

TOMASZ BIAŁOWĄS

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

ZMIANY POZACENOWEJ KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI POLSKI W LATACH 1995–2012

Streszczenie

Przedmiotem opracowania jest analiza zmian pozacenowej konkurencyjności gospodarki Polski po 1995 roku na podstawie wskaźników określających potencjał innowacyjny, jakość otoczenia instytucjonalnego oraz warunki prowadzenia działalności gospodarczej.

Słowa kluczowe: konkurencyjność pozacenowa, innowacyjność, instytucje, Polska

Wprowadzenie

Konkurencyjność jest szerokim i wielowymiarowym pojęciem definiowanym na różne sposoby: z perspektywy firmy, sektora gospodarki i kraju. Jedną z najczęściej przytaczanych definicji została sformułowana na początku lat 90. XX wieku przez Laurę Tyson. Konkurencyjność określiła ona jako zdolność do wytwarzania towarów i usług, które są w stanie sprostać międzynarodowej konkurencji, podczas gdy obywatele kraju cieszą się zrównoważonym i rosnącym standardem życia¹. W definicji Komisji Europejskiej przyjęto, że konkurencyjna

¹ L. Tyson, *Who's Bashing Whom: Trade Conflict in High Technology Industries*, Institute for International Economics, Washington D.C. 1992, s. 317.

gospodarka to taka, w której standard życia rośnie w sposób zrównoważony oraz która zapewnia dostęp do miejsc pracy wszystkim chcącym pracować².

Można wyróżnić cztery obszary, w których oceniana jest konkurencyjność gospodarki. Ogólna przewaga konkurencyjna analizowana jest za pomocą kilku wskaźników, a przede wszystkim tempa wzrostu PKB, wydajności pracy oraz łącznej produktywności czynników wytwórczych. Konkurencyjność kosztowa i cenowa kwantyfikowana jest na podstawie tendencji zachodzących w kształtowaniu się jednostkowych kosztów pracy i zmian realnego, efektywnego kursu walutowego. Konkurencyjność handlowa najczęściej oceniana jest za pomocą indeksu ujawnionej przewagi komparatywnej, który po raz pierwszy został zastosowany w 1965 roku przez B. Balassę. Najbardziej złożona i wielowymiarowa jest konkurencyjność pozacenowa, której ocena jest oparta na licznych wskaźnikach jakościowych.

Celem artykułu jest analiza zmian pozacenowej konkurencyjności gospodarki Polski w latach 1995–2012. Szczegółową analizą objęto:

- kształtowanie się pozycji innowacyjnej na podstawie dostępnych statystyk,
- ocenę otoczenia prawno-instytucjonalnego na podstawie rankingów publikowanych przez niezależne ośrodki badawcze.

1. Kryteria oceny konkurencyjności pozacenowej

Pozacenowe czynniki konkurencyjności można podzielić na dwie podstawowe grupy: 1) wpływające na innowacyjność gospodarki i poziom technologicznego zaawansowania produktów; 2) obejmujące otoczenie prawno-instytucjonalne. Pierwsza grupa najczęściej oceniana jest na podstawie poziomu nakładów na B + R, liczby patentów, poziomu wykształcenia społeczeństwa oraz syntetycznych wskaźników innowacyjności. Do oceny drugiej stosuje się rankingi wolności gospodarczej i konkurencyjności.

Podstawą konkurowania we współczesnej gospodarce światowej jest innowacyjność krajowych producentów oraz jakość kapitału ludzkiego. W rozwijanych od lat 80. XX wieku endogenicznych modelach wzrostu gospodarczego akcentuje się znaczenie postępu technologicznego i nakładów na badania i rozwój. P. Romer innowacyjność i zmianę technologiczną utożsamia z rozszerzeniem oferty dostęp-

² *European Competitiveness Report 2011*, European Commission, Brussels 2011, s. 31.

nych na rynku dóbr³. P. Aghion i P. Howitt oraz G. Grossman i E. Helpman opierają się na koncepcji drabiny jakości, w której postęp technologiczny wiąże się z poprawą jakości produktów⁴. Z kolei R. Lucas zasadniczy nacisk położył na poprawę jakości kapitału ludzkiego i akumulację wiedzy⁵.

Obfitość dobrze wykształconych ludzi idzie w parze z wysokim poziomem produktywności. Ponadto wysoko wykwalifikowani pracownicy dają większe możliwości absorpcji zaawansowanej technologii. Jak twierdzą R. Barro i J.W. Lee, poziom wykształcenia jest ważnym czynnikiem wzrostu jakości i zasobu kapitału ludzkiego oraz wzrostu produkcji⁶. A. de la Fuente oszacował, że każdy dodatkowy rok edukacji podnosi poziom produktywności w krajach Unii Europejskiej średnio o 6,2%, a w długim okresie o kolejne 3,1% wskutek przyspieszenia postępu technologicznego⁷. W nowszych badaniach wykazał on również, że wzrost jakości kapitału ludzkiego w rezultacie poprawy poziomu wykształcenia ma około 30-procentowy wkład we wzrost wydajności pracy w Unii Europejskiej⁸.

Efekty aktywności badawczo-rozwojowej i innowacyjności można mierzyć kilkoma wskaźnikami. Powszechnie wykorzystywaną miarą jest liczba zgłaszanych patentów triadowych w przeliczeniu na milion mieszkańców. Komercyjny sukces, a zarazem konkurencyjność zewnętrzną odzwierciedlają udział produktów wysokich technologii w eksporcie kraju oraz wysoki poziom indeksów ujawnionej przewagi komparatywnej (indeksów B. Balassy) w wymianie produktów *high-tech*.

Otoczenie instytucjonalne przedsiębiorstw i warunki do prowadzenia działalności gospodarczej uznawane są za jedno z najważniejszych czynników zarówno podnoszących konkurencyjność producentów, jak i wpływających na dynamikę wzrostu gospodarczego. Laureat Nagrody Nobla z 1993 roku, D. North, definiuje

³ P.M. Romer, *Endogenous Technological Change*, „Journal of Political Economy” 1990, Vol. 98, No. 5.

⁴ G. Grossman, E. Helpman, *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, Cambridge 1991; P. Aghion, P. Howitt, *Endogenous Growth Theory*, MIT Press, Cambridge 1998.

⁵ R. E. Lucas, *On the Mechanics of Economic Development*, „Journal of Monetary Economics” 1988, Vol. 22.

⁶ R.J. Barro, J.W. Lee, *A New Data Set of Educational Attainment in the World 1950–2010*, „NBER Working Papers” 2010, No. 15902, s. 2.

⁷ A. De la Fuente, (2003), *Human Capital in a Global and Knowledge-based Economy part II: Assessment at the EU Country Level*, „Barcelona Economics Working Paper Series” 2003, No. 98, s. 48.

⁸ A. De la Fuente, *Human Capital and Productivity*, „Barcelona Economics Working Paper Series” 2011, No. 530.

instytucje jako „reguły gry w społeczeństwie lub, bardziej formalnie, społecznie stworzone ograniczenia, które kształtują ludzkie interakcje”⁹. Argumentuje on, że struktura podatków, zakres regulacji, decyzje sądów i stanowione prawa mają istotny wpływ na politykę firm i dynamikę gospodarczą¹⁰. Przede wszystkim instytucje przyczyniają się do obniżenia ryzyka, zredukowania kosztów transakcyjnych, zapewnienia ochrony praw własności oraz wzrostu międzynarodowej konkurencyjności gospodarki przez tworzenie sprzyjających warunków do innowacyjności. Takie stanowisko znajduje potwierdzenie w przeprowadzonych badaniach empirycznych. S. Engerman i K. Sokoloff wykorzystując historyczne dane o wzroście gospodarczym Stanów Zjednoczonych, Kanady oraz krajów Ameryki Łacińskiej, wykazali, że stopień rozwoju demokratycznych instytucji był ważnym czynnikiem wzrostu PKB¹¹.

Ocena jakości instytucji zazwyczaj jest oparta na rankingach opracowywanych przez niezależne ośrodki badawcze. Najbardziej znany jest indeks wolności gospodarczej publikowany corocznie od 1995 roku przez Heritage Foundation we współpracy z „Wall Street Journal”. Szczegółowa analiza obejmuje dziesięć obszarów, składających się na cztery kategorie, a uzyskane wyniki są podstawą do stworzenia końcowego syntetycznego indeksu. Umożliwia on określenie stopnia względnej łatwości prowadzenia działalności gospodarczej i wielkości kosztów transakcyjnych, które wpływają na poziom i efektywność inwestycji¹². System prawny oceniany jest na podstawie stopnia korupcji i ochrony praw własności, natomiast działalność rządu – na wolności fiskalnej i wydatkach publicznych. Do oceny efektywności regulacji dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej wykorzystuje się trzy kryteria: wolność gospodarczą, regulacje rynku pracy i skuteczność polityki monetarnej, a oceny otwartości rynków dokonuje się na podstawie wolności handlowej, inwestycyjnej i finansowej.

Warunki prowadzenia działalności gospodarczej są kompleksowo oceniane w raportach Doing Business publikowanych wspólnie przez Bank Światowy i Międzynarodową Korporację Finansową od 2003 roku. Metodologia ich sporzą-

⁹ D. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990, s. 3.

¹⁰ *Ibidem*, s. 111.

¹¹ K.L. Sokoloff, S.L. Engerman, *History Lessons. Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World*, „Journal of Economic Perspectives” 2000, Vol. 14, No. 3, s. 217–232.

¹² D. Miłaszewicz, *Jakość instytucji a wzrost gospodarczy*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego nr 19, Szczecin 2011, s. 16.

dzania zmieniała się w kolejnych raportach. W pierwszym raporcie analizowano 5 wskaźników, a badaniem objęto 133 gospodarki, w dziesiątej edycji raportu opublikowanej w 2013 roku liczba wykorzystywanych wskaźników wzrosła do 11 (1 sumaryczny i 10 cząstkowych), a gospodarek – do 185¹³. Obecnie ocenie szczególonej podlegają: łatwość rozpoczynania działalności gospodarczej, łatwość uzyskania pozwolenia na budowę, dostęp do energii elektrycznej, rejestracja nieruchomości, dostęp do kredytu, ochrona inwestorów, obciążenia podatkowe, łatwość prowadzenia wymiany transgranicznej, zawieranie kontraktów i przepisy upadłościowe.

2. Pozycja innowacyjna Polski w latach 1995–2012

Jednym z najważniejszych problemów gospodarki Polski jest niska innowacyjność. Wysokość nakładów badawczo-rozwojowych w stosunku do PKB należy do najniższych w Unii Europejskiej. W roku 2011 wynosiła ona 0,77% i jedynie w siedmiu krajach UE-27 ich poziom był niższy niż w Polsce. W latach 1995–2011 sytuacja uległa niewielkiej poprawie, a udział nakładów na B + R w PKB wzrósł zaledwie o 0,14 pkt proc. (por. tab. 1). Również pod względem nakładów dokonywanych przez sektor przedsiębiorstw prywatnych (BERD), a zatem głównie o charakterze aplikacyjnym, których efektem są innowacje produktowe i procesowe, pozycja Polski jest niekorzystna. Od roku 1995 ani razu nakłady przedsiębiorstw nie osiągnęły 0,3% PKB, nie występowała również wyraźna tendencja wzrostowa. Większość inwestycji B + R ciągle finansowana jest ze środków publicznych, których efektywność jest niska, a możliwości komercyjnego wykorzystania wyników badań bardzo ograniczone.

Potencjał innowacyjny kraju zależy nie tylko od wysokości nakładów badawczych, ale również od liczby zatrudnionych w sektorze B + R, w którym tworzona jest nowa technologia wykorzystywana w dalszych etapach procesu produkcji. W roku 2011 w Unii Europejskiej w sektorze badawczym pracowało zaledwie 1,2% ogólnej liczby zatrudnionych. Największy udział w całkowitym zatrudnieniu sektor B + R miał w Luksemburgu (2,22%), Finlandii (2,20%), Danii (2,12%). W Polsce udział zatrudnionych w sektorze badawczym nie przekraczał w latach 1995–2011 1%, a w latach 2003–2009 charakteryzował się wyraźną tendencją

¹³ *Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, World Bank and IFC, s. v.

spadkową. W roku 2011 udział personelu B + R w całkowitym zatrudnieniu wynosił 0,81% (por. tab. 1).

Tabela 1. Wskaźniki określające innowacyjność gospodarki Polski w latach 1995–2011

Wyszczególnienie	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011
Nakłady B + R (% PKB)	0,63	0,65	0,69	0,62	0,54	0,57	0,57	0,67	0,77
Nakłady B + R przedsiębiorstw prywatnych (% PKB)	0,25	0,26	0,29	0,22	0,15	0,18	0,17	0,19	0,23
Nakłady B + R sektora publicznego (% PKB)	0,22	0,21	0,21	0,19	0,22	0,21	0,20	0,23	0,26
Udział personelu B + R w całkowitym zatrudnieniu (%)	–	0,84	0,84	0,87	0,93	0,87	0,80	0,76	0,81 ^a
Długość edukacji w latach	9,052	–	–	9,512 ^b	–	9,697	–	–	9,950 ^a
Osoby z wyższym wykształceniem w populacji powyżej 25 roku życia (%)	6,3	–	–	8,6 ^b	–	8,1	–	–	9,1 ^a
Patenty triadowe na 1 milion mieszkańców	0,11	0,22	0,19	0,25	0,24	0,30	0,12	–	–
Eksport <i>high-tech</i> w eksporcie całkowitym (%)	2,0	2,0	2,3	2,7	2,7	3,2	3,0	5,7	5,2

^a Dane dla 2010 roku.

^b Dane dla 2000 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, *Statistics Database*, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (marzec 2013); R.J. Barro, J.W. Lee, *A New Data Set of Educational Attainment in the World 1950–2010*, 2013, <http://www.barrolee.com> (marzec 2013).

Dziedzina, w której nastąpiła wyraźna poprawa, jest poziom wykształcenia społeczeństwa polskiego, co może mieć pozytywny wpływ na pozycję innowacyjną kraju. Średnia długość edukacji dla osób po 25 roku życia wzrosła w latach 1995–2010 o blisko rok, do 9,95 lat. Niestety, na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej, a w szczególności krajów o podobnym poziomie rozwoju gospodarczego, poziom wykształcenia społeczeństwa polskiego należy ocenić negatywnie. W Czechach, Estonii, Słowenii i na Węgrzech średnia długość edukacji przekracza 11,5 roku.

Pozytywnie należy ocenić wzrost liczby osób z wyższym wykształceniem. W roku 1995 udział osób z wyższym wykształceniem w populacji powyżej 25 roku życia wynosił w Polsce 6,3% i wzrósł do 9,1% w 2010 roku. Jednak w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej widoczna jest wyraźna luka. W Estonii wyższe wykształcenie w 2010 roku miało 18,0% osób, na Litwie – 16,5%, Węgrzech

– 12,6%, Łotwie – 12,0%. Jedynie w sześciu krajach UE-27 odsetek najlepiej wykształconych osób był niższy niż w Polsce.

Efektywność nakładów badawczo-rozwojowych można zmierzyć liczbą nowych patentów zgłaszanych do urzędów patentowych. Najbardziej reprezentatywnym wskaźnikiem jest liczba patentów triadowych przypadająca na milion mieszkańców kraju. Na podstawie danych Eurostatu i OECD można podać kilka prawidłowości. W latach 1995–2010 nastąpił wyraźny wzrost liczby zgłoszonych patentów przez polskie przedsiębiorstwa. W roku 1995 liczba patentów triadowych przypadająca na milion mieszkańców wynosiła zaledwie 0,11 i wzrosła do 0,71 w 2010 roku¹⁴. Należała ona tym samym do najniższych w Unii Europejskiej. W roku 2010 całkowita liczba wszystkich patentów triadowych wynosiła w Polsce 27, co było wynikiem lepszym niż w znacznie mniejszych pod względem liczebności mieszkańców i potencjału gospodarczego Czechach (20), Estonii (8), Grecji (9), Portugalii (25). Bardzo duża jest natomiast luka w stosunku do najbardziej innowacyjnych krajów UE. W Niemczech zgłoszono 5685 patentów, we Francji – 2447, w Wielkiej Brytanii – 1598, a w zamieszkałej przez czterokrotnie mniejszą liczbę ludności Szwecji – 882¹⁵.

Komercyjny sukces aktywności badawczo-rozwojowej można ocenić na podstawie statystyk pokazujących udział produktów wysokich technologii w eksporcie całkowitym kraju. Jest to dziedzina, w której nastąpiła wyraźna poprawa. W latach 1995–2011 udział produktów *high-tech* w eksporcie Polski wzrósł z 2,0% do 5,2%, wyraźna jest również tendencja wzrostowa. Należy jednak zwrócić uwagę, że wynik ten jest skutkiem napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich i aktywności filii korporacji międzynarodowych działających na terenie Polski, zatem w niewielkim stopniu odzwierciedla potencjał innowacyjny przedsiębiorstw bez udziału kapitału zagranicznego. Ponadto, pomimo widocznej poprawy, uzyskany wynik należy do najsłabszych w Unii Europejskiej. Gorsze rezultaty uzyskały jedynie Bułgaria (3,8%), Grecja (4,2%), Hiszpania (4,8%) i Portugalia (3,0%)¹⁶.

¹⁴ *Statistics Database*, Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (marzec 2013); *Factbook 2013*, OECD, s. 155, www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook-2013-en (marzec 2013).

¹⁵ *Ibidem*, s. 155.

¹⁶ *Statistics Database...*

3. Jakość czynników instytucjonalnych

Jednym z podstawowych mierników w ocenie jakości instytucji jest indeks wolności gospodarczej. Na podstawie zmian jego wartości w latach 1995–2012 możemy wyróżnić trzy etapy i wskazać pewne tendencje. W latach 1995–2002 indeks wolności ekonomicznej w Polsce wzrósł z 50,7 do 65,0, co było maksymalną oceną w całym analizowanym okresie¹⁷. Poprawa jakości instytucji formalnych została pozytywnie oceniona i w latach 2000–2003 Polska została uznana za umiarkowanie wolną ekonomicznie gospodarkę. Szczególnie duża poprawa nastąpiła w sferze wydatków rządowych (wzrost indeksu z 9,6 do 49,6 w latach 1995–2002) oraz wolności monetarnej (wzrost z 48,7 do 70,4), fiskalnej (z 51,0 do 65,3) i handlowej (z 57,0 do 78,8)¹⁸. Od roku 2003 aż do 2007 roku ocena wolności ekonomicznej pogarszała się i w 2004 roku Polska znalazła się ponownie w grupie gospodarek nie posiadających wolności ekonomicznej. Indeks spadł z 61,8 w 2003 roku do 58,1 w 2007 roku. Negatywnie oceniono wysokość wydatków rządowych i związany z nimi wzrost poziomu deficytu budżetowego (w latach 2003–2006 przekraczał on 3% PKB)¹⁹. Kolejne dwa obszary, w których nastąpiło pogorszenie ocen to ochrona praw własności i stopień korupcji. Natomiast pozytywnie oceniono liberalizację polityki handlowej (wzrost subindeksu o 16,4 pkt) i skuteczność polityki monetarnej w utrzymywaniu stabilności cen (wzrost subindeksu o 6,8 pkt)²⁰.

Od roku 2008 następuje systematyczna poprawa oceny wolności gospodarczej w Polsce. W roku 2013 została ona oceniona na 66,0 punktów, co plasuje ją w grupie umiarkowanie wolnych ekonomicznie gospodarek na 57 miejscu na świecie. Zdecydowanie wyżej ocenione zostały inne kraje Europy Środkowej i Wschodniej o podobnym do Polski poziomie rozwoju gospodarczego. Najwyższą lokatę zajęła Estonia (13 miejsce, 75,3 pkt), wyprzedzając między innymi Wielką Brytanię, ale również zazwyczaj wysoko klasyfikowane w rankingach konkurencyjności Finlandię (16 miejsce), Holandię (17), Szwecję (18) i Niemcy (19). W grupie krajów określanых jako „w większości wolnych” znalazły się również Litwa (22 miejsce, 72,1 pkt) oraz Czechy (29 miejsce, 70,9 pkt)²¹.

¹⁷ *2013 Index of Economic Freedom*, Heritage Foundation, www.heritage.org (marzec 2013).

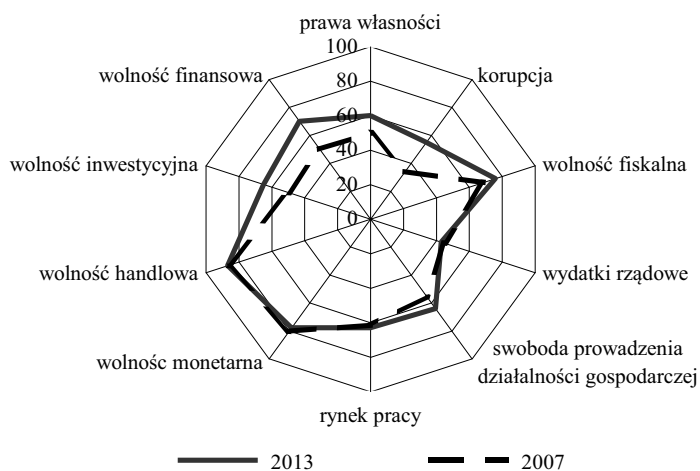
¹⁸ *Ibidem*.

¹⁹ *Statistics Database...*

²⁰ *2013 Index of Economic Freedom...*

²¹ *Ibidem*.

W roku 2013 w Polsce najwyższej oceniono wolność handlową (86,8 pkt), co jest takim samym wynikiem jak w pozostałych krajach Unii Europejskiej. Jest to również jedyna dziedzina, w której gospodarkę uznano za w pełni wolną (wynik powyżej 80 pkt). Trzy kolejne obszary zostały uznane za w większości wolne (70,0–79,9 pkt). Wolność monetarna została oceniona na 77,7 pkt (65 miejsce na świecie), fiskalna na 76,0 pkt (110 miejsce), a finansowa na 70,0 pkt. W przypadku ostatniej kategorii jest to również jedna z największych pozytywnych zmian w ocenie (poprawa o 20 punktów od 2007 r.). Jako umiarkowanie wolne (60,0–69,9 pkt) oceniono wolność inwestycyjną (65,0 pkt), swobodę prowadzenia działalności gospodarczej (64,0 pkt), rynek pracy (62,9) oraz ochronę praw własności (60,0 pkt). W latach 2007–2013 szczególnie duża poprawa nastąpiła w ocenie wolności inwestycyjnej (o 15 pkt), ochronie praw własności (o 10 pkt) i swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej (o 8,7 pkt), natomiast nieznacznie lepiej oceniono rynek pracy (por. rys. 1). Najniżej oceniono poziom korupcji (55,0 pkt) oraz wydatki rządowe (43,0 pkt). Jednocześnie należy podkreślić bardzo dużą poprawę w ocenie skali korupcji, która nastąpiła po 2007 roku. W latach 2007–2013 wysokość subindeksu wzrosła o 21 pkt.



Rysunek 1. Indeks wolności gospodarczej w Polsce w latach 2007 i 2013

Źródło: 2013 *Index of Economic Freedom...*

Warunki rozpoczynania i prowadzenia działalności gospodarczej uwzględniające liczbę niezbędnych pozwoleń, czas oraz koszt formalności oceniono

w raportach *Doing Business*. W roku 2013 Polska została sklasyfikowana na 55 miejscu na 185 ocenianych gospodarek, co oznacza najwyższy awans w rankingu. W roku 2012 zajmowała ona 74 miejsce. Jednocześnie ocena była bardzo zróżnicowana pomiędzy kategoriami. Najwyżej oceniono dostęp do kredytów, obejmujący między innymi ochronę praw pożyczkobiorców i pożyczkodawców, oraz dostęp do informacji kredytowej. W roku 2013 Polska razem z Litwą i sześcioma innymi krajami została sklasyfikowana na czwartym miejscu, co jest najlepszym wynikiem ze wszystkich krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Wśród krajów UE-27 wyższą ocenę uzyskała jedynie Wielka Brytania (1 miejsce).

Relatywnie wysoką (37) pozycję Polska uzyskała w ocenie procedur, czasu i kosztów postępowania upadłościowego. Jest to również dziedzina, w której nastąpiła największa poprawa w stosunku do 2012 roku. Przeprowadzenie postępowania upadłościowego w Polsce trwa średnio 2 lata, a jego koszt szacowany jest na 15% wartości nieruchomości, natomiast w krajach OECD trwa ono średnio 2 lata i kosztuje niecałe 10%²². Zarówno czas, jak i koszt postępowania upadłościowego nie uległy zmianie w latach 2004–2013, a wzrost pozycji Polski w rankingu wynikał ze wzmocnienia przepisów dotyczących ogłaszania bankructwa i ochrony praw kredytodawców do przejęcia wierzytelności oraz zastawionych aktywów w przypadku likwidacji. Dzięki tym zmianom stopa odzyskiwanych długów wzrosła z 31,5% w 2012 roku do 54,5% w 2013 roku, co jest wynikiem nieznacznie gorszym od średniej dla krajów OECD²³.

Nieco gorzej oceniono w Polsce ochronę inwestorów (49 miejsce), warunki prowadzenia wymiany handlowej (50 miejsce), zawieranie kontraktów (56 miejsce) i rejestrację nieruchomości (62 miejsce). W dwóch ostatnich kategoriach nastąpiła wysoka poprawa w stosunku do 2012 roku (por. tab. 2). Stopień ochrony inwestorów jest w Polsce zbliżony do średniej dla krajów OECD i od 2004 roku nie uległ istotnym zmianom. Obszarem, który został oceniony najniżej, była odpowiedzialność dyrektorów za decyzje inwestycyjne. Wzmocnienie przepisów prawnych w tej dziedzinie wydaje się niezbędne w podnoszeniu konkurencyjności kraju. Większa luka dzieli Polskę od najwyższej rozwiniętych krajów w zawieraniu kontraktów. Średnia liczba procedur oraz czas rozstrzygnięcia sporów handlowych są znacznie wyższe, ale – co należy podkreślić – szybko się zmniejszają. W roku 2004 liczba procedur wynosiła 37 i spadła do 33 w 2013 roku, natomiast czas

²² *Doing Business: Poland 2013*, World Bank and IFC, WASHINGTON 2013, s. 98.

²³ *Ibidem*, s. 99.

potrzebny na rozstrzygnięcie sporu uległ zredukowaniu z 1000 dni do 685²⁴. W krajach OECD liczba procedur wynosi średnio 31, a czas rozstrzygania sporu – 510 dni.

Również warunki prowadzenia wymiany handlowej zostały ocenione gorzej niż w krajach OECD. W roku 2013 w celu wyeksportowania produktu z Polski niezbędne było przygotowanie pięciu dokumentów, co łącznie z transportem zajmowało średnio 17 dni. Od roku 2006 nie nastąpiła żadna poprawa w tej dziedzinie. W krajach OECD potrzeba średnio czterech dokumentów i dziesięciu dni. Koszt wyeksportowania kontenera wzrósł z 834 USD w 2006 roku do 1050 USD w 2013 roku i był wyższy o 22 USD od średniej dla krajów OECD²⁵.

Pozytywnie należy ocenić zmiany w przepisach rejestrowania nieruchomości. W latach 2005–2013 liczba procedur niezbędnych do zarejestrowania własności nie zmieniła się i wymagała sporządzenia sześciu dokumentów. Znacznej redukcji uległ natomiast czas i koszt wykonania wszystkich procedur. W roku 2005 rejestracja nieruchomości trwała średnio 204 dni i kosztowała 1,6% jej wartości, natomiast w 2013 roku czas niezbędny na formalności uległ skróceniu do 54 dni, a koszt spadł do 0,4% wartości nieruchomości²⁶. W krajach OECD czas rejestracji był o połowę krótszy (26 dni), ale wiązała się ona ze znacznie wyższymi kosztami, bo sięgającymi 4,5% wartości nieruchomości.

Tabela 2. Pozycja Polski w rankingu Doing Business w latach 2012–2013

Wyszczególnienie	2012	2013	Zmiana
Indeks Doing Business	74	55	+19
Rozpoczynanie działalności gospodarczej	129	124	+5
Uzyskanie pozwolenia na budowę	157	161	-4
Dostęp do energii elektrycznej	130	137	-7
Rejestracja nieruchomości	87	62	+25
Dostęp do kredytu	4	4	0
Ochrona inwestorów	46	49	-3
Obciążenia podatkowe	124	114	+10
Wymiana transgraniczna	49	50	-1
Zawieranie kontraktów	84	56	+28
Przepisy upadłościowe	91	37	+54

Źródło: *Doing Business: Poland 2013...*, s. 10–13.

²⁴ *Ibidem*, s. 89.

²⁵ *Ibidem*, s. 80.

²⁶ *Ibidem*, s. 47.

Najniżej oceniono cztery obszary, wśród których znalazły się: wysokość obciążeń podatkowych (114 miejsce), warunki rozpoczynania działalności gospodarczej (124 miejsce), uzyskanie dostępu do energii elektrycznej (137 miejsce) oraz pozwolenia na budowę (161 miejsce). W wymienionych dziedzinach gorsze oceny uzyskały jedynie kraje najslabiej rozwinięte oraz gospodarki przechodzące transformację. Przeciętna firma w Polsce dokonuje 18 płatności podatkowych rocznie, co pochłania 286 godzin pracy i 43,8% zysków. W krajach OECD potrzeba 12 płatności, które zajmują 176 godzin i stanowią 42,7% zysków. Jednocześnie należy podkreślić, że w ostatnich latach nastąpiła wyraźna poprawa. W roku 2006 przedsiębiorstwo wykonywało 40 płatności w roku, co zajmowało 418 godzin²⁷. Rozpoczęcie działalności gospodarczej w Polsce wymagało w 2013 roku trzykrotnie więcej czasu (32 dni) i nakładów finansowych (14,4% przeciętnego dochodu na mieszkańca) niż w krajach OECD. Ponadto, od 2004 roku jedynie koszt niezbędnych formalności uległ obniżeniu (z 21,2% dochodu), a potrzebny czas wzrósł o dzień. Zmniejszeniu uległa natomiast liczba procedur – z 10 do 6.

Najbardziej problemowymi obszarami, które zasadniczo ograniczają możliwość prowadzenia działalności gospodarczej i rozwoju firmy, są w Polsce uzyskanie dostępu do energii elektrycznej i pozwolenia na budowę. Uzyskanie dostępu do sieci elektrycznej wymagało sześciu procedur, które trwały przeciętnie 186 dni i kosztowały równowartość 208,3% dochodu na osobę. W krajach OECD było to 5 procedur, 98 dni i 93% dochodu²⁸. Jeszcze trudniej uzyskać pozwolenie na budowę. Liczba procedur i niezbędnych pozwoleń należy do najwyższych na świecie. W roku 2013 wymagano 29 różnych dokumentów, wszystkie formalności zajmowały 301 dni, a ich koszt stanowił 49,4% dochodu *per capita*. W krajach OECD czas (143 dni) i liczba procedur (14) stanowiły mniejszą barierę, jednak koszt stanowił 78,7% dochodu²⁹.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza konkurencyjności pozacenowej Polski w latach 1995–2012 daje podstawę do sformułowania kilku wniosków. Po pierwsze,

²⁷ *Ibidem*, s. 72.

²⁸ *Ibidem*, s. 40.

²⁹ *Ibidem*, s. 26.

zarówno pod względem potencjału innowacyjnego, jak i efektów aktywności badawczo-rozwojowej Polska plasuje się znacznie poniżej wyników uzyskiwanych przez większość krajów Unii Europejskiej. W latach 1995–2012 wysokość nakładów na B + R oraz zatrudnienie w sektorze badawczym wzrosły nieznacznie, a luka innowacyjna dzieląca Polskę od liderów pogłębiła się. Pozytywnie należy natomiast ocenić wzrost poziomu edukacji społeczeństwa. Niestety, zmiany te nie znalazły odzwierciedlenia we wzroście liczby patentów, a wzrost zaawansowania technologicznego struktury przedmiotowej handlu zagranicznego nie może być wiązany z czynnikami endogenicznymi, ale głównie z działalnością korporacji zagranicznych.

Po drugie, jakość instytucji, w tym zwłaszcza poziom wolności gospodarczej w latach 1995–2013 poprawił się istotnie, podnosząc konkurencyjność gospodarki. Jednak nadal istnieją obszary problemowe, do których należy zaliczyć przede wszystkim stopień korupcji i wielkość wydatków rządowych. Najwyżej oceniono wolność handlową, monetarną, fiskalną i finansową. W dziedzinach tych nastąpiła również największa poprawa.

Po trzecie, ocena warunków prowadzenia działalności gospodarczej jest bardzo zróżnicowana między obszarami. W roku 2013 Polska została uznana za kraj, który wykonał największy postęp w tworzeniu warunków dla przedsiębiorców (awans o 19 miejsc w rankingu Doing Business). Dostępność do kredytów i ochrona interesów kredytobiorców i kredytodawców plasuje Polskę w ścisłej czołówce na świecie (4 miejsce), natomiast trudności z uzyskaniem dostępu do energii elektrycznej i pozwolenia na budowę skutecznie utrudniają konkurowanie z zagranicznymi przedsiębiorstwami.

Literatura

- Aghion P., Howitt P., *Endogenous Growth Theory*, MIT Press, Cambridge 1998.
- Barro R.J., Lee J.W., *A New Data Set of Educational Attainment in the World 1950–2010*, „NBER Working Papers” 2010, No. 15902.
- Barro R.J., Lee J.W., *A New Data Set of Educational Attainment in the World 1950–2010*, 2013, <http://www.barrolee.com>.
- Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, World Bank and IFC.
- Doing Business: Poland 2013*, World Bank and IFC, Woshington 2013.

- 2013 Index of Economic Freedom*, Heritage Foundation, www.heritage.org.
- European Competitiveness Report 2011*, European Commission, Brussels 2011.
- Factbook 2013* OECD, www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook-2013-en.
- Fuente A., de la, *Human Capital and Productivity*, „Barcelona Economics Working Paper Series” 2011, No. 530.
- Fuente A., de la, *Human Capital in a Global and Knowledge-based Economy part II: Assessment at the EU Country Level*, „Barcelona Economics Working Paper Series” 2003, No. 98.
- Grossman G., Helpman E., *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, Cambridge 1991.
- Lucas R.E., *On the Mechanics of Economic Development*, „Journal of Monetary Economics” 1988, Vol. 22.
- Miłaszewicz D., *Jakość instytucji a wzrost gospodarczy*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego nr 19, Szczecin 2011.
- North D., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- Romer P.M., *Endogenous Technological Change*, „Journal of Political Economy” 1990, Vol. 98, No. 5.
- Sokoloff K.L., Engerman S.L., *History Lessons. Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World*, „Journal of Economic Perspectives” 2000, Vol. 14, No. 3.
- Statistics Database*, Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
- Tyson L., *Who's Bashing Whom: Trade Conflict in High Technology Industries*, Institute for International Economics, Washington D.C. 1992.

CHANGES IN NON-PRICE COMPETITIVENESS OF THE POLISH ECONOMY IN THE YEARS 1995–2012

Summary

The study is an analysis of changes in non-price competitiveness of the Polish economy after 1995 based on indicators of innovation capacity and the quality of the institutional and business environment.

Keywords: non-price competitiveness, innovation, institutions, Poland