dystansu wobec wysoko rozwiniętych gospodarek Europy Zachodniej.

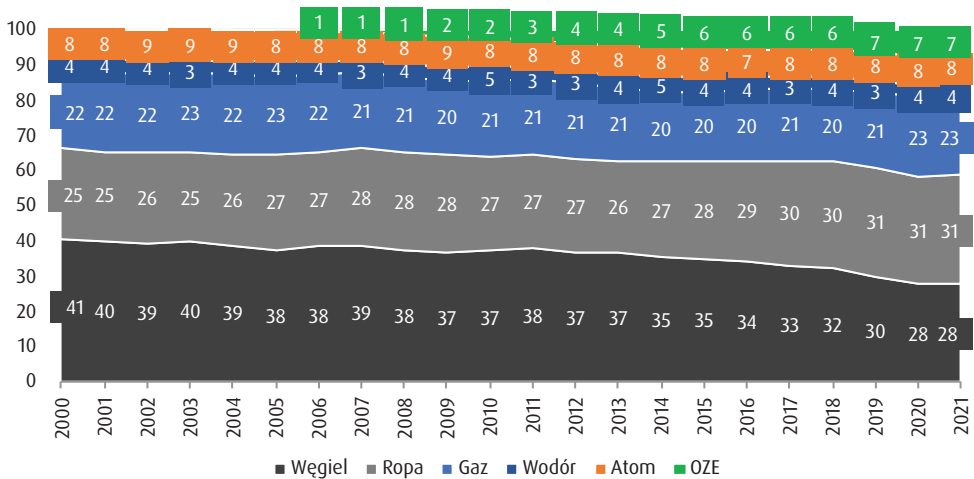
Ocena dotychczasowego tempa zmian mikсів energetycznych w krajach EŚW

Miks energetyczny⁹ gospodarek regionu EŚW charakteryzuje się malejącym udziałem węgla w zużyciu energii pierwotnej, który na przestrzeni dwóch minionych dekad spadł z 41% w 2000 r. do 28% w 2021 r. (spadek o 13 p.p., tj. o niemal 32%). Tym samym węgiel przestał być dominującym surowcem energetycznym w regionie, który w ujęciu energii pierwotnej jest obecnie najsilniej uzależniony od ropy naftowej. Jej udział w miksie energetycznym gospodarek z regionu EŚW wzrósł bowiem z 25% w 2000 r. do 31% w 2021 r. (wzrost o 6 p.p., tj. o 24%). Tak znacząca zmiana nie przełożyła się jednak na istotne zmniejszenie zależności regionu od wysokoemisyjnych

⁹ Miks energetyczny (*energy mix*) analizowany na podstawie danych opublikowanych w raporcie BP [2022], z wykorzystaniem taksonomii zastosowanej w tym zestawieniu (taksonomia, w której na cały miks energetyczny w ujęciu energii pierwotnej składają się: paliwa kopalne – węgiel, ropa, gaz, a także odnawialne źródła energii oraz energia wodna i jądrowa). Miks energetyczny rozumiany jest w niniejszym opracowaniu jako całkowite zużycie energii pierwotnej, co należy odróżnić od miksu energetycznego związanego z wytwarzaniem energii elektrycznej, który charakteryzuje się odmienną strukturą – brakiem istotnego udziału ropy naftowej.

paliw kopalnych, jako że łączny udział węgla, zarówno kamiennego, jak i brunatnego, oraz ropy naftowej w miksie energetycznym spadł jedynie o niespełna 11% (spadek o 7 p.p. z 66% w 2000 r. do 59% w 2021 r.). Udział gazu ziemnego w miksie energetycznym regionu pozostawał na przestrzeni dwóch minionych dekad relatywnie niezmienny, oscylując w przedziale 20–23%. Łączny udział wszystkich paliw kopalnych w regionalnym miksie energetycznym, w tym niskoemisyjnego gazu, spadł z ok. 88% w 2000 r. do ok. 81–82% w 2021 r. (spadek o niemal 7 p.p., tj. o ok. 8%). W rezultacie łączny udział pozostałych źródeł energii (OZE, energii jądrowej i energii wodnej) wzrósł o 7 p.p. z 12% w 2000 r. do 19% w 2021 r., tj. o ponad 58%. Wobec zasadniczo niezmiennego łącznego udziału energii jądrowej i energii wodnej w miksie energetycznym EŚW strukturalna zmiana zastępowania paliw kopalnych – której rząd wielkości wynosi 7 p.p. w skali całego miksu energetycznego regionu – spowodowana jest efektywnym pojawieniem się w miksie energetycznym OZE, które na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat osiągnęły udział na poziomie 7%.

Rysunek 2. Ewolucja miksu energetycznego w regionie EŚW w latach 2000–2021 (energia pierwotna, %)

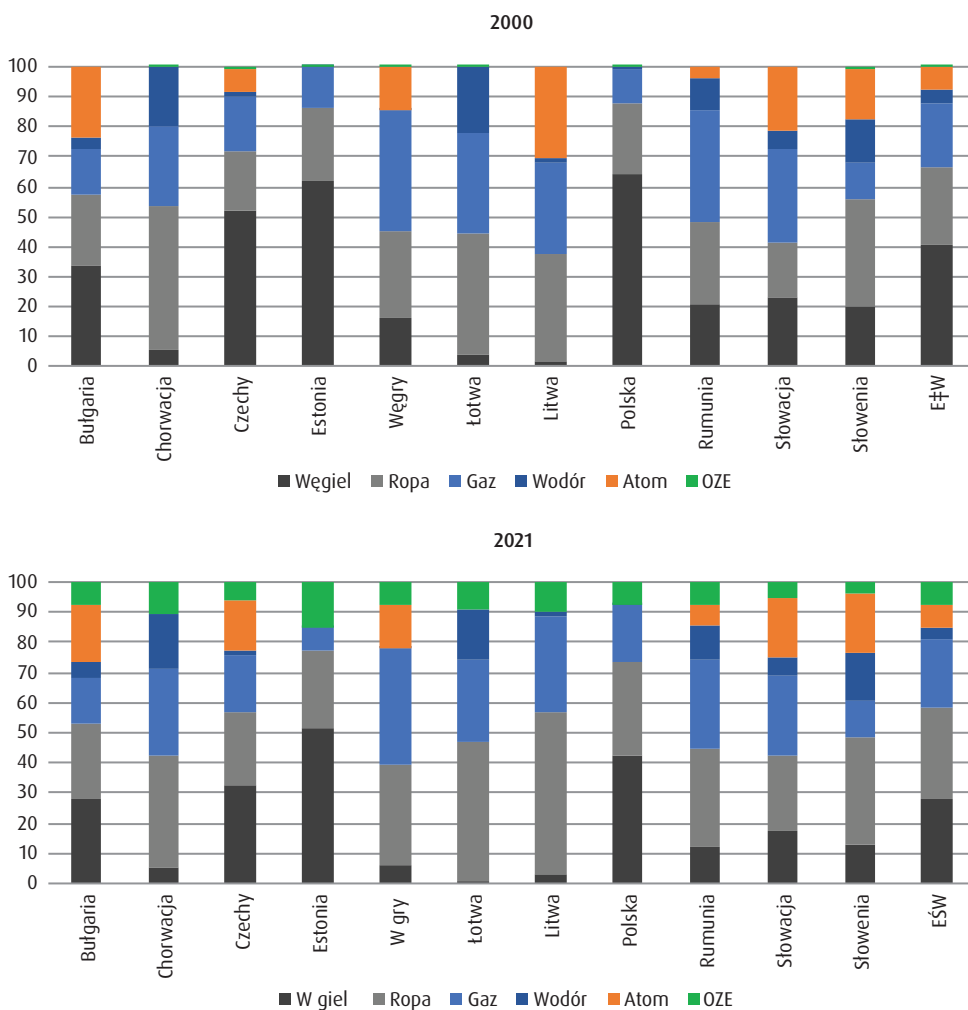


Źródło: opracowanie własne.

Strukturalna ewolucja miksu energetycznego w EŚW była w latach 2000–2021 spójna ze zmianami globalnego miksu energetycznego, z tą różnicą, że w globalnym miksie energetycznym zauważalny był w tym czasie spadek znaczenia energii jądrowej (z ok. 7% do ok. 4%), podczas gdy w EŚW udział energii jądrowej w regionalnym miksie energetycznym pozostawał zasadniczo niezmienny (na poziomie 8%). Drugim wyróżnikiem tego regionu na tle gospodarki światowej jest to, że na przełomie XX i XXI w.

OZE efektywnie nie występowały w miksie energetycznym EŚW (ich udział wyniósł bowiem ponad 1% dopiero w 2006 r.), mimo że ich pojawienie się w gospodarce światowej nastąpiło stosunkowo wcześniej [Ritchie, Roser, Rosado, 2022].

Rysunek 3. Miks energetyczny gospodarek z regionu EŚW w 2000 oraz w 2021 r. (%)



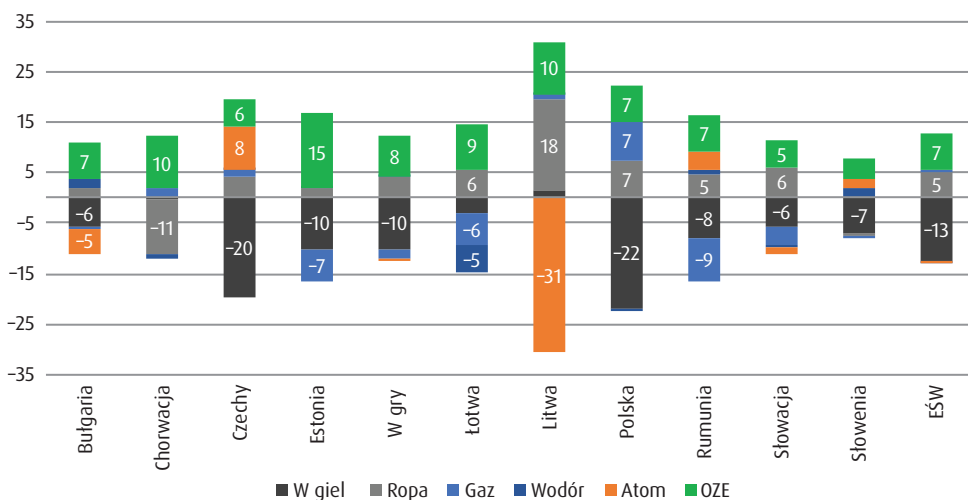
Źródło: opracowanie własne.

Jeszcze na początku XXI w. trzy gospodarki z regionu EŚW charakteryzowały się bezwzględną dominacją węgla w swoich mikсах energetycznych (Polska – 64%, Estonia – 62% i Czechy – 52%), podczas gdy w 2021 r. taka bezwzględna, ponad 50-procentowa zależność od węgla występowała jedynie w gospodarce estońskiej (52%).

Jednocześnie najwyższy, ponad 30-procentowy poziom zależności od ropy naftowej wśród państw EŚW w 2000 r. występował w czterech gospodarkach (Chorwacji – 48%, Łotwie – 40%, Litwie – 36%, i Słowenii – 36%), jednakże w 2021 r. zależność na poziomie ponad 30% można było zaobserwować już w siedmiu gospodarkach regionu (Litwie – 54%, Łotwie – 46%, Chorwacji – 37%, Słowenii – 36%, Węgrzech – 34%, Rumunii – 32%, i Polsce – 31%). Z kolei w przypadku gazu ziemnego najwyższy (ponad 30-procentowy) poziom zależności w 2000 r. występował w pięciu gospodarkach EŚW (Węgrzech – 40%, Rumunii – 38%, Łotwie – 34%, Litwie – 31%, i Słowacji – 31%), podczas gdy w 2021 r. zależność na poziomie ponad 30% można było zaobserwować jedynie w dwóch gospodarkach regionu (Węgrzech – 38%, i Litwie – 32%). Wykorzystanie energii wodnej w EŚW na przestrzeni dwóch minionych dekad nie charakteryzowało się zasadniczą zmiennością. Energia wodna znajdowała w tym okresie w największym stopniu – relatywnie w miksie energetycznym – zastosowanie w czterech gospodarkach (w 2000 r.: na Łotwie – 22%, w Chorwacji – 20%, Słowenii – 14%, i Rumunii – 10%; w 2021 r.: na Łotwie – 17%, w Chorwacji – 19%, Słowenii – 16%, i Rumunii – 11%). Z kolei energia jądrowa była wówczas w największym stopniu – relatywnie w miksie energetycznym – wykorzystywana w pięciu gospodarkach (w 2000 r.: na Litwie – 31%, w Bułgarii – 24%, Słowacji – 21%, Słowenii – 17%, i na Węgrzech – 14%; w 2021 r.: na Słowacji – 20%, w Słowenii – 19%, Bułgarii – 19%, Czechach – 17%, i na Węgrzech – 14%). Cztery państwa (w tym Polska) nie posiadały w tym czasie elektrowni jądrowych, a Litwa zrezygnowała ze stosowania tego źródła energii.

Najistotniejsze zmiany krajowych mikсів energetycznych na przestrzeni dwóch minionych dekad obejmowały zmniejszenie udziału energii jądrowej w gospodarce litewskiej (spadek o 31 p.p. do poziomu 0%), zmniejszenie udziału węgla w miksie energetycznym gospodarek polskiej (spadek o 22 p.p. do poziomu 42%) oraz czeskiej (spadek o 20 p.p. do poziomu 32%), zwiększenie udziału ropy naftowej w miksie energetycznym gospodarki litewskiej (wzrost o 18 p.p. do poziomu 54%) oraz zwiększenie udziału OZE w miksie energetycznym gospodarki estońskiej (wzrost o 15 p.p. od zera do poziomu 15%). W zagregowanym ujęciu regionalnym zmiany w miksie energetycznym EŚW polegały zasadniczo, na przestrzeni dwóch minionych dekad, na spadku udziału węgla (–13 p.p.) zastępowanego OZE (+7 p.p.) oraz ropą naftową (+5 p.p.). W przypadku rozpatrywania zmian w ujęciu binarnym, pozwalającym rozgraniczyć udział paliw kopalnych i paliw niekopalnych (w tym OZE), zmiany w regionalnym miksie energetycznym EŚW polegały na spadku łącznego udziału węgla, ropy i gazu (–7 p.p. jako wypadkowa spadku udziału węgla o 13 p.p. oraz wzrostu udziału ropy naftowej o 5 p.p. i gazu o 1 p.p.) zastępowanych OZE (+7 p.p.).

Rysunek 4. Zmiany miksów energetycznych gospodarek z regionu EŚW w latach 2000–2021 (w p.p.)



Źródło: opracowanie własne.

Spadek udziału paliw kopalnych w miksie energetycznym EŚW jest wynikiem malejącego udziału tych surowców w miksach energetycznych 10 spośród 11 gospodarek regionu (wyjątkiem jest Litwa, która zwiększyła udział paliw kopalnych w swoim miksie energetycznym).

Tempo zmian miks energetycznego (zmniejszania roli paliw kopalnych), wyrażone za pomocą skumulowanego rocznego wskaźnika wzrostu – CAGR, wynosi $-0,39\%$ dla całego regionu EŚW. Zmniejszanie udziału paliw kopalnych, w szczególności węgla i ropy naftowej, w miksie energetycznym jest wysokopoziomowym odzwierciedleniem procesów trwającej obecnie transformacji energetycznej, polegającej na docelowym dążeniu do uzyskania zeroemisyjnych netto miksów energetycznych (dekarbonizacji sektora energetycznego, a także innych sektorów) oraz zwiększaniu efektywności energetycznej gospodarek, w której jednym z kluczowych aspektów będzie elektryfikacja transportu. Szybsze tempo ograniczania zużycia paliw kopalnych na przestrzeni dwóch minionych dekad, względem całego regionu, osiągnęły gospodarki Chorwacji, Czech, Estonii, Węgier, Rumunii i Słowenii. Wolniej proces ten przebiegał natomiast w Bułgarii, na Łotwie, w Polsce i Słowacji. Litwa była zaś jedynym państwem EŚW, które zwiększyło w tym okresie udział paliw kopalnych w krajowym miksie energetycznym.

Tabela 1. Tempo zmiany miksów energetycznych w gospodarkach z regionu EŚW (udział paliw kopalnych w całości miks energetycznego)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	CAGR (%)
Bulgaria	0,73	0,73	0,71	0,75	0,75	0,73	0,73	0,80	0,78	0,75	0,73	0,76	0,73	0,71	0,70	0,71	0,71	0,73	0,69	0,69	0,67	0,68	-0,31
Chorwacja	0,80	0,79	0,83	0,85	0,80	0,81	0,82	0,88	0,85	0,80	0,76	0,84	0,83	0,73	0,72	0,77	0,76	0,80	0,73	0,76	0,74	0,71	-0,59
Czechy	0,90	0,90	0,87	0,85	0,85	0,85	0,85	0,84	0,84	0,82	0,82	0,80	0,79	0,77	0,77	0,79	0,80	0,79	0,78	0,77	0,75	0,76	-0,81
Estonia	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99	0,99	0,99	0,99	0,97	0,95	0,95	0,94	0,95	0,94	0,93	0,94	0,93	0,92	0,90	0,85	0,85	-0,76
Węgry	0,85	0,86	0,86	0,89	0,88	0,86	0,86	0,85	0,83	0,81	0,81	0,81	0,80	0,79	0,78	0,79	0,79	0,80	0,80	0,79	0,78	0,78	-0,44
Łotwa	0,78	0,79	0,82	0,83	0,80	0,79	0,82	0,83	0,80	0,77	0,79	0,80	0,75	0,77	0,80	0,80	0,78	0,69	0,77	0,79	0,74	0,74	-0,23
Litwa	0,68	0,64	0,58	0,57	0,58	0,68	0,72	0,70	0,70	0,65	0,95	0,95	0,94	0,92	0,92	0,91	0,90	0,89	0,90	0,89	0,88	0,88	1,25
Polska	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,98	0,98	0,97	0,97	0,96	0,95	0,95	0,94	0,93	0,94	0,94	0,94	0,93	0,92	0,92	-0,35
Rumunia	0,86	0,86	0,86	0,88	0,86	0,84	0,86	0,85	0,82	0,81	0,78	0,81	0,81	0,76	0,74	0,73	0,73	0,75	0,74	0,75	0,73	0,74	-0,69
Słowacja	0,72	0,72	0,71	0,73	0,73	0,73	0,71	0,73	0,72	0,73	0,73	0,72	0,70	0,69	0,67	0,68	0,68	0,70	0,71	0,68	0,67	0,69	-0,21
Słowenia	0,68	0,68	0,69	0,71	0,68	0,69	0,70	0,71	0,69	0,66	0,67	0,67	0,67	0,65	0,58	0,64	0,64	0,65	0,64	0,63	0,59	0,61	-0,56
EŚW	0,88	0,88	0,87	0,88	0,87	0,87	0,87	0,88	0,87	0,85	0,85	0,86	0,85	0,83	0,82	0,83	0,83	0,83	0,83	0,82	0,81	0,81	-0,39

Źródło: opracowanie własne.

Najważniejsze determinanty zmian miksów energetycznych w krajach EŚW

Istotną determinantą zmian miks energetycznego EŚW jest postęp technologiczny, gdyż można było dzięki niemu zaobserwować m.in. wyraźne obniżenie kosztów wytwarzania energii. Szacuje się, że w latach 2010–2020 koszt wytworzenia jednostki energii elektrycznej (w ujęciu tzw. wyrównanych kosztów energii elektrycznej – LCOE, *levelised cost of electricity*) z energii słonecznej w technologii fotowoltaicznej spadł o niemal 85% (z 0,38 USD do 0,06 USD za kWh), a w technologii kolektorów słonecznej energii termalnej (CSP, *concentrated solar power*) o 68% (z 0,34 USD do 0,11 USD za kWh). Koszt wytworzenia jednostki energii elektrycznej z energii wiatrowej spadł natomiast w tym czasie o około połowę (z 0,09 USD do 0,04 USD za kWh w przypadku lądowych farm wiatrowych – *onshore*, oraz z 0,16 USD do 0,08 USD za kWh w przypadku morskich farm wiatrowych – *offshore*) [Wiśniewski, 2022].

Znaczącą determinantą zmian miks energetycznego w EŚW są także regulacje, będące w szczególności skutkiem porozumienia paryskiego z 2015 r. Emanacją takiego oddziaływania są np. wynikające z systemu EU ETS koszty regulacyjne obciążające emisyjną energetykę konwencjonalną (paliwa kopalne) lub taksonomia przyjęta w ramach regulacji zawartych w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) [2020/852] w sprawie ustanowienia ram ułatwiających zrównoważone inwestycje, które – jak należy się spodziewać – w ujęciu długofalowym efektywnie przekierują kapitał inwestycyjny na technologie zero- i niskoemisyjne, w tym OZE.

W przypadku państw EŚW determinant zmian miks energetycznego można poszukiwać również na płaszczyźnie bezpieczeństwa energetycznego, w tym bezpieczeństwa surowcowego. Po rosyjskiej agresji na Ukrainę oraz związanym z nią szokiem podażowym na rynkach energii wiele państw UE zintensyfikowało działania nakierowane na niezależnienie się od rosyjskich surowców energetycznych. Co istotne, tempo zmian miks energetycznego – ze zdominowanego przez importowane surowce energetyczne na docelowo obejmujący przede wszystkim lokalne źródła, w tym OZE – może być w państwach EŚW istotnie uzależnione od inherentnych uwarunkowań poszczególnych gospodarek. Estonia, Litwa czy Polska charakteryzują się strukturalnie odmienną historyczną zależnością od rosyjskich surowców energetycznych niż inne europejskie państwa o wyższym PKB *per capita* [Wiśniewski, 2023].

Proces transformacji energetycznej oraz podstawy unijnej strategii budowania niskoemisyjnego rozwoju

Obserwowanemu w przeszłości wzrostowi zapotrzebowania na kopalne nośniki energii w gospodarce światowej towarzyszył wzrost emisji gazów cieplarnianych, przyczyniający się do zmian klimatu. Zmiany klimatu stały się z kolei realnym zagrożeniem i globalnym wyzwaniem, na które odpowiedzią jest potrzeba dekarbonizacji współczesnej gospodarki i jej transformacji w kierunku gospodarki zeroemisyjnej netto.

Transformacja energetyczna rozumiana jest jako radykalna, fundamentalna i kompleksowa zmiana struktury i funkcjonowania współczesnych gospodarek. W literaturze zwraca się uwagę na fakt, że jest to proces szczególnie złożony, także z powodu zróżnicowanego podejścia do transformacji przez różne nurty szeroko rozumianej teorii ekonomii czy ekonomii środowiska¹⁰ [Szablewski, 2021; Wiśniewski, 2022; Wojtkowska-Łodej, 2022a].

Transformacja wiąże się z wielkimi przedsięwzięciami kapitałowymi, dotyczącymi wdrażania nowych technologii i zamykania branż opartych na kopalnych nośnikach energii. Wobec ogromnych wyzwań związanych z transformacją energetyczną konieczna jest aktywna polityka państwa. Państwo może zatem wpływać na procesy odchodzenia od węgla, przygotowując stosowne regulacje, wspierające finansowo podmioty gospodarcze z funduszy publicznych, i zachęcając prywatnych przedsiębiorców do inwestowania [Szablewski, 2021, s. 12].

Unia Europejska u progu nowego tysiąclecia podjęła działania na rzecz ograniczenia emisji gazów cieplarnianych w ramach projektu tworzenia unii energetycznej: wyznaczono w tym celu mapę drogową do 2050 r., podpisano porozumienie paryskie i przyjęto w 2019 r. strategię przechodzenia na neutralną klimatycznie i konkurencyjną gospodarkę, zwaną Europejskim Zielonym Ładem (EZŁ). Proces budowania tak rozumianej nowoczesnej, zasobooszczędnej gospodarki, w której wzrost gospodarczy będzie przebiegał niezależnie od stopnia wykorzystania zasobów, wymaga wspólnych, spójnych zmian we wszystkich sektorach gospodarki i społeczeństwie [Wojtkowska-Łodej, 2022b, s. 51–73]. EZŁ łączy w sobie cały zestaw kompleksowych, wzajemnie uzupełniających się narzędzi i inicjatyw, służących zmierzaniu do osiągnięcia neutralności, z uwzględnieniem zróżnicowania mikśów energetycznych państw członkowskich, co sprzyja także włączeniu społecznemu.

¹⁰ Można oczekiwać, że kompleksowy charakter przekształceń w ramach procesu transformacji energetyki będzie rodzić nowe pytania i wyzwania badawcze oraz potrzebę stworzenia dodatkowych uogólnień poznawczych i wniosków dla polityki energetycznej i regulacyjnej.

Poprzez uchwalenie europejskiego prawa o klimacie [Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/1119] UE zatwierdziła cel osiągnięcia neutralności klimatycznej w całej gospodarce do 2050 r. U progu trzeciej dekady został przyjęty, stanowiący o wsparciu finansowym na odbudowę gospodarek państw członkowskich po pandemii, pakiet *Fit for 55* [COM(2021)550 final].

Początek wdrażania strategii EZŁ zbiegł się w czasie z niespodziewanymi zdarzeniami o wymiarze lokalnym, regionalnym i globalnym, jak pandemia COVID-19 i związane z nią ograniczanie aktywności gospodarczej (*lockdown*) oraz wybuch konfliktu zbrojnego w Ukrainie w lutym 2022 r.

Transformacja energetyczna w warunkach zagrożenia bezpieczeństwa dostaw kopalnych nośników energii

Traktatowe cele unijnej polityki energetycznej i klimatycznej w świetle EZŁ i podejmowanych działań są ze sobą coraz bardziej powiązane i wzajemnie na siebie oddziałują. W warunkach kryzysu gospodarczego, a w szczególności wojny w Ukrainie, a także z uwagi na duże uzależnienie UE, w tym państw członkowskich z regionu EŚW, od dostaw kopalnych nośników energii z Rosji, istotnego znaczenia w krótkim czasie zaczęła nabierać kwestia bezpieczeństwa energetycznego i zapewnienia dostaw surowców z innych rejonów świata. Wraz z rosnącymi cenami węglowodorów ważny stał się także jej wymiar ekonomiczny i społeczny, podczas gdy aspekt środowiskowy zszedł nieznacznie na dalszy plan.

Zaistniała pilna potrzeba zrewidowania dotychczasowej polityki energetycznej w zakresie przyspieszonego odchodzenia od kopalnych nośników energii. W maju 2022 r. Komisja Europejska przyjęła plan pn. *REPowerEU*, który miał na celu „(...) szybkie zmniejszenie (...) zależności od rosyjskich paliw kopalnych przez przyspieszenie transformacji w kierunku czystej energii i połączenie sił, aby osiągnąć bardziej odporny system energetyczny i prawdziwą unię energetyczną” [Komisja Europejska, 2022, s. 1]. W strategii *REPowerEU* zakłada się podjęcie intensywnych działań na rzecz ograniczenia zużycia energii i przekształcenia procesów przemysłowych, tak aby możliwe stało się zastąpienie gazu, ropy naftowej i węgla odnawialną energią elektryczną ze źródeł innych niż kopalne oraz wodorem. Działania przewidziane w tym programie powiązane są jednocześnie z pakietem *Fit for 55*. Oznacza to, że unijna aktywność przeciwdziałająca kryzysowi mieści się w ramach wyznaczonej i określonej w EZŁ długookresowej strategii rozwojowej.

Uwarunkowania transformacji gospodarczej w krajach EŚW

Uwarunkowania procesu transformacji, obok omówionych już i wynikających z obecnej, kryzysowej sytuacji, wiążą się z coraz bardziej restrykcyjnymi wymaganiami UE w zakresie dekarbonizacji zarówno w energetyce, jak i w przemyśle, rolnictwie, transporcie, budownictwie i innych sektorach gospodarki. Jednocześnie krótkookresowe ograniczenia w dostawach węgla kamiennego, ropy naftowej i gazu ziemnego z Rosji, niska elastyczność podaży względem popytu czy wzrost ich cen będą wywierały presję na wykorzystywanie lokalnych nośników energii, w tym OZE, i podejmowanie działań proefektywnościowych.

Czynnikiem przełomowym w przebiegu i tempie transformacji w kierunku gospodarki neutralnej emisyjnie, większego wykorzystania OZE i w efekcie wyższego bezpieczeństwa energetycznego będzie postęp technologiczny [Szablewski, 2021, s. 35]. To od siły oddziaływania poszczególnych czynników w państwach regionu EŚW będzie zależał przebieg procesu transformacji gospodarki i transformacji energetycznej.

Podsumowanie

Celem przeprowadzonego badania była weryfikacja występowania relacji przyczynowo-skutkowej w sensie Grangera w odniesieniu do dwóch typów zależności:

- a) dynamiki udziału źródeł odnawialnych w miksie energetycznym państw EŚW względem zmienności cen paliw kopalnych i ETS;
- b) dynamiki udziału źródeł odnawialnych w miksie energetycznym państw EŚW względem dynamiki cen paliw kopalnych i ETS.

Analiza zależności została oparta na danych obejmujących okres od początku 2006 r. do końca 2021 r. w odniesieniu do wymienionych wcześniej 11 państw EŚW. W badaniu wykorzystano dane pochodzące z baz IEA (ceny surowców energetycznych), Reutersa (ceny surowców energetycznych i ceny uprawnień do emisji CO₂) oraz Banku Światowego (deflator PKB). W analizie uwzględniono też benchmarkowe ceny surowców energetycznych, tj. ropy naftowej (USD/bbl), gazu ziemnego (USD/m³), węgla (USD/t), a także ceny uprawnień do emisji CO₂ (EUR/t), które w danym okresie były równe dla wszystkich badanych krajów.

W pierwszym etapie badania dokonano urealnienia cen poszczególnych surowców z kolejnych miesięcy badanego okresu. Na ich podstawie wyznaczono wariancje oraz średnie średniookresowe dla kolejnych okresów $t = 4, \dots, T - 3$ (krocząco, na podstawie przesuwanego okna 6-miesięcznego, tzn. składającego się każdorazowo z siedmiu obserwacji: $t - 2, t - 1, \dots, t + 1, t + 2$). Pozwoliło to na wyznaczenie następnie sze-

regu sześciomiesięcznych współczynników zmienności dla każdej z cen (w okresach $t = 4, \dots, T - 3$). Z uwagi na roczną granulację dostępnych danych dotyczących struktury miksu energetycznego dla każdego roku objętego badaniem (2006–2021) wyznaczono średnioroczny współczynnik zmienności cen jako średnią ze współczynników występujących w kolejnych miesiącach danego roku. Tak utworzone współczynniki zostały wykorzystane jako zmienne objaśniające w badaniu wpływu zmienności cen surowców na strukturę miksu energetycznego państw EŚW. Z kolei urealnione roczne ceny poszczególnych surowców oraz ETS posłużyły do wyznaczenia dynamiki cen, definiowanej jako różnica ceny na końcu i na początku danego roku. Tak wyznaczone przyrosty zostały wykorzystane jako zmienne objaśniające w badaniu wpływu dynamiki cen surowców na strukturę miksu energetycznego. W obu badaniach rolę zmiennej zależnej pełniła względna zmiana udziału energii ze źródeł odnawialnych w miksie energetycznym, tzn.

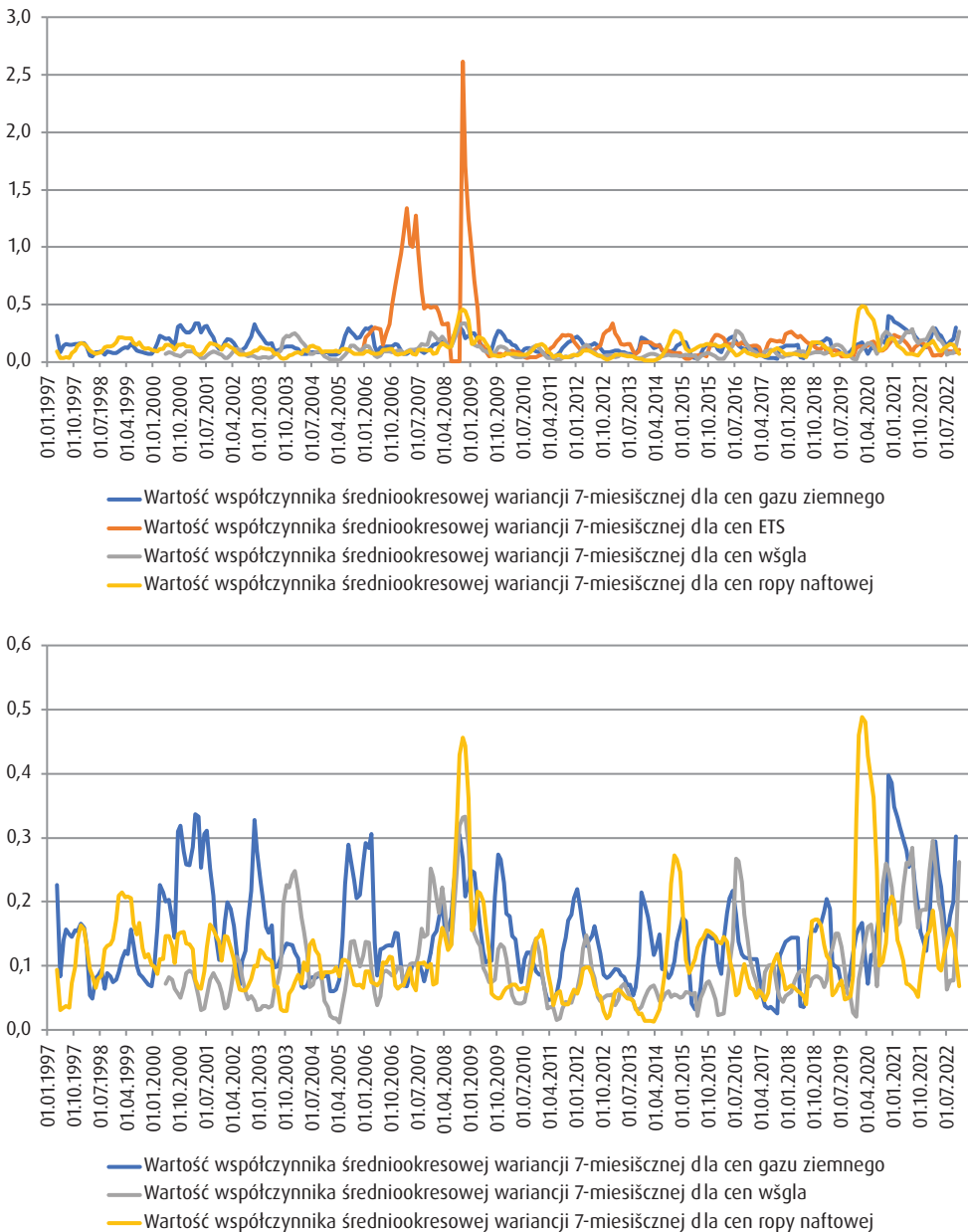
$$\frac{\text{udział}(t) - \text{udział}(t-1)}{\text{udział}(t-1)}$$

Wnioskowanie o występowaniu zależności przyczynowo-skutkowych (a nie jedynie współzmienności) wymagało zastosowania w analizie właściwego testu przyczynowości. W badaniu posłużono się testem Dumitrescu–Hurlin celem weryfikacji występowania przyczynowości w sensie Grangera.

Dynamika udziału źródeł odnawialnych w miksie energetycznym krajów EŚW względem zmienności cen paliw kopalnych i ETS

Spśród badanych zmiennych objaśniających, tj. cen paliw kopalnych i ETS, najwyższą zmiennością charakteryzowały się uprawnienia do emisji CO₂, których zmienność istotnie wzrosła w okresie kryzysu finansowego z lat 2007–2008 (rysunek 5, górny wykres). Jednakże zakłada się, iż zmienność ta wyraźnie wzrosła przede wszystkim za sprawą niepewności towarzyszącej zawirowaniom na globalnych rynkach finansowych (analogicznie do podwyższonej zmienności towarzyszącej innym instrumentom finansowym), co ostatecznie nie było związane z kwestiami dotyczącymi rynku energii. Z kolei zmienność cen wszystkich trzech analizowanych surowców energetycznych kształtowała się na znacznie niższym poziomie aniżeli zmienność cen ETS, przy czym ceny zarówno ropy naftowej, gazu ziemnego, jak i węgla charakteryzowały się pewną niestabilnością w czasie, co można uzasadnić zmieniającymi się warunkami rynkowymi (przede wszystkim popytem/podażą, w tym sezonowością), czynnikami geopolitycznymi czy wreszcie szokami spowodowanymi przez jednorazowe zdarzenia (jak np. pandemia COVID-19; r rysunek 5, dolny wykres).

Rysunek 5. Zmienność cen ropy naftowej, węgla, gazu ziemnego oraz ETS



Źródło: opracowanie własne.

W świetle przeprowadzonych analiz przyczynowości ujawniono, iż zmienność cen paliw kopalnych i ETS może determinować zmiany w miksie energetycznym państw EŚW, wpływając jednocześnie na udział OZE¹¹. Szczególny związek przyczynowo-skutkowy dostrzeżono w przypadku zmienności cen węgla oraz uprawnień do emisji CO₂, przy czym oddziaływanie zmienności cen ETS jest widoczne już w bardzo krótkim horyzoncie, węgla natomiast w nieco dłuższym (tabela 2). Zauważono, że zmienność ta istotnie wpływa na zmiany struktury produkcji i konsumpcji energii w grupie państw EŚW, gdyż ceny tych zmiennych stanowią szczególnie ważny czynnik kosztowy w gospodarkach regionu. Wiąże się to z dużą skalą produkcji energii (głównie ciepłej i elektrycznej) z węgla oraz obligatoryjnym zakupem znacznych ilości ETS. Czynniki te mogą zatem stanowić istotną stymulantę popularności energii odnawialnej wśród państw EŚW i determinować zmianę struktury zarówno produkcji, jak i konsumpcji energii.

Tabela 2. Wyniki empirycznej analizy zmian w miksie energetycznym krajów EŚW względem zmienności cen energii paliw kopalnych i ETS

Zmienna objaśniana	Zmienna objaśniająca	Z-bar	Wartość p	Optymalna liczba opóźnień (w latach)
Udział OZE w miksie energetycznym	ropa naftowa	-0,7656	0,4439	1-3
	węgiel	6,7685	0,0000	3
	gaz	-0,3538	0,7235	1
	ETS	9,7023	0,0000	1-3

Źródło: opracowanie własne.

Dynamika udziału źródeł odnawialnych w miksie energetycznym krajów EŚW względem dynamiki cen paliw kopalnych i ETS

W toku analiz ujawniono także istotne statystycznie zależności przyczynowo-skutkowe pozwalające ogółem skonkludować, że prosty bodziec cenowy wydaje się silniejszy od niepewności (rozumianej jako zmienność cen paliw kopalnych i ETS). Wygląda bowiem na to, iż rynki reagują przede wszystkim wzrostem udziału energii odnawialnej w miksie energetycznym głównie za sprawą wzrostu cen surowców energetycznych oraz ETS (tabela 3).

¹¹ W badaniu nie uwzględniono energetyki jądrowej oraz wielkoskalowych obiektów energetyki wodnej z uwagi na wieloletni proces planowania i budowy tego typu obiektów wobec stosunkowo krótkiego okresu badawczego, co w konsekwencji uniemożliwiało wykrycie potencjalnych zależności przyczynowych.

Tabela 3. Wyniki empirycznej analizy zmian w miksie energetycznym krajów EŚW względem dynamiki cen realnych danego surowca i ETS

Zmienna objaśniana	Zmienna objaśniająca	Z-bar	Wartość p	Optymalna liczba opóźnień (w latach)
Udział OZE w miksie energetycznym	ropa naftowa	2,1550	0,0312	1
	węgiel	3,2089	0,0013	3
	gaz	8,5994	0,0000	1
	ETS	3,2458	0,0012	1

Źródło: opracowanie własne.

Można zatem oczekiwać, że wzrost cen paliw kopalnych oraz ich zmienność (jakkolwiek już o mniejszym natężeniu), a także zmieniające się ceny uprawnień do emisji CO₂ będą jeszcze w najbliższej przyszłości warunkowały proces dekarbonizacji i transformacji energetycznej państw EŚW. Efekty podwyżek cen energii mogą z jednej strony skutkować mniejszą konkurencyjnością przedsiębiorstw w regionie, z drugiej zaś stać się katalizatorem zmian zmierzających w kierunku oszczędzania energii oraz działań proefektywnościowych, jak również rozwoju inwestycji w OZE.

Bibliografia

- BP (2022). *Statistical Review of World Energy*, <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2022-full-report.pdf> (dostęp: 30.03.2023).
- Jakubów, E., Wojtkowska-Łodej, G. (2022). The Role of Clean Generation Technologies in the Energy Transformation in Poland, *Energies*, 15(13), s. 1–18
- Komisja Europejska (2022). Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Plan REPowerEU*, Bruksela, dnia 18.05.2022 r. COM(2022) 230 fi al.
- Masiero, M., Muys, B., Solberg, B. (2014). Forest-Related Policies Affecting Bioenergy Markets in Europe. In: *Forest Bioenergy for Europe. What Science Can Tell Us* (s. 23–28), P. Pelkonen (Ed.). Joensuu: European Forest Institute.
- Ritchie, H., Roser, M., Rosado, P. (2022). *Energy*, <https://ourworldindata.org/energy> (dostęp: 29.03.2023).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/1119 z dnia 30 czerwca 2021 r. w sprawie ustanowienia ram na potrzeby osiągnięcia neutralności klimatycznej i zmiany rozporządzeń (WE) nr 401/2009 i (UE) 2018/1999 (Europejskie prawo o klimacie) (Dz. Urz. UE L 243).
- Szablewski, A. (2021). *Transformacja energetyki i jej implikacje gospodarczo-społeczne*. Warszawa: Instytut Nauk Ekonomicznych PAN.

Wiśniewski, T.P. (2022). Transformacja energetyczna a postęp technologiczny i społeczno-gospodarczy. W: *Transformacja rynków energii. Gospodarka – klimat – technologia – regulacje* (s. 127–134), G. Wojtkowska-Łodej (red.). Warszawa: Ofi yna Wydawnicza SGH.

Wiśniewski, T.P. (2023). Investigating Divergent Energy Policy Fundamentals: Warfare Assessment of Past Dependence on Russian Energy Raw Materials in Europe, *Energies*, 16(4). DOI: 10.3390/en16042019.

Wojtkowska-Łodej, G. (red.) (2022a). *Transformacja rynków energii. Gospodarka – klimat – technologia – regulacje*. Warszawa: Ofi yna Wydawnicza SGH.

Wojtkowska-Łodej, G. (2022b). Zielony ład w Europie: strategia przechodzenia na neutralną klimatycznie i konkurencyjną gospodarkę UE. W: *Wyzwania dla unijnej polityki gospodarczej. Wybrane zagadnienia* (s. 51–73), G. Wojtkowska-Łodej (red.). Warszawa: Ofi yna Wydawnicza SGH.

POPYT NA PRACĘ Z PERSPEKTYWY ZAWODÓW NOWYCH I SCHYŁKOWYCH A STRUKTURA PODAŻY PRACY W ŚWIECIE PROCESU STARZENIA SIĘ LUDNOŚCI

Łukasz Arendt
Piotr Błędowski
Ewa Gałęcka-Burdziak
Robert Pater
Anna Ruzik-Sierdzińska

DOI: 10.33119/978-83-8030-624-0.2023_241_260

Streszczenie

Popyt na pracę podlega dynamicznym zmianom związanym z tendencjami technologicznymi, społecznymi, cywilizacyjnymi i globalizacyjnymi. Jak czynniki te będą wpływały na popyt na pracę w kontekście zawodów nowych i schyłkowych w świetle procesu demograficznego starzenia się ludności, pozostaje pytaniem otwartym. Celem niniejszego rozdziału jest próba odpowiedzi na to pytanie z uwzględnieniem zmian w popycie, będących konsekwencją nie tylko zmian struktury podaży pracy, lecz także potrzeb wynikających ze zmiany struktury wiekowej ludności na tle oddziaływania pozostałych czynników. Analizy dokonujemy w odniesieniu do popytu zarówno zrealizowanego (zatrudnienie), jak i niezrealizowanego (wolne miejsca pracy).

LABOUR DEMAND IN LIGHT OF NEW AND DESCENDING OCCUPATIONS AND THE STRUCTURE OF LABOUR SUPPLY IN THE LIGHT OF POPULATION AGEING

Abstract

Labour demand undergoes dynamic changes due to technological, social, and globalization processes. How these aspects affect labour demand in new and declining occupations in light of population ageing remains an open question. The aim of this research is to address this question while accounting for labour force structure changes and changes in the population age structure. We have performed the analysis with respect to both the met labour demand (employment) and the unmet demand (vacancies).

Autorzy/Authors

Lukasz Arendt – dr hab., profesor uczelni w Katedrze Polityki Ekonomicznej Uniwersytetu Łódzkiego. W okresie od kwietnia 2020 r. do lipca 2021 r. pełnił funkcję dyrektora Instytutu Badań Edukacyjnych w Warszawie, a w okresie od lipca 2016 r. do października 2019 r. dyrektora Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych w Warszawie. Członek Komitetu Nauk o Pracy i Polityce Społecznej Polskiej Akademii Nauk w latach 2020–2023 oraz Polskiego Towarzystwa Polityki Społecznej. Ekspert Team Europe. Specjalizuje się przede wszystkim w problematyce rynku pracy oraz wpływie technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych na gospodarkę. Ekspert w wielu projektach międzynarodowych i krajowych.

Piotr Błędowski – prof. dr hab., ekonomista, polityk społeczny i gerontolog. Od 2004 r. dyrektor Instytutu Gospodarstwa Społecznego SGH, członek Komisji Ekspertów ds. Osób Starszych przy Rzeczniku Praw Obywatelskich, członek Rady Polityki Senioralnej przy Ministerstwie Rodziny i Polityki Społecznej, doradca Senackiej Komisji Rodziny i Polityki Społecznej. Członek Komitetu Nauk o Pracy i Polityce Społecznej Polskiej Akademii Nauk, przez okres dwóch kadencji przewodniczący Zarządu Głównego Polskiego Towarzystwa Gerontologicznego, obecnie przewodniczący Komisji Rewizyjnej Polskiego Towarzystwa Gospodarczego. Specjalizuje się w problematyce społecznych aspektów starzenia się i starości, lokalnej polityki społecznej, pomocy społecznej oraz polityki wobec osób z niepełnosprawnościami.

Ewa Galecka-Burdziak – dr hab., profesor uczelni, Research Affiliate w Life Course Centre w Australii, członkini Polish Pension Group oraz Prison Working Group. Ekonomistka, pracuje w Katedrze Ekonomii I Kolegium Analiz Ekonomicznych SGH. Kierowniczka projektów badawczych finansowanych przez Narodowe Centrum Nauki, CERGE-EI Foundation oraz NAWA. Otrzymała m.in. stypendium START Fundacji na rzecz Nauki Polskiej, stypendium ministra dla wybitnych młodych naukowców oraz stypendium Dekaban-Liddle Senior Fellowship. Autorka publikacji poświęconych problematyce ekonomii pracy, ekonomii przestępczości oraz polityce społecznej.

Robert Pater – dr hab., profesor uczelni, kierownik Katedry Ekonomii i Finansów w Wyższej Szkole Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie. Ekspert merytoryczny Instytutu Badań Edukacyjnych w Warszawie. Specjalista w zakresie makroekonomii i ekonometrii stosowanej,

ze szczególnym zastosowaniem do rynku wolnych miejsc pracy oraz zapotrzebowania na pracę. Od 2004 r. prowadzi regularne badania ofert pracy pn. Barometr Ofert Pracy.

Anna Ruzik-Sierdzińska – dr hab., profesor uczelni, pracownik Katedry Ekonomii I SGH. Jej zainteresowania naukowe to m.in. systemy zabezpieczenia społecznego, rynek pracy oraz ekonomia zdrowia. Pracowała lub współpracowała naukowo m.in. z Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Organizacją Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, Bankiem Światowym, United Nations Development Programme, Uniwersytetem Jagiellońskim, Ministerstwem Pracy i Polityki Społecznej, Instytutem Pracy i Spraw Socjalnych.

Struktura popytu na pracę przechodzi dynamiczne zmiany związane z tendencjami technologicznymi, społecznymi, cywilizacyjnymi i globalizacyjnymi. Rodzi się wobec tego pytanie, jaki będzie miało to wpływ na zatrudnienie wobec demograficznego starzenia się ludności.

Proces demograficznego starzenia się ludności, wyrażający się wzrostem odsetka ludzi w wieku 65 i więcej lat, powodowany jest przede wszystkim przez spadek liczby urodzeń oraz wydłużający się czas życia. W przypadku wielu krajów Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW) proces ten ulega przyspieszeniu na skutek migracji zarobkowych, głównie do krajów Europy Zachodniej. Decyzję o migracji podejmują przede wszystkim osoby młode, toteż odsetek seniorów rośnie w rzeczywistości szybciej, niż wynikałoby to z bazowych prognoz demograficznych.

Wśród następstw procesu starzenia się ludności należy wskazać aspekty społeczne i ekonomiczne, a przede wszystkim zjawiska występujące na rynku pracy. Zmiana proporcji między liczbą osób w wieku przedprodukcyjnym, produkcyjnym i poprodukcyjnym powoduje zmiany zarówno w popycie na pracę, jak i w jej podaży. Trzeba bowiem pamiętać, że przekształceniom demograficznym towarzyszą przeobrażenia w strukturze społecznej i funkcjach niektórych instytucji życia społecznego, a zwłaszcza – rodziny. Osłabienie funkcji opiekuńczej i ekonomicznej rodziny w stosunku do coraz liczniej w tych rodzinach obecnych osób starszych pociąga za sobą konieczność wsparcia lub czasami zastąpienia rodziny przez instytucje publiczne.

Wśród konsekwencji procesu starzenia się ludności należy zwrócić uwagę na wzrost liczby i odsetka osób wymagających różnych form wsparcia w wykonywaniu czynności związanych z prowadzeniem gospodarstwa domowego, a nawet podstawowych czynności dnia codziennego. W ciągu najbliższych 30 lat należy oczekiwać, że znacznie zwiększy się zapotrzebowanie na usługi pielęgnacyjne i opiekuńcze ze względu na coraz liczniejsze w populacji osób starszych jednoosobowe lub jednopokoleniowe gospodarstwa domowe. Chodzi w tym przypadku zarówno o usługi społeczne (w tym

wymienione już pielęgnacyjne oraz opiekuńcze, a także edukacyjne czy kulturalne), jak i bytowe, które powinny ułatwić seniorom samodzielną egzystencję.

Z krajów EŚW pochodzi obecnie wiele osób zatrudnionych w sektorze usług opiekuńczych i pielęgnacyjnych w Europie Zachodniej. Możliwości zwiększenia zatrudnienia w objętych analizą krajach są zatem ograniczone. Paradoksalnie może to jednak sprzyjać innowacjom oraz wprowadzaniu nowych technologii.

Nie bez znaczenia pozostają też procesy globalizacji, w następstwie których może zmniejszyć się rola gospodarek krajów EŚW jako dostawców i konsumentów tradycyjnych produktów. Procesy te mogą ulec przyspieszeniu w wyniku ograniczenia liczby ludności w wieku produkcyjnym w tym regionie.

Celem niniejszego rozdziału jest analiza popytu i podaży pracy z perspektywy zawodów nowych i schyłkowych, w tym w kontekście procesu starzenia się ludności. Opracowanie składa się z dwóch zasadniczych części: pierwsza dotyczy podaży pracy, a druga – zmian popytu. Całość wieńczy podsumowanie zawierające główne wnioski na temat prezentowanych zjawisk.

Podaż pracy w świetle procesu starzenia się ludności

Na strukturę podaży pracy i jej obraz w przyszłości wpływają negatywne procesy demograficzne, zachodzące również w krajach EŚW. Prowadzą one do zmian wielkości kohort aktywnych na rynku pracy (spadku zasobów pracy), a także do przesunięć w strukturze wieku (starzenia się) potencjalnych pracowników. Europa jest i będzie kontynentem nie tylko najstarszym demograficznie, ale też o największym ubytku ludności w wieku produkcyjnym. W krajach EŚW zmiany wielkości populacji będą według prognoz głębsze niż w Europie Zachodniej czy Północnej, szczególnie od końca lat 20. XXI wieku. Udział mieszkańców tego regionu w całej populacji Unii Europejskiej (UE), obejmującej łącznie 27 krajów (UE-27), który wynosi obecnie 22,6%, obniży się w 2050 r. do 20,7%, w liczbach bezwzględnych spadnie zaś z ponad 102 mln do mniej niż 93 mln.

Dane przedstawione w tabeli 1 wskazują, że starzenie się ludności w krajach EŚW nie przebiega równomiernie, ale można dostrzec, że kierunek zachodzących zmian jest podobny. Po 2030 r. należy spodziewać się przyspieszenia procesu demograficznego starzenia się ludności, a ponadto na znaczeniu zyska proces tzw. podwójnego starzenia się ludności. Wyraża się on szybszym niż na ogół tempem wzrostu odsetka ludności w wieku 80 i więcej lat.

Według bazowych projekcji ludności Eurostatu EUROPO2023 wskaźnik obciążenia demograficznego (liczba osób w wieku 65 i więcej lat przypadająca na 100 osób

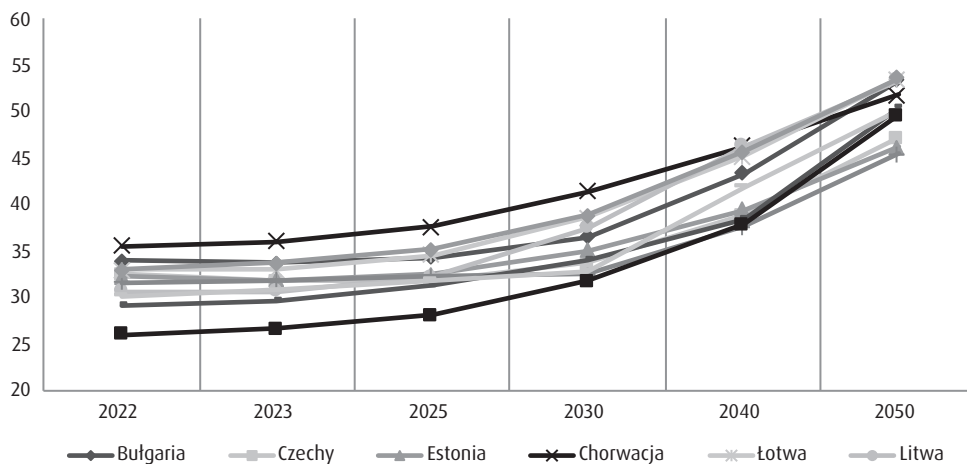
w wieku 15–64 lata) wzrośnie we wszystkich krajach. Obecnie wskaźnik ten w EŚW wynosi między 26,1 na Słowacji a 35,6 w Chorwacji i według prognoz wzrośnie w 2030 r. kolejno do 31,8 i 41,5 (r ysunek 1).

Tabela 1. Udział ludności w wieku 65 i więcej lat w krajach EŚW do 2050 r. (%)

	2025	2030	2040	2050
Polska	20,2	21,9	24,3	29,1
Bułgaria	21,9	23,1	26,3	30,1
Chorwacja	23,6	25,5	27,7	30,0
Czechy	20,4	21,4	24,0	27,2
Estonia	20,7	22,1	24,4	27,1
Łotwa	21,6	23,8	27,2	30,1
Litwa	20,8	23,6	27,9	30,8
Rumunia	20,4	21,0	25,3	28,5
Słowacja	18,4	20,4	23,7	28,4
Słowenia	22,3	24,3	27,4	30,2
Węgry	20,8	20,9	23,5	26,8
EŚW	21,8	23,7	27,0	29,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROPOP2023 (wariant bazowy, nieuwzględniający migracji).

Rysunek 1. Prognozy zmian wskaźnika obciążenia demograficznego (*old-age dependency ratio*)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROPOP2023 (wariant bazowy, nieuwzględniający migracji).

Czynnikiem częściowo łagodzącym wpływ zmian demograficznych na rynek pracy jest powoli rosnący współczynnik aktywności zawodowej osób starszych, który zgodnie z projekcjami Eurostatu będzie rósł w EŚW także w przyszłości [EC, 2021].

W perspektywie najbliższych lat niejasny jest wpływ migracji na zmiany populacji krajów EŚW. Ludność opuszczająca od 2022 r. Ukrainę pozostawała często w krajach bliskich im geograficznie, przede wszystkim w Polsce (974 tys. uchodźców) [UNHCR, 2022], Niemczech (967 tys.) i Czechach (432 tys.). Nieco mniej osób wyemigrowało do Bułgarii, Rumunii i Słowacji. Ogółem pod koniec 2022 r. w UE było 4,8 mln uchodźców z Ukrainy objętych tymczasową ochroną lub podobnymi programami unijnymi [UNHCR, 2022].

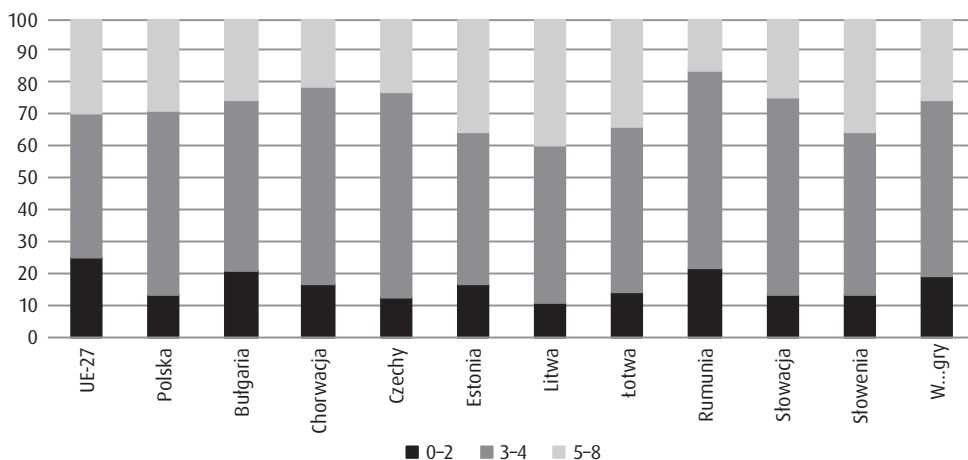
Analiza struktury wykształcenia ludności wskazuje, że w krajach EŚW w porównaniu z UE-27 większy odsetek osób w wieku 15–64 lata legitymuje się wykształceniem średnim, a mniejszy co najwyżej podstawowym. W przypadku wykształcenia wyższego sytuacja jest zróżnicowana (rysunek 2). Dla Polski odsetek osób z wykształceniem podstawowym wyniósł w 2021 r. 13% (12 p.p. poniżej średniej dla UE-27). Mniejszy udział osób z niskim wykształceniem odnotowano w 2021 r. w Czechach i na Litwie. Najwyższy z kolei odsetek osób z wykształceniem średnim występował w Rumunii, Słowacji i Czechach (62–65%), a najniższy w Estonii (47%). W Polsce taki poziom wykształcenia zadeklarowało 58% osób w wieku 15–64 lata. Jeśli chodzi o wykształcenie wyższe, to największy odsetek osób z takim wykształceniem odnotowano na Litwie (40%), a najmniejszy w Rumunii. W Polsce w 2021 r. blisko 30% osób w wieku 15–64 lata legitymowało się wykształceniem wyższym.

Poziom wykształcenia jest zróżnicowany w poszczególnych krajach pod względem wieku. Dane wskazują na potencjał wyższego zasobu kapitału ludzkiego w młodszych grupach. Porównując dwie kohorty wiekowe: 25–34 lata i 55–64 lata, można dostrzec, że przeciętnie więcej osób młodych niż starszych ma wykształcenie wyższe (w Polsce 41% do 17%). Odsetek osób z wykształceniem średnim jest niższy wśród osób młodszych w porównaniu ze starszą wiekową kohortą (np. w Polsce 52% do 73%). W przypadku co najwyżej wykształcenia podstawowego sytuacja jest zróżnicowana i nie rzadko w młodszych kohortach (25–34 lata) większy odsetek osób ma wykształcenie podstawowe niż wśród osób w wieku 55–64 lata.

Z perspektywy dostosowywania kwalifikacji do wymagań rynku pracy istotny jest udział pracowników w szkoleniach zawodowych. W 2016 r. (ostatnie dostępne dane) udział w szkoleniach związanych z pracą w ciągu poprzedzających 12 miesięcy charakteryzował się w krajach EŚW znacznie zróżnicowanymi wartościami. Najniższy był w Rumunii, gdzie 4% pracowników brało udział w szkoleniach, dalej znalazła się Polska z 20%, podczas gdy pułap 35–40% osiągnięto w sześciu krajach, spośród których najwyższą wartość odnotowano na Słowacji, gdzie w ostatnich 12 miesiącach

poprzedzających badanie 42% osób w wieku 25–64 lata uczestniczyło w nieformalnym kształceniu i szkoleniach związanych z pracą. Średnia dla UE-28 wyniosła 35%.

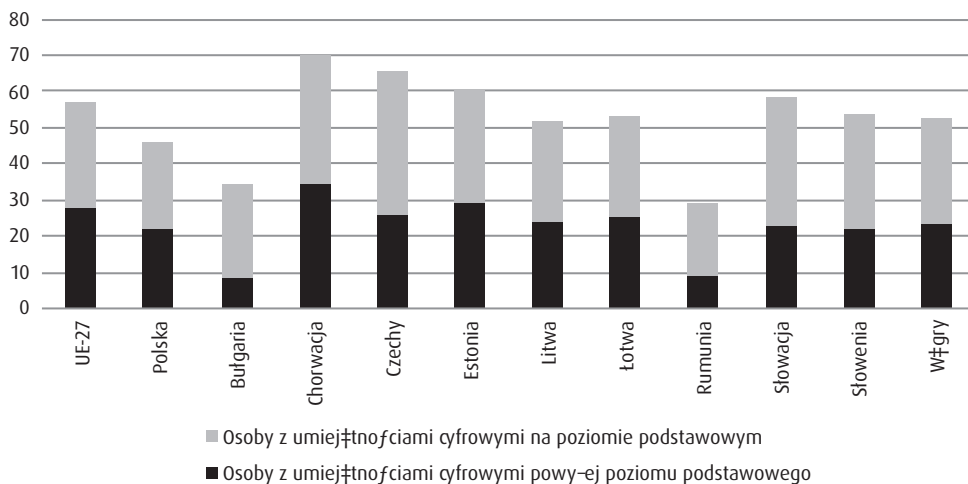
Rysunek 2. Ludność w wieku 15–64 lata według poziomu wykształcenia w krajach EŚW oraz w UE-27 w 2021 r. (%)



Uwagi: 0–2 – wykształcenie niepełne podstawowe, podstawowe, gimnazjalne; 3–4 – wykształcenie ponadgimnazjalne, policealne; 5–8 – studia licencjackie i wyższe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2023a].

Rysunek 3. Ludność w wieku 25–64 lata według posiadanych umiejętności cyfrowych w krajach EŚW oraz w UE-27 w 2021 r. (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2023a].

Przeanalizowano także dane obrazujące zakres posiadanych umiejętności cyfrowych¹. Najnowsze dostępne dane Eurostatu dotyczą 2021 r. (rysunek 3). Blisko 57% osób w wieku 25–64 lata w UE-27 posiadało umiejętności cyfrowe na poziomie podstawowym lub wyższym. Spośród 11 analizowanych krajów EŚW w czterech odnotowano wyższe wartości, a kolejne cztery osiągnęły bardzo zbliżony poziom. Najgorsza sytuacja występuje w Bułgarii i w Rumunii, gdzie mniej więcej tylko co trzecia osoba w wieku 25–64 lat posiada umiejętności cyfrowe. W Polsce odsetek ten wyniósł 46% przy równym udziale obu grup opisujących stopień zaawansowania umiejętności: na poziomie podstawowym i powyżej poziomu podstawowego. Najczęściej umiejętnościami cyfrowymi powyżej poziomu podstawowego mogą pochwalić się mieszkańcy Chorwacji (34%), z kolei pod względem umiejętności na poziomie podstawowym najlepsza sytuacja występuje w Czechach (blisko 40% osób w wieku 25–64 lata).

Poszczególne zadania w ramach umiejętności cyfrowych mają różny zakres trudności. Z jednej strony można wskazać, iż przeciętnie 57% mieszkańców z 11 analizowanych krajów potrafiło kopiować pliki między folderami, urządzeniami czy chmurą. Największy odsetek legitymujących się tą umiejętnością odnotowano w Czechach (blisko 90%), a najmniejszy na Słowacji (35%). Z drugiej zaś strony średnio 46% osób używało edytora tekstu, 38% – arkusza kalkulacyjnego, a 20% korzystało z zaawansowanych narzędzi arkusza kalkulacyjnego do obróbki i analizy danych. Wyniki badań w tym zakresie są znacznie zróżnicowane między krajami regionu: w wielu aspektach wyróżniają się Czechy, na drugim biegunie znajdują się natomiast Słowacja i Polska.

Popyt na pracę z perspektywy zawodów nowych i schyłkowych

Pracujący i zmiany w strukturze zatrudnienia

Od 2004 r., kiedy większość krajów EŚW wstąpiła do UE, obserwowane są zmiany w wielkości i strukturze zrealizowanego popytu na pracę. Liczba pracujących ogółem podlegała fluktuacjom związanym z czynnikami koniunkturalnymi (w tym m.in. spadkiem zatrudnienia w okresie tzw. wielkiej recesji i pandemii COVID-19), przy czym w większości krajów poziom zatrudnienia w 2021 r. był wyższy niż w 2004 r. (znaczący wzrost liczby pracujących zanotowano w Polsce – o 21%, na Słowacji – 18%,

¹ Wskaźnik ten składa się z pięciu komponentów określających zakres umiejętności komputerowych i cyfrowych. Wykonywanie ich wskazuje na zakres posiadanych umiejętności, których poziom opanowania jest następnie szacowany. Prezentowany wskaźnik dotyczy osób posiadających umiejętności podstawowe lub powyżej poziomu podstawowego w każdym z pięciu badanych obszarów. Szczegóły metodologiczne znajdują się na stronie Eurostatu [2022].

i na Węgrzech – 17%, z wyjątkiem Łotwy, Litwy i Rumunii, gdzie doszło do spadku liczby pracujący – o odpowiednio 11%, 7% i 13%). Analizy prowadzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Klasyfikacji Zawodów ISCO-08 na poziomie grup wielkich zawodów wskazują na wzrost udziału specjalistów (istotny) oraz pracowników sektora usług i sprzedawców (umiarkowany), przy jednoczesnym spadku odsetka pracowników związanych z rolnictwem, a także pozostałych wielkich grup zawodów w ogóle pracujących (tabela 2). Oczywiście zmiany te zachodziły z różnym natężeniem w poszczególnych krajach, co wynikało zarówno z efektu bazy, jak i z tempa zmian strukturalnych w gospodarce.

Na zmiany w wielkości i strukturze popytu na pracę istotny wpływ ma postęp techniczny, który w ostatnich latach – z perspektywy rynku pracy – przejawia się rosnącym wykorzystaniem technologii cyfrowych, a także postępującą automatyzacją pracy.

Najbardziej popularnym obecnie podejściem do wyjaśniania zmiany w strukturze popytu na pracę jest koncepcja zmiany technologicznej ukierunkowanej na rutynizację (*routinisation-biased technical change*, RBTC). Odchodzi się w niej od analiz zatrudnienia w ujęciu zawodów na rzecz zadań wykonywanych przez pracowników zatrudnionych na stanowiskach pracy w podziale na określone grupy czynności: nierutynowe analityczne, nierutynowe personalne, rutynowe kognitywne, rutynowe manualne i nierutynowe manualne [Levy, Murnane, 2004]. W związku z tym, że zadania rutynowe są łatwiejsze do opisania przez algorytmy, to one w pierwszej kolejności podlegają automatyzacji – w rezultacie w gospodarkach wysoko rozwiniętych mamy do czynienia ze spadkiem zapotrzebowania na pracowników wykonujących prace rutynowe i wzrostem (lub stabilizacją) popytu na pracowników wykonujących zadania nierutynowe, przy niejednoznacznych wskazaniach co do popytu na zadania nierutynowe manualne [Autor, Levy, Murnane, 2003].

Należy podkreślić, że zmiany w strukturze popytu na pracę wynikające z RBTC w krajach EŚW następują z opóźnieniem w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych i odznaczają się pewną specyfiką. Przejawia się ona głównie w tym, że procesy cyfryzacji i automatyzacji nie doprowadziły do spadku zapotrzebowania na pracowników wykonujących rutynowe zadania kognitywne, a w niektórych krajach (Estonii, Łotwie, Litwie, Rumunii, a także w Polsce) odnotowano nawet wzrost popytu na tego typu czynności [Gajdos, Arendt, Balcerzak, Pietrzak, 2020; Hardy, Keister, Lewandowski, 2018]. W krajach EŚW, podobnie jak w gospodarkach wyżej rozwiniętych, zaobserwowano również wzrost popytu na wykonawców zadań nierutynowych analitycznych i personalnych oraz spadek popytu na zatrudnienie w przypadku zadań manualnych (rutynowych i nierutynowych).

Tabela 2. Struktura zatrudnienia według grup wielkich zawodów ISCO-08* w krajach EŚW w 2004 i 2021 r. (%)

	Przedstawiciele władz publicznych, wyżsi urzędnicy i kierownicy		Specjaliści		Technicy i inny średni personel		Pracownicy biurowi		Pracownicy sektora usług i sprzedawcy		Rolnicy, ogrodnicy, leśnicy i rybacy		Robotnicy przemysłowi i rzemieślnicy		Operatorzy i monterzy maszyn i urządzeń		Pracownicy wykonujący prace proste	
	2004	2021	2004	2021	2004	2021	2004	2021	2004	2021	2004	2021	2004	2021	2004	2021	2004	2021
UE-27	7,4	5,0	13,2	21,6	16,5	16,3	10,8	10,2	12,7	15,8	5,3	2,9	15,4	11,9	9,3	7,7	9,5	8,6
Bułgaria	7,3	5,0	11,3	18,6	11,7	9,8	6,5	6,0	14,6	19,1	6,6	3,2	14,5	12,8	14,8	13,6	12,8	11,8
Czechy	6,5	5,0	10,4	18,4	20,5	16,9	8,0	9,3	12,4	14,5	1,7	1,1	19,7	15,5	15,3	13,5	5,6	5,7
Estonia	13,4	8,8	12,9	23,7	13,6	16,4	4,0	5,8	13,0	12,8	1,9	1,1	14,8	13,5	15,0	10,8	11,4	7,1
Chorwacja	4,8	4,6	9,6	17,5	14,7	14,6	11,6	9,9	14,4	18,1	11,8	4,3	13,8	12,6	11,2	10,4	8,1	7,9
Łotwa	10,0	10,8	11,4	19,8	11,7	14,7	6,4	5,1	14,5	13,5	7,7	3,1	14,8	11,9	10,5	9,1	12,9	12,0
Litwa	7,5	9,1	16,3	26,2	8,7	10,2	3,9	4,8	11,3	12,3	13,1	3,2	18,7	13,8	9,5	10,7	11,0	9,7
Węgry	7,4	4,1	13,4	19,4	13,2	15,1	8,9	7,8	14,1	14,4	3,1	2,5	19,0	14,4	12,6	13,3	8,2	8,9
Polska	6,3	6,4	12,6	21,3	13,0	14,0	7,1	7,0	11,9	13,0	15,4	7,9	16,4	14,8	9,7	10,3	7,5	5,3
Rumunia	3,0	2,7	8,6	17,7	9,6	7,1	4,8	4,7	9,4	17,6	24,1	7,5	18,9	18,5	11,6	13,7	10,0	10,6
Słowenia	6,3	4,4	13,9	27,7	16,2	16,3	9,3	7,6	11,7	12,6	7,0	2,9	13,5	12,1	16,6	7,8	5,5	8,6
Słowacja	6,6	5,8	10,4	14,9	18,2	16,9	6,3	10,6	14,0	16,5	1,3	0,8	19,6	15,2	14,6	13,4	8,9	5,8

* Pominięto grupę „siły zbrojne”. Ze względu na zmianę metodyki badania LFS dane za 2021 r. nie są porównywalne z danymi z wcześniejszych lat.
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2023a].

Utrzymujący się popyt na pracowników wykonujących zadania rutynowe kognitywne można wiązać z relatywnie niskim stopniem automatyzacji w części krajów EŚW – w szczególności w odniesieniu do obsługi procesów biurowych, dynamicznych procesów offshoringu, w ramach którego znaczna część centrów BPO (*business process outsourcing*) przeniosła się do tych krajów, czy wzrostu poziomu skolaryzacji w społeczeństwie [Arendt, Grabowski, 2019]. Warto też zwrócić uwagę na to, że w krajach EŚW poziom wynagrodzeń i koszty pracy są niższe niż w lepiej rozwiniętych gospodarkach UE, co oddziałuje na relatywny koszt pracy względem kapitału i powoduje, że nadal opłacalne jest bazowanie na technologiach pracochłonnych.

Niezależnie od tych różnic należy przyjąć, że w krajach EŚW zmiany w popycie na pracę będą coraz bardziej zbieżne z trendami europejskimi czy światowymi. Warto w tym kontekście przyjrzeć się zawodom przyszłości. Światowe Forum Ekonomiczne wśród 10 zawodów przyszłości w perspektywie 2030 r. wymienia: facylitatora pracy z domu, doradcę zaangażowania w fitness, menadżera projektowania inteligentnego domu, doradcę zanurzania się w rozszerzoną rzeczywistość, architekta środowiska pracy, audytora stronniczości algorytmów, detektywa danych, prognozę bezpieczeństwa cybernetycznego, architekta pływów wodnych i menadżera ds. współpracy człowieka z maszyną [WEF, 2021]. Jak widać, znaczna część tych zawodów jest związana z nowymi technologiami, w których dominują zadania nierutynowe. Równocześnie wśród zawodów najbardziej zagrożonych robotyzacją i rozwojem sztucznej inteligencji eksperci Personnel Service wymieniają m.in. kasjerów i sprzedawców zatrudnianych w sklepach detalicznych, pracowników obsługi klienta i telemarketerów, kierowców aut dostawczych, kontrolerów ruchu lotniczego, agentów ubezpieczeniowych, księgowych i audytorów czy analityków danych i statystyków [Jarco, 2023].

Warto podkreślić, że chociaż zawody związane z opieką nad osobami zależnymi, w tym osobami starszymi, nie pojawiły się w tym zestawieniu, to popyt na nie – w ujęciu globalnym, w tym w krajach EŚW – będzie rósł w wyniku nakładania się na siebie procesów starzenia się ludności i zmian technologicznych (trzeba zauważyć, że w zawodach opiekuńczych wykonuje się zadania zarówno nierutynowe personalne i manualne, jak i rutynowe manualne, co – z uwagi na poziom zróżnicowania tych zadań – wyklucza możliwość ich automatyzacji).

Jednocześnie wyniki badań dla wybranych krajów (w tym krajów OECD) pokazują, że procesy starzenia się ludności przyspieszają automatyzację. Zdaniem Acemoglu i Restrepo [2022] starzenie się ludności w aż 35% tłumaczy zróżnicowanie poziomu automatyzacji między badanymi krajami, a bardziej zaawansowany proces starzenia przekłada się na zwiększenie liczby robotów przypadających na 1000 pracujących. Ta obserwacja oznacza dla Polski prawdopodobne przyspieszenie automatyzacji i spadek popytu na pracowników wykonujących prace rutynowe, głównie manualne, w przyszłości.

Wakaty

Ogólnoeuropejskie badanie wakatów *Job vacancy statistics* [Eurostat, 2023b] nie wymaga od państw członkowskich stratyfikacji w przekroju zawodów. W związku z tym dane te dostępne są dla nielicznych państw (obecnie dane kwartalne dostarczają Węgry, Rumunia i Północna Macedonia, a dane roczne również Bułgaria). Sugeruje to, że zawód nie jest w statystyce oficjalnej kluczową zmienną, co zarazem utrudnia śledzenie zmian strukturalnych występujących na rynku pracy. Znacznie większe znaczenie przypisuje się sektorowi w rozumieniu klasyfikacji NACE.

W latach 2010–2021 nastąpiły istotne zmiany w strukturze wakatów w Europie. W EŚW przesunięcia te były wyraźnie większe niż w państwach Europy Zachodniej. Udział sektora przemysłowego w wakatach wśród ogółu analizowanych państw utrzymał się na dotychczasowym poziomie. Wystąpiły jednak pewne różnice między krajami. Najbardziej wyraźny był spadek udziału tego sektora w krajach o mniejszej liczbie wakatów – na Litwie, Łotwie i w Rumunii. Wydaje się, że wynika to, szczególnie w przypadku krajów bałtyckich, z przepływu pracowników z przemysłu do usług, wymagających większego poziomu wiedzy. Sumarycznie dla wszystkich badanych krajów, spośród sekcji sektora produkcyjnego w ogólnej liczbie wakatów, nieznacznie wzrósł jedynie udział budownictwa. Budownictwo jest dość „odporne” na przemiany technologiczne i ważną rolę odgrywają w nim pracownicy wykonujący nierutynowe manualne zadania zawodowe.

W przypadku tradycyjnego sektora usługowego w EŚW (podobnie jak w Europie Zachodniej) obserwujemy relatywny spadek potrzeb zatrudnieniowych w handlu i instytucjach finansowych, przy ich jednoczesnym wzroście w transporcie, turystyce oraz informacji i komunikacji. Do spadków mogą przyczyniać się zmiany związane z automatyzacją pracy, do wzrostów zaś potrzeby infrastrukturalne oraz te związane ze spędzaniem czasu wolnego. W Europie Wschodniej rośnie zapotrzebowanie na pracowników usług profesjonalnych i wspierających, co może wynikać z rozwoju tego typu usług w słabiej rozwiniętych państwach regionu. Wyraźnie widać z kolei spadek zapotrzebowania na pracowników szeroko pojętej administracji państwowej oraz osoby znajdujące zatrudnienie w kulturze i rozrywce. Do spadku zatrudnienia w edukacji mogą przyczyniać się zmiany demograficzne, w sektorze kultury i rozrywki decyduje o tym zaś wzrost wykorzystania rozrywki komputerowej, w tym gier i programów oraz aplikacji i witryn internetowych do wykonywania amatorskich nagrań, takich jak YouTube czy Tik-Tok, których popularność dynamicznie rośnie.

Starzenie się ludności przyczynia się do wzrostu zapotrzebowania na pracowników znajdujących zatrudnienie w zawodach opiekuńczych. W sekcji obejmującej opiekę zdrowotną i pomoc społeczną nie nastąpiły jeszcze szerzej zakrojone zmiany związane

z popytem na usługi zdrowotne w stosunku do osób starszych. Jedynie w dwóch spośród badanych krajów EŚW wzrósł udział tej sekcji w ogłaszanych wakatach. Były to: Łotwa (wzrost o 4 p.p.) i Polska (wzrost o 2 p.p.).

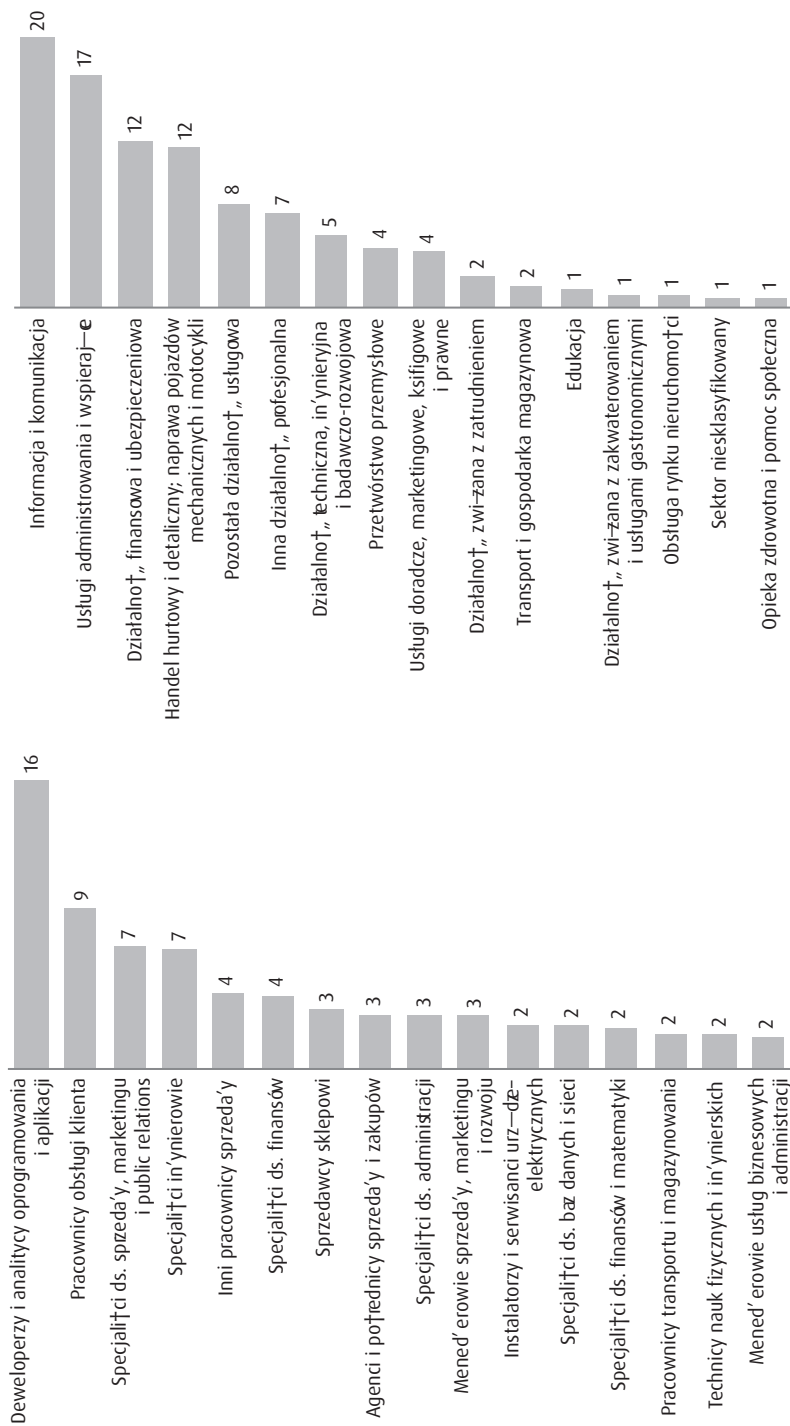
Wobec braków tego typu danych w statystyce oficjalnej cennym i powszechnie stosowanym narzędziem dostarczającym szczegółowych danych na temat zawodów i umiejętności stało się *Big Data* [zob. Beręsewicz, Pater, 2021]. Ogólnoeuropejskie badania w tym zakresie prowadzi CEDEFOP [2019, 2023].

Tradycyjnie najwięcej ogłoszeń o pracy kierowanych było do sprzedawców jako licznie najbardziej powszechnego w gospodarce zawodu. Obecne tendencje w zakresie automatyzacji (kasy samoobsługowe) oraz sprzedaży internetowej, której wolumen zwiększyła pandemia COVID-19, powodują, że państwach w UE najwięcej ofert pracy w Internecie publikuje się dla specjalistów z zakresu technologii teleinformatycznych (ICT), następnie dla inżynierów i pracowników transportu, a dopiero w dalszej kolejności dla sprzedawców. W krajach EŚW zapotrzebowanie na sprzedawców jest wciąż wysokie, choć już nie dominuje (por. lewą część rysunku 4). Efekty starzenia się ludności w Europie Zachodniej są widoczne od dłuższego czasu. W rezultacie zapotrzebowanie na pracowników znajdujących zatrudnienie w zawodach dotyczących opieki zdrowotnej i pomocy społecznej jest wyraźnie bardziej priorytetowe niż w EŚW, gdzie efekty tych procesów dopiero od niedawna zaczynają mieć duże znaczenie (por. prawą część rysunku 4).

Na nasilenie i korektę pewnych procesów wpływają też wyjątkowo silne szoki. Pandemia COVID-19 przyspieszyła przebieg cyfryzacji i automatyzacji. Uwypukliła również wagę spędzania czasu wolnego i rolę turystyki oraz rozrywki domowej w tym zakresie. Za sprawą pandemii wzrosło także znaczenie i tempo rozwoju trendów w zakresie uelastyczniania rynku pracy, choćby w ramach działalności dotyczącej *GIG economy*.

Dane CEDEFOP [2023] wskazują, że pracodawcy w krajach EŚW w większym stopniu niż w Europie Zachodniej oczekują od pracowników określonego poziomu wiedzy, w mniejszym zaś prezentowania odpowiednich postaw i wyznawania wartości w pracy oraz znajomości języków. Wśród wymaganych umiejętności na pierwszym miejscu znajdują się umiejętności (zawodowe) związane z rozwojem oprogramowania. W następnej kolejności wymieniane są umiejętności dotyczące zarówno komunikacji, jak i obsługi komputera. Różnice te mogą wynikać stąd, że EŚW jest wciąż w znacznej mierze beneficjentem rozwiązań powstających w Europie Zachodniej.

Rysunek 4. Najbardziej popularne zawody pojawiające się w ofertach pracy w krajach EŚW (lewa kolumna) oraz sektory zgłaszające najwięcej ofert pracy w krajach EŚW (prawa kolumna) w 2022 r. (%)



Źródło: CEDEFOP [2023].

Przykład Polski – nowe zawody w ofertach pracy

Tematyka przemian strukturalnych w popycie na pracę jest ściśle związana z powstającymi i zanikającymi zawodami. Istnieje stosunkowo wiele opracowań opisujących „zawody przyszłości”. Niewiele jest w nich jednak podstaw naukowych, a więcej dywagacji. Rzetelne dane empiryczne pozwalają natomiast badać nieustannie dokonujące się zmiany wymagań pracodawców w odniesieniu do poszukiwanych pracowników. Poniżej przedstawiono wyniki badania nad nowymi zawodami, w którym przeanalizowano częstość występowania poszczególnych fraz (tzw. tokenów) pojawiających się w tytułach ofert pracy w Polsce w 2016 i 2022 r. W rezultacie określono liczebność i częstotliwość odwoływania się do poszczególnych fraz. W kolejnym kroku obliczono przyrost liczby oraz odsetka występowania każdej frazy między 2016 i 2022 r. Frazy o największym wzroście frekwencji w tym okresie wyszczególniono w tabeli 2.

Tabela 3. Wybrane frazy o największym wzroście występowania w ofertach pracy w 2016 i 2022 r.

Hasło	Interpretacja
ESG, <i>pharmacovigilance</i> , <i>organic</i>	ukierunkowanie na zrównoważony wzrost: środowisko, zrównoważony wzrost, ład korporacyjny, zdrowa żywność, nadzór nad lekami
psychoterapeuta	zmiany cywilizacyjne, w tym choroby cywilizacyjne
fotowoltaika, pompa ciepła, OZE, <i>thermal</i> , energia wiatrowa, <i>emissions</i>	energia z odnawialnych źródeł (słońca, ziemi, wiatru) oraz instalacja i obsługa odpowiednich technologii, emisja zanieczyszczeń
analityczka, sprzedawczyni, nauczycielka, dyrektorka, dziennikarka, techniczka, specjalistka	żeńskie formy nazw zawodów i stanowisk pracy
<i>nearshore</i>	deglobalizacja
<i>digital</i> , <i>automation</i> , robotyzacja	automatyzacja, cyfryzacja, robotyzacja
fintech, Qlik, Kubernetes, DevOps, Angular, <i>software</i> , <i>developer</i> , <i>algorithms</i> , aplikacja, interaktywny, <i>microservices</i> , <i>fullstack</i>	deweloper IT, specjalista IT z szerokim wachlarzem kompetencji (w tym zarządczych), <i>business intelligence</i> , aplikacje do wspomagania procesów (np. technologie finansowe, aplikacje kontenerowe), zapewnianie jakości (w szczególności oparte na technologii <i>open source</i>), architektura aplikacji
<i>data</i> , <i>analyst</i> , Python, Kafka	dostarczenie danych, analiza informacji, wykorzystanie <i>Big Data</i>
<i>artificial intelligence</i> , NLP, <i>deep learning</i> , <i>labelling</i> , <i>assessor</i>	uczenie maszynowe i uczenie głębokie, przetwarzanie języka naturalnego, klasyfikacja zachowań
zdalnie, <i>online</i> , <i>cloud</i> , <i>frontend</i> , <i>backend</i> , Nodejs, <i>typescript</i> , JVM, <i>remote</i> , chmurowe, Azure, AWS, <i>marketplace</i>	technologie zdalne, sieciowe, chmurowe, zastosowanie języka Java, <i>GIG economy</i> , platformy internetowe
CSIRT, <i>cybersecurity</i> , cyberbezpieczeństwo, <i>crime</i> , <i>privacy</i>	cyberbezpieczeństwo
<i>blockchain</i> , <i>cryptocurrency</i> , kryptowaluty, NFT	kryptowaluty

cd. tabeli 3

Hasło	Interpretacja
<i>virtual reality, added reality, gaming</i>	wirtualny świat
Facebook, YouTube, TikTok, <i>content creator, digital content, monetization</i>	reklama w mediach społecznościowych

Uwagi: zestawienie sporządzono na podstawie 100 fraz występujących w tytułach ofert pracy o największym bezwzględ-
nym i względnym wzroście między 2016 i 2022 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z portalu Pracuj.pl (dostęp: 30.04.2023).

Pierwszą grupą zawodów, która w ofertach pracy wyraźnie zyskała na popularności w ciągu ostatnich sześciu lat, jest ta związana z postępem cywilizacyjnym. Dotyczy to zrównoważonego wzrostu i występowania chorób cywilizacyjnych. Zmiany te są spowodowane również negatywnymi efektami zewnętrznymi w postaci zużycia nieodnawialnych źródeł energii. Powoduje to rosnące zapotrzebowanie na pracowników znajdujących zatrudnienie w zawodach związanych z odnawialnymi źródłami energii i recyklingiem. Wyraźnie widać również coraz bardziej powszechne stosowanie feminatywów w nazwach zawodów.

Część wzrostu popytu na pracę w krajach EŚW wynika ze zwiększonego zapotrzebowania płynącego z krajów Europy Zachodniej (*nearshoring*). Ma to związek z oddziaływaniem wielu czynników, w tym np. procesów antyglobalizacyjnych czy problemów z łańcuchami dostaw.

Pozostałe zmiany dotyczą przede wszystkim tendencji technologicznych. Potwierdza je zarówno ogólne ukierunkowanie przedsiębiorstw na zawody związane z automatyzacją czy cyfryzacją, jak i coraz częstsze wskazywanie w ofertach pracy określonych obszarów umiejętności, w przypadku których obserwuje się wzrost popytu na pracowników. Ich cechą wspólną jest znaczny związek z technologiami teleinformatycznymi. Wyraźnie widać rosnące zapotrzebowanie na nie w poszczególnych obszarach życia i sektorach gospodarki, np. w finansach, logistyce czy zapewnianiu jakości. Od ekspertów w tym zakresie wymaga się zaś albo większej specjalizacji, albo umiejętności zarządczych i wszechstronności. W tym drugim przypadku dotyczy to przede wszystkim kadry zarządzającej. Wśród zadań, do wykonywania których najczęściej poszukuje się specjalistów, można wymienić: analizę danych i dostarczanie odpowiednio przetworzonej informacji, analizę zachowań ludzi i uczenia maszynowego, technologie zdalne, cyberbezpieczeństwo, kryptowaluty i media społecznościowe. Widoczne jest również coraz większe ukierunkowanie na tworzenie wirtualnych światów, co zostało zapoczątkowane przez gry wideo, ale obecnie jest rozszerzane na wiele innych obszarów życia.

Zidentyfikowane zmiany mogą mieć wpływ na stan i strukturę zatrudnienia w warunkach demograficznego starzenia się ludności. Niedostateczne ukierunkowanie na uczenie się przez całe życie mogłoby powodować wyraźnie gorszą znajomość

technologii przez osoby starsze, np. lukę cyfrową, a co za tym idzie – także wzrost skali niedopasowań na rynku pracy. W państwach takich jak Polska, gdzie dysproporcje w umiejętnościach cyfrowych między osobami młodszymi i starszymi są znaczne, stosunkowo niewielka liczba pracowników uczących się przez całe życie może stanowić w przyszłości duży problem w kontekście zaspokojenia popytu na odpowiednich specjalistów. Przełoży się to z kolei na wzrost potrzeb szkoleniowych, również w zakresie wykorzystania dostępnych technologii. Wydaje się, że obserwowane zmiany technologiczne zmierzają w kierunku łatwiejszego posługiwania się nowymi technologiami, lepszego dostępu do informacji i coraz szerszego korzystania z technologii cyfrowych w codziennym życiu. Świadczą o tym m.in. dynamicznie udoskonalane metody porozumiewania się człowieka z maszyną, takie jak aplikacje niskokodowe i sieci neuronowe typu transformer (np. chat GPT). W rezultacie np. projektowane obecnie wirtualne światy mogą umożliwić funkcjonowanie w nich osobom starszym, nawet w przypadku bardziej poważnych schorzeń, w tym tych dotyczących poruszania się. Może to generować zapotrzebowanie na dodatkowe usługi skierowane do osób starszych dostępne w Internecie, np. na portalach społecznościowych.

Podsumowanie

Na popyt na pracę oddziałuje wiele długookresowych czynników. Przyczyniają się one do kreowania nowych umiejętności, kwalifikacji i – powstających w następstwie tego procesu – zawodów oraz do zanikania niektórych profesji, mało przydatnych we współczesnej gospodarce. Do czynników tych należą przede wszystkim zmiany technologiczne i społeczne, towarzyszące rozwojowi gospodarczemu.

Wśród zmian technologicznych można wyróżnić głównie rozwój sztucznej inteligencji, automatyzację i cyfryzację. Mają one daleko idące konsekwencje, polegające nie tylko na zastępowaniu pracy ludzkiej przez urządzenia, ale też na przenoszeniu części działalności gospodarczej i pracy do Internetu oraz tworzeniu wirtualnych światów.

Zmiany społeczne wywołane są przede wszystkim przez procesy demograficzne. Kształtują one sytuację na rynkach pracy w aspekcie zarówno popytowym, jak i podażowym. Dodatkowo globalizacja wymusza na gospodarkach szybkie dostosowywanie się do zmian wywołanych przez procesy, których zasięg oddziaływania wykracza poza granice krajowe. Prowadzi to do wzrostu znaczenia pracy kwalifikowanej i nierutynowej przy jednoczesnej tendencji do jej uelastycznienia. Coraz większy nacisk kładziony jest na zrównoważony rozwój, w tym dbanie o środowisko, jakość żywności, inwestowanie w odnawialne źródła energii, odpowiedni ład korporacyjny oraz równouprawnienie na rynku pracy. Poza zjawiskami długofalowymi trwale zmiany

w strukturze popytu na pracę mogą powodować również wyjątkowo silne szoki gospodarcze. Pandemia COVID-19 i wojna w Ukrainie zdążyły już przynieść konsekwencje, które mogą się utrwalić i przyczynić do nasilenia zapoczątkowanych wcześniej tendencji deglobalizacyjnych. Wszystkie te czynniki mogą mieć znaczenie dla społeczeństw, w których rosnący udział ludzi starych wymusza powstawanie nie tylko nowych zawodów, ale i rynków.

Zmiany strukturalne w zapotrzebowaniu na pracę postępują, choć nie zawsze są dobrze widoczne w oficjalnych statystykach. Dane na temat zapotrzebowania na zawody i umiejętności pokazują jednak, że obserwowane w ostatnich latach tendencje i szoki gospodarcze mogą przyspieszyć transformację rynku pracy, co będzie miało duże znaczenie w kontekście starzenia się ludności. Wymaga to przyjęcia rozwiązań silnie ukierunkowanych na uczenie się przez całe życie. Uelastycznienie pracy i dostęp do technologii zdalnych stwarzają większe możliwości w zakresie podejmowania aktywności zawodowej w wieku niemobilnym.

O przyszłej sytuacji na rynku pracy będzie decydowała także skuteczność polityki zwiększania aktywności zawodowej osób w wieku 55 i więcej lat. W tym przypadku konieczne jest kompleksowe podejście, obejmujące działania zarówno skłaniające pracodawców do zatrudniania starszych pracowników, jak i zaadresowane do samych pracowników.

Bibliografia

Acemoglu, D., Restrepo, P. (2022). Demographics and Automation, *The Review of Economic Studies*, 89(1), s. 1–44.

Arendt, Ł., Grabowski, W. (2019). Technical Change and Wage Premium Shifts among Task-Content Groups in Poland, *Economic Research – Ekonomska Istraživanja*, 32(1), s. 3392–3410.

Autor, D.H., Levy, F., Murnane, R.J. (2003). The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration, *Quarterly Journal of Economics*, 118(4), s. 1279–1333.

Beręsewicz, M., Pater, R. (2021). *Inferring Job Vacancies from Online Job Advertisements. 2021 Edition*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. DOI: 10.2785/963837.

CEDEFOP (2019). *Project “Real-Time Labour Market Information on Skill Requirements: Feasibility Study and Working Prototype”. Final Report*. The saloniki: Centre for the Development of Vocational Training.

CEDEFOP (2023). *Skills-OVATE*, <https://www.cedefop.europa.eu/en/tools/skills-online-vacancies> (dostęp: 2.03.2023).

EC (2021). *The 2021 Ageing Report Economic and Budgetary Projections for the EU Member States (2019–2070)*, https://economy-finance.ec.europa.eu/system/files/2021-10/ip148_en.pdf (dostęp: 30.04.2023).

Eurostat (2022). *Individuals’ Level of Digital Skills (from 2021 onwards)*, https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/isoc_sk_dskl_i21_esmsip2.htm (dostęp: 27.03.2023).

Eurostat (2023a). *Home*, <https://ec.europa.eu/eurostat> (dostęp: 27.03.2023).

Eurostat (2023b). *Job Vacancy Statistics (JVS). Reference Metadata in Euro SDMX Metadata Structure (ESMS)*, https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/jvs_esms.htm (dostęp: 2.03.2023).

Gajdos, A., Arendt, L., Balcerzak, A.P., Pietrzak, M.B. (2020). Future Trends of Labour Market Polarisation in Poland. The Perspective of 2025, *Transformations in Business and Economics*, 19(3), s. 114–135.

Hardy, W., Keister, R., Lewandowski, P. (2018). Educational Upgrading, Structural Change and the Task Composition of Jobs in Europe, *Economics of Transition*, 26(2), s. 201–231.

Jarco, M. (2023). *Zawody zagrożone przez robotyzację i rozwój AI*, https://serwisy.gazetaprawna.pl/praca-i-kariera/artykuly/8697887_zawody-robotyzacja-sztuczna-inteligencja-rozwoj-zagrozenie.html (dostęp: 17.04.2023).

Levy, F., Murnane, R.J. (2004). *The New Division of Labor. How Computers Are Creating the Next Job Market*. Princeton–Oxford: Princeton University Press.

UNHCR (2022). *Media*, <https://www.unhcr.org/pl/> (dostęp: 6.12.2022).

WEF (2021). *Top 10 Jobs of the Future – For 2023 and beyond*, <https://www.weforum.org/agenda/2021/05/jobs-of-the-future-year-2030/> (dostęp: 17.04.2023).

TRANSFORMACJA KONSUMPCJI NA RZECZ TRWAŁEJ JAKOŚCI ŻYCIA

Anna Horodecka
Alina Szypulewska-Porczyńska

DOI: 10.33119/978-83-8030-624-0.2023_261_280

Streszczenie

Celem opracowania jest wskazanie działań i uwarunkowań transformujących konsumpcję w kierunku osiągnięcia trwałej jakości życia. Wymaga to określenia rodzajów konsumpcji kompatybilnych z rozwojem zrównoważonym oraz zidentyfikowania barier dla konsumpcji zrównoważonej. W zakresie barier przyglądamy się nierównościom społeczno-ekonomicznym. Przy wyjaśnianiu tego zjawiska odwołujemy się z jednej strony do istniejących teorii ekonomicznych, społecznych i politycznych, z drugiej zaś do badań nad problematyką konsumpcji niezrównoważonej. Uwzględniając polskie uwarunkowania, wprowadzamy podział na nadmierną i niewystarczającą konsumpcję. Na przykładzie danych empirycznych ilustrujących tę złożoną zależność, wykraczającą poza standardowe miary nierówności, takie jak m.in. indeks Giniego, wprowadzamy nowe aspekty służące jej wyjaśnieniu.

Analizując inwestycje w dobra publiczne, dokonujemy przeglądu usług publicznych pod kątem ich wpływu na wymiar ekologiczny i społeczny zrównoważenia, ze szczególnym uwzględnieniem flagowych programów społecznych realizowanych w Polsce. Na podstawie programów pomocy publicznej zatwierdzonych przez Unię Europejską (UE) przyglądamy się temu, jaki wpływ zmienił w następstwie pandemii COVID-19 wsparcie rządowe może mieć na konsumpcję zrównoważoną. Masowa pomoc publiczna dla sektora prywatnego może bowiem pogłębiać niezrównoważoną relację między jednostką a sferami wspólnymi na niekorzyść tych ostatnich.

TRANSFORMING CONSUMPTION FOR SUSTAINABLE QUALITY OF LIFE

Abstract

This study aims to identify activities and factors that promote sustainable consumption, leading to a better quality of life. To achieve this, it is necessary to identify consumption channels compatible with sustainable development and barriers to sustainable consumption. The study

also examines socio-economic inequalities as a significant barrier to sustainable consumption. To explain this relationship, the authors refer to existing economic, social, and political theories and research addressing unsustainable consumption. Regarding the Polish context, the study distinguishes between excessive and insufficient consumption. The authors use empirical data to illustrate this complex relationship, going beyond the standard inequality measures, such as the Gini index, and incorporating new aspects to explain the phenomenon. Additionally, the study reviews investments in public goods, specifically flagship social programmes in Poland, regarding their impact on environmental and social dimensions of sustainability. Finally, the authors examine state aid programmes approved by the European Union and investigate the potential impact of revised government support in the wake of the COVID-19 pandemic on sustainable consumption. The study concludes that mass public aid for the private sector may create an unbalanced relationship between individuals and common spheres to the latter's detriment.

Autorzy/Authors

Anna Horodecka – dr hab., profesor uczelni, teolog i ekonomista, pracownik Instytutu Międzynarodowej Polityki Gospodarczej Kolegium Gospodarki Światowej SGH. Specjalizuje się w badaniach nad konsumpcją zrównoważoną, rozwojem zrównoważonym, polityką gospodarczą. Bliskie są jej zagadnienia związane z ekonomią heterodoksyjną, metodologią nauk, filozofią ekonomii i etyką. Autorka publikacji poświęconych koncepcji człowieka w ekonomii oraz polityce gospodarczej, szczególnie rozwojowi zrównoważonemu i konsumpcji zrównoważonej.

Alina Szypulewska-Porczyńska – dr hab., profesor uczelni, pracownik Instytutu Międzynarodowej Polityki Gospodarczej Kolegium Gospodarki Światowej SGH. Specjalizuje się w integracji gospodarczej Europy, ze szczególnym uwzględnieniem wyzwań rozwoju zrównoważonego. Jest autorką i współautorką krajowych i zagranicznych publikacji naukowych z dziedziny ekonomii międzynarodowej.

W dobie globalnych wyzwań, takich jak kryzys klimatyczny, kryzys bioróżnorodności, zanieczyszczenie środowiska czy zmniejszanie się zasobów naturalnych refleksja nad koncepcją konsumpcji zrównoważonej staje się kluczowym elementem w dążeniu do zapewnienia trwałej jakości życia. Istotne jest rozpoznanie źródeł niezrównoważenia konsumpcji, barier utrudniających zmianę modelu konsumpcji, jak również potrzeby wypracowania nowego podejścia do konsumpcji odpowiedzialnej. W niniejszym badaniu staramy się odpowiedzieć na pytania, które mogą pomóc w zrozumieniu i osiągnięciu tego celu. Na podstawie przeglądu badań oraz programów pomocy społecznej i tymczasowej, powstających w odpowiedzi na pandemię i agresję Rosji wobec Ukrainy, formułujemy rekomendacje dla decydentów politycznych oraz społeczeństwa w celu promowania konsumpcji odpowiedzialnej, która będzie sprzyjać trwałej jakości życia. Ze względu na ograniczone

ramy niniejszego opracowania rekomendacje przedstawione w podsumowaniu mają charakter ogólny i służą jedynie wskazaniu kierunków zmian. Nie należy traktować ich jako wyczerpujących rozwiązań dla wszystkich specyficznych przypadków czy sytuacji, a raczej jako punkt wyjścia do dalszych, bardziej szczegółowych analiz i działań.

Na czym polega konsumpcja wspierająca trwałą jakość życia?

Konsumpcja wspierająca trwałą jakość życia a konsumpcja zrównoważona

Konsumpcja wspierająca trwałą jakość życia odnosi się do szerszego ujęcia konsumpcji zrównoważonej. O ile w węższym rozumieniu oznacza ona konsumpcję bardziej wydajną, efektywną, związaną z redukowaniem zużycia zasobów, odpadów i zanieczyszczeń, o tyle w szerszym ujęciu wiąże się z lepszą jakością życia, w tym z poprawą stanu zdrowia przy równoczesnym zmniejszeniu zużycia zasobów środowiskowych [Grzega, 2020]. Dotyczy też trzech wymiarów zrównoważenia: ekonomicznego, społecznego i ekologicznego, co oznacza, że powinna pozwalać na zaspokojenie potrzeb w najbardziej wydajny sposób, być włączająca oraz minimalizować negatywny wpływ różnych czynników na społeczeństwo i środowisko. Na potrzeby tego raportu przyjęto rozumienie konsumpcji zrównoważonej jako takiej, która pozwala zaspokoić potrzeby wspierające trwałą jakość życia przy mniejszym zużyciu zasobów, bardziej efektywnie. Konsumpcja zrównoważona polega też na doborze produktów i usług do zaspokojenia potrzeb w sposób możliwie niskozasobowy. Nie chodzi więc w tym przypadku jedynie o poszukiwanie produktów i usług, które zastąpiłyby dotychczas używane dobra, ale także o rozważenie, czy dane potrzeby mogą być zaspokojone w inny sposób.

Okazuje się, że rosnący dochód w gospodarkach rozwiniętych, do których należy Polska, sprzyja wzrostowi konsumpcji, promując style życia faworyzujące niezrównoważoną i nadmierną konsumpcję, czyli zaspokajanie potrzeb w wyjątkowo nietrwały sposób. Należy jednak wątpić, by nadmierna konsumpcja miała prowadzić do szczęścia czy chociażby wzrostu jakości życia. Przykładowo z badania przeprowadzonego przez Maira, Druckman i Jacksona [2019] wynika, że jakość życia spada wraz ze wzrostem materializmu, który jest negatywnie powiązany z wartościami i zachowaniem środowiskowym. Goodwin i in. [2018] zwracają uwagę na to, że większa konsumpcja może przyczyniać się do występowania niekorzystnych zjawisk, w tym np. przejadania się, zaburzeń psychicznych spowodowanych pewnymi rodzajami nadmiernej stymulacji i złego samopoczucia duchowego z powodu wyłącznego lub nadmiernego skupiania się na rzeczach materialnych. Nieuniknione staje się zatem nie tylko dążenie do poprawy efektywności energetycznej poprzez innowacje technologiczne, ale też

ograniczenie konsumpcji i wprowadzanie daleko idących zmian w stylu życia [Kalaniami, Ottelin, Heinonen, Junnila, 2020].

Konsumpcja zrównoważona w szerszym sensie, służąca poprawie jakości życia, jest swego rodzaju „szpagatem” między, z jednej strony, ograniczonymi zasobami ziemi i skutkami zużycia surowców odnoszonymi do klimatu i środowiska a potrzebami człowieka, z drugiej. Ta swoista akrobatyka nastęrcza trudności zarówno jednostkom, jak i społeczeństwu. W niniejszym badaniu starano się przede wszystkim pokazać, jaką rolę w zmaganiu się z tym wzywaniem pełnią nierówności. Czy to one sprawiają, że te dwa aspekty konsumpcji zrównoważonej tak bardzo się od siebie oddalają, że „szpagat” staje się niewykonalny? W konsekwencji, oceniając konsumpcję pod względem jej rzeczywistego zrównoważenia, należy zastanowić się nie tylko nad tym, czy zużywa mniej zasobów na jednostkę produktu w porównaniu z dostępnym produktem, ale czy przyczynia się również do faktycznego zaspokojenia podstawowych potrzeb i nie jest zachcianką, na którą pozwalamy sobie dla chwilowej gratyfikacji. Przewaga tej ostatniej tendencji, zwłaszcza gdy znajdzie naśladowców z krajów rozwijających się, może skończyć się dla naszej cywilizacji dramatycznie.

Rodzaje konsumpcji niezrównoważonej

Kluczowe okazuje się więc wprowadzenie rozróżnienia na konsumpcję nadmierną, niewystarczającą oraz ich formę mieszaną, nieekologiczną.

Konsumpcja niewystarczająca to taka, która nie pozwala zaspokoić potrzeb ilościowo lub jakościowo. Definiując podstawowe potrzeby, można przypatrywać się predyspozycjom (ang. *capabilities*) lub spróbować określić ich listę [zob. Nussbaum, 2003b]. Może ona dotyczyć np. deprivacji materialnej czy nieposiadania podstawowych dóbr pozwalających na zaspokojenie najważniejszych potrzeb. Cele zrównoważonego rozwoju (SDG) uwzględniają ten typ konsumpcji – przykładowo w ramach SDG 10 monitoruje się brak pewnych sprzętów w gospodarstwie domowym, silnie ograniczone lub małowartościowe posiłki czy ubóstwo energetyczne, a więc sytuację, w której gospodarstwa domowego nie stać na wystarczające ogrzewanie powierzchni mieszkalnej.

Konsumpcja nadmierna dotyczy, po pierwsze, nadmiernych zasobów zużytych do zaspokojenia potrzeb (w ten sposób naruszony zostaje poziom zaspokojenia potrzeb innych osób lub przyszłych pokoleń), oraz, po drugie, zaspokajania „zachcianek”, czyli konsumowania więcej niż wymaga tego zaspokojenie danej potrzeby. Obecnie każdy poziom konsumpcji w krajach rozwiniętych jest niezrównoważony, ponieważ wykracza ponad normy, limity ziemi, czyli nie pozwala innym osobom na zaspokojenie ich potrzeb. W krajach wysoko rozwiniętych zauważamy tendencję do zaspokajania potrzeb

z wykorzystaniem dużej ilości zasobów. Dopiero teraz badacze poszukują sposobów na przerwanie tej zależności.

Konsumpcja nieekologiczna związana jest z niskim dochodem. Ten typ konsumpcji, jeżeli chodzi o zasobochłonność, podpada pod kategorię konsumpcji „nadmiernej”, a jeżeli chodzi o aspekt zaspokojenia potrzeb – pod kategorię „niewystarczającą”. Stoi za nią często niski dochód sprawiający, że potrzeby są zaspokajane przez produkty tańsze i zarazem wysokoemisyjne [Zalega, 2019] oraz konsumpcję żywności wysoko przetworzonej, szkodliwej zdrowotnie, o wysokiej entropii i związanej z dużą emisją śladu węglowego, bo przewożonej na duże odległości. Chęć kupowania tzw. produktów zielonych jest negatywnie skorelowana z dochodem. Witek i Kuzniar [2021] zauważają, że im wyższa jest dostępność ekonomiczna, tym większa staje się intencja konsumentów do zakupu produktów ekologicznych. Z niskim dochodem związana jest też największa w Unii Europejskiej (UE) konsumpcja w Polsce samochodów starych i wysokoemisyjnych.

Konsumpcja prowadząca do wzrostu jakości życia

Konsumpcja prowadząca do wzrostu jakości życia przybiera różnorodne formy. Wśród przykładowych typów takiej konsumpcji i działań ją wspierających można wymienić:

- 1) konsumpcję niskozasobową – mierniki używane do jej pomiaru można znaleźć na stronach Eurostatu, GUS, ONZ;
- 2) formy konsumpcji pozwalające zredukować jej poziom – jak np. konsumpcja współdzielona, czyli korzystanie z pewnych zasobów w ramach m.in. kooperatyw sąsiedzkich (np. wspólna pralnia, wspólne korzystanie z maszyn i urządzeń ogrodniczych), które wciąż wymagają popularyzacji [Grzega, 2020; Klos, 2021];
- 3) konsumpcję publiczną/zbiorową – jej przykładem jest komunikacja publiczna, która może poprawić zdecydowanie jakość życia, zmniejszyć korki, ograniczyć emisję CO₂ czy poprawić sytuację społeczną osób z niskimi dochodami [zob. Xiong i in., 2021];
- 4) konsumpcję spełniającą założenia tzw. korytarzy konsumpcyjnych [Defila, Di Giulio, 2020; Di Giulio, Fuchs, 2014], które pokazują, w jaki sposób społeczeństwo może przeciwdziałać procesowi zwiększania nierówności oraz jaki rodzaj konsumpcji wpisuje się w potrzeby (*needs*), a jaki daleko poza nie wykracza, przyjmując formę zachcianek (*wants*); korytarze konsumpcyjne wyznaczone są przez „minima”, polegające na umożliwieniu każdej osobie zaspokojenia potrzeb chronionych, oraz „maksima”, zapobiegające negatywnemu wpływowi konsumpcji jednostek na zdolność innych osób (żyjących teraz i w przyszłości) do zaspokojenia

ich potrzeb chronionych [Defila, Di Giulio, 2020, s. 321–324]; koncepcja ta łączy w sobie złożoną naturę konsumpcji indywidualnej oraz pojęcie „dobrego życia” w kontekście rozwoju zrównoważonego, wolności jednostki, odpowiedzialności zbiorowej, założeń o skończoności i wrażliwości zasobów oraz sprawiedliwości w celu opracowania polityk publicznych na rzecz zrównoważonej konsumpcji; koncepcja ta wpisuje się w tzw. twardą koncepcję zrównoważenia, uwzględniającą potrzebę ograniczenia konsumpcji (*strong sustainability*), odróżnianą od słabej formy zrównoważenia (*weak sustainability*), charakterystycznej dla ekonomii głównego nurtu; zwolennicy silnego rozwoju zrównoważonego, np. Costanza, Cumberland, Daly, Goodland i Norgaard, podkreślają potrzebę osadzenia gospodarki w granicach fizycznych i biologicznych, z uwzględnieniem takich czynników jak niedobór zasobów, wpływ na wzrost liczby ludności i ograniczenia ekologiczne oraz przy założeniu, że kapitał naturalny nie jest substytucyjny [Diemer, 2020].

Dlaczego nierówności utrudniają osiągnięcie konsumpcji zrównoważonej?

Barierę dla konsumpcji zrównoważonej może stanowić nierówność dochodowa. Występowanie tego zjawiska wynika z przyjęcia polityk, u podstaw których tkwiły następujące przekonania:

- 1) wzrost gospodarczy prowadzi w krajach rozwiniętych do spadku nierówności – krzywa Kuzneta [1955] sugeruje, że wzrost gospodarczy ostatecznie niweluje nierówności [Genevey, Pachauri, Tubiana, 2013];
- 2) wzrost gospodarczy jest warunkiem zagwarantowania konsumpcji zrównoważonej dzięki posiadaniu zasobów umożliwiających jej wdrożenie – wskazuje na to przebieg środowiskowej krzywej Kuzneta, potwierdzającej, że zanieczyszczenie środowiska jest związane jedynie z fazą szybkiego wzrostu, a zatem społeczeństwa, które osiągną pewien pułap rozwoju, będą miały środki niezbędne do zaradzenia tym problemom; takie podejście może zachęcać do prowadzenia polityki zorientowanej na wzrost, dowodząc, że wzrost dochodu na mieszkańca przyczynia się do zmniejszenia degradacji środowiska [Grossman, Krueger, 1995, 1996].

Te dwa przeświadczenia utrudniają dostrzeżenie, że zależności występujące między poszczególnymi zjawiskami i procesami mogą być zupełnie inne. Po pierwsze – że wzrost gospodarczy, także w krajach wysoko rozwiniętych, nie eliminuje nierówności, a wręcz przeciwnie – może je zwiększać. Po drugie – że wzrost gospodarczy, nawet w krajach o wysokim poziomie dochodu, prowadzi do konsumpcji niezrównoważonej, gdyż jest ona związana m.in. z większą emisją CO₂. Większa produkcja przekłada

się na większą konsumpcję, a sama efektywność wykorzystania zasobów nie rozwiązuje problemu. Kraje o wyższych dochodach, mimo efektywniejszego wykorzystania energii, notują o wiele wyższe poziomy emisji i zużycia zasobów niż kraje nisko rozwinięte. Potwierdza to badanie zrealizowane przez Andrieu, Vidala, Le Boulzeca, Delannoya i Verziera [2022]. Po trzecie, nierówności sprzyjają konsumpcji nie zrównoważonej, wzmacniając wymienione zależności i prowadząc do wzrostu konsumpcji [Zubedi, Jianqiu, Ali, Memon, Zubedi, 2022]. Zjawisko to wyjaśniają teorie Veblena czy Bourdieu, koncentrujące się na społecznych aspektach konsumpcji. Są one wciąż wykorzystywane przez współczesnych badaczy do analizy związków między nierównością a nadmierną konsumpcją [Wisman, 2011].

Rozumowanie Veblena [1899] uzasadnia teoretycznie, dlaczego wzrost nierówności prowadzi do marnotrawstwa (*waste*), które jest jednym z przejawów nadmiernej, czyli niezrównoważonej konsumpcji. Stoją za tym dwa mechanizmy. Po pierwsze, występowanie nierówności prowadzi do konsumpcji niezrównoważonej, ponieważ wybory konsumpcyjne zależą przede wszystkim od środowiska społecznego (klasy społecznej i dynamiki powiązań między klasami), a nie od indywidualnych preferencji. Veblen przypisuje zjawisko konsumpcji niezrównoważonej istnieniu w szczególności klas wyższych, które konsumują na pokaz i marnotrawią zasoby. Marnotrawstwo uważa za symbol statusu podkreślającego nadrzędność klasy wyższej nad niższą [Veblen, 1994]. Według niektórych autorów samo istnienie klasy wyższej, zwanej „klasą czasu wolnego”, jest z definicji niezrównoważone [Trigg, 2001; Watkins, 2019; Wisman, 2009, 2011] i stanowi konsekwencję wzrostu dobrobytu wynikającego ze zdolności społeczeństw do wytwarzania nadwyżek. Niezrównoważony styl życia staje się wzorcem dla sztuki, literatury, kultury itp., pogłębiając istniejące nierówności. Po drugie, nierówności sprawiają, że dystans między klasami społecznymi rośnie. Ludzie, dążąc do awansu społecznego, próbują zmniejszyć ten dystans, dostosowując swój styl konsumpcji do stylu klasy wyższej. Skutkuje to niezrównoważonymi zachowaniami konsumpcyjnymi. Im większe są nierówności w dochodach i majątku, tym wyższe kwoty muszą konsumować wszyscy usytuowani poniżej najbogatszych, aby utrzymać lub poprawić swój względny status. Proces ten jest ciągły, nie ma końca, a presji, by angażować się w konsumpcję ostentacyjną, poddawani są nawet najubożsi ludzie [Trigg, 2001].

Również Bourdieu [1984] wyjaśnia, jak nierówności wpływają na konsumpcję niezrównoważoną, przy czym skupia się on nie tylko na dochodzie, który wydatkowany pozwala zdobyć upragniony status (myśl Veblena), lecz podkreśla także znaczenie kapitału kulturowego, społecznego i symbolicznego w odróżnianiu jednej grupy od drugiej, wprowadzając koncepcję „pola” wyznaczanego przez zasobność w te kapitały. Uzyskany dzięki kapitałom status przekłada się na wzorce konsumpcyjne szczególnie wyrafinowane i wyróżniające się w wyższych warstwach dochodowych.

Jak wykazały badania, gospodarstwa domowe w górnym kwintylu dochodów mają zwykle znacznie wyższy ślad węglowy w porównaniu z gospodarstwami domowymi w najniższym kwintylu dochodów. Nierówny podział zasobów i możliwości prowadzi do różnic w stylu życia oraz gustach i wartościach, które wpływają z kolei na wzorce konsumpcji. Dlatego zajęcie się nierównościami ma zasadnicze znaczenie dla promowania konsumpcji zrównoważonej i ochrony środowiska. Wymaga to przyjęcia odpowiednich rozwiązań systemowych, w tym polityki niwelującej nierówności w dochodach i majątku, dostępu do edukacji i możliwości zatrudnienia oraz zmiany w kierunku bardziej sprawiedliwych i zrównoważonych wzorców konsumpcji.

Promowanie wzrostu gospodarczego, bez względu na jego społeczną i środowiskową cenę, prowadzi nie tylko do spadku udziału pracy w produkcji, lecz także do nierówności dochodowych i kapitałowych oraz spadku jakości pracy, prekariatu i stosowania fleksyjnych form zatrudnienia, które zmniejszają dostępność dóbr publicznych. Do pogłębiania nierówności przyczynia się dodatkowo ograniczanie wydatków na dobra publiczne, gdyż osoby o niższych dochodach nie mogą niedoboru wyrównać konsumpcją dóbr publicznych.

Badanie wpływu nierówności na konsumpcję niezrównoważoną od strony empirycznej zaowocowało następującymi spostrzeżeniami:

- 1) wzrost nierówności ogranicza skłonność do płacenia za dobra publiczne; nierówność ekonomiczna (nierówność dochodów i własności) idzie w parze z nierównością polityczną (w podziale władzy politycznej); w konsekwencji bogaci, którzy najbardziej korzystają na luzowaniu kontroli zanieczyszczeń, są w stanie skuteczniej blokować takie działania [Torras, Boyce, 1998] oraz popierać rozwiązania polityczne szkodzące środowisku i ograniczające dostęp do dóbr publicznych; nierówność polityczna może utrudniać reakcję ze strony tych, których interesy zostałyby najbardziej naruszone przez środki ochrony środowiska [Wisman, 2011];
- 2) nierówności pozwalają na ukrycie konsekwencji naszych działań; kraje o wysokim dochodzie eksportują np. plastik i śmieci do krajów o niskim dochodzie, co jest szczególnie niebezpieczne, tym bardziej że te ostatnie nie mają odpowiedniej infrastruktury do ich utylizacji [Barnes, 2019];
- 3) nierówność dochodów ma negatywny wpływ na zrównoważony wzrost gospodarczym [Hussain i in., 2023] i utrudnia przejście na gospodarkę współdzielenia oraz konsumpcję dzieloną [Schor, Fitzmaurice, Carfagna, Attwood-Charles, Poteat, 2016; Schor, Fitzmaurice, 2015].

Dlaczego, identyfikując nierówności, powinniśmy wyjść poza wskaźnik Giniego?

Problem nasilających się nierówności koreluje z innymi niekorzystnymi zjawiskami, o których wspomina Mierzejewski [2019]. Należą do nich poziom ubóstwa, skala bezrobocia, zmienność zatrudnienia i ograniczona redystrybucyjna polityka socjalna państwa. Najczęściej do mierzenia nierówności wykorzystywany jest wskaźnik Giniego, określający wysokość nierówności dochodowej po transferach, który w przypadku Polski wynosi 26,8% (prognoza na 2021 r.) i wykazuje tendencję spadkową (z 30,8% w 2014 r., przez 29,2% w 2017 r., po 27,2% w 2020 r.), co na tle Europy (30,1%) wydaje się niskim poziomem. Również Gini przed transferami jest niższy w Polsce niż w Europie i wynosi 44,7% (wobec 52,2%). Znaczenie ma jednak sposób jego liczenia i, choć Szulc [2022] uznaje nierówności dochodowe w Polsce za umiarkowane z tendencją spadkową, to uwzględnienie korekt przeprowadzonych przez Brzezinskiego, Mycka i Najsztuba [2022] prowadzi go do wniosku, że nierówności w Polsce należą do jednych z najwyższych w Europie.

Problemy związane z obliczaniem tego wskaźnika są jednak dużo głębsze i dotyczą następujących zjawisk:

- 1) rozkładu nierówności: wskaźnik Giniego nie informuje, w jaki sposób nierówności są rozłożone; aby temu zaradzić, należy przyjrzeć się udziałowi dochodu w poszczególnych kwintylach; dla Europy udział ten w piątym kwintylu wynosi 38,2%, a dla najniższego rzędu 7,9% (czyli jest prawie pięć razy niższy), w Polsce relacje te są natomiast bardziej wyrównane – dochód w najwyższym kwintylu jest 4-krotnie wyższy od dochodu z najniższego kwintyla; w grupie państw Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) najbardziej wyrównanym dochodem charakteryzuje się Słowacja, gdzie różnica ta jest jedynie 3-krotna i która cechuje się wyjątkowo niskim wskaźnikiem Giniego (20,9%) [Eurostat, 2022];
- 2) nieuwzględnienia pewnych grup ludności: badania budżetów gospodarstw domowych nie uwzględniają wybranych grup gospodarstw domowych, np. osób przebywających w internatach, akademikach, koszarach wojskowych, szpitalach, hostelach, schroniskach, obozach dla uchodźców czy specjalnych centrach pomocy, domach opieki i domach dziecka, a także bezdomnych żyjących na ulicy [Atkinson, 2017];
- 3) potrzeby zestawienia wskaźnika z nierównością majątkową: statystyki nierówności dochodów powinny być rozpatrywane łącznie ze statystykami nierówności bogactwa, jako że majątek stanowi nie tylko źródło dochodów, ale sam fakt jego posiadania, np. w postaci nieruchomości, zmniejsza też presję na posiadany dochód; w Polsce i innych państwach EŚW uwagę zwraca wysoka kumulacja dochodów z bogactwa u najzamożniejszej części ludności; Brzezinski i in. [2020] pokazują

na przykładzie krajów EŚW, że najbogatsze 10% społeczeństwa posiada 49,6% całego majątku, najbogatszy 1% – 20,3%, a najbogsza 0,1 – 8,3%, co oznacza, że krzywa rozkładu w ostatnim decylnym jest zakrzywiona ku górze; Chauvel, Hartung, Bar-Haim, Kerm i Van [2019] zauważyli, że w przypadku gospodarstw domowych z najwyższego kwintyla dochodów wskaźniki opisujące relację majątku do dochodu ogółem szybko rosną wraz z dochodem;

- 4) braku informacji, jakie grupy ludności są narażone na ubóstwo: statystyki mierzące poziom nierówności nie odzwierciedlają szczególnej sytuacji pewnych grup ludności, a koszty zaspokojenia ich ważnych potrzeb są dużo wyższe; można do nich zaliczyć osoby z niepełnosprawnościami [Burchardt, Zaidi 2003] i osoby chore, rodziców samotnie wychowujących dzieci, kobiety, imigrantów oraz osoby poniżej 18. roku życia;
- 5) braku informacji o nierówności globalnej: okazuje się, że w skali świata nierówności przerastają europejskie poziomy; i tak 1% ludności posiada więcej bogactwa niż 77% ludności, 3,4 mld ludności żyje za mniej niż 5,5 USD dziennie, każdego roku 100 mln ludzi na całym świecie popada w ubóstwo, ponieważ musi płacić z własnej kieszeni za opiekę zdrowotną, a co piąte dziecko nie chodzi do szkoły [Oxfam, 2023];
- 6) braku informacji o innych aspektach nierówności: wskaźnik Giniego nie mierzy problemów idących w parze z nierównością mających duże znaczenie dla poziomu życia, tj. zdrowia i jego determinantów (np. środowisko, w jakim ktoś żyje, praca, jaką wykonuje itd.); w rezultacie wskaźnik pomija tworzący się krąg ubóstwa, w którym istniejące nierówności zaostrzają się, gdyż osoby żyjące w gorszych jakościowo miejscach zamieszkania częściej zapadają na zdrowiu, co przekłada się na ich wydatki i dochody; w tym kontekście mówi się o nierówności środowiskowej i zdrowotnej [Strzelecka, 2021], a także zjawisku „biedni płacą więcej” [Atkinson, 2017], które to nasila inflacja [Gürer, Weichenrieder, 2020].

Jakie są uwarunkowania konsumpcji zrównoważonej w krajach EŚW?

Zmiana modelu konsumpcji w krajach EŚW napotyka na specyficzne trudności z powodu dziedzictwa poprzedniego systemu społeczno-gospodarczego. Jednym z głównych przejawów tej negatywnej spuścizny jest niewydolność ruchów obywatelskich na etapie demokracji dojrzewającej. Moment ukazania się w Polsce postulatu o niezbywalnym prawie do miasta jego mieszkańców i mieszkańców zawarty w *Tezach miejskich* Kongresu Ruchów Miejskich [Kubicki, 2020] i wydanie symptomatycznej dla protestów francuskich z 1968 r. publikacji Lefebvre’a *Prawo do miasta*, w której autor

krytykuje redukowanie miasta będącego procesem i przestrzenią społeczną do kwestii związanych z przepływem kapitału [Costes, 2010], dzielą 44 lata.

O negatywnych skutkach społecznych stosunkowo młodych struktur demokratycznych w państwach postsocjalistycznych wobec silnych struktur gospodarki neoliberalnej pisze Sagan [2016]. Polityczna siła prywatnego sektora biznesu współdziałającego z władzami miejskimi skutkuje zaniedbaniem potrzeb konsumpcji zbiorowej, manifestującym się w zjawiskach zmniejszenia zasobów mieszkań komunalnych, masowego rozwoju osiedli grodzonych, rewitalizacji stymulującej gentryfikację obszarów czy komercjalizacji przestrzeni publicznych. Ruchy społeczne, jak zauważa Sagan, mają istotne znaczenie dla zmian ogólnospołecznych i systemowych, zwłaszcza w przestrzeni komunikacji sieciowej – są one bowiem mniej podatne na wchłonięcie przez ugrupowania rządzące oraz korupcję. Głównym celem mobilizacji społecznej jest stworzenie przeciwwagi dla sektora publicznego wycofującego się z zaspokajania potrzeb kluczowych dla utrzymania stabilności systemu społeczno-ekonomicznego.

Bouzarovski, Sýkora i Matoušek [2016] pokazują na przykładzie systemu grzewczego w Libercu, jak dziedzictwo przeszłości w państwach EŚW, wraz z zaniechaniem przez politykę publiczną celów środowiskowych i społecznych w reformach krajowych, oraz reżim władz lokalnych doprowadziły do powstania blokady uniemożliwiającej udaną transformację. W efekcie w okresach zmian systemowych pojawiały się kolejne przeszkody na „toczących się zależnościach ścieżkowych” zarówno zwalczające, jak i zastępujące poprzednie trajektorie. Na przykładzie polityki transportowej i ochrony zabytków w Pradze Horak [Smith, 2009] ukazuje instytucjonalny *lock-in*, charakteryzujący się nieznacznym oddziaływaniem społeczeństwa obywatelskiego, wynikającym m.in. z osłabienia po transformacji politycznej protestu środowiskowego będącego wcześniej substytutem opozycji politycznej.

Spośród wyzwań podnoszonych w dyskursie w naukach społecznych na temat prawdopodobnej dynamiki gospodarczej, społecznej i politycznej oraz żywotności demokracji rynkowej w krajach postkomunistycznych, a zestawionych krytycznie przez Greskovitsa [2000], uwagę zwraca trudność polegająca na jednoczesnej realizacji idei demokracji konstytucyjnej, rynków konkurencyjnych oraz państwa opiekuńczego. Zagrożenie pojawia się w sytuacji, gdy urynkowienie wiąże się z dużymi kosztami i utratą gwarancji społecznych dla większości obywateli, czego skutkiem może być dojście do władzy przywódców populistycznych, autorytarnych. Ost [2018], na którego pracach Greskovits opiera swoją analizę postkomunistycznego społeczeństwa rynkowego, opisuje zwrot polskich pracowników ku ruchom populistycznym, obiecującym obronę przed kapitalizmem.

Barierą dla konsumpcji zrównoważonej i przejścia na odnawialne źródła energii są także wzorce wysokoemisyjne. Znaczenie problemu unieruchomienia zasobów

kapitałowych w systemach dystrybucji energii elektrycznej, sieciach drogowych i rozproszonym osadnictwie miejskim, o czym pisze Gough [2014], jest większe w państwach mniej zasobnych w kapitał i wyposażonych w infrastrukturę o wyższej emisyjności. Przykładem tego jest Polska z najwyższym w UE udziałem paliw stałych (w 2021 r. 44% paliw pochodzących z produkcji i importu) [Eurostat, 2023a]. Chociaż Polska przeznaczają najwięcej paliw na produkcję energii elektrycznej i ciepłej (paliwa stałe stanowią 84%), o 9297 kiloton (KTOE) oleju ekwiwalentnego więcej niż kolejne na liście Niemcy, różnica na niekorzyść Polski na etapie wyprodukowanej energii elektrycznej i ciepłej między tymi dwoma krajami wynosi 39 069 KTOE. Głównym powodem takiego stanu rzeczy są wysokie straty pochłaniające 50% paliw. W efekcie Polska plasuje się za Niemcami, Francją, Włochami i Hiszpanią pod względem ilości wyprodukowanej energii elektrycznej i ciepłej [Eurostat, 2023a].

Jak wynika z danych statystycznych Eurostatu [2020] dotyczących produkcji i konsumpcji odpowiedzialnej (SDG 12), w przypadku większości wskaźników dotyczących rozwoju bazującego na wzroście „odsprężonym” od środowiska naturalnego postęp w całej UE jest niewystarczający. Największe wyzwanie, zwłaszcza w państwach EŚW, stanowi zużycie surowców. W ostatnich pięciu latach przed pandemią najwyższa dynamika śladu materiałowego na mieszkańca, tj. zużycia surowców wywołanego konsumpcją towarów i usług, charakteryzowała: Rumunię (49%), Węgry (30%), Cypr (30%), Chorwację (24%), Bułgarię (21%), Polskę (21%), Łotwę (20%) i Litwę (20%) [Eurostat, 2023b]. Wynika to w szczególności z rozwoju budownictwa, będącego głównym czynnikiem napędzającym wydobywanie materiałów. O ile w kontekście konsumpcji zrównoważonej zwiększone zużycie surowców jako trend w grupach uprzywilejowanych materialnie jest zjawiskiem negatywnym, o tyle jego ocena całościowa wymaga pogłębionych badań.

Jakie znaczenie dla konsumpcji zrównoważonej mają flagowe programy społeczne i tymczasowej pomocy publicznej w Polsce?

Zgodnie z założonymi celami [MRiPS, 2023] główne ogólnokrajowe programy społeczne funkcjonujące w Polsce mają bezpośrednie przełożenie na poprawę konsumpcji zrównoważonej w zakresie, w jakim wpływają na poprawę zaspokojenia potrzeb życiowych i edukacyjnych dzieci oraz zwiększenie udziału osób starszych w życiu społecznym. Wdrożenie tych celów ograniczają kryteria otrzymywania świadczeń, tj. w przypadku dwóch największych programów „Rodzina 500+” i „Dobry start” – ich powszechność, a więc przyznawanie pomocy niezależnie od dochodu rodziny, a także brak powiązania wypłaty świadczenia z realizacją założonych celów, co uniemożliwia

w szczególności uniknięcie sytuacji, w której przyznanie świadczenia pogarsza ostatecznie sytuację dzieci [zob. Wójcik, 2016]. Udział pomocy socjalnej w PKB Polski należy przy tym do najwyższych w państwach EŚW, ale jest mniejszy niż w krajach tzw. starej Unii, z wyjątkiem Holandii i Luksemburga [OECD, 2023].

Na podstawie dostępnych danych trudno ocenić, w jakim stopniu programy społeczne poprawiły konsumpcję pod względem zrównoważenia. Trudno bowiem kategoriom wydatków przypisać ich społeczne i środowiskowe konsekwencje. Dotyczy to wszystkich pozycji, w tym żywności i ubioru, edukacji i zajęć dodatkowych czy oszczędności [zob. Rudke, 2004]. Stwierdzić można ograniczony wpływ programów społecznych i pomocy państwowej na eliminację skrajnego ubóstwa, które oscyloowało w ostatnich pięciu latach wokół poziomu z 2016 r. i które dotyka obecnie w największym stopniu rodziny wielodzietne, a więc także dzieci (8,3% osób w gospodarstwach domowych z co najmniej trzema osobami w wieku 0–17 lat) [GUS, 2021]. Z prognoz OECD [2020] wynika, że w Polsce w związku z wysokim udziałem umów na czas określony i osób samozatrudnionych z niskimi składkami oraz szacowaną jedną z najniższych w UE stóp zastąpienia występuje zagrożenie zwiększeniem ubóstwa osób w starszym wieku.

Pozytywny wpływ na społeczny wymiar konsumpcji zrównoważonej mają również programy uruchomione w Polsce w ramach tymczasowej pomocy publicznej dopuszczonej przez UE w czasie pandemii COVID-19 z 2020 r. czy kryzysu geopolitycznego po inwazji Rosji na Ukrainę w 2022 r., wspierające dochody osób w trudnej sytuacji finansowej oraz mające zapobiegać pogłębianiu nierówności społecznych. W przypadku środków przeznaczonych na walkę ze skutkami gospodarczymi pandemii jest to wprowadzony w 2020 r. o największym wpływie na budżet zasiłek postojowy dla osób pracujących na podstawie umów cywilnoprawnych oraz osób prowadzących działalność na własny rachunek [Szypulewska-Porczyńska, 2022].

W Polsce można zaobserwować asymetrię między krajowymi i unijnymi zasadami pomocy na niekorzyść środowiskowego wymiaru zrównoważenia w przypadku tych pierwszych. Przykładem jest uwzględnienie działań w dziedzinie klimatu i zrównoważenia środowiskowego w unijnym Instrumencie na rzecz Odbudowy i Zwiększania Odporności w postaci ustalenia poziomu wydatków na realizację celów klimatycznych w budżecie UE na poziomie 30% [Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/241]. Wymogów związanych z ochroną środowiska nie odnajdujemy natomiast w kryteriach polskiego Funduszu Przeciwdziałania COVID-19 [Dz.U. 2020 poz. 568] czy np. w zasadach udzielania pomocy publicznej przedsiębiorcom [Agencja Rozwoju Przemysłu, 2020]. Innym przykładem tego typu rozbieżności jest nieuwzględnienie w polskich programach wymogów dotyczących ochrony środowiska przy przyznawaniu pomocy w związku ze wzrostami cen gazu ziemnego i energii

elektrycznej [Komisja Europejska, 2023] mimo zachęt Komisji Europejskiej zapisanych w ustanowionych przez UE ramach kryzysowych wsparcia gospodarki po agresji Rosji wobec Ukrainy [Komisja Europejska, 2022a, 2022b]. Nieznaczne uwzględnienie ekologicznego wymiaru zrównoważenia widoczne jest także na poziomie dokumentów strategicznych. W krajowym programie reform Polski działania odnoszące się do „odpowiedzialnej konsumpcji i produkcji” rozumiane są jako „unowocześnienie i przyspieszenie procesów produkcji, wzrost produktywności przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii i nowoczesnej wiedzy” poprzez „przyspieszenie procesów robotyzacji, cyfryzacji i innowacji” [Rada Ministrów Rzeczypospolitej Polskiej, 2022].

Nieuwzględnienie kryteriów środowiskowych należy postrzegać jako poważną barierę dla transformacji konsumpcji w kierunku zrównoważenia. Efektem masowej pomocy publicznej dla sektora prywatnego jest pogłębienie niezrównoważonej relacji między sferą prywatną a sferą publiczną na niekorzyść tej ostatniej, co potwierdzają dostępne dane statystyczne dotyczące państw zamożnych [Chancel, Piketty, Saez, Zucman, 2021, s. 14]. Na przykład w Niemczech, gdzie majątek państwowy w 2020 r. zachował wartość dodatnią, jego spadek w pierwszym roku pandemii w porównaniu z rokiem poprzednim wyniósł 50% przy spadku na poziomie 18% w dochodzie narodowym.

Podsumowanie i rekomendacje

Na drodze do zaspokojenia odpowiedniego poziomu życia kluczowe jest przeciwdziałanie nierównościami, w tym stworzenie szerszej palety dóbr publicznych. W świetle powyższej analizy można sformułować rekomendacje obejmujące następujące działania:

- 1) ograniczenie wzrostu płac w najwyższym kwintylu i rewaloryzacja płacy minimalnej – w tym przypadku konieczne są działania zmierzające do tego, by konsumpcja nie wzrastała, a nawet była ograniczana, zwłaszcza jeśli nie łączy się z zaspokojeniem potrzeb podstawowych;
- 2) wprowadzenie progresji podatkowej dla dochodów (wyższe podatki dla wysokich dochodów) i majątku (np. podatki od dziedziczenia, przeciwdziałające koncentracji dochodów w górnym decylu) przy jednoczesnych działaniach mających na celu ograniczenie konsumpcji „nadmiernej” (zob. pkt 8);
- 3) polityka włączania osób z niepełnosprawnościami i innych grup zagrożonych wykluczeniem (np. imigrantów) w obszar rynku pracy oraz podwyższenie dostępu do usług publicznych dla tej grupy;

- 4) transfery społeczne, dopłaty do mieszkań etc. ograniczające poziom wykluczenia i niewystarczającej konsumpcji oraz zwiększenie stopnia redystrybucji tych środków przy jednoczesnym uwzględnieniu uwag z pkt 2;
- 5) wprowadzenie korytarzy konsumpcyjnych wspomaganie instrumentami cenowymi, uznanymi przez Pothen i Tovar Reaños [2018] za skuteczne narzędzie zmniejszania śladu materialnego konsumpcji towarów luksusowych, takich jak rozrywka i transport prywatny, bez nakładania dużych obciążeń na mniej zamożne gospodarstwa domowe; ustalenie cen maksymalnych na dobra pierwszej potrzeby;
- 6) zwiększenie wydatków na dobra i usługi publiczne (edukacja, opieka zdrowotna, mieszkalnictwo, żywność i mobilność) oraz ich dostępności, przyczyniające się do wzrostu dochodów wśród osób o najniższym i średnim dochodzie, przy jednoczesnej kampanii informacyjnej przeciwdziałającej tendencji polskiego społeczeństwa do niedoceniań dóbr publicznych;
- 7) wzmocnienie ruchów obywatelskich oraz troska o demokrację i państwo opiekuńcze: w regionie EŚW ważne jest wspieranie ruchów obywatelskich i społecznych, które przeciwdziałają negatywnym zjawiskom społeczno-gospodarczym oraz stymulują zmiany społeczne, przyczyniając się do bardziej zrównoważonego i sprawiedliwego rozwoju; aby uniknąć sytuacji, w której urynkowienie prowadzi do utraty gwarancji społecznych, należy promować ideę państwa opiekuńczego, by wzmocnić poparcie dla demokracji; kryteria otrzymywania świadczeń w programach społecznych powinny być dostosowane do potrzeb rodzin o niskich dochodach i żyjących w skrajnym ubóstwie;
- 8) przeciwdziałanie gentryfikacji i zaniedbywaniu potrzeb konsumpcji zbiorowej oraz monitorowanie trendów majątkowych: władze powinny dążyć do utrzymania zasobów mieszkań komunalnych, ograniczenia rozwoju osiedli grodzonych i komercjalizacji przestrzeni publicznych, aby zatroszczyć się o potrzeby społeczne; monitorowanie trendów dotyczących majątku państwowego i prywatnego w państwach EŚW pozwoli lepiej zrozumieć wpływ poszczególnych wymiarów polityki na zrównoważoną konsumpcję i rozwój oraz wykorzystać tę wiedzę w kształtowaniu przyszłych strategii i programów pomocowych;
- 9) promowanie zrównoważonej polityki energetycznej i transportowej oraz odpowiedzialnej konsumpcji: w celu przejścia na odnawialne źródła energii oraz ograniczenia emisji należy wprowadzać rozwiązania sprzyjające rozwojowi zrównoważonemu w sektorach energetyki i transportu; w państwach EŚW ważne jest monitorowanie zużycia surowców; aby lepiej zrozumieć złożony wpływ zwiększonego zużycia surowców, konieczne są jednak dalsze badania, uwzględniające specyfikę tego regionu;

- 10) integracja wymiaru środowiskowego w programach pomocy: realizacja koncepcji rozwoju zrównoważonego wymaga wprowadzenia kryteriów związanych z ochroną środowiska w krajowych programach pomocy, takich jak Fundusz Przeciwdziałania COVID-19.

Bibliografia

Agencja Rozwoju Przemysłu (2020). *Zasady udzielania pomocy publicznej w celu ratowania lub restrukturyzacji przedsiębiorców*. Warszawa.

Andrieu, B., Vidal, O., Le Boulzec, H., Delannoy, L., Verzier, F. (2022). Energy Intensity of Final Consumption: The Richer, the Poorer the Efficient, *Environmental Science and Technology*, 56(19), s. 13909–13919. DOI: 10.1021/acs.est.2c03462.

Atkinson, A.B. (2017). *Nierówności. Co da się zrobić?* Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.

Barnes, S.J. (2019). Out of Sight, Out of Mind: Plastic Waste Exports, Psychological Distance and Consumer Plastic Purchasing, *Global Environmental Change*, 58. DOI: 10.1016/j.gloenvcha.2019.101943.

Bouzarovski, S., Sýkora, L., Matoušek, R. (2016). Locked-In Post-Socialism: Rolling Path Dependencies in Liberec's District Heating System, *Eurasian Geography and Economics*, 57(4–5), s. 624–642. DOI: 10.1080/15387216.2016.1250224.

Brzezinski, M., Myck, M., Najsztub, M. (2022). Sharing the Gains of Transition: Evaluating Changes in Income Inequality and Redistribution in Poland Using Combined Survey and Tax Return Data, *European Journal of Political Economy*, 73. DOI: 10.1016/j.ejpoleco.2021.102121.

Brzeziński, M., Sałach, K., Wroński, M. (2020). Wealth Inequality in Central and Eastern Europe: Evidence from Household Survey and Rich Lists' Data Combined, *Economics of Transition and Institutional Change*, 28(4), p. 637–660. DOI: 10.1111/ecot.12257.

Burchardt, T., Zaidi, A. (2003). Comparing Incomes When Needs Differ: Equivalisation for the Extra Costs of Disability in the UK, *The Review of Income and Wealth*, 51(1), s. 89–114.

Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., Zucman, G. (2021). *World Inequality Report 2022. Country Sheets*. World Inequality Lab.

Chauvel, L., Hartung, A., Bar-Haim, E., Kerm, P. van. (2019). Income and Wealth Above the Median: New Measurements and Results for Europe and the United States. W: *What Drives Inequality?* (s. 89–104), K. Decancq, P. van Kerm (Eds.). Bingley: Emerald Publishing Limited. DOI: 10.1108/S1049-258520190000027007.

Costes, L. (2010). Le droit à la ville de Henri Lefebvre: Quel héritage politique et scientifique ?, *Espaces et Sociétés*, 140–141(1), s. 177–191. DOI: 10.3917/esp.140.0177.

Eurostat (2020). *Sustainable Development in the European Union. Monitoring Report on Progress towards the SDGs in an EU Context*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. DOI: 10.2785/76551.

Eurostat (2022). *Living Conditions in Europe – Income Distribution and Income Inequality*, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Living_conditions_in_Europe_-_income_distribution_and_income_inequality&oldid=528159#Income_inequality (dostęp: 25.03.2023).

- Eurostat (2023a). *Energy Flow*, https://ec.europa.eu/eurostat/cache/sankey/energy/sankey.html?geos=EU27_2020&year=2021&unit=KTOE&fuels=TOTAL&highlight=_&nodeDisagg=010100000000&fl_wDisagg=false&translateX=0&translateY=0&scale=1&language=EN (dostęp: 12.03.2023).
- Eurostat (2023b). *Raw Material Consumption*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_12_21/default/table?lang=en (dostęp: 15.03.2023).
- Genevey, R., Pachauri, R.K., Tubiana, L. (2013). *Reducing Inequalities: A Sustainable Development Challenge*. Delhi: TERI.
- Goodwin, N., Harris, J.M., Nelson, J.A., Rajkarnikar, P.J., Roach, B., Torras, M., Goodwin, N., Harris, J.M., Nelson, J.A., Rajkarnikar, P.J., Roach, B., Torras, M. (2018). Consumption and the Consumer Society. W: *Microeconomics in Context* (pp. 238–283). London: Routledge. DOI: 10.4324/9780429456893-9.
- Gough, I. (2014). Climate Change and Public Policy Futures. W: *New Paradigms in Public Policy* (s. 71–102), P. Taylor-Gooby (Ed.). Oxford: Oxford University Press. DOI: 10.5871/bacad/9780197264935.003.0004.
- Greskovits, B. (2000). Rival Views of Postcommunist Market Society. The Path-Dependence Of Transitory. W: *Democratic and Capitalist Transitions in Eastern Europe. Lessons for the Social Sciences* (s. 19–47), M. Dobry (Ed.). Dodrecht: Springer Netherlands.
- Grossman, G.M., Krueger, A.B. (1995). Economic Growth and the Environment, *The Quarterly Journal of Economics*, 110(2), s. 353–377. DOI: 10.2307/2118443.
- Grossman, G.M., Krueger, A.B. (1996). The Inverted-U: What Does It Mean?, *Environment and Development Economics*, 1(1), s. 119–122. DOI: 10.1017/S1355770X0000450.
- Gürer, E., Weichenrieder, A. (2020). Pro-Rich Inflation in Europe: Implications for the Measurement of Inequality, *German Economic Review*, 21(1), s. 107–138. DOI: 10.1515/ger-2018-0146.
- GUS (2021). *Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2021 r.*, https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5487/14/8/1/zasięg_ubostwa_ekonomicznego_w_polsce_w_2020_roku.pdf (dostęp: 4.03.2023).
- Hussain, H.I., Kamarudin, F., Anwar, N.A.M., Ali, M., Turner, J.J., Somasundram, S.A. (2023). Does Income Inequality Influence the Role of a Sharing Economy in Promoting Sustainable Economic Growth? Fresh Evidence from Emerging Markets, *Journal of Innovation and Knowledge*, 8(2). DOI: 10.1016/j.jik.2023.100348.
- Kalaniemi, S., Ottelin, J., Heinonen, J., Junnila, S. (2020). Downscaling Consumption to Universal Basic Income Level Falls Short of Sustainable Carbon Footprint in Finland, *Environmental Science and Policy*, 114, s. 377–383. DOI: 10.1016/j.envsci.2020.09.006.
- Klos, L. (2021). The Sharing Economy in the Opinion of Polish Consumers, *Ekonomia i Środowisko*, 77(2), s. 112–125. DOI: 10.34659/2021/2/15.
- Komisja Europejska (2022a). *Tymczasowe kryzysowe ramy środków pomocy państwa w celu wsparcia gospodarki po agresji Rosji wobec Ukrainy* (2022/C 131 I/01).
- Komisja Europejska (2023b). *Agriculture and Rural Development*, www.ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/plants-and-plant-products/plant-products/sugar_pl (dostęp: 1.03.2023).
- Komisja Europejska (2023). *Polityka konkurencji*, https://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/index.cfm?fuseaction=dsp_result&policy_area_id=3 (dostęp: 10.03.2023).
- Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality, *The American Economic Review*, 45(1), s. 1–28, <http://www.jstor.org/stable/1811581> (dostęp: 30.03.2023).

- Mair, S., Druckman, A., Jackson, T. (2019). Higher Wages for Sustainable Development? Employment and Carbon Effects of Paying a Living Wage in Global Apparel Supply Chains, *Ecological Economics*, 159, s. 11–23.
- Mierzejewski, M. (2019). Wspólnoty nierówności: cechy społeczeństw z wysokim zróżnicowaniem dochodowym, *Catallaxy*, 4(1), s. 13–27. DOI: 10.24136/cxy.2019.001.
- MRiPS (2023). *Programy realizowane przez Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej*, <https://mrips-programy.hostlab.pl> (dostęp: 4.04.2023).
- Nussbaum, M.C. (2003). Capabilities as Fundamental Entitlements: Sen and Social Justice, *Feminist Economics*, 9(2), s. 33–59. DOI: 10.1080/1354570022000077926.
- OECD (2020). *OECD Economic Surveys: Poland 2020*. DOI: 10.1787/oe32d909-en.
- OECD (2023). *Social Spending*. DOI: 10.1787/7497563b-en.
- Ost, D. (2018). Workers and the Radical Right in Poland, *International Labor and Working-Class History*, 93(93), s. 113–124. DOI: 1017/S0147547917000345.
- Oxfam (2023). *Extreme Inequality and Essential Services*, <https://www.oxfam.org/en/what-we-do/issues/extreme-inequality-and-essential-services> (dostęp: 23.03.2023).
- Pothen, F., Tovar Reaños, M.A. (2018). The Distribution of Material Footprints in Germany, *Ecological Economics*, 153, s. 237–251. DOI: 10.1016/j.ecolecon.2018.06.001.
- Rada Ministrów Rzeczypospolitej Polskiej (2022). *Krajowy Program Reform 2022/2023*.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/241 z dnia 12 lutego 2021 r. ustanawiające Instrument na rzecz Odbudowy i Zwiększania Odporności, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32021R0241> (dostęp: 18.03.2023).
- Rudke, M. (2004). Na co wydajemy 500+, *Rzeczpospolita*, 10.08.2017.
- Sagan, I. (2016). Młoda demokracja a neoliberalna polityka miejska, *Przegląd Socjologiczny*, 65(1), s. 9–26.
- Schor, J.B., Fitzmaurice, C.J. (2015). Collaborating and Connecting: The Emergence of the Sharing Economy. W: *Handbook of Research on Sustainable Consumption* (p. 410–425), L.A. Reisch, J. Thøersen (Eds.). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Schor, J.B., Fitzmaurice, C., Carfagna, L.B., Attwood-Charles, W., Poteat, E.D. (2016). Paradoxes of Openness and Distinction in the Sharing Economy, *Poetics*, 54, s. 66–81.
- Smith, S. (2009). Martin Horak: Governing the Post-Communist City. Institutions and Democratic Development in Prague, *Czech Sociological Review*, 45(6), s. 1322–1326.
- Strzelecka, A. (2021). The Field of “Public Health” as a Component of Sustainable Development. Poland Compared to the European Union, *Sustainability*, 13(18). DOI: 10.3390/su131810351.
- Szulc, A. (2022). Polish Inequality Statistics Reconsidered: Are the Poor Really That Poor?, *Statistics in Transition New Series*, 23(3), s. 79–94. DOI: 10.2478/stattrans-2022-0031.
- Szypulewska-Porczyńska, A. (2022). The Emergency Measures Underpinning Poland’s Convergence Programme 2020: The Case of Trade Credit Reinsurance Scheme. W: *The Economic and Legal Impact of COVID-19: The Case Of Poland* (pp. 126–142), J. Menkes, M. Suska (Eds.). London: Routledge.
- Torrás, M., Boyce, J.K. (1998). Income, Inequality, and Pollution: A Reassessment of the Environmental Kuznets Curve, *Ecological Economics*, 25(2), s. 147–160.
- Trigg, A.B. (2001). Veblen, Bourdieu, and Conspicuous Consumption, *Journal of Economic Issues*, 35(1), s. 99–115. DOI: 10.1080/00213624.2001.11506342.

Ustawa z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2020 poz. 568).

Veblen, T. (1899). *The Theory of the Leisure Class*. New York: Macmillan.

Veblen, T. (1994). *The Theory of the Leisure Class*. New York: Penguin Books.

Watkins, J.P. (2019). Veblen's System of Conspicuous Waste, *Journal of Economic Issues*, 53(4), s. 914–927. DOI: 10.1080/00213624.2019.1657745.

Wisman, J.D. (2009). Household Saving, Class Identity, and Conspicuous Consumption, *Journal of Economic Issues*, 43(1), s. 89–114. DOI: 10.2753/JEI0021-3624430105.

Wisman, J.D. (2011). Inequality, Social Respectability, Political Power, and Environmental Devastation, *Journal of Economic Issues*, 45(4), s. 877–900. DOI: 10.2753/JEI0021-3624450407.

Witek, L., Kuzniar, W. (2021). Green Purchase Behavior: The Effectiveness of Sociodemographic Variables for Explaining Green Purchases in Emerging Market, *Sustainability*, 13(1), 209. DOI: 10.3390/su13010209.

Wójcik, K. (2016). 500 plus: po pieniądze część rodziców przychodzi z asystentem, <https://www.rp.pl/praca-emerytury-i-renty/art3641961-500-plus-po-pieniadze-czesc-rodzicow-przychodzi-z-asystentem> (dostęp: 25.03.2023).

Xiong, J., Tang, Z., Zhu, Y., Xu, K., Yin, Y., Xi, Y. (2021). Change of Consumption Behaviours in the Pandemic of COVID-19: Examining Residents' Consumption Expenditure and Driving Determinants, *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(17), 9209. DOI: 10.3390/ijerph18179209.

Zubedi, A., Jianqiu, Z., Ali, Q., Memon, I., Zubedi, E. (2022). Impact of Energy Consumption, Economic Growth, and FDI through Environmental Kuznets Curve: Perspective from Belt and Road Initiative and Pakistan, *Mathematical Problems in Engineering*, 1, s. 1–19. DOI: 10.1155/2022/3130605.

GOSPODARKA W WARUNKACH WYSOKIEJ INFLACJI WYZWANIEM DLA PRZEDSIĘBIORSTW I MENEĐŻERÓW

Jan Komorowski
Ireneusz Dąbrowski

DOI: 10.33119/978-83-8030-624-0.2023_281_312

Streszczenie

W artykule ukazano zjawisko inflacji jako kategorię złożoną i dynamiczną, zależną od wielu czynników wpływających w swoisty sposób na gospodarkę światową oraz poszczególne kraje i podmioty gospodarcze. Prosty miernik dynamiki cen odzwierciedla trwałą tendencję deprecjacji pieniądza na rynkach finansowych, wynikającą z przerostu sektora finansowego, nadmiaru płynności i kurczenia się sfery realnej w gospodarce światowej. Przebieg współczesnej inflacji jest podyktowany skutkami pandemii koronawirusa, polityką energetyczną UE, wojną w Ukrainie, a następnie kryzysem związanym ze wzrostem cen surowców. W polityce pieniężnej i budżetowej Polski ograniczanie inflacji dokonuje się z zachowaniem priorytetu rozwoju gospodarczego i ochrony socjalnej społeczności. W relacjach między przedsiębiorstwami inflacja zaostrza konkurencyjność, pobudza zmiany struktury rynku, pogarsza pozycję najsłabszych podmiotów oraz osłabia zaufanie, współpracę, lojalność i inne elementy kapitału społecznego. Celem uzyskania dodatkowych korzyści stosowane są praktyki zawyżania cen, opóźniania płatności i przrzucania kosztów, a także formy działalności nielegalnej, jak zmowy cenowe czy spekulacja. W artykule wiele uwagi poświęcono racjonalnym zasadom funkcjonowania przedsiębiorstw w warunkach inflacji, wymagającym profesjonalnego zarządzania przepływami finansowymi, zawansowanego controllingu i budżetowania oraz zachowania wysokiej dyscypliny finansowej.

A HIGHLY INFLATIONARY ECONOMY AS A CHALLENGE TO BUSINESSES AND MANAGERS

Abstract

This article delves into the complex and ever-changing nature of inflation which is influenced by various factors and uniquely impacts the global economy, individual countries, and businesses. The inflation ratio, a straightforward measure of price trends, reveals the sustained decline in the value of money in financial markets due to the oversized financial sector and a widening gap between total liquidity and the real economy. The recent inflation surge can be attributed to the Coronavirus pandemic, EU energy policies, the Ukrainian conflict, and the rise in commodity prices. In Poland, efforts to control inflation are accompanied by attempt at maintaining economic growth and social welfare. Inflation can hamper competitiveness and trigger changes in the market structure, simultaneously weakening the position of the most vulnerable actors, causing a decline in trust, cooperation, loyalty, and other social capital elements. Unscrupulous actors may inflate prices, delay payments, pass on costs, and engage in illegal activities such as price collusion and speculation. The article emphasizes the importance of rational enterprise management in inflationary conditions, which necessitates the effective management of financial flows, advanced controlling, budgeting, and maintaining high financial discipline.

Autorzy/Authors

Jan Komorowski – prof. dr hab., jest pracownikiem w Zakładzie Rynków Kapitałowych i Teorii Finansów Instytutu Finansów w Kolegium Zarządzania i Finansów SGH. Przedmiotem jego zainteresowań naukowych są węzłowe problemy finansowe rozpatrywane w aspekcie makro- i mikroekonomicznym, w tym zagadnienia teoretyczne i praktyczne obejmujące: planowanie finansowe i budżetowanie w podmiotach publicznych i prywatnych, cele i strategie podmiotów gospodarczych w perspektywie finansowej, restrukturyzacje kapitałowe i operacyjne, fuzje i przejęcia, zarządzanie i controlling w realizacji projektów inwestycyjnych, problematykę wyceny i kreowania wartości przedsiębiorstwa, ewolucję od ekonomii behawioralnej do ekonomii społecznej i personalistycznej. Autor prowadził studia w Japonii, Wielkiej Brytanii, Niemczech i Stanach Zjednoczonych. Inspiracje czerpie z filozofii i etyki oraz z doświadczeń związanych z zarządzaniem dużymi przedsiębiorstwami i doradztwem w wielu branżach. Napisał osiem monografii i wypromował 18 doktorów.

Ireneusz Dąbrowski – dr hab., profesor uczelni i kierownik Zakładu Ekonomii Monetarnej Katedry Ekonomii Stosowanej w Kolegium Zarządzania i Finansów SGH. Kierownik Podyplomowych Studiów Relacji Inwestorskich i Komunikacji Finansowej. Redaktor naczelny czasopisma *Bank i Kredyt*. Jego zainteresowania badawcze ogniskują się wokół trzech głównych nurtów: teorii równowagi ogólnej i ekonomii ewolucyjnej, modelowania ekonometrycznego i szkół matematycznych w ekonomii oraz historii myśli ekonomicznej, politycznej i prawnej.

Inflacja jest zjawiskiem pieniężnym o charakterze kryzysowym, mającym niekorzystny wpływ na funkcjonowanie państwa, biznesu i gospodarstw domowych. Rozprzestrzeniła się ona za sprawą silnego oddziaływania czynników zewnętrznych: toczącej się wojny w sąsiednim kraju, kryzysu energetycznego oraz głębokich zaburzeń na światowym rynku surowcowym. Współwystępowanie tych zdarzeń z zaburzeniami na światowych rynkach finansowych, poziomem nadpłynności i zadłużenia oraz erozją światowego systemu finansowego i spadkiem zaufania do pieniądza fiducyjnego to dodatkowy czynnik ryzyka. Istnieje zatem poważne zagrożenie przeniesienia się niebezpiecznych napięć na inne obszary gospodarki światowej, które mogą wywołać lawinę trudnych do przewidzenia następstw określanych jako efekt domina.

Fenomen inflacji zasługuje na uwagę także ze względu na prowadzoną z tym zjawiskiem walkę. Dyskusja dotycząca wygaszania jej bezpośrednich źródeł, ograniczania wpływu na gospodarkę i ochrony socjalnej grup o najniższych dochodach stała się przedmiotem sporu na gruncie polityki gospodarczej. Oponenti władzy akcentują w mediach inne przyczyny inflacji, krytykują hojność programów socjalnych, skuteczność tarczy antyinflacyjnej, wskazują na spadek konsumpcji i ubożenie społeczeństwa. Podkreśla się również fakt występowania wyższej inflacji w kraju niż za granicą, proponuje się ucieczkę do kryptowalut itd. Silnie wybrzmiewa i porusza opinię publiczną kwestia stóp procentowych, deprecjacji depozytów, bezpieczeństwa rozliczeń bezgotówkowych oraz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Dyskusja ta przypomina spory wiewiórek, które zgromadziły na zimę wystarczającą ilość orzeszków, ale nie wzięły pod uwagę ich dostępności, możliwości importu czy łagodnej zimy. Niewiele uwagi poświęca się efektom gospodarczym i koniunkturalnym inflacji. Kluczową kwestią jest odkrywanie odrębności mechanizmów pieniężnych w warunkach niestabilnej gospodarki, fiducyjnej natury pieniądza, mechanizmu przenoszenia się inflacji czy zagrożeń związanych z kryptowalutami. Najbardziej brakuje wymiany doświadczeń dotyczących sposobów radzenia sobie z inflacją i ograniczania jej negatywnych skutków. Chodzi zatem o to, aby tocząca się dyskusja poszerzała wiedzę na temat przyczyn obecnej inflacji oraz ograniczania jej ciężaru.

Jednym z głównych celów prezentowanego opracowania jest rozpoznanie szerszego kontekstu zjawiska i możliwości obniżenia poziomu inflacji. Cel ten stanowi największe wyzwanie dla Narodowego Banku Polskiego (NBP), administracji państwowej i podmiotów funkcjonujących w warunkach wysokiej inflacji. Adresowany do podmiotów gospodarczych *Raport* zawiera wyniki studiów koncentrujących się na ukazaniu przyczyn obecnej fali inflacji i potencjalnych zagrożeń dla gospodarki, a także na poszukiwaniu praktycznych sposobów ograniczenia ciężarów tego zjawiska oraz związanych z tym wyzwań dla podmiotów gospodarczych, takich jak:

- zmienność cen – wysoka inflacja powoduje ciągłe zmiany cen towarów i usług, co utrudnia planowanie i podejmowanie decyzji biznesowych; firmy muszą być w stanie dostosować swoje strategie cenowe do wciąż zmieniających się warunków rynkowych;
- trudności w finansowaniu – wysoka inflacja zwiększa koszty finansowania, ponieważ przeciwdziałanie jej skutkom wymaga podnoszenia stóp procentowych; może to prowadzić do trudności w pozyskiwaniu kapitału, szczególnie w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw;
- ryzyko kursowe – wysoka inflacja przyczynia się często do spadku wartości krajowej waluty, co z kolei zwiększa ryzyko kursowe dla podmiotów prowadzących transakcje w walutach obcych;
- wyższe koszty produkcji – wysoka inflacja prowadzi do wzrostu kosztów surowców, energii i innych czynników produkcji, co podnosi koszty produkcji po stronie przedsiębiorstw;
- zwiększona konkurencja prowadząca do upadłości i konsolidacji przedsiębiorstw – w warunkach wysokiej inflacji następuje przebudowa struktury wpływów i wydatków na poziomie operacyjnym, trudno zatem utrzymać kurs na obronę strategię EBIT; przedsiębiorstwa muszą konkurować z innymi firmami, które starają się przyciągnąć klientów, oferując niższe ceny; może to prowadzić do spadku marż dla jednych i często do wysokich zysków nadzwyczajnych dla innych przedsiębiorstw.

Pieniężna natura kategorii inflacji

Inflacja, widoczna w gospodarce już na pierwszy rzut oka, pokazuje, jak problemy systemu finansowego przenoszą się na sferę realną, spędzając sen z oczu władzom państwowym, przedsiębiorcom i zwykłym konsumentom. Podobnie jak wysokie ciśnienie krwi w żywym organizmie przypadłość ta wymaga indywidualnej kuracji, która nie zawsze bywa skuteczna. Zjawisko dotyczące z natury ilości, jakości i zaufania do pieniądza wywiera przeogromny wpływ na gospodarkę i nie daje się rozwiązać w prosty sposób.

Pojęcie inflacji oznacza wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych w okresie rocznym. Wysokość inflacji w danym kraju przedstawia się w ujęciu procentowym. Zjawiskiem przeciwnym jest deflacja, oznaczającą inflację ujemną, czyli spadek cen koszyka dóbr konsumpcyjnych. Podstawowym miernikiem inflacji jest wskaźnik CPI (Consumer Price Index), określający w ujęciu procentowym średni wzrost cen rynkowych, obliczany na podstawie udziału w wydatkach ludności najważniejszych pozycji

towarów i usług, które reprezentują statystyczny koszyk podstawowych dóbr konsumowanych przez dane społeczeństwo.

Związek inflacji z wydatkami publicznymi i dochodami ludności przekłada się na krytykę rządu lub prowadzi do obwiniania banku centralnego o nadmierną emisję lub niewłaściwy poziom stóp procentowych. Polityczna interpretacja tego zjawiska ma zwykle słabe podstawy empiryczne i opiera się na przecenianiu roli tych instytucji w otwartej gospodarce rynkowej. Trzeba jednak pamiętać przede wszystkim o jego różnorodnych przyczynach koniunkturalnych. Zależności te mają przebieg nieliniowy lub chaotyczny, dlatego ze wskaźnika inflacji nie należy wyprowadzać daleko idących wniosków. Inflacja może towarzyszyć kryzysowi lub wysokiej koniunkturze, wyrażać wzrost dochodów lub spadek popytu, bogacenie się i ubożenie społeczeństwa, wzmacniane dodatkowo przepływami kapitału, migracją ludności i transferami pieniężnymi.

Poziom inflacji może być bardzo zróżnicowany – od dwucyfrowej inflacji galopującej do wartości ujemnej, czyli deflacji. Mierniki inflacji stanowią sformalizowaną, szczegółową i konkretną informację. Nic nie wskazuje tu na przyczyny problemów ani na sposób ich rozwiązania, co oznacza, że interpretacja inflacji wymaga znajomości empirycznego kontekstu wydatków społeczeństwa, standardu życia, aktywności zawodowej, polityki gospodarczej, dynamiki wzrostu gospodarczego, oszczędności, inwestycji, bezrobocia itd.

Zastrzeżenia mogą budzić liniowe podejście do tego dynamicznego zjawiska oraz wszelkie formy uśredniania inflacji dla grupy krajów. Warto zauważyć, że wskaźnik inflacji różni się w krajach posługujących się tą samą walutą, będących niezależnymi gospodarkami i przejawiającymi, dodatkowo, odmienne uwarunkowania, zróżnicowany potencjał ludnościowy i gospodarczy, dochody i wydatki ludności oraz różne modele konsumpcji. Na przykład inflacja w Grecji jest zwykle wyższa niż w Niemczech ze względu na bogatszą zawartość koszyka i wolniejszy wzrost cen towarów luksusowych częściej nabywanych przez bogatsze społeczeństwa, a także z uwagi na inne uwarunkowania, jak np. stosunek do pieniądza i gospodarowania.

Na zróżnicowanie inflacji mogą wpływać gospodarka pieniężna i realna, a także klimat, dieta, zasobność społeczeństwa, warunki mieszkaniowe, zmienność kosztów ogrzewania itd. Na przykład w Portugalii inflację silnie pobudza wzrost cen mieszkań wykupywanych przez emerytów z Wielkiej Brytanii, uciekających przed wysokimi kosztami usług, żywności i ogrzewania. Jak wynika z opinii wyrażanych w mediach, niezrozumiałe bywa wysokie niezadowolenie z inflacji w Niemczech czy w Kanadzie (poniżej 10%), mimo iż jej poziom jest tam znacznie niższy niż w Polsce (14,7%). Przyczyną niezadowolenia jest w tym przypadku nie tyle wzrost wydatków konsumpcyjnych, ile deprecjacja oszczędności i zgromadzonych na indywidualnych kontach funduszy emerytalnych, których nie obejmuje wskaźnik inflacji.

Warto zatem przypomnieć pojęcia mające związek z inflacją, takie jak deprecjacja pieniądza oznaczająca utratę siły nabywczej. Przeciwnością deprecjacji jest zjawisko aprecjacji, czyli wzrostu siły nabywczej pieniądza. Dynamika deprecjacji lub aprecjacji, to jest wyrażony w procentach spadek lub wzrost siły nabywczej pieniądza w danym przedziale czasu, wskazuje na zmianę możliwości zakupu za tę samą kwotę mniejszych lub większych ilości określonego towaru, złota, srebra lub obcych walut. W tym kontekście urealnienie dochodów, wynagrodzeń lub świadczeń nominalnych na podstawie wskaźnika inflacji może wywoływać poczucie krzywdy i niezadowolenia wielu grup podmiotów, w tym przedsiębiorców, gdyż zależnie od dochodów wydatki na konsumpcję stanowią zmienną część dyspozycji pieniężnych ludności i nie uwzględniają pozostałych wydatków, oszczędności, topniejących rezerw czy zaniechanych inwestycji.

Warto zauważyć, że deprecjacja pieniądza nie jest bezpośrednią konsekwencją inflacji, czyli nadmiaru pieniądza w rękach konsumentów, podwyżek wynagrodzeń czy wzrostu świadczeń osłonowych dla grup mniej zamożnych, jak się powszechnie uważa. Zagregowane wartości makroekonomiczne świadczą o tym, że utrata wartości pieniądza wynika najogólniej z zaburzenia kreacji pieniądza kredytowego poza bankiem centralnym i jego tempa cyrkulacji względem wartości podaży dóbr z uwzględnieniem przepływów z zagranicą.

Przyczyną tej nierównowagi mogą być zmiany ilości pieniądza w obiegu, aktywność biznesu, wzrost dochodów i zamożności społeczeństwa, zmiana preferencji, powszechność zakupów na kredyt, zatory płatnicze, poszerzenie oferty towarów na rynku, w tym także łatwy dostęp do dóbr importowanych. Ilość pieniądza w gospodarce może wynikać także z rosnącej skłonności do konsumpcji, rozwoju przedsiębiorczości, transferów zagranicznych, kreacji pieniądza kredytowego przez banki, przyływu inwestycji zagranicznych, a także z przyspieszenia cyrkulacji gotówki, poprawy ratingu czy udziału w rozliczeniach pieniądza elektronicznego. Wymienione czynniki w różny sposób oddziałują na poziom inflacji.

Deprecjacja lub aprecjacja pieniądza jako waluty danego kraju może być określona zmianą kursu walutowego względem innych wymiennalnych walut. Bieżący kurs walutowy jest ceną wymiany walut wynikającą z podaży i popytu na daną walutę w warunkach wymiennalności i płynności kursów. Wysoki poziom inflacji, czyli wzrost cen koszyka towarów i usług na rynku wewnętrznym, zmienia *terms of trade* wymiany z zagranicą, stwarzając presję na wzrost importu i obniżając opłacalność eksportu. Jeżeli wymiana z zagranicą jest dla danej gospodarki istotna, konsekwencją pojawienia się inflacji będzie natychmiast zachwiany bilans handlowy i płatniczy.

Deficyt wymiany z zagranicą stwarza presję na spadek kursu waluty krajowej względem innych walut. Przykładem może być wzrost wartości franka szwajcarskiego prowadzący do wzrostu kosztów zakupu szwajcarskich serów, a także wszelkich aktywów

finansowych i niefinansowych, w tym kredytów hipotecznych denominowanych w tej walucie. W przypadku dolara czy euro skala więzi gospodarczych z zagranicą bywa tak silna, że decydenci częściej reagują na zmianę kursu danej waluty niż na inflację. Zjawisko to powoduje efekt zakotwiczenia w silniejszej walucie zagranicznej, zmniejszając zależność kursu waluty krajowej od wahań cen wewnętrznych. Tym kanałem inflacja jest importowana z zagranicy.

Systemowe i strukturalne przyczyny inflacji

W gospodarce rynkowej zjawisko inflacji jest wyjaśniane na gruncie ilościowej teorii pieniądza. Najogólniej uważa się, że przyczyną inflacji jest zachwiana równowaga między podażą pieniądza w obiegu a ilością nabywanych dóbr w gospodarce. Wzrost podaży pieniądza i zdolności nabywczych społeczeństwa stwarza presję inflacyjną, działania idące w kierunku ograniczenia podaży pieniądza lub spadku zdolności nabywczych społeczeństwa mogą przyczynić się natomiast do wyhamowania popytu i deflacji, czyli spadku cen detalicznych. W praktyce występuje wiele czynników pobudzających inflację, nadających temu zjawisku określony charakter i wskazujących zarazem na możliwości ograniczenia jego zasięgu. Przyczyny inflacji mogą mieć charakter popytowy, podażowy lub mieszany, gdy zestaw czynników przejawia określoną specyfikę i oddziałuje wielokierunkowo.

Obecna fala inflacji ukazuje przyczyny dużo głębsze, o trwałym charakterze, silnie zakorzenionym w systemie gospodarczym. Warunki do pobudzenia podaży pieniądza fiducjarnego zaistniały po odrzuceniu **systemu z Bretton Woods**, odejściu od parytetu złota, upowszechnieniu się liberalnych koncepcji ekonomicznych, otwarcia gospodarek i ustanowienia powszechnej wymiwalności walut w świecie zachodnim [Bartkowiak, Ostaszewski, Polański, 2022]. W konsekwencji tych zmian zaistniały możliwości sprzyjające globalnej ekspansji sektora finansowego opartej na doktrynie **monetaryzmu**, wprowadzonej przez prezydenta USA Ronalda Reagana w 1981 r., która zainicjowała trwającą cztery dekady epokę gospodarczą. W fazie rozkwitu przypadającej na lata 90. ubiegłego wieku monetaryzm dynamizował procesy przedsiębiorczości oparte na liberalnych zasadach rynku kapitałowego i globalnej deregulacji. Monetarystyczny sposób myślenia o gospodarce sprowadza się do przekonania, że wzrost gospodarczy osiąga się poprzez pobudzanie gospodarki instrumentami polityki pieniężnej. Podaż pieniądza powoduje wzrost wydatków konsumpcyjnych i inwestycji, te zaś zwiększają dochód narodowy, przyczyniając się do wzrostu potrzeb i większych wydatków, co przekłada się z kolei na wyższy standard życia. Wystarczy doprowadzić do ożywienia rynków finansowych, aby sfera realna zaczęła wracać do równowagi.

System ten powoduje przekierowanie uwagi na pogoń za pieniądzem, opartą na przekonaniu, że „w życiu liczy się kasa”, a „prawdziwe pieniądze zarabia się na giełdzie”.

Monetaryzm stał się w istocie rzeczy podstawą kultu pieniądza i chęci bogacenia się, czego wyrazem jest komercjalizacja oświaty, służby zdrowia, pomocy społecznej, bezpieczeństwa, więziennictwa itd. oraz zubożenie treści społecznej tych sfer. Tym, co łączy monetarystów, jest redukcja obecności państwa w gospodarce i jednocześnie wiara w mechanizm rynkowy oraz przypisywanie szczególnej roli procesom finansowym. Monetaryzm, jako ideologia radykalnego kapitalizmu, jest z natury rzeczy sprzeczny z zasadami społecznej gospodarki rynkowej, ideą solidarności oraz równowagi między interesem publicznym i prywatnym, zakorzenionej w tradycji europejskiej [Komorowski, 2015].

Związek między monetaryzmem a inflacją wynika z pogłębiania się dysproporcji między sektorem finansowym i pozafinansowym oraz z rosnącej podaży pieniądza w długim okresie. W liczbach i proporcjach widoczna jest absolutna dominacja sektora finansowego nad sferą pozafinansową, polegająca na rosnącej roli rynków i instytucji finansowych oraz zaniku sfery realnej, czyli „**finansjalizacji**” gospodarki i społeczeństwa, kumulacji zadłużenia oraz życia na koszt przyszłych pokoleń [Dembiński, 2009].

Polityka monetarna sprowadza się do odpowiedniego skorelowania wzrostu podaży pieniądza ze wzrostem gospodarczym generowanym poprzez ekspansję sektora finansowego. Obecny sens monetaryzmu odbiega nieco od jego pierwotnych założeń w związku z doświadczeniami polityki gospodarczej, regulacją rynków finansowych i nadzorem nad instytucjami finansowymi. Z rozwiązań przyjmowanych w różnych krajach wynika, iż polityka monetarna może przybierać rozmaite formy, począwszy od konserwatywnej i oszczędnej, nastawionej na efekt „silnej waluty”, jak w przypadku Szwajcarii, do aktywnego wspomaganie gospodarki metodą **luzowania ilościowego** (*quantitative easing*, QE), jak w USA, UE i Japonii. Wysoko lewarowane banki dostarczają kapitał korporacjom, te zaś zabiegają o możliwie najwyższą stopę zwrotu. Celem staje się wzrost kapitalizacji aktywów i utrzymanie stóp procentowych, warunkujących kontynuację inwestowania i podtrzymywanie popytu na rynku kapitałowym. Podstawowe znaczenie ma tu kwestia utrzymywania atrakcyjnych dla inwestorów i kredytobiorców stóp procentowych, mobilizujących kapitał i zachęcających do inwestowania [Ostaszewski, 2013, s. 72–74].

Według Deutsche Banku nakręcanie podaży pieniądza na dziesiątki i setki miliardów każdego miesiąca w okresie ostatnich kilkunastu lat metodą QE w niewielkim stopniu zwiększa popyt, nieznacznie pobudza inwestycje w sferze realnej, nie daje ostatecznie efektu mnożnikowego w Unii Europejskiej (UE) i jest trudne do zatrzymania [Durden, 2014]. Dodatkowy pieniądź zamienia się w aktywa rynku finansowego, który jak „czarna dziura” przyciąga kapitał zagraniczny. Długookresowy trend

podaż pieniądza względem PKB wykazuje tendencję malejącą, spada produktywność kapitału, rosną koszty obsługi, następuje niekontrolowana już kumulacja zadłużenia. Któż może przewidzieć skutki kreacji pustego pieniądza, napompowanej kapitalizacji i zachwianych relacji w gospodarce realnej, gdy więcej pieniędzy trafia do sektora finansowego lub osób zamożnych, posiadających aktywa, których ceny rosną wskutek polityki luzowania, niezależnie od wyników operacyjnych [Koiijen, Koulischer, Nguyen, Yogo, 2021].

Ze względu na trudności związane z porównywalnością cen wewnętrznych i dynamiką PKB w poszczególnych krajach warto zwrócić uwagę na gospodarkę amerykańską jako największą na świecie. Szacuje się, że w okresie od 2007 r., tj. przed kryzysem finansowym wywołanym na rynku nieruchomości w USA, do roku obecnego płynność mierzona ilością pieniądza M1 wzrosła blisko 30-krotnie – od ok. 700 mld USD do ponad 21 tys. mld USD w 2022 r., a po korekcie wynosi obecnie 18,92 tys. mld USD [Trading Economics, 2023]. Niezależnie od pozycji pieniężnych klasyfikowanych jako najbardziej płynne komponenty agregatu M1 jest to wzrost nieporównywalnie bardziej dynamiczny od wzrostu gospodarczego¹. W tym samym okresie, jak pokazują statystyki, PKB USA rósł w tempie 2–3% rocznie do 26,47 tys. mld USD [BEA, 2023]. Warto dodać, że PKB Polski przekroczył ostatnio 3 tys. mld PLN, co odpowiada ok. 750 mld USD.

Proces zwiększania zasobów pieniądza toczy się także w sferze pozabankowej, gdzie mamy do czynienia z kreowaniem pieniądza w ramach operacji kapitałowych prowadzonych z udziałem tych samych funduszy inwestycyjnych. Zjawisko to polega na doliczeniu przyrostów wartości udziałów w podmiotach należących do tej samej grupy inwestycyjnej, niezależnie od wyników operacyjnych. Zdumiewający jest przyrost kapitalizacji światowych banków i instytucji pozabankowych. Największy fundusz inwestycyjny Black Rock, który posiada ok. 10,4 tys. mld USD aktywów, kontroluje aktywa na kwotę ok. 30 tys. mld USD, drugi pod względem wielkości fundusz Vanguard Group dysponuje natomiast aktywami o wartości 8,4 tys. mld USD, co przekracza łącznie kapitalizację giełd amerykańskich [Lemke, 2022].

Generatorem nadpłynności napędzającym inflację jest także skoncentrowany w największych bankach handel kryptowalutami, szacowany na ok. 3 tys. mld USD. Co więcej, Bitcoinowi, Ethereum i kilkudziesięciu mniej popularnym kryptowalutom przyznano status pieniądza fiducjarnego i akceptuje się ich wycenę na równi z innymi instrumentami finansowymi, nie zważając na brak nadzoru i bezpieczeństwa obrotu oraz to, że ich spekulacyjny mechanizm kreowania wartości funkcjonuje na zasadzie

¹ Należy zauważyć, że agregat M1 został rozszerzony o nowe formy aktywów o najwyższej płynności, depozyty na żądanie, czekii podróżne i inne pozycje.

piramidy finansowej. Związek rozwoju rynku kryptowalut z inflacją jest oczywisty. Szybki przyrost kapitalizacji kryptowalut traktowanych jako aktywa finansowe zwiększa zyski inwestorów wypłacane w realnym pieniądzu, stymuluje kreację realnego kredytu i pozwala na ucieczkę od realnych podatków. Zdumiewające jest to, że nadzór finansowy, firmy ratingowe oraz audyt akceptują zaangażowanie banków w spekulację. Nic dziwnego, że bank SVB upadł w kilka dni po pozytywnej rekomendacji nadzoru.

Sposób pomiaru a wiarygodność wskaźników inflacji

Pomiar poziomu inflacji odnosi się do reprezentatywnego dla danego kraju koszyka towarów i usług konsumpcyjnych. Badanie zmian cen towarów i usług prowadzone przez Główny Urząd Statystyczny (GUS) ma na celu określenie wielkości ruchów cen w gospodarce. Informacją wynikową jest agregatowy wskaźnik zmiany cen, interpretowany potocznie jako miernik inflacji. Zgodnie z obowiązującymi zasadami metodologicznymi wskaźnik opracowuje się na podstawie dwóch źródeł danych. Obejmują one tzw. koszyk inflacyjny, czyli wydatki gospodarstw domowych na zakup towarów i usług konsumpcyjnych, pochodzące z badania budżetów gospodarstw domowych i będące podstawą do tworzenia systemów wag.

Drugim strumieniem informacji są ceny towarów i usług konsumpcyjnych rejestrowane krzyżowo, począwszy od notowań ankietarów urzędów statystycznych, pozyskiwanych bezpośrednio w punktach sprzedaży detalicznej, po dane zbierane zdalnie lub pochodzące od sieci handlowych i pośredników z ich systemów informatycznych. Ceny notowane są w okresach miesięcznych, z uwzględnieniem takich cech jak jakość, gramatura, skład surowcowy, marka, typ, model czy producent towaru, co pozwala na wyeliminowanie marketingowych manipulacji ceną i towarem, a także uwzględnienie skutków zmian prawnych i działań osłonowych, zgodnie ze standardami międzynarodowych instytucji statystycznych [GUS, 2023b].

Poza przeciętnym koszykiem wydatków gospodarstw domowych GUS analizuje statystyczne wydatki pracowników, rolników, samozatrudnionych, emerytów, rencistów oraz utrzymujących się ze źródeł niezarobkowych. Dla każdej z wymienionych grup konsumentów stosuje się wagi struktury zakupów tworzone na podstawie informacji z roku poprzedzającego. W ramach statystyki państwowej stosuje się także rozbudowany układ mierników obejmujących zmiany cen poszczególnych grup towarowych, w tym m.in. produktów rolnych, surowców, materiałów budowlanych, mieszkań itd. [GUS, 2023b].

Wskaźniki inflacji są elementem zintegrowanego systemu statystyki cen detalicznych. Uwzględniają zmiany w handlu, takie jak m.in. rozwój sieci handlowych

i handlu internetowego. Wykorzystują możliwości nowoczesnych technologii informatycznych w zakresie automatycznego pobierania i przetwarzania źródeł informacji. Metodologia ta stanowi wdrożenie projektu konsorcjum naukowego GUS, PAN i SGH [GUS, 2022].

Wykaz towarów i usług, których ceny podlegają obserwacji, jest opracowywany z zachowaniem reprezentatywności próby oraz uwzględnieniem zmian zachowań konsumentów, zakupów przez Internet, struktury sprzedaży detalicznej, a także weryfikacji zmieniających się cech i reprezentatywności towarów, które tracą lub zyskują udział w rynku. Na przykład w 2023 r. zwiększono zakres danych wykorzystywanych w obliczeniach wskaźników cen w segmencie leków refundowanych. Dane pozyskiwane z sieci handlowych, a także metodą webscrapingu są bardzo szczegółowe, m.in. w zakresie wskaźników cen artykułów żywnościowych, środków czyszczących i konserwujących do mieszkań czy artykułów papierniczo-higienicznych [GUS, 2023a].

Niekiedy silniej od danych statystycznych przemawiają emocje, zwłaszcza gdy przypadki rażących podwyżek i spekulacji budują subiektywny obraz rzeczywistości. Trudno wskazać osobę, która pod wpływem takich okoliczności nie kwestionowałaby oficjalnych wskaźników. Tymczasem nic podobnego, co podważa wiarygodność informacji statystycznej, nie powinno się zdarzyć, gdyż wnioskowanie na podstawie błędnej oceny rzeczywistości prowadzi na manowce. Metodyka i standaryzacja pomiaru inflacji przez GUS jest w pełni rzetelna, obiektywna i wiarygodna, gwarantująca porównywalność wyników. Zastrzeżenia może budzić jedynie to, że wyniki są prezentowane w liczbach względnych, najczęściej w procentach, co nie odzwierciedla w pełni skali analizowanego zjawiska i uniemożliwia rozpoznanie proporcji.

Dynamika obecnej fali inflacji w Polsce

Wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych w lutym br. w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego wzrosły o 18,4%, osiągając najwyższy poziom obecnej fali inflacji, przy czym ceny towarów wzrosły o 29,2%, a usług o 13,3%. W kolejnym miesiącu, tj. w marcu, ogólny wskaźnik inflacji spadł do 16,2%, a w kwietniu do 14,7% [NBP, 2023a]. W opinii ekspertów NBP przewiduje się, że inflacja będzie maleć w tempie zależnym od czynników zewnętrznych, w tym głównie od tempa spadku cen surowców energetycznych, ustabilizowania łańcuchów dostaw i kształtowania się inflacji za granicą.

Według centralnej ścieżki projekcji w I kw. tego roku inflacja wyniesie 17,2% r/r, w II kw. spadnie do 12,8%, w III kw. do 10,0%, a w IV kw. do 7,6% r/r. Z projekcji PKB wynika, że w obecnym roku inflacja wyniesie 11,9%, w przyszłym – 5,7%, a w 2025 r.

3,5% r/r. Według NBP PKB Polski wzrośnie jeszcze w tym roku o 0,9%, w przyszłym – o 2,1%, a w 2025 r. o 3,1%. Wolniej będzie spadać inflacja bazowa, zależna od procesów finansowych, nieobejmująca bezpośrednio sekcji cen żywności i kosztów energii. W kategoriach bazowych przewiduje się, że w I kw. br. wyniesie ona 11,8% r/r., w II kw. spadnie do 11,1%, w III kw. do 10,0%, a w IV kw. do 8,4% r/r. Najpoważniejszą przesłanką optymistycznych prognoz jest niski poziom zadłużenia państwa oraz utrzymanie dynamiki eksportu i napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych [NBP, 2023b]. Do najważniejszych wewnętrznych czynników hamowania inflacji zalicza się spadek popytu, wskazujący na ujemną lukę popytową i stopniowo spadające koszty pracy. Należy spodziewać się także tendencji hamujących inflację, takich jak obniżanie się dynamiki nominalnych wynagrodzeń, wzrost realnego PKB czy wzrost produktywności, który będzie prowadzić do spadku dynamiki jednostkowych kosztów pracy. Proces ten przebiega wolno, ale może być stymulowany obniżką stóp procentowych. Założenia NBP w kontekście prognoz UE oraz MFW mają charakter ostrożnej projekcji [NBP, 2023b].

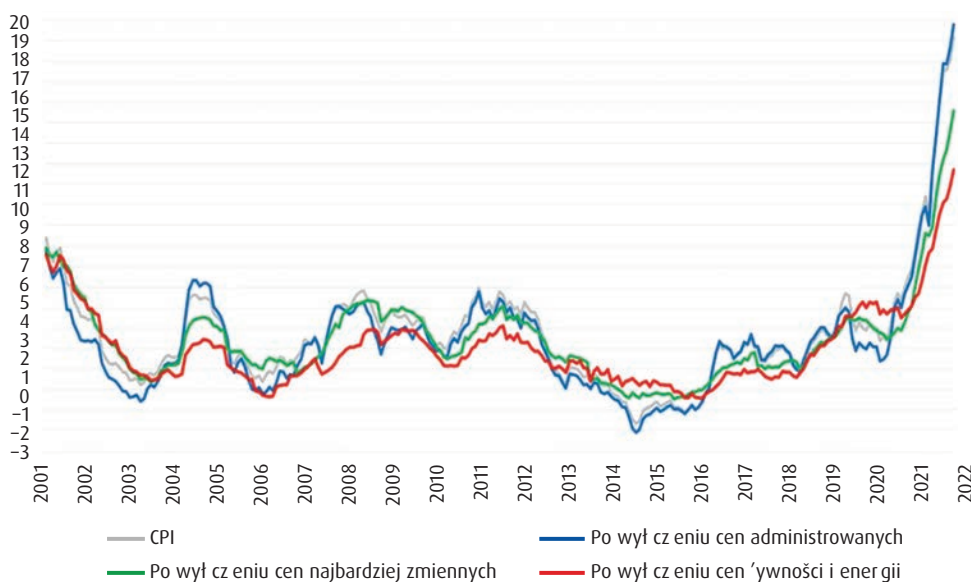
Bezpośrednie przyczyny obecnej fali inflacji w Polsce

W ostatnim dwudziestoleciu Polska w zasadzie dobrze radziła sobie z problemem kontroli **wewnętrznych źródeł inflacji**, utrzymywanej na niskim poziomie i w tych granicach uważanej za czynnik stymulujący rozwój rynku wewnętrznego, akceptowalny również z punktu widzenia wpływu na wzrost gospodarczy. Po wstąpieniu do UE krajowa gospodarka zaczęła osiągać wyższe od przeciętnych wskaźniki rozwoju gospodarczego. Dyscyplina budżetowa oraz fundusze pomocowe pozwalały na realizację programów rozwojowych z zachowaniem dyscypliny finansowej i długu publicznego pod kontrolą. Metoda porównania kosztów i korzyści pozwala wykazać, że sukcesem okazały się programy infrastrukturalne i społeczne, jak np. program „Rodzina 500+”, pobudzające rozwój rynku wewnętrznego.

Na rysunku 1 przedstawiono elementy wpływające na rozpiętość struktury inflacji. Kolorem szarym oznaczono wskaźnik CPI, kolorem niebieskim – inflację po wyłączeniu cen administrowanych, kolorem zielonym – inflację po wyłączeniu cen najbardziej zmiennych, a kolorem czerwonym inflację po wyłączeniu cen żywności i energii. Najogólniej uważa się, że inflacja jest wywołana stanem nierównowagi podaży i popytu na rynku pieniężnym. Zjawisko to ma zatem charakter popytowy, jeżeli nadwyżka popytu na towary, w tym na pieniądź, prowadzi do wzrostu cen, w tym do wzrostu ceny pieniądza, czyli stóp procentowych. Zupełnie inny charakter ma inflacja podażowa, której przyczyną jest wzrost kosztów prowadzący do wzrostu cen towa-

rów i usług. Przyczynia się do tego wzrost kosztów surowców, energii, płac, produkcji itd., przewyższający dynamikę wzrostu wydajności pracy. W praktyce mamy do czynienia z mieszanymi źródłami inflacji, czyli inflacją popytowo-podażową, a szerzej – strukturalną, polegającą na równoległym występowaniu zmian w strukturze popytu i podaży o różnej intensywności, wywołujących trudny do przewidzenia wzrost cen detalicznych na rynku.

Rysunek 1. Poziom inflacji w Polsce w latach 2001–2022 (r/r, %)



Źródło: Kolany [2022].

W stabilnych warunkach pozytywnie ponadprzeciętna dynamika wymiany handlowej oraz wzrost pozycji obrazujących przepływy kapitału i rozliczenia z zagranicą przyczyniają się do większej aktywności gospodarczej, zacieśniania więzi kooperacyjnych, wzrostu eksportu i importu, rozwoju inwestycji itd. Związany z tym wzrost wynagrodzeń i dochodów ludności przekłada się na poprawę wskaźników jakości życia, zbliżających się do średnich wartości w UE. Skutkiem tej tendencji jest wzrost długości życia, powierzchni mieszkań, liczby samochodów, podróży zagranicznych itd., co oznacza przesunięcia na poziomie cen w koszyku dóbr i usług, obejmujące w tej sytuacji grupę produktów droższych, luksusowych, importowanych itd. W warunkach dynamicznego rozwoju gospodarczego w Polsce wzrost konsumpcji, programy inwestycyjne, zapotrzebowanie na kredyt, przyływ kapitału zagranicznego itd. to zatem czynniki zwiększające ilość pieniądza w obiegu i ryzyko inflacji.

Na ogólny poziom inflacji w Polsce składają się czynniki wewnętrzne oraz czynniki zewnętrzne, w tym niezwiązane bezpośrednio z procesami pieniężnymi oraz źródła finansowe, przenikające do kraju kanałami transmisji, które potwierdzają coraz silniejszą zależność gospodarki od sytuacji panującej na światowych rynkach finansowych. Ze względu na współzależność przebiegu inflacji trudno scharakteryzować wpływ poszczególnych czynników, można wszakże precyzyjnie określić sekwencję zdarzeń, które wywołały inflację, i ukazać dynamikę tego zjawiska.

Przypadek obecnej inflacji, jako poważny i narastający problem gospodarczy, objawił się bezpośrednio wskutek wielu czynników pozafinansowych. Silnym impulsem obecnej fali inflacji w Polsce i na świecie okazała się pandemia wirusa COVID-19. Wybuch pandemii w końcu 2019 r. szybko rozprzestrzenił się na wszystkie kontynenty. Na COVID-19 zachorowało ponad 700 mln osób, co pociągnęło za sobą kilkanaście milionów ofiar śmiertelnych. Szacuje się, że tylko w Polsce od początku pandemii zachorowało ok. 6 mln osób. W większości krajów pandemia doprowadziła do znacznego spowolnienia gospodarczego (o ok. 3% PKB) [Bogaczyk, 2022]. Doszło do zamrożenia aktywności wielu branż gospodarki. Najdotkliwsze straty odnotowano w sferze transportu lotniczego, turystyki, hotelarstwa i gastronomii. Według MFW koszty pandemii przekroczyły 12,6 bln USD [Stasiuk, 2022]. Spadkowi dochodów budżetowych towarzyszył znaczny wzrost wydatków państwa z tytułu opieki medycznej i socjalnej oraz subwencji i rekompensat z tytułu poniesionych strat. Czynniki te pobudziły inflację w skali globalnej, przenosząc ją na kolejne obszary, począwszy od niewykorzystania zasobów produkcyjnych po wzrost światowych cen surowców, kursów walut, cen i usług rynkowych.

Kolejnym silnym impulsem inflacyjnym okazał się kryzys energetyczny. Głębokość jego przebiegu, związana z deficytem surowców energetycznych, jest wypadkową kilku czynników. Zaburzenia na rynku energetycznym zostały wywołane początkowo przez politykę restrukturyzacji energetycznej nastawioną na osiągnięcie zeroemisyjności do 2050 r., w tym m.in. redukcję surowców kopalnych, wzrost udziału zielonej energii ze źródeł odnawialnych (OZE) oraz rozwój elektromobilności. Z realizacją unijnych programów restrukturyzacji energetycznej wiąże się potrzeba poniesienia dużych nakładów na rozwój odtwarzalnych źródeł energii, redukcję zużycia węgla kamiennego i pozostałych surowców kopalnych.

Silę impulsu inflacyjnego wzmacniają dodatkowo krótka perspektywa wdrażania programu oraz dotkliwe koszty urynkowania limitów emisji dwutlenku węgla dla przemysłu. Obrót przydziałami limitów emisji ma charakter spekulacyjny, co silnie obciąża koszty zużywanej energii. Nacisk inflacyjny zwiększając nakłady inwestycyjne w sektorze energetycznym związane z zamykaniem kopalni i odchodzeniem od paliw kopalnych. Zachowanie bezpieczeństwa energetycznego w polskich warunkach

wymaga rozwoju energetyki atomowej opartej na zespole dużych elektrowni atomowych i sieci małych reaktorów. W sumie program UE charakteryzuje się nierównym podziałem korzyści i kosztów dla poszczególnych krajów członkowskich, pobudza inflację i stwarza wiele szczególnie niekorzystnych zagrożeń dla polskiej gospodarki dotyczących dynamiki rozwoju i zadłużenia.

Dodatkowym impulsem dla wzrostu inflacji okazała się agresja Rosji na Ukrainę zapoczątkowana 24 lutego 2022 r. Sankcje związane z tym wydarzeniem doprowadziły do poważnego ograniczenia importu gazu, węgla i innych surowców oraz przerwania współpracy gospodarczej z tym krajem, skutkiem czego doszło do skokowego wzrostu światowych cen surowców energetycznych, zaburzającego wymianę handlową w kolejnych miesiącach toczącej się wojny. Konflikt zbrojny pociąga za sobą znaczne wydatki kraju związane z pomocą wojskową i gospodarczą na rzecz Ukrainy. Zwraca uwagę napływ wielu milionów uchodźców, którym zapewniono warunki bytowe, pomoc finansową i materialną oraz możliwość korzystania z opieki medycznej, oświaty i świadczeń socjalnych na tych samych warunkach, na jakie mogą liczyć obywatele Polski.

Na rozprzestrzenienie się inflacji silnie wpłynęły również nerwowa reakcja popytu po przerwaniu łańcuchów dostaw węgla i zamknięciu gazociągu Nordstream 1 oraz spekulacyjne zachowania po stronie podaży surowców, wywołujące zakłócenia na wielu rynkach towarowych. Ceny energii stanowią najsilniejszy i bezpośredni komponent napędzający wskaźniki inflacji w Polsce. Wywołały one proces łańcuchowego wzrostu cen pozostałych produktów i usług o charakterze konsumpcyjnym. Związany z tym wzrost kosztów żywności oraz dodatkowe koszty importu czynników energetycznych, w tym wzrost kosztów pośrednich, wynikających z wykorzystania droższej energii, zapewnienie ciągłości dostaw i rezerw bezpieczeństwa energetycznego i odpowiedniego poziomu rezerw energii w gospodarce, to wewnętrzne czynniki proinflacyjne. Stabilizacja światowego popytu i trwające od kilku miesięcy stopniowe spadki cen poszczególnych surowców i towarów konsumpcyjnych na rynkach światowych prowadzić będą natomiast, jak można przypuszczać, do widocznego obniżania się wskaźników inflacji.

Wpływ czynników inflacyjnych o charakterze globalnym

W gospodarce otwartej funkcjonuje wiele kanałów transmisji inflacji z zagranicy na rynek wewnętrzny. W warunkach kryzysu międzynarodowego mogą one wywierać negatywny wpływ na gospodarkę krajową, wywołując presję na wzrost inflacji i inne negatywne zjawiska, jak wzrost stóp procentowych, spadek dynamiki inwestycji, eksportu i zatrudnienia, a w konsekwencji wzrost wydatków i zadłużenia państwa.

Kanałem transmisji i przyczyną zakotwiczenia wewnętrznych źródeł inflacji okazała się struktura powiązań gospodarczych z zagranicą w okresie pandemii COVID-19, która poważnie zahamowała procesy wymiany w skali światowej oraz wywołała falę wydatków publicznych związanych z pokryciem bezpośrednich kosztów wspomaganie gospodarki i ochroną socjalną społeczeństwa. Drugim poważnym impulsem inflacyjnym o charakterze egzogenicznym stał się kryzys energetyczny spowodowany skokowym wzrostem cen węgla, gazu ziemnego i innych surowców. Choć oba czynniki wywołały głębokie przeobrażenia w gospodarce światowej, to nie podjęto działań wielostronnych mających na celu ograniczenie inflacji. Do najważniejszych źródeł inflacji związanych z funkcjonowaniem światowego systemu finansowego należy zaliczyć następujące zjawiska:

- 1) dominujący od ponad trzech dekad sposób myślenia kategoriami monetaryzmu, wyrażający się finansjalizacją procesów gospodarczych;
- 2) zmianę paradygmatu celu inflacyjnego w polityce pieniężnej na paradygmat zrównoważonego ekorozwoju krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo;
- 3) efekty polityki stabilności systemu finansowego prowadzące do zwiększania długu publicznego;
- 4) powszechność stosowania luzowania ilościowego jako narzędzia polityki pieniężnej banków centralnych;
- 5) kreację pieniądza niezależnie od posiadanych aktywów i wyników operacyjnych przez pozabankowe instytucje finansowe w ramach grup kapitałowych i międzynarodowych funduszy inwestycyjnych;
- 6) wysoką koncentrację na rynkach finansowych, zakłócającą wycenę aktywów finansowych przez mechanizm rynkowy;
- 7) rynek spekulacji, w tym rynek kryptowalut, zwiększający nieproduktywne aktywa finansowe, ryzyko spekulacyjne i łączne koszty kapitału.

Gospodarka silnie związana z otoczeniem zewnętrznym jest bardziej wrażliwa na wpływ koniunktury na rynku światowym. Zagrożenia te należy przewidywać jako towarzyszące relacjom finansowym i uwzględniać w charakterze i kierunkach powiązań, które kształtują strukturę przepływów pieniężnych i kapitałowych kraju z zagranicą. Dlatego też wzrostowi zależności gospodarczej od zagranicy i ograniczaniu transmisji koniunkturalnych źródeł inflacji służy polityka zrównoważonego rozwoju, dywersyfikacji powiązań gospodarczych oraz stabilności i bezpieczeństwa systemu finansowego.

Nawet w gospodarce otwartej transmisja inflacji nie następuje bezpośrednio. Ze względu na charakter i siłę powiązań przepływa ona różnymi kanałami z krajów dominujących do mniejszych, zależnych gospodarek. Wyróżnia się tu kanał transmisji związany z bieżącymi rozliczeniami handlowymi i kursami walut oraz kanał transmisji związany z przepływem kapitału, w tym z krótkookresowym przepływem

kapitału spekulacyjnego. W konsekwencji inflacja importowana z zagranicy odbija się na wszystkich pozycjach bilansu płatniczego danego kraju za pośrednictwem kursów walutowych. Intensywne strumienie przepływów finansowych polskiej gospodarki z zagranicą, w tym z krajami strefy euro oraz w dolarze amerykańskim, tworzą charakterystyczną strukturę powiązań gospodarczych wpływającą na kurs waluty wewnętrznej, warunkujący przy tym tempo transmisji inflacji.

Tempo rozprzestrzeniania się inflacji wiąże się z siłą powiązań gospodarczych i drożnością kanałów transmisji. Segmentacja rynku, substytucja produktów, dystans komunikacyjny, podobnie jak wszelkie bariery kosztowe i administracyjne, ograniczają w pewnym stopniu możliwości przepływu czynników przenoszących inflację. **Efekt zakotwiczenia** oznacza, że kurs waluty wewnętrznej może utrzymywać się na stabilnym poziomie, jeżeli dynamika inflacji wewnętrznej nie zakłóca struktury zobowiązań handlowych wobec zagranicy. Zależność tę potwierdza zadziwiające zjawisko względnej stabilności kursu polskiej waluty mimo wysokiej inflacji wewnętrznej. Wynika stąd wniosek, że efekt zakotwiczenia, jako suma wszystkich czynników popytowo-podażowych określających rzeczową strukturę wymiany z zagranicą, stabilizuje kurs waluty wewnętrznej w relacji do czołowych walut zagranicznych, tj. euro i dolara amerykańskiego, oraz w stosunku do pozostałych walut o mniejszym znaczeniu.

Wiąże się z tym swojego rodzaju **luka inflacyjna**, warunkująca wzrost podaży pieniądza na rynku wewnętrznym i możliwość utrzymania stabilnego kursu złotego do czasu, gdy inflacja wewnętrzna nie zakłóci struktury powiązań z granicą. Na przykład wzrost wynagrodzeń w Polsce, znacznie niższych niż w Niemczech czy USA, nie pogorszy kursu złotego do momentu, gdy wzrost prac i dochodów ludności nie wpłynie na spadek produktywności i konkurencyjności polskich eksporterów. Další wzrost podaży pieniądza w stosunku do tempa wzrostu wydajności będzie osłabiał efekt zakotwiczenia kursu walutowego, nasilając transmisję inflacji z krajów powiązanych, i aktywizował kanał ucieczki waluty zagranicznej, powodując deprecjację złotego i wzrost cen na rynku wewnętrznym.

Rosnąca płynność w światowym obiegu jest konfrontowana z jakością funkcji **pieniądza fiducjarnego**, czyli pieniądza opartego na zaufaniu, oderwanego od rynków towarowych. Szczególnie szybki wzrost płynności można było zaobserwować po wybuchu pandemii COVID-19, a następnie skutek kryzysu energetycznego wywołanego agresją Rosji wobec Ukrainy. W większości krajów wysoko rozwiniętych, które zostały dotknięte pandemią, wprowadzono wiele programów pomocy finansowej w postaci ulg podatkowych, dotacji, subwencji i rekompensat finansowych mających na celu minimalizację strat oraz ochronę gospodarki i sfery społecznej. Warto zauważyć, że interwencja państwa spowodowała w tym przypadku wpływ znacznych środków pomocowych adresowanych do różnych grup, nastawionych na przetrwanie i ograniczenie

strat beneficjentów, a zatem niepodlegających ocenie efektywności, co dotychczas nie zawsze pociągało za sobą efekty inflacyjne. W odniesieniu do okresu pandemii można bowiem wskazać wiele przykładów spadku cen, zahamowania popytu i wzrostu oszczędności. W związku z tym o kierunku transmisji inflacji decyduje **potencjał inflacji** mierzony relacją ilości pieniądza w obiegu do wartości PKB.

W ujęciu globalnym światowe zasoby pieniądza w styczniu 2023 r. wzrosły do 165 tys. mld USD, globalny PKB zaś do 95 tys. USD. Niezależnie od wątpliwości dotyczących metodologii budowy tego agregatu globalna płynność znacznie przekracza globalną produktywność. Jest to dynamika istotnie wyprzedzająca wzrost szacowanego w skali świata PKB [McGeever, 2023]. Podobnie rosła ilość pieniądza w relacji do PKB w krajach OECD. Z analizy powyższych proporcji obrazujących potencjał inflacji wynika, że sytuacja gospodarcza Polski wygląda bardzo korzystnie. Zjawisko szybszego wzrostu podaży pieniądza w stosunku do PKB jest efektem stosowania przez banki centralne polityki **luzowania ilościowego** celem pobudzania koniunktury gospodarczej. Wskazuje ono na pierwszeństwo paradygmatu stabilności gospodarczej przed paradygmatem celu inflacyjnego i stabilności pieniądza, decydując o polityce gospodarczej państwa i doborze narzędzi jej realizacji. Ekspansywna polityka QE, wykraczająca poza lukę inflacyjną, prowadzi stopniowo do nadmiernego poziomu długu publicznego i obnaża słabość systemu finansowego opartego na pieniądzu fiducjarnym, tracącym monopol rozliczeń na terytorium danego kraju i traktowanym zarazem jako instrument ekspansji zewnętrznej. Wszystko to pobudza proces deprecjacji i utraty zaufania do danej waluty, co prowadzi w konsekwencji do poszukiwania substytutów w zakresie poszczególnych funkcji pieniądza.

Walka z inflacją w polityce gospodarczej państwa

Zjawisko inflacji stanowi wyzwanie dla banku centralnego i administracji rządowej, traktujących priorytetowo obniżenie poziomu inflacji i minimalizację jej wpływu na procesy społeczne i gospodarcze. Wysokość inflacji, ze względu na narastanie negatywnych zjawisk, podnosi wagę tego problemu w polityce gospodarczej państwa. Źródła i skutki tego zjawiska wpływają na wybór instrumentów polityki antyinflacyjnej. Walka z inflacją jest wszakże jednym z wielu ważnych, niekiedy przeciwstawnych, priorytetów polityki gospodarczej państwa i opiera się zarazem na przekonaniu, że zachowanie dynamiki wzrostu gospodarczego, kontynuacja programów inwestycyjnych, rosnący fundusz konsumpcji i wysokie zatrudnienie umacniają równowagę i sprzyjają ograniczeniu tego zjawiska. Polityka antyinflacyjna bazuje na założeniu odrębności sfery realnej i sfery finansowej w gospodarce i słusznie zakłada, iż rozwój

sfery realnej będzie ograniczać zakłócenia procesów natury pieniężnej, pochodzące głównie ze źródeł zewnętrznych. Obecna polityka antyinflacyjna różni się zasadniczo od doświadczeń lat 90. ze względu na odmienne przyczyny i okoliczności towarzyszące występowaniu inflacji. Był to wówczas okres radykalnej transformacji systemowej, czyli przechodzenia na gospodarkę rynkową, wiążącego się z wprowadzaniem demokratycznych instytucji państwa w wybitnie niesprzyjających warunkach głębokiego kryzysu, galopującej inflacji, zerowej konkurencyjności, bezrobocia oraz braku doświadczeń w zakresie zarządzania i prowadzenia polityki gospodarczej w warunkach otwartego rynku. Obecnie gospodarka funkcjonuje w zupełnie innych warunkach, w tym w dużej zależności od czynników zewnętrznych.

Ważnym narzędziem walki z inflacją są kolejne aktualizacje tarczy antykryzysowej z 2020 r., opiewającej pierwotnie na kwotę 212 mld PLN, przeznaczonej na osłonę sfery społecznej i gospodarczej w pięciu najważniejszych obszarach, obejmujące pakiet selektywnych instrumentów służących początkowo minimalizacji negatywnych skutków COVID-19, rozszerzone później na skutki wzrostu cen węgla, gazu i energii elektrycznej, a następnie na skutki dekonunktury w wielu branżach, w tym problemy w rolnictwie związane z cenami nawozów i importem surowców rolnych z Ukrainy. Jak szacuje Ministerstwo Finansów, komponent tarczy inflacyjnej tylko wskutek zerowego VAT-u na żywność obniżył wydatki każdej rodziny średnio o 518 PLN w 2022 r. Rozwiązania te, podobnie jak ulgi podatkowe, mają charakter pro wzrostowy, antyinflacyjny i przyjęte zostały z uznaniem z uwagi na szybką i zdecydowaną reakcję rządu, a w razie konieczności mogą zostać przedłużone do końca 2023 r. [Business Insider, 2023].

Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach inflacji

Przedsiębiorstwo, spotykając się ze zjawiskiem erozji jakości pieniądza, w naturalny sposób podejmuje ucieczkę od tego rodzaju problemów. Sprawne zarządzanie przedsiębiorstwem przybliża do realizacji celów, umacnia stabilność funkcjonowania i zwiększa odporność na inflację. Najprostszym rozwiązaniem jest w tym przypadku koncentrowanie się na doskonaleniu produktu i organizacji funkcjonowania przedsiębiorstwa prowadzącej do wzrostu sprzedaży, wzrostu marż, poprawy wyników i obniżki kosztów.

W istocie rzeczy zjawisko inflacji w jakiś sposób wiąże się z mechanizmem kryzysu w realnej sferze gospodarki. W sprzyjających warunkach, podobnie jak w przebiegu kryzysu, zjawisko inflacji zatacza coraz szersze kręgi, obejmujące kolejne branże gospodarki. Falę inflacji wywołują różne impulsy cenowe skłaniające konsumentów

i przedsiębiorców do reakcji wyprzedzających, mających na celu ograniczenie własnych strat drogą szybkiego wzrostu cen towarów i usług. W skali ogólnogospodarczej wszystko to wywołuje zatory płatnicze i napięcia w sferze płynności, co zakłóca i dezorganizuje obrót towarowy. Pogorszenie wyników finansowych obniża zdolność kredytową i podnosi koszty finansowania. W konsekwencji spirala inflacji nakręca kryzys gospodarczy. Koszty kryzysu i wyjścia z tego stanu ponosi zarówno gospodarka, jak i społeczeństwo.

Przedsiębiorcy traktują inflację jako zjawisko obiektywne, doraźne i przejściowe, szukając przy tym różnych możliwości obniżenia kosztów i związanych z nimi wydatków. W pierwszej kolejności podejmowane są działania marketingowe po stronie zaopatrzenia i sprzedaży, poszukiwanie tańszych zamienników, negocjowanie lepszych umów z dostawcami, manipulowanie terminami zapłaty itd. Warto zauważyć, że tego rodzaju zachowania przedsiębiorców nie prowadzą do wyhamowania zjawiska inflacji, lecz są formą przerzucania ciężaru inflacji na innych. Uruchomiona w ten sposób spirala cen, czyli przechodzenie na wyższy poziom cen, przyczynia się do utrwalania inflacji, poszerzania jej zasięgu i destabilizacji rynku. Aby nakierować uwagę przedsiębiorstw na ograniczanie jej negatywnego wpływu, trzeba uświadomić sobie, iż inflacja dla podmiotów gospodarczych jest w zasadzie zjawiskiem zewnętrznym.

Działania przedsiębiorstw w kierunku wzmocnienia odporności na inflację

Do najistotniejszych działań podejmowanych przez przedsiębiorstwa w celu przeciwdziałania skutkom inflacji należy zaliczyć:

- korekty cen pozwalające uwzględnić wzrost kosztów towarów i usług oraz zachować marżę;
- dyscyplinę finansową, aktywizację rezerw, cięcie kosztów stałych i pośrednich, zarządzanie płynnością;
- koncentrację na wroście wydajności i produktywności aktywów;
- działania wyprzedzające oraz dywersyfikację działalności, źródeł dochodów i zaopatrzenia;
- ograniczenie zależności od skoncentrowanych dostawców i odbiorców;
- wykorzystanie clearingu, barteru i kompensaty wzajemnych zobowiązań celem niższego zaangażowania środków pieniężnych;
- stabilizację płynności poprzez różne formy długookresowej współpracy oraz stosowanie kontraktów terminowych, opcji i instrumentów pochodnych;
- nastawienie na rozwój produktu i dywersyfikację rynku poprzez inwestycje, innowacje oraz wspieranie inicjatywy i kreatywności pracowników;

- współpracę z branżą i administracją publiczną w walce z inflacją, korzystanie z instrumentów łagodzących skutki inflacji;
- obniżanie kosztu oddziaływania czynników energetycznych poprzez wykorzystanie fotowoltaiki i pomp ciepła.

Przedsiębiorcy wskutek wzrostu cen zaopatrzeniowych i kosztów wytwarzania korygują wyniki działalności i podnoszą ceny swoich wyrobów, osłaniając marżę. Szukają sposobów na obniżenie kosztów poprzez negocjowanie lepszych warunków umów z dostawcami, usprawnianie ich operacji lub automatyzację niektórych procesów. Liczą na to, że tego typu działania pomogą w utrzymaniu celów i stabilności finansowej, warunkujących przetrwanie i kontynuację działalności. Wyprzedzanie skutków inflacji stwarza okazję do **spekulacji** i osiągania nadzwyczajnych korzyści. W ostatnich miesiącach obiektem spekulacji były ceny masła, cukru, mięsa, oleju, majonezu, a także węgla, cementu, nawozów sztucznych itd. Warto przytoczyć tu przykład cukru, którego cena detaliczna wzrosła w 2022 r. do 9–10 PLN/kg, przy koszcie produkcji wynoszącym ok. 1,3–1,6 PLN/kg i dużej nadprodukcji w Polsce. Roczna produkcja cukru w ostatnich latach wahała się na poziomie ok. 2,1–2,3 mln ton. Jego krajowe zużycie wynoszące ok. 1,1 mln ton dopełnia eksport przetwórstwa obejmujący 0,6 mln ton. Corocznie pozostają kłopotliwe zapasy o wielkości 0,5 mln ton [Money.pl, 2022; Szymańska, 2022]. W tej sytuacji spekulacja destabilizująca rynek i eskalująca wzrost cen może być uznana za formę chuligaństwa przynoszącego inicjatorom krótkookresowe korzyści i duże szkody wizerunkowe dla sprzedawców i pośredników na rynku. Innym przykładem operacji nakręcających spiralę cen może być oferta sprzedaży detalicznej malin na promocji po 6,99 PLN za 125 gramów, czyli 55,92 PLN/kg, przy cenie skupu ok. 5 PLN/kg. Chciwość w osiąganiu korzyści podważa deklarowaną społeczną odpowiedzialność biznesu, niszczy wiarygodność dystrybutorów, degraduje zaufanie i lojalność klientów oraz pomniejsza potencjał rynku i inne czynniki kapitału społecznego².

W strategii przedsiębiorstwa nastawionego na ograniczenie negatywnego oddziaływania procesów inflacyjnych można wyróżnić trzy podstawowe kierunki.

Pierwszym z nich jest strategia bezpośredniego reagowania na procesy inflacyjne i ograniczania ich negatywnego wpływu. Podejście to obejmuje działania nastawione na minimalizację negatywnego oddziaływania na przedsiębiorstwo poprzez gospodarkę środkami pieniężnymi, dlatego ma charakter płytki i krótkookresowy i z natury rzeczy daje doraźne, ograniczone efekty. Jego podstawowym celem jest ograniczenie ryzyka utraty płynności finansowej związanego z zakłóceniem równowagi w obszarze rozliczania krótkoterminowych należności i bieżących zobowiązań, które w skrajnych

² Oferta promocyjna ceny malin w dyskontowych sieciach sklepów detalicznych z lipca 2023 r. wskazuje, że tzw. regularna cena detaliczna jest znacznie wyższa.

przypadkach może doprowadzić do upadłości przedsiębiorstwa. Dlatego podmioty gospodarcze w okresie zagrożenia inflacją próbują skupić się na budowaniu silnej rezerwy gotówkowej, która może pomóc im przetrwać na rynku perturbacje cenowe, spowolnienie gospodarcze lub nieoczekiwane wydatki związane ze skokowym wzrostem kosztów zaopatrzenia. Jej podstawowym instrumentem jest zarządzanie przepływami finansowymi.

Duże przedsiębiorstwa, prowadzące zdywersyfikowaną działalność na wielu rynkach, w celu poprawy swojej pozycji mogą wykorzystywać instrumenty inżynierii finansowej, takie jak kontrakty terminowe, opcje i instrumenty pochodne, które pozwalają im zabezpieczyć się przed inflacją. Strategia ta wymaga jednak dużej odpowiedzialności od zarządzających, gdyż odnosi się do kształtowania bezpośrednich relacji z interesariuszami przedsiębiorstwa. Warto pamiętać o tym, że uznane za prawidłowe i szeroko akceptowane reagowanie na inflację sprowadza w istocie rzeczy do przerzucania ciężaru kosztów na partnerów handlowych, dostawców, podwykonawców, pośredników itd., a ostatecznie na klientów i całe społeczeństwo, co sprzyja akceleracji, utrwalaniu się i rozprzestrzenianiu tego negatywnego zjawiska w innych obszarach. Widocznym przejawem stosowania tej strategii na rynku może być **spekulacja** na rynkach towarowych.

Drugim kierunkiem tego typu działań jest podjęcie wyzwań w zakresie przeprowadzenia głębszych zmian neutralizujących oddziaływanie inflacji na przedsiębiorstwo. Obejmują one program wzrostu produktywności i wydajności drogą usprawnień organizacyjnych i modernizacji oraz strategii rynkowej, które w nowych warunkach wydają się konieczne i korzystne z perspektywy pozycji przedsiębiorstwa na rynku. Związany z inflacją wzrost kosztów pracy może być impulsem do usprawniania operacji i automatyzacji niektórych procesów. Mamy tu do czynienia ze strategią neutralizacji wzrostu cen na rynku drogą generowania wartości dodanej w przedsiębiorstwie. Umożliwia to przetrwanie, zachowanie pozycji rynkowej i zahamowanie wpływu inflacji na spadek wartości przedsiębiorstwa i przyczynia się zarazem do tłumienia inflacji na poziomie makroekonomicznym. Ważnym instrumentem realizacji tej strategii jest z jednej strony doskonalenie wewnętrznego zarządzania przedsiębiorstwem metodą elastycznego, adaptacyjnego budżetowania, z drugiej zaś aktywizacja autonomii jednostek organizacyjnych metodą centrów zysku.

Trzeci kierunek strategii obejmuje ogólnie dążenie do ekspansji na rynku i walkę o pozycję lidera branży pod względem atrakcyjności produktu, udziału w rynku i wyników finansowych. Strategia ta zapewnia przedsiębiorstwom stosunkowo wysoką odporność na procesy inflacyjne, traktowane jako zjawisko zewnętrzne i drugoplanowe. Silna pozycja na rynku, dywersyfikacja działalności i stabilny rozwój dają liderom rynku przewagę konkurencyjną pozwalającą przetrwać trudne okresy na rynku

produktów i rozmaite zawirowania finansowe. Przedsiębiorcy mogą skupić się w tej sytuacji na zwiększaniu wydajności i produktywności swojej firmy, inwestując w nowe technologie, szkoląc pracowników i doskonaląc swoje praktyki zarządzania. Dominująca pozycja pozwala tej grupie podmiotów gospodarczych na przejście okresów inflacji „suchą nogą”, co oznacza ochronę generowanej marży na poziomie operacyjnym, i zarazem na takie dostosowanie podziału EBIT-u na poziomie korporacyjnym, które pozwala im kontynuować realizację programów inwestycyjnych oraz nakładów na badania i rozwój także w warunkach inflacji.

Za najlepsze narzędzie służące wspomaganie zarządzania należy uznać elastyczne budżetowania adaptacyjne, dostosowane do inflacji rozumianej jako niedoskonała forma pieniądza. Budżetowanie pozwala menedżerom planować, zarządzać, kontrolować i rozliczać procesy w wymiarze rzeczowym. Metoda ta umożliwi menedżerom przede wszystkim identyfikację obszarów wrażliwych na inflację w strukturze procesu wytwarzania i poszukiwanie skutecznych rozwiązań. Proces budżetowania, wspomagany informatycznie, pozwala na stosowanie procedur podporządkowanych elastycznej strategii i wysokiej dyscyplinie centralizacji wydatków oraz kontroli należności i zobowiązań. Cykl budżetowania podzielony na krótkie okresy, niezależnie od procesów inflacyjnych, umożliwi menedżerom śledzenie rzeczywistej wydajności w stosunku do zadań, unikanie napięć na etapie ich wykrywania, utrzymanie planowanej produktywności itd. Budżetowanie służy identyfikacji odchyłeń i podejmowaniu działań naprawczych, co poprawia ogólną kontrolę wykorzystania zasobów i środków finansowych firmy. W sumie elastyczne budżetowanie pozwala na bieżącą adaptację przedsiębiorstwa, korektę celów i aktualizację zadań itd. stosownie do zmieniających się warunków.

W przypadku **budżetowania adaptacyjnego**, w którym wykorzystuje się ocenę ryzyka i nieliniowe zależności między zmiennymi, ważną rolę odgrywają analitycy odpowiedzialni za elastyczne procesy zarządzania, dzięki którym można obniżyć koszty i poprawić ogólne wyniki biznesowe czy skrócić cykle. Elastyczne budżetowanie powiązane z centrami zysku przenosi aktywność pracowników i jakość zarządzania na wyższy poziom. W centrach zysku chodzi nie tylko o egzekwowanie odpowiedzialności i rozliczanie wyników na niższych szczeblach zarządzania. Najważniejsza jest tu delegacja decyzyjności i partycypacji w pracy zespołowej pobudzającej zaangażowanie, kreatywność i poczucie realizacji działań we wspólnym interesie. Na odcinku zarządzania, wyłączonym jako odrębne centrum zysku, następuje aktywizacja funkcji wewnętrznej sprzedaży, zarządzania przepływami i gospodarki czasem pracy. Czynniki te, optymalizowane z myślą o wypracowaniu odcinkowej marży, stanowią najsilniejszą przesłankę uzyskania wysokiej wydajności i oczekiwanych wyników. Chodzi o to, aby na poziomie operacyjnym w centrach zysku wypracować łączną marżę

pokrywającą składniki **EBIT** przewidziane na poziomie strategii korporacyjnej. Poprzez większą dokładność, szybkość i wydajność oraz nastawienie na zaawansowane technologie nowoczesne budżetowanie pomaga menedżerom w przewidywaniu zagrożeń i ocenie rzeczywistej sytuacji, zapewnia większe możliwości w zakresie rozwoju, postępu techniczno-organizacyjnego i ekspansji oraz obniża negatywny wpływ inflacji.

Przepływy pieniężne jako narzędzie ograniczania wpływu inflacji na biznes

Inflacja jest na ogół obserwowana z perspektywy krótkookresowej. Przy inflacji przekraczającej poziom uznany za naturalny dla danej gospodarki, czyli takim jak obecnie, jej dalszy wzrost lub spadek wywołuje natychmiastowe reakcje dostosowawcze, skutkiem czego gospodarka podąża za określonym trendem. Kategoria płynności finansowej jest powszechnie rozumiana jako zdolność przedsiębiorstwa do generowania przepływów pieniężnych na poziomie umożliwiającym niezakłócone regulowanie wymagalnych zobowiązań. Inflacja jako zjawisko zewnętrzne, związane z erozją funkcji pieniądza, poważnie zakłóca zarządzanie płynnością przedsiębiorstwa. Zmienia się siła nabywcza przychodów, pojawiają się niespodziewane wydatki, opóźniają się wpływy należności, rośnie deficyt planowanych wpływów, rosną ceny, koszty zaopatrzenia i koszty finansowania. Zakłócenia w obszarze płynności przenoszą się na sferę realną działalności operacyjnej, wywołanej zakłóceniami dostaw, utratą towarów, wzrostem kosztów, przerwami ciągłości pracy, zerwaniem kontraktów itd.

Przedsiębiorstwo posiada płynność finansową, jeżeli bez istotnych trudności i zakłóceń dokonuje koniecznych płatności zgodnie z terminem wynikającym z różnych zobowiązań, umów i regulacji, a także pokrywa wszelkie niespodziewane wydatki gotówkowe w związku z prowadzeniem bieżącej działalności gospodarczej. Przedsiębiorstwo posiadające płynność finansową reguluje zatem swoje zobowiązania bez zwłoki i ponoszenia dodatkowych kosztów lub strat, które mogłyby pojawić się wskutek trudności związanych z terminowym wywiązywaniem się z ciążących na nim zobowiązań.

W praktyce zarządzania finansami przedsiębiorstw problematykę płynności finansowej rozpatruje się raczej w wąskim znaczeniu. W zasadzie uważa się, że mechanizm kształtowania przepływów finansowych jest instrumentem zarządzania płynnością przedsiębiorstwa, w tym środkami pieniężnymi i innymi rodzajami aktywów finansowych charakteryzujących się wysokim poziomem płynności. W konsekwencji obszar ten pozostaje w sferze zainteresowań działu księgowości przedsiębiorstwa i dotyczy głównie zarządzania środkami pieniężnymi, czyli tzw. gotówką.

Płynność finansowa jest warunkiem przetrwania firmy. To oczywiste stwierdzenie, gdyż nie można podtrzymywać egzystencji przedsiębiorstwa, jeżeli nie będzie ono

w stanie osiągnąć na tyle wysokich wpływów, aby pokryć wydatki związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Przedsiębiorstwo, tak jak każdy inny podmiot, czy gospodarstwo domowe, nie może normalnie funkcjonować, jeżeli nie będzie płać w terminie swoich rachunków, regulować podatków, opłacać czynszów, pokrywać kosztów energii i regulować należności z tytułu zakupu towarów. W sytuacji gdy przedsiębiorstwo nie wywiązuje się ze swoich zobowiązań, każdy wierzyciel, który nie otrzyma przysługującej mu należności w terminie, może zgłosić do sądu wniosek o postawienie przedsiębiorstwa w stan upadłości. Taki obowiązek ciąży również na zarządzie przedsiębiorstwa.

Trudności związane z utrzymaniem płynności poważnie zakłócają działalność, podnosząc przede wszystkim koszty finansowe oraz uniemożliwiając dokonywanie swobodnych wyborów i korzystanie z nadarzających się okazji. Do głównych celów zarządzania należy tu kontrola ryzyka płynności, skracanie cyklu finansowego i utrzymywanie zdolności do regulacji krótkoterminowych zobowiązań w momencie ich wymagalności [Dz.U. 1994 nr 121, poz. 591, art. 45 §2 ust. 3 i kolejne].

Pogłębiona analiza płynności finansowej polega na doborze odpowiednich wskaźników i ocenie:

- 1) szczegółowej charakterystyki wolnych środków pieniężnych,
- 2) przyrostu aktywów płynnych,
- 3) dynamiki i relacji należności i zobowiązań,
- 4) charakterystyki zdolności kredytowej i obsługi zadłużenia,
- 5) przyrostu kapitału własnego w obrocie,
- 6) rotacji zapasów oraz cyklu rozliczeniowego należności i zobowiązań (cyklu finansowania).

Przedsiębiorstwo czerpie wiele korzyści z płynnej realizacji płatności, w szczególności zaś ma zapewnioną swobodę wyboru optymalnych rozwiązań i w zasadzie nie ponosi z tego tytułu dodatkowych kosztów, posiada też zdolność dostosowywania się do warunków zewnętrznych i łapania okazji oraz silniejszą pozycję negocjacyjną. Dzięki swobodzie wyboru warunków płatności minimalizuje koszty finansowania oraz ma możliwość regulowania zobowiązań przed czasem wymagalności i poprawy wyniku finansowego, co ostatecznie wzmacnia jego reputację solidnego kupca i partnera handlowego.

Pogorszenie lub utrata płynności może dla przedsiębiorstwa oznaczać:

- ograniczenie swobody racjonalnych wyborów i autonomii w zakresie podejmowania decyzji;
- pogorszenie warunków płatności, w tym żądanie przedpłat, gwarancji lub zapłaty gotówkowej;
- ubieganie się o odroczenie terminów wymagalności zobowiązań;

- trudności związane z pozyskaniem dodatkowych, coraz droższych źródeł finansowania;
- konieczność wyprzedzaży aktywów w celu uzyskania środków pieniężnych;
- narażanie się na utratę wiarygodności;
- wzrost zależności od innych podmiotów, która może doprowadzić do niewypłacalności, a w konsekwencji do upadłości przedsiębiorstwa.

Utrzymanie płynności finansowej polega na koordynacji struktury wpływów i wydatków pieniężnych w czasie. Przedsiębiorstwo musi dostosowywać wielkość swoich wydatków do poziomu uzyskiwanych wpływów. Jeżeli nie występują trudności związane z utrzymaniem należytego poziomu płynności, można przyjąć, że przedsiębiorstwo ma swobodę wyboru w podejmowaniu decyzji finansowych, czyli takich decyzji, które powodują odpływ lub przyływ środków pieniężnych wskutek prowadzonych operacji. Tego rodzaju decyzje, wynikające z racjonalnych wyborów nieograniczonych możliwościami zapłaty, można nazwać autonomicznymi. Inflacja może powodować konieczność uzupełniania środków pieniężnych z innych źródeł, co wskazuje na zależność przedsiębiorstwa od podmiotów zewnętrznych i może w konsekwencji prowadzić do ograniczenia swobody wyboru. Wykorzystanie informacji dotyczących przepływów pieniężnych w krótkim czasie ma na celu określenie wielkości środków pieniężnych niezbędnych do podtrzymania bieżącej egzystencji przedsiębiorstwa. Jest to postępowanie polegające na analizie najpilniejszych potrzeb gotówkowych w związku z prognozą przepływów pieniężnych, opartą na zestawieniu spodziewanych wydatków i krótkookresowej prognozie sprzedaży [Bielawska, 2009, s. 74].

Zarządzanie płynnością przedsiębiorstwa w warunkach inflacji

Obok wzrostu cen zaopatrzeniowych oraz kosztów pracy inflacja może prowadzić do zagrożenia płynności finansowej przedsiębiorstwa poprzez kumulację **zatorów płatniczych**, czyli finansowanie się zobowiązaniami wobec partnerów handlowych i oddalanie terminów regulacji należności. Przedsiębiorstwa bywają nie tylko ofiarami, ale często również sprawcami zatorów płatniczych w warunkach ograniczonej płynności finansowej i drogiego kredytu bankowego. Te negatywne zjawiska wywołane są opóźnianiem płatności, wymuszaniem kredytu kupieckiego lub przymusowego wydłużania okresu regulacji zobowiązań, w sytuacji gdy odczuwa się wysoki poziom inflacji, spadek płynności lub wysoką cenę pieniądza na rynku. Pogorszenie warunków gospodarowania może być spowodowane hamowaniem przez banki emisji kredytu lub ograniczeniami o charakterze administracyjnym. Konsekwencją wysokich stóp procentowych bywa konieczność ponoszenia przez przedsiębiorstwa dodatkowych kosztów finansowania, związanych z utrzymaniem wypłacalności, obsługą

wyższych odsetek, występowaniem strat z tytułu przeterminowanych zobowiązań czy dodatkowych kosztów postępowania windykacyjnego. Niski poziom płynności, podobnie jak ograniczony dostęp do kapitału, ma istotne znaczenie w świetle racjonalnych wyborów i zdolności konkurencyjnych przedsiębiorstwa, ogranicza bowiem swobodę dysponowania własnymi aktywami i możliwość korzystania z nadarzających okazji. Inflacja, a zwłaszcza wysokie wahania cen i kosztów, mogą służyć jednocześnie innym podmiotom do gromadzenia nadwyżki środków pieniężnych, które przy nieefektywnym systemie finansowym są niedostatecznie zagospodarowane [Wreston, Brigham, 1997, s. 792].

Mamy tu do czynienia z określonym efektem inflacji, skłaniającym do modelowania zarządzaniem płynnością, czyli krótkookresowymi zasobami pieniądza oraz należnościami i zobowiązaniami w warunkach określonej branży. Pierwszym krokiem do praktycznego wykorzystania prawidłowości występujących w tym obszarze działalności przedsiębiorstwa jest powołanie stanowiska, zespołu specjalistów lub zorganizowanej, wielopoziomowej służby zarządzającej płynnością finansową, dyscypliną wydatków, terminami płatności itd. w powiązaniu z rezerwami płynności na wypadek wzrostu ryzyka operacyjnego i finansowego. Zespół ten mógłby partycypować w podziale wypracowanej nadwyżki. Zarządzanie płynnością przedsiębiorstwa sprowadza się w istocie rzeczy do zarządzania tzw. kapitałem pracującym jako wartościowym, bezwzględnym miernikiem płynności finansowej, uzupełnianym przez wskaźniki płynności stanowiące miary względne. Pojęcie to określa kwotowo granicę zachowania płynności, czyli poziom, do jakiego przedsiębiorstwo, prowadząc działalność gospodarczą, może zwiększać swoje bieżące zobowiązania, nie tracąc przy tym płynności. Z uwagi na możliwość zamiany aktywów bieżących na środki pieniężne kształtowanie kapitału pracującego³ określa zakres substytucji i komplementarności jego składników celem utrzymywania zamierzonego poziomu płynności. Poglądowo kategorię tę można przedstawić w postaci następującego wzoru:

$$\text{kapitał pracujący} = \text{aktywa obrotowe} - \text{zobowiązania krótkoterminowe.}$$

Ważny jest tu pragmatyzm w wyznaczaniu celów biznesu. Kadra kierownicza bez jasno określonych zdań i skutecznej strategii nie jest w stanie zarządzać korporacją działającą na arenie międzynarodowej. Cele uwzględniające inflację pozwalają stworzyć realistyczną strategię, która służy utrzymaniu równowagi zapewniającej optymalny w danych warunkach poziom wyników z zachowaniem kontroli wydajności i rentowności.

³ Kapitał pracujący jest tu rozumiany jako różnica między wartością środków pieniężnych, należności i zapasów a zobowiązaniami krótkoterminowymi.

Istnieje ścisły związek między osiągnięciem celów biznesowych a utrzymaniem równowagi, która zmniejsza ryzyko finansowe i operacyjne, chroniąc przed przeinwestowaniem i utratą płynności. Biznes w równowadze działa wydajniej, lepiej wykorzystuje zasoby, redukuje mniej produktywne inwestycje. Ponieważ głównym celem działalności jest osiągnięcie zysku, któremu służy wydajne i efektywne zarządzanie kosztami i optymalizacją produkcji, bardzo ważne jest obserwowanie i utrzymywanie równowagi biznesowej.

Poprzez wykorzystanie centrów zysku w biznesie można podnieść poziom organizacji oraz elastyczność i sprawność zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach inflacji, włączając w proces decyzyjny niższe szczeble kierownicze. **Centra zysku** jako element kreowania organizacji pozwalają na segmentację aktywności w odrębnych jednostkach, którymi można lepiej zarządzać poprzez wyznaczenie ich kierownictwu i zespołowi pracowników selektywnych celów w kontekście wpływu na zaangażowanie środków, wynik finansowy i ograniczanie nierentownych obszarów działalności. Pomaga to również w realizacji sprawnego controllingu, samoorganizacji oraz ponoszeniu odpowiedzialności za koszty i czas wykonania zadań.

Budżetowanie przedsiębiorstwa jest podstawą zarządzania obejmującego wszystkie obszary działalności zorientowanej na wyniki. System budżetowania, wspomagany informatycznie, integruje procedury postępowania we wszystkich obszarach związanych z podejmowaniem decyzji. Zakłada on sterowanie przedsiębiorstwem za pomocą kilku zmiennych obejmujących zadania, wpływy i wydatki oraz harmonogramy zadań w powiązaniu z przepływami finansowymi, rachunkowością i systemem motywacji. Powtarzające się fazy cyklu planowania realizacji i kontroli nastawionej na aktualizację i korektę zadań w zmieniających się warunkach działania służą dostosowaniu wydatków do bieżących potrzeb i możliwości przedsiębiorstwa. Pozwala to skoncentrować się na planach i szczegółowych warunkach ich realizacji na poziomie operacyjnym, co wymaga współpracy na każdym etapie procesu budżetowania oraz pomaga komunikować się w warunkach inflacji.

Zalecenia dla MŚP funkcjonujących w warunkach inflacji

Najważniejsze rekomendacje dotyczące sposobu funkcjonowania w warunkach inflacji dla podmiotów z sektora MŚP można streścić w następujących punktach:

- wykorzystaj możliwości pomocy publicznej;
- oceń możliwości poprawy sprzedaży i przychodów;
- przeanalizuj wskaźniki finansowe rezerwy i obszary ryzyka;
- podejmij działania pozwalające zatrzymać dotychczasowych klientów i zdobyć nowych, wejdź we współpracę;

- rozważ elastyczne zmiany w organizacji, wykorzystaj Internet i automatyzację;
- dokonuj przeglądu kosztów, obniż wydatki operacyjne, utrzymaj marżę;
- poszukaj możliwości dywersyfikacji działalności;
- szanuj środki pieniężne, opóźniaj wydatki, korzystaj z kredytu dostawców;
- kontroluj zadłużenie i wykorzystuj wsparcie dostępne w ramach pomocy publicznej.

Istnieje wiele sposobów minimalizowania negatywnego wpływu inflacji na wyniki biznesowe przez przedsiębiorców. W przypadku większych firm odpowiednim zabezpieczeniem przed inflacją i jej skutkami mogą być: zakup nieruchomości, zabezpieczenie walutowe, sekurytyzacja aktywów, obligacje indeksowane, kontrakty terminowe na towary i instrumenty pochodne. Każdorazowo może dojść jednak do zamiany obciążeń inflacyjnych na inne formy ryzyka. Do najbezpieczniejszych rozwiązań stosowanych w tym zakresie należą:

- dywersyfikacja oferty produktów i obszarów działalności, służąca zmniejszeniu zależności od sytuacji na danym rynku poprzez rozszerzenie działalności na nowe gałęzie przemysłu lub sektory;
- różnicowanie produktu i tworzenie nowych kanałów dystrybucji w celu zwiększenia zasięgu biznesu i zdobycia nowych klientów;
- skracanie cyklu finansowania i obniżanie zaangażowania aktywów obrotowych poprzez dyscyplinę rozliczeń oraz rozwój transakcji wymiennych, stosowanie rozliczeń barterowych i clearing.

Ważne jest inwestowanie w miękkie aktywa przedsiębiorstwa, czyli w szkolenia i treningi, służące rozwijaniu umiejętności, kreatywności, partnerstwa i odpowiedzialności pracowników, oraz w informatyzację, prowadzącą do wzrostu jakości zarządzania, elastyczności i poprawy wyników przedsiębiorstwa. Inflacja wymaga zatem wzmoczonej dyscypliny i gotowości zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach kryzysowych. Kluczem jest doskonalenie zarządzania płynnością, controllingu i dyscypliny budżetowania w kierunku ograniczenia negatywnych skutków inflacji. Chodzi o to, aby inflacja, zakłócająca funkcjonowanie przedsiębiorstwa, w możliwie najmniejszym stopniu hamowała jego możliwości rozwojowe.

Podsumowanie

Inflacja jest postrzegana jako zjawisko wzrostu cen wywołane nadmierną ilością pieniądza. Rzadziej dostrzega się długookresowe procesy deprecjacji i erozji funkcji pieniądza wpływające na nierównowagę w gospodarce. Informacja o inflacji jest niewystarczająca do wyrażenia opinii o stanie gospodarki, dopiero bowiem obserwacja światowych rynków finansowych pozwala lepiej zrozumieć strukturalne źródła tego zjawiska.

Percepcja inflacji przez przedsiębiorstwa oraz możliwości ograniczania jej negatywnych skutków wymagają specyficznego postępowania. Przyczyną napięć są sprzeczne interesy poszczególnych grup podmiotów. Jest też wielu beneficjentów tego zjawiska. Postulaty obniżenia inflacji w krótkim okresie przez podnoszenie stóp procentowych, ograniczanie wynagrodzeń, rekompensat i wydatków socjalnych odzwierciedlają w gruncie rzeczy interesy sektora finansowego, pomijając społeczne koszty tej polityki.

Zamrożenie wydatków publicznych, podnoszenie stóp procentowych, ograniczenie aktywności kredytowej itd. są trudne do zaakceptowania i raczej nieskuteczne, zwłaszcza w sytuacji gdy główny strumień inflacyjny ma charakter zewnętrzny, systemowy i długookresowy. W tych warunkach priorytet walki z inflacją za wszelką cenę może oznaczać spadek dynamiki wzrostu gospodarczego i wzrost bezrobocia.

Niezależnie od poziomu i źródeł tego zjawiska skuteczność walki z inflacją wymaga współpracy banku centralnego, rządu i pozostałych interesariuszy w konfrontacji z zewnętrznymi źródłami inflacji, transmitowanymi kanałami wymiany dóbr i usług z zagranicą.

Gdy możliwości redukcji zewnętrznych źródeł inflacji są ograniczone, warto skoncentrować się na czynnikach konkurencyjności i rozwoju gospodarki. Akceptacja obecnej inflacji wskazuje na pierwszeństwo paradygmatu zrównoważonego wzrostu przed osiągnięciem celu inflacyjnego. Ważniejsze wydają się w tej sytuacji stabilność systemu finansowego, zapewnienie wzrostu gospodarczego i utrzymanie wysokiego poziomu zatrudnienia.

Polityka antyinflacyjna powinna opierać się na równowadze zewnętrznej, czyli na neutralnych dla rozwoju wewnętrznego, płynności rozliczeń, dynamiki eksportu i przepływów kapitału relacjach z otoczeniem. Umożliwi to kontynuację trendów ekonomicznych i minimalizację strat w gospodarce wskutek redukcji transmisji zewnętrznych źródeł inflacji.

Wnioski adresowane do podmiotów gospodarczych, w tym głównie do dużych przedsiębiorstw z EŚW, są ze względu na strukturalne podobieństwo gospodarek krajów bez większych zastrzeżeń aktualne i możliwe do wykorzystania również w odniesieniu do całego regionu. Dotyczą one następujących kwestii:

- 1) monitorowania skutków i zagrożeń gospodarczych związanych z przewlekłą inflacją, wzrostem cen energii, towarów i usług, rosnącymi kosztami pracy i kredytu, ograniczoną płynnością, powszechną drożyzną i zatorami płatniczymi;
- 2) wpływu inflacji na poziom sprzedaży, przychody, rozliczenia finansowe, aktywa i kapitały przedsiębiorstw;
- 3) oceny racjonalności zachowań dostosowawczych przedsiębiorstw w sferze działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej w warunkach inflacji;

- 4) przeglądu sposobów ograniczenia negatywnego oddziaływania inflacji na relacje biznesowe oraz wyniki, w tym zarządzanie CF (*cash flow*), możliwości współpracy wewnątrzbranżowej, monitorowanie wolnych zasobów, stosowanie rozliczeń na zasadzie kompensat, barter, *clearing*, adaptację projektów inwestycyjnych do nowych warunków itd.;
- 5) zbioru procedur postępowania w zakresie podejmowania decyzji, kształtowania relacji biznesowych i dyscypliny finansowej w zaburzonych warunkach prowadzenia biznesu wywołanych inflacją.

Trafnym rozwiązaniem przynoszącym antyinflacyjne efekty jest wprowadzenie tarczy antykryzysowej wraz z szerokim spektrum instrumentów polityki gospodarczej – nie tylko fiskalnej i budżetowej, lecz także nastawionej na wspomaganie przedsiębiorstw poprzez zachęty inwestycyjne i transfer technologii. Rozwój gospodarczy, w tym inwestycje i modernizacja infrastruktury, konsolidacja sektora energetycznego, wspieranie eksportu, innowacji i transformacji energetycznej, drobnej przedsiębiorczości i indywidualnego budownictwa, sprzyjanie przedsiębiorczości i rozwojowi sektorów przemysłu, rolnictwa i budownictwa indywidualnego, to kierunki skutecznej walki z inflacją.

Bibliografia

Bartkowiak, R., Ostaszewski, J., Polański, Z. (red.) (2022). *System z Bretton Woods i jego dziedzictwo. Od pieniądza złotego do cyfrowego*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

BEA (2023). *Gross Domestic Product, First Quarter 2023 (Advance Estimate)*, <https://www.bea.gov/news/2023/gross-domestic-product-first-quarter-2023-advance-estimate> (dostęp: 30.04.2023).

Bielawska, A. (red.) (2009). *Nowoczesne zarządzanie firmami przedsiębiorstwa*. Warszawa: C.H. Beck.

Bogaczyk, G. (2022). *Ile będzie nas kosztować pandemia? Z tymi problemami będziemy borykać się latami*, <https://www.pap.pl/aktualnosci/news%2C1073369%2Cile-bedzie-nas-kosztowac-pandemia-z-tymi-problemami-bedziemy-borykac-sie> (dostęp: 30.04.2023).

Business Insider (2023). *Tarcza antyinflacyjna*, <https://businessinsider.com.pl/tarcza-antyinflacyjna> (dostęp: 30.04.2023).

Dembiński, P.H. (2009). *Finance: Servant or Deceiver? Financialization at the Crossroads*. London: Palgrave Macmillan.

Durden, T. (2014). *Deutsche Bank: "People Are Talking about Helicopter Money and Debt Cancellation Being the End Game"*, <https://www.zerohedge.com/news/2014-11-21/deutsche-bank-people-are-talking-about-helicopter-money-and-debt-cancellation-being> (dostęp: 30.04.2023).

GUS (2022). *Nowoczesne technologie i nowe źródła danych w pomiarze inflacji*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/inne-opracowania/inne-opracowania-zbiorcze/nowoczesne-technologie-i-nowe-zrodla-danych-w-pomiarze-inflacji,47,1.html> (dostęp: 30.04.2023).

- GUS (2023a). *Informacja na temat zmian w zakresie „koszyka inflacyjnego” w 2023 roku*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/informacja-na-temat-zmian-w-zakresie-koszyka-inflacyjnego-w-2023-roku,22,1.html> (dostęp: 30.04.2023).
- GUS (2023b). *Platforma Analityczna SWAiD – Dziedziczne Bazy Wiedzy*, http://swaid.stat.gov.pl/Ceny_dashboards/Raporty_predefiniowane/RAP_DBD_CEN_30.aspx (dostęp: 30.04.2023).
- Koijen, R.S.J., Koulischer, F., Nguyen, B., Yogo, M. (2021). Inspecting the Mechanism of Quantitative Easing in the Euro Area, *Journal of Financial Economics*, 140 (1), s. 1–20. DOI: 10.1016/j.jfinec.2020.11.06.
- Kolany, K. (2022). *Inflacja bazowa pierwszy raz w historii przekroczyła 10%*, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Inflacja-bazowa-w-Polsce-wrzesien-2022-8424149.html> (dostęp: 30.04.2023).
- Komorowski, J. (2015). Monetarism and the Battle with the Global Economic Crisis, *International Journal of Business Administration*, 6 (6). DOI: 10.5430/ijba.v6n6p36.
- Lemke, T. (2022). *The 10 Largest Investment Management Companies Worldwide*, <https://www.thebalancemoney.com/which-firms-have-the-most-assets-under-management-4173923#toc-10-largest-investment-management-co> (dostęp: 30.04.2023).
- McGeever, J. (2023). *Column: Markets Ride \$1 Trillion Global Liquidity Wave*, <https://www.reuters.com/markets/markets-ride-1-trillion-global-liquidity-wave-mcgeever-2023-02-14/> (dostęp: 30.04.2023).
- Money.pl (2022). *Rekordowa sprzedaż cukru w sklepach. Polacy wydali na niego 73 mln zł*, <https://www.money.pl/gospodarka/rekordowa-sprzedaz-cukru-w-sklepach-polacy-wydali-na-niego-73-mln-zl-6802664813197920a.html> (dostęp: 30.04.2023).
- NBP (2023a). *Raporty o inflacji*, <https://nbp.pl/polityka-pieniezna/dokumenty-rpp/raporty-o-inflacji/> (dostęp: 30.04.2023).
- NBP (2023b). *Raport o inflacji – marzec 2023*, <https://nbp.pl/raport-o-inflacji/> (dostęp: 30.04.2023).
- Ostaszewski, J. (red.) (2013). *Finanse*, wyd. 6. Warszawa: Difin
- Stasiuk, T. (2022). *MFV: koszt pandemii będzie wyższy od 12,5 bln USD*, <https://www.pb.pl/mfv-koszt-pandemii-bedzie-wyzszy-od-125-bln-usd-1139110> (dostęp: 30.04.2023).
- Szymańska, M. (2022). *Drogi cukier z tanich buraków cukrowych. Kto zarobił na wzroście cen cukru?*, <https://www.tygodnik-rolniczy.pl/pieniadze/drogi-cukier-z-tanich-burakov-cukrowych-kto-zarobil-na-wzroscie-cen-cukru-2390679> (dostęp: 30.04.2023).
- Trading Economics (2023). *Money Supply M2 in the United States Decreased to 20673.10 USD Billion in April from 20818.10 USD Billion in March of 2023*, <https://tradingeconomics.com/united-states/money-supply-m2> (dostęp: 30.04.2023).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. 1994 nr 121, poz. 591).
- Wreston, J.F., Brigham, E.F. (1997). *Managerial Finance*. Chicago: Dryden Press.

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ A ESG – UWARUNKOWANIA, WYZWANIA, DOBRE PRAKTYKI

Piotr Glen
Maciej Cygler
Marcin Dąbrowski
Kamil Flig
Ewa Jastrzębska
Anna Karmańska
Mariusz Lipski
Agata Lulewicz-Sas
Barbara Ocicka
Maria Pietrzak
Waldemar Rogowski
Aleksandra Stanek-Kowalczyk
Marta Ziółkowska

DOI: 10.33119/978-83-8030-624-0.2023_313_350

Streszczenie

Celem opracowania jest dostarczenie przedstawicielom administracji, biznesu i nauki rzetelnego kompendium wiedzy na temat realizowania idei zrównoważonego rozwoju w praktyce społeczno-gospodarczej i raportowania ujawnień ESG (*environmental, social, governance*). W toku rozważań nakreślono istotne aspekty podjętej tematyki (raportowanie ESG, politykę klimatyczną, zrównoważone finansowanie, zarządzanie łańcuchami dostaw, zieloną pracę, społeczne i środowiskowe wymiary zielonej transformacji, ład korporacyjny) oraz obecne uwarunkowania realizacji założeń zrównoważonego rozwoju w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) i wynikające z nich wyzwania. Przedstawiono także dobre praktyki w zakresie wdrażania koncepcji ESG. Istotną część rozważań stanowi tabelarycznie ujęte podsumowanie, wskazujące na najistotniejsze wnioski oraz praktyczne rekomendacje. Z uwagi na ograniczenia publikacyjne, a także biznesowy charakter opracowania, przedstawione tu zjawiska i problemy zostały ujęte bardzo syntetycznie, dlatego celem zgłębienia poszczególnych zagadnień należy sięgnąć po wskazane w bibliografii źródła.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ESG – CONDITIONS, CHALLENGES, GOOD PRACTICES

Abstract

The aim of the paper is to provide representatives of business, administration, and science with an easily accessible compendium of knowledge about the implementation of sustainable development in social and business practice as well as ESG (*environmental, social, governance*) reporting. The paper presents the most important aspects of the topic (non-financial reporting, climate policy, sustainable financing, supply chain management, green competencies, social and environmental aspects of green transformation, corporate/organizational governance). What is more, it describes the current conditions of sustainable development in Central and Eastern European (CEE) countries as well as outlines the challenges to making sustainability really happen. Additionally, the paper presents some good practices in ESG implementation. A significant part of the paper is constituted by a tabular summary in which crucial conclusions and recommendations are set out in brief. Despite its relative complexity, the topic is dealt with concisely, due to the publication limits and a business-like form of the paper. Therefore, to get a deeper insight into the sustainability problems and ESG, the reader is encouraged to use the extensive bibliography provided at the end as a reference for further study.

Autorzy/Authors

Piotr Glen – koordynator ds. społecznej odpowiedzialności w SGH. Na uczelni odpowiada za zrównoważony rozwój i ESG. Członek grupy roboczej ds. społecznej odpowiedzialności uczelni działającej przy Ministerstwie Funduszy i Polityki Regionalnej. Współautor Standardu Informacji Niefinansowej (SIN) jako członek zespołu ekspertów posiadających doświadczenie w raportowaniu informacji niefinansowych. Uczestnik wielu debat oraz paneli dyskusyjnych poświęconych ESG oraz zrównoważonemu rozwojowi.

Maciej Cygler – dr, adiunkt w Instytucie Ekonomii Międzynarodowej SGH oraz ekspert w Centrum Analiz Klimatyczno-Energetycznych Krajowego Ośrodka Bilansowania i Zarządzania Emisjami (CAKE/KOBiZE). Specjalizuje się w ekonomii środowiska i ekonomicznej analizie skutków polityki klimatycznej. Od lat stara się wytłumaczyć i wpoić znaczenie środowiska i klimatu studentom SGH, m.in. podczas zajęć realizowanych w ramach programów CEMS i CIVICA. Członek delegacji rządowej na COP24 i COP25. Członek EAERE.

Marcin Dąbrowski – dr, kanclerz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie od 2016 r. Członek zarządu Heads of University Management and Administration Network in Europe, założyciel i redaktor naczelny dwumiesięcznika naukowego *e-mentor*. Związany również z organizacjami pozarządowymi, m.in. jako dyrektor zarządzający Fundacji Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, przewodniczący rad programowych kwartalnika *Trzeci Sektor* oraz Europejskiej Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Kamil Flig – pracownik Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii SGH, doktorant w Szkole Doktorskiej SGH oraz członek grupy roboczej ds. społecznej odpowiedzialności uczelni. Zajmuje

się budowaniem relacji uczelni z interesariuszami zewnętrznymi. Specjalizuje się w tematyce społecznej odpowiedzialności uczelni, a także w zagadnieniach z zakresu innowacji, nowoczesnej przedsiębiorczości oraz modeli biznesowych.

Ewa Jastrzębska – dr, rzeczniczka etyki w SGH. Jej zainteresowania badawcze obejmują: zrównoważony rozwój w biznesie, społeczną odpowiedzialność organizacji, etykę biznesu i zarządzanie przez wartości. Autorka kilkudziesięciu publikacji z tego zakresu, ekspertka i trenerka współpracująca z firmami oraz JST. Jurorka w konkursach „Raporty Zrównoważonego Rozwoju” i „Pióro Odpowiedzialności”. Wieloletnia członkini ministerialnej grupy roboczej ds. społecznej odpowiedzialności uczelni.

Anna Karmańska – prof. dr hab., dyrektor Instytutu Rachunkowości SGH. Specjalizuje się w badaniach związanych z raportowaniem dokonań jednostek gospodarczych (finansowym i niefinansowym, obligatoryjnym i zarządczym). Autorka publikacji poświęconych m.in. problematyce ujawnień na temat ryzyka czy etyce zawodowej w rachunkowości. Inicjatorka i twórczyni narzędzia A Tool-Kit for Ethics Self-Assessment (ESA) (esa.sgh.waw.pl).

Mariusz Lipski – dr, adiunkt w Zakładzie Zarządzania Ryzykiem Instytutu Finansów Korporacji i Inwestycji SGH. Autor i współautor publikacji z zakresu finansów, rynków finansowych, bankowości korporacyjnej oraz bankowości zrównoważonej. Specjalizuje się w finansach przedsiębiorstwa, ocenie ryzyka, analizie sektorowej i finansowej, ocenie projektów inwestycyjnych oraz zagadnieniach związanych z koncepcją ESG. Posiada blisko 20-letnie doświadczenie zawodowe w obszarze bankowości korporacyjnej, zdobyte na stanowiskach specjalistycznych oraz menadżerskich w czołowych bankach w Polsce.

Agata Lulewicz-Sas – dr hab., profesor uczelni w Instytucie Kapitału Ludzkiego SGH. Członkini rady naukowej Polish Chapter PRME oraz grupy roboczej ds. społecznej odpowiedzialności uczelni działającej przy Ministerstwie Funduszy i Polityki Regionalnej. Specjalizuje się w problematyce zrównoważonego rozwoju, społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw i uczelni oraz ESG.

Barbara Ocicka – dr hab., profesor uczelni w Zakładzie Zarządzania Ryzykiem Instytutu Finansów Korporacji i Inwestycji SGH. Autorka i współautorka licznych publikacji z zakresu logistyki oraz zakupów i zarządzania łańcuchem dostaw. Występuje też w roli eksperta w tych dziedzinach, biorąc udział w licznych konferencjach w kraju i za granicą. Kierownik projektu badawczego *Jakość zarządzania aspektami ESG a odporność na kryzysy. Przedsiębiorstwa – instytucje – jednostki samorządu terytorialnego* realizowanego w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH.

Maria Pietrzak – dr, adiunkt w Zakładzie Strategii Międzynarodowych Instytutu Zarządzania SGH. Członek zarządu Polish Chapter PRME oraz grupy roboczej ds. społecznej odpowiedzialności uczelni działającej przy Ministerstwie Funduszy i Polityki Regionalnej. Angażuje się w popularyzację nauki i odpowiedzialnego podejścia do życia w różnych jego wymiarach: osobistym, zawodowym, społeczno-gospodarczym.

Waldemar Rogowski – dr hab., profesor uczelni, wicedyrektor Instytutu Finansów Korporacji i Inwestycji oraz kierownik Zakładu Zarządzania Ryzykiem SGH. Autor lub współautor ponad 130 publikacji z dziedziny finansów przedsiębiorstwa, ukazujących się w renomowanych czasopismach polsko- i anglojęzycznych. Specjalizuje się w finansach przedsiębiorstwa, a w szczególności w rachunku efektywności inwestycji i wycenie przedsiębiorstw, analizie finansowej, predykcji zagrożenia upadłością oraz zarządzaniu ryzykiem. W obszarze jego zainteresowań naukowych i praktycznych leżą również: AI, BI, *Big Data*, *Data Analytics*.

Aleksandra Stanek-Kowalczyk – dr, adiunkt w Katedrze Zrównoważonego Biznesu Instytutu Zarządzania SGH. Wiceprzewodnicząca komisji rektorskiej ds. społecznej odpowiedzialności, członkini grupy roboczej ds. raportowania ESG przy Ministerstwie Finansów oraz grupy roboczej ds. rozwoju raportowania niefinansowego przy Ministerstwie Funduszy i Polityki Regionalnej. Specjalizuje się w strategicznym podejściu do odpowiedzialnego zarządzania i zrównoważonego rozwoju, raportowaniu kwestii zrównoważonego rozwoju, zrównoważonym finansowaniu oraz odpowiedzialnej sprzedaży.

Marta Ziółkowska – dr, adiunkt w Katedrze Zrównoważonego Biznesu Instytutu Zarządzania SGH. Specjalizuje się w przedsiębiorczości społecznej, zielonych kompetencjach, franczyzie i nowoczesnych modelach biznesu. Członkini Sektorowej Rady ds. kompetencji w handlu przy PARP oraz Social Franchise Task Force przy International Franchise Association. Ekspertka Kodeksu Dobrych Praktyk dla rynku franczyzy.

Zrównoważony rozwój i ESG (*environmental, social, governance*) należą dziś do najpopularniejszych pojęć odnoszących się do życia społeczno-gospodarczego. Choć zrównoważony rozwój jest koncepcją zbudowaną na szczytnych ideałach, odpowiadającą na realne zagrożenia egzystencjalne dla globalnej społeczności, to rodzi wiele nieporozumień, a nierzadko bywa traktowany wyłącznie jako hasło marketingowe (zob. np. *greenwashing* czy *warwashing*). W związku z tym celem niniejszego opracowania jest:

- dostarczenie przedstawicielom administracji, nauki i biznesu rzetelnego kompendium wiedzy na temat ESG;
- nakreślenie kluczowych aspektów ESG, na które każdy uczestnik życia społeczno-gospodarczego powinien zwrócić szczególną uwagę;
- podsumowanie kluczowych wyzwań stojących przed polskim biznesem w zakresie raportowania zrównoważonego rozwoju;
- przedstawienie dobrych praktyk w zakresie wdrażania ESG w Polsce i innych państwach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW).

Raportowanie kwestii zrównoważonego rozwoju

Sprawozdawczość niefinansowa (raportowanie w zakresie zrównoważonego rozwoju, raportowanie zrównoważone, obecnie – raportowanie ESG) to komunikowanie i wykazywanie przez organizacje odpowiedzialności (*accountability*) za ich wpływ na środowisko, gospodarkę i ludzi [GRI, 2013]. Tematyka raportowania kwestii zrównoważonego rozwoju zaczęła się intensywnie rozwijać pod koniec XX w. z wyjątkiem Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW), gdzie dotarła nieco później.

W Polsce nastąpiło to wraz z początkiem XXI w. – pierwszy tego typu raport, uwzględniający międzynarodowe wytyczne Global Reporting Initiative (GRI) [2023], opublikowała w 2006 r. Telekomunikacja Polska. Na przestrzeni ostatnich 20 lat zaszły jednak w tym zakresie znaczące zmiany, jeśli chodzi zarówno o liczbę, jak i o jakość publikowanych raportów na temat zrównoważonego rozwoju. Jest to odpowiedź na rosnące oczekiwania rynku dotyczące ujawniania danych o ESG, a także coraz surowsze regulacje w tym zakresie.

Wytyczne GRI, ze względu na swój pionierski charakter, kompleksowość i ciągłą aktualizację, stały się najbardziej uznanymi i najczęściej wybieranymi standardami w zakresie zrównoważonego raportowania. Równoległe ze wzrostem liczby tego typu publikacji na rynku zaczęło pojawiać się jednak coraz więcej wytycznych, standardów oraz regulacji. W opracowaniu *Carrots and Sticks. Sustainability Reporting Policy: Global Trends in Disclosure as the ESG Agenda Goes Mainstream* w 2020 r. przeanalizowano ponad 600 przepisów prawa dotyczących raportowania zrównoważonego rozwoju – zarówno obowiązkowych, jak i dobrowolnych – z 84 krajów. Najwięcej, bo ponad 20 takich regulacji, powstało w Wielkiej Brytanii [Lugt, Wijs, Petrovics, 2020]. W efekcie na rynku pojawił się chaos wynikający z funkcjonowania wielu różnych wymiarów zrównoważonego raportowania, będący wyzwaniem nie tylko dla raportujących, ale też dla adresatów tego typu materiałów. Sprowadzał się on do następujących kwestii:

- **ujęcie różnego zakresu tematycznego w poszczególnych standardach i wytycznych** lub inna kategoryzacja obszarów, które utrudniały lub uniemożliwiały porównywanie wyników między standardami;
- **przyjęcie różnych miar i/lub wskaźników**, ujawnianych zgodnie z poszczególnymi standardami, powodujące, że możliwe było tylko analizowanie wyników w czasie dla danej organizacji, przy jednocześnie niemożliwym lub utrudnionym porównywaniu wyników między organizacjami korzystającymi z różnych standardów;
- **różnice w procesie raportowania, przede wszystkim w zakresie definiowania danych** włączanych do raportu, powodujące, że ujawniony zakres danych, nawet dla przedsiębiorstw o porównywalnej skali działania i tej samej branży, był ostatecznie różny.

Jednym z nurtów raportowania zrównoważonego było rozwijające się od 2013 r. raportowanie zintegrowane (według wytycznych International Integrated Reporting Council, IIRC), które koncentrowało się na perspektywie inwestorów, pokazując jak organizacja współdziała z otoczeniem zewnętrznym i wykorzystuje różne rodzaje kapitałów w celu tworzenia, zachowania lub zmniejszenia wartości w krótkim, średnim i długim okresie [IR, 2013]. Z kolei rozwijający się początkowo w kategoriach miękkich wytycznych nurt raportowania kwestii klimatycznych (zgodny m.in.

z rekomendacjami Task Force on Climate-Related Financial Disclosures, TCFD), odpowiadający na rosnące przekonanie o tym, że kryzys klimatyczny to główne zagrożenie globalne [Edelman, 2023], znalazł ostatecznie swój wyraz w twardych regulacjach unijnych (CSRD i ESRS).

Unijne prawodawstwo w zakresie raportowania kwestii zrównoważonego rozwoju zainicjowała dyrektywa dotycząca raportowania kwestii niefinansowych (Non-Financial Reporting Directive, NFRD) z 2014 r. Dość szybko okazało się jednak, że zapisy dyrektywy są niewystarczające (obowiązkiem sprawozdawczym objęto zbyt małą grupę przedsiębiorstw, zapisy regulacji były na dużym poziomie ogólności i nie zawierały wskaźników, nie wymagano weryfikacji zewnętrznej raportów). Co więcej, wbrew oczekiwaniom rynkowym, publikacja NFRD nie wpłynęła w znaczący sposób nie tylko na liczbę publikowanych raportów, ale też na jakość ujawnianych danych. Duży poziom ogólności zapisów regulacyjnych w połączeniu z brakiem obowiązkowej weryfikacji zewnętrznej spowodował, że część firm koncentrowała się na spełnianiu jedynie podstawowych obowiązków w zakresie raportowania, publikując minimalny wymagany zakres danych (w wybranych przypadkach NFRD doprowadziła do pogorszenia jakości raportów).

Wobec powyższego NFRD została zastąpiona bardziej wymagającą dyrektywą o sprawozdawczości przedsiębiorstw w zakresie zrównoważonego rozwoju (Corporate Sustainability Reporting Directive, CSRD), przyjętą w grudniu 2022 r. Dyrektywie towarzyszą standardy raportowania zagadnień zrównoważonego rozwoju (European Sustainability Reporting Standards, ESRS), które zawierają bardzo precyzyjny zakres ujawnień jakościowych i ilościowych, a wraz z innymi zapisami, w tym obowiązkiem niezależnej weryfikacji zewnętrznej, mają być w założeniu odpowiedzią na zidentyfikowane słabe strony NFRD.

W 2019 r. przyjęte zostało rozporządzenie w sprawie ujawniania informacji związanych ze zrównoważonym rozwojem w sektorze usług finansowych (Sustainable Finance Disclosure Regulation, SFDR), które, nakładając na uczestników rynku finansowego i doradców finansowych wymóg przejrzystości w odniesieniu do występowania w ramach prowadzonej działalności czynników zagrażających zrównoważonemu rozwojowi, wspiera wzrost zrównoważonych inwestycji, a pośrednio przekłada się na konieczność ujawniania określonych danych o ESG przez podmioty spoza sektora finansowego.

Syntetyczne porównanie kluczowych wytycznych i regulacji dotyczących ujawnień ESG zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Porównanie kluczowych standardów i wytycznych dotyczących ujawnień ESG

	Standardy GRI	Wytyczne IIRC	Dyrektywa NFRD (2014/95)	Rekomendacje TCFD	Rozporządzenie SFDR (2019/2088)	Dyrektywa CSRD (2022/2464)	ESRS
Rodzaj dokumentu	standardy	wytyczne	regulacja	wytyczne	regulacja	regulacja	standardy
Data wejścia w życie	pierwsza wersja wytycznych (G1) – 2000, ostatnia rewizja standardów – 2021*	2013 (rewizja 2021)	2017	2017	2021	2024	2024 (publikacja)
Adresaci	każda organizacja zainteresowana raportowaniem zrównoważonym, choć wytyczne zaadresowane są do przedstawicieli biznesu	przedsiębiorstwa zainteresowane pokazaniem interesariuszom, zwłaszcza inwestorom, zintegrowanego podejścia do zarządzania i raportowania	duże jednostki zaufania publicznego, duże spółki giełdowe	każde przedsiębiorstwo zainteresowane ujawnieniami w zakresie klimatu	uczestnicy rynku finansowego i doradcy finansowi	duże jednostki zaufania publicznego, od 2025 r. wszystkie firmy zatrudniające powyżej 250 pracowników, a od 2026 r. notowane na giełdzie MŚP zatrudniające powyżej 10 pracowników	wynika z CSRD
Obowiązek stosowania (liczba objętych podmiotów)	dobrowolne	dobrowolne	obowiązkowe (UE: ok. 11-12 tys., PL: ok. 200-300)	dobrowolne	bd.	obowiązkowe (UE: ok. 40-50 tys., PL: ok. 3500)	obowiązkowe (wynika z CSRD)

cd. tabeli 1

Zakres ujawnień ESG	Standardy GRI	Wytyczne IIRC	Dyrektywa NFRD (2014/95)	Rekomendacje TCFD	Rozporządzenie SFDR (2019/2088)	Dyrektywa CSRD (2022/2464)	ESRS
	<p>„E” (materiały, energia, woda i ścieki, różnorodność biologiczna, emisje, odpady, ocena środowiskowa dostawcy);</p> <p>„S” (zatrudnienie, relacje pracy, BHP, szkolenia, różnorodność, niedyskryminacja, wolność zrzeszania się, praca dzieci, praca przymusowa, ludność rdzenna, społeczność lokalne, ocena społeczna dostawców, polityka publiczna, zdrowie i bezpieczeństwo klientów, marketing i etykietowanie, prywatność klientów); „G” (ład organizacyjny, etyka, przeciwdziałanie korupcji)</p>	<p>„E” (kapitał naturalny);</p> <p>„S” (kapitał ludzki, kapitał społeczny i relacyjny, kapitał intelektualny)</p>	<p>„E” (kwestie środowiskowe, polityki i ryzyka);</p> <p>„S” (kwestie społeczne i pracownicze, kwestie dotyczące poszanowania praw człowieka, polityka różnorodności, polityki i ryzyka); „G” (przeciwdziałanie korupcji i łapownictwu)</p>	E (klimat)	<p>„E” (kwestie środowiskowe);</p> <p>„S” (kwestie społeczne i pracownicze, kwestie dotyczące poszanowania praw człowieka); „G” (przeciwdziałanie korupcji i łapownictwu)</p>	<p>„E” (czynniki środowiskowe, klimat);</p> <p>„S” (czynniki społeczne i z zakresu praw człowieka, polityka różnorodności); „G” (czynniki związane z zarządzaniem, ład organizacyjny)</p>	<p>„E” (zmiana klimatu, zanieczyszczenia, zasoby wodne i morskie, bioróżnorodność i ekosystemy, zużycie zasobów i gospodarka o obiegu zamkniętym);</p> <p>„S” (zatrudnienie, pracownicy w łańcuchu wartości, otoczenie społeczne, konsumenci i użytkownicy końcowi);</p> <p>„G” (praktyki biznesowe)</p>

* Do 2016 r. GRI publikowało wytyczne do raportowania kwestii zrównoważonego rozwoju. W 2016 r. została opublikowana pierwsza wersja standardów GRI.
 Uwagi: kolorem szarym oznaczono regulacje obowiązkowe; MSP - małe i średnie przedsiębiorstwa.
 Źródło: opracowanie własne.

Raportowanie kwestii zrównoważonego rozwoju w regionie EŚW

Publikacja NFRD była przełomowym momentem w historii raportowania kwestii zrównoważonego rozwoju w Unii Europejskiej (UE), po raz pierwszy regulacja dotycząca tej tematyki objęła bowiem wszystkie państwa członkowskie. Analiza raportów niefinansowych opublikowanych w latach 2016–2020 w państwach EŚW (bez Czarnogóry) dostępnych w bazie Corporate Register¹ nie odzwierciedla jednak rosnącego trendu raportowania zrównoważonego (tabela 2).

Tabela 2. Liczba raportów niefinansowych (w tym poddanych weryfikacji zewnętrznej) opublikowanych w latach 2016–2020 w krajach EŚW dostępnych w bazie Corporate Register*

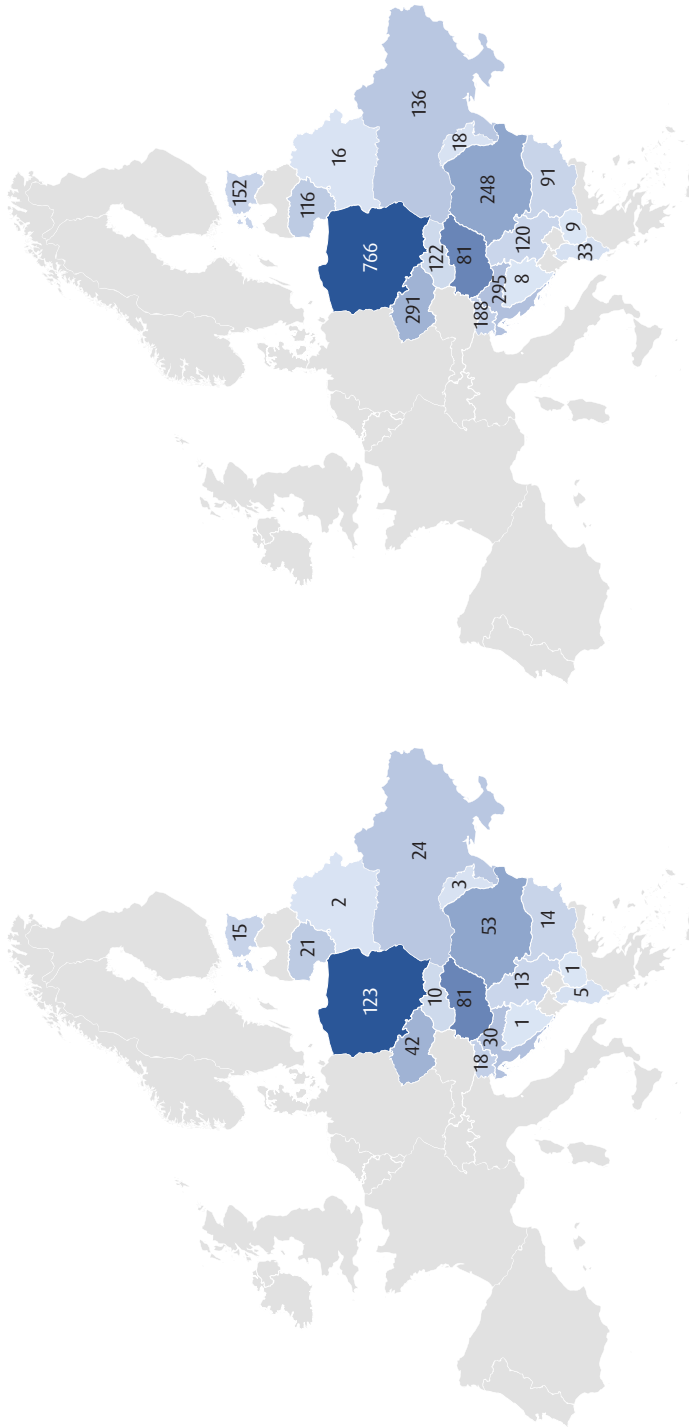
	2016	2017	2018	2019	2020
Albania	4 (2)	3 (1)	2 (1)	2 (1)	1 (1)
Białoruś	2 (0)	0 (0)	2 (0)	1 (0)	3 (0)
Bośnia i Hercegowina	0 (0)	0 (0)	1 (0)	1 (0)	1 (0)
Bułgaria	7 (0)	6 (0)	6 (0)	6 (1)	8 (1)
Chorwacja	20 (1)	16 (1)	19 (1)	19 (2)	20 (2)
Czechy	15 (1)	17 (2)	17 (1)	19 (1)	17 (1)
Estonia	10 (2)	11 (3)	14 (2)	12 (2)	15 (1)
Litwa	9 (0)	9 (0)	11 (1)	12 (0)	9 (0)
Łotwa	3 (1)	4 (1)	8 (1)	8 (1)	8 (1)
Macedonia Północna	1 (0)	1 (1)	1 (1)	1 (1)	1 (0)
Mołdawia	1 (0)	2 (0)	1 (0)	1 (0)	0 (0)
Polska	47 (15)	51 (9)	63 (11)	53 (10)	67 (11)
Rumunia	12 (0)	15 (0)	25 (3)	25 (3)	26 (1)
Serbia	12 (3)	10 (3)	11 (4)	9 (4)	10 (3)
Słowacja	7 (1)	6 (1)	7 (0)	9 (0)	6 (0)
Słowenia	12 (1)	14 (2)	13 (2)	12 (2)	10 (2)
Ukraina	9 (1)	14 (1)	10 (1)	10 (0)	10 (0)
Węgry	22 (8)	20 (5)	18 (8)	18 (6)	22 (9)

* W nawiasach podano liczbę raportów poddanych weryfikacji zewnętrznej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Corporate Register [2021].

¹ Baza Corporate Register jest globalną bazą raportów niefinansowych; w wersji bezpłatnej pozbawiona jest obecnie wielu możliwości wyszukiwania danych, dostępnych jeszcze kilka lat temu.

Rysunek 1. Liczba organizacji publikujących raporty niefinansowe (po lewej) oraz liczba opublikowanych przez nie raportów (po prawej) w krajach ESW dostępnych w bazie Corporate Register (stan na 26.03.2023 r.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Corporate Register [2021].

Ze zgromadzonych w niej danych wynika jednak wprost, że Polska jest liderem regionu w raportowaniu kwestii zrównoważonego rozwoju² pod względem zarówno liczby raportów, jak i raportujących organizacji (rysunek 1). Wynik ten nie powinien zaskakiwać, ponieważ Polska jest największym spośród analizowanych krajów UE.

W 2019 r., po roku od wprowadzenia obowiązku raportowania danych niefinansowych, Ministerstwo Finansów w Polsce przygotowało raport podsumowujący dobre i złe praktyki w tym zakresie. Zespół ekspertów przeanalizował oświadczenia lub sprawozdania niefinansowe przedsiębiorstw objętych obowiązkiem sprawozdawczym. W 48 przypadkach zidentyfikowano dobre praktyki dotyczące opisu modelu biznesowego, a w odniesieniu do 18 podmiotów sformułowano pod tym względem krytyczne uwagi. Tylko w przypadku 46 raportów (na 116 analizowanych) stwierdzono, że zawierały one kluczowe niefinansowe wskaźniki wyników. Za wyzwanie uznano opisy polityk oraz ich wyników, zwłaszcza w zakresie praw człowieka i w obszarze społecznym. W przypadku więcej niż 10 firm wskazano na brak polityki raportowania, nie przedstawiając przy tym wyjaśnienia tego stanu rzeczy [Ministerstwo Finansów, 2019].

Przeprowadzona w 2021 r. przez UNEP GRID oraz firmę GoResponsible wśród 60 spółek giełdowych w Polsce z indeksów WIG20 i mWIG40 analiza ujawnień dotyczących kwestii klimatycznych pozwoliła wskazać zarówno dobre praktyki, jak i luki w sprawozdawczości w tym zakresie. Niewiele ponad połowa z analizowanych firm (31) raportuje emisje gazów cieplarnianych oraz zarządzanie ryzykiem związanym z klimatem, tylko 17 spółek ujawnia cele klimatyczne, a jedynie co piąta firma (12) bierze pod uwagę wytyczne TCFD [UNEP, GRID, 2021; GoResponsible, 2021; por. GEM, 2022].

Do obserwowanych dobrych praktyk w zakresie raportowania niefinansowego można zaliczyć: wprowadzenie rozwiązań integrujących rozproszone źródła danych ESG, tworzenie wspólnych definicji wskaźników dla podmiotów wchodzących w skład grupy, korzystanie z uznanych standardów raportowania, przyjęcie własnej strategii ESG określającej kierunek działań firmy [Błaszczak, 2022].

Polityka klimatyczna UE

Działania na rzecz ograniczenia globalnego ocieplenia i jego negatywnych skutków są jednym z celów zrównoważonego rozwoju ONZ. Znaczenie i pilny charakter tych działań znajdują uzasadnienie chociażby w najnowszym raporcie Międzyrządowego

² Trzeba przy tym zauważyć, że liczba raportów z Polski dostępnych w globalnej bazie Corporate Register (766) jest zdecydowanie wyższa niż liczba raportów publikowanych w bazach krajowych: bibliotece raportów konkursu „Raporty Zrównoważonego Rozwoju” (559) i bazie CSRinfo (508).

Zespołu ds. Zmian Klimatu [IPCC, 2023], który wskazuje jednocześnie, iż dotychczasowe i deklarowane działania społeczności globalnej są niewystarczające do osiągnięcia celów porozumienia paryskiego. Należy zatem oczekiwać, iż poziom ambicji polityki klimatycznej będzie wzrastać, a jej narzędzia będą coraz ważniejszą determinantą naszych działań i aktywności. Wyraźnie widać to na przykładzie UE, która, ogłaszając Europejski Zielony Ład, zadeklarowała osiągnięcie neutralności klimatycznej w 2050 r. Miarą tempa i ambicji polityki klimatycznej UE jest pakiet rozwiązań legislacyjnych *Fit for 55*, obejmujący szeroki zakres instrumentów umożliwiających redukcję emisji gazów cieplarnianych Wspólnoty o 55% w 2030 r. (w stosunku do 1990 r.).

Głównym narzędziem polityki klimatycznej UE pozostaje system handlu uprawnieniami do emisji (EU ETS), obejmujący najbardziej emisyjne i energochłonne gałęzie gospodarki oraz transport lotniczy i morski. Rozwiązanie to bazuje na koncepcji *carbon pricing* – czyli obciążania kosztem emisji gazów cieplarnianych, jego twórcy wychodzą bowiem z założenia, iż jest to najskuteczniejszy bodziec skłaniający do jej redukcji. Pakiet *Fit for 55* przewiduje rozszerzenie tego mechanizmu na kolejne obszary i objęcie w najbliższych latach systemem handlu emisjami także transportu drogowego oraz budynków (system BRT ETS). Podobne podejście, chociaż wciąż nie tak ambitne jak w UE, rozwija się w innych krajach i regionach świata, o czym świadczy 71 już funkcjonujących systemów handlu emisjami i podatków emisyjnych [World Bank, 2022].

Pakiet *Fit for 55* to jednak znacznie więcej niż tylko system handlu uprawnieniami do emisji. Obejmuje on także regulacje dotyczące: efektywności energetycznej, rozwoju odnawialnych źródeł energii, opodatkowania energii, granicznego podatku węglowego (CBAM), zaostrzania norm emisji dla samochodów czy też zwiększania potencjału pochłaniania dwutlenku węgla w obszarze użytkowania gruntów i leśnictwa (co miałyby umożliwić osiągnięcie neutralności klimatycznej netto poprzez zrekompensowanie emisji, których nie da się uniknąć). Dostrzegając skalę wyzwań, w tym koszty polityki klimatycznej, a także różnice w potencjale państw członkowskich i rozkładzie niezbędnych działań, w ramach realizowanej polityki utworzono mechanizmy pomocowe, w tym m.in. Fundusz Modernizacji i Fundusz Innowacyjny działające w ramach EU ETS czy proponowany Społeczny Fundusz Klimatyczny oraz mechanizm sprawiedliwej transformacji (*just transition*), mające zapewnić dodatkowe wsparcie słabszym grupom i podmiotom.

Skalę wyzwań dla Polski i UE na najbliższe lata oraz skutki gospodarcze unijnej polityki klimatycznej przedstawia najnowsza analiza Centrum Analiz Klimatyczno-Energetycznych (CAKE) [Pyrka i in., 2023]. Symulacje wdrożenia pakietu *Fit for 55* pokazują, iż koszty krańcowe redukcji emisji w systemie EU ETS mogą wzrosnąć do 180 EUR/t CO₂ ekw. w 2030 r. oraz do 440 EUR/t CO₂ ekw. w 2050 r., co przełoży się oczywiście na ogólny wzrost cen. Owego wzrostu należy się spodziewać także

w obszarach, które będą sukcesywnie obejmowane systemem handlu oraz dotkniętych pośrednio skutkami wprowadzenia tego mechanizmu. Wspomniana analiza pokazuje, że koszty krańcowe redukcji emisji w obszarach nowo objętych systemem handlu uprawnieniami do emisji będą nawet wyższe niż w obecnym systemie EU ETS. Przeprowadzone symulacje pokazują jednocześnie, że ta ambitna polityka klimatyczna, poprzez poprawę efektywności, zmiany w strukturze wytwarzania energii elektrycznej czy mechanizmy wsparcia i ochrony podmiotów na terenie UE, ma znikomy wpływ na wskaźniki makroekonomiczne. Można spodziewać się jednak wystąpienia w tym zakresie różnych efektów o zasięgu regionalnym. Przykładowo w perspektywie długoterminowej jednym z głównych beneficjentów systemu handlu uprawnieniami ma stać się Europa Południowa, w Polsce zaś konsumpcja do końca obecnej dekady będzie niższa, by następnie poprawić się do 2040 r.

Ład korporacyjny – znaczenie z perspektywy wymiarów „E” i „S”

Myślenie przez pryzmat ESG staje się integralną częścią każdego procesu realizowanego w organizacji. Rozliczalność każdego z nich jest tu tak samo ważna i zależy od praktyk stosowanych w zakresie ładu korporacyjnego. Chociaż u podstaw zarządzania w obszarach wyznaczanych przez wymiary „E” (*environmental*) i „S” (*social*) leży ład korporacyjny „G” (*governance*), określane także mianem ładu zarządczego, to jego znaczenie może nie być tak oczywiste jak w przypadku kwestii środowiskowych (E) i społecznych (S).

Ład korporacyjny odnosi się do zasad i praktyk przyjętych przez jednostkę gospodarczą w celu rozwiązania problemu określanego w teorii agencji jako kształtowanie relacji między właścicielami firmy (pryncypałami) a kierownictwem wyznaczonym do zarządzania ich własnością (agentami). Teoria agencji wskazuje bowiem, że agenci i mocodawcy mają różne interesy, co może skłaniać agenta (zarząd jednostki) do preferowania własnych korzyści kosztem swojego mocodawcy (właściciela). **Organizacja ładu korporacyjnego** ma więc na celu wprowadzenie mechanizmów skłaniających zarząd do skutecznego wykonywania swoich obowiązków i ponoszenia za nie odpowiedzialności przed właścicielami jednostki.

Imperatyw zrównoważonego rozwoju sprawia, że właściciele – świadomi konieczności łączenia celów finansowych z kwestiami środowiskowymi i społecznymi – oczekują tego samego od osób zarządzających jednostką. Zmiany w optyce inwestowania, zmierzające w kierunku inwestowania społecznie odpowiedzialnego, prowadzą do tego, iż w wielu przypadkach dotychczasowy **ład korporacyjny w jednostce wymaga rewizji i doskonalenia w powyższym duchu**. Wyróżnia się tu dwa rodzaje działań:

praktyki ładu korporacyjnego odnoszące się do zarządu oraz praktyki ładu korporacyjnego odnoszące się do akcjonariuszy.

W zakresie **ładu korporacyjnego odnoszącego się do zarządu** należy uwypuklić szczególnie trzy kwestie, w tym miejscu zaledwie sygnalizowane:

- 1) zapewnienie skuteczności nadzorowania działań zarządu wymaga, aby w skład rady nadzorczej lub rady dyrektorów wchodziły osoby wykwalifikowane, niezależne, dobrze poinformowane, różnorodne, zaangażowane, wyrażające jednoznacznie postawę niedopuszczania do ingerowania w funkcje monitorujące i nadzorcze;
- 2) organizacja pracy nadzorczej może być wspomagana przez specjalne komitety, wyodrębniane zagadnieniowo w celu nadzorowania szczególnie ważnych obszarów działalności jednostki; tego typu gremia stają się wówczas integralną częścią ładu korporacyjnego jednostki;
- 3) wynagradzanie zarządu jednostki może być powiązane z interesami jej właścicieli w drodze stosowania zachęt, np. typu „wynagrodzenie za wyniki”.

Z kolei działania podejmowane w zakresie **ładu korporacyjnego odnoszącego się do akcjonariuszy** koncentrują się głównie na dwóch rodzajach praktyk:

- 1) dotyczących wykonywania przez akcjonariuszy posiadanych praw do zabierania głosu;
- 2) zapewniających akcjonariuszom możliwość komunikowania się i współpracy z radą nadzorczą lub radą dyrektorów.

Summa summarum, bez wymiaru „G” jednostki nie mogłyby skutecznie zarządzać wymiarami „E” i „S”, dlatego sposób powiązania tych trzech obszarów powinien stanowić języczek u wagi w kształtowaniu ładu korporacyjnego jednostki. Nie ulega wątpliwości, że wymiar „G” wiąże się z prawami akcjonariuszy, których siła i znaczenie w ładzie korporacyjnym są warunkiem *sine qua non* wdrażania w życie polityk odnoszących się do kwestii społecznych i środowiskowych. Nie bez znaczenia dla utrzymania i weryfikacji rozwiązań zastosowanych w ładzie korporacyjnym jest także długoterminowy charakter powiązań inwestorów z jednostką.

Danych do przeglądu o charakterze makroekonomicznym, pokazującym Polskę w obszarze ładu korporacyjnego na tle 36 państw członkowskich OECD (w tym z EŚW), dostarczają bogate, wymienione w bibliografii, raporty [OECD, 2011a, 2011b, 2012a, 2012b, 2013, 2014, 2015, 2018, 2021a, 2021b, 2022], które obejmują ważne obszary problemowe ładu korporacyjnego: elastyczność i proporcjonalność w ładzie korporacyjnym, zarządzanie ryzykiem i ład korporacyjny, nadzór i egzekwowanie działań w ładzie korporacyjnym, nominację członka zarządu i wybory, transakcje z podmiotami powiązanymi i prawa akcjonariuszy mniejszościowych, rolę inwestorów instytucjonalnych w promowaniu dobrego ładu korporacyjnego, praktyki zarządcze (zachęty i zarządzanie ryzykiem).

Mając na uwadze fakt, iż obowiązkowe – dla określonych jednostek – raportowanie ładu korporacyjnego następuje według standardu ESRS G1 Business Conduct³, należy skoncentrować się na zagadnieniach silnie powiązanych z praktyką zarządzania jednostką (tabela 3).

Tabela 3. Istotne obszary ładu korporacyjnego według standardu ESRS G1 Business s Conduct

Obszar ładu korporacyjnego	Badane aspekty
(G1) Kultura organizacyjna jednostki	<ul style="list-style-type: none"> ▪ W jaki sposób organy administrujące, zarządzające i nadzorcze jednostki są zaangażowane w kształtowanie, monitorowanie, promowanie i ocenę jej kultury? ▪ Czy jednostka jest zdolna do łagodzenia negatywnych skutków i wzmacniania pozytywnych skutków prowadzenia działalności? ▪ Czy jednostka monitoruje ryzyko z tym związane i w jaki sposób nim zarządza? ▪ Czy w jednostce funkcjonują mechanizmy identyfikowania, zgłaszania i badania wątpliwości dotyczących zachowania niezgodnego z prawem lub zachowania sprzecznego z kodeksem postępowania bądź podobnymi dokumentami? ▪ Czy jednostka posiada już politykę przeciwdziałania korupcji lub przekupstwu, a jeśli nie, to w jakim trybie planuje ją wdrożyć? ▪ W jaki sposób następuje w jednostce zgłaszanie nieprawidłowości, w tym ochrona sygnalistów oraz tych pracowników, którzy odmawiają postępowania nieetycznego? Jakże rozwiązania stosuje jednostka w celu niedopuszczenia do działań odwetowych wobec tych osób? ▪ Czy jednostka – jeśli uzasadnia to jej przypadek – posiada politykę dotyczącą dobrostanu zwierząt? ▪ Jaka jest strategia jednostki w odniesieniu do działalności szkoleniowej? ▪ Czy w jednostce identyfikuje się funkcje i procesy, które są najbardziej narażone na korupcję/łapówkarstwo?
(G2) Zarządzanie relacjami z kontrahentami	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jak przedstawia się strategia działania jednostki w odniesieniu do relacji z dostawcami, zwłaszcza w kontekście ryzyka związanego z łańcuchem dostaw i ogólnie ze zrównoważonym rozwojem? ▪ Czy i w jaki sposób jednostka uwzględnia kryteria społeczne i środowiskowe przy wyborze partnerów handlowych? ▪ W jaki sposób jednostka wspiera swoich kluczowych (ważnych) partnerów biznesowych w celu wzmacniania ich działań w obszarze środowiskowym i społecznym?
(G3) Zapobieganie i wykrywanie korupcji lub przekupstwa	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Czy jednostka posiada obowiązujące procedury zapobiegania, wykrywania i reagowania na zarzuty lub przypadki korupcji/łapówkarstwa? ▪ Czy prowadzący dochodzenie lub komisja dochodzeniowa są rzeczywiście niezależni, niezaangażowani w prowadzone sprawy? ▪ Czy proces zgłaszania przypadków korupcji oraz przestępstw organom administrującym, zarządzającym i nadzorczym jest klarowny? ▪ W jaki sposób jednostka przekazuje stosowne zasady osobom, dla których są one istotne, aby zapewnić dostępność polityki i zrozumienie jej konsekwencji? ▪ Czy jednostka realizuje szkolenia (o jakim charakterze i zakresie programowym) na temat przeciwdziałania korupcji/łapówkarstwu? ▪ Do kogo są one adresowane?

³ ESRS G1 Business Conduct jest jednym z 12 standardów, których projekty zostały opracowane przez EFRAG w związku z dyrektywą CSRD.

Obszar ładu korporacyjnego	Badane aspekty
(G4) Ujawnianie przypadków korupcji lub przekupstwa	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Czy i w jaki sposób jednostka zapewnia przejrzystość w zakresie ujawniania informacji o potwierdzonych incydentach korupcji lub przekupstwa? ▪ Czy komunikuje ich liczbę i charakter? ▪ Czy podaje informację o wyrokach skazujących oraz wysokości grzywnien za naruszenie przepisów antykorupcyjnych i antyłańcuchowych? ▪ Czy ujawnia szczegółowe informacje na temat publicznych spraw sądowych dotyczących korupcji lub przekupstwa wszczętych przeciwko jednostce i jej pracownikom oraz wyniki takich spraw i dane o potwierdzonych incydentach, w których pracownicy zostali zwolnieni lub ukarani dyscyplinarnie za korupcję lub przekupstwo? ▪ Czy jednostka informuje o potwierdzonych incydentach dotyczących umów z kontrahentami, które zostały rozwiązane lub nie zostały przedłużone z powodu naruszeń związanych z korupcją lub przekupstwem? ▪ W jaki sposób jednostka chroni osoby demaskujące korupcję lub przestępstwo (sygnalistów)?
(G5) Zaangażowanie jednostki w wywieranie wpływu politycznego, w tym lobbying	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jakiego rodzaju działania jednostka podejmuje w tym obszarze? ▪ Jakie są ich cele i koszty? ▪ Kto w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych jest odpowiedzialny za nadzór nad tymi działaniami? ▪ Jakie jest finansowe i rzeczowe polityczne (bezpośrednie i pośrednie) zaangażowanie jednostki oraz kto i gdzie jest beneficjentem tego rodzaju działań? ▪ Jakie zagadnienia (tematy) są przedmiotem lobbyngu oraz jakie stanowisko reprezentuje jednostka? ▪ Czy jednostka występuje w unijnym bądź krajowym rejestrze służącym przejrzystości?
(G6) Praktyki płatnicze, w szczególności w odniesieniu do MŚP	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jaką politykę płatniczą (umowne warunki i rzeczywiste realizacje) przyjmuje jednostka w odniesieniu do MŚP? ▪ Jak przedstawiają się standardowe warunki płatności jednostki (w dniach) w podziale na główne kategorie dostawców? ▪ Jak długi jest średni – rzeczywisty – okres (w dniach) kredytu kupieckiego? ▪ Jaka część płatności jednostki jest zgodna w praktyce ze standardowymi warunkami? ▪ Czy toczą się postępowania sądowe dotyczące opóźnień w płatnościach w jednostce?

Źródło: opracowanie własne na podstawie EFRAG [2022]; por. CFA Society Poland [2020].

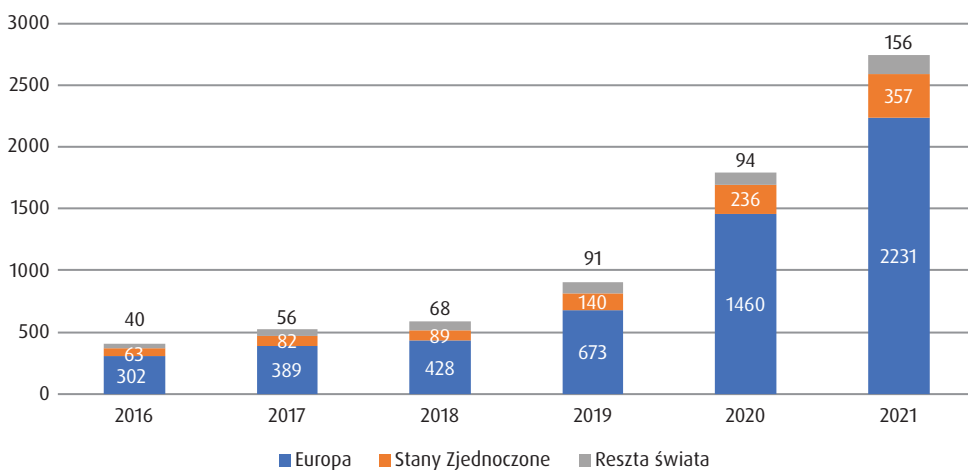
Znaczenie wyspecyfikowania tych kwestii w strukturze przywołanego standardu należy postrzegać zarówno z perspektywy interesariusza zewnętrznego, jak i z perspektywy zarządczej. Standard wskazuje bowiem szczególnie wrażliwe obszary decyzji i działań zarządu jednostki, które – jako jedne z kryteriów społecznie odpowiedzialnego inwestowania – będą mieć duże znaczenie dla oceny dokonań przedsiębiorstwa i z tego powodu wpisują się silnie w ład korporacyjny, czyli porządek, ład zarządczy w jednostce.

Pozyskiwanie finansowania w świetle koncepcji zrównoważonego rozwoju lub ESG

Dostosowanie do nowych regulacji dotyczących raportowania ESG kreuje potrzebę znaczących inwestycji, których realizacja wiąże się ściśle z koniecznością pozyskania odpowiednio wysokiego finansowania, w szczególności zielonej transformacji, w postaci kapitału zarówno własnego (udziałowego), jak i dłużnego (wierzycielskiego). Wzrost wartości kapitału powiązanego z koncepcją zrównoważonego rozwoju w Europie jest efektem m.in. podjętej w 2019 r. przez Unię Europejską decyzji w sprawie neutralności klimatycznej [Fierla, Węgrzyn, Wierzbicka, 2021]. Na realizację celów nakreślonych w Europejskim Zielonym Ładzie UE chce przeznaczyć 100 mld EUR w latach 2021–2027 [Parlament Europejski, 2023].

W przypadku finansowania udziałowego można dostrzec rosnące zainteresowanie ze strony inwestorów instytucjonalnych papierami wartościowymi podmiotów wiążących swój profil działalności, jak również realizowane inwestycje, z wymogami koncepcji zrównoważonego rozwoju. Jak wskazują dane Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju, wartość zrównoważonych produktów finansowych na koniec 2021 r. wyniosła w ujęciu globalnym 5,2 bln USD, co oznacza wzrost o 63% w stosunku do 2020 r. Pozycję tę zdominowały głównie fundusze zrównoważone, których aktywa odpowiadały za 2,7 bln USD wskazanej kwoty (wzrost o 53% r/r) [UNCTD, 2022].

Rysunek 2. Wartość aktywów funduszy zrównoważonych w latach 2016–2021 (mld USD)



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

Szczególną rolę odegrała w tym przypadku Europa, aktywa europejskich funduszy zrównoważonych stanowiły bowiem na koniec 2021 r. ponad 81% wartości tego typu instrumentów na całym świecie (rysunek 2).

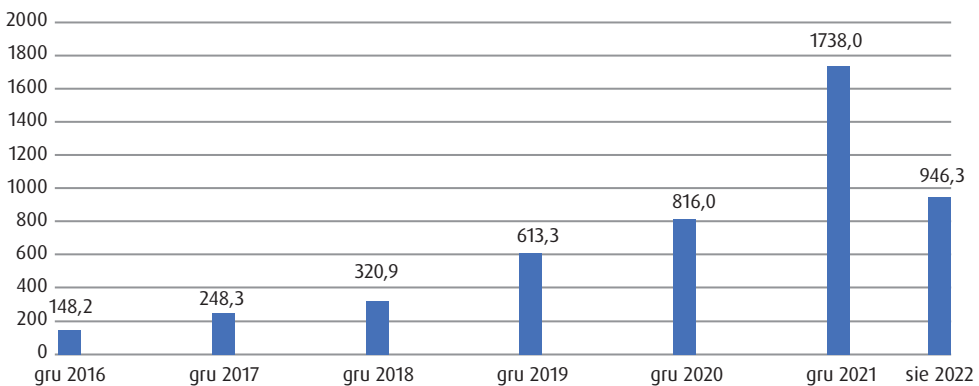
Zadaniem sektora finansowego jest zapewnienie możliwości i narzędzi finansowych służących transformacji gospodarczej, a także przesunięcie strumieni finansowania na inwestycje i działania wspierające realizację zrównoważonego rozwoju.

Należy podkreślić, że czynniki ESG coraz szerzej włączane są przez giełdy papierów wartościowych w infrastrukturę publicznego rynku kapitałowego. Na przykład liczba giełd z pisemnymi wytycznymi dotyczącymi ujawniania informacji ESG przez emitentów wzrosła zaledwie 13 w 2015 r. do 63 na koniec 2021 r., obejmując nie tylko główne parkiety europejskie, ale także giełdy papierów wartościowych w państwach EŚW [UNCTAD, 2022]. Wyrazem wzrostu zainteresowania w omawianym obszarze jest także dynamicznie rosnąca liczba szkoleń z zakresu ESG dla emitentów i inwestorów.

Sektor finansowy w Europie, w szczególności w krajach strefy euro, uznawany jest za rozwinięty, o czym świadczy m.in. relacja jego aktywów do PKB, która kształtuje się na poziomie ok. 570%. Jednocześnie w państwach EŚW, takich jak Polska, Czechy, Węgry czy Słowacja, poziom rozwoju systemu finansowego plasuje się jednak znacznie niżej i wynosi w przybliżeniu 150% [NBP, 2022]. Oznacza to także mniejsze możliwości w zakresie dostarczania finansowania na potrzeby wspomnianej transformacji.

W przypadku finansowania dłużnego ostatnie lata cechowały się istotnym wzrostem. W ujęciu globalnym wartość zrównoważonego długu zwiększyła się z poziomu 148,2 mld USD na koniec 2016 r. do 1738,0 mld USD na koniec 2021 r. (rysunek 3).

Rysunek 3. Wartość zrównoważonego długu w okresie od grudnia 2016 r. do sierpnia 2022 r. (mld USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Business Research and Insights [2022].

Jak wynika z danych zaprezentowanych na rysunku 3, w ciągu pierwszych ośmiu miesięcy 2022 r. zaciągnięto 946,3 mld USD zobowiązań finansowych o zrównoważonym charakterze, tj. o 12,6% mniej niż w analogicznym okresie 2021 r. – finansowanie pozyskane w ten sposób wyniosło wówczas łącznie 1082,8 mld USD. Spadek ten wynikał w głównej mierze z wyższego poziomu stóp procentowych obserwowanych na rynkach finansowych (oraz będącego pochodną tej sytuacji wzrostu kosztów obsługi zadłużenia), spowolnienia gospodarczego i wzrostu ryzyka. Można jednak oczekiwać powrotu na ścieżkę wzrostu w kolejnych latach.

W ujęciu produktowym zrównoważony kapitał dłużny obejmuje:

- finansowanie pozyskiwane z rynku kapitałowego – w postaci emisji instrumentów dłużnych o charakterze celowym (np. zielone obligacje, obligacje transformacyjne, obligacje społeczne, obligacje zrównoważone) oraz o charakterze ogólnokorporacyjnym (np. obligacje powiązane ze zrównoważonym rozwojem – *sustainability linked bonds*);
- finansowanie bankowe – w postaci kredytów przeznaczonych na konkretny cel związany ze zrównoważonym rozwojem (np. zielone kredyty, zrównoważone kredyty) oraz na ogólne cele korporacyjne (np. kredyty powiązane ze zrównoważonym rozwojem – *sustainability linked loans*).

W zestawieniu przedstawionym na rysunku 3 dominują zielone obligacje oraz kredyty powiązane ze zrównoważonym rozwojem. Instrumenty te odpowiadały w analizowanym okresie 2022 r. za odpowiednio ok. 40% i ok. 28% zaciągniętego długu [Business Research and Insights, 2022]. Pod tym względem widoczne jest też duże znaczenie Europy Zachodniej. W państwach EŚW emisje obligacji oraz zaciąganie kredytów finansujących zrównoważony rozwój nie są tak powszechne, aczkolwiek widoczny jest pewien wzrost. Obecnie są to jednak raczej pojedyncze transakcje, często o znaczącej kwotowo wartości, zorientowane na pozyskanie finansowania od inwestorów zagranicznych.

Jak wskazują dane Climate Bonds Initiative, wartość obligacji wyemitowanych instrumentów dłużnych związanych ze zrównoważonym rozwojem w krajach EŚW (biorąc pod uwagę zarówno emisje przedsiębiorstw oraz instytucji finansowych, jak i emisje skarbowe) kształtowała się pod koniec czerwca 2022 r. na znacznie niższym poziomie niż w państwach Europy Zachodniej. Dla Polski była to kwota łącznie 6483 mln USD, w przypadku Węgier – 2587 mln USD, a na Słowacji – 121 mln USD. Jednocześnie dla porównania we Francji wartość ta wyniosła 159 779 mln USD, w Niemczech – 148 451 mln USD, w Hiszpanii – 56 820 mln USD, a w Irlandii – 11 366 mln USD [Climate Bonds Initiative, 2023]. Dane te obrazują skalę różnicy w omawianym zakresie.

Choć w państwach EŚW finansowanie o charakterze zrównoważonym jest obserwowane coraz częściej, to poziom rozwoju tego rynku, wiedzy uczestników, odpowiedniej

infrastruktury, jak również popytu jest znacząco niższy niż w Europie Zachodniej, odgrywającej szczególnie ważną rolę w ujęciu ogólnosięciowym. W kolejnych latach należy oczekiwać rosnącego udziału tego typu finansowania z racji m.in. wzrostu skali obowiązujących regulacji unijnych w odniesieniu do transformacji gospodarczej zmierzającej w kierunku zrównoważonego rozwoju, a także rosnącej skali oczekiwań po stronie dostawców finansowania o charakterze zarówno właścicielskim, jak i dłużnym. Można stwierdzić, że ten rodzaj finansowania będzie swoistym *must have* na kolejne dziesięciolecia.

Wymiar „S” – rola aspektu społecznego w raportowaniu ESG

Czynniki społeczne w ramach ESG pozwalają ocenić, jak organizacja i jej działalność biznesowa wpływają na otoczenie społeczne – pracowników, klientów, dostawców oraz społeczność lokalną. Choć relacje między organizacją i jej otoczeniem stanowią niezwykle istotny wymiar jej działalności, to narzędzia pomiaru tego oddziaływania pozostają relatywnie słabo rozwinięte w porównaniu z pozostałymi wymiarami ESG.

Powstające standardy raportowania w obszarze społecznym, w szczególności w ramach podejścia do zarządzania pracownikami, różnorodnością, inkluzywnością miejsca pracy czy w odniesieniu do poszanowania praw pracowniczych i praw człowieka w ogóle, nawiązują do szerokiego dorobku systemu ochrony praw człowieka, podstawowych wolności, zasad i norm demokratycznych. Zostały one zapisane m.in. w *Europejskiej konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności*, *Europejskiej karcie społecznej* oraz *Karcie praw podstawowych Unii Europejskiej*, a także w *Międzynarodowej karcie praw człowieka* i innych ramowych dokumentach ONZ dotyczących praw człowieka, w tym *Konwencji ONZ o prawach osób niepełnosprawnych*, *Deklaracji Organizacji Narodów Zjednoczonych o prawach ludności rdzennej*, *Konwencji ONZ o prawach dziecka*. Brakuje jednak istotnych mierników pozwalających weryfikować te działania w praktyce, a przy raportowaniu wymiar społeczny sprowadza się do prezentacji zaangażowania na rzecz lokalnej społeczności, organizacji charytatywnych czy podjętych działań filantropijnych.

Konieczne jest przyjęcie pewnego minimum wskaźników, które stanowiłoby podstawę do stworzenia porównywalnych i obiektywnych zasad raportowania. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW), wychodząc naprzeciw tym wyzwaniom i chcąc ujednoczyć podejście do wszystkich obszarów w raportowaniu ESG notowanych spółek, stworzyła *Wytyczne do raportowania ESG. Przewodnik dla spółek notowanych na GPW* [GPW, EBOR, 2021]. W obszarze społecznym wyróżnia się tu trzy główne wymiary: różnorodność, zatrudnienie i prawa człowieka. Obejmują one łącznie

siedem wskaźników, które powinny być raportowane przez spółki notowane na warszawskim parkiecie:

- **różnorodność:** R.1 – różnorodność w organach nadzorczych (odsetek kobiet zatrudnionych na wyższych stanowiskach kierowniczych), R.2 – wskaźnik równości wynagrodzeń (różnica procentowa między średnim wynagrodzeniem kobiet i mężczyzn);
- **zatrudnienie:** Z.1 – rotacja zatrudnienia (odsetek liczby odejść dobrowolnych i przymusowych z miejsca pracy względem wszystkich zatrudnionych), Z.2 – wolność zrzeszania się (odsetek aktywnych pracowników objętych układem zbiorowym lub opis działań podjętych przez firmę w celu wspierania prawa do zrzeszania się), Z.3 – bezpieczeństwo i higiena pracy (opis procedur przyjętych w celu ochrony pracowników i zapobiegania wypadkom);
- **etyka i prawa pracownika**⁴ (prawa człowieka): P.1 – polityka praw człowieka/pracownika (opis działań służących przestrzeganiu praw człowieka), P.2 – procedury należytej staranności w zakresie praw człowieka/pracownika (opis procedur pozwalających monitorować ryzyko naruszeń i możliwość sygnalizacji).

W celu zidentyfikowania określonych praktyk w zakresie raportowania i dostosowania do przyjętych wytycznych oraz standardów przeprowadzono analizę raportów sporządzonych przez podmioty zaliczane do WIG20, głównego indeksu GPW (tabela 4). Skupia on 20 kluczowych spółek, objętych w praktyce bezpośrednim wymogiem raportowania informacji niefinansowych.

Tabela 4. Identyfikacja wskaźników i informacji dotyczących wymiaru „S” w raportach niefinansowych spółek z WIG20

Spółka ² (skład indeksu WIG20 z 31.03.2023 r.)	Od kiedy spółka raportuje w obszarze ESG / niefinansowym	Standard mający zastosowanie w raporcie	Różnorodność		Zatrudnienie			Prawa człowieka	
			R.1	R.2	Z.1	Z.2	Z.3	P.1	P.2
Alior	2017	GRI	+	+	-	+	-	-	+
Allegro	2017 (osobny Raport ESG)	GRI, SDGs, TCFD, SFDR, własne KPI	+	+	+	+	+	+	+
Asseco Poland	2018 (osobny Raport ESG)	GRI, SIN	-	-	-	+	-	-	-
CD PROJEKT	2021 (osobny Raport ESG)	GRI, SASB	+	-	+	+	+	+	+
Cyfrowy Polsat	2012	GRI, SDGs	+	+	+	+	+	+	+

⁴ W 2022 r. zmianie uległy standardy GRI, które stanowiły podstawę określania tego wymiaru. Aktualnie trwają prace nad zmianą sposobu uwzględniania praw człowieka w ramach tej metodyki. Wpłyne to na większość raportów, gdyż GRI jest wiodącym standardem raportowania dla spółek na GPW.

cd. tabeli 4

Spółka ² (skład indeksu WIG20 z 31.03.2023 r.)	Od kiedy spółka raportuje w obszarze ESG / niefinansowym	Standard mający zastosowanie w raporcie	Różnorodność		Zatrudnienie			Prawa człowieka	
			R.1	R.2	Z.1	Z.2	Z.3	P.1	P.2
Dino Polska	2016	własne KPI	+	-	-	-	+	-	-
Grupa Kęty	2015	GRI	+	+	+	+	+	+	+
JSW	2017	GRI	+	-	+	+	+	-	+
KGHM	2011	GRI	+	-	+	+	+	+	-
Kruk	2014	GRI	+	+	+	+	+	+	+
LPP	2017	GRI	+	+	+	+	+	+	+
mBank	2014	GRI	+	+	+	+	+	+	+
Orange PL	2007	GRI, SDGs, TCFD, własne KPI	+	+	+	+	+	+	+
Pekao	2017	GRI	+	+	+	+	+	+	+
Pepco Group	2021 (pojawienie się na GPW)	własne KPI	+	-	-	-	-	-	-
PGE	2013	GRI, SDGs	+	-	+	+	+	+	-
PKN Orlen	2002	GRI, SDGs, TCFD, IIRC	+	+	+	+	+	+	+
PKO BP	2016	GRI	+	+	+	+	+	+	+
PZU	2010	GRI, IIRC	+	+	+	+	+	+	+
Santander	-	GRI	+	+	+	+	+	+	+

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w raportach społecznych, środowiskowych i społecznej odpowiedzialności biznesu oraz raportach zintegrowanych badanych spółek.

Aż 19 spośród 20 badanych spółek podaje podstawowe informacje na temat składu zarządu i jego podziału ze względu na płeć, w większości przypadków przedstawiając również strukturę zatrudnienia na niższych szczeblach organizacji (R.1). Mimo przyjęcia standardów raportowania GRI i wytycznych GPW siedem spółek z WIG20 nie informuje o występującej rozbieżności w wynagrodzeniach między kobietami i mężczyznami piastującymi te same stanowiska (R.2). Luki dotyczą również obszaru zatrudnienia, gdyż cztery spółki nie raportują danych związanych z rotacją pracowników (Z.1). Lepiej wygląda sytuacja w przypadku raportowania działań wspierających wolność zrzeszania się, gdzie jest mowa o związkach zawodowych i działaniach podjętych w ramach układów zbiorowych (Z.2). Trzy spółki nie podają jasnych informacji na temat działań podjętych w obszarze BHP (Z.3). Z kolei w odniesieniu do etyki i praw pracownika aż pięć spółek nie przedstawiło podjętych w tym zakresie zobowiązań wynikających z kierowania się konwencjami i odpowiednimi procedurami (P.1) oraz nie opisało wdrożonego systemu monitorowania naruszeń (P.2).

Przyjęcie nawet tak okrojonego podejścia, obejmującego jedynie wycinek kwestii związanych z otoczeniem społecznym, nie zostało w pełni zaimplementowane

przez spółki zobowiązane do raportowania niefinansowego. Konieczne wydaje się zatem wypracowanie bardziej adekwatnych wskaźników, pozwalających szerzej ujmować temat społecznej odpowiedzialności biznesu, nie tylko w odniesieniu do pracowników.

Zielone miejsca pracy

Transformacja modelu gospodarczego na ekologiczny jest zarówno wyzwaniem, jak i szansą dla rynku pracy, także w kontekście nabywania niezbędnych umiejętności, które są z kolei kluczowymi aspektami zielonego wzrostu. Komisja Europejska sugeruje, że zielone miejsca pracy obejmują „wszystkie miejsca pracy, które zależą od środowiska lub są tworzone, zastępowane lub redefiniowane w procesie transformacji w kierunku bardziej zielonej gospodarki” [European Commission, 2015].

Według Międzynarodowej Organizacji Pracy (International Labour Organization, ILO) zielone miejsca pracy to godne zatrudnienie [ILO, 2019], które przyczynia się do zachowania, odbudowy lub poprawy jakości środowiska naturalnego. Mogą być one praktykowane zarówno w tradycyjnych sektorach, takich jak: przemysł, budownictwo, rolnictwo, jak i w nowo utworzonych lub dopiero powstających zielonych gałęziach gospodarki, jak np. sektor energii odnawialnej.

Warto zaznaczyć, iż zielone miejsca pracy pozwalają na:

- poprawę efektywnego wykorzystania energii i surowców;
- ograniczenie emisji gazów cieplarnianych;
- minimalizację odpadów i zanieczyszczeń;
- ochronę i odbudowę ekosystemów i różnorodności biologicznej;
- adaptację do skutków zmiany klimatu.

Faktyczna ocena tego, na ile dane miejsce pracy jest „zielone”, powinna uwzględniać cztery następujące wymiary:

- 1) wynik prowadzonej działalności – czy wytworzone produkty lub usługi są „zielone”;
- 2) zawód – na ile zadania i czynności wykonywane przez pracownika wpisują się w ideę zrównoważonego rozwoju;
- 3) styl pracy – czy warunki pracy promują zrównoważony styl życia pracownika;
- 4) efektywność wyniku – na ile zasobooszczędny jest proces produkcji.

Można wyróżnić dwie istotne kategorie zawodów w kontekście idei zrównoważonego rozwoju:

- 1) **zielone zawody**, w przypadku których cel i wymagane umiejętności przyczyniają się do mierzenia, zapobiegania, kontrolowania, korygowania negatywnego wpływu i szkód w środowisku;

- 2) **zazieleniające się zawody**, niezwiązane z celami środowiskowymi, ale integrujące nowe umiejętności, pozwalające w znaczący i wymierny sposób uwzględnić wymiar środowiskowy w gestii biznesu.

Warto zaznaczyć, iż przemiany wywołane przez zieloną gospodarkę kształtują zapotrzebowanie na umiejętności zawodowe za pośrednictwem trzech zjawisk:

- **zielonej restrukturyzacji**, która polega na przeniesieniu działalności i zatrudnienia w gospodarce z sektora zanieczyszczającego środowisko do sektora o niskiej emisji dwutlenku węgla (np. ograniczenie transportu drogowego na rzecz transportu kolejowego) – jest to zmiana ilościowa;
- **powstawania nowych zawodów** poprzez rozwój nowoczesnych technologii;
- **ekologizacji istniejących miejsc pracy**, w ramach której wiele zawodów musi dostosować się do kontekstu i nowych regulacji (np. mechanicy samochodowi muszą dziś posiadać umiejętność naprawy pojazdu elektrycznego) – jest to zmiana o charakterze jakościowym.

Zielone kompetencje obejmują wiele wymiarów [Cabral, Lochan, 2019]:

- zieloną wiedzę (ogólną wiedzę na temat środowiska przyrodniczego);
- zielone umiejętności (umiejętności zawodowe i ogólne, niezbędne przede wszystkim w zielonych zawodach oraz tych, na które oddziałuje zielona transformacja; rozumiane jako zdolność wykonywania zadań z uwzględnieniem ich wpływu na środowisko, przy jednoczesnym minimalizowaniu negatywnego wpływu na ekosystem);
- zieloną świadomość (świadomość dotyczącą wpływu działalności człowieka na środowisko, np. w postaci śladu węglowego);
- zielone postawy (dostrzeganie znaczenia ochrony środowiska przez poszczególne osoby);
- zielone zdolności (istotne dla samorozwoju oraz zwiększania wydajności w zielonej gospodarce);
- zielone zachowania (wspierające równowagę środowiskową).

W tabeli 5 przedstawiono wyniki badania dotyczącego realizacji zielonej pracy w krajach EŚW. Na potrzeby tego badania zieloną pracę zdefiniowano jako całokształt działań związanych bezpośrednio i informacjami, technologiami lub materiałami, które zachowują lub przywracają jakość środowiska. Wymaga to specjalistycznych umiejętności, wiedzy, szkoleń lub doświadczenia (w zakresie np. weryfikacji zgodności z przepisami dotyczącymi ochrony środowiska, monitorowania efektywności wykorzystania zasobów w firmie oraz promowania i sprzedaży zielonych produktów i usług).

Polska w niechlubny sposób wyróżnia się na tle innych krajów EŚW pod względem odsetka pracowników nieposiadających wiedzy w zakresie ochrony środowiska – prawie jedna trzecia zatrudnionych nie dysponuje w tym przypadku odpowiednimi

kompetencjami (tabela 5). Jednocześnie Polska znalazła się w tym zestawieniu tuż za Czechami, Chorwacją i Słowenią pod względem udziału przedsiębiorstw podejmujących najwięcej działań na rzecz ochrony środowiska.

Przedsiębiorstwa zostały sklasyfikowane w szczególności według rodzaju działań w zakresie efektywnego gospodarowania zasobami (oszczędzanie wody, oszczędzanie energii, wykorzystanie energii odnawialnej, oszczędzanie materiałów, minimalizacja odpadów, sprzedaż złomu, recykling, projektowanie produktów łatwiejszych do naprawy) – już podjętych i planowanych na kolejne dwa lata, a także według liczby (wiele, kilka, niewiele, brak) tego rodzaju działań. Informacje o zielonym zatrudnieniu dotyczą liczby pełnoetatowych pracowników zatrudnionych na zielonych stanowiskach przez część etatu lub cały czas oraz wyrażonego przez respondentów przekonania, że dodatkowe zielone umiejętności mogłyby poprawić wydajność zasobów.

Tabela 5. Odsetek przedsiębiorstw stosujących praktyki efektywnego gospodarowania zasobami nieposiadających specjalistycznej wiedzy w zakresie ochrony środowiska oraz liczba pracowników zatrudnionych na zielonych stanowiskach w krajach EŚW (%)

Kraj	Brak wiedzy w zakresie ochrony środowiska	Podjęte działania				Zatrudnienie w zielonych zawodach		
		wiele	kilka	niewiele	żadne	0	1-5	6+
Bułgaria	11,1	9,4	23,2	33,1	34,3	73,5	20,0	6,5
Chorwacja	13,2	26,2	39,3	25,0	9,5	36,5	58,4	5,2
Czechy	21,8	30,5	34,7	21,2	13,5	77,2	18,7	4,1
Estonia	0,0	2,9	5,9	38,2	52,9	85,3	14,7	0,0
Litwa	7,1	5,9	23,5	37,6	32,9	81,0	14,3	4,7
Łotwa	14,6	17,0	32,1	28,3	22,6	30,0	58,0	12,0
Polska	27,7	24,3	31,8	27,3	16,7	58,5	34,7	6,8
Rumunia	17,3	8,5	17,7	37,9	35,9	62,3	28,5	9,2
Słowacja	7,9	21,8	27,7	36,8	13,6	38,8	52,6	8,6
Słowenia	17,5	26,0	27,4	24,7	21,9	72,9	25,7	1,4
Węgry	11,0	16,3	27,6	38,2	18,0	76,8	16,9	6,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bassi, Guidolin [2021].

Zarządzanie łańcuchami dostaw

Skuteczność zrównoważonej transformacji gospodarki i zarządzania poszczególnymi aspektami ESG wymaga przyjęcia perspektywy systemowej i podejścia procesowego, które odnoszą się do zarządzania łańcuchami dostaw. Wyzwania te są związane

z projektowaniem lub przeprojektowaniem struktur, procesów i relacji biznesowych oraz z doбором komponentów zarządczych w łańcuchach dostaw. Rola zarządzania łańcuchami dostaw jest fundamentalna z perspektywy realizacji nadrzędnego celu, którym jest przejście na bezpieczną, neutralną dla środowiska, odporną na zmiany klimatu i bardziej zasobooszczędną gospodarkę o obiegu zamkniętym (GOZ). Zmiany w zarządzaniu łańcuchami dostaw wobec wymogów ESG mogą stanowić **potencjalne źródło budowania przewagi konkurencyjnej** lub zwiększania wyników i wartości przedsiębiorstw. Ryzyko niespełnienia kryteriów ESG może natomiast oznaczać potencjalne zagrożenie m.in. dla finansowania i inwestowania o charakterze zrównoważonym, a w rezultacie też dla rozwoju działalności. Obecnie zarówno obostrzenia regulacyjne oraz trendy i zjawiska kryzysowe w otoczeniu biznesowym, jak i oczekiwania interesariuszy, w tym ambicje właścicieli i kadr zarządzających przedsiębiorstwami, stymulują transformację łańcuchów dostaw w kierunku zrównoważonego rozwoju i spełnienia wymogów ESG.

W świetle wyników badania *Jakość zarządzania aspektami ESG a odporność na kryzysy. Przedsiębiorstwa – instytucje finansowe – jednostki samorządu terytorialnego* zrealizowanego w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH w 2022 r. zapewnienie spójności i integralności zmian w zarządzaniu łańcuchami dostaw z uwzględnieniem aspektów ESG jest koniecznym warunkiem zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw i gospodarki. Maestria zrównoważonej transformacji polega na włączeniu aspektów ESG w projektowane strategie i ich skutecznej realizacji w zarządzaniu łańcuchami dostaw w dążeniu do dostarczenia jak najwyższej wartości interesariuszom. Strategia rozwoju przedsiębiorstwa, uwzględniająca aspekty ESG, stanowi preludeum do zrównoważonej transformacji i determinantę zmian w zarządzaniu łańcuchami dostaw. Czołówkę nominalnych liderów w Polsce tworzą przedsiębiorstwa notowane w indeksie WIG-ESG na GPW [2023], mogące odegrać wiodącą rolę w spełnieniu kryteriów ESG w przypadku łańcuchów dostaw poprzez transfer praktyk zarządzania oraz wzmacnianie pozytywnych efektów w obszarze ESG w ramach współpracy B2B.

Zarządzanie poszczególnymi aspektami ESG wymaga zapewnienia przejrzystości struktur łańcuchów dostaw z wykorzystaniem nowoczesnych technologii Przemysłu 4.0 i 5.0. Ekspozycja na ryzyko niespełnienia określonych kryteriów ESG wzrasta istotnie w złożonych wielopoziomowych strukturach międzynarodowych i globalnych sieciach dostaw. W projektowaniu procesów i relacji zorientowanych na wdrażanie ESG w łańcuchach dostaw szczególnie istotne możliwości stwarza gospodarka o obiegu zamkniętym, sprzyjająca rozwiązaniom systemowym, wychodząca naprzeciw wyzwaniom związanym ze zmianami klimatu i służąca eliminacji odpadów oraz zanieczyszczeń, cyrkulacji produktów i materiałów oraz regeneracji zasobów [Ellen MacArthur Foundation, 2022].

Na poziomie makroekonomicznym wskaźnik cyrkularności odzwierciedla zregulowaną efektywność cyrkularnych łańcuchów dostaw w skali krajów, określając udział materiałów podlegających recyklingowi i ponownemu wykorzystaniu w ogólnym zużyciu materiałów (tabela 6). Wzrost jego wartości ma przełożenie na mniejsze wydobycie i zużycie zasobów pierwotnych, a zatem bezpośrednio na zasobooszczędność gospodarek krajowych.

Tabela 6. Wskaźnik cyrkularności w krajach EŚW (%)

Kraj	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Bułgaria	3,1	4,4	3,5	2,5	2,3	5,9	4,9
Chorwacja	4,6	4,6	5,2	5,0	5,2	5,7	5,7
Czechy	6,9	7,5	9,1	10,5	11,3	11,6	11,4
Estonia	11,3	11,6	12,4	13,5	15,6	15,6	15,1
Litwa	4,1	4,6	4,5	4,3	3,9	3,7	4,0
Łotwa	5,3	6,5	5,4	4,7	4,3	5,1	6,2
Polska	11,6	10,2	9,9	9,8	10,3	7,5	9,1
Rumunia	1,7	1,7	1,7	1,5	1,3	1,5	1,4
Słowacja	5,1	5,3	5,0	4,9	6,4	10,5	8,3
Słowenia	8,6	8,7	9,8	10,0	11,4	9,9	11,0
Węgry	5,8	6,5	6,9	7,0	7,3	5,2	6,8

Źródło: Eurostat [2022].

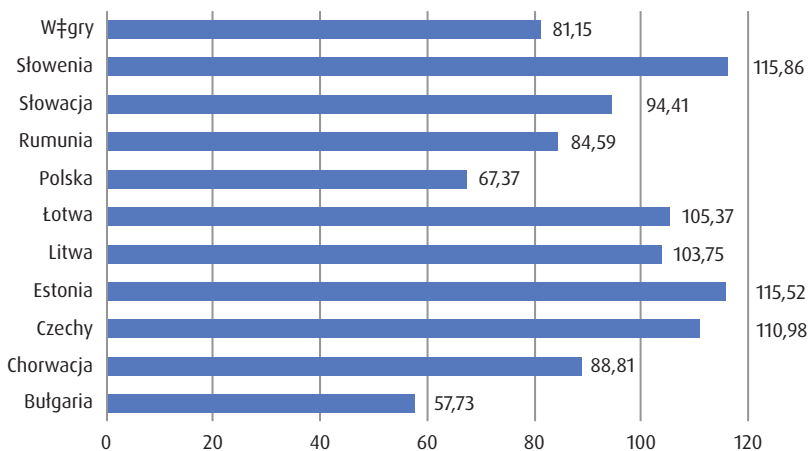
Wskaźnik cyrkularności w UE w 2021 r. ukształtował się na poziomie 11,7%. Do unijnych liderów w tej kategorii należą Niderlandy (33,8%), Belgia (20,5%), Francja (19,8%) oraz Włochy (18,4%). Wśród krajów EŚW najniższe wartości wskaźnika charakteryzują Rumunię (1,4%), Litwę (4,0%) i Bułgarię (4,9%), a najwyższe – Estonię (15,1%), Czechy (11,4%) i Słowenię (11,0%). Można zatem dostrzec istotne różnice między liderami cyrkularności a krajami EŚW. Należy zarekomendować intensyfikację praktyk zarządzania łańcuchami dostaw zorientowanych na cyrkularność, co powinno strategicznie wzmocnić odporność gospodarek i przedsiębiorstw na problemy związane z dostępnością i wzrostem cen surowców w przyszłości.

Zarządzanie łańcuchami dostaw w kontekście ESG determinuje rozwój innowacji o charakterze środowiskowym (ekoinnowacji) i społecznym (innowacji społecznych) [Accenture, 2022]. Procesy te w przypadku zrównoważonej transformacji mają coraz częściej charakter otwarty i są realizowane we współpracy przedsiębiorstw z interesariuszami. Dostępność innowacji społecznych jest szczególnie istotna przy rozwijaniu rozwiązań sektorowych i branżowych w GOZ, mimo że wynikające stąd korzyści

są wciąż eksplorowane w bardzo ograniczonym zakresie. Potencjał ekoinnovazione jest wykorzystywany w łańcuchach dostaw poprzez wykorzystanie m.in. ekoprojektowania produktów i opakowań, ekopraktyk logistycznych, transformacji energetycznej obiektów i procesów produkcyjnych, nowoczesnych rozwiązań technologicznych w dystrybucji i obsłudze zamówień klientów czy możliwie najbardziej przyjaznych środowisku sposobów zamykania cykli życia produktów. Ekoinnovazione na poziomie krajów UE mierzy indeks ekoinnovazione. Na rysunku 4 podano wartości tego wskaźnika dla krajów EŚW.

Grupę krajów EŚW ze średnim indeksem ekoinnovazione tworzą: Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa i Słowenia. Z kolei grupę krajów nadrabiających zaległości w zakresie ekoinnovazione stanowią: Bułgaria, Chorwacja, Polska, Rumunia, Słowacja i Węgry. Zwiększenie ekoinnovazione to jedno z kluczowych wyzwań dla podmiotów sektorów prywatnego i publicznego w krajach regionu. Żaden z krajów EŚW nie należy do grupy liderów ekoinnovazione, w której prym wiodą Austria (173,86), Finlandia (178,01) i Luksemburg (179,02). Indeks ekoinnovazione w UE w 2022 r. wyniósł średnio 121,47.

Rysunek 4. Indeks ekoinnovazione krajów EŚW w 2022 r.



Źródło: European Commission [2022].

Lean management wsparciem w raportowaniu ESG

Lean management i ESG to zagadnienia, które rzadko są ze sobą zestawiane i analizowane zarówno przez naukowców, jak i praktyków. Bliższe przyjrzenie się tym koncepcjom pozwala jednak na zidentyfikowanie ich cech wspólnych i wzajemnych

powiązań, do których należy niewątpliwie zaliczyć dążenie do doskonałości oraz wpływ na zrównoważony rozwój.

Lean management, czyli szczupłe zarządzanie, jest koncepcją zarządzania organizacją, która poprzez identyfikację i eliminację marnotrawstwa (nadprodukcja, zbędny ruch, oczekiwanie, zbędny transport, nadmierne zapasy, wady, nadmierne przetwarzanie, niewykorzystany talent), usprawnienie poszczególnych operacji oraz optymalizację wartości, przy jednoczesnym przyjęciu zasady redukcji kosztów, wpływa na kwestie społeczne, środowiskowe i związane z ładem korporacyjnym, będące równocześnie trzema zasadniczymi wymiarami koncepcji ESG [Womack i in., 1990; Womack, Jones, 1994]. Przykładowe narzędzia *lean management* i ich znaczenie dla koncepcji ESG przedstawiono w tabeli 7.

Tabela 7. Przykładowe narzędzia *lean management* i ich znaczenie dla koncepcji ESG

Narzędzia	Opis narzędzia	Znaczenie dla koncepcji ESG
Metoda 5S/6S	Obejmuje następujące po sobie kroki: 1S – sortowanie, zwane też selekcją (jap. <i>seiri</i>), czyli usunięcie zbędnych, przeszkadzających w pracy przedmiotów, narzędzi; 2S – systematyka (jap. <i>seiton</i>), czyli odpowiednie ułożenie przedmiotów na stanowisku pracy; 3S – sprzątanie (jap. <i>seiso</i>), czyli usunięcie wszelkich zanieczyszczeń na stanowisku pracy; 4S – standaryzacja (jap. <i>seiketsu</i>), mająca na celu utrzymanie uzyskanych efektów; 5S – samodyscyplina (jap. <i>shitsuke</i>), zakładająca ciągłe szukanie nowych rozwiązań i ulepszeń. Do standardowej metody 5S często dodaje się 6S (ang. <i>safty</i>), polegające na identyfikacji zagrożeń i ustanowieniu kontroli zapobiegawczych w celu zapewnienia bezpieczeństwa pracowników.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ uzyskanie optymalnie zorganizowanego, uporządkowanego, ergonomicznego i bezpiecznego stanowiska pracy
<i>Just in time</i> (dokładnie na czas)	Zakłada produkowanie tylko tego, co jest potrzebne, w dokładnie takiej ilości, jaka jest potrzebna (zgodnie z oczekiwaniami klienta).	<ul style="list-style-type: none"> ▪ harmonizacja pracy ▪ redukcja zbędnych zapasów ▪ zmniejszenie ogólnych kosztów wytworzenia ▪ poprawa efektywności
<i>Heijunka</i>	Umożliwia poziomowanie produkcji, czyli dążenie do uzyskania jednakowego rytmu produkcyjnego, poprzez odpowiednie sterowanie zleceniami produkcyjnymi.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ równomierne obciążenie pracą ▪ poprawa jakości
<i>Jidoka</i>	Łączy automatyzację procesu produkcyjnego z wykorzystaniem potencjału ludzkiego. Zakłada zatrzymanie procesu, gdy produkt nie jest zgodny ze specyfikacją.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ wysoka jakość produktów ▪ eliminacja błędów ludzkich ▪ zwiększenie wydajności, bezpieczeństwo pracowników ▪ obniżenie kosztów
Zarządzanie wizualne	Zakłada prezentację procesów w sposób przejrzysty, zrozumiały i widoczny zarówno dla pracowników, jak i dla kierownictwa; spełnia trzy główne funkcje: 1) informacyjną; 2) obrazowania problemów, pozwalającego na szybkie dostrzeżenie wszelkich odchyłeń od normy; 3) wyznaczenia i śledzenia celów (stopnia realizacji założonych celów).	<ul style="list-style-type: none"> ▪ łatwiejsze wyeliminowanie błędów popełnianych przez pracowników, wynikających ze złego przekazania informacji lub niezrozumienia ich przez pracownika

cd. tabeli 7

Narzędzia	Opis narzędzia	Znaczenie dla koncepcji ESG
<i>Kanban</i>	Zwinna metoda zarządzania przepływem pracy oraz wizualizacji zachodzących w organizacji procesów biznesowych. <i>Kanban</i> oznacza eliminację: braków, opóźnień, zapasów, kolejek, bezczynności, zbędnych operacji technologicznych i kontrolnych, przemieszczeń.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ optymalizacja pracy i procesów ▪ maksymalizacja wydajności ▪ minimalizacja marnotrawstwa
SMED (<i>single minute exchange of die</i>)	Szybkie przezbieranie maszyn (poniżej 10 minut) przez podział czynności na dwie kategorie: wewnętrzne (czynności, które wymagają wyłączenia maszyn) i zewnętrzne (wszystkie działania, które można wykonać przed zatrzymaniem maszyny lub po jej ponownym uruchomieniu).	<ul style="list-style-type: none"> ▪ krótszy czas przejścia wyrobu przez strumień wartości firmy ▪ ograniczenie kosztów ▪ lepsza kontrola nad procesem przebrojenia, skutkująca podniesieniem standardów pracy, bezpieczeństwa procesu i komfortu pracy przy przebrojeniach
VSM (<i>value stream mapping</i>)	Umożliwia pokazanie przepływów materiałów i informacji w procesie produkcji lub dostarczania usług przez wskazanie elementów stanowiących wartość dodaną i tych niestanowiących wartości dodanej. Wartość dodana w <i>lean management</i> to te działania i procedury, za które klient chce zapłacić. W przypadku VSM obejmują one trzy etapy: 1) diagnozę stanu istniejącego (<i>value stream analysis, VSA</i>) – analizę stanu obecnego strumienia wartości; 2) stworzenie wizji stanu przyszłego (<i>value stream design, VSD</i>) – budowę docelowego stanu strumienia wartości; 3) opracowanie planu doskonalenia (<i>value stream work plan, VSP</i>) – plan doskonalenia i wdrażania rozwiązań.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ustalenie źródeł marnotrawstwa ▪ identyfikacja operacji nieprzynoszących wartości dodanej ▪ ustalenie optymalnych stanów zapasów ▪ optymalizacja procesów produkcyjnych ▪ redukcja kosztów

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Tiwari, Singh [2016, s. 1617–1621]; Sundareshan [2015, s. 73–81]; Czerna [2009]; Shingo [1985]; Sardanelli i in. [2022].

Na podstawie analizy informacji przedstawionych w tabeli 7 można stwierdzić, że *lean management* wpisuje się w koncepcję ESG. Opisane narzędzia wzajemnie się uzupełniają i na siebie wpływają, generując przy tym korzyści ekologiczne, społeczne, ekonomiczne, a także w zakresie ładu korporacyjnego.

Wdrażanie ESG w instytucji publicznej – dobre praktyki

Wiele podmiotów zarówno publicznych, jak i prywatnych zastanawia się, jak wdrożyć praktyki ESG. Poniżej przedstawiony zostanie przypadek zastosowania zasad zrównoważonego rozwoju w instytucji publicznej, jaką jest Szkoła Główna Handlowa w Warszawie (SGH).

Większość wymienionych działań wymaga stosunkowo niskich nakładów inwestycyjnych, dzięki czemu możliwe jest ich szerokie rozpowszechnienie. Zostały one już wdrożone lub są w trakcie wdrażania w działalności uczelni, co stanowi realizację jednego z założonych celów strategii rozwoju SGH. W związku z przyjętą perspek-

tywą – zarządzania kampusem – analizowane w tej części opracowania praktyki będą koncentrować się na działaniach na rzecz ochrony środowiska.

Obszarem szczególnie istotnym z perspektywy troski o środowisko naturalne są media utrzymujące funkcjonowanie infrastruktury instytucji. Za działanie priorytetowe w tym aspekcie należy uznać **optymalizację zapotrzebowania na energię elektryczną i jej zużycia**, a więc tzw. zrównoważoną konsumpcję. W przypadku starszych budynków pierwszym z kroków – prostym, choć zakrojonym na szeroką skalę – może stać się wymiana źródeł światła na źródła typu LED zarówno na zewnątrz budynków, jak i w ich wnętrzach – w ciągach komunikacyjnych, biurach i innych lokalach użytkowych. W odniesieniu do pomieszczeń wspólnych i ciągów komunikacyjnych rekomendowanym rozwiązaniem jest montaż czujników mikrofalowych sterujących oświetleniem, a w przypadku biur – wprowadzenie reguł automatycznego wyłączenia komputerów i monitorów podczas ich bezczynności. W dalszej kolejności należy przeanalizować możliwości wprowadzenia odnawialnych źródeł energii poprzez instalacje fotowoltaiczne.

Drugim priorytetowym działaniem w analizowanym obszarze jest **optymalizacja zużycia energii cieplnej**. Warto rozpocząć od modernizacji węzłów centralnego ogrzewania i ciepłej wody użytkowej, jak również termomodernizacji układów centralnego ogrzewania w budynkach poprzez otuliny izolacyjne na rurociągach zasilających. Modernizacja węzłów powinna obejmować uruchomienie systemów telemetrycznych, np. platformy chmurowej umożliwiającej monitoring instalacji oraz zdalne zarządzanie jej pracą.

Przykładem zarządzania pracą węzłów jest wdrożenie harmonogramu redukcji zapotrzebowania na ciepło w tzw. oknach czasowych w ciągu doby, w dni wolne czy w przerwach świątecznych. W dalszej kolejności należy rozważyć wprowadzenie odnawialnych źródeł energii również w tym obszarze – poprzez instalację kolektorów słonecznych. Działania te warto uzupełnić wymianą armatury w toaletach i pokojach socjalnych na panele sensoryczne oraz montażem perlatorów w kranach i słuchawkach prysznicowych. W przypadku zarządzania starszymi budynkami uwagę należy poświęcić wymianie bądź uszczelnieniu okien oraz termoizolacji dachów i całych budynków poprzez m.in. ocieplenie ścian i przegród zewnętrznych czy wymianę drzwi zewnętrznych.

W przypadku **administrowania terenem zielonym** należy rozważyć montaż linii kroplujących i dysz zraszających do podlewania, a także zbiorników na deszczówkę. Wychodząc już poza optymalizację zapotrzebowania na media, warto pamiętać również o kompostownikach na odpady biodegradowalne, systematycznej pielęgnacji drzew i krzewów oraz dokonywaniu nowych nasadzeń czy instalacji budek lęgowych dla ptaków i nietoperzy. W przypadku kampusu SGH dodatkowe działania objęły

także założenie Ogrodów Rektorskich, pasieki na dachu jednego z budynków oraz łąki kwietnej dla pszczół. Zieleń stała się również integralną częścią wybranych sal dydaktycznych i ciągów komunikacyjnych w postaci zainstalowanych w wybranych miejscach zielonych ścian (z roślin). Wspomniane ciągi komunikacyjne zostały wyposażone w źródelka wody pitnej.

Obok mediów priorytetowym obszarem działań jest niewątpliwie **optymalizacja gospodarki odpadami**. Poza oczywistą segregacją i wydzieleniem pojemników na elektrośmieci do odbioru przez wyspecjalizowaną firmę warto rozważyć zakup prasy zmniejszającej objętość generowanych odpadów. Należy również pamiętać o optymalizacji zużycia papieru w toaletach oraz pokojach socjalnych poprzez wymianę podajników na automatyczne. Podobnym celem służyć też będzie pośrednio elektronizacja obiegu dokumentów, upowszechnienie stosowania kwalifikowanego podpisu elektronicznego, a w przypadku instytucji edukacyjnych – odejście od składania prac dyplomowych w postaci wydruku czy odpowiednie przystosowanie infrastruktury elektrycznej w salach dydaktycznych i aulach do organizacji masowych egzaminów z wykorzystaniem laptopów (*paperless*).

Ważnym przedsięwzięciem jest również wprowadzenie **zrównoważonych zasad przygotowania inwestycji oraz remontów**. Szczególną wagę należy przywiązywać do minimalizacji energii wbudowanej obiektów oraz projektowania zakładającego długi okres ich eksploatacji – z wykorzystaniem materiałów trwałych i niewymagających napraw czy remontów, dostępnych na lokalnym rynku oraz o wysokim stopniu recyklicacji, przy jednoczesnym unikaniu materiałów generujących kłopotliwe odpady. Jednym z przykładów może być ograniczanie wykorzystania farb olejnych, klejów, rozpuszczalników czy lakierów i zastępowanie ich materiałami na bazie wody.

Bardziej kompleksowym ujęciem powyższych zadań jest **przyjęcie odpowiedzialnej polityki zakupowej dla całej organizacji**, obejmującej: przyznanie priorytetu nabywaniu towarów biodegradowalnych, pochodzących z recyklingu i drugiego obiegu (np. poprzez wprowadzenie zasady zakupu w pierwszej kolejności używanych mebli oraz komputerów), wybór urządzeń o wysokiej klasie energooszczędności, zakup materiałów o niskiej szkodliwości dla środowiska i ludzi. Polityka taka powinna wymagać od dostawców potwierdzenia kosztów w całym cyklu życia produktu (*life cycle cost assessment*, LCCA) oraz przedstawienia analizy wpływu materiału na środowisko w całym cyklu życia produktu (*life cycle assessment*, LCA). Procesy zakupowe powinny uwzględniać wymagania dotyczące dostępności i inne aspekty społeczne, związane np. z zatrudnianiem przez dostawców personelu na podstawie umowy o pracę, w tym osób w wieku 50+. Polityka zakupowa powinna zakładać również dbałość o agregację zakupów, umożliwiającą redukcję stosowanych środków transportu, a także wprowadzenie kart flotowych i ograniczenie liczby dokumentów papierowych w procesie.

W przypadku uczelni, która musi zapewnić członkom wspólnoty akademickiej dostęp do usług żywieniowych, ważnym obszarem doskonalenia są również **relacje z agentami przestrzeni gastronomicznych oraz firmami cateringowymi**. Odpowiedzialne funkcjonowanie w tym zakresie umożliwić może wprowadzenie polityki zrównoważonego rozwoju w umowach z ww. dostawcami usług. Jej elementami są procesy zakupowe, w tym pochodzenie półproduktów oraz organizacja dostaw poza godzinami szczytu (redukcja emisji spalin), procesy przygotowania posiłków i optymalizacja wykorzystania półproduktów, sposób podawania posiłków (w tym redukcja opakowań plastikowych na rzecz wyrobów wielokrotnego użytku bądź biodegradowalnych), a także postępowanie z niesprzedanymi produktami oraz gospodarka odpadami.

Dobłą praktyką w kształtowaniu proekologicznych postaw wśród pracowników **w zakresie przejazdów do miejsca pracy oraz podróży służbowych** może być instalacja wiat rowerowych, promujących dojazd do pracy (bądź na studia) na rowerze, uruchomienie własnej sieci rowerowej dla pracowników czy instalacja szafek pracowniczych zapewniających lepszą mobilność, stymulującą wybór komunikacji rowerowej lub miejskiej. Jednocześnie warto tworzyć udogodnienia dla użytkowników aut elektrycznych w postaci stacji ładowania pojazdów. W odniesieniu do podróży służbowych korzystnym rozwiązaniem jest natomiast system rejestrowania przejazdów, umożliwiający analizę zużycia energii i emisji CO₂ podczas ich realizacji.

Przedstawione inicjatywy i dobre praktyki nie wyczerpują repertuaru możliwych działań instytucji publicznej na rzecz zrównoważonego rozwoju. Stanowią one jednak przykładowy katalog aktywności, umożliwiający dobór działań najbardziej koniecznych i dających wymierne efekty przy stosunkowo niskich nakładach inwestycyjnych.

Podsumowanie

W przedstawionym opracowaniu podjęto te kwestie dotyczące niefinansowych aspektów funkcjonowania organizacji, które nabierają dziś coraz większego znaczenia w kontekście starań współczesnych rządów państw i społeczeństw w ramach zapewnienia dobrych warunków życia następnym pokoleniom. W tabeli 8 zaprezentowano zbiorcze zestawienie wniosków odnoszących się do podjętej tematyki, a także kilka rekomendacji dla odbiorców *Raportu*, mających wspierać implementację przedstawionej wiedzy oraz działania stanowiące pozytywną odpowiedź na wyzwanie, jakie stanowi idea zrównoważonego rozwoju.

Tabela 8. Wnioski i rekomendacje dotyczące wdrażania koncepcji ESG w krajach EŚW

Wnioski	Rekomendacje
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unijna dyrektywa CSRD z 2022 r. ujednotolica standardy raportowania pozafinansowego w zakresie ESG, rozszerza zakres danych podlegających gromadzeniu i kładzie nacisk na jakość raportowanych danych. Zwiększa też liczbę podmiotów objętych obowiązkiem raportowania. Dyrektywa podnosi ogółem poprzeczkę dotyczącą raportowania pozafinansowego, co dla wielu organizacji jest dużym wyzwaniem. ▪ Polska i kraje EŚW są mniej zaawansowane w zielonej transformacji i zielonym finansowaniu, wysokie ambicje rządów i stawiane wymagania, m.in. w zakresie polityki klimatycznej i wynikających z niej ograniczeń emisyjnych, będą jednak stymulowały rozwój w zakresie zarówno zielonej transformacji, jak i zrównoważonego finansowania. ▪ Działania mieszczące się w szeroko pojętym zakresie ESG należy postrzegać nie tylko jako dodatkowe koszty wynikające z regulacji i oczekiwań społeczeństwa, ale też jako swoistą inwestycję przynoszącą wymierne korzyści w wymiarze krótko- i długoterminowym. ▪ Transformacja modelu gospodarczego na model ekologiczny jest zarówno wyzwaniem, jak i szansą dla rynku pracy. Powstaną bowiem dzięki niej nowe miejsca pracy, niektóre zawody zostaną zastąpione lub znikną, a inne ulegną przedefiniowaniu. Będzie się to wiązało również z koniecznością nabywania nowych umiejętności, odpowiadających zielonej transformacji. ▪ Zmiany w łańcuchach dostaw, uwzględniające wytyczne ESG, staną się koniecznością wymuszaną nie tylko przez regulacje, ale też przez sam rynek. Będzie to wymagało również zapewnienia przejrzystości struktur łańcuchów dostaw – im bardziej złożone (wieloszczeblowe) i międzynarodowe są bowiem łańcuchy dostaw, tym trudniejsze staje się skuteczne wdrażanie ESG. ▪ Dążenie do uruchomienia zielonych łańcuchów dostaw wymaga efektywnej komunikacji z wszystkimi partnerami, na każdym odcinku łańcucha. ▪ Myślenie przez pryzmat wpływu podejmowanego działania na środowisko naturalne (wymiar „E”) będzie stawać się stopniowo integralną częścią każdego procesu realizowanego zarówno w organizacji, jak i w odniesieniu do wszystkich interesariuszy. ▪ Oczekuje się rosnącej presji społecznej na działania przedsiębiorstw w zakresie wymiaru „S” mimo obecnych trudności w wypracowaniu odpowiednich mierników w tym obszarze. ▪ Brak systemowego podejścia do ładu korporacyjnego (wymiar „G”) może istotnie podnosić ryzyko gospodarcze, zarządzanie ignorujące 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Firmy, które zostaną objęte regulacją CSRD, powinny zacząć już przygotowywać się do jej wdrożenia, kładąc większy nacisk zarówno na jakość procesu gromadzenia danych, jak i na jakość samych ujawnień (w tym ujawnień dotyczących kwestii klimatycznych), które będą podlegały niezależnej weryfikacji zewnętrznej. ▪ Raportowanie zgodne z GRI pozwala dobrze przygotować się do realizacji nowych obowiązków regulacyjnych w zakresie sprawozdawczości, ponieważ ESRs są pod wieloma względami podobne do standardów GRI. W zakresie ujawnień klimatycznych służą temu rekomendacje TCFD, również w dużej mierze zbieżne z ESRs. ▪ Bez względu na obecne podleganie lub nie obowiązkowi raportowania ESG warto włączyć w zarządzanie strategiczne i operacyjne ideę zrównoważonego rozwoju i związanych z nią dobrych praktyk. Przydatne mogą okazać się w tym przypadku również narzędzia z zakresu <i>lean management</i>. ▪ Warto śledzić informacje dotyczące zielonego finansowania na stronach: Ministerstwa Funduszy i Polityki Regionalnej RP (lub analogicznych instytucji z krajów EŚW), Europejskiego Banku Inwestycyjnego (eib.org), Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego (eib.org) oraz United Nations Global Compact Network (https://ungc.org/). ▪ Warto podjąć kompleksową edukację pracowników w kontekście zielonej wiedzy, dostarczającej im również motywacji do nabywania zielonych umiejętności podnoszących konkurencyjność na rynku pracy. ▪ W ramach łańcucha dostaw warto przeprowadzić wspólnie z partnerami audyt oraz ujednoczenie metod pomiaru ujawnień z zakresu ESG. Rekomenduje się ciągłe pogłębianie współpracy nad innowacjami w łańcuchach dostaw celem osiągnięcia efektów zrównoważonego rozwoju. Warto wykorzystać potencjał nowoczesnych technologii Przemysłu 4.0 i 5.0 w zarządzaniu zrównoważonymi łańcuchami dostaw. ▪ Dobrym punktem wyjścia do zmian w zakresie wymiaru „E” w instytucjach jest przeprowadzenie audytu zrównoważonego rozwoju w zakresie infrastruktury i – wymaganego już prawnie przez zarządców – audytu energetycznego wszystkich budynków, przy równoczesnym podnoszeniu zielonej świadomości pracowników. ▪ Dobrym punktem wyjścia do wprowadzania zmian w zakresie wymiaru „S” jest przestrzeganie podstawowych norm etycznych, a także zapoznanie się z dokumentami, takimi jak np. <i>Wytyczne do raportowania ESG. Przewodnik dla spółek notowanych na GPW</i> [GPW, EBOR, 2021].

Wnioski	Rekomendacje
przesłanki wymiarów „E” i „S” naraża bowiem jednostkę na utratę reputacji, a nawet bankructwo.	<ul style="list-style-type: none"> Warto poświęcić czas na wypracowanie solidnego ładu korporacyjnego (wymiar „G”), jest on bowiem kluczowym warunkiem skutecznego wdrażania projektów i wykorzystywania środków mających na celu sprostanie wyzwaniom środowiskowym oraz społecznym.

Źródło: opracowanie własne.

Bibliografia

- Accenture (2022). *From Disruption to Reinvention: The Future of Supply Chains in Europe*, <https://www.accenture.com/us-en/insights/strategy/ukraine-future-supply-chains-europe> (dostęp: 21.05.2023).
- Bassi, F., Guidolin, M. (2021). Resource Efficiency and Circular Economy in European SMEs: Investigating the Role of Green Jobs and Skills, *Sustainability*, 13(21), 12136.
- Błaszczak, A. (2022). *Jak sobie poradzić z wyzwaniami raportowania niefinansowego*, www.parkiet.com/esg/art37277761-jak-sobie-poradzic-z-wyzwaniami-raportowania-niefinansowego (dostęp: 20.02.2023).
- Business Research and Insights (2022). *Sustainable Finance Market Overview: October 2022*, <https://business.nab.com.au/sustainable-finance-market-overview-october-2022-56097/> (dostęp: 20.02.2023).
- Cabral, C., Dhar Lochan, R. (2019). Green Competencies: Construct Development and Measurement Validation, *Journal of Cleaner Production*, 235, s. 887–900.
- CFA Society Poland (2020). *ESG Go! Ankieta o ładzie korporacyjnym w Polsce*, https://www.cfapoland.org/application/media/images/pdf_pliki/CFA%20Society-Poland-ankieta-o-ladzie-korporacyjnym.pdf (dostęp: 31.01.2023).
- Corporate Register (2021). *CR World Map*, www.corporateregister.com/map/ (dostęp: 29.03.2023).
- Czerska, J. (2009). *Doskonalenie strumienia wartości*. Warszawa: Difin
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2464 z dnia 14 grudnia 2022 r. w sprawie zmiany rozporządzenia (UE) nr 537/2014, dyrektywy 2004/109/WE, dyrektywy 2006/43/WE oraz dyrektywy 2013/34/UE w odniesieniu do sprawozdawczości przedsiębiorstw w zakresie zrównoważonego rozwoju (Dz. Urz. UE L 322/15).
- Edelman (2023). *Edelman Trust Barometer 2023. Global Report*, www.edelman.com/sites/g/files/aatuss191/files/023-03/2023%20Edelman%20Trust%20Barometer%20Global%20Report%20FINAL.pdf (dostęp: 29.03.2023).
- EFRAG (2022). *European Sustainability Reporting Standard. ESRS G1 Business Conduct*, www.efrag.org (dostęp: 31.01.2023).
- Ellen MacArthur Foundation (2022). *What Is a Circular Economy?*, <https://ellenmacarthurfoundation.org/topics/circular-economy-introduction/overview> (dostęp: 27.01.2023).
- European Commission (2022). *Green Business. Eco-Innovation at the Heart of European Policies*, https://green-business.ec.europa.eu/eco-innovation_en (dostęp: 20.05.2023).

- Eurostat (2022). *Circular Economy. Materials Flows*, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Circular_economy_-_material_flows#Circularity_rate (dostęp: 21.05.2023).
- Fierla, A., Węgrzyn, P., Wierzbička, E. (2021). *Zrównoważone inwestycje. Finansowanie obligacjami i zabezpieczeniami*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- GEM (2022). *The Global ESG Monitor*, <https://globalesgmonitor.com> (dostęp: 31.03.2023).
- GoResponsible (2021). *Benchmark Strategii Klimatycznych*, <https://goresponsible.pl/badania-i-publikacje/publikacje/> (dostęp: 25.06.2023).
- GPW (2023). *WIG-ESG*, <https://gpwbenchmark.pl/karta-indeksu?isin=PL9999998955> (dostęp: 1.04.2023).
- GPW, EBOR (2021). *Wytyczne do raportowania ESG. Przewodnik dla spółek notowanych na GPW*. Warszawa.
- GRI (2013). *The Global Leader for Impact Reporting*, www.globalreporting.org/ (dostęp: 29.03.2013).
- GRI (2023). *Consolidated Set of the GRI Standards*, <https://www.globalreporting.org/standards/> (dostęp: 31.03.2023).
- ILO (2019). *Skills for a Greener Future: A Global View Based on 32 Country Studies*, https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--ed_emp/documents/publication/wcms_732214.pdf (dostęp: 11.02.2023).
- IPCC (2023). *Synthesis Report of the IPCC Sixth Assessment Report*.
- IR (2021). *International <IR> Framework*, www.integratedreporting.org/wp-content/uploads/2022/08/IntegratedReportingFramework_081922.pdf (dostęp: 29.03.2013).
- Lugt, C.T. van der, Wijs, P.P. van de, Petrovics, D. (2020). *Carrots and Sticks 2020. Sustainability Reporting Policy: Global Trends in Disclosure as the ESG Agenda Goes Mainstream*. Global Reporting Initiative and the University of Stellenbosch Business School.
- Ministerstwo Finansów (2019). *Raportowanie rozszerzonych informacji niefinansowych za 2017 rok zgodnie z ustawą o rachunkowości – pierwsze doświadczenia i dobre praktyki*. Warszawa.
- NBP (2022). *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2021 r.* Warszawa.
- OECD (2011a). *Board Practices: Incentives and Governing Risks*. DOI: 10.1787/9789264113534_en.
- OECD (2011b). *The Role of Institutional Investors in Promoting Good Corporate Governance*. DOI: 10.1787/9789264128750-en.
- OECD (2012a). *Board Member Nomination and Election*. DOI: 10.1787/9789264179356_en.
- OECD (2012b). *Related Party Transactions and Minority Shareholder Rights*. DOI: 10.1787/9789264168008_en.
- OECD (2013). *Supervision and Enforcement in Corporate Governance*. DOI: 10.1787/9789264203334_en.
- OECD (2014). *Risk Management and Corporate Governance*. DOI: 10.1787/9789264208636_en.
- OECD (2015). *G20/OECD Principles of Corporate Governance*. DOI: 10.1787/9789264236882_en.
- OECD (2018). *Flexibility and Proportionality in Corporate Governance*. DOI: 10.1787/9789264307490_en.
- OECD (2021a). *OECD Corporate Governance Factbook 2021*, www.oecd.org/corporate/corporate-governance-factbook.htm (dostęp: 31.03.2023).
- OECD (2021b). *The Future of Corporate Governance in Capital Markets Following the COVID-19 Crisis*. DOI: 10.1787/efb013c-en.

OECD (2022). *OECD Secretary-General's Second Report to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors on the Review of the G20/OECD Principles of Corporate Governance*, www.oecd.org/corporate/oecd-secretary-general-report-G20-FMDBG-review-G20-OECD-principlescorporate-governance-2022.pdf (dostęp: 31.03.2023).

Parlament Europejski (2023). *Ograniczanie emisji gazów cieplarnianych w UE: krajowe cele na 2030 r.*, <https://www.europarl.europa.eu/news/pl/headlines/society/20180208STO97442/ograniczanie-emisji-gazow-cieplarnianych-w-ue-krajowe-cele-na-2030-r> (dostęp: 28.03.2023).

Pyrka, M., Jeszke, R., Boratyński, J., Witajewski-Baltvilks, J., Antosiewicz, M., Tatarewicz, I., Rabięga, W., Wąs, A., Tobiasz, I., Lewarski, M., Skwierz, S., Gorzałczyński, A., Lizak, S., Zborowska, I., Chodor, M., Kobus, P., Krupin, V., Cygler, M., Mzyk, P., Sekuła, M. (2023). *VIEW on EU ETS 2050: Changing the Scope of the EU ETS*, https://climatecake.ios.edu.pl/wp-content/uploads/2023/03/CAKE_VIIIEW_Changing-the-scope-of-the-EU-Emissions-Trading-System.pdf (dostęp: 14.04.2023).

Sardanelli, D., Bittucci, L., Mirone, F., Marzioni, S. (2022). *An Integrative Framework for Supply Chain Rating: From Financial-Based to ESG-Based Rating Models*, *Total Quality Management and Business Excellence*. DOI: 10.1080/14783363.2022.2069557.

Shingo, S. (1985). *A Revolution in Manufacturing – SMED System*. New York: Productivity Press.

Sundareshan, S., Swamy, D.R., Swamy, T.S.N. (2015). *A Literature Review on Lean Implementations. A Comprehensive Summary*, *International Journal of Engineering Research and Applications*, 5(11), s. 73–81.

Tiwari, A.K., Singh, P.K. (2016). *Study of Lean Manufacturing, Finding Its Barriers, and Its Relation to Quality Control: A Case Study on the Manufacturing of Crankshaft Forging*, *International Journal for Technological Research in Engineering*, 3(8), s. 1617–1621.

UNCTAD (2022). *World Investment Report 2022. International Tax Reforms and Sustainable Investment*, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_en.pdf#page184 (dostęp: 14.03.2023).

UNEP, GRID (2021). *Benchmark Strategii Klimatycznych*.

World Bank (2022). *State and Trends of Carbon Pricing 2022*, <http://hdl.handle.net/10986/37455> (dostęp: 14.04.2023).

SYSTEMY WSPIERANIA STARTUPÓW W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Elena Pawęta
Marcin Wojtysiak-Kotlarski
Tomasz Pilewicz
Małgorzata Godlewska
Anna Masłoń-Oracz
Albert Tomaszewski
Olga Pankiv
Hanna Rachoń
Weronika Daniłowska

DOI: 10.33119/978-83-8030-624-0.2023_351_386

Streszczenie

Opracowanie uzupełnia zidentyfikowaną lukę teoretyczną dotyczącą sposobu wspierania startupów przez państwa Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) o pogłębioną charakterystykę i poziom rozwoju czynników składających się na systemy wspierania startupów oraz pozwala wskazać państwa, które są liderami w tym obszarze. Stanowi ono jednocześnie kontynuację oraz pogłębienie badań zrealizowanych przez członków zespołu badawczego w 2019, 2020, 2021 oraz 2022 r., a w zakresie prezentowanych danych uwzględnia ostatni dostępny okres sprawozdawczy, tj. 2022 r. W celu osiągnięcia założonego celu badawczego autorzy wykorzystali wiele metod i technik badawczych, w tym analizę literatury przedmiotu, analizę danych i dokumentów źródłowych, audyt elektroniczny oficjalnych portali internetowych przedsiębiorstw oraz instytucji, analizę statystyczną oraz panel ekspercki przeprowadzony metodą delficką z wykorzystaniem techniki porównań binarnych. W ten sposób ustalono, że Estonia jest liderem systemów wspierania startupów w EŚW, a Litwa, Łotwa, Polska i Czechy to kolejne państwa notujące wzrost w zakresie dojrzałości tychże systemów. Zrealizowane badanie przyniosło też wiele implikacji praktycznych dotyczących ewolucji systemów wspierania startupów, a także instytucjonalnego transferu najlepszych praktyk mających wpływ na sukcesy osiągnięte przez państwa EŚW. Stanowi ono tym samym kontynuację uzupełniania luki teoretycznej w zakresie syntetycznego opracowania systemów wspierania startupów dedykowanego państwom EŚW, które bazuje na danych z ostatnich dostępnych okresów sprawozdawczych.

START-UP SUPPORT SYSTEMS IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Abstract

The study fills the theoretical knowledge gap about support provided to start-ups by the countries of Central and Eastern Europe. It gives an in-depth description of the development of factors comprising start-up support systems and identifies the region's leaders. The study continues and deepens the work of the research team that was realized in the years 2019, 2020, 2021 and 2022. The present results are based on the last available reporting period data from 2022. To achieve the research goal, numerous methods and techniques were used, including reference literature analysis, secondary data and documents analysis, electronic review of official internet websites of enterprises and institutions, statistical analysis and a panel of experts carried out with a Delphi method and binary comparison. This way it was found that Estonia is the leading provider of start-up support systems in CEE, followed by Lithuania, Latvia, Poland and Czechia, whose systems are becoming more and more mature. The research results carry many practical implications in terms of start-up support systems evolution, data identification and institutional best practices transfer that impact the success of CEE countries. The study continues to fill the theoretical gap in the synthesised description of start-up support systems in CEE countries, based on data from the recent reporting periods.

Autorzy/Authors

Elena Pawęta – dr, adiunkt w Instytucie Zarządzania SGH. Jej zainteresowania badawcze koncentrują się wokół przedsiębiorczości międzynarodowej oraz wczesnego umiędzynarodowienia przedsiębiorstw. Specjalizuje się w badaniach realizowanych z wykorzystaniem metod jakościowych, dotyczących zagadnień związanych z przedsiębiorczością międzynarodową. Jako trener biznesu prowadzi szkolenia i warsztaty w zakresie komunikacji w biznesie oraz zdolności przywódczych.

Marcin Wojtysiak-Kotlarski – dr hab., profesor uczelni oraz kierownik Zakładu Strategii Międzynarodowych SGH. Pasjonat świata startupów.

Tomasz Pilewicz – dr, MBA, adiunkt w Zakładzie Przedsiębiorczości i Otoczenia Biznesu SGH. Specjalizuje się w przedsiębiorczości międzynarodowej, zarządzaniu innowacjami i zarządzaniu operacyjnym. Jest absolwentem SGH, Wiedeńskiego Uniwersytetu Ekonomii i Biznesu oraz Politechniki Wiedeńskiej.

Małgorzata Godlewska – dr, adiunkt w Zakładzie Regulacji Przedsiębiorstw SGH. Realizuje projekty badawcze związane z tematyką przedsiębiorczości i innowacyjności, w tym dofinansowane ze środków NCN. Autorka ponad 50 publikacji naukowych. Wykłada na studiach wyższych i podyplomowych takie przedmioty jak m.in. prawo gospodarcze, prawo e-biznesu, Tax System in European Union, zamówienia publiczne czy partnerstwo publiczno-prywatne (PPP). Posiada kilkunastoletnie doświadczenie szkoleniowe w zakresie zamówień publicznych, audytu funduszy unijnych i PPP.

Anna Masłoń-Oracz – dr, adiunkt w Zakładzie Strategii Międzynarodowych SGH. Doradca ds. zarządzania strategicznego i międzynarodowej ekspansji firm. Ekspertka Komisji Europejskiej w programie Horyzont 2020 w ramach SME Instrument. Autorka wykładów i szkoleń z zarządzania strategicznego, które prowadzi na trzech kontynentach (Europa, Afryka, Azja). Jest wiceprzewodniczącą Zarządu Polskiego Stowarzyszenia Badań Wspólnoty Europejskiej (PECSA), należącego do międzynarodowej sieci European Community Studies Association (ECSA).

Albert Tomaszewski – dr, adiunkt w Katedrze Zarządzania Strategicznego SGH. Specjalizuje się w problematyce dotyczącej strategii, restrukturyzacji oraz przedsiębiorczości. Autor i współautor licznych publikacji z tego zakresu.

Olga Pankiv – pracownik Działu Obsługi Projektów SGH. Doktorantka na Uniwersytecie SWPS. W swojej pracy naukowej zajmuje się mechanizmami finansowania startupów, przedsiębiorczością oraz klasą kreatywną.

Hanna Rachoń – asystent w Zakładzie Strategii Międzynarodowych SGH. Jej zainteresowania badawcze koncentrują się wokół zarządzania strategicznego i przedsiębiorczości, a w szczególności startupów i możliwości ich internacjonalizacji, głównie na rynkach krajów należących do Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN).

Weronika Daniłowska – doktorantka Szkoły Doktorskiej SGH. Absolwentka SGH i Uniwersytetu Warszawskiego. W swojej pracy naukowej zajmuje się badaniem struktur własności przedsiębiorstw oraz postawami przywódczymi wśród menedżerów.

Europa Środkowo-Wschodnia (EŚW) stała się w ostatnich latach atrakcyjnym miejscem dla założycieli startupów. W regionie istnieje prężnie rozwijająca się scena technologiczna, z wieloma innowacyjnymi przedsiębiorstwami, będąca domem dla wielu organizacji i inicjatyw wspierających startupy. Systemy wspierania startupów są przedmiotem badań i rankingów nie tylko krajowych, lecz także tych o międzynarodowym zasięgu. W niniejszym opracowaniu zaprezentowano zarówno wybrane kierunki polityki publicznej państw ukierunkowane na przedsiębiorczość i innowacje, jak i układy czynników mających wspierać startupy na wszystkich etapach ich rozwoju.

Państwa EŚW zdefiniowane zostały przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju [OECD, 2020] jako grupa 12 państw (Albania, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry). Na potrzeby tego opracowania poszerzono ją o Ukrainę i pod wspólną nazwą – EŚW, stosowaną w dalszej części opracowania, poddano pogłębionym i systematycznym badaniom dotyczącym systemów wspierania startupów. Zespół autorów niniejszego opracowania dostrzegł istniejącą w tym zakresie lukę badawczą, zwłaszcza pod względem liczby publikacji odnoszących się w sposób całościowy do tak zarysowanego obszaru geograficznego. W przypadku międzynarodowych badań nad systemami wspierania startupów można

dostrzec pewne zróżnicowanie dotyczące zarówno badanych czynników, jak i państw uwzględnianych w analizach. Zestawienie obrazujące aktualny stan badań i propozycję wzbogacenia go o dodatkowe składniki przedstawiono w tabeli 1.

W związku z powyższym celem opracowania jest uzupełnienie zidentyfikowanej luki teoretycznej przez odpowiedź na pytanie, w jaki sposób państwa EŚW wspierają startupy. Do celów szczegółowych opracowania należą: ustalenie, na jakim etapie rozwoju znajdują się poszczególne czynniki składające się na systemy wspierania startupów w państwach EŚW, i wskazanie, które z wymienionych państw EŚW osiągnęły w tym zakresie najwyższy poziom zaawansowania.

Tabela 1. Przegląd wybranych czynników systemów wspierania startupów oraz zasięg geograficzny opracowań

Institucja, nazwa opracowania, rok wydania	Wybrane na potrzeby badań czynniki systemów wspierania startupów	Czy opracowanie uwzględni wszystkie 12 krajów EŚW i Ukrainę?
European Startup Network, <i>Report on the Survey of EU Startups and the COVID-19 Pandemic</i> , 2023	ocena lokalnej pomocy publicznej w dobie pandemii COVID-19, rekomendacje i wyzwania	przekrojowo, bez kontekstu EŚW
Startup Genome, <i>Global Startup Ecosystem Report</i> , 2022	sieci lokalne, sieci globalne	nie (5 z 13)
European Commission, <i>European Innovation Scoreboard</i> , 2022	zasoby ludzkie, atrakcyjność systemu badań i rozwoju, wartości niematerialne i prawne, otoczenie biznesu, finansowanie działalności gospodarczej, inwestycje prywatne	tak (13 z 13)
European Commission, <i>Science, Research and Innovation Performance of the EU</i> , 2022	potencjał demograficzny, produktywność gospodarki, wzrost gospodarczy, instytucje, w tej edycji dodatkowo: pandemia COVID-19 oraz inwazja Rosji na Ukrainę	nie (12 z 13), bez Ukrainy
World Intellectual Property Organization, <i>Global Innovation Index</i> , 2022	instytucje (polityka, regulacje, otoczenie biznesu), kapitał ludzki (w tym edukacja), infrastruktura (technologie IT), rynek, sieci innowacji, kreowanie wiedzy, absorpcja wiedzy, dyfuzja wiedzy	tak (13 z 13)
European Startups, <i>The Past, Present and Future of European Tech</i> , 2021	rekomendacje dla startupów i państw członkowskich UE w różnych obszarach działalności (np. finansowanie, pozyskiwanie talentów, rozwiązania prawne)	przekrojowo, EŚW analizowana jako całość
European Startup Network, <i>European Startup Monitor</i> , 2020/2021	profil założycieli startupów, źródła finansowania, wyzwania dla systemu i jego ocena, w tej edycji dodatkowo: pandemia COVID-19 oraz wpływ grantów i dofinansowań przyznawanych w ramach UE	przekrojowo, bez kontekstu EŚW

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Startup Genome [2022]; European Commission [2022a, 2022c]; WIPO [2022]; European Startups [2021]; European Startup Network [2020/2021, 2023].

W pierwszej kolejności opisano metodykę badawczą, obejmującą metody i techniki zastosowane na potrzeby realizacji ww. celów szczegółowych, oraz zasięg czasowy i geograficzny prezentowanego badania. W kolejnych rozdziałach autorzy przedstawiają poszczególne czynniki składające się na systemy wspierania startupów w państwach EŚW. Część empiryczną opracowania wieńczy rozdział z syntetyczną oceną oraz rankingiem systemów wspierania startupów w krajach EŚW i w Ukrainie. W podsumowaniu zaprezentowano zaś wnioski i rekomendacje odnoszące się do teorii systemów wspierania startupów oraz praktyki gospodarczej realizowanej w tym obszarze.

Najważniejszym kontekstem dla prowadzonych w tym roku badań jest umiędzynarodowienie startupów z regionu EŚW. W opracowaniu zostały przedstawione studia przypadku startupów, które działają i odnoszą sukcesy na rynkach międzynarodowych.

Metodyka badawcza systemów wspierania startupów w krajach EŚW

Państwa EŚW podejmują szereg działań polegających na doskonaleniu posiadanych systemów wspierania startupów. Ma to służyć uczynieniu tych systemów bardziej przyjaznymi dla przedsiębiorców i inwestorów oraz zapewnieniu im dynamicznego wzrostu, tak by działające w ich ramach startupy mogły podejmować ekspansję międzynarodową i osiągać sukcesy w skali globalnej.

W celu usystematyzowania sposobu badania systemów wspierania startupów zespół autorów, w drodze panelu eksperckiego z udziałem badaczy specjalizujących się w dziedzinie przedsiębiorczości i innowacji, zdecydował o zbadaniu 10 czynników składających się na system wspierania startupów charakterystyczny dla państw z regionu EŚW. Do jego najważniejszych elementów zaliczono:

- rozwój społeczno-gospodarczy,
- system podatkowy,
- ochronę własności intelektualnej,
- przedsiębiorczość akademicką,
- agencje rządowe,
- akceleratory startupów,
- piaskownice regulacyjne,
- klastry oraz organizacje sieciowe zrzeszających startupy,
- fundusze *venture capital* (VC),
- sukcesy startupów oraz ich znaczenie z perspektywy postrzegania i rozpoznawalności przez interesariuszy systemów wspierania startupów.

W celu określenia etapu rozwoju poszczególnych czynników składających się na systemy wspierania startupów w państwach EŚW przeanalizowano literaturę przedmiotu publikowaną przez organizacje międzynarodowe. Dodatkowo wykorzystano analizę dokumentów i danych źródłowych, w tym aktów prawnych poszczególnych państw EŚW, audytu elektronicznego (tj. informacji pozyskiwanych z oficjalnych portali internetowych instytucji związanych z badanym obszarem), analizy danych w formie szeregów czasowych oraz analizy statystyczne.

Aby ustalić, które z państw EŚW są najbardziej zaawansowane w zakresie tworzenia systemów wspierania startupów, zespół autorów zrealizował panel ekspercki metodą delficką. W pierwszej kolejności posłużono się techniką porównań binarnych i określono wagi poszczególnych czynników (przy wartości wszystkich wag sumującej się do 100%). Następnie eksperci odpowiedzialni za przygotowanie podrozdziałów dedykowanych określonym czynnikom systemów wspierania startupów ocenili je na poziomie wszystkich badanych państw w skali od 1 (stopień rozwoju bardzo niski) do 5 (stopień rozwoju bardzo wysoki) dla każdego z 13 badanych państw. Wyniki panelu przeprowadzonego metodą delficką przedstawiono w formie rankingu pozwalającego wyłonić liderów w dziedzinie systemów wspierania startupów w EŚW. Dodatkowo w przypadku czynnika obrazującego sukcesy startupów wykorzystano metodę badania studiów przypadku, dzięki której możliwe było przedstawienie aspektów wyjaśniających mechanizm osiągnięcia sukcesu przez przedsiębiorstwa z państw EŚW. Intencją przyświecającą zespołowi badawczemu było wykorzystanie najnowszych, dostępnych źródeł danych, umożliwiających porównywanie czynników systemów wspierania startupów działających w EŚW w skali międzynarodowej, w tym na podstawie danych z 2022 r. Jak już wspomniano, zasięg geograficzny badania obejmuje grupę państw z EŚW (Albania, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia i Węgry), którą ze względów poznawczych poszerzono w tej edycji *Raportu* o Ukrainę. Niniejsze badanie zostało zrealizowane między 15 lutego a 30 kwietnia 2023 r.

Czynniki systemów wspierania startupów w krajach EŚW

W kolejnych podrozdziałach opracowania przedstawiono czynniki składające się na badane systemy wspierania startupów w państwach EŚW, w tym: rozwój społeczno-gospodarczy, system podatkowy, ochronę własności intelektualnej, przedsiębiorczość akademicką, agencje rządowe, akceleratory startupów, piaskownice regulacyjne, klastry, fundusze VC oraz sukcesy startupów, rozumiane również jako czynnik wpływający na system wspierania startupów danego państwa. W następnej części opracowa-

nia przedstawiono rangi, jakie można przypisać poszczególnym rozwiązaniom na tle wszystkich analizowanych czynników, oraz zarówno szczegółowe, jak i syntetyczne oceny przyznane pod tym względem badanym państwom.

Rozwój społeczno-gospodarczy krajów EŚW

Poziom rozwoju gospodarczego jest ważnym elementem otoczenia i może w niewątpliwie silny sposób oddziaływać nie tylko na atrakcyjność inwestycyjną poszczególnych państw, ale także na powstawanie i wzrost startupów. Państwa EŚW są ważnymi partnerami w procesie integracji europejskiej, niestety poziom ich rozwoju gospodarczego pod wieloma względami odbiega od poziomu państw UE. Analiza wielkości zróżnicowania rozwoju regionalnego przeprowadzona została na podstawie danych Eurostatu. Obserwowane od 2009 r. zmiany poziomu PKB *per capita* w danym państwie członkowskim w stosunku do średniej unijnej przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. PKB *per capita* krajów EŚW w stosunku do poziomu UE w latach 2009–2022

PKB <i>per capita</i> (PSN, 2020 = 100)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Albania	28	29	30	30	29	30	30	30	30	30	30	31	32	bd.
Bułgaria	44	45	46	47	46	47	48	49	50	52	53	55	57	59
Chorwacja	63	61	61	61	61	60	61	62	64	65	67	65	70	73
Czechy	87	84	84	84	86	88	89	89	91	92	93	93	92	91
Estonia	64	66	71	74	76	78	76	77	79	82	82	86	89	87
Litwa	57	61	66	71	74	76	75	76	79	81	84	88	89	90
Łotwa	53	54	56	61	63	64	65	66	67	69	69	72	72	74
Polska	60	63	65	67	67	67	69	69	69	71	73	76	77	79
Rumunia	52	52	55	57	55	56	57	59	63	66	70	73	74	77
Słowacja	72	76	76	77	78	78	79	73	71	70	71	72	69	67
Słowenia	86	85	84	83	83	83	83	84	86	87	89	89	90	92
Węgry	65	66	67	67	68	69	70	69	69	71	73	75	75	77

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Analiza średniego tempa zmian tych wartości wskazuje, że najwyższe przeciętne tempo wzrostu w latach 2009–2022 zaobserwowano na Litwie (średniorocznie +3,58%) oraz w Rumunii (+3,07%). Szczegółowe dane na ten temat przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Średnie tempo wzrostu PKB *per capita* krajów EŚW w stosunku do poziomu UE w latach 2009–2022

Państwo	ŚTW*	Państwo	ŚTW*
Albania	101,12	Łotwa	102,60
Bułgaria	102,28	Polska	102,14
Chorwacja	101,14	Rumunia	103,07
Czechy	100,35	Słowacja	99,45
Estonia	102,39	Słowenia	100,52
Litwa	103,58	Węgry	101,31

* Średnie tempo wzrostu – liczone jako średnia geometryczna z indeksów łańcuchowych.

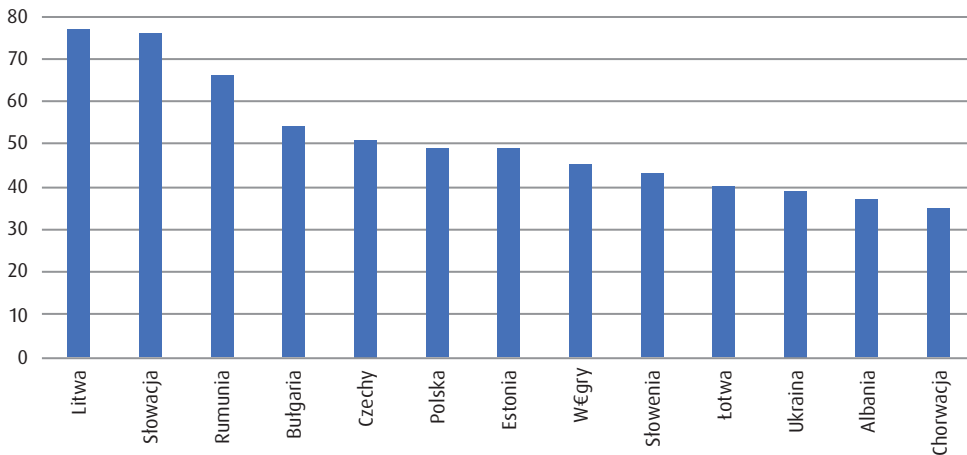
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Większość regionów (NUTS 2) w analizowanych państwach zostanie objęta preferencyjnymi możliwościami finansowania w ramach funduszy spójności na lata 2021–2027, co pozwoli utrzymać korzystne warunki wspierania rozwoju startupów ze środków pochodzących z funduszy europejskich.

Znaczące wyzwanie dla rozwoju ekonomicznego stanowił niewątpliwie wybuch pandemii COVID-19, której wpływy odczuwane są do dnia dzisiejszego w różnych obszarach funkcjonowania państwa. Poza katastrofalnymi konsekwencjami dotyczącymi życia i zdrowia ludności na całym świecie odcisnęła ona swoje piętno również na gospodarce, doprowadzając do spowolnienia wzrostu PKB, a nawet do recesji. W kontekście rozwoju startupów można śmiało zauważyć, że ówczesna sytuacja stworzyła unikalne szanse dla rozwoju pewnych obszarów gospodarki, przy jednoczesnym zaburzeniu dotychczasowych modeli biznesowych i zachowań konsumentów. Uruchamiane w wielu państwach, w tym w regionie EŚW, programy osłonowe często wręcz zachęcały do inicjowania lub testowania nowych modeli biznesu.

Będące podmiotem analizy kraje EŚW charakteryzowały się stosunkowo wysokim stopniem interwencji ekonomicznej w okresie pandemii COVID-19 i obowiązywania związanych z nią obostrzeń. Działania rządów obejmowały m.in. wsparcie dochodowe, wakacje i ulgi kredytowe, a także politykę fiskalną i wsparcie finansowe dla innych państw. Średnia wartość wskaźnika wsparcia ekonomicznego (ESI) w badanym okresie (27.01.2020–31.12.2022) dla EŚW wyniosła 52,79 wobec wartości 35,91 dla całej próby, obejmującej 264 państwa z całego świata. Jak wynika z danych zaprezentowanych na rysunku 1, najwyższy poziom wskaźnika w analizowanej grupie państw odnotowano w przypadku Litwy ($ESI_{LTU} = 76,05$), Słowacji ($ESI_{SVK} = 75,30$) oraz Rumunii ($ESI_{ROU} = 65,89$), najniższy zaś w przypadku Łotwy ($ESI_{LVA} = 39,90$), Ukrainy ($ESI_{UKR} = 39,53$) oraz Albanii ($ESI_{ALB} = 36,45$).

Rysunek 1. Wskaźnik wsparcia ekonomicznego (ESI) udzielanego przez rządy poszczególnych krajów w związku z rozwojem pandemii COVID-19



Źródło: opracowanie własne na podstawie Blavatnik School of Government [2022].

Krajem, który najwcześniej dokonał interwencji, była Estonia, najdłuższy okres wsparcia dotyczył z kolei Ukrainy, Litwy i Rumunii. Zaangażowanie poszczególnych krajów w następujących po sobie okresach wahało się. Największą stabilnością w swoich działaniach charakteryzowała się Ukraina, największe i najczęstsze zmiany odnotowano natomiast w Polsce. Warto również zaznaczyć, iż 2022 r. dla większości analizowanych krajów był okresem, w którym zaczęły one sukcesywnie zmniejszać swoje zaangażowanie w pomoc ekonomiczną, aż do całkowitej rezygnacji z niej w przypadku Albanii, Bułgarii, Czech, Łotwy, Słowacji, Słowenii, Polski i Węgier.

Regulacje prawne oraz systemy podatkowe wspierające startupy w krajach EŚW

Litwa, aby ułatwić ukraińskim uchodźcom rozpoczęcie działalności gospodarczej na swoim terytorium i stworzenie nowych miejsc pracy, uruchomiła program tańszych pożyczek na działalność innowacyjną dla ukraińskich MŚP założonych po 24 lutego 2022 r.

Zapewnienie dobrych warunków do rozwoju m.in. startupów wymaga od państw EŚW poprawy otoczenia biznesowego, wspierania inwestycji i innowacji oraz usprawnienia programów realizacji badań [European Commission, 2022b]. Niestety tylko Łotwa posiada kompleksowy system wspierania startupów. Z kolei Polska, z myślą o wsparciu startupów i ich pomysłodawców, wprowadziła od 1 lipca 2021 r. nową elastyczną formę prowadzenia działalności gospodarczej w postaci prostej spółki akcyj-

nej. Kapitał akcyjny tej spółki wynosi 1 PLN, a akcje można objąć za pracę lub usługi. Do jej powołania wystarczy jednoosobowy zarząd, bez konieczności tworzenia rady nadzorczej; można też stworzyć jeden organ – radę dyrektorów. Co więcej, prosta spółka akcyjna posiada mechanizmy zabezpieczające interesy wierzycieli spółki, w tym np. zakaz wypłat zagrażających wypłacalności spółki [MRiT, 2021].

W tabeli 4 zaprezentowano wybrane regulacje prawne przyjęte w państwach EŚW, które mogą mieć wpływ na powstanie nowych startupów i wspieranie ich dalszego rozwoju. Niestety Polska i Węgry, jako jedyne państwa regionu, wciąż nie otrzymały żadnych środków w ramach unijnego instrumentu na rzecz odbudowy i zwiększania odporności (tzw. KPO), które mogłyby przeznaczyć na inwestycje wspierające transformację cyfrową czy konkurencyjność krajowych przedsiębiorstw. Oba kraje nie przeprowadziły też wymaganych reform, mających na celu m.in. poprawienie klimatu inwestycyjnego, co może negatywnie oddziaływać na liczbę powstających w ich granicach startupów. Zmiany w systemach podatkowych państw EŚW dotyczyły w 2022 r., z wyjątkiem Polski (obniżka PIT z 17% na 12%), głównie obniżenia stawki VAT czy akcyzy na paliwa oraz cen energii elektrycznej i gazu.

Tabela 4. Wybrane regulacje prawne krajów EŚW a wspieranie startupów

Państwo	Zmiany w systemie podatkowym w 2022 r.	Instrument na rzecz Krajowego Planu Odbudowy (KPO) i Zwiększania Odporności
Albania	tymczasowa ulga podatkowa od dochodów (dla wszystkich) i ropy naftowej (dla rolników), zwiększenie tarczy ochronnej w zakresie cen energii dla przedsiębiorstw	nie dotyczy
Bułgaria	obniżenie podatku VAT do 9% na gaz i ogrzewanie	tak, wsparcie w formie dotacji w wysokości 6,27 mld EUR na inwestycje w obszarze cyfryzacji administracji publicznej i świadczenie cyfrowych usług publicznych w kluczowych obszarach, takich jak wymiar sprawiedliwości, usługi pocztowe, zdrowie, zatrudnienie i ochrona socjalna; wspieranie cyfryzacji przedsiębiorstw, a także sektora transportowego i energetycznego
Chorwacja	obniżenie stawki VAT z 25% do 13% na ogrzewanie, wprowadzenie cen maksymalnych na paliwo w niektórych miesiącach, przedsiębiorcom udzielono pomocy <i>de minimis</i> na zakup gazu	tak, plan obejmuje 146 inwestycji i 76 reform na łączną kwotę 739 mln EUR, która zostanie przeznaczona na działania mające na celu poprawę otoczenia biznesowego poprzez zmniejszenie obciążeń administracyjnych, obniżenie wymogów regulacyjnych dotyczących usług świadczonych w ramach wolnych zawodów oraz zwiększenie dostępu przedsiębiorstw do finansowania; plan przewiduje również wsparcie na zwiększenie efektywności sektora publicznego i wymiaru sprawiedliwości w kwocie 200 mln EUR

Państwo	Zmiany w systemie podatkowym w 2022 r.	Instrument na rzecz Krajowego Planu Odbudowy (KPO) i Zwiększania Odporności
Czechy	brak zmian w systemie podatkowym, ale rząd ograniczył ceny energii elektrycznej i gazu dla gospodarstw domowych i małych firm w okresie od października 2022 r. do grudnia 2023 r.	tak, plan obejmuje 91 działań inwestycyjnych i 33 reformy, które zostaną wsparte grantami w wysokości 7 mld EUR; przewidziano również inwestycje w wysokości 650 mln EUR w transformację cyfrową przedsiębiorstw, centra innowacji cyfrowych oraz sieci o bardzo dużej przepustowości i sieci 5G
Estonia	obniżenie akcyzy na olej napędowy specjalnego przeznaczenia i obniżenie stawki VAT mającej zastosowanie do publikacji prasowych, aby wesprzeć media	tak, plan składa się z 25 inwestycji i 16 reform; zostaną one wsparte grantami w wysokości 969,3 mln EUR; wsparcie ma dotyczyć w szczególności cyfryzacji przedsiębiorstw (83 mln EUR) oraz MŚP, cyfryzacji administracji publicznej (97 mln EUR) czy wzmacniania konkurencyjności firm estońskich (33 mln EUR) za pomocą środków mających na celu rozwój regionalnych i krajowych strategii eksportowych oraz promowanie firm estońskich na imprezach światowych; dodatkowym celem jest rozwój innowacyjnych centrów biznesowych na kluczowych rynkach zagranicznych
Litwa	brak zmian w systemie podatkowym, pomoc celowa dla przedsiębiorstw energochłonnych w formie dotacji	tak, plan składa się z 30 działań obejmujących inwestycje i reformy; zostaną one wsparte grantami w wysokości 2,22 mld EUR; plan obejmuje reformy i inwestycje mające na celu przestrzeganie przepisów podatkowych i poszerzenie bazy podatkowej, wzmocnienie ram budżetowych oraz poprawę zarządzania zasobami ludzkimi w sektorze publicznym (65 mln EUR)
Łotwa	brak zmian w systemie podatkowym, pomoc celowa dla przedsiębiorstw energochłonnych w formie dotacji	tak, plan obejmuje 60 inwestycji i 25 reform. Zostaną one wsparte grantami w wysokości 1,8 mld euro, inwestycje będą np. wspierać transformację cyfrową przedsiębiorstw i tworzenie lepszego środowiska dla badań i innowacji dzięki środkom poprawiającym cyfryzację MŚP (125 mln EUR)
Polska	obniżka PIT z 17% do 12% oraz obniżka stawek VAT z 23% do 8% na paliwa, a także z 23% do 0% na gaz i z 23 do 5% na energię elektryczną	nie, plan obejmuje 49 reform i 53 inwestycje; zostaną one wsparte szacunkowo 23,9 mld EUR dotacji i 11,5 mld EUR euro pożyczek; przewiduje się szereg reform mających na celu poprawę klimatu inwestycyjnego w Polsce
Rumunia	brak zmian w systemie podatkowym, ale dostępna była pomoc publiczna dla wybranych branż (np. budowlanej czy rolniczej), dotkniętych w szczególności sposobem wysokimi cenami energii elektrycznej, gazu czy paliw	tak, plan obejmuje 107 działań inwestycyjnych i 64 reformy; zostaną one wsparte szacunkowo 14,24 mld EUR dotacji i 14,94 mld EUR pożyczek; stabilność fiskalna będzie w tym przypadku wspierana przez wzmocnienie ram budżetowych, lepszą kontrolę wydatków i przegląd podatków oraz reformę systemu emerytalnego
Słowacja	brak zmian w systemie podatkowym, przemysł został jednak wyłączony z obowiązkowych cięć zużycia gazu w całej UE i jest zwolniony z rosyjskiego embarga na ropę do czasu znalezienia pełnoprawnej alternatywy	tak, plan zostanie wsparty grantami w wysokości 6,3 mld EUR; inwestycja w wysokości ok. 102 mln EUR ma ułatwić przedsiębiorstwom cyfryzację za pośrednictwem sieci centrów innowacji cyfrowych; ponadto inwestycje zostaną przeznaczone na rozwój nowego słowackiego superkomputera oraz udział w innych transgranicznych projektach unijnych; aby wesprzeć potencjał innowacyjny, plan ma na celu zreformowanie zarządzania obszarem B+R+I i zainwestowanie ok. 738 mln EUR w programy wsparcia mobilizacji naukowców, publiczno-prywatnej współpracy badawczej, zastrzyku nowego kapitału i mikropożyczek dla przedsiębiorstw oraz zapewnienia bonów na innowacje dla MŚP

cd. tabeli 4

Państwo	Zmiany w systemie podatkowym w 2022 r.	Instrument na rzecz Krajowego Planu Odbudowy (KPO) i Zwiększania Odporności
Słowenia	obniżka podatku VAT na ogrzewanie	tak, plan składa się z 55 inwestycji i 33 reform; zostaną one wsparte 1,8 mld EUR dotacji i 0,7 mld EUR pożyczek, w tym 305 mln EUR na zwiększenie produktywności i innowacyjności w biznesie, m.in. poprzez finansowanie projektów badawczych w ramach transformacji ekologicznej i cyfrowej; inwestycjom tym towarzyszą reformy mające na celu poprawę otoczenia biznesowego, dostęp do finansowania i współpracę przy realizacji badań prowadzonych na zlecenie podmiotów publicznych i prywatnych
Ukraina	brak zmian w systemie podatkowym	nie dotyczy
Węgry	brak zmian w systemie podatkowym, ale wprowadzono ceny maksymalne na paliwa	nie, plan składa się z 54 reform i 31 inwestycji na kwotę 5,8 mld EUR, z zastrzeżeniem osiągnięcia kluczowych etapów w zakresie praworządności

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBRD [2022] i European Commission [2022b].

Studium przypadku

Polska: Red Deer Games

Polski startup z siedzibą w Warszawie, który, łącząc doświadczenie zespołu zaangażowanych i pełnych pasji projektantów, artystów, muzyków, programistów i producentów, tworzy wciągające gry typu *indie* (skrót od angielskiego określenia: *independent game*, czyli gry niezależne). RDG zatrudnia ponad 50 osób, z których część pracuje w siedzibie głównej w Warszawie, a pozostali w biurach w Szczecinie i Barcelonie.

Idea gier *indie* polega na tym, że tworzone są one przez pojedynczych twórców lub małe studia deweloperskie z myślą o graczach poszukujących innowacyjnego podejścia i znudzonych grami głównego nurtu.

RDG to niezależne studio deweloperskie, obecne na globalnym rynku gier od 2018 r. Jest nie tylko producentem, lecz również wydawcą własnych gier *indie* oraz gier innych twórców. Ich produkcje sprzedawane są na całym świecie w modelu dystrybucji cyfrowej, poprzez dedykowane platformy największych dystrybutorów gier i aplikacji: Nintendo eShop, Microsoft Store oraz STEAM.

Rok 2022 był dla RDG etapem przełomowym. Po pierwszych latach działalności startup wyszedł poza segment *indie*, rozszerzając działalność w zakresie produkcji gier o segment AAA, czyli produkty, które wymagają dużych nakładów finansowych. Co więcej, powołano zespół odpowiedzialny za wdrożenie NFT (*non-fungible token*), czyli niewymienialnych tokenów do gier opartych na technologii *blockchain*. Za ich pomocą gracz może wejść w posiadanie wirtualnych przedmiotów, takich jak grafiki czy skórki (*skins*), czyli zewnętrzne formy przedmiotów, postaci lub obiektów w grze, które można zmieniać. Technologia NFT sprawia, że niemożliwym jest podrobienie zakupionego aktywa, a gracz ma pewność, że pozostaje jego jedynym właścicielem.

Spółka została wyróżniona w ostatnim raporcie *Central and Eastern European Startups*. Zdaniem ekspertów RDG należy do dziesięciu najbardziej obiecujących startupów gamingowych w EŚW. Studio RDG zostało nagrodzone również przez *Acquisition International Magazine* jako najszybciej rozwijająca się spółka w Europie Centralnej, znalazło się na liście *Top 10 Nintendo Global Publisher*, zostało nominowane do nagrody *Best Indie Publishers 2022*, a eksperci *Forbes* docenili RDG, umieszczając je na liście *Top 50 Forbes Game Producers*.

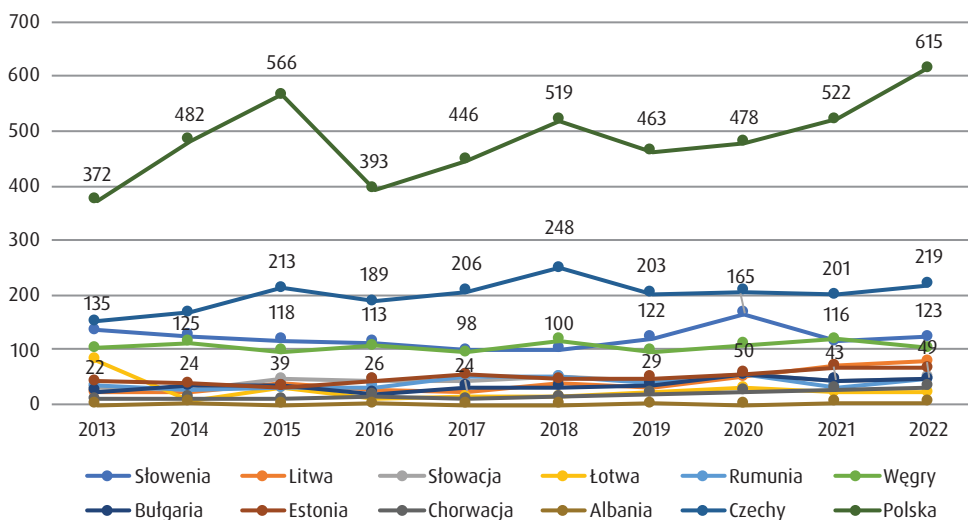
RDG od początku działalności nastawione jest na ekspansję na rynku globalnym. Sukces zawdzięcza pracy zespołu oraz strategii, o której Michał M. Lisecki, współzałożyciel spółki i CEO, mówi: „(...) głównym wyzwaniem jest (...) wyprzedzić swoją epokę, czyli przyjąć rolę łącznika pomiędzy twórcą gry i wszelkich dodatków a użytkownikiem, który oczekuje technologii zwiększającej komfort obcowania z wirtualną rozrywką”.

Źródło: opracowanie własne nad podstawie: Red Deer Games [2023]; Kipiela [2022]; Winkler, Pawelak [2022].

Ochrona własności intelektualnej w krajach EŚW

W niniejszym podrozdziale przyjrano się aktywności związanej z ochroną praw własności intelektualnej w państwach EŚW na podstawie danych takich organizacji jak European Patent Office (EPO), European Union Intellectual Property Office (EUIPO) oraz World Intellectual Property Office (WIPO).

Rysunek 2. Dynamika zgłoszeń patentów europejskich w latach 2013–2022 (%)



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

W 2022 r. najwyższy wskaźnik liczby zgłoszonych patentów europejskich na 1 mln mieszkańców odnotowano w Słowenii, Estonii oraz Czechach, najniższy zaś w Rumunii, Bułgarii oraz Chorwacji. W zakresie towarowych znaków unijnych najwięcej zgłoszeń dokonały podmioty z Polski, Czech oraz Bułgarii, a najmniej firmy z Albanii, Łotwy i Słowacji.

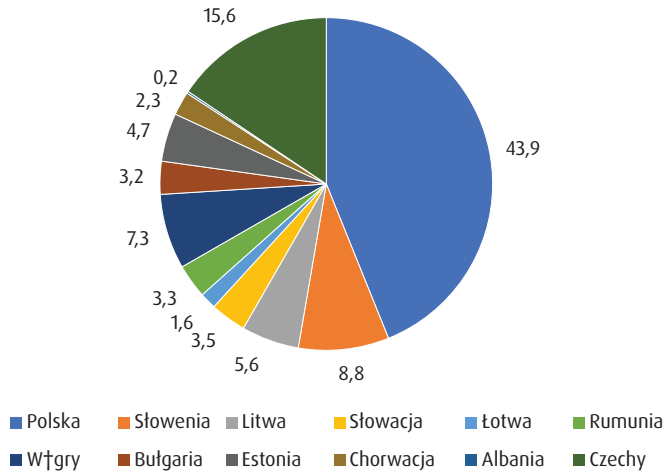
Tabela 5. Ochrona własności intelektualnej w krajach EŚW

Państwo	Straty z tytułu naruszeń własności intelektualnej w 2020 r. (mln EUR)	Liczba ludności w 2022 r. (mln)	Zgłoszone patenty europejskie w 2022 r.	Liczba zgłoszonych patentów europejskich na 1 mln mieszkańców w 2022 r.	Udział patenty europejskie w 2022 r.	Liczba udzielonych patentów europejskich na 1 mln mieszkańców w 2022 r.	Zgłoszone wzory przemysłowe krajowe i międzynarodowe w 2021 r.	Zgłoszone znaki towarowe krajowe i międzynarodowe w 2021 r.	Zgłoszone wzory przemysłowe unijne w 2022 r.	Zgłoszone znaki towarowe unijne w 2022 r.	
1	Bulgaria	6,83	45	6,58	22	3,22	3545	41 606	1021	1293	
2	Czechy	10,51	219	20,82	85	8,09	8630	63 602	816	1742	
3	Estonia	1,33	66	49,56	13	9,77	2658	27 174	162	854	
4	Litwa	2,80	78	27,80	20	7,14	2713	30 802	159	962	
5	Łotwa	1,87	22	11,73	9	4,81	1654	11 669	83	358	
6	Polska	37,65	615	16,33	188	4,99	45 573	188 900	5407	6056	
7	Rumunia	19,03	46	2,42	16	0,84	5382	49 517	513	1718	
9	Słowenia	2,10	123	58,37	46	21,90	bd.	bd.	229	621	
8	Słowacja	5,43	49	9,02	17	3,13	2403	22 052	118	612	
10	Węgry	9,68	102	10,53	54	5,58	1837	31 160	202	856	
11	Albania	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	47	1293	28	6	
12	Chorwacja	232	32	8,25	13	3,36	1974	11 949	133	339	
Źródło danych			EPO			WIPO			EUIPO		

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EPO [2022], EUIPO [2023a, 2023b], WIPO [2022, 2023].

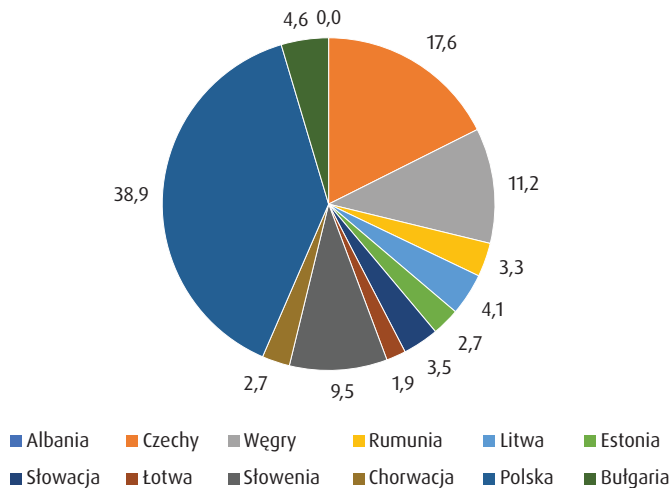
Najbardziej aktywnymi w zakresie zgłaszania unijnych wzorów przemysłowych były przedsiębiorstwa z Polski, Bułgarii oraz Czech, a najmniejszą aktywnością odznaczały się w tym przypadku podmioty pochodzące z Albanii, Łotwy oraz Chorwacji. Przyglądając się dynamice zgłaszanych patentów europejskich, można stwierdzić, że największy bezwzględny wzrost liczby zgłoszeń między 2021 a 2022 r. odnotowano w Polsce.

Rysunek 3. Odsetek zgłoszonych patentów europejskich w krajach EŚW w 2022 r. (%)



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

Rysunek 4. Odsetek przyznanych patentów europejskich w krajach EŚW w 2022 r. (%)



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

Polska była również państwem, które osiągnęło najlepsze wyniki pod względem liczby zarówno zgłoszonych (44%), jak i przyznanych (39%) patentów europejskich w 2022 r. spośród wszystkich badanych państw EWS.

Przedsiębiorczość akademicka w krajach EŚW

Uniwersytety, politechniki i szkoły wyższe uważane są za kluczowych partnerów w procesach transferu wiedzy, innowacji oraz technologii do praktyki gospodarczej. Poprzez podejmowanie przez uczelnie inicjatyw mających na celu wykorzystanie doniesień ze świata nauki w biznesie wiedza gromadzona przez naukowców znajduje zastosowanie w realnym funkcjonowaniu przedsiębiorstw i instytucji państwowych. Mechanizm komercjalizacji naukowego *know-how* przez uczelnie określany jest mianem przedsiębiorczości akademickiej. Przejawia się on w działaniach polegających na wspieraniu kształtowania postaw przedsiębiorczych wśród studentów i pracowników naukowych. Służą temu programy edukacyjne, mentoring czy bezpośrednie angażowanie się uczelni w finansowanie i doradztwo organizacyjne. Zauważa się, że przedsiębiorczość akademicka jest istotnym komponentem procesu zmiany naszego społeczeństwa w społeczeństwo wiedzy.

Powstawanie i funkcjonowanie startupów uwarunkowane jest poziomem rozwoju lokalnego ekosystemu startupowego. Uczelnie mogą go wspierać poprzez dostarczenie wiedzy i kompetencji, finansowania oraz odpowiedniego otoczenia infrastrukturalnego. Istnieje korelacja między tym, gdzie ulokowane są najważniejsze ośrodki akademickie, a tym, gdzie występują topowe ekosystemy startupowe. Jednocześnie, jak donosi Startup Genome [2023], w dobie gwałtownie postępującej digitalizacji, napędzanej przez skutki pandemii COVID-19, na znaczeniu traci powiązanie inwestycji z konkretnymi lokalizacjami. W rezultacie najlepsze ekosystemy startupowe, takie jak Dolina Krzemowa czy Cambridge City w Bostonie, konkurują już nie tylko ze sobą nawzajem, ale i z mniejszymi, rozproszonymi geograficznie ośrodkami, posiadającymi unikalne przewagi konkurencyjne związane z systemami prawnymi, ekonomicznymi i społecznymi, w ramach których funkcjonują.

Przedsiębiorczość akademicka w krajach EŚW stale się rozwija. Zarówno szansą, jak i wyzwaniem dla uczelni jest postępująca cyfryzacja oraz wdrażanie nowych technologii w nauce i biznesie, jak chociażby coraz powszechniejsze wykorzystanie sztucznej inteligencji. W facylitacji procesów digitalizacji i dostosowywania się do nowych standardów dużą rolę odgrywają centra transferu technologii funkcjonujące w ramach uniwersytetów i politechnik. Jednocześnie coraz popularniejsza w literaturze staje się koncepcja cyfrowej przedsiębiorczości akademickiej. W tym wciąż jeszcze nowym podej-

ściu podkreśla się znaczenie wykorzystania rozwiązań technologicznych na uczelni jako narzędzi wspierających [Secundo i in., 2020]:

- a) edukację w zakresie przedsiębiorczości,
- b) tworzenie makerspace'ów uniwersyteckich,
- c) identyfikowanie nowych możliwości biznesowych,
- d) nabywanie kompetencji przedsiębiorczych przez lokalne ekosystemy startupowe.

W tej części raportu zaprezentowano ocenę poziomu zaangażowania wiodących uczelni z regionu EŚW [QS, 2023] w rozwój przedsiębiorczości akademickiej. Do pomiaru tego zjawiska zastosowano narzędzie wykorzystywane w poprzednich edycjach badania. Zbiór danych wygenerowano na podstawie informacji pozyskanych z rozmów z pracownikami uniwersytetów i politechnik oraz z audytu stron internetowych tych instytucji. Zgodnie z dotychczas stosowanym modelem wyodrębnia się cztery poziomy zaangażowania uczelni w działania mające na celu stymulowanie przedsiębiorczości akademickiej. Każdy kolejny poziom wiąże się z wykorzystywaniem przez nie coraz bardziej zaawansowanych mechanizmów wspierających ekosystem startupowy, w ramach którego funkcjonują. Placówki mogą również w ogóle nie przejawiać takich inicjatyw m.in. ze względu na towarzyszące im uwarunkowania zewnętrzne. Ma to miejsce w przypadku Charkowskiego Uniwersytetu Narodowego im. Wasyla Karazina w Ukrainie, który działa na terenach objętych konfliktem militarnym.

Tabela 6. Charakterystyka poziomów zaangażowania uczelni w stymulowanie rozwoju przedsiębiorczości akademickiej

Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3	Poziom 4
(edukacja przedsiębiorcza i doradztwo biznesowe)		(infrastruktura oraz złożone narzędzia wsparcia przedsiębiorczości)	
Konceptualizacja pomysłu	Konkretyzacja pomysłu	Faza startupu	Rozwój przedsiębiorstwa
Programy kształcenia, spotkania inspiracyjne, konkursy i promocja najlepszych projektów			
	Preinkubacja, działania szkoleniowe i doradcze, <i>networking</i> , <i>coworking</i> (przestrzeń do działania), autonomiczna jednostka uczelni odpowiedzialna za przedsiębiorczość akademicką lub wydzielona spółka celowa		
		Inkubator, fundusze załączkowe, udostępnienie osobowości prawnej, mentoring	
			Inwestycja realizowana przez spółkę celową lub <i>spin-off</i> (różne formy odpryskowe)

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie światowego rankingu uczelni [QS, 2023] zaproponowano wzbogacenie listy ośrodków akademickich uwzględnionych w ocenie o kolejne osiem instytucji. Bazując na analizie porównawczej tegorocznego badania i poprzednich edycji raportu, można zauważyć, że uniwersytety i politechniki oferują co roku ten sam bądź rozszerzony zakres wsparcia przedsiębiorczości akademickiej.

Tabela 7. Poziom zaangażowania uczelni w rozwój przedsiębiorczości akademickiej

Kraj	Uczelnia	Poziom
Bułgaria	Uniwersytet Sofijski im. św. Klemensa z Ochrydy	3
Czechy	Uniwersytet Masaryka w Brnie	3
	Uniwersytet Palackiego w Olomuńcu	4
	Politechnika Czeska w Pradze	3
	Uniwersytet Karola w Pradze	4
	Politechnika w Brnie	3
Estonia	Uniwersytet Talliński	4
	Uniwersytet Techniczny w Tallinnie	4
	Uniwersytet w Tartu	4
Litwa	Uniwersytet Wileński	4
	Uniwersytet Techniczny w Kownie	4
	Wileński Uniwersytet Techniczny im. Giedymina	2
	Uniwersytet Kłajpedzki	3
	Uniwersytet Witolda Wielkiego	4
	Uniwersytet Michała Römera	2
Łotwa	Uniwersytet Łotwy	4
	Ryski Uniwersytet Techniczny	4
	Uniwersytet Stradiņša w Rydze	3
Polska	Uniwersytet Adama Mickiewicza	3
	Politechnika Warszawska	4
	Uniwersytet Jagielloński	4
	Akademia Górniczo-Hutnicza im. Stanisława Staszica w Krakowie	4
	Uniwersytet Warszawski	4
	Politechnika Krakowska	4
	Uniwersytet Wrocławski	4
	Politechnika Gdańska	4
Rumunia	Uniwersytet Babeş-Bolyai	3
	Politechnika Bukareszteńska	3
	Uniwersytet Aleksandra Jana Cuzy	2
	Uniwersytet Bukareszteński	1
	Uniwersytet Luciana Blaga w Sybinie	2

Kraj	Uczelnia	Poziom
Słowacja	Uniwersytet Pavla Jozefa Šafárika w Koszycach	3
	Słowacki Uniwersytet Techniczny w Bratysławie	4
	Uniwersytet Techniczny w Koszycach	4
	Uniwersytet Komeńskiego w Bratysławie	4
	Uniwersytet Żyliński	4
Węgry	Uniwersytet w Debreczynie	3
	Uniwersytet Loránda Eötvösa	2
	Uniwersytet w Segedynie	2
	Uniwersytet w Peczu	3
	Uniwersytet Techniczno-Ekonomiczny w Budapeszcie	3
	Uniwersytet Istvána Széchenyiego w Győr	2
Chorwacja	Uniwersytet w Splicie	2
	Uniwersytet w Rijecie	2
	Uniwersytet w Zagrzebiu	2
	Uniwersytet Josipa Juraja Strossmayera w Osijeku	2
Albania	Uniwersytet Tirański	0
	Uniwersytet Epoka	0
Słowenia	Uniwersytet Mariborski	3
	Uniwersytet Lublański	4
	Uniwersytet Primorska	3
	Uniwersytet Nova Gorica	3
Ukraina	Kijowski Uniwersytet Narodowy im. Tarasa Szewczenki	1
	Charkowski Uniwersytet Narodowy im. Wasyla Karazina	0
	Narodowy Uniwersytet Techniczny Ukrainy Politechnika Kijowska	4
	Politechnika Lwowska	3

Źródło: opracowanie własne.

Przedsiębiorczość akademicka staje się coraz istotniejszym elementem strategii funkcjonowania uczelni z regionu EŚW. Krajami wyróżniającymi się szczególnie pozytywnie na tle pozostałych są niezmiennie: Estonia, Czechy, Litwa, Łotwa, Polska i Słowacja. Rozwój ekosystemów startupowych w tych państwach wspierany jest przez funkcjonowanie szeregu programów edukacyjnych, współpracy międzyuczelnianej, parków naukowo-technologicznych oraz programów inkubacji, działających przy uczelniach. Słowacki Uniwersytet Techniczny w Bratysławie jest przykładem instytucji, która znajduje się na zaawansowanym poziomie zaangażowania w stymulowanie rozwoju przedsiębiorczości akademickiej. We współpracy z partnerami biznesowymi uruchomił on Uniwersytecki Park Naukowy (USP), a działający przy nim Uniwersytecki Inkubator Technologiczny (InQb) przyczynił się do utworzenia 42 startupów

i sześciu spółek typu *spin-off*. Obszarem wymagającym jednak poprawy, nawet wśród uczelni z regionu EŚW, które oceniono najwyżej, jest udzielanie pomocy startupom w pozyskiwaniu finansowania na wczesnym etapie ich rozwoju. Tylko niewielka liczba ośrodków akademickich (m.in. Uniwersytet Talliński, Uniwersytet w Tartu) operuje funduszami kapitału zaangażowanego i aktywnie promuje ich wykorzystanie.

Wśród uczelni z regionu EŚW warto zwrócić uwagę na rumuńskie uniwersytety i politechniki, które wdrażają coraz bardziej złożone narzędzia wspierania przedsiębiorczości akademickiej. Na wyróżnienie zasługuje przede wszystkim uruchomienie inkubatora UBB Student-i-Lab na Uniwersytecie Babeş-Bolyai w Kluż-Napoce w lutym 2023 r. Spośród 56 uczelni uwzględnionych w badaniu tylko w trzech przypadkach nie funkcjonowała autonomiczna jednostka organizacyjna pełniąca funkcję centrum transferu technologii. Miało to miejsce m.in. na Uniwersytecie Tirańskim i Uniwersytecie Epoka w Albanii, gdzie transfer wiedzy jest wciąż postrzegany jedynie w kategoriach przygotowania opracowań i publikacji naukowych, z pominięciem działań wspierających postawy przedsiębiorcze wśród studentów i pracowników naukowych.

Wspieranie przedsiębiorczości akademickiej w dobie postępującej cyfryzacji przyjmuje coraz częściej wirtualny charakter. Pozwala to na pogłębianie współpracy międzyuczelnianej, tak jak ma to miejsce w przypadku projektu Digitalni Inovacijski Inkubator, organizowanego przez Uniwersytet w Rijeci. Poziom zaangażowania chorwackich uczelni w rozwój przedsiębiorczości akademickiej jest wciąż jednym z najniższych w regionie EŚW. Takie programy odgrywają istotną rolę w procesie aktywizacji studentów i pracowników naukowych z uczelni niedostarczających tego typu wsparcia. Warto jednocześnie zauważyć, że kooperacja międzyuczelniana nie musi mieć wymiaru jedynie krajowego. Szansą dla wszystkich ośrodków akademickich z regionu EŚW jest nawiązanie współpracy z topowymi zagranicznymi uczelniami nakierowanymi na środowisko startupowe, takimi jak Uniwersytet Stanforda czy Politechnika w Akwizgranie. Pozyskiwanie cennego *know-how* jest możliwe dzięki inicjatywom typu Stanford Technology Ventures Program (STVP), której celem jest wspieranie uniwersytetów z całego świata w opracowywaniu programów nauczania i projektów dotyczących edukacji przedsiębiorczej.

Studium przypadku

Czechy: Flowpay

Flowpay to czeska firma technologiczna z branży fintech, która zapewnia finansowanie przedsiębiorstwom z sektora MŚP. Założyciele startupu Daniel Hastík i William Jalloul chcą sprawić, aby inteligentne finansowanie było dostępne za jednym kliknięciem, czemu mają służyć dane pozyskane od klientów

w czasie rzeczywistym. Daniel Hastik jest byłym założycielem startupu Futurelytics, a obecnie pracuje jako partner funduszu Nextech Ventures. Jednocześnie od ponad 10 lat zajmuje się analizą predykcyjną. Drugi współtwórca startupu, William Jalloul, dorastał w rodzinie prowadzącej firmę zajmującą się czeskim szkłem artystycznym, co skłoniło go do założenia własnego biura VC o nazwie WJ Ventures i inwestowania w startupy, branże *fintech* i e-sport oraz kryptowaluty.

Flowpay dokonuje własnej oceny zdolności kredytowej firm i na jej podstawie udziela pożyczek w kwocie do miliona koron na okres maksymalnie roku. Startup Flowpay został założony w 2021 r., aby zapewnić małym i średnim firmom krótko- i średnioterminowe możliwości finansowania.

Ta platforma B2B posiada wbudowane rozwiązanie finansowe. Poprzez połączenie z platformami *e-commerce*, systemami kasowymi i bramkami płatniczymi oferuje swoim klientom finansowanie w formie krótko- lub średnioterminowych pożyczek. Platformy dostarczają danych o swoim kliencie końcowym, którym w większości przypadków jest firma z sektora MŚP. Flowpay zapewnia firmom bardziej przejrzyste zarządzanie przepływami pieniężnymi, pomagając im lepiej zrozumieć i śledzić działania klientów, a także wspiera rozwój alternatywnych źródeł dochodów.

Flowpay rozwija się na nowych rynkach – obecnie w trzech krajach z EŚW. Firma prowadzi również rozmowy z potencjalnymi partnerami – platformami, które mają od tysięcy do dziesiątek tysięcy klientów z sektora MŚP. Dzięki temu, łącząc w jednym miejscu współpracę z kilkoma podmiotami, są w stanie bardzo szybko dotrzeć do dziesiątek tysięcy klientów w regionie EŚW. Do podobnych platform, skupiających się na krótkoterminowym finansowaniu firm działających na rynku *e-commerce*, należą Lemonero (również z Czech), Wayflyer (z Wielkiej Brytanii) oraz Banxware (z Niemiec).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Crunchbase [2023]; Flowpay [2023]; Fintech Cowboys [2023].

Agencje rządowe a wspieranie startupów w krajach EŚW

W tej części opracowania zaprezentowano ocenę aktywności agencji rządowych w krajach EŚW w ramach systemów wspierania startupów. Przeprowadzono w tym celu audyt oficjalnych stron internetowych instytucji publicznych odpowiadających za politykę gospodarczą w badanych państwach.

Na etapie analizy zebrano informacje o działaniach instytucji publicznych zaangażowanych w rozwój systemów wspierania startupów w wymiarze finansowym, infrastrukturalnym i edukacyjnym, ekspansji międzynarodowej oraz przyciągania startupów z zagranicy. Ich syntetyczne zestawienie zawiera tabela 8.

Tabela 8. Kierunki działań prowadzonych przez agencje rządowe w systemach wspierania startupów w 2022 r.

Obszary działań	Częste kierunki prowadzonych działań
Finansowanie	granty i konkursy na dofinansowanie zakładania przedsiębiorstw i ich rozwoju
	inwestycje kapitałowe i pożyczki realizowane bezpośrednio przez agencje rządowe (np. państwowy fundusz <i>venture capital</i>) zaadresowane do działających przedsiębiorstw
	prowadzenie funduszy, czyli instytucji, która pobudza środowisko aniołów biznesu i funduszy <i>venture capital</i> w kraju poprzez lewarowanie ich kapitału

cd. tabeli 8

Obszary działań	Częste kierunki prowadzonych działań
Pobudzenie środowiska startupowego	programy edukacyjne i mentoringowe, mające na celu upowszechnianie postawy przedsiębiorczej i wiedzy dotyczącej prowadzenia i zakładania startupów
	zakładanie i wspieranie inkubatorów i akceleratorów
	prowadzenie portalu środowiskowego z aktualnymi i kompleksowymi informacjami o wydarzeniach startupowych oraz uczestnikach ekosystemu i danymi statystycznymi
Umiejscowienie krajowych startupów	wspieranie kontaktów krajowych startupów w fazie pomysłu z międzynarodowymi partnerami, np. wizyty zagraniczne, finansowanie uczestnictwa w konkursach startupowych, programach inkubacyjnych i akceleryjnych
	programy wspierające skalowanie startupów w ujęciu międzynarodowym, np. gwarancje kredytowe, wsparcie promocyjne
Przyciąganie startupów z zagranicy	ułatwienia administracyjne dla założycieli startupów z zagranicy (<i>Startup Visa</i>)
	ułatwienia administracyjne dotyczące zatrudniania przez startupy specjalistów z zagranicy (<i>Startup Employee Visa</i>)
	portal środowiskowy z informacjami skierowanymi do zagranicznych założycieli startupów rozważających relokację do danego kraju

Źródło: opracowanie własne na podstawie audytu oficjalnych portali internetowych agencji rządowych krajów EŚW (1–3.04.2023).

Przegląd zebranych informacji pozwolił na ocenę poziomu zaangażowania agencji rządowych w krajach EŚW w rozwój ekosystemów startupowych w podziale na wcześniej zidentyfikowane obszary wsparcia. Szczegółowe dane na ten temat zaprezentowano w tabeli 9.

Najwyższym zaangażowaniem wykazywały się instytucje publiczne z Estonii, Polski, Litwy i Łotwy (średnia ocena 3,75–4,25). Tuż za nimi w rankingu znalazły się Słowenia i Czechy (średnia ocena 3,00–3,50). W przypadku pozostałych krajów działania agencji rządowych oceniono jako niskie (ocena w przedziale 1,00–2,00).

Analizując profile krajów z najbardziej zaangażowanymi instytucjami, można wskazać modelowe kierunki wspierania ekosystemów startupowych. Dla krajów bałtyckich charakterystyczne są koncentracja na przyciąganiu startupów i założycieli startupów z zagranicy oraz rozbudowany system wsparcia finansowego. Przykład Polski pokazuje zaawansowane działania w trzech pierwszych obszarach i stosunkowo niewielką aktywność w zakresie przyciągania startupów z zagranicy (brak programów *Startup Visa* i *Startup Employee Visa*). Podobne działania, choć przy nieco bardziej ograniczonym zaangażowaniu, można zaobserwować ze strony agencji rządowych Słowenii. W Czechach programy wsparcia finansowego dla startupów ze strony agencji rządowych oceniane są na niższym poziomie niż wśród liderów, a wyróżniającym obszarem jest przyciąganie startupów z zagranicy (m.in. program *Startup Visa*). Z krajów zajmujących niższe lokaty w rankingu interesującymi przykładami są Węgry i Bułgaria. Na

Węgrzech agencje rządowe udzielą startupom szerokiego wsparcia w sferze finansowej. Z kolei Bułgaria rozpoczęła pod koniec 2022 r. realizację programu Startup Visa.

Tabela 9. Ocena zaangażowania agencji rządowych w rozwój systemów wspierania startupów zidentyfikowanych w 2022 r.

Kraj	Obszary działań				Średnia ocena*
	wsparcie finansowe	pobudzenie środowiska startupowego	umiędzynarodowienie krajowych startupów	przyciąganie startupów z zagranicy	
Albania	1	1	1	1	1,00
Bułgaria	2	1	1	3	1,75
Chorwacja	1	1	1	1	1,00
Czechy	2	3	3	4	3,00
Estonia	4	5	3	5	4,25
Litwa	4	4	2	5	3,75
Łotwa	3	5	2	5	3,75
Polska	5	5	4	2	4,00
Rumunia	1	1	1	1	1,00
Słowacja	3	1	1	1	1,50
Słowenia	4	4	4	2	3,50
Ukraina	1	1	1	1	1,00
Węgry	5	1	1	1	2,00

Ocena w skali 1–5, gdzie: 1 oznacza brak jakichkolwiek działań w danym obszarze, a 5 – kompleksowe i spójne podejście do realizacji zadań.

Źródło: opracowanie własne na podstawie audytu oficjalnych portali internetowych agencji rządowych krajów EŚW (1–03.04.2023).

Akceleratory startupów oraz klastry w krajach EŚW

Europa Zachodnia przoduje wciąż w rankingach startupowych i w porównaniu z krajami Europy Wschodniej charakteryzuje się lepszymi warunkami otoczenia dla przedsiębiorców. Prestiżowy ranking *The Global Startup Ecosystem Index Report 2022* przedstawia zmiany, które nastąpiły na rynku startupów w 2022 r. W latach 2020–2021 zjawiska obserwowane w tym obszarze były do pewnego stopnia podyktowane pandemią wirusa COVID-19. W 2022 r. wojna w Ukrainie spowodowała gwałtowne zmiany w sytuacji gospodarczo-politycznej, szczególnie w krajach EŚW, które ze względu na bliskość geograficzną stały się miejscem ochrony i wsparcia dla wielu uchodźców uciekających przed wojną. Zmiany te uwzględniono również w prezentowanym niżej zestawieniu porównawczym akceleratorów startupów (tabela 10).

Tabela 10. Akceleratory startupów w krajach EŚW według Startup Blink

	Miejsce w rankingu Global Startup				Liczba akceleratorów według raportu Startup Blink				Akceleratory oceniane najwyżej przez Startup Blink w 2022 r.	Lokalizacje o największej liczbie akceleratorów w 2022 r.
	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022		
Polska	20	27	30	33	10*	10*	10*	20	Climate-KIC Accelerator Programme, Reaktor X, Founder Institute Warsaw, MIT Enterprise Forum CEE, Kogifi, Huge Thing	Warszawa, Kraków, Wrocław, Poznań, Gdańsk
Estonia	13	11	13	13	5	9	11	16	Startup Wise Guys, Superangel, Tartu Science Park, Storytek	Talin, Tartu
Rumunia	38	45	41	39	5	5	5	9	Spherik Accelerator, Alpha Hub, Techcelerator	Bukareszt, Kluż-Napoka, Jassy, Timisoara
Węgry	39	37	49	51	4	8	7	16	CEU InnovationsLab, MKB Fintechlab, OXO Labs, Hiventures, PortfoLion, ACME Labs	Budapeszt, Debreczyn, Miskolc
Słowacja	49	51	56	58	3	3	3	5	USP Technicom, CEED Tech, Launcher	Bratysława, Koszyce
Czechy	22	26	32	32	3	6	5	10	StartupYard, AI Startup Incubator, VSEM Accelerator, JIC, OPIFER	Praga, Brno, Ostrawa, Pilzno
Ukraina	31	29	34	50	15	12	12	19	BERRY, FoodTech Accelerator by LvBS, YEP!, Jooble Venture Lab, Valle Impacta, Carrot	Kijów, Lwów
Bułgaria	35	32	35	36	2	6	6	9	Start It Smart, Eleven Accelerator Venture Fund, Climate-KIC Accelerator Bulgaria, LaunchHub Ventures	Sofia, Warna, Płowdiw
Litwa	18	15	16	17	3	6	18	24	Hostinger, Tesonet, Baltic Sandbox, Kaunas STP, Startup It, TechHub, Tesonet, Bridgio	Wilno, Kowno, Kłajpeda
Słowenia	48	35	46	47	2	2	2	2	Hekovnik Startup School, ABC Accelerator	Lublana, Maribor
Chorwacja	50	39	37	45	bd.	bd.	bd.	1	Invento	Zagrzeb
Łotwa	45	36	42	43	bd.	2	2	4	Startup Wise Guys, TechHub Riga, Overkill Ventures	Ryga
Albania	85	72	78	75	bd.	1	1	9	Oficina, Triple City, Epoka University	Tirana, Szkodra, Wlora

* Według autorów niniejszego opracowania liczba akceleratorów działających w Polsce w przywołanym raporcie Startup Blink jest niedoszacowana. W literaturze przedmiotu nie ma prac poświęconych szczegółowej analizie akceleratorów w Polsce, co wymaga dodatkowych badań w tym obszarze.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Startup Blink [2023a].

Z przedstawionej analizy wynika, że w 2022 r. wzrosła liczba akceleratorów w Polsce, Estonii, Rumunii, Czechach, Bułgarii, Albanii, Węgrzech, Słowacji, Litwie i Łotwie. Pierwszy akcelerator w 2022 r. pojawił się w Chorwacji w Zagrzebiu. Mimo rosnącej liczby akceleratorów w Ukrainie kraj ten spadł w rankingu Global Startup z 16. na 50. miejsce, a z listy lokalizacji zniknęły miasta położone blisko linii frontu, takie jak Odessa, Charków i Dniepr.

W tabeli 11 przedstawiono liczbę klastrów występujących w poszczególnych krajach EŚW w latach 2019–2022. Najwięcej klastrów bez zmian w badanych okresach obserwujemy w Polsce i Rumunii, a najmniej w Albanii. Porównując dane z ostatnich trzech lat, można stwierdzić, że liczba klastrów systematycznie rosła w większości krajów, tj. w Polsce, Bułgarii, Rumunii, Czechach, Słowacji, Chorwacji, Węgrzech i Łotwie, a taką samą liczbę klastrów jak w roku poprzednim zachowały Estonia, Chorwacja, Łotwa, Albania, Słowacja oraz Słowenia.

Tabela 11. Klustry w poszczególnych krajach EŚW w latach 2019–2022

	Polska	Rumunia	Bułgaria	Litwa	Węgry	Ukraina	Czechy	Chorwacja	Estonia	Łotwa	Albania	Słowacja	Słowenia
2019	67	51	26	24	23	23	18	13	11	11	2	4	17
2020	71	52	26	28	25	14	20	14	14	13	2	15	17
2021	76	59	29	27	26	14	21	15	14	14	2	25	19
2022	79	63	31	29	28	16	22	15	14	14	2	25	19

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych European Cluster Collaboration Platform [2023].

Liderem wśród badanych krajów pozostaje niezmiennie Estonia, która zajmuje 13. miejsce w światowym rankingu sporządzanym przez organizację Startup Blink. Polska, która zajęła w tej klasyfikacji 33. miejsce, spadła w 2022 r. o trzy pozycje w porównaniu z rokiem poprzednim, kontynuując tym samym trend spadkowy zapoczątkowany w 2019 r. Największy spadek pozycji odnotowała natomiast Ukraina, która uplasowała się na miejscu 50. Wojna bardzo negatywnie wpłynęła również na obiecujący i imponujący potencjał ukraińskiego ekosystemu startupów. Pogorszenie pozycji obserwujemy również w przypadku Chorwacji mimo pojawienia się pierwszego akceleratora w stolicy kraju. Lata 2020–2022 w Europie cechowały się z pewnością poczuciem dużej niepewności i zagrożenia, które odczuł również ekosystem startupów.

Studium przypadku

Estonia: Change Invest

Estoński startup z siedzibą w Tallinie, którego celem jest uproszczenie procesu inwestowania oraz zwiększenie jego popularności, stworzył aplikację mobilną do świadczenia usług inwestycyjnych, oferującą początkującym inwestorom niskie opłaty oraz wsparcie techniczne i merytoryczne. Użytkownicy, posiadający dostęp do wielu kryptowalut, mogą inwestować w nie i zarabiać, gromadząc odsetki. Change oferuje również kartę płatniczą Visa, powiązaną z saldem kryptowalut, która pozwala wydawać je w realnym świecie.

Change został założony w 2016 r. przez Krystjana Kangaro, przedsiębiorcę, który był wcześniej dyrektorem finansowym Exparity, jednej z najstarszych firm VC w Singapurze, oraz Gustava Liblika, który miał wówczas ośmioletnie doświadczenie w branży kryptowalut, prowadząc First Meta, jedną z pierwszych na świecie wirtualnych giełd walutowych i dostawców usług. Liblik pełnił również latach 2017–2021 funkcję członka zarządu w Estońskim Stowarzyszeniu Kryptowalut. Kangaro, należąc do funduszu VC inwestującego w zmieniające świat przedsiębiorstwa, które przynosiły inwestorom olbrzymie zyski, spotykał ciągle te same osoby – kilku bogatych inwestorów, którzy mogli pozwolić sobie na współpracę z Exparą. W ten właśnie sposób narodziła się idea Change Invest – zapewniającego wszystkim na rynku dostęp do ekscytujących inwestycji. Change od samego początku był startupem działającym na rynkach wielu krajów Europy.

Zdaniem założycieli tego startupu przyszłość finansów jest otwarta i inkluzywna, a siłą i wartością szybko rozwijającego się Change Invest jest zespół. Tworzą go młodzi ludzie pochodzący z 20 krajów, wierzący, że świat byłby bardziej przyjazny, gdyby wszyscy mogli inwestować, dlatego ich celem jest budowa przestrzeni, w której każdy ma równy dostęp do usług finansowych.

Usługi kryptograficzne Change są autoryzowane przez estońską jednostkę analityki finansowej (Estonian Financial Intelligence Unit) oraz holenderski Urząd ds. Rynków Finansowych. Są one dostępne obecnie w 31 krajach Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG), a prezentowany startup posiada już ponad 125 tys. klientów, którzy dokonali transakcji na łączną sumę przekraczającą 170 mln EUR. O jego sukcesie świadczą mogą również recenzje z APP Store (*Aplikacja numer 1 do kupowania i wydawania kryptowalut*) oraz Google Play (*Świetna aplikacja i portfel!*).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Change Invest [2023]; Denysiuk [2023]; Fintech Dealroom [2023]; Startup Day [2020].

Rola piaskownic regulacyjnych jako elementu wspierania startupów technologicznych w EŚW

Piaskownica regulacyjna to mechanizm, który pozwala innowacyjnym firmom i startupom testować i rozwijać nowe produkty, usługi lub modele biznesowe w kontrolowanym środowisku. W regionie EŚW kilka krajów wdrożyło już to rozwiązanie, a pozostałe przygotowują się do wprowadzenia go w nieodległej przyszłości.

- Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) w Polsce uruchomiła w 2018 r. piaskownicę regulacyjną. Ma ona na celu zapewnienie kontrolowanego środowiska dla startupów *fintech* do testowania ich produktów i usług w rzeczywistej sytuacji rynkowej [KNF, 2021].

- Estoński Urząd Nadzoru Finansowego uruchomił piaskownicę regulacyjną dla startupów *fintech*. Umożliwia ona firmom testowanie nowych produktów i usług bez pełnej zgodności z obowiązującymi przepisami. Piaskownica jest otwarta dla firm zarówno lokalnych, jak i zagranicznych [EBRD, 2019].
- Piaskownica uruchomiona przez Bank Litwy w 2019 r. jest przeznaczona zarówno dla firm *fintech*, jak i dla tradycyjnych instytucji finansowych. Piaskownica zapewnia firmom bezpieczne środowisko do testowania nowych produktów i usług przed wprowadzeniem ich na rynek [Bank of Lithuania, 2023].
- Centralny Bank Węgier również uruchomił piaskownicę regulacyjną. Ma ona na celu zapewnienie kontrolowanego środowiska dla startupów *fintech* do testowania swoich produktów i usług [Magyar Nemzeti Bank, 2023].

Podobne inicjatywy powstają również w Bułgarii, Chorwacji, Czechach, Łotwie, Rumunii, Słowenii i Słowacji. Piaskownice regulacyjne stają się coraz bardziej popularne w regionie EŚW jako sposób na wspieranie innowacji i rozwoju w sektorze *fintech*. Piaskownice w poszczególnych krajach mają swoje specyficzne zasady i uwarunkowania, ale wszystkie służą zapewnieniu firmom bezpiecznej przestrzeni do testowania nowych pomysłów.

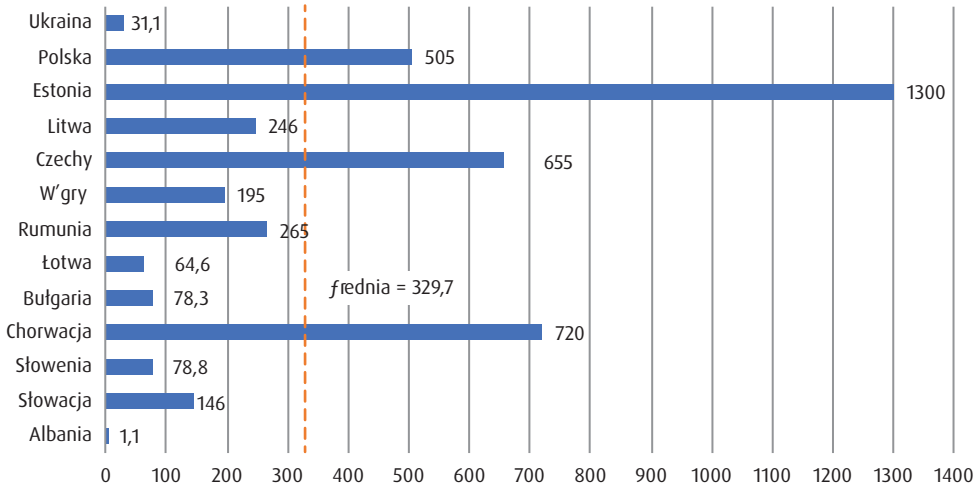
Aktywność funduszy *venture capital* (VC) w krajach EŚW a wspieranie startupów

W niniejszym podrozdziale przyjrano się aktywności funduszy *venture capital* w EŚW w 2022 r. Dane wykorzystane w badaniu pozyskano z cyfrowej platformy inwestycyjnej Dealroom z siedzibą w Amsterdamie funkcjonującej od 2013 r., z którą autorzy kontynuują współpracę badawczą zainicjowaną w latach ubiegłych. Na dzień przeprowadzenia badania (24.01.2023) Dealroom agregowała dane pochodzące od 1 666 823 przedsiębiorstw technologicznych (startupów oraz scaleupów), 164 600 inwestorów, w tym funduszy VC, 185 752 partnerów korporacyjnych, a także wyniki dotyczące 441 872 rund finansowania. W badaniu za 2022 r. uwzględniono dodatkowo Ukrainę.

Skumulowana wartość inwestycji funduszy VC w 2022 r. we wszystkich analizowanych krajach EŚW wyniosła łącznie 4,3 bln USD i była wyższa niż w 2021 r. Z kolei średnia skumulowana wartość inwestycji funduszy VC w badanym okresie osiągnęła poziom 329,7 mln USD w przeliczeniu na jeden kraj. Estonia, Czechy i Chorwacja odpowiadały łącznie za 62% wolumenu wszystkich inwestycji funduszy VC w regionie. Wolumen inwestycji funduszy VC w Polsce w 2022 r. wyniósł 505 mln USD i był niższy niż w roku poprzednim. Skumulowana liczba rund inwestycyjnych funduszy VC w 2022 r. we wszystkich krajach EŚW wyniosła łącznie 785. Największą liczbę rund inwestycyjnych fundusze VC zrealizowały w Polsce, która odpowiadała za 27% rund

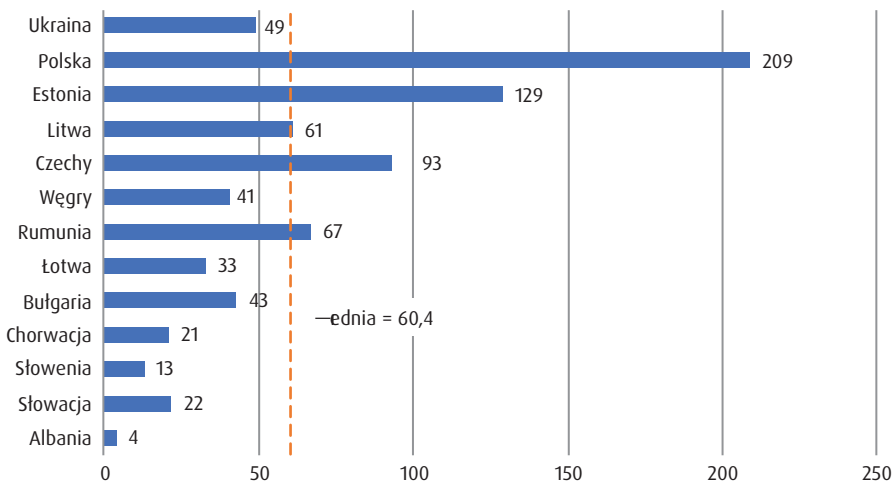
inwestycyjnych w całym regionie. Średnia wartość pojedynczej rundy inwestycyjnej w Polsce wynosiła 2,4 mln USD, podczas gdy w Estonii, gdzie w ubiegłym roku odnotowano największy wolumen inwestycji, było to 10 mln USD.

Rysunek 5. Skumulowana wartość inwestycji VC w 2022 r. (mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Dealroom [2023].

Rysunek 6. Skumulowana liczba rund finansowych VC w 2022 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Dealroom [2023].

W 2022 r. krajami o największej wartości zrealizowanych transakcji były: Estonia, Czechy, Chorwacja, a następnie Polska i Rumunia. Najwyższy wzrost wartości inwestycji w stosunku do 2021 r. zaobserwowano w Estonii, Chorwacji, Słowenii, Rumunii, Węgrzech i Słowacji, a największy spadek – w Bułgarii, Ukrainie, Litwie i Polsce.

Syntetyczna ocena oraz ranking systemów wspierania startupów w krajach EŚW

Aby dokonać oceny poziomu rozwoju danego państwa EŚW w ramach systemu wspierania startupów, zespół badawczy zastosował technikę punktowej oceny ważonej, w której każde z kryteriów zostało zoperacjonalizowane w skali od 1 (poziom bardzo niski) do 5 (poziom bardzo wysoki) przez eksperta odpowiedzialnego za prowadzone nad nim prace badawcze. Następnie każdy z badaczy dokonał oceny poszczególnych państw na podstawie wcześniej zdefiniowanej skali. Wagi do punktowej oceny ważonej zostały określone w ubiegłorocznej edycji badania za pomocą techniki porównań binarnych, tj. porównań w parach. W ten sposób dany czynnik był porównywany kolejno z każdym z pozostałych czynników i w wyniku głosowania większością zwykłą decydowano o jego ważności.

W toku badania techniką porównań binarnych ustalono, że waga poszczególnych czynników (sumujących się łącznie do 100%) składających się na systemy wspierania startupów w państwach EŚW jest następująca: rozwój społeczno-gospodarczy – 15,45%, systemy podatkowe – 10%, ochrona własności intelektualnej – 5,45%, przedsiębiorczość akademicka – 6,36%, agencje rządowe – 6,36%, akceleratory startupów – 14,55%, piaskownice regulacyjne – 1,82%, klastry – 13,64%, fundusze VC – 18,18%, oraz rozpoznawalność startupów na podstawie osiągniętych przez nie sukcesów w poszczególnych państwach – 4,55%.

Dzięki przyjęciu syntetycznej miary, będącej sumą ocen ważonych w odniesieniu do poszczególnych czynników, możliwe było zidentyfikowanie najbardziej rozwiniętych systemów wspierania startupów w EŚW. Zespół ekspertów przyjął trzy rangi mające odzwierciedlać poziom rozwoju poszczególnych państw w tym zakresie:

- 1) „lider” – łączna ocena możliwej do zdobycia liczby punktów w skali od 1 do 5 wynosi minimum 80% (4,00 lub więcej pkt);
- 2) „wschodząca gwiazda” – łączna ocena możliwej do zdobycia liczby punktów w skali od 1 do 5 mieści się w przedziale 60,00–79,99% (3,00–3,995 pkt);
- 3) „rozwijające się” – łączna ocena możliwej do zdobycia liczby punktów w skali od 1 do 5 wynosi mniej niż 60% (mniej niż 3,00 pkt).

W wyniku przeprowadzonej analizy zidentyfikowano jeden system wspierania startupów o randze „lider” (Estonia), cztery systemy zakwalifikowane jako „wschodząca gwiazda” (Litwa, Łotwa, Polska, Czechy) oraz osiem systemów należących do kategorii „rozwijające się” (Słowenia, Słowacja, Bułgaria, Węgry, Chorwacja, Rumunia, Bułgaria i Ukraina).

W tabeli 12 zaprezentowano ranking oraz ocenę łączną poszczególnych państw EŚW, a w tabeli 13 wyszczególniono oceny dziesięciu wyróżnionych czynników składających się na systemy wspierania startupów w każdym z nich.

Tabela 12. Ranking systemów wspierania startupów w krajach EŚW

Pozycja	Państwo	Ocena łączna	Kategoria	Zmiana oceny łącznej w porównaniu z rankingiem z 2022 r.	Miejsce w rankingu w 2021 r.
1	Estonia	4,61	lider	0,02	1
2	Litwa	3,79	wschodząca gwiazda	-0,25	2
3	Łotwa	3,27	wschodząca gwiazda	0,09	6
4	Polska	3,24	wschodząca gwiazda	-0,63	4
5	Czechy	3,17	wschodząca gwiazda	-0,76	3
6	Słowenia	2,96	rozwijające się	-0,39	5
7	Słowacja	2,73	rozwijające się	-0,17	7
8	Bułgaria	2,60	rozwijające się	-0,21	8
9	Węgry	2,42	rozwijające się	-0,03	9
10	Chorwacja	2,38	rozwijające się	0,31	11
11	Rumunia	2,36	rozwijające się	0,01	10
12	Albania	1,53	rozwijające się	-0,04	13
13	Ukraina	1,29	rozwijające się	-0,65	12

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 13. Szczegółowe oceny czynników składających się na systemy wspierania startupów w krajach EŚW i ocena łączna danego państwa na tle całego regionu*

Kryterium	Waga (%)	Albania	Bułgaria	Chorwacja	Czechy	Estonia	Litwa	Łotwa	Polska	Rumunia	Słowacja	Słowenia	Ukraina	Węgry
Rozwój	15,45	0,46	0,62	0,31	0,31	0,62	0,77	0,46	0,62	0,62	0,31	0,31	0,15	0,46
Podatki	10,00	0,10	0,40	0,30	0,30	0,40	0,40	0,40	0,20	0,30	0,30	0,40	0,10	0,20
Własność intelektualna	5,45	0,05	0,05	0,05	0,11	0,25	0,14	0,11	0,08	0,05	0,05	0,27	0,11	0,11
Przedsiębiorczość akademicka	10,00	0,10	0,30	0,20	0,40	0,50	0,40	0,50	0,50	0,30	0,50	0,30	0,20	0,30

Kryterium	Waga (%)	Albania	Bułgaria	Chorwacja	Czechy	Estonia	Litwa	Łotwa	Polska	Rumunia	Słowacja	Słowenia	Ukraina	Węgry
Agencje rządowe	6,36	0,06	0,10	0,06	0,20	0,27	0,24	0,24	0,25	0,06	0,10	0,22	0,06	0,13
Akceleratorzy	14,55	0,36	0,43	0,15	0,58	0,73	0,73	0,73	0,51	0,29	0,51	0,58	0,15	0,44
Piaskownice regulacyjne	1,82	0,02	0,05	0,04	0,05	0,07	0,07	0,05	0,07	0,05	0,05	0,05	0,02	0,05
Klastry	13,64	0,14	0,41	0,55	0,55	0,68	0,68	0,55	0,55	0,41	0,68	0,55	0,27	0,41
<i>Venture capitals</i>	18,18	0,18	0,18	0,55	0,55	0,91	0,18	0,18	0,36	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
Rozpoznawalność startupów na podstawie opisanych sukcesów	4,55	0,05	0,05	0,18	0,14	0,18	0,18	0,05	0,09	0,09	0,05	0,09	0,05	0,14
Ocena łączna	100	1,53	2,60	2,38	3,17	4,61	3,79	3,27	3,23	2,36	2,73	2,96	1,29	2,42

* Panel ekspertów, dla którego punktem wyjścia były opracowania przedstawione w podrozdziale poświęconym czynnikom systemów wspierania startupów w EŚW. Badania zrealizowano w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie 3 kwietnia 2022 r. (technika porównań binarnych).

Źródło: opracowanie własne przygotowane w celu określenia wag poszczególnych kryteriów w zbiorze czynników składających się na badane systemy wspierania startupów w EŚW.

Umiejdzynarodowienie startupów

Ekosystem startupowy w Polsce oraz w pozostałych państwach EŚW stale się rozwija. Jak pokazują badania prowadzone przez nas cyklicznie w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, wciąż obserwuje się jednak pewne różnice między poszczególnymi krajami regionu w tym zakresie. Nie należy tego odbierać z gruntu jako słabość czy wadę, którą trzeba wyeliminować. Może to bowiem wynikać z mniej lub bardziej świadomych decyzji politycznych, w których kładzie się nacisk na realizację różnych priorytetów polityki gospodarczej.

Jednym z wymiarów charakteryzujących ekosystemy startupowe poszczególnych państw jest ich umiejdzynarodowienie rozumiane jako otwartość na świat i dążenie do tego, aby powstające w danym ekosystemie startupy osiągały znaczące sukcesy na arenie międzynarodowej. Niekiedy ten kierunek rozwoju jest całkiem naturalny i oczywisty, zwłaszcza gdy dotyczy to państw o małej powierzchni i liczbie ludności. Większe kraje, do których należy m.in. Polska, same w sobie stanowią dość duży rynek, co może powodować, że ich przedsiębiorcy koncentrują się przede wszystkim na działalności o zasięgu lokalnym.

W kontekście nowoczesnej przedsiębiorczości technologicznej, niezależnie od opisanych wyżej uwarunkowań, należy obiektywnie stwierdzić, że startupy tak naprawdę

z definicji powinny dążyć do dynamicznego budowania wartości ekonomicznej, czemu może służyć skalowalność w wymiarze globalnym. Jest to na ogół możliwe, szczególnie gdy startup ma charakter dostępnej zdalnie aplikacji (oprogramowania). Takie działanie wielu startupów, przy założeniu uniwersalnego charakteru produktu, który może zostać zaakceptowany przez konsumentów w praktycznie każdym regionie światowej gospodarki, jest sytuacją idealną i – co więcej – pożądaną z ekonomicznego punktu widzenia.

Jako uproszczony miernik umiędzynarodowienia startupów z EŚW można wykorzystać dostępne dane dotyczące populacji jednorożców. Według danych firmy CB Insights [2023] z 7 kwietnia 2023 r. populacja jednorożców na całym świecie obejmowała 1207 startupów, w tym: 653 startupy ze Stanów Zjednoczonych, 169 startupów z Chin, 70 startupów z Indii, 48 z Wielkiej Brytanii i 29 z Niemiec. W całej bazie figurują ogółem przedsiębiorstwa z 50 krajów świata.

W interesującym nas regionie EŚW działają obecnie następujące jednorożce:

- dwa z Estonii: Bolt (ostatnia wycena: 8,4 mld USD, segment rynku: *auto and transportation*) oraz Veriff (ostatnia wycena 1,5 mld USD, segment rynku: *artificial intelligence*);
- dwa z Litwy: Vinted (ostatnia wycena: 4,53 mld USD, segment rynku: *e-commerce and direct-to-customer*) oraz Nord Security (ostatnia wycena: 1,6 mld USD, segment rynku: *cybersecurity*);
- dwa z Chorwacji: Rimac Automobili (ostatnia wycena: 2 mld USD, segment rynku: *auto and transportation*) oraz Infobip (ostatnia wycena: 1 mln USD, segment rynku: *mobile and telecommunications*);
- jeden z Republiki Czeskiej: Rohlik Group (ostatnia wycena: 1,2 mld USD, segment rynku: *supply chain, logistics and delivery*).

W pozostałych krajach regionu, tj. Słowacji, Rumunii, Łotwie, Słowenii, Bułgarii, Albanii, Polsce, Węgrzech i Ukrainie, nie ma obecnie żadnego jednorożca. Obraz sytuacji, ukazujący siłę regionu z perspektywy międzynarodowej, pozwalają określić dodatkowo dane dotyczące wyjść z inwestycji, tj. sytuacje, w których dany startup skutecznie przeprowadził IPO (*initial public offering*), został przejęty lub poddany fuzji z innym podmiotem. Dotychczas dokonały tego rumuński UiPath oraz ukraiński GitLab.

Świat biznesu podnosi się po doświadczeniach związanych z pandemią COVID-19 i boryka się jednocześnie z niepewnością dotyczącą rosnących napięć politycznych spotęgowanych agresją Rosji wobec Ukrainy. Sytuację komplikuje dodatkowo problem globalnej inflacji, który, jak się wydaje, sięga jeszcze luzowania ilościowego związanego z kryzysem finansowym z lat 2007–2008. Mimo tych wszystkich kłopotów i wyzwań międzynarodowa wymiana gospodarcza nasila się. Bardzo obrazowym przykładem, wskazującym na dość wysoki poziom optymizmu odnośnie do przy-

szłości, jest wyraźnie rosnący popyt na przewozy lotnicze – zarówno pasażerskie, jak i cargo. Nie ma wątpliwości, że świat będzie się dalej gospodarczo integrował. Warto tym samym podejmować działania sprzyjające ponadnarodowemu rozwojowi startupów z EŚW i przekładające się na wzrost ich wyceny.

Podsumowanie

Przedstawione w opracowaniu wyniki badań oraz przykłady praktyczne pokazują, w jaki sposób poszczególne państwa EŚW wspierają startupy. W toku rozważań zaprezentowano również syntetyczny opis systemów wspierania startupów w państwach EŚW na podstawie międzynarodowej komparatystyki uwzględniającej najnowsze dostępne dane źródłowe. Badanie panelowe metodą delficką umożliwiło wskazanie najbardziej zaawansowanych państw EŚW w zakresie funkcjonowania systemów wspierania startupów. Zestawiono w tym celu osiągnięte przez badane państwa oceny łączne z odzwierciedlającą je klasyfikację państw wiodących, podążających za nimi i tych, które się rozwijają.

W związku ze zidentyfikowaniem państw o rozwiniętych systemach wspierania startupów w EŚW autorzy badania wskazują na istotność popularyzacji wiedzy i doświadczeń dotyczących systemów wspierania startupów w tych krajach oraz podejmowania prób związanych z instytucjonalnym transferem najlepszych praktyk do pozostałych państw regionu.

W tegorocznym raporcie autorzy skupili się na problematyce umiędzynarodowienia przedsiębiorstw i opisali kilka startupów z różnych państw EŚW, które aktywnie działają i osiągają sukcesy na rynkach międzynarodowych.

Autorzy dołożyli należytej staranności w zakresie identyfikacji, analizy i interpretacji danych służących realizacji badania oraz przygotowaniu syntetycznej oceny poszczególnych systemów. Uzyskane wyniki wskazują na potrzebę prowadzenia dalszych, pogłębionych badań, obejmujących standaryzowane, porównywalne dane i ujednolicony zakres czasowy badań oraz podejście polegające na testowaniu i pilotowaniu docelowych rozwiązań przed ich wdrożeniem do praktyki gospodarczej.

Zdaniem autorów kolejne etapy prowadzonych badań mogłyby rozwijać się w kierunku szerszego spojrzenia na efektywność systemów wsparcia. Państwa jako podmioty życia społeczno-gospodarczego powinny celowo i racjonalnie gospodarować publicznymi środkami. Zespół podtrzymuje przekonanie wyrażone przy okazji poprzedniej edycji niniejszego opracowania: nie jest sztuką budowanie wyszukanych i rozbudowanych systemów wsparcia – ważne jest, aby ich funkcjonowanie prowadziło do powstawania wielkich i rozpoznawalnych przedsiębiorstw technologicznych o globalnym zasięgu.

Bibliografia

- Bank of Lithuania (2023). *Regulatory Sandbox*, <https://www.lb.lt/en/regulatory-sandbox> (dostęp: 9.03.2023).
- Blavatnik School of Government (2022). *COVID-19 Government Response Tracker*, <https://www.bsg.ox.ac.uk/research/research-projects/covid-19-government-response-tracker> (dostęp: 4.03.2022).
- CB Insights (2023). *The Complete List of Unicorn Companies*, <https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies> (dostęp: 13.04.2023).
- Change Invest (2023). *About*, <https://www.changeinvest.com/about> (dostęp: 20.04.2023).
- Crunchbase (2023). *Webpage*, <https://www.crunchbase.com/> (dostęp: 10.04.2023).
- Dealroom (2023). *Dashboard*, <https://app.dealroom.co> (dostęp: 24.01.2023).
- Delgado, M., Porter, M.E., Stern, S. (2013). Defining Clusters of Related Industries, *NBER Working Paper*, 20375.
- Denysiuk, M. (2023). *Estonian-Founded Fintech Change Secures €2M in a Funding*, <https://ain.capital/2023/04/07/change-secures-2m/> (dostęp: 20.04.2023).
- EBRD (2019). *EBRD and Estonia Are Working on Their First Sandbox*, <https://www.ebrd.com/news/2019/moving-the-regulatory-debate-forward-ebrd-and-estonia-are-working-on-their-first-sandbox.html> (dostęp: 9.03.2023).
- EBRD (2022). *Transition Report 2022–23*, <https://2022.tr-ebrd.com/countries/> (dostęp: 10.03.2023).
- EPO (2022). *Statistics and Trends*, <https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/statistics.html> (dostęp: 10.03.2023).
- EUIPO (2023a). *Statistics for European Union Trademarks*, https://euipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document_library/contentPdfs/about_euipo/the_official_statistics-of-european-union-trade-marks_en.pdf (dostęp: 15.03.2023).
- EUIPO (2023b). *Statistics for Community Designs*, https://euipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document_library/contentPdfs/about_euipo/the_official_statistics-of-community-designs_en.pdf (dostęp: 15.03.2023).
- European Cluster Collaboration Platform (2023). *Home*, www.clustercollaboration.eu (dostęp: 3.04.2023).
- European Commission (2022a). *European Innovation Scoreboard*.
- European Commission (2022b). *European Semester 2022: Country Specific Recommendations / Commission Recommendations*, https://commission.europa.eu/publications/2022-european-semester-country-specific-recommendations-commission-recommendations_en (dostęp: 10.03.2023).
- European Commission (2022c). *Science, Research and Innovation Performance of the EU*.
- European Commission (2023). *Recovery and Resilience Scoreboard*, https://ec.europa.eu/economy_finance/recovery-and-resilience-scoreboard/timeline.html?lang=en (dostęp: 15.03.2023).
- European Startup Network (2020/2021). *European Startup Monitor*.
- European Startup Network (2023). *Report on the Survey of EU Startups and the COVID-19 Pandemic*.
- European Startups (2021). *The Past, Present and Future of European Tech*.
- Fintech Cowboys (2023). *Webpage*, <https://fintechcowboys.cz/> (dostęp: 10.04.2023).
- Fintech Dealroom (2023). *Database*, https://fintechdealroom.co/companies/change_invest (dostęp: 20.04.2023).

- Flowpay (2023). *Webpage*, <https://www.flwpay.io/> (dostęp: 10.04.2023).
- GEM (2023). *Global Entrepreneurship Monitor 2022/2023. Global Report: Adapting to a "New Normal"*. London: Babson College.
- Kipiela, P. (2022). *Gry Indie – co to? Poznaj czym są gry niezależne oraz najlepsze tytuły z gatunku*, <https://indie-gamer.pl/gry-indie-co-to-poznaj-czym-sa-niezalezne-oraz-najlepsze-tytuły-z-gatunku/> (dostęp: 13.04.2023).
- KNF (2021). *Piaskownica regulacyjna KNF*, https://www.knf.gov.pl/dla_rynkufin_tech/Piaskownica_regulacyjna_KNF (dostęp: 9.03.2023).
- Magyar Nemzeti Bank (2023). *Regulatory Sandbox*, <https://www.mnb.hu/en/innovation-hub/regulatory-sandbox> (dostęp: 9.03.2023).
- MRIiT (2021). *Prosta Spółka Akcyjna – teraz możesz ją założyć*, <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/prosta-spolka-akcyjna--teraz-mozesz-ja-zalozyc> (dostęp: 10.03.2023).
- QS (2023). *QS World University Rankings 2023: Top Global Universities*, <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2023> (dostęp: 20.03.2023).
- Red Deer Games (2023). *News*, <https://reddeergames.com/news-2/> (dostęp: 13.04.2023).
- Secundo, G., Rippa, P., Cerchione, R. (2020). Digital Academic Entrepreneurship: A Structured Literature Review and Avenue for a Research Agenda, *Technological Forecasting and Social Change*, 157(8), 120118.
- Shala, A., Perri, R. (2022). Regulatory Barriers for Fintech Companies in Central and Eastern Europe, *Eastern Journal of European Studies*, 13(2), s. 292–316, https://ejes.uaic.ro/articles/EJES2022_1302_SHA.pdf (dostęp: 9.03.2023).
- Startup Blink (2023a). *Accelerators*, www.startupblink.com/accelerators (dostęp: 3.04.2023).
- Startup Blink (2023b). *Startup Ecosystem Rankings Report 2022*, www.report.startupblink.com (dostęp: 4.04.2023).
- Startup Day (2020). *21 Estonian Startups and Podcasts That Help You Become a Better Version of Yourself in 2021!*, <https://www.startupday.ee/news/21-estonian-startups-and-podcasts-that-help-you-become-a-better-version-of-yourself-in-2021> (dostęp: 20.04.2023).
- Startup Genome (2022). *Global Startup Ecosystem Report*.
- Startup Genome (2023). *The Global Startup Ecosystem Index Report 2022*, <https://startupgenome.com> (dostęp: 4.04.2023).
- Winkler, J., Pawelak, P. (2022). *NFT – co to jest i dlaczego jest tak popularny?*, https://ithardware.pl/artykuly/nft_co_to_jest_definicja-19730.html (dostęp: 6.04.2023).
- WIPO (2022). *Global Innovation Index*.
- WIPO (2023). *WIPO IP Statistics Data Center*, <https://www3.wipo.int/ipstats/keyindex.htm> (dostęp: 10.04.2023).
- Wprost Biznes (2022). *Red Deer Games topowym startupem w naszej części świata. Trafił na elitarną listę*, <https://biznes.wprost.pl/firmy-i-rynki/11002021/reddeergames-topowym-startupem-w-naszej-czesci-swiate-trafil-na-elitarna-liste.html> (dostęp: 6.04.2023).

AKTUALIZACJA MODELU BIZNESOWEGO: CZY FIRMY Z EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ INWESTUJĄ WYSTARCZAJĄCO DUŻO?¹

Julie Delanote
Matteo Ferrazzi
Jochen Schanz
Marcin Wolski

Opracowanie Europejskiego Banku Inwestycyjnego –
Mecenasa *Raportu SGH i Forum Ekonomicznego 2023*

Wprowadzenie

Chociaż gospodarka europejska odbudowuje się po wielu wstrząsach, jakich doznała w ostatnich latach, to jeszcze nie do końca uporała się ze swoimi problemami. Raport Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI) za lata 2022–2023 pokazuje, że europejskie firmy zmagają się wciąż z trudnościami powodowanymi przez wysokie koszty energii, uwarunkowania rynku pracy (takie jak niedobór wykwalifikowanej siły roboczej), bardziej restrykcyjne warunki finansowania i ogólny stan niepewności. Wyzwania te są pod wieloma względami szczególnie uciążliwe dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW)² z powodu bliskości wojny w Ukrainie, dużego udziału paliw kopalnych w ich kosztyku energetycznym oraz trwającej transformacji w stronę modelu wzrostu opartego na technologii.

Niniejsze opracowanie opiera się na prowadzonym przez EBI od 2016 r. badaniu ankietowym *EIB Group Survey on Investment* (EIBIS) – unikalnym, corocznym projekcie

¹ Niniejsze opracowanie bazuje w dużej mierze na badaniu autorstwa M. Ferrazziego, J. Schanza, M. Wolskiego, J. Delanote i F. de Novais e Silvy pt. *EIB Investment Survey 2022: CESEE Overview*. Pełną wersję raportu i więcej informacji na temat działalności EBI można znaleźć na naszej stronie internetowej (www.eib.org).

² Niniejsza klasyfikacja krajów EŚW obejmuje: Bułgarię, Chorwację, Czechy, Estonię, Węgry, Łotwę, Litwę, Polskę, Rumunię, Słowację i Słowenię.

obejmującym ok. 12 500 firm ze wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej (UE) oraz grupę przedsiębiorstw ze Stanów Zjednoczonych (USA). W ramach badania gromadzone są dane na temat cech i wyników finansowych firm, ich działalności inwestycyjnej i planów na przyszłość, źródeł finansowania i związanych z nim problemów oraz takich wyzwań jak zmiany klimatu czy transformacja cyfrowa. Na potrzeby niniejszej publikacji prezentujemy starannie wybrane wyniki, które są według nas istotne w dyskusji na temat przyszłej konkurencyjności, potrzeb inwestycyjnych i rozwoju firm w regionie EŚW.

Ogólnie rzecz biorąc, luki inwestycyjne w regionie EŚW wciąż przewyższają te występujące w UE czy w USA: odpowiedni poziom inwestycji w ostatnich latach deklaruje ok. 77% firm w EŚW (w porównaniu z 80% w UE i 81% w USA). Tym niemniej działalność inwestycyjna odradza się po kryzysie, w miarę jak firmy próbują zerwać ze starym kapitałochłonnym modelem gospodarczym i poszukują w tym zakresie nowych ścieżek wzrostu, zwłaszcza tych związanych z zastosowaniem technologii i innowacjami. Choć wielkość inwestycji w aktywa niematerialne (badania i rozwój, oprogramowanie i procesy biznesowe) w EŚW była niższa niż średnia unijna (24% wobec 37%), to odsetek firm zamierzających postawić przede wszystkim na innowacyjność nowych produktów i usług w EŚW (27%) przewyższał wynik odnotowany pod tym względem w UE (24%) i USA (21%). Innowacje to szczególnie ważny priorytet inwestycyjny dla firm produkcyjnych i dużych spółek. W regionie EŚW innowacje są najczęściej stawiane na pierwszym miejscu przez firmy słoweńskie i czeskie.

Uśredniając, firmy z EŚW są równie innowacyjne jak te z UE, chociaż mniej inwestują w badania i rozwój (B+R). W ostatnim czasie ponad jedna trzecia firm w regionie EŚW opracowała lub wprowadziła nowe produkty, procesy bądź usługi w ramach swojej działalności inwestycyjnej. Ponadto firmy te korzystają z zaawansowanych technologii (w tym AI i *Big Data*, Internetu rzeczy, platform *e-commerce*, druku 3D i dronów) w podobnym stopniu jak przedsiębiorstwa z pozostałych krajów UE, co wskazuje na to, że w średnim ujęciu ich technologie produkcyjne są porównywalne z rozwiązaniami stosowanymi na szczeblu unijnym. Jednakże aktywni innowatorzy, czyli firmy, które zainwestowały znaczne środki w działalność B+R oraz wprowadziły nowy produkt, proces bądź usługę, występują w EŚW nieco rzadziej niż w UE.

Długoterminowe przeszkody inwestycyjne – niepewność i niedobór wykwalifikowanej siły roboczej – odgrywają wciąż istotną rolę (odpowiednio 87% i 82% firm wskazuje na te utrudnienia). W porównaniu z poprzednią edycją badania gwałtownie wzrósł udział firm wskazujących na wysokie koszty energii jako czynnik utrudniający realizację inwestycji (obecnie 87%), zwłaszcza wśród podmiotów, które uznały ten problem za główną przeszkodę inwestycyjną (63%).

Coraz więcej firm odczuwa również efekty zmian klimatu. Około połowa firm z regionu EŚW uznaje je za czynnik warunkujący w jakiejś mierze ich działalność. Z kolei dla jednej na dziesięć firm mają one „istotny wpływ” – jest to odsetek niższy niż w UE (57%). Firmy w EŚW inwestują w ochronę przed zmianami klimatu, przy czym około jedna trzecia z nich opracowała już lub zainwestowała w budowanie odporności na fizyczne zagrożenia powodowane przez zmiany klimatu, co odpowiada tendencjom zaobserwowanym pod tym względem w UE.

Udział firm z EŚW uznających przejście na bardziej wymagające standardy klimatyczne za zagrożenie jest wyższy niż odsetek podmiotów postrzegających ten proces w kategoriach szans (odpowiednio 36% i 18%). Liczby te kontrastują z ogólną sytuacją panującą w UE, gdzie proporcje te rozkładają się po równo. Prawie 90% firm z EŚW podjęło już działania służące obniżeniu emisji gazów cieplarnianych, co odpowiada średniej unijnej. Odsetek firm z EŚW inwestujących w poprawę efektywności energetycznej wynosi zaś 39%, co jest również porównywalne ze średnią dla UE.

Największą część źródeł finansowania wśród firm z EŚW w 2022 r. stanowiły środki własne (70%), a w dalszej kolejności finansowanie zewnętrzne (25%). Zaledwie 4% inwestycji finansowanych było w ramach relacji wewnątrzgrupowych. Nieco mniej niż połowa firm z EŚW, które przeprowadziły inwestycje w poprzednim roku obrotowym, pokryła co najmniej część swoich inwestycji ze źródeł zewnętrznych. Podobnie jak w UE odsetek ten istotnie zmalał, zwłaszcza wśród dużych firm (z 59% do 46%) i w sektorze produkcyjnym (z 56% do 43%). Około jednej trzeciej firm z regionu EŚW, korzystających z finansowania zewnętrznego, otrzymało dotacje – znacznie więcej niż średnio w UE (21%). Udział firm z EŚW ograniczonych finansowo (9%) nie zmienił się na przestrzeni ostatnich lat i pozostaje wyższy niż średnia unijna (6%).

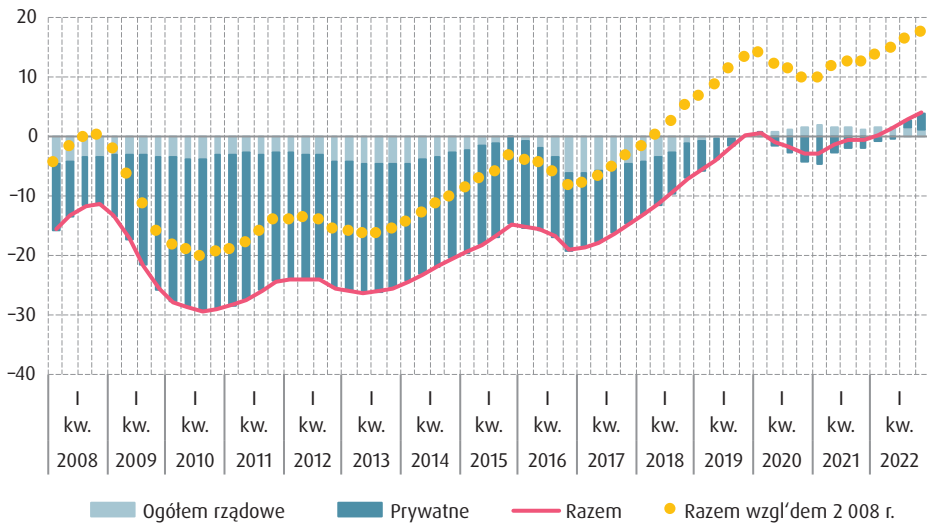
Niniejsze opracowanie zawiera szczegółowe omówienie przedstawionych wyżej zagadnień. W pierwszej kolejności scharakteryzowano: krajobraz inwestycyjny regionu, najważniejsze trendy inwestycyjne, w tym istniejące luki i przeszkody inwestycyjne zgłaszane przez firmy, oraz potencjał inwestycyjny firm z EŚW. Następnie omówiono inwestycje w łagodzenie i dostosowanie się do zmian klimatu. Całość wieńczy przegląd sposobów finansowania inwestycji oraz zidentyfikowanych utrudnień finansowych.

Zrównoważony charakter modelu wzrostu opartego na kapitale

Sprawne wprowadzenie i przyspieszenie Europejskiej Agendy Cyfrowej i Europejskiego Zielonego Ładu w EŚW było możliwe dzięki nadzwyczajnemu postępowi gospodarczemu regionu w ostatnich trzech dekadach. Od początku transformacji, czyli wczesnych lat 90. XX w., w regionie dało się zaobserwować szybko postępującą

konwergencję na wielu płaszczyznach, takich jak m.in. produkcja *per capita*, wzrost produktywności, postęp technologiczny czy jakość i poziom życia. Tempo i zakres konwergencji były napędzane przede wszystkim przez kanał akumulacji kapitału, w ramach którego strumienie napływu widocznych bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) przynosiły zasoby i technologie konieczne do zwiększenia wielkości produkcji oraz przyspieszały przejście na gospodarkę rynkową. Globalny kryzys finansowy zakłócił jednak funkcjonowanie tego kanału. Roczny realny poziom inwestycji na koniec 2010 r. był o ponad 20% niższy niż dwa lata wcześniej – i taki zresztą pozostał przez kolejne 10 lat po zakończeniu światowego kryzysu finansowego (rysunek 1).

Rysunek 1. Skumulowany wzrost inwestycji według sektorów w latach 2008-2022 (%)



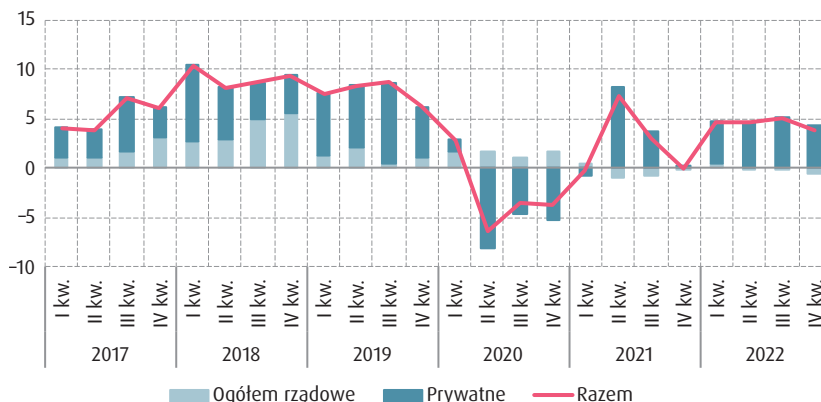
Uwagi: dane źródłowe dotyczące nominalnych nakładów brutto na środki trwałe dla wszystkich krajów EŚW nie uwzględniają wyrównania sezonowego ani kalendarzowego; zostały one skumulowane w sumy czterech kwartałów i przeliczone z wykorzystaniem deflatora dla sumy nakładów brutto na środki trwałe (2015 = 100 EUR); kwartalne wielkości łącznych nakładów brutto na środki trwałe w IV kw. 2008 r. i IV kw. 2019 r. zostały znormalizowane do 0 i naniesione na wykres.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2023].

W 2019 r., gdy wyglądało na to, że inwestycje zdołały osiągnąć poziom sprzed 2008 r., pojawił się kolejny szok, który zaburzył przepływy kapitałowe, w postaci pandemii COVID-19. Mimo że korekta inwestycji była mniejsza niż poprzednie dzięki częściowemu zrównoważeniu przez pokaźne wydatki kapitałowe i bieżące w ramach sektora publicznego, wzrost inwestycji uległ wyraźnemu spowolnieniu – z ok. 7,5% między 2017 a 2019 r. do ok. 4,5% w 2022 r. (rysunek 2).

Dane zagregowane nie odzwierciedlają jednak poziomu zróżnicowania między krajami. W Estonii i Bułgarii przeciętny wzrost inwestycji w całym 2022 r. był nadal ujemny. Tak naprawdę w zaledwie trzech krajach regionu średni wzrost inwestycji przekraczał w tym czasie średnią z lat 2017–2019, przy czym w każdym z nich nieznacznie (rysunek 3).

Rysunek 2. Roczny wzrost inwestycji według sektorów w latach 2017–2022 (%)



Uwagi: liczby pokazujące wzrost r/r oparte są na danych źródłowych dotyczących nominalnych nakładów brutto na środki trwałe dla wszystkich krajów EŚW i nie uwzględniają wyrównania sezonowego ani kalendarzowego; zostały one przekształcone w wielkości kwartalne i przeliczone z wykorzystaniem deflatora dla sumy nakładów brutto na środki trwałe (2015 = 100 EUR).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2023].

Rysunek 3. Średnia roczna stopa wzrostu według krajów w latach 2017–2019 oraz w 2022 r. (%)



Uwagi: liczby pokazujące średni wzrost r/r oparte są na danych źródłowych dotyczących nominalnych nakładów brutto na środki trwałe dla wszystkich krajów EŚW i nie uwzględniają wyrównania sezonowego ani kalendarzowego; zostały one przeliczone z wykorzystaniem deflatora dla sumy nakładów brutto na środki trwałe (2015 = 100 EUR).

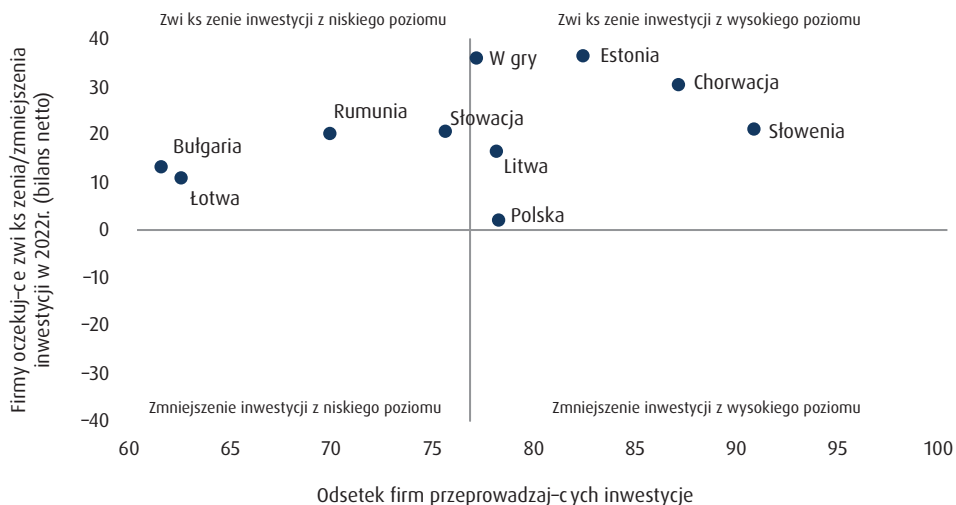
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2023].

Ogólnie rzecz biorąc, dane wskazują na to, że akumulacja kapitału w ostatnim czasie była w regionie EŚW mizerna, co stawia pod znakiem zapytania zrównoważony charakter modelu rozwoju opartego na kapitale. Aby lepiej zrozumieć leżące u podstaw tego zjawiska przyczyny i zasilić przyszłą debatę o strategiach inwestycyjnych, w kolejnych sekcjach przyglądamy się dynamice inwestycji prywatnych, korzystając w tym celu z wyników badania EIBIS 2022.

Przejście na drogę wzrostu opartego na technologii

Obraz w skali makro zdaje się znajdować potwierdzenie w danych mikro zebranych w badaniu EIBIS 2022. We wszystkich krajach EŚW firmy planowały zwiększyć wielkość inwestycji w 2022 r., chociaż na mniejszą skalę niż rok wcześniej (spadek z 18% do 9%). Wszystkie kraje znalazły się w górnym kwadrancie cyklu inwestycyjnego, ale udział firm już inwestujących wynosił od 61% w Bułgarii do 90% w Słowenii (rysunek 4).

Rysunek 4. Cykl inwestycyjny i ewolucja oczekiwań inwestycyjnych według kraju w 2022 r. (%)



Uwagi: wykres pokazuje odsetek firm, których inwestycje na pracownika wynoszą ponad 500 EUR (oś y przecina się z osią x w miejscu średniej dla EŚW według EIBIS 2022); podstawą do określenia udziału firm przeprowadzających inwestycje były wszystkie firmy, z wyłączeniem przypadków, w których padła odpowiedź „nie wiem” lub odmowa odpowiedzi; podstawę do określenia spodziewanych zmian stanowiły wszystkie firmy (bez wyjątku).

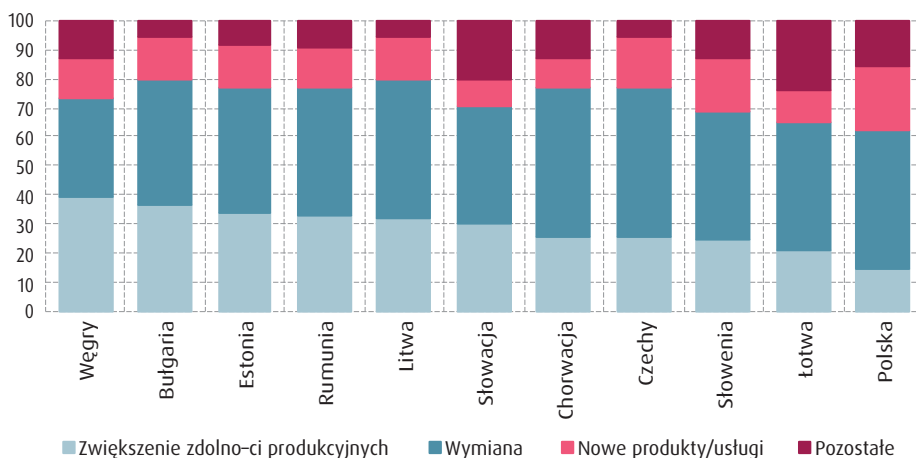
Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

W ujęciu ogólnym w 2022 r. w regionie EŚW inwestycje przeprowadziło 77% firm, co stanowi odsetek nieco niższy niż w UE. Wielkość ta zależy od sektora i kraju, w któ-

rym firmy prowadzą działalność. Udział firm produkcyjnych (83%) i dużych spółek (85%) był tu znacznie wyższy niż w przypadku firm usługowych (67%) oraz małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP, 69%).

Głównym celem inwestycyjnym firm zlokalizowanych w regionie EŚW pozostaje wymiana zdolności produkcyjnych, co odpowiada średniej unijnej (46% firm w EŚW i UE). W następnej kolejności wymienia się zwiększenie zdolności produkcyjnych (25% w EŚW) i innowacje (17%). Udział tych przesłanek zmniejsza się zgodnie z zaobserwowanymi wcześniej trendami. Relatywnie więcej w innowacje inwestują firmy produkcyjne (20%) i duże organizacje (18%). Największą część środków przeznaczają na innowacje firmy z Polski (22%), Słowenii (19%) i Czech (17%), inwestujące najbardziej pokaźne kwoty w opracowanie nowych produktów lub usług (rysunek 5).

Rysunek 5. Przeznaczenie inwestycji w ostatnim roku obrotowym według kraju (%)



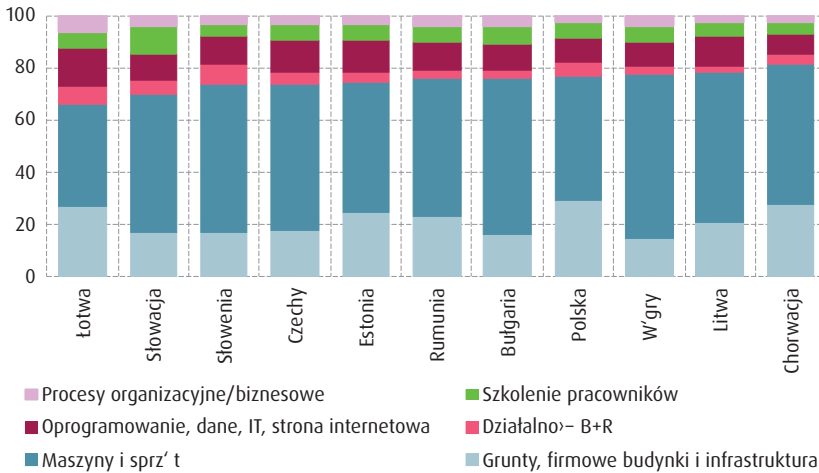
Pytanie: Jaką część łącznych inwestycji przeznaczono na: a) wymianę zdolności produkcyjnych (w tym istniejących budynków, maszyn, sprzętu, IT), b) zwiększenie zdolności produkcyjnych dotyczących istniejących produktów/usług, c) opracowanie lub wprowadzenie nowych produktów, procesów, usług? Podstawa: wszystkie firmy, które przeprowadziły inwestycje w ostatnim roku obrotowym (z wyłączeniem odpowiedzi „nie wiem” i przypadków odmowy udzielenia odpowiedzi).

Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

Kapitałochłonny model wzrostu stosowany w przeszłości pobrzmiwa wciąż w niektórych obszarach inwestycyjnych firm, zdominowanych przez materialne aktywa produkcyjne. W przeciwieństwie do firm z UE i USA przedsiębiorstwa działające w regionie EŚW przeznaczyły większą część swoich inwestycji na maszyny i sprzęt (53% wobec 49% w UE i 47% w USA), a mniejszą na aktywa niematerialne (24% wobec 37% w UE i 33% w USA). Maszyny i sprzęt zdominowały wydatki inwestycyjne zwłaszcza firm produkcyjnych (60% wydatków inwestycyjnych) i budowlanych (59%), firmy

usługowe zainwestowały natomiast relatywnie więcej w technologii cyfrowe (18%). Udział inwestycji w aktywa niematerialne był najwyższy na Łotwie i Słowacji oraz w Słowenii i Czechach (rysunek 6).

Rysunek 6. Obszary inwestycji według kraju (%)



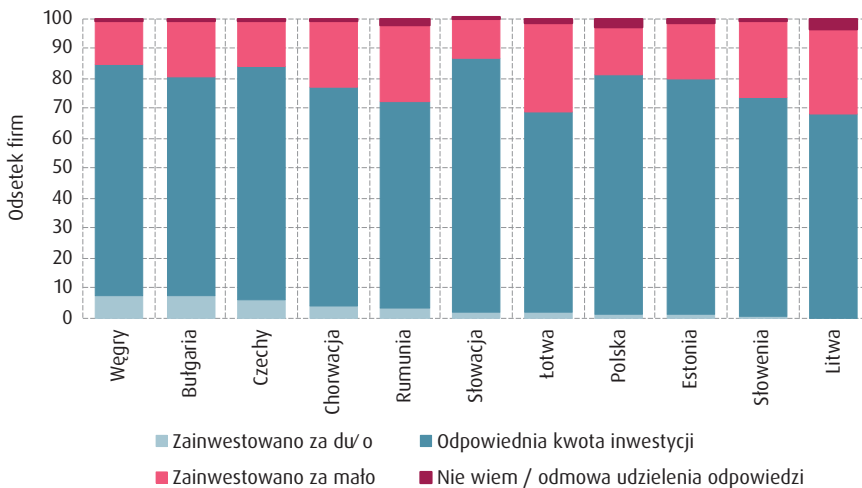
Pytanie: Ile w ostatnim roku obrotowym wasza firma zainwestowała w każdy z poniższych obszarów z zamiarem utrzymania lub zwiększenia przyszłych zysków? Podstawa: wszystkie firmy, które przeprowadziły inwestycje w ostatnim roku obrotowym (z wyłączeniem odpowiedzi „nie wiem” i przypadków odmowy udzielenia odpowiedzi).

Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

Wyniki sondażu wskazują na istotne luki inwestycyjne. Opinię, że kwota inwestycji zrealizowanych w ostatnich trzech latach była odpowiednia, wyraziła mniejsza liczba firm w EŚW niż w UE ogółem i w USA (77% w EŚW, 80% w UE i 81% w USA). Znacząca część firm – od 10% do 30% w zależności od kraju – uważa natomiast, że ich inwestycje były niewystarczające, aby stawić czoła bieżącym wyzwaniom. Firmy z sektora infrastruktury (22%) nieco częściej inwestują za mało niż firmy działające w innych branżach. To samo dotyczy MŚP (21%) w porównaniu z dużymi firmami (15%). Najwięcej przedsiębiorstw twierdzących, że zainwestowały za mało w ostatnich trzech latach, działa na Litwie (28%) i Łotwie (30%) (rysunek 7). Z kolei największy (ale wciąż niewielki) odsetek firm, które uważają, że zainwestowały zbyt dużo, występuje na Węgrzech (7%) oraz w Bułgarii (7%) i Czechach (6%).

Aby wyrównać luki inwestycyjne, firmy zlokalizowane w regionie w większym stopniu niż przedsiębiorstwa z UE i USA planują badać potencjalne możliwości płynące z modelu wzrostu opartego na technologii. Odsetek firm zamierzających postawić na zwiększenie zdolności produkcyjnych w najbliższych trzech latach był znacząco niższy w EŚW (31%) i pozostałych krajach UE (30%) niż w USA (41%).

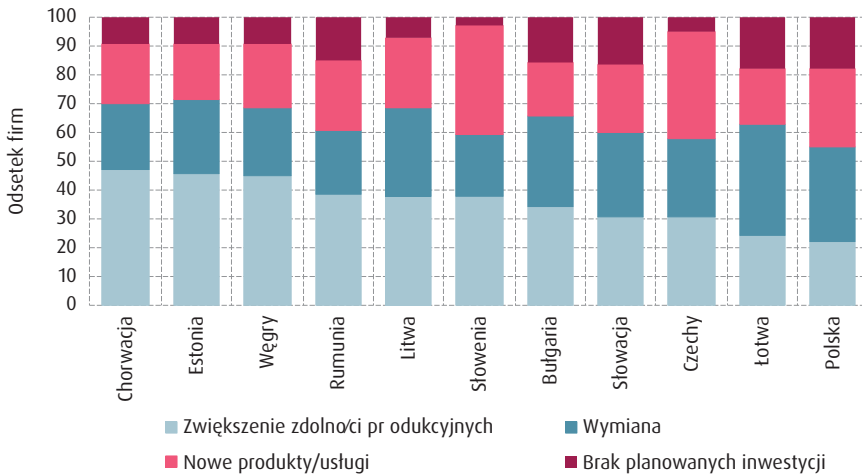
Rysunek 7. Zidentyfikowana luka inwestycyjna według kraju (%)



Pytanie: Czy wasze inwestycje w ciągu ostatnich trzech lat były zbyt duże, zbyt małe czy odpowiednie? Podstawa: wszystkie firmy, które przeprowadziły inwestycje w ostatnim roku obrotowym (z wyłączeniem odpowiedzi „nie wiem” i przypadków odmowy udzielenia odpowiedzi).

Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

Rysunek 8. Przyszłe priorytety inwestycyjne firm według kraju (%)



Pytanie: Który z wymienionych obszarów stanowi priorytet inwestycyjny firmy: a) wymiana zdolności produkcyjnych (w tym istniejących budynków, maszyn, sprzętu, IT), b) zwiększenie zdolności produkcyjnych dotyczących istniejących produktów/usług, c) opracowanie lub wprowadzenie nowych produktów, procesów, usług? Podstawa: wszystkie firmy, które przeprowadziły inwestycje w ostatnim roku obrotowym (z wyłączeniem odpowiedzi „nie wiem” i przypadków odmowy udzielenia odpowiedzi).

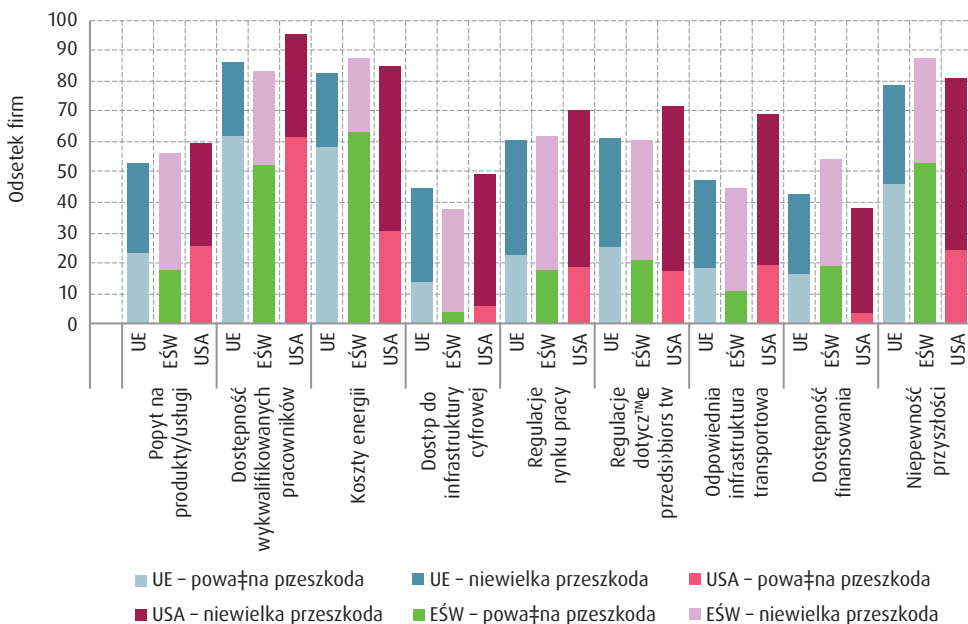
Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

Z kolei odsetek firm, które chcą postawić przede wszystkim na innowacyjność nowych produktów i usług, był większy w EŚW (27%) niż w UE (24%) i w USA (21%). Innowacje to szczególnie ważny priorytet inwestycyjny dla firm produkcyjnych (36%) i dużych spółek (31%).

Wśród firm z regionu EŚW innowacje są najczęściej stawiane na pierwszym miejscu przez firmy słoweńskie (38%) i czeskie (37%) (rysunek 8). Zwiększenie zdolności produkcyjnych uznają z kolei za priorytet głównie firmy chorwackie (47%), estońskie (46%) i węgierskie (45%).

Pokonanie istniejących przeszkód będzie kluczowe dla wyrównania luk inwestycyjnych. Najczęściej wymieniane długoterminowe bariery utrudniające realizację inwestycji w regionie EŚW to niepewność co do przyszłości (87%), koszty energii (87%) i dostępność wykwalifikowanych pracowników (82%). Podobnie przedstawiają się uśrednione wyniki dla UE (rysunek 9). W krajach EŚW duże firmy częściej niż MŚP wskazują na występowanie wielu przeszkód jednocześnie, w tym kosztów energii, dostępu do infrastruktury cyfrowej, regulacji rynku pracy i nieodpowiedniej infrastruktury transportowej.

Rysunek 9. Długoterminowe bariery dla inwestycji (%)



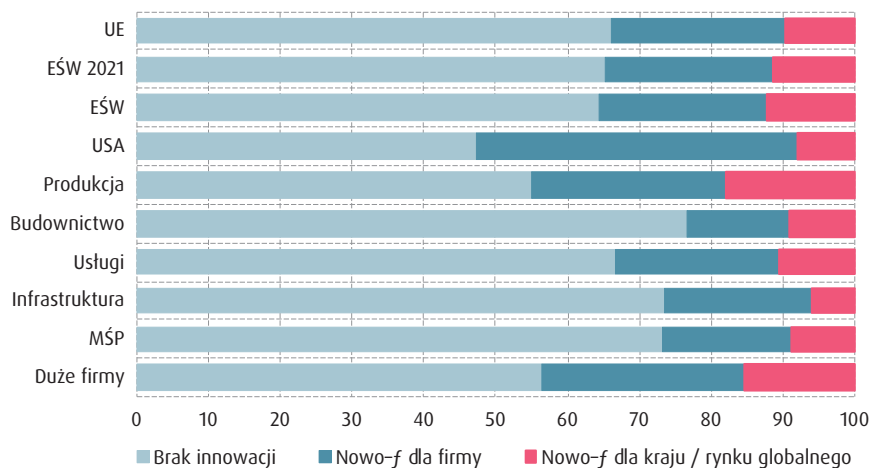
Pytanie: W jakim stopniu każdy z wymienionych czynników stanowi przeszkodę dla działalności inwestycyjnej firmy? Czy dany czynnik stanowi dużą przeszkodę, małą przeszkodę, czy wcale nią nie jest? Podstawa: wszystkie firmy (z wyłączeniem tych, które uznały, że dany czynnik nie stanowi przeszkody, nie wiedzą lub odmówiły odpowiedzi).

Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

Potencjał innowacyjny

Firmy działające w EŚW są średnio tak samo innowacyjne jak przedsiębiorstwa zlokalizowane w pozostałych krajach UE. Obie grupy pozostają jednak w tyle za firmami z USA, które znacznie rzadziej deklarują, że nie wprowadzały innowacji (rysunek 10). W 2021 r. nieco ponad jedna trzecia (35%) firm z regionu EŚW opracowała lub wprowadziła nowe produkty, procesy bądź usługi w ramach swojej działalności inwestycyjnej, co odpowiada aktualnej średniej dla UE. Według badania EIBIS 2022 tylko 12% przedsiębiorstw w EŚW zgłosiło opracowanie/wprowadzenie produktów, procesów lub usług stanowiących nowość na rynku krajowym lub globalnym, przy czym dotyczyło to przede wszystkim firm działających w sektorze produkcyjnym (18%). Ten rodzaj innowacji jest rozpowszechniony bardziej wśród dużych firm (15%) niż MŚP (9%). Z podobną sytuacją mamy do czynienia również w pozostałych krajach UE.

Rysunek 10. Działalność innowacyjna według regionu, sektora i wielkości (%)



Pytanie: Jaką część łącznych inwestycji przeznaczono na opracowanie lub wprowadzenie nowych produktów, procesów lub usług? Czy produkty, procesy lub usługi były nowe dla firmy, nowe dla kraju, czy nowe dla rynku globalnego? Podstawa: wszystkie firmy, które przeprowadziły inwestycje w ostatnim roku obrotowym (z wyłączeniem odpowiedzi „nie wiem” i przypadków odmowy udzielenia odpowiedzi).

Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

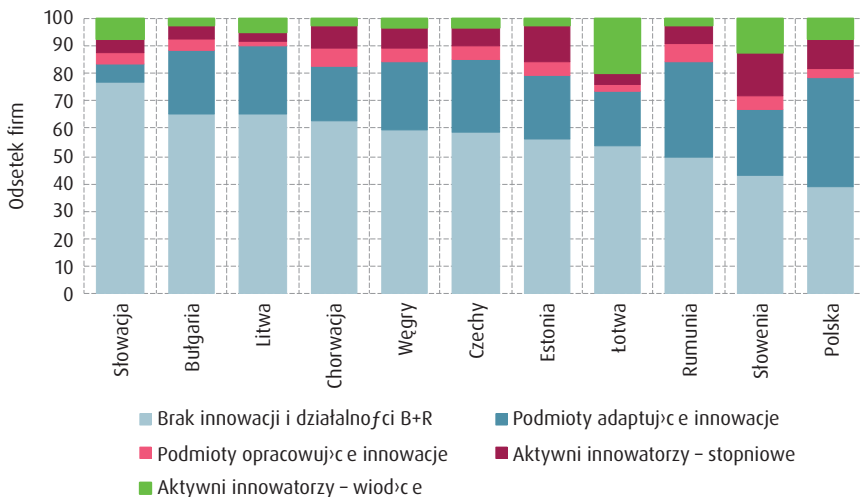
W regionie EŚW najwyższy poziom innowacji zaobserwowano w firmach słoweńskich (48%) i polskich (44%), najniższy natomiast w przedsiębiorstwach słowackich (14%). Wyniki oceny firm na poziomie kraju dotyczące ich innowacyjności mogą się jednak istotnie różnić w zależności od roku. Na przykład na Słowacji w 2021 r. zaledwie 14% firm zgłosiło, że wprowadziło nowe produkty, procesy lub usługi. Z kolei

w 2020 r. odsetek ten wynosił aż 39%. Wysoki poziom innowacyjności w tym okresie mógł odzwierciedlać potrzebę reakcji na pandemię. W ogólnym ujęciu dla regionu wyniki te są jednak bardziej stabilne.

Jednocześnie wielkość inwestycji firm z EŚW w działalność B+R jest mniejsza niż w UE. Łącząc inwestycje przedsiębiorstw w B+R z inwestycjami w innowacje (takie jak zmiany w produktach, procesach lub usługach), można uzyskać bardziej kompleksowy obraz możliwości innowacyjnych przedsiębiorstw. Z jednej strony aktywni innowatorzy, czyli firmy, które zainwestowały znaczne środki w działalność B+R oraz wprowadziły nowy produkt, proces bądź usługę, występują w EŚW nieco rzadziej niż w UE. Z drugiej strony odsetek firm z EŚW, które wprowadzają innowacje, nie inwestując we własne działy B+R, przekracza średnią unijną.

Różnice między krajami są spore, ale należy podchodzić do nich z ostrożnością, ponieważ wyniki dotyczące poszczególnych krajów zmieniają się na przestrzeni lat. W 2021 r. najwyższy udział aktywnych innowatorów w EŚW odnotowano w Słowenii (28%) i Łotwie (24%) (rysunek 11).

Rysunek 11. Profil innowacyjności według kraju (%)



Pytanie: Jaką część łącznych inwestycji przeznaczono na opracowanie lub wprowadzenie nowych produktów, procesów lub usług? Czy produkty, procesy lub usługi były nowe dla firmy, nowe dla kraju, czy nowe dla rynku globalnego? Ile w ostatnim roku obrotowym wasza firma zainwestowała w badania i rozwój (w tym nabycie własności intelektualnej) z zamiarem utrzymania lub zwiększenia przyszłych zysków? Podstawa: wszystkie firmy, które przeprowadziły inwestycje w ostatnim roku obrotowym (z wyłączeniem odpowiedzi „nie wiem” i przypadków odmowy udzielenia odpowiedzi).

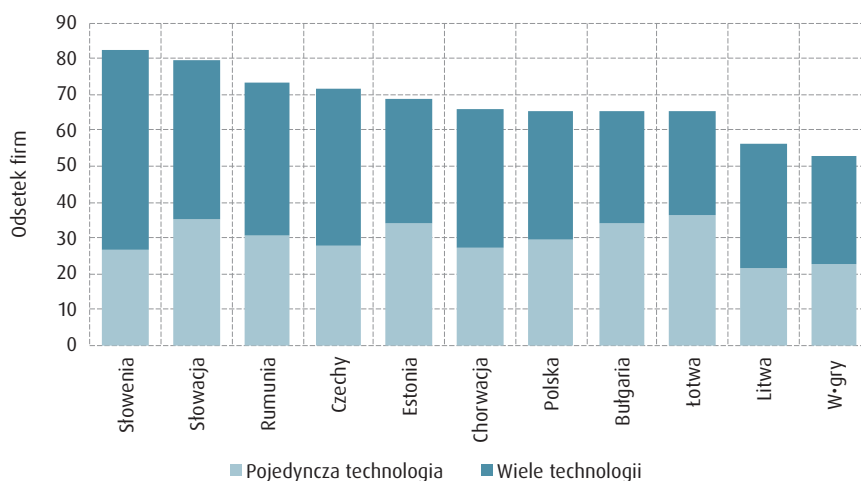
Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

Firmy działające w EŚW korzystają z zaawansowanych technologii w takim samym stopniu jak przedsiębiorstwa zlokalizowane w pozostałych krajach UE. Klasyfikacja firm

oparta jest na liczbie zaawansowanych technologii stosowanych przez nie w produkcji, co pozwala określić, jak bardzo zbliżyły się one do granicy możliwości produkcyjnych. Aby uzyskać właściwy pomiar, udostępniamy firmom listę technologii, takich jak sztuczna inteligencja, druk 3D czy drony, właściwych dla sektora, w którym prowadzą działalność.

W ujęciu ogólnym 67% firm z EŚW korzystało z co najmniej jednej zaawansowanej technologii cyfrowej, co odpowiada aktualnej średniej dla UE (69%). Większą liczbę technologii cyfrowych najczęściej wprowadzają firmy z sektora produkcyjnego (47%), a najrzadziej – przedsiębiorstwa budowlane (14%). Pod względem rozmiarów przedsiębiorstwa duże firmy chętniej niż MŚP wprowadzają wiele technologii jednocześnie (49% wobec 27%). Mocnymi stronami przedsiębiorstw z regionu EŚW są robotyka (49%), Internet rzeczy (42%) i platformy *e-commerce* (38%). Udział firm stosujących co najmniej jedną zaawansowaną technologię jest najwyższy w Słowenii (83%) i na Słowacji (79%), a najniższy na Litwie (56%) i Węgrzech (53%) (rysunek 12).

Rysunek 12. Zastosowanie zaawansowanych technologii cyfrowych według kraju (%)



Pytanie: W jakim stopniu, jeśli w ogóle, stosowana jest w waszej firmie każda z wymienionych technologii cyfrowych? Proszę zaznaczyć, czy dana technologia nie znajduje w waszej firmie zastosowania. Podstawa: wszystkie firmy, które przeprowadziły inwestycje w ostatnim roku obrotowym (z wyłączeniem odpowiedzi „nie wiem” i przypadków odmowy udzielenia odpowiedzi).

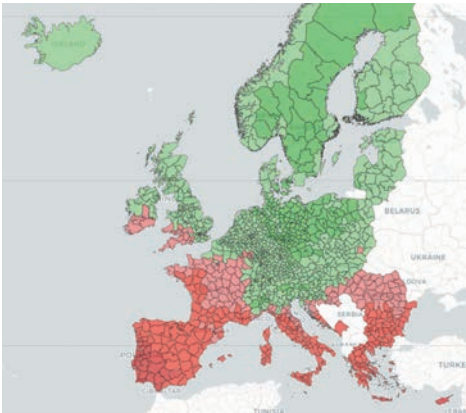
Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

Zmiany klimatu nie są już tak odległe

Zmiany klimatu są coraz bardziej widoczne w codziennym funkcjonowaniu firm europejskich. Nie jest to już abstrakcyjna idea, ale namacalna rzeczywistość: około połowa firm z EŚW twierdzi, że zmiany klimatu wpływają na ich działalność. Choć wiele krajów regionu odczuwa już efekty zmian klimatu, takie jak zmiana liczby następujących po sobie bezdeszczowych dni czy występowanie wyższych temperatur powietrza (rysunek 13), to ich deklarowany wpływ na funkcjonowanie firm jest poniżej średniej UE (57%). Na negatywne skutki zmian klimatu bardziej narażone są przedsiębiorstwa z sektora infrastruktury i duże przedsiębiorstwa zlokalizowane w regionie EŚW – i to one najczęściej podają, że zjawiska pogodowe oddziałują na ich działalność (odpowiednio 57% i 56%). Największy odsetek firm z EŚW dostrzegających wpływ zjawisk pogodowych odnotowano w Rumunii (69%) i Chorwacji (59%), tymczasem na Łotwie i w Bułgarii ich udział jest najmniejszy (choć wciąż wysoki: odpowiednio 41% i 44%; rysunek 14).

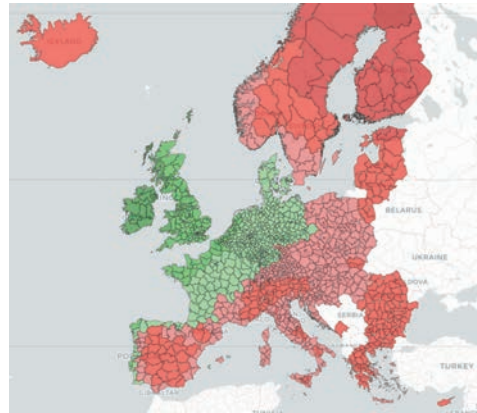
Rysunek 13. Ekspozycja na zagrożenia klimatyczne w Europie

Zmiana w liczbie następujących po sobie bezdeszczowych dni



Liczba dni bezdeszczowych: różnica w liczbie bezdeszczowych dni (z opadami poniżej 1 mm) między okresem 1981–2010 (zaobserwowana wartość bazowa) a latami 2036–2065 (prognozy na przyszłość) według scenariusza RCP 8.5.

Zmiana średniej temperatury powietrza

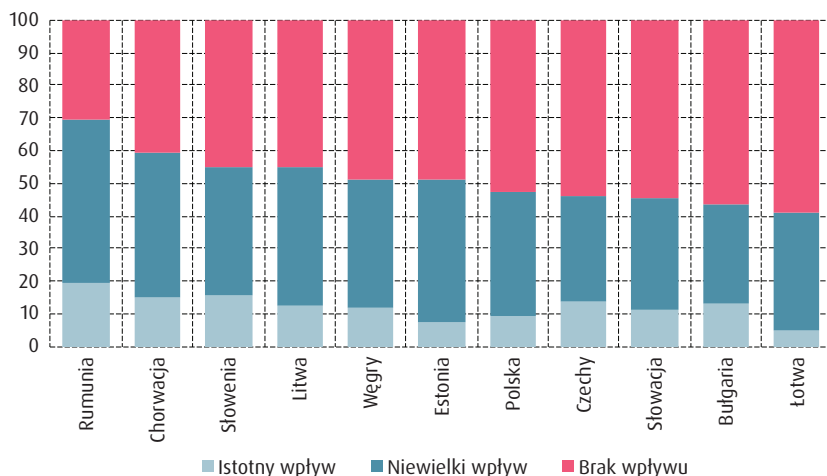


Średnia temperatura: różnica średniej dziennej temperatury powietrza między okresem 1981–2010 (zaobserwowana wartość bazowa) a latami 2036–2065 (prognozy na przyszłość) według scenariusza RCP 8.5.

Uwagi: mapy sporządzono w podziale na regiony NUTS 3 („małe” regiony o populacji zawierającej się w przedziale 150–800 tys.).

Źródło: European Climate Risk Typology [2023].

Rysunek 14. Odsetek firm odczuwających wpływ zmian klimatu – zagrożenia fizyczne według kraju (%)

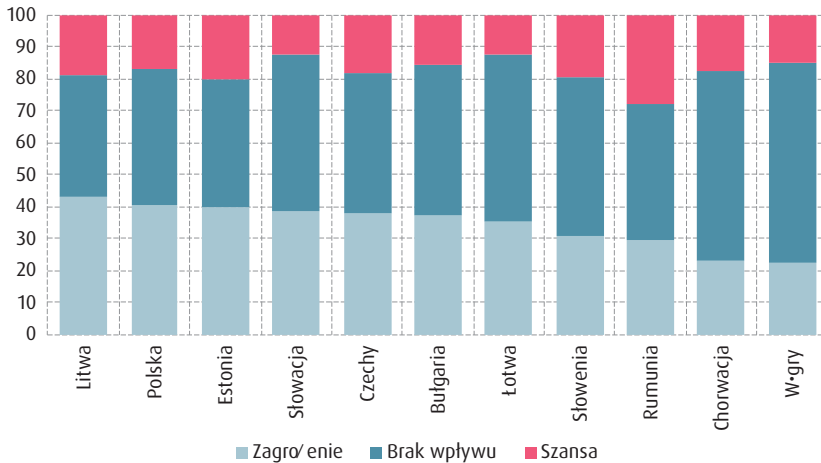


Pytanie: Wpływ zmian klimatu na firmę może obejmować straty wynikające z ekstremalnych zjawisk pogodowych, takich jak susze, powodzie, pożary, burze bądź zmiany w typie pogody wynikające ze stale rosnących temperatur i opadów. Jaki jest wpływ tych zjawisk, nazywany również zagrożeniem fizycznym, na waszą firmę? Podstawa: wszystkie firmy (z wyłączeniem odpowiedzi „nie wiem” i przypadków odmowy udzielenia odpowiedzi).

Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

Firmy działające w regionie są szczególnie zaniepokojone działaniami ukierunkowanymi na zeroemisyjność. Ryzyko z tym związane wynika z działań podejmowanych w celu przejścia na gospodarkę generującą mniej dwutlenku węgla, co zmusza firmy do zmiany metod produkcyjnych. Z uwagi na duży udział paliw kopalnych w produkcji energii w EŚW, a także z powodu stosowania energochłonnych metod produkcyjnych, przedsiębiorstwa zlokalizowane w tym regionie są szczególnie narażone na to ryzyko. W związku z tym udział firm z EŚW uważających przejście na bardziej wymagające standardy i regulacje klimatyczne za zagrożenie jest wyższy niż odsetek podmiotów postrzegających ten proces w kategoriach szans (odpowiednio 36% i 18%). Liczby te kontrastują z sytuacją panującą ogółem w UE, gdzie proporcje te rozkładają się po równo (32% – zagrożenie, 29% – szanse). Firmy z sektora infrastruktury w większym stopniu postrzegają przejście na gospodarkę neutralną emisyjnie w ciągu najbliższych pięciu lat jako zagrożenie (41%), podczas gdy firmy usługowe częściej uważają, że nie wpłynie to na ich organizację (53%). Duże przedsiębiorstwa w znacznie większym stopniu niż MŚP rozpatrują to rozwiązanie w kategoriach szansy (22% wobec 14%). W regionie EŚW postrzeganie przejścia na gospodarkę neutralną emisyjnie jako zagrożenia najbardziej rozpowszechnione jest wśród firm litewskich (43%), za szansę uznają je natomiast najczęściej przedsiębiorstwa z Rumunii (28%; rysunek 15).

Rysunek 15. Odsetek firm odczuwających wpływ zmian klimatu – ryzyko związane z przejściem na zeroemisyjność według kraju (%)



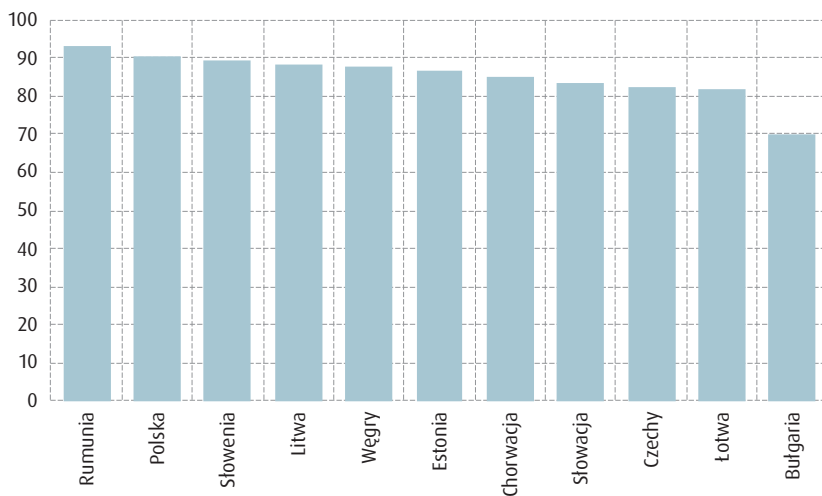
Pytanie: Jaki wpływ na firmę, według waszych przewidywań, będzie miało przejście na bardziej surowe standardy klimatyczne w ciągu najbliższych pięciu lat? Podstawa: wszystkie firmy (z wyłączeniem odpowiedzi „nie wiem” i przypadków odmowy udzielenia odpowiedzi).

Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

Firmy z EŚW podejmują działania, aby skierować gospodarkę i przedsiębiorstwa na drogę bardziej przyjaznego środowisku modelu biznesowego. Jeśli chodzi o konkrety, to prawie 90% firm zlokalizowanych w regionie dąży do obniżenia emisji gazów cieplarnianych, co odpowiada średniej unijnej. Podstawowe przedsięwzięcia realizowane w tym zakresie w EŚW to minimalizacja ilości odpadów i ich przetwarzanie (67%) oraz inwestycje w efektywność energetyczną (55%), które okazały się w ostatnich latach bardzo opłacalne. Na tle średniej dla UE przedsiębiorstwa z EŚW rzadziej inwestowały w zrównoważony transport (32% wobec 43%). W całym regionie tego typu działania najczęściej podejmowały firmy z Rumunii (93%) i Polski (90%), a rzadziej z Bułgarii (70%; rysunek 16).

Odsetek firm z EŚW inwestujących w poprawę efektywności energetycznej (prawie 40%) nie odbiega od średniej unijnej, mimo że model biznesowy w tym regionie jest bardziej energochłonny. Najczęściej na takie inwestycje decydowały się przedsiębiorstwa z sektora produkcyjnego (48%) i duże organizacje (50%). Najwięcej organizacji inwestujących w efektywność energetyczną działa w Słowenii i na Węgrzech (49% w obu przypadkach), najmniej jest ich natomiast na Litwie (20%; rysunek 17).

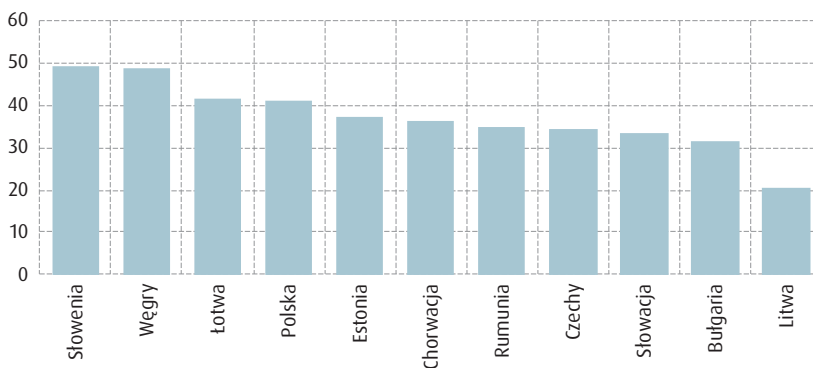
Rysunek 16. Odsetek firm realizujących działania służące obniżeniu emisji gazów cieplarnianych (%)



Pytanie: Czy wasza firma inwestuje w wymienione działania lub wdraża którekolwiek z nich, aby obniżyć emisję gazów cieplarnianych? Podstawa: wszystkie firmy (z wyłączeniem odpowiedzi „nie wiem” i przypadków odmowy udzielenia odpowiedzi).

Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

Rysunek 17. Odsetek firm inwestujących w poprawę efektywności energetycznej według kraju (%)



Pytanie: Jaką część łącznych inwestycji waszej organizacji przeznaczono w ostatnim roku obrotowym przede wszystkim na poprawę efektywności energetycznej? Podstawa: wszystkie firmy (z wyłączeniem odpowiedzi „nie wiem” i przypadków odmowy udzielenia odpowiedzi).

Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

Finansowanie inwestycji: w ramach grupy, za pomocą kredytu bankowego czy ze środków własnych?

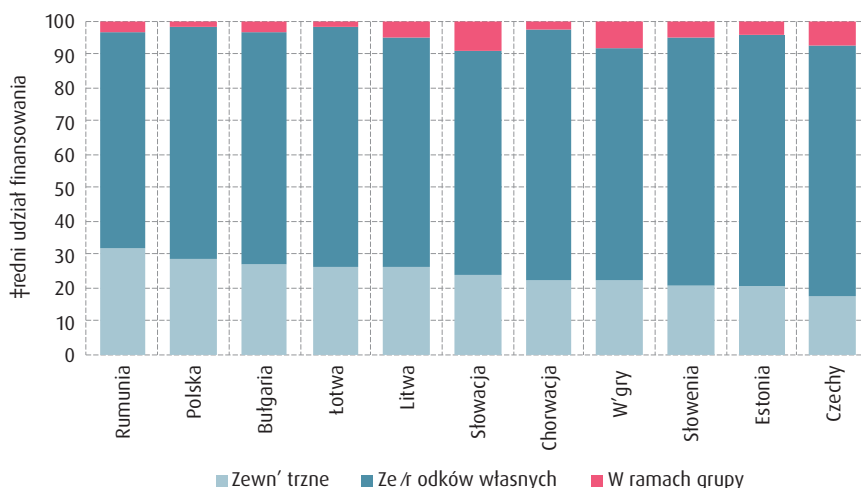
Sektor bankowy w EŚW zdominowany jest w znacznej części przez kilka dużych międzynarodowych grup bankowych, które kontrolują ponad 50% aktywów bankowych w regionie. W większości krajów, z wyjątkiem Polski i Węgier, udział banków zagranicznych wynosi 70–95%.

Sektor bankowy w regionie EŚW jest dobrze rozwinięty. Przez ostatnie lata, po trudnych doświadczeniach globalnego kryzysu finansowego, pozostawał płynny, stabilny i dochodowy. Wskaźnik relacji kredytów do depozytów ustabilizował się na średnim poziomie wynoszącym 70–80%, co jest wartością znacząco niższą niż w przeszłości. Do wzrostu odporności rynków bankowych w regionie i ich uniezależnienia się od środków zagranicznych ze spółki dominującej przyczyniła się zwłaszcza duża płynność zapewniona przez depozyty lokalne. Stopa zwrotu z kapitału własnego przez większość ostatniej dekady utrzymywała się powyżej 10% (z wyjątkiem 2014 i 2020 r.). Poziom włączenia finansowego jest zbliżony do tego, jaki występuje w krajach o wysokich dochodach.

Stabilność sektora bankowego nie została zaburzona nawet w latach 2022–2023, mimo kryzysu banków regionalnych w USA i Credit Suisse w Europie, a także obecności niektórych międzynarodowych grup bankowych na rynku rosyjskim (a także w Ukrainie i na Białorusi). W tym okresie banki odnosiły korzyści z tradycyjnego, trwałego modelu biznesowego, z wysokimi marżami generowanymi przez wyższe oprocentowanie kredytów (oraz relatywnie stabilne i niskie oprocentowanie depozytów długoterminowych).

O ile banki komercyjne odgrywają istotną rolę w finansowaniu firm w regionie, o tyle przedsiębiorstwa finansują inwestycje przede wszystkim ze środków własnych. Największą część finansowania wśród firm z EŚW w 2022 r. stanowiły środki własne (70%; rysunek 18), a w dalszej kolejności źródła zewnętrzne (25%). Finansowanie w ramach grupy odpowiada za średnio 4% ogólnych firmowych inwestycji w EŚW mimo istotnej roli bezpośrednich inwestycji zagranicznych w większości krajów regionu (spółka dominująca często finansuje podmioty zależne w EŚW, chociaż w mniejszym stopniu niż w przeszłości). Udział finansowania zewnętrznego w EŚW wynosi 25%. Finansowanie ze środków własnych firm w EŚW jest na wyższym poziomie niż ogółem w UE (70% wobec 65%). Źródła finansowania są zróżnicowane w zależności od rozmiarów przedsiębiorstwa. Duże organizacje częściej finansują swoje inwestycje w ramach grupy niż MŚP (6% wobec 2%), choć rzadziej sięgają przy tym po środki własne (68% wobec 74%). Odsetek firm korzystających z finansowania zewnętrznego jest najwyższy w Rumunii (32%), a najniższy w Czechach (18%).

Rysunek 18. Źródła finansowania inwestycji według kraju (%)



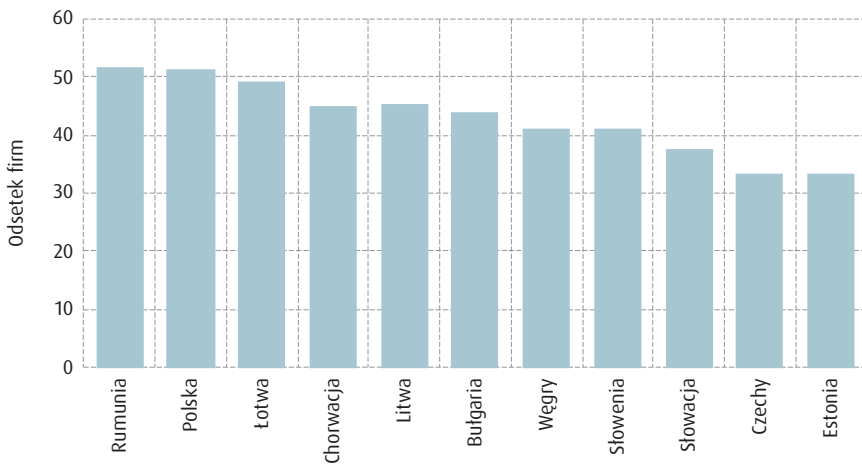
Pytanie: Jaką część inwestycji firmy sfinansowano z wymienionych źródeł? Podstawa: wszystkie firmy, które przeprowadziły inwestycje w ostatnim roku obrotowym (z wyłączeniem odpowiedzi „nie wiem” i przypadków odmowy udzielenia odpowiedzi).

Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

Nieco mniej niż połowa firm z EŚW (45%), które przeprowadziły inwestycje w poprzednim roku obrotowym, pokryła co najmniej część swoich inwestycji ze źródeł zewnętrznych, co współgra z ogólnym trendem w UE (45%). Dający się zaobserwować od poprzedniej edycji badania (EIBIS 2021) spadek jest szczególnie silny wśród dużych firm (z 59% do 46%) i w sektorze produkcyjnym (z 56% do 43%). Ze źródeł zewnętrznych co najmniej część swoich inwestycji sfinansowała ponad połowa firm w Rumunii (52%) i Polsce (51%; rysunek 19).

Trzy czwarte (75%) firm, które deklarują korzystanie z finansowania zewnętrznego, pozyskało kredyty bankowe w ostatnim roku obrotowym (rysunek 20). Około jedno na pięć przedsiębiorstw z EŚW korzystających z finansowania zewnętrznego (21%) uzyskało kredyt na preferencyjnych warunkach. Zaobserwowano przy tym duże różnice między krajami regionu: preferencyjne kredyty bankowe najbardziej rozpowszechnione są na Węgrzech (39%) oraz w Czechach (36%) i Rumunii (36%), a najmniej – na Łotwie (5%) oraz w Polsce (7%) i Estonii (8%).

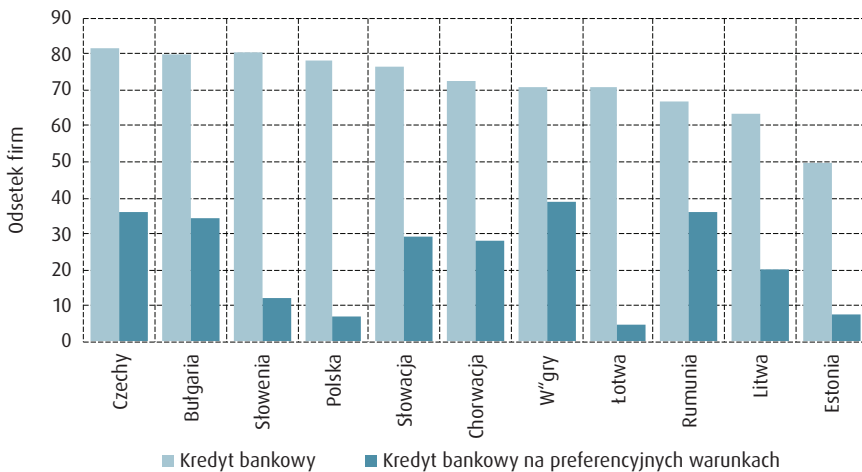
Rysunek 19. Finansowanie zewnętrzne według kraju (%)



Pytanie: Jaką część inwestycji firmy w ostatnim roku obrotowym sfinansowano w przybliżeniu z każdego z wymienionych źródeł? Podstawa: wszystkie firmy, które przeprowadziły inwestycje w ostatnim roku obrotowym (z wyłączeniem odpowiedzi „nie wiem” i przypadków odmowy udzielenia odpowiedzi).

Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

Rysunek 20. Dostęp do kredytów bankowych i ich warunki według kraju (%)

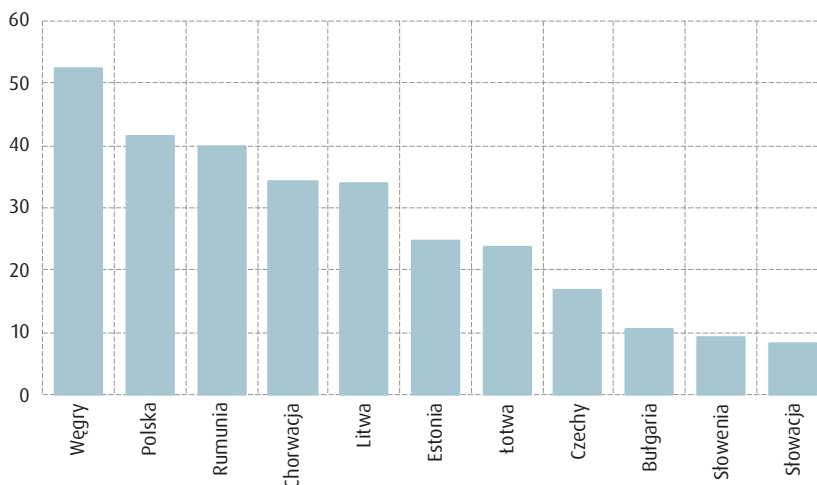


Pytanie: Który z wymienionych rodzajów finansowania zewnętrznego wykorzystano do pokrycia działalności inwestycyjnej w ostatnim roku finansowym? Czy którykolwiek z kredytów bankowych został udzielony firmie na preferencyjnych warunkach (np. dopłaty do oprocentowania, przedłużony termin spłaty zadłużenia)? Podstawa: wszystkie firmy korzystające z finansowania zewnętrznego (z wyłączeniem odpowiedzi „nie wiem” i przypadków odmowy udzielenia odpowiedzi).

Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

Okolo jednej trzeciej firm w regionie EŚW korzystających z finansowania zewnętrznego otrzymało dotacje. Ma to związek z dostępem do z funduszy unijnych, przekazywanych w różnych formach za pośrednictwem sektora bankowego (kredyty, gwarancje, dotacje). Poziom korzystania z dotacji znacznie przewyższa tu średnią dla UE (21%). Firmy z EŚW otrzymujące dotacje pokrywają w ten sposób 37% swoich inwestycji. Najczęściej trafiają one do przedsiębiorstw z sektora infrastruktury (63%), a najrzadziej do firm produkcyjnych (19%). Istnieją przy tym spore różnice między krajami regionu. Odsetek firm, które otrzymały dotacje w ramach finansowania zewnętrznego, wyniósł od 53% na Węgrzech do 8% na Słowacji (rysunek 21).

Rysunek 21. Odsetek firm korzystających z dotacji według kraju (%)

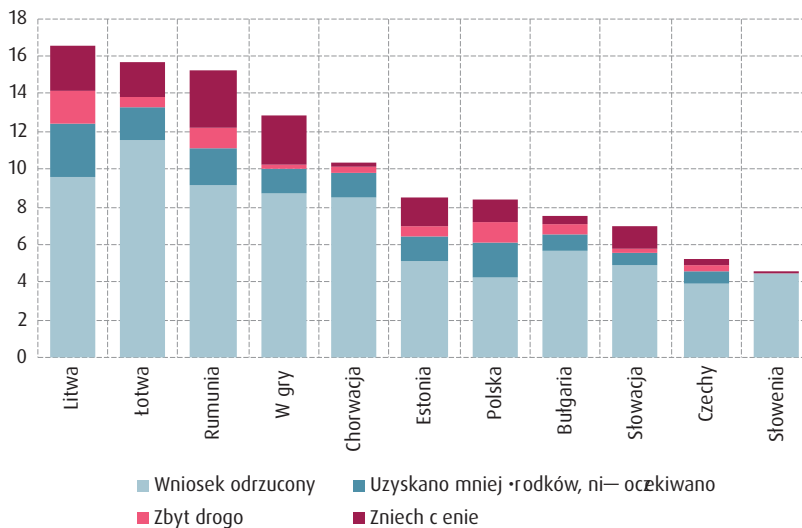


Pytanie: Jaką część łącznych inwestycji firmy w ostatnim roku obrotowym sfinansowano z dotacji? Podstawa: wszystkie firmy, które otrzymały dotacje (z wyłączeniem odpowiedzi „nie wiem” i przypadków odmowy udzielenia odpowiedzi).

Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

Udział firm określanych jako ograniczone finansowo, czyli doświadczających trudności w pozyskiwaniu zewnętrznego finansowania, jest wyższy w EŚW (9,2%) niż średnio w UE (6,2%). Głównym problemem zgłaszanym przez firmy działające w regionie było odrzucenie wniosku kredytowego (5,8%). Prawdopodobieństwo doświadczenia takich przeszkód dotyczy w większym stopniu MŚP niż dużych organizacji (11,8% wobec 6,8%). Kraje z największym udziałem firm napotykających na utrudnienia finansowe to Litwa, Łotwa i Rumunia, najmniej takich przedsiębiorstw działa natomiast w Czechach i Słowenii (rysunek 22).

Rysunek 22. Odsetek firm doświadczających utrudnień finansowych według kraju (%)



Uwagi: firmy napotykinające na utrudnienia finansowe to te niezadowolone z wielkości uzyskanego finansowania (uzyskano mniej), przedsiębiorstwa, które ubiegały się o finansowanie zewnętrzne, ale go nie otrzymały (wniosek odrzucony) oraz te, które nie ubiegały się o finansowanie zewnętrzne, bo uznały, że koszt kredytu będzie zbyt wysoki (zbyt drogi) lub że spotkają się z odmową (zniechęcenie). Podstawa: wszystkie firmy (z wyłączeniem odpowiedzi „nie wiem” i przypadków odmowy udzielenia odpowiedzi).

Źródło: badanie inwestycyjne EBI.

Bibliografia

European Climate Risk Typology (2023). *Map*, <http://european-crt.org/map.html> (dostęp: 6.07.2023).

Eurostat (2023). *Non-Financial Transactions – Quarterly Data*, https://ec.europa.eu/eurostat/data-browser/view/NASQ_10_NF_TR/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=26da6fe0-c6b8-4e59-9ee5-123b475ad73e (dostęp: 18.07.2023).

Ferrazzi, M., Schanz, J., Wolski, M., Delanote, J., Novais e Silva, F. de (2022). *EIB Investment Survey 2022: CESEE Overview*. Luxembourg: European Investment Bank.

Fundacja Instytut Studiów Wschodnich jest niezależną organizacją pozarządową, której misją jest budowanie platformy do dialogu, szczególnie w odniesieniu do Europy Środkowo-Wschodniej.



Kluczowym przedsięwzięciem Instytutu jest organizowane od lat 90. Forum Ekonomiczne, oferujące przestrzeń dla debaty o kluczowych problemach gospodarczych, społecznych i kulturalnych dotyczących Europy Środkowo-Wschodniej. W ciągu swej ponad 30-letniej historii Forum stało się jednym z największych i najbardziej znaczących wydarzeń gospodarczych w regionie. Rokrocznie uczestniczą w nim wysokiej rangi przedstawiciele świata polityki i biznesu, organizacji pozarządowych oraz mediów z Europy Środkowo-Wschodniej i Zachodniej, a także USA i Azji.

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie jest najstarszą uczelnią ekonomiczną w Polsce. Od 117 lat kształtuje „liderów przyszłości”. Uczelnia zajmuje wysokie miejsca w rankingach uniwersyteckich: w 2017 r. uzyskała akredytację AMBA, w 2021 r. EQUIS, a w 2022 r. przyznano jej certyfikację BSIS. Uczelnia ubiega się obecnie o przyznanie jej akredytacji AACSB. SGH blisko współpracuje z biznesem w ramach Klubu Partnerów, który w roku 2023 obchodzi swoje 25-lecie.

Od 2018 r. uczelnia jest głównym partnerem merytorycznym Forum Ekonomicznego. Prezentacja Raportu SGH i FE, zawierającego aktualną analizę sytuacji gospodarczej w Europie Środkowo-Wschodniej oraz prognozy makroekonomiczne, jest jednym z najważniejszych punktów spośród wydarzeń Forum.

www.forum-ekonomiczne.pl

ISBN 978-83-8030-624-0

Mecenasii Raportu:

