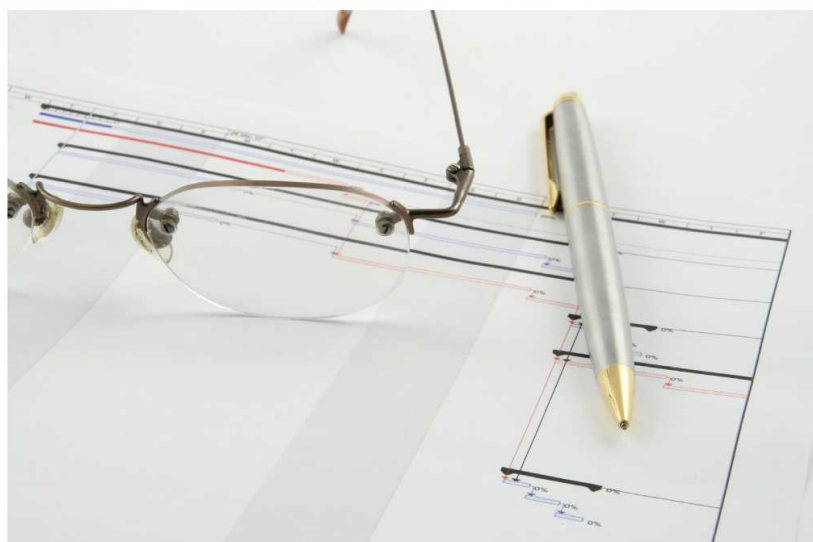


przegląd EKONOMICZNY



Kwartalnik Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego Poznań, Nr 10, 2013



Ekonomia i biznes

Rynek kapitałowy

Ludzie, opinie, poglądy

Fundusze europejskie

Spotkania i konferencje



POGRAM KONFERENCJI

Formy, mechanizmy i skutki umiędzynarodowienia klastrów

Prof. dr hab. Marian Gorynia, Klastry. Regulacja zachowania się przedsiębiorstwa

Dr hab. Maria Majewska, Słowo wstępne nt. publikacji książkowej *Sila współdziałania – formy, mechanizmy i skutki umiędzynarodowienia klastrów*

Dr Ewa Mińska-Struzik, Sposoby umiędzynarodowienia klastra

Prof. Gancho Ganchev, The Bulgarian enterprises internationalization trends after the global financial crisis

Agnieszka Ruhoff, Praktyczne doświadczenia włoskich MSP na przykładach wybranych inicjatyw klastrowych

Dr Arkadiusz Kowalski, Programy na rzecz wsparcia internacjonalizacji klastrów

Grzegorz Cieśla, Możliwości dofinansowania działalności klastrów

Kazimierz Murzyn, Doświadczenia internacjonalizacji polskich klastrów na przykładzie klastra Life Science

Prof. UAM dr hab. Ryszard Kamiński
Prezes Zarządu
Poznańskiego Oddziału
Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego



Szanowni Czytelnicy!

Zapewne kończący się rok 2013 przejdzie do historii jako rok ważnych wydarzeń w sferze ekonomii. Jest to bowiem rok, w którym dostrzeżono wyraźne symptomy odwrócenia się negatywnych trendów w gospodarce tak na świecie, jak i w Polsce. Jest to również rok uchwalenia budżetu Unii Europejskiej na nową perspektywę planistyczną do końca bieżącej dekady, co dla Polski, która jest jednym z największych beneficjentów dotacji unijnych, będzie niewątpliwie czynnikiem sprzyjającym przyspieszeniu wzrostu gospodarczego.

Ale kończący się rok to także okres, w którym podjęto decyzje gospodarcze budzące bardzo wiele kontrowersji. Najbardziej spektakularną z nich jest o decyzja reformie systemu emerytalnego, która znacząco zmniejszy rolę Otwartych Funduszy Emerytalnych w całym systemie zabezpieczenia emerytalnego.

Te trzy wydarzenia stały się przedmiotem gorących debat prowadzonych na licznych sesjach, seminariach, zjazdach i konferencjach. Największym forum dyskusyjnym w środowisku polskich ekonomistów był, zorganizowany przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, 9 Kongres Ekonomistów Polskich, który odbył się pod hasłem „Ekonomia dla przyszłości. Odkrywać naturę i przyczyny zjawisk gospodarczych”. Jego skala, poziom organizacyjny i merytoryczny skłania do tego by zaliczyć ten kongres do wydarzeń o najwyższym wskaźniku impact factor na świat ekonomii i polityki w Polsce. Na zakończenie Kongresu sformułowano szereg wniosków natury teoretycznej, określono najważniejsze problemy do rozwiązania na dziś, wskazano kierunki poszukiwań nowych koncepcji funkcjonowania gospodarki i rozwoju ekonomii jako nauki.

Dyskusja na nurtujące ekonomistów kwestie – rzecz jasna – na tym się nie kończy. Wyrazem tego są prace autorstwa ekonomistów skupionych w poznańskim PTE oraz sympatyków Towarzystwa opublikowane w niniejszym numerze Przeglądu Ekonomicznego.

Zawiera on opracowania przygotowane przez pracowników naukowych poznańskich uniwersytetów, praktyków gospodarczych oraz samorządowców, a także relację z konferencji naukowej, której patronem merytorycznym było PTE. Wszystkie teksty są warte lektury lecz na trzy z nich pragnę zwrócić szczególną uwagę.

Są to: artykuł prof. Mariana Goryni traktujący o zmianach roli Polski na arenie światowej w zakresie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, napływających do Polski w okresie ostatnich dwudziestu lat, opracowanie prof. Elżbiety Jantoń-Drozdowskiej na temat konkurencyjności regionów oraz działań Unii Europejskiej w zakresie jej wspierania oraz artykuł Piotra Zygmantowskiego odnoszący się do rynku NewConnect na tle innych rynków alternatywnych w Europie.

Szanowni Czytelnicy,

na zakończenie pozwolę sobie złożyć życzenia Spokojnych i Radosnych Świąt Bożego Narodzenia oraz sukcesów w życiu osobistym i zawodowym oraz wiele optymizmu, entuzjazmu i sił w trakcie tworzenia i realizacji nowych pomysłów w Nowym Roku 2014.

Z wyrazami szacunku i poważania,

Ekonomia i biznes

Polska w przepływach zagranicznych inwestycji bezpośrednich – perspektywa dwudziestoletnia – Marian Gorynia	5
Konkurencyjność regionów Unii Europejskiej – Elżbieta Jantoń-Drozdowska	8
Dobre praktyki w zakresie polityki wspierającej kreację i rozwój klastrów na świecie – Aleksandra Kania	16

Rynek kapitałowy

Rynek NewConnect na tle innych rynków alternatywnych w Europie – Piotr Zygmantowski	22
--	----

Ludzie, Opinie, Poglądy

Na marginesie (głównego nurtu): Gospodarka otwarta czy zamknięta? – Janusz J. Tomidajewicz	24
---	----

Fundusze europejskie

Jak w Wielkopolsce dotujemy rozwój? – Anna Fedorczyk	26
Projekt ESSENCE – przykład efektywnego wsparcia i wzmocnienie sieci małych i średnich przedsiębiorstw w Europie Środkowej – Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego	30

Spotkania i konferencje

Międzynarodowa konferencja emerytalna na Politechnice Poznańskiej – Tomasz Brzęczek, Marek Szczepański	33
---	----

przegląd EKONOMICZNY

Kwartalnik Polskiego
Towarzystwa Ekonomicznego
Oddział w Poznaniu
Wydawca:

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Poznaniu

Adres Redakcji i Wydawnictwa:
ul. Klasztorna 24/25
61-779 Poznań
info@pte.poznan.pl
www.pte.poznan.pl

Rada Programowa:

Prof. UAM dr hab. Ryszard Kamiński
Prof. dr hab. Marek Ratajczak
Prof. dr hab. Bogna Pilarczyk
Prof. UEP dr hab. Janusz J. Tomidajewicz
Dr Ewa Badzińska
Mgr Barbara Martyńska

Druk: www.pawdruk.pl

Korekta i skład: Maciej Mikulewicz



REDAKCJA:

Wanda Meissner-Statkiewicz – redaktor naczelna
Maciej Mikulewicz
Stanisław H. Kaj
Dariusz Lech – fotoreporter

W artykule podjęto próbę identyfikacji i oceny najważniejszych zmian i prawidłowości, jakie wystąpiły w sferze znaczenia gospodarki polskiej w gospodarce światowej w latach 1990–2010 w odniesieniu do zagranicznych inwestycji bezpośrednich, przychodzących do naszego kraju. W szczególności chodzi o dokonanie przybliżonego pomiaru zmian roli Polski na arenie światowej w zakresie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, napływających do Polski.

Korzyści z napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Jedną z podstawowych cech polskiej transformacji zapoczątkowanej w 1990 roku było szerokie otwarcie gospodarki na współpracę z zagranicą w wielu możliwych obszarach. Intensyfikacja wymiany handlowej była najbardziej spektakularnym przejawem włączania się gospodarki do systemu gospodarki światowej. Bardzo istotnym elementem rozwoju współpracy gospodarczej z zagranicą stały się także zagraniczne inwestycje bezpośrednie, przy czym początkowo były to zasadniczo wyłącznie inwestycje napływające do Polski.

Na poziomie makroekonomicznym napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich, do gospodarki przechodzącej proces transformacji gospodarczej, miał odegrać trudną do przecenienia rolę w zakresie przyspieszenia procesów wzrostu gospodarczego. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie stały się źródłem finansowania nakładów inwestycyjnych, których pokrycie z wewnętrznych oszczędności nie było możliwe ze względu na szczupłość tych oszczędności. Na poziomie mikroekonomicznym zagraniczne inwestycje bezpośrednie przychodzące do Polski miały być przede wszystkim narzędziem podwyższającym efektywność gospodarczą poprzez modernizację procesów produkcyjnych, wzrost konkurencyjności kosztowej, wzrost wydajności pracy, innowacyjności itp. Inwestorzy zagraniczni mieli m. in. przyczyniać się do powstawania tak zwanych pozytywnych efektów zewnętrznych w postaci dyfuzji dobrych praktyk w za-

kresie technologii produkcji i zarządzania (zasobami ludzkimi, marketingiem, finansami itp.). Zasygnalizowane procesy miały bardzo zróżnicowany wymiar na poziomie poszczególnych branż gospodarki polskiej, a także z różną siłą zachodziły w poszczególnych regionach naszego kraju. W tym miejscu uwaga zostanie jednak skoncentrowana na odniesieniu danych makroekonomicznych dla Polski do szerszego tła, jakie stanowi gospodarka światowa jako całość.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie napływające do Polski – kilka liczb

W tabeli 1 zaprezentowano dane odnośnie do wartości zagranicznych inwestycji bezpośrednich napływających do Polski i w skali świata w latach 1990–2010.

Analiza danych zawartych w tabeli 1 prowadzi do wniosku, że wskaźnik dynamiki wzrostu wartości napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w skali świata w latach 1990–2010 był około 193 razy niższy (919%) aniżeli ten sam wskaźnik dla Polski (177194%). Osiągnięcie tak znacznych postępów w dynamice napływu ZIB do Polski było możliwe przede wszystkim za sprawą bardzo niskich wartości wyjściowych na początku lat 90-tych XX wieku. Udział Polski w światowym, skumulowanym napływie ZIB wynosił w 1990 roku 0,006%, a w 2010 roku 0,93%. Udział ten zwiększył się 155-krotnie, a mimo to jest niższy aniżeli udział polskiego importu w imporcie światowym.

O znaczeniu ZIB napływających do Polski świadczą także wysokości Inward FDI Performance Index przedstawione w tabeli 2. Okazuje się, że w poszczególnych latach analizowanego okresu relatywne znaczenie strumienia ZIB (odniesionego do świata) przychodzących do Polski w zestawieniu z relatywnym znaczeniem polskiego PKB (odniesionego do świata) było bardzo zmienne. Rekordową wysokość wskaźnika zanotowano w 2004 roku (2,919), a najniższe

¹ W artykule wykorzystano fragmenty tekstu *Ewolucja pozycji gospodarki polskiej w gospodarce światowej w latach 1990–2010* opublikowanego w dwumiesięczniku „Ekonomista” nr 4/2012.

Tabela 1. Napływ ZIB do Polski i w skali świata w latach 1990–2010 (mln USD)

Lata	Napływ inwestycji do Polski	Skumulowana wartość inwestycji przychodzących do Polski			Napływ inwestycji w skali świata	Skumulowana wartość inwestycji przychodzących w skali świata		
		zmiana % (rok 1990 = 100%)	zmiana % (rok poprzedni = 100%)	zmiana % (rok poprzedni = 100%)			zmiana % (rok 1990 = 100%)	zmiana % (rok poprzedni = 100%)
1990	88	109	100,0	-	207697	2081782	100,0	-
1991	359	425	389,9	389,9	154009	2347366	112,8	112,8
1992	678	1370	1256,9	322,4	165973	2429159	116,7	103,5
1993	1715	2307	2116,5	168,4	223454	2631511	126,4	108,3
1994	1875	3789	3476,1	164,2	256112	2844455	136,6	108,1
1995	3659	7843	7195,4	207,0	342544	3381329	162,4	118,9
1996	4498	11463	10516,5	146,2	388998	3873724	186,1	114,6
1997	4908	14587	13382,6	127,3	486476	4452998	213,9	115,0
1998	6365	22461	20606,4	154,0	707185	5547221	266,5	124,6
1999	7270	26075	23922,0	116,1	1087500	6757556	324,6	121,8
2000	9445	34227	31400,9	131,3	1401466	7442548	357,5	110,1
2001	5701	41247	37841,3	120,5	825280	7468968	358,8	100,4
2002	4123	48320	44330,3	117,1	628114	7519080	361,2	100,7
2003	4588	57872	53093,6	119,8	565739	9372829	450,2	124,7
2004	12874	86755	79591,7	149,9	732397	11055515	531,1	118,0
2005	10293	90877	83373,4	104,8	985796	11524869	553,6	104,2
2006	19603	125782	115396,3	138,4	1459133	14275734	685,7	123,9
2007	23561	178408	163677,1	141,8	2099973	17990069	864,2	126,0
2008	14689	163360	149871,6	91,6	1770873	15491182	744,1	86,1
2009	11395	182799	167705,5	111,9	1114189	17743408	852,3	114,5
2010	9681	193141	177193,6	105,7	1243671	19140603	919,4	107,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UNCTAD (<http://unctadstat.unctad.org>).

wartości występowały na początku okresu transformacji (1990 – 0,146; 1991 – 0,650). Warto także zaznaczyć, że we wszystkich pozostałych latach rozważanego okresu z wyjątkiem roku 2008 (0,956) zanotowano wartości wskaźnika przewyższające 1.

Kolejnym miernikiem opisującym rolę Polski w światowych przepływach zagranicznych inwestycji mogą być miejsca zajmowane przez Polskę w ogólnoswiatowym rankingu (UNCTAD – <http://unctadstat.unctad.org>). Jeśli pod uwagę weźmiemy wartość rocznych strumieni napływu ZIB, to pozycja Polski przedstawiała się następująco: 1990 – 65, 2009 – 25, 2010 – 26. Natomiast w wypadku uwzględnienia wartości napływu ZIB w ujęciu *per capita* Polska zajmowała następujące miejsca: 1990 – 124, 2009 – 63, 2010 – 75. Można więc zauważyć, że pod względem całkowitej rocznej wartości napływu ZIB Polska zajęła miejsce w trzeciej dziesiątce świata, zaś uwzględnienie wartości napływu na głowę mieszkańca sprawia, że pozycja Polski jest daleko bardziej odległa.

Tabela 2. Wskaźniki Inward FDI Performance Index dla Polski w latach 1990–2010

Lata	Inward FDI Performance Index
1990	0,146
1991	0,650
1992	1,103
1993	2,072
1994	1,828
1995	2,296
1996	2,252
1997	1,951
1998	1,569
1999	1,245
2000	1,263
2001	1,156
2002	1,099
2003	1,395
2004	2,919
2005	1,561
2006	1,934
2007	1,461
2008	0,956
2009	1,360
2010	1,049

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UNCTAD (<http://unctadstat.unctad.org>).

Co dalej? Jaka przyszłość?

Powyższe dane upoważniają do sformułowania ogólnej konkluzji, iż w latach 1990–2010, a więc w okresie transformacji gospodarki polskiej, mieliśmy do czynienia z przyspieszonym w stosunku do średnich światowych włączaniem się Polski do światowego systemu gospodarczego w obszarze zagranicznych inwestycji bezpośrednich, napływających do Polski. Jednocześnie zestawienie osiągniętych wskaźników z danymi dla innych krajów wskazuje na to, że gospodarka polska cechuje się, w odniesieniu do rozważanych wskaźników makroekonomicznych, jeszcze znaczącym potencjałem internacjonalizacyjnym, choć należy oczywiście pamiętać, że nadmiernym uproszczeniem byłoby przyjmowanie dla Polski ścieżek rozwoju będących imitacją sytuacji, jakie wystąpiły w tych państwach. Cechą gospodarek krajów wyżej rozwiniętych niż Polska jest zazwyczaj istotnie wyższy poziom inwestycji przychodzących na głowę mieszkańca. W świetle powyższego dalsze włączanie się gospodarki polskiej w system międzynarodowej współpracy gospodarczej poprzez zwiększony napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do naszego kraju wydaje się być na dłuższą metę wysoce prawdopodobne.

Zarysowane tendencje makroekonomiczne w bardzo zróżnicowany sposób przejawiały się w różnych branżach polskiej gospodarki, a także w relacjach gospodarczych z poszczególnymi krajami i obszarami geograficznymi (w tym m. in. ugrupowaniami integracyjnymi). Ich bardziej wnikliwa i wyczerpująca analiza wymagałaby jednak odrębnego opracowania. W kontekście zaprezentowanych rozważań istotne byłoby również zbadanie wpływu opisanych procesów na kształtowanie się obrazu powiązań finansowych gospodarki polskiej z otoczeniem zewnętrznym. W odniesieniu zagranicznych inwestycji bezpośrednich wskazane byłoby uzupełnienie przeprowadzonych rozważań analizą kształtowania się relacji pomiędzy inwestycjami wypływającymi z Polski i napływającymi do niej. Relacje te są opisane w koncepcji pozycji inwestycyjnej netto (NOIP – *net outward investment position*) związanej z teorią ścieżki rozwoju inwestycji (IDP – *investment development path*) J. Dunninga.

Prof. dr hab. Marian Gorynia – profesor w Katedrze Konkurencyjności Międzynarodowej na Wydziale Gospodarki Międzynarodowej UEP. Rektor Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

1. Wstęp

W czasach kryzysu podnoszenie konkurencyjności nabiera szczególnego znaczenia. Jej wzrost jest bowiem metodą przezwyciężenia problemów przedsiębiorstw, regionów oraz gospodarek i uruchomienia procesów wzrostowych. Stąd też rośnie znaczenie działań wspierających konkurencyjność.

Termin ten, szeroko dziś stosowany, nawet nadużywany, nie tylko w sferze biznesu, czego konsekwencją jest jego niejednoznaczność. Częstotliwość posługiwania się kategorią konkurencyjności wiąże się z globalizacją gospodarczą, dotyczącą zarówno gospodarek jak i przedsiębiorstw oraz z regionalną (w rozumieniu regionów gospodarki światowej) integracją gospodarczą. Odniesienie konkurencyjności do regionu jest wynikiem wzrostu znaczenia regionów w badaniach naukowych i w praktyce gospodarczej. Celem opracowania jest przedstawienie istoty konkurencyjności regionów oraz działań Unii Europejskiej w zakresie jej wspierania.

2. Istota konkurencyjności

Zasadniczym czynnikiem wzrostu znaczenia regionów była i jest nadal konkurencja, która w ostatnich dziesięcioleciach uległa radykalnym zmianom. Stała się mianowicie konkurencją globalną, odbywającą się w praktyce na konkretnych rynkach i obszarach (regionach), które składają się na kategorię „rynek światowy”. Korporacje transnarodowe, o których mówimy, że działają na rynku światowym, w istocie konkurują na rynkach lokalnych, krajowych, a więc w regionach. W tej sytuacji ani przedsiębiorstwa, ani regiony, ani kraje nie mogą pozwolić sobie na zrezygnowanie z konkurowania. Pojęcie konkurencyjności, a także czynników ją określających oraz sposobów jej mierzenia nie jest w literaturze jednoznacznie przedstawiane (Jantoń-Drozdowska 2009; Porter 1990; Lubiński 1995a; Sachwald 1994). Nie ulega wątpliwości, że kategoria

ta nierozzerwalnie związana jest z przedsiębiorstwem (poziom mikroekonomiczny) i rozumiana ogólnie jako zdolność skutecznego konkurowania na rynku światowym. W tym znaczeniu konkurencyjność jest często utożsamiana z udziałem rynkowym i korzyściami, jakie firmy posiadające znaczący udział na rynku produktu i geograficznym mogą z tego tytułu czerpać. Jest to jednak przejaw statycznego traktowania konkurencyjności i nie może stanowić podstawy analizy. Można wręcz powiedzieć odwrotnie, że duży udział w rynku jest rezultatem wysokiej konkurencyjności firmy.

Odnoszenie konkurencyjności do poziomu makroekonomicznego, a więc całej gospodarki, jak również mezoekonomicznego, czyli regionu będącego częścią kraju, wzbudza liczne kontrowersje definicyjne i interpretacyjne. Poglądy na ten temat są zróżnicowane (Lubiński 1995b), np. P. Krugman odrzuca tezę o współzawodniczeniu narodów na arenie międzynarodowej – konkurują jego zdaniem tylko przedsiębiorstwa. Uogólniając różne ujęcia powiedzieć można, że konkurencyjność gospodarki jest rezultatem przekształcania zasobów kraju w wyniki ekonomiczne, które podlegają weryfikacji na rynku światowym. W związku z tym konkurencyjność można określić jako zdolność wytwarzania i sprzedawania konkurencyjnych produktów, zarówno na rynku krajowym, jak i rynkach zagranicznych, przy rosnącym dochodzie realnym. Ten ostatni warunek jest bardzo istotny dla dynamicznego ujęcia konkurencyjności, gdyż gospodarka kraju bądź regionu musi zachować zdolność do wzrostu i kreowania możliwości podwyższania standardu życia społeczeństwa. Stąd zarówno z perspektywy przedsiębiorstwa, regionu jak i całej gospodarki największego znaczenia nabiera wydajność zatrudnionych zasobów, czyli pracy i kapitału. Wydajność jest to wartość produkcji wytwarzana przez jednostkę pracy lub kapitału.

Z tak rozumianym pojęciem międzynarodowej konkurencyjności gospodarki, regionu i przedsiębiorstwa wiążą się dwie następne kategorie: międzynarodowej zdolności konkurencyjnej (zwanej konkurencyjnością typu czynnikowego) i międzynarodowej pozycji konkurencyjnej (inaczej: konkurencyjność typu wynikowego). Międzynarodowa zdolność konkurencyjna wiąże się ze zdolnością gospodarki otwartej, w tym regionu, do długotrwałego wzrostu. W niniejszym opracowaniu utożsamiana jest ona z pojęciem konkurencyjności międzynarodowej. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna natomiast odnosi się do udziału gospodarki danego kraju (lub regionu) w szeroko rozumianej wymianie gospodarczej, a więc w wymianie towarowej, w obrotach kapitałowych oraz obrotach niematerialnymi dobrami przemysłowymi i jest efektem międzynarodowej zdolności konkurencyjnej. W ujęciu polityków krajów rozwiniętych gospodarka jest bardziej konkurencyjna, jeżeli jest zdolna do utrzymania swojej ekonomicznej pozycji względem innych krajów i do podjęcia wyzwań, jakie niesie szybki rozwój technologii i konkurencja o charakterze globalnym.

Podkreślić należy, że konkurencyjność jest kategorią wartościującą: gospodarka, region, przedsiębiorstwo są konkurencyjne względem innych podmiotów.

Konkurencyjność regionów (lub regionalna) jest terminem rzadziej używanym, ale również niejednoznacznie definiowanym. W istotnym dla poruszanej w niniejszym opracowaniu kwestii konkurencyjności regionów dokumencie, jakim jest *Raport o Regionach Unii Europejskiej (The Sixth Periodic Report... 1999)* konkurencyjność definiowana jest jako zdolność wytwarzania konkurencyjnych na rynku międzynarodowym towarów i usług, przy zachowaniu ilości i jakości oferty zatrudnienia. Konkurencyjność regionu jest też często postrzegana przez pryzmat sukcesu, z jakim dany region konkuruje z innymi oraz jest kojarzona ze zdolnością do przyciągania i utrzymywania wewnątrz regionu pracy i kapitału, a więc przedsiębiorstw (Kitson, Martin, Tyler 2004).

W ogólniejszym ujęciu konkurencyjność regionów uwarunkowana jest ekonomiką i polityką regionalną. Wyraża się ona w kategoriach dobrobytu, ciągłości rozwoju i spójności społecznej – jej wyznacznikami są: produktywność pracy, zatrudnienie i produkt regionalny, a celem optymalizacja poziomu i jakości życia. Konkurencyjność regionu znajduje więc wyraz w trwałym rozwoju oraz zapewnieniu dobrobytu jego mieszkańców. Tak więc region konkurencyjny to taki, który osiąga wysoki w długim okresie poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, przy zachowaniu

warunków równowagi ekologicznej. Jest on w dłuższym okresie bardziej atrakcyjny dla przedsiębiorstw niż inne regiony, a warunki życia mieszkańców ulegają ciągłej poprawie lub przynajmniej utrzymują się na takim samym poziomie. W konsekwencji do takiego regionu napływają zarówno inwestycje jak i kapitał ludzki.

Różnorodności ujęć konkurencyjności regionu (regionalnej) towarzyszy ich zróżnicowanie w zakresie determinant konkurencyjności. W jednej z propozycji środowisk związanych z Unią Europejską wyodrębniono następujące szczegółowe determinanty konkurencyjności, wiążąc je z zasobami (Martin 2003):

- instytucje, technologia, innowacje, przedsiębiorczość i internacjonalizacja będące elementem otoczenia produkcyjnego i związane z zasobami kapitałowymi;
- kapitał społeczny, infrastruktura edukacyjna, kultura, demografia i migracje składające się na otoczenie związane z zasobami pracy;
- z kolei z zasobami ziemi związana jest podstawowa infrastruktura i jej dostępność, składające się na otoczenie gospodarcze.

Z różnych ujęć determinant konkurencyjności regionalnej proponowanych przez autorów polskich warto przytoczyć systematykę B. Winiarskiego, który określił czynniki wpływające na wysoki poziom konkurencyjności regionów następująco (Winiarski 2002):

- dobry stan zagospodarowania i odpowiednia infrastruktura techniczno-ekonomiczna i społeczna regionu;
- rozwinięta infrastruktura edukacyjna i naukowo-badawcza, determinująca wysoką jakość zasobów ludzkich i kapitału intelektualnego w regionie;
- rozwinięta infrastruktura finansowa (banki i inne instytucje finansowe) i analityczno-doradcza;
- dobre warunki do regeneracji zasobów ludzkich (wiążące się ze środowiskiem geograficznym, turystycznym i ekologicznym);
- wystarczające zasoby ziemi przeznaczone na rozwijanie działalności gospodarczej oraz ceny gruntów;
- rozwinięta struktura gospodarcza regionu oraz działanie w nim przedsiębiorstw posiadających przewagi konkurencyjne, także na rynku światowym, które wpływają na korzystny wizerunek regionu.

Zastosowanie koncepcji konkurencyjności w odniesieniu do regionu w sposób istotny wpływa na kierunki regionalnej polityki rozwoju. W przeszłości

bowiem celem polityki regionalnej było przede wszystkim podniesienie konkurencyjności regionu dla inwestorów zagranicznych, a obecnie pojawił się nowy aspekt tej polityki, w ramach którego akcentowane jest znaczenie konkurencyjności regionu dla przedsiębiorstw krajowych (*Regional development* 2011).

3. Wspieranie konkurencyjności regionalnej w UE

Polityka regionalna Wspólnoty Europejskiej (dzisiejszej Unii Europejskiej) została zainicjowana w 1972 r., ale jej instytucjonalizacja nastąpiła dopiero w zapisach Jednolitego Aktu Europejskiego, który został przyjęty w 1987 r. Jej celem było wówczas i jest również obecnie wzmacnianie spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej, a w szczególności zmniejszanie dysproporcji w poziomach rozwoju regionów oraz zacofania regionów najmniej uprzywilejowanych. W okresie późniejszym stworzone zostały instrumenty finansowe służące realizacji celów polityki regionalnej, a mianowicie fundusze strukturalne (obecnie są to: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego i Europejski Fundusz Społeczny), Fundusz Spójności oraz pożyczki z Europejskiego Banku Inwestycyjnego.

Dla wzmacniania konkurencyjności regionów największe znaczenie mają środki z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz Funduszu Spójności, które współfinansują inwestycje produkcyjne, inwestycje w infrastrukturę, rozwój potencjału endogenicznego poprzez działania wspierające rozwój lokalny i regionalny oraz pomoc techniczną (Rozporządzenie Rady nr 1080/2006, 2006).

Polityka regionalna nie jest jedynym sposobem wzmacniania konkurencyjności regionów, przedsiębiorstw i całej gospodarki UE. Poza rozproszonymi inicjatywami podejmowanymi przez Komisję w latach 70., 80. i 90. (w ramach tzw. polityki przemysłowej) przygotowane zostały dwie kompleksowe strategie, mianowicie Strategia Lizbońska i Strategia Europa 2020. Przeglądając się treści obydwu dokumentów, należy mieć na uwadze determinanty konkurencyjności regionów, gdyż realizacja obydwu Strategii miała doprowadzić do pojawienia się bądź wzmocnienia tych determinant (Jantoń-Drozdowska 2011).

Strategia Lizbońska przyjęta przez Radę UE w 2000 r. była odpowiedzią na szereg zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych oraz wewnętrznych. Należały do nich przede wszystkim:

- postępująca globalizacja i rosnąca wraz z nią konkurencja na rynkach światowych,
- szybkie tempo zmian wynikających z postępu technicznego, zwłaszcza w dziedzinie informatyzacji gospodarek i społeczeństw,
- starzenie się społeczeństw Unii Europejskiej spowodowane niskim przyrostem naturalnym,
- narastająca luka w poziomie rozwoju między gospodarkami Europy i USA oraz krajami azjatyckimi.

W ostatnim dwudziestolecu XX w. kraje Unii Europejskiej rozwijały się w tempie 2,3% rocznie, a USA osiągały w tym okresie średnie tempo wzrostu gospodarczego na poziomie 3,3%. W konsekwencji poziom życia, liczony jako PKB na jednego mieszkańca w UE wynosił 70% amerykańskiego.

W momencie przyjmowania Strategii Lizbońskiej gospodarka amerykańska charakteryzowała się wyższymi niż gospodarka Unii Europejskiej stopami zatrudnienia. O ile w UE stopa zatrudnienia wynosiła około 64%, to w USA sięgała ona ponad 73%. Przedsiębiorstwa działające na obszarze Unii Europejskiej tworzyły mniej nowych miejsc pracy, a głównym problemem europejskich rynków pracy było długotrwałe bezrobocie strukturalne i dobrowolne. Istniejące różnice pomiędzy luką mierzoną wskaźnikami wydajności pracy a wskaźnikiem dochodu narodowego przypadającego na mieszkańca wskazują, że prawie ¾ luki rozwojowej pomiędzy krajami dawnej UE (UE-15) a Stanami Zjednoczonymi wynikało z niższego poziomu wykorzystania zasobów ludzkich w gospodarkach krajów członkowskich. Niższy stopień wykorzystania zasobów ludzkich w gospodarce Unii miał swoje korzenie zarówno w znacznie krótszym średnim czasie pracy przypadającym na zatrudnionego, jak również w niższym odsetku zatrudnionych w grupie osób w wieku produkcyjnym.

Rozwój nauki i komercyjnych zastosowań wiedzy w Europie charakteryzował się niższym tempem w porównaniu z dynamiką innowacyjną gospodarki amerykańskiej. W latach dziewięćdziesiątych XX w. tylko 17% eksportu UE stanowiły produkty o wysokiej technologii, podczas gdy w Stanach Zjednoczonych ten wskaźnik wynosił 25%. Na działalność B+R państwa europejskie przeznaczały przeciętnie o ponad 30% mniej środków finansowych niż USA (European Commission 2010b).

Celem Strategii Lizbońskiej w jej pierwotnym kształcie, przyjętym w marcu 2000 r., było stworzenie na obszarze UE do końca 2010 roku najbardziej konkurencyjnej i dynamicznej gospodarki świata, opartej na wiedzy, zdolnej do tworzenia nowych miejsc pracy oraz zapewniającej spójność społeczną. Ustalenia Strategii Lizbońskiej były skierowane bezpośrednio

do instytucji Unii oraz rządów poszczególnych państw członkowskich.

We wstępie do Strategii Lizbońskiej zdefiniowano silne i słabe strony gospodarki UE. Ich bilans wyznaczył priorytety nowej strategii, czyli efektywniejsze wykorzystanie dostępnych zasobów (pracy, wiedzy, kapitału, środowiska) oraz aktywne kształtowanie nowych przewag konkurencyjnych europejskiego obszaru gospodarczego. Osiągnięciu zakładanych celów miały służyć różnego typu działania, umieszczone w pięciu komplementarnych obszarach:

I. Przechodzenie do gospodarki opartej na wiedzy, obejmującej rozwój społeczeństwa informacyjnego, wzrost znaczenia nauki i badań, stymulowanie zdolności innowacyjnych oraz kształtowanie kwalifikacji i umiejętności z uwzględnieniem potrzeb przyszłych rynków pracy. Budowa gospodarki opartej na wiedzy miała opierać się na inicjatywach i działaniach skoncentrowanych w dwóch obszarach:

1. Społeczeństwo informacyjne – zapewnienie każdemu mieszkańcowi Unii Europejskiej swobodnego dostępu do informacji za pośrednictwem elektronicznych środków przekazu. Dla inicjatyw w tym zakresie nie stworzono specjalnych podstaw instytucjonalnych i finansowych. Główny nacisk położono na działania i środki krajowe. Poszczególne państwa same miały określić priorytety i plany działań, włącznie z zapewnieniem funduszy. W trakcie realizacji powstała jednak potrzeba koordynacji wybranych działań na poziomie unijnym. Miała temu służyć zatwierdzona na szczycie UE w Portugalii inicjatywa Techno Action Plan 2002.

2. Badania i innowacje – generowanie innowacji, rozwój nowoczesnych technologii oraz mechanizmów absorpcji wiedzy przez gospodarkę. Priorytety w tym zakresie obejmowały:

- stworzenie Europejskiego Obszaru Badawczego (ERA – European Research Area), którego celem była integracja działalności badawczo-rozwojowej na obszarze UE oraz zwiększenie mobilności kadry naukowej;

- zwiększenie do 2010 r. nakładów na B+R do poziomu 3% PKB, przy czym 2/3 środków miało pochodzić od przedsiębiorstw.

II. Liberalizacja i integracja rynków i sektorów sieciowych dotychczas wyłączonych z reguł wspólnego rynku (telekomunikacja, energetyka, transport, poczta, usługi finansowe). Miały one doprowadzić do utworzenia rzeczywistego rynku wewnętrznego oraz otoczenia sprzyjającego rozwojowi przedsiębiorczości i w efekcie wzrostowi powiązań handlowych i wewnętrznej dynamiki rynku.

III. Rozwój przedsiębiorczości, kształtowanie warunków

wolnej konkurencji poprzez deregulację i likwidację barier administracyjno-prawnych, tworzenie i rozwój biznesu, łatwiejszy dostęp firm i przyszłych przedsiębiorców do kapitału, wiedzy i technologii.

IV. Wzrost zatrudnienia i przebudowa modelu społecznego poprzez uelastycznienie rynków pracy, wzrost aktywności zawodowej, doskonalenie systemów edukacji, unowocześnienie modelu zabezpieczeń społecznych oraz ograniczanie biedy i wykluczeń społecznych. Lepsze wykorzystanie zasobów ludzkich było głównym priorytetem Strategii Lizbońskiej, łączącym się z budowaniem gospodarki opartej na wiedzy. Znaczenie tego obszaru Strategii wiązało się ze starzeniem się ludności UE.

V. Wdrażanie zasad zrównoważonego rozwoju i zachowania środowiska naturalnego. W tym obszarze podkreślano zarówno działania odnoszące się do gospodarek (skala makro), jak i te dotyczące przedsiębiorstw.

Strategia Lizbońska w swoim oryginalnym kształcie z 2000 r. stopniowo rozwinęła się w nazbyt skomplikowaną strukturę z wieloma celami i działaniami oraz niejasnym podziałem odpowiedzialności i zadań, szczególnie między UE a krajami członkowskimi (European Commission 2010a). Rezultaty realizacji założeń Strategii Lizbońskiej zostały poddane weryfikacji w 2005 r. Wyniki oceny nie były pozytywne (*The Economics cost of non Lisbon* 2005) i w konsekwencji dokonano rewizji pierwotnych założeń Strategii. W 2006 r. wyodrębniono (Rada Europejska) cztery priorytetowe obszary skorygowanej Strategii, której podstawowym celem było zwiększenie konkurencyjności międzynarodowej gospodarki i regionów UE (Grosse 2008):

- Inwestowanie w kapitał ludzki i modernizacja rynku pracy. Główne cele tego, uznanego za najważniejszy priorytetu, to zapewnienie większej elastyczności rynku pracy i większej mobilności siły roboczej, zapewnienie obywatelom wysokiego poziomu pewności zatrudnienia oraz rozwiązywanie problemów demograficznych i promowanie dialogu międzykulturowego.

- Uwolnienie potencjału gospodarczego, zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw. W ramach tego priorytetu za najważniejsze cele uznano przyjęcie karty małych i średnich przedsiębiorstw, zmniejszenie obciążeń administracyjnych oraz dalszą liberalizację usług finansowych i zwiększenie możliwości finansowania tych przedsiębiorstw przy pomocy kapitału obcego.

- Wspieranie rozwoju wiedzy i innowacji. W ramach tego priorytetu w zasadzie powtórzono cele przyjęte w 2000 r., dodając pewne nowości, m.in. zwiększenie swobody przepływu wiedzy między różnymi ośrodkami UE.

- Przekształcenie Europy w obszar gospodarczy o niskiej emisji dwutlenku węgla i wysokiej efektywności energetycznej oraz przeciwdziałanie zmianom klimatycznym. Tutaj za główne zadania uznano wdrożenie pakietu regulacji redukujących emisję gazów cieplarnianych, zwiększenie udziału energii ze źródeł odnawialnych i tworzenie wewnętrznego rynku energii elektrycznej.

Ocena stopnia realizacji założeń odnowionej Strategii Lizbońskiej jest utrudniona ze względu na kryzys finansowy i gospodarczy, niemniej Komisja stwierdziła, że jej cele nie zostały zrealizowane (European Commission 2010a).

W lutym 2010 r. Przewodniczący Komisji Europejskiej J. M. Barroso przedstawił koncepcję „Europa 2020”, której celem jest rozwój zrównoważonej, społecznej gospodarki rynkowej, której cechą będzie konkurencyjność, innowacyjność oraz wysoki poziom integracji. W strategii tej połączone zostały ścieżki wyjścia z trwającego kryzysu z planem reform strukturalnych. Poza tym, przewidywane działania mają zapobiec zwiększaniu się rozbieżności (dywergencji) między krajami strefy euro (Unii Gospodarczej i Walutowej), które negatywnie wpływają na wspólną walutę euro.

W strategii określone zostały trzy priorytety dla zrównoważonego wzrostu i zatrudnienia (European Commission 2010b):

1. „Mądry (inteligentny) wzrost”. Należy go rozumieć jako wzrost oparty na innowacjach, edukacji i wiedzy oraz informatyzacji społeczeństwa. W zakresie innowacji główny akcent ma być położony na poprawę warunków i dostępu do środków finansowych przeznaczonych na badania i innowacje w celu umocnienia łańcucha innowacyjnego i wysokiego poziomu inwestycji w całej UE. Ma to z kolei doprowadzić do wzrostu produktywności przez poprawę wyników

w zakresie badań i rozwoju oraz innowacji oraz lepsze wykorzystanie potencjału technologiczno-informacyjnego. Uzasadnienie dla przyjęcia priorytetu – wzrost oparty na wiedzy i innowacjach – i nadania mu najważniejszej rangi wynika z porównań międzynarodowych (European Commission 2010c). W zakresie innowacji Unia Europejska pozostaje wyraźnie w tyle za głównymi konkurentami: wydatki na badania i rozwój stanowią ciągle mniej niż 2% PKB, podczas gdy w USA 2,6%, a w Japonii 3,4%. Firma Google przeznacza rocznie więcej środków na badania i rozwój w zakresie technologii informacyjnych i komunikacyjnych niż Unia Europejska (European Commission 2010b).

Głównym celem działań w obszarze edukacji i wiedzy jest osiągnięcie wysokiego poziomu i międzynarodowej atrakcyjności europejskich szkół wyższych oraz podniesienie jakości edukacji na wszystkich szczeblach. Komisja ocenia, że około jedna czwarta uczniów nie posiada odpowiednich umiejętności w zakresie czytania, a co siódmy młody człowiek kończy edukację zbyt wcześnie. Wykształceniem uniwersyteckim legitymuje się w Unii Europejskiej mniej niż 30% osób w wieku 25–34 lat, podczas gdy w Stanach Zjednoczonych 40%, a w Japonii ponad 50%. Wśród pierwszych dwudziestu uniwersytetów na światowej liście znalazły się tylko dwa europejskie (European Commission 2010b).

Informatyzacja społeczeństwa będzie polegała przede wszystkim na przyspieszeniu upowszechniania Internetu i osiąganiu przez gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa korzyści z jednolitego rynku mediów cyfrowych. Komisja szacuje, że globalny popyt na technologie informacyjne i komunikacyjne wynosi około 2 000 bilionów €, przy czym tylko jedna czwarta tego popytu pochodzi z firm UE.

2. „Zrównoważony wzrost”. Ten priorytet oznacza budowanie gospodarki mniej surowcochłonnej, zrównoważonej i konkurencyjnej, rozwijającej nowe procesy i technologie, także te służące ochronie środowiska (*green technologies*). Umacnianie przewag konkurencyjnych dotyczy w szczególności przemysłu przetwórczego i związane jest z pozycją innowacyjną małych i średnich przedsiębiorstw. Narzędziami realizacji tego celu będzie w zamyśle Komisji Europejskiej sieć współpracy, modernizacja bazy przemysłowej UE i zwiększanie efektywności wykorzystania zasobów. Poza tym niezbędne będzie przededefiniowanie polityki przemysłowej i dostosowanie jej do wymogów globalizacji. Zabieg ten musi obejmować zarówno rynek wewnętrzny jak i konkurencję, jak również politykę regionalną, handel i inwestycje oraz dalszą konwergencję standardów i regulacji. W ramach tego priorytetu zapisano także walkę ze zmianami klimatycznymi,

przede wszystkim przez ograniczenie emisji gazów cieplarnianych (ten cel wykracza poza dekadę zakreśloną przez Strategię) oraz pełne wykorzystanie nowych technologii. Ochronie środowiska ma sprzyjać także zwiększenie efektywnego i czystego wykorzystania własnych zasobów energetycznych UE. Pożądane byłoby zmniejszenie do 2020 r. importu ropy naftowej i gazu (podano wartość tego zmniejszenia: 60 bilionów €), co poza względami finansowymi ma istotne znaczenie dla bezpieczeństwa energetycznego UE. Na własne zasoby energetyczne UE mają w 20% składać się odnawialne źródła energii, których wykorzystanie może potencjalnie stworzyć ponad 600 000 miejsc pracy (European Commission 2010b).

3. „Zintegrowany (*inclusive*) wzrost”. Głównymi wyznacznikami tego priorytetu są: wysokie zatrudnienie, spójność społeczna i terytorialna oraz przeciwdziałanie ubóstwu. Inkluzywny wzrost oznacza bowiem wzmacnianie społecznej pozycji ludności poprzez wysoką stopę zatrudnienia, inwestycje w rozwój zdolności, umiejętności i kompetencji jednostek, walkę z ubóstwem i modernizację rynku pracy, szkolenia i system ochrony społecznej. Wszystko to ma sprzyjać antycypowaniu i zarządzaniu zmianami oraz budowie zintegrowanego społeczeństwa.

Uzasadnienie dla wymienionych działań wynika ze zmian demograficznych, które przejawiają się malejącymi zasobami siły roboczej. Tylko dwie trzecie ludności w wieku produkcyjnym znajduje aktualnie zatrudnienie, co w porównaniu do ponad 70% w USA i Japonii stawia UE w niekorzystnej sytuacji. Również stopa zatrudnienia kobiet i osób starszych jest relatywnie niska, a zatrudnienie w grupie ludzi młodych drastycznie obniżyło się wskutek kryzysu i stopa bezrobocia wynosi tutaj ponad 21%. Powiązane z zatrudnieniem są inwestycje w rozwój zdolności, umiejętności i kompetencji społeczeństwa. Wymogi rozwoju gospodarczego są w tym względzie wysokie: do końca okresu objętego Strategią liczba miejsc pracy wymagających wysokich i specjalistycznych kwalifikacji powiększy się o 16 mln, a popyt na zasoby pracy o niskich kwalifikacjach zmniejszy się o 12 mln. W obecnej kryzysowej sytuacji ekonomiczno-społecznej (2010 r.) około 80 mln osób jest zagrożonych ubóstwem, w tym 19 mln dzieci (European Commission 2010b).

Podstawowe działania w ramach tego priorytetu wymagają modernizacji polityki w zakresie edukacji, szkoleń i zatrudnienia, a także systemu ochrony społecznej. Natomiast głównymi instrumentami będącymi w dyspozycji instytucji UE oraz rządów państw członkowskich mają być: redukcja bezrobocia strukturalnego oraz zwiększenie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw.

Scharakteryzowane wyżej skrótowo priorytety mają być realizowane za pomocą pięciu kluczowych celów:

- zwiększenie stopy zatrudnienia ludności w wieku 20–64 lat z obecnych 69% do 75%;
- zwiększenie wydatków na badania i rozwój: inwestycje w R i D powinny osiągnąć 3% PKB, przede wszystkim przez poprawę warunków inwestowania w badania i rozwój przez sektor prywatny;
- zrealizowanie celów klimatycznych, tzn. redukcję emisji gazów o co najmniej 20% w stosunku do 1990 r. lub, w sprzyjających warunkach, nawet o 30%, zwiększenie udziału energii odnawialnej w całkowitej konsumpcji energii do 20% i osiągnięcie 20% wzrostu wydajności energii;
- zmniejszenie udziału osób wcześnie rezygnujących z edukacji do 10% (obecnie 15%) i zwiększenie udziału populacji młodej generacji (30–34 lata) z wyższym wykształceniem do przynajmniej 40% (obecnie 31%);
- zmniejszenie liczby ludności żyjącej poniżej granicy ubóstwa o 20 mln osób (o 25%).

W ramach każdego priorytetu zaplanowano opracowanie i przyjęcie specyficznych instrumentów, tzw. Inicjatyw flagowych, w których określono niezbędne działania na szczeblu UE (Komisji) i państw członkowskich.

Na szczeblu państw członkowskich niezbędne są reformy w zakresie systemu badań i rozwoju oraz innowacji, zwiększenie kształcenia o charakterze inżyniersko-technicznym i matematycznym oraz stworzenie instrumentów finansowych sprzyjających prywatnemu finansowaniu badań.

4. Zakończenie

Reasumując, konkurencyjność gospodarek i regionów w warunkach globalizacji zależy od wielu czynników. Na dużą ich część mogą oddziaływać instytucje publiczne oraz przedsiębiorstwa. Rola organów publicznych, zarówno centralnych jak i lokalnych jest szczególnie duża w tworzeniu stabilnego i przewidywalnego otoczenia prawnego oraz ekonomicznego, w jakim działają regiony i przedsiębiorstwa. Poza tym, podnoszeniu konkurencyjności sprzyjają także:

Tabela 1. Ocena efektów realizacji Strategii Lizbońskiej i Strategii Europa 2020

Lp.	Lata / Obszar Wskaźnik	2005		2008		2009		2010		2011		2012	
		UE-27	PL	UE-27	PL	UE-27	PL	UE-27	PL	UE-27	PL	UE-27	PL
1	Zatrudnienie (20-64 lat) jako % ludności CEL: 75%	68,0	58,3	70,3	65	69,0	64,9	68,5	64,6	68,6	64,8	68,5	64,7
2	Wydatki na R&D jako % PKB CEL: 3%	1,82	0,57	1,92	0,60	2,02	0,67	2,01	0,74	2,03	0,77	--	--
3	Emisja gazów cieplarnianych (1990=100%) CEL: 80%	92	85	89	88	83	83	85	--	--	--	--	--
4	Udział energii odnawialnej w ogólnym zużyciu energii (%) CEL: 20%	8,5	7,0	10,5	7,9	11,7	8,9	12,5	9,4	--	--	--	--
5	Podstawowe zużycie energii (ekwiwalent 1.000 ton ropy – TOE) CEL: 1.474.000	1.704.354	88 531	1.683.452	94 014	1.596.185	90 712	1.646.839	96 929	--	--	--	--
6	Osoby przerywające naukę (18-24) (%) CEL: 10	15,8	5,3	14,8	5,0	14,3	5,3	14,0	5,4	13,5	5,6	12,8	5,7
7	Uczestnictwo w edukacji na poziomie wyższym, (% populacji) CEL: 40%	28,0	22,7	31,0	29,7	32,2	32,8	33,5	35,3	34,6	36,9	35,8	39,1
8	Ludność zagrożona ubóstwem lub społecznym wykluczeniem (tys.)	123.892	17 080	115.694	11 491	113.773	10 454	116.309	10 409	--	--	--	--
9	Ludność żyjąca w gospodarstwach domowych o bardzo niskiej intensywności pracy (niskim stopniu zatrudnienia) (tys.)	39.112	4 446	34.269	2 444	34.223	2 102	37.862	2 211	--	--	--	--
10	Ludność zagrożona ubóstwem w wyniku transferów społecznych (tys.)	79.070	7 756	80.661	6 353	80.179	6 435	80.749	6 588	--	--	--	--
11	Ludność żyjąca w skrajnym ubóstwie (tys.)	51.729	12 752	41.440	6 680	39.764	5 625	40.925	5 331	--	--	--	--

Źródło: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/europe_2020_indicators/headline [dostęp 8.05.2013].

inwestowanie w edukację, w szczególności na poziomie średnim oraz w doskonalenie zawodowe pracowników (*long-life training*). Strategia Europa 2020 nakłada na państwa członkowskie określone zobowiązania w tym zakresie, jednakże kryzys finansów publicznych w wielu krajach członkowskich stawia pod znakiem zapytania ich realizację. W załączonej tabeli przedstawione są efekty realizacji Strategii Lizbońskiej i Strategii Europa 2020 przez całą UE oraz Polskę, opublikowane przez Komisję Europejską w kwietniu 2013 r.

Literatura

1. *The economic costs of nonLisbon. A survey of the literature on the economic impact of the Lisbon-type reforms*, 2005, European Economy, European Commission, Occasional Papers, Nr 16, March, s. 55.
2. European Commission, 2010a, *Commission Staff Working Document, Lisbon Strategy evaluation document*, Brussels, SEC (2010) 114 final.
3. European Commission, 2010b, *Communication from the Commission Europe 2020. A Strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, Brussels.
4. European Commission, 2010c, *Europe 2020*, Background for the Informal European Council.
5. Grosse T. G., 2008, *Co dalej ze Strategią Lizbońską, Analizy i Opinie*, Instytut Spraw Publicznych, nr 84, kwiecień/maj, s. 4–5.
6. Jantoń-Drozdowska E., 2009, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Ars boni et aequi, Poznań.
7. Jantoń-Drozdowska E., 2011, *Polityka wspierania konkurencyjności w Unii Europejskiej*, [w:] J. Sokołowski, M. Sosnowski, (red.) *Polityka ekonomiczna*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” nr 166/2011, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 223–233.
8. Kitson M., Martin R., Tyler P., 2004, *Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?*, „Regional Studies”, Vol. 38.9, December, s. 992.
9. Lubiński M., 1995a, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*, IRISS, Warszawa.
10. Lubiński M., 1995b, *Proces integrowania się ze Wspólnotami Europejskimi jako czynnik wzrostu międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki. Raport końcowy*, IRISS, Warszawa, s. 6–11.
11. Martin R. L., 2003, *A Study on the Factors of Regional Competitiveness. A draft final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy*, Cambridge-Rotterdam.
12. M. Porter, 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
13. Regional development, 2011, *Organization for Economic Co-operation and Development*, dostęp 10 li-

stopada 2012, <http://www.oecd.org/regional/regionaldevelopment/regionalcompetitiveness.htm>.

14. Rozporządzenie (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z 5 lipca 2006 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Dziennik Urzędowy UE, nr L 210 z 31.07.2006.

15. Sachwald F., 1994, *Competitiveness and Competition: which Theory of the Firm?* [w:] F. Sachwald (red.) *European Integration and Competitiveness. Acquisitions and Alliances in Industry*, Edward Elgar, Aldershot.

16. *The Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions of the European Union*, 1999, Brussels, dostęp 11 grudnia 2012 r., <http://aei.pitt.edu/5712/5712.pdf>.

17. Szafranek E., 2010, *Determinanty konkurencyjności regionów. Ujęcie teoretyczne i praktyczne*, Uniwersytet Opolski, Studia i Monografie, 2010, nr 443, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole.

18. Winiarski B., 2002, *Konkurencyjność regionów – polityka regionalna – uwarunkowania makroekonomiczne*, [w:] A. Klasik, Z. Ziolo (red.) *Problemy transformacji struktur regionalnych i konkurencyjność regionów w procesie integracji europejskiej*, WSliZ w Rzeszowie, Rzeszów, s. 15–23.

Prof. dr hab. Elżbieta Jantoń-Drozdowska – profesor zwyczajny Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Kierownik Katedry Nauk Ekonomicznych Wydziału Prawa i Administracji UAM.

Ekonomia i biznes

Dobre praktyki w zakresie polityki wspierającej kreację i rozwój klastrów na świecie

Aleksandra Kania¹

Streszczenie

Zadaniem artykułu jest przedstawienie najlepszych praktyk w zakresie modeli polityki wspierającej kreację i rozwój klastrów na świecie. Rozważania zostały skoncentrowane na trzech wybranych klastrach i polityce klastrowej zastosowanej przy ich powstawaniu i dalszym rozwoju.

Przedstawione w artykule badania mają charakter badań jakościowych, wtórnych i polegają na studiach literaturowych. Zastosowana metoda badawcza to studium kilku przypadków jednocześnie, czyli wielokrotne studium przypadku.

Wstęp

W ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat władze zarówno na poziomie centralnym jak i regionalnym w różnych krajach na świecie zaczęły zdawać sobie sprawę, iż receptą na sukces państw i regionów są skoordynowane, celowe działania w ramach potrójnej helisy (ang. *triple helix*), czyli sieci powiązań między trzema kluczowymi aktorami systemu gospodarczego: przedsiębiorstwami, światem nauki (uniwersytetami i instytucjami B+R) oraz władzami szczebla regionalnego². W tym nurcie rozwinęła się polityka wspierania klastrów (ang. *cluster based policy*). Jej celem jest podniesienie konkurencyjności gospodarki poprzez stymulowanie rozwoju istniejących klastrów oraz inicjowanie powstawania nowych systemów klastrowych³.

1. Klastry i polityka wspierania klastrów

Klastry stały się jednym z najbardziej aktualnych kie-

runków badawczych ostatnich lat, choć ich idea znana jest badaczom od końca XIX wieku. A. Marshall w pracy *Zasady ekonomiki* z 1890 roku, jako pierwszy, opisał działanie okręgów przemysłowych w Wielkiej Brytanii, w ramach których przedsiębiorstwa znajdujące się w geograficznej bliskości wchodziły ze sobą w relacje zarówno kooperacyjne jak i konfrontacyjne. Dystryktom tym Marshall przypisywał, poprzez powstawanie pozytywnych efektów zewnętrznych, znaczącą rolę w budowaniu potęgi gospodarczej regionu. Za Marshalliem podążyli m.in. A.C. Pigou (1920), B. Ohlin (1933), F. Perroux (1949), G. Becattini (1979), P. Krugman (1991). Spopularyzowanie teorii klastrów przypisuje się jednak M. E. Porterowi. Począwszy od opublikowania pracy Portera *The Competitive Advantage of Nations* w 1990 roku pojęcie klastrów stało się bardzo popularne nie tylko wśród naukowców, ale także przedsiębiorców czy polityków. Autorka na potrzeby niniejszego opracowania będzie posługiwać się przyjętą przez Portera definicją klastrów: „[...] klastery to geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (na przykład uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych) w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale także współpracujących”⁴.

Popularyzacja pracy M. Portera sprawiła, iż w ostatnich latach zagadnienie klastrów przyciągnęło uwagę władz na szczeblu centralnym i regionalnym

¹ Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr 2011/01/N/HS4/01309.

² Brodzicki, T., Szultka, S., Tamowicz, P., *Polityka wspierania klastrów: najlepsze praktyki: rekomendacje dla Polski*, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2004.

³ Ministerstwo Gospodarki, *Kierunki i polityka rozwoju klastrów w Polsce*, Departament Rozwoju Gospodarki, Warszawa 2009.

⁴ Porter, M., *Locations, Clusters, and Company Strategy*, [w:] *Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press/Books, Oxford 2000.

jako środek budowania przewagi konkurencyjnej. Wiele państw i samorządów regionalnych podjęło próby sformułowania i zaimplementowania koncepcji polityki wspierania klastrów. Wyróżniony został termin tzw. inicjatyw klastrowych (ang. *cluster initiatives*), czyli zorganizowanych działań mających na celu przyspieszenie rozwoju oraz wzrostu konkurencyjności klastrów w regionie, obejmujących firmy funkcjonujące w ramach klastra, rząd oraz środowisko badawcze.

Obecnie istnieje wiele modeli polityki wspierającej klastry. W literaturze przedmiotu najczęściej przytaczane są dwa sposoby klasyfikacji modeli polityki klastrowej.

W raporcie dla holenderskiego Ministerstwa Gospodarki wyróżnia się cztery modele polityki wspierania klastrów nastawione na:

- kreowanie przewagi konkurencyjnej w zakresie kluczowych sektorów gospodarki lub strategicznych łańcuchów wartości dodanej,
- podnoszenie konkurencyjności sektora MŚP,
- stymulowanie rozwoju regionalnego,
- intensyfikację współpracy przemysłu ze sferą badań⁵.

Z kolei w ramach raportu *European Trend Chart on Innovation* Komisja Europejska zaproponowała klasyfikację polityki klastrowej z uwagi na rodzaj podmiotów i interakcji w klastrze. Według tego kryterium wyróżniono:

- model polityki ukierunkowany na wzmacnianie interakcji w ramach potrójnej helisy,
- model polityki skoncentrowany na powiązaniach pomiędzy przemysłem a sferą naukowo-badawczą,
- model skoncentrowany na stymulowaniu wszystkich rodzajów interakcji (w układach pionowych lub horyzontalnych) pomiędzy przedsiębiorstwami w ramach klastra jak i jego otoczeniu⁶.

W raporcie przedstawiono także podział polityk klastrowych pośród państw europejskich w oparciu o kryterium poziomu, na którym są one realizowane (por. tabela 1.).

2. Metodyka badania

Przedstawione w artykule badania nad modelami polityki wspierającej rozwój klastrów mają charakter badań jakościowych, wtórnych i polegają na studiach literaturowych. Zastosowana metoda badawcza to wielokrotne studium przypadku⁷. W ramach tej metody badacz, aby zbadać dane zjawisko, obserwuje kilka przypadków jednocześnie.

Wybór prezentowanych w artykule modeli polityki został dokonany arbitralnie przez autorkę, która kierowała się klasyfikacją polityk klastrowych, zaproponowaną przez Komisję Europejską w 2003 roku⁸. W efekcie wybrane zostały: model polityki ukierunkowany na wzmacnianie interakcji w ramach potrójnej helisy (Niemcy) oraz model polityki skoncentrowany na powiązaniach pomiędzy przemysłem a sferą naukowo-badawczą (Stany Zjednoczone). Najbardziej istotnym kryterium wyboru był wysoki stopień efektywności zastosowanej polityki klastrowej, wybrane przypadki mogą stanowić przykłady najlepszych praktyk w tym zakresie. Wybór Polski miał na celu przedstawienia rodzącej się polityki klastrowej w naszym kraju oraz zastanowienie się nad najbardziej skutecznym typem polityki, dzięki której mogłyby powstać odnoszące sukcesy klastry. Nie bez znaczenia

Tabela 1. Klasyfikacja polityk klastrowych w państwach europejskich

Polityka narodowa	Polityka regionalna	Ramy narodowe dla realizacji polityki regionalnej	Brak jednoznacznej polityki klastrowej
Francja, Luksemburg	Belgia, Hiszpania	Austria, Niemcy, Włochy, Szwecja, Wielka Brytania	Dania, Grecja, Islandia, Irlandia, Holandia, Norwegia, Portugalia
Litwa, Łotwa, Słowenia		Węgry	Bułgaria, Czechy, Estonia, Polska, Rumunia, Słowacja

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Komisja Europejska, *European Trend Chart on Innovation. Thematic Report: Cluster Policies, Innovation / SMEs Programme 2003*.

⁵ Boekholt, P., Thuriaux, B., *Public policies to facilitate clusters: background, rationale and policy practices in international perspective*; [w:] OECD, *Boosting Innovation: The Cluster Approach*, OECD Proceedings, Paryż 1999.

⁶ Komisja Europejska, *European Trend Chart on Innovation*.

Thematic Report: Cluster Policies, Innovation / SMEs Programme 2003.

⁷ Woodside, A. G., *Case Study Research: Theory, Methods, Practice*, Emerald Group Publishing Limited, Bingley 2010.

⁸ Komisja Europejska, *European Trend...*

3. Studia przypadków

3.1. Stany Zjednoczone – klaster Raleigh-Durham-Chapel Hill

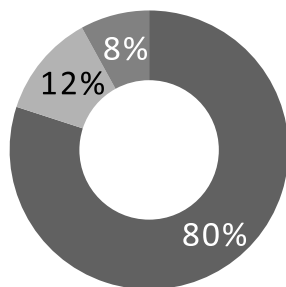
W stanie Północna Karolina istnieje obszar o promieniu 25 km, pomiędzy trzema uczelniami wyższymi usytuowanymi w miastach Raleigh, Durham i Chapel Hill, nazwany już w latach pięćdziesiątych XX wieku „trójkątem badawczym” (ang. *research triangle*). W tym regionie, w 1959 roku, z inicjatywy gubernatora Luthera Hodgesa powstał park technologiczny Research Triangle Park (RTP). Gubernatorowi udało się pozyskać poparcie dla swojej idei zarówno ze strony uniwersytetów jak i środowisk biznesowych. Od początku swego istnienia park w dużej mierze polegał na rządowych kontraktach i doradztwie ze strony władz lokalnych. Obecnie RTP jest jednym z największych i odnoszących najliczniejsze sukcesy parków badawczych w Stanach Zjednoczonych. W parku zatrudnionych jest 37 500 osób w ponad 135 przedsiębiorstwach i instytucjach badawczych⁹.

Już pierwsze lata sukcesu RTP przekonały władze Północnej Karoliny o słuszności rozwoju gospodarki opartej o wiedzę, a silna pozycja uniwersytetów w regionie w badaniach z dziedziny biotechnologii skierowała uwagę władz w tym kierunku. Stan Północnej Karoliny na początku lat osiemdziesiątych XX wieku postanowił uczynić z biotechnologii priorytetowy, strategiczny dla regionu sektor. Zgodnie z założeniami władz branża biotechnologiczna miała nie tylko przyczyniać się do budowania konkurencyjności regionu, ale także rozwijać się na skalę globalną. W 1984 roku z inicjatywy gubernatora Jima Hunta i władz stanowych utworzono Centrum Biotechnologii Północnej Karoliny (ang. North Carolina Biotechnology Center),

w procesie wyboru opisywanych modeli polityk klastrowych była także dostępność informacji na ich temat.

która miało od tej pory zarządzać rozwojem sektora biotechnologicznego w regionie. Od połowy lat osiemdziesiątych XX wieku, w ciągu następnych 25 lat, władze Północnej Karoliny zainwestowały ponad 2 miliardy dolarów w biotechnologię. Szacuje się, iż 80 % tej kwoty zostało przeznaczone na unowocześnienie jednostek badawczych, 12 % na szkolenia dla wysoko wykwalifikowanej kadry, a 8 % na rzecz firm z branży biotechnologicznej (por. wykres 1.). Rozbudowa infrastruktury edukacyjnej i badawczej była zadaniem priorytetowym w ciągu pierwszych lat istnienia biotechnologicznej inicjatywy klastrowej. W kolejnych latach, tj. od początku 1991 roku, wsparcie finansowe ze strony władz stanowych zaczął otrzymywać sektor biznesowy, co między innymi przyczyniło się do utworzenia szeregu nowych firm biotechnologicznych¹⁰.

Wykres 1. Procentowy rozkład dotacji od władz lokalnych dla klastra biotechnologicznego w Północnej Karolinie



- unowocześnienie jednostek badawczych
- szkolenia dla wysoko wykwalifikowanej kadry
- dotacje dla firm z branży biotechnologicznej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Avnimelech, G., *A Policy-Led Development of the Life Science Cluster at The Research Triangle (North Carolina)*, Target Project Working Paper, Santiago de Compostela 2010.

Wszystkie te działania zaowocowały bardzo szybkim rozwojem branży biotechnologicznej i powstaniem jednego z najbardziej dynamicznych i produktywnych klastrów biotechnologicznych na świecie. Na chwilę obecną branża biotechnologiczna w opisywanym klastrze generuje 57 000 miejsc pracy, pozwoliła na utworzenie 550 nowych firm i ma swój udział w PKB w wysokości 4,6 miliardów dolarów rocznie. Długoterminowy, strategiczny plan władz lokalnych w połączeniu z istniejącą dobrą bazą uniwersytecką pozwolił na powstanie i rozwój odnoszącego znaczące sukcesy klastra biotechnologicznego.

⁹ Sternberg, R., *Neither planned nor by chance: how knowledge-intensive clusters emerge*, [w:] Fornahl, D., Henn, S., Menzel, M. P., (red.), *Emerging Clusters. Theoretical, Empirical and Political Perspectives on the Initial Stage of Cluster Evolution*, Edward Elgar Publishing Limited,

Cheltenham 2012.

¹⁰ Avnimelech, G., *A Policy-Led Development of the Life Science Cluster at The Research Triangle (North Carolina)*, Target Project Working Paper, Santiago de Compostela 2010.

3.2. Niemcy – klaster BioM

Początki branży biotechnologicznej w okolicach Monachium sięgają lat siedemdziesiątych XX wieku. Została tam wówczas utworzona klinika uniwersytecka Foundation of Grosshadern University Clinic jako część wiodącego monachijskiego uniwersytetu Ludwig Maximilians Universität. Kolejnym krokiem było powstanie w połowie lat osiemdziesiątych fundacji zajmującej się badaniami w dziedzinie biologii molekularnej – Foundation of the Gene Center Munich. Tak zorganizowane zaplecze naukowe przyczyniło się do pojawienia się na początku lat dziewięćdziesiątych pierwszych firm z branży biotechnologicznej, takich jak Mikrogen, Micromet, MorphoSys i MediGene. Następnie w 1994 roku swoją siedzibę w regionie Monachium otworzył amerykański koncern farmaceutyczny o światowym zasięgu – Merck & Co¹¹.

W dalszych latach rozwój branży biotechnologicznej zaczął być w Monachium wspierany przez specjalne programy rządowe. W 1996 roku niemieckie Ministerstwo Edukacji i Badań (niem. Bundesministerium für Bildung und Forschung) rozpoczęło konkurs Bio Regio Competition na region z najprężniej rozwijającą się branżą biotechnologiczną. Inicjatywa skierowana była do nowych klastrów, znajdujących się jeszcze w fazie embrionalnej. Złożono 17 wniosków, spośród których wyróżnione zostały trzy, w tym klaster monachijski. Zwycięskie klastry uzyskały około 90 mln euro wsparcia finansowego. Warto zauważyć, iż Niemcy były pierwszym krajem w Europie, który zaczął wprowadzać tego typu konkursy dla klastrów¹². Dzięki zwycięstwu w konkursie, w Monachium zaczęły pojawiać się nowe firmy z branży biotechnologicznej. Co więcej, zgodnie z wytycznymi programu Bio Regio, powstała w regionie inicjatywa klastrowa BioM AG, która miała za zadanie utworzyć lokalną sieć powiązań między przedsiębiorcami i jednostkami badawczymi oraz pozyskiwać zasoby finansowe dla start-upów. Inicjatywa ta wsparła utworzenie w 2000 roku centrum badawczego Life Science Center Weihenstephan przy uniwersytecie technicznym (Technische Universität).

W 2006 roku działalność rozpoczął kolejny program, Cluster Offensive Bayern, będący częścią strate-

gii polityki innowacji rządu regionalnego Wolnego Państwa Bawaria. Kluczowym elementem programu były granty na działanie organizacji zarządzającej klastrem w 19 kluczowych gałęziach przemysłu. Przewidywano dofinansowanie kosztów personelu i materiałów, jak również wydatków podróży oraz organizacji imprez. Program obejmował również dostęp na zasadach preferencyjnych do środków na B+R ze specjalnego funduszu klastrowego¹³. W ramach programu rolę BioM AG w promowaniu więzi pomiędzy miejscowymi firmami i instytucjami biotechnologicznymi przejęła BioM Biotech Cluster Development GmbH, która zarządza obecnie klastrem biotechnologicznym w Monachium¹⁴.

Cztery lata później, w 2010 roku, już wówczas prężnie rozwijający się klaster wziął udział w kolejnym konkursie Spitzencluster Wettbewerb, zorganizowanym przez niemieckie Ministerstwo Edukacji i Badań. Inicjatywa ta, w odróżnieniu od Bio Regio Competition, dotyczyła istniejących klastrów, które udowodniły już swoją efektywność w ciągu co najmniej kilku lat działalności. Wygranej w konkursie klasterzawdzięcza znaczne wsparcie finansowe w wysokości 50% kosztów realizacji zamierzonych projektów w ciągu najbliższych lat, przy założeniu, że pozostałe 50% środków finansowych będzie pochodzić od podmiotów wchodzących w skład klastra. Warunkiem otrzymania wsparcia było także udowodnienie, że klaster jest w stanie utrzymać realizację działań po zakończeniu okresu finansowania¹⁵.

Od momentu uruchomienia pierwszych programów rządowych wspierających klastry zarówno na poziomie regionalnym jak i narodowym, w ciągu siedemnastu lat, znacząco nasiliła się współpraca małych i średnich przedsiębiorstw z branży biotechnologicznej w regionie, a ich liczba została potrojona z 30 na 100. Łącznie wszystkie przedsiębiorstwa współpracujące ze sobą w ramach monachijskiego klastra zatrudniają obecnie ponad 20 000 pracowników.

¹¹ Kania, A., *Zaplanowane działanie czy przypadek: kreacja i rozwój klastrów biotechnologicznych*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance”, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, vol.10, nr 1/2012.

¹² Dzierżanowski, M., Szultka, S., *Wspieranie rozwoju klastrów w Polsce i zagranicą. Doświadczenia i wyzwania*, Konrad Adenauer Stiftung, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2008.

¹³ Lämmer-Gamp, T., Meier zu Köcker, G., Christensen, T.,

Klastry i ich indywidualizm. Wzrost gospodarczy poprzez polityki klastrowe ukierunkowane na kreowanie doskonałości w zarządzaniu klastrem, VDI/VDE Innovation + Technik GmbH (VDI/VDE-IT), Berlin 2011.

¹⁴ De Kerviler, G., Levis, M., Nakazawa, K., Sealy, S., Zimmermann, L., *Biotechnology - Life Sciences in Munich/Germany*, Harvard Business School, Boston 2007.

¹⁵ Dzierżanowski, Szultka, *Wspieranie rozwoju klastrów...*

Dodatkowe 10 000 stanowią pracownicy instytucji naukowych¹⁶. Zastosowana w tym przypadku odgórna inicjatywa (ang. *top-down initiative*), z silnym wsparciem ze strony władz lokalnych i centralnych, zaowocowała dynamicznym rozwojem klastra biotechnologicznego.

3.3. Polska – klastr Life Science

Proces tworzenia klastra biotechnologicznego w Krakowie został zapoczątkowany w 2003 roku przez Uniwersytet Jagielloński (UJ), najstarszą uczelnię wyższą w Polsce. Wówczas to, z inicjatywy uniwersytetu, powstało Centrum Innowacji, Transferu Technologii i Rozwoju Uniwersytetu, którego zadaniem jest wspieranie transferu technologii, promocja przedsiębiorczości akademickiej oraz aplikowanie o fundusze na strategiczne inwestycje UJ. Kolejnym etapem w procesie kreacji klastra było podpisanie, 20 października 2006 roku w Collegium Maius Uniwersytetu Jagiellońskiego, umowy o stworzeniu klastra Life Science Kraków przez Profesora Karola Musioła, Rektora UJ oraz przedstawicieli kilkunastu firm i instytucji naukowych. Założycielami klastra, oprócz UJ, byli między innymi: firma farmaceutyczna Pliva, Uniwersytet Rolniczy, Szpital im. Jana Pawła II, Instytut Nafty i Gazu, producent szczepionek IBSS Biomed oraz Instytut Farmakologii PAN. Łącznie umowę o współpracy podpisały 32 jednostki. Dodatkowo władze miasta Krakowa i Urzędu Marszałkowskiego wystosowały listy intencyjne popierające utworzenie klastra¹⁷.

Warto zauważyć, iż w raporcie Komisji Europejskiej z 2003 roku Polska została zakwalifikowana do grupy państw nieprowadzących jednoznacznej polityki wspierającej klastry¹⁸. Jednakże od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku zaczęła się rozwijać polityka klastrowa, co umożliwiło inicjatorom klastra Life Science w Krakowie pozyskanie wsparcia finansowego.

W 2007 roku klastr, jako jeden z pierwszych w Polsce, skorzystał z pilotażowego programu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości – Wsparcie na rozwój klastra. W ramach programu wyłoniono pięć pro-

jektów, którym przyznano finansowanie z budżetu państwa na łączną kwotę 1 636 835,19 zł. Środki te stanowiły bezzwrotne wsparcie na następujące cele:

- podnoszenie innowacyjności i atrakcyjności produktów klastra,
- zacieśnianie współpracy między przedsiębiorstwami, ośrodkami badawczo-rozwojowymi, edukacyjnymi oraz przedstawicielami władz lokalnych i regionalnych,
- wzmocnienie potencjału eksportowego poprzez realizację wspólnych przedsięwzięć.

Wsparcie polegało na finansowaniu wydatków na zakup niektórych usług związanych z przygotowaniem opracowań, dokumentów, analiz lub raportów, finansowaniu promocji i internacjonalizacji działań klastra¹⁹. Wielkość wsparcia nie mogła przekroczyć 95% wydatków, pozostałe 5% wydatków stanowiło finansowy wkład własny klastra.

W latach 2007–2013 dla klastra, jako kooperacyjnego powiązania przedsiębiorstw i instytucji sektora B+R, przewidziane było wsparcie finansowe zgodnie z założeniami Małopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego, Oś priorytetowa 2 – Gospodarka regionalnej szansy²⁰. Podobny rodzaj pomocy oferowany był również w jednym z priorytetów rządowego Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, Oś priorytetowa 5 – Dyfuzja innowacji, Działanie 5.1 – Wspieranie powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym.

Przedstawione powyżej działania w ramach polityki klastrowej z założenia miały pełnić jedynie funkcję pomocniczą i skupiać się na kreowaniu odpowiedniej infrastruktury instytucjonalnej w otoczeniu klastra oraz wspieraniu procesu rozwoju klastra w początkowym etapie jego funkcjonowania.

Obecnie, po 7 latach istnienia, klastr zrzesza 70 podmiotów – dwa razy więcej niż początkowo. Dalszy rozwój klastra zależy głównie od tego, czy w kolejnych latach nasili się współpraca pomiędzy firmami, czy zaczną powstawać nowe firmy odpryskowe oraz przede wszystkim, czy po zaprzestaniu finansowania zewnętrznego wewnętrzne sieci powiązań będą na tyle silne, że inicjatywa przetrwa dzięki wypracowanym środkom własnym.

Zakończenie

Przeprowadzone wielokrotne studium przypadku w wybranych krajach pozwala stwierdzić, iż nie ma

klastrów...

²⁰ Zarząd Województwa Małopolskiego, Małopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007–2013, Kraków 2007.

¹⁶ <http://www.biotech-bayern.de> [dostęp 24.10.2013].

¹⁷ <http://www.lifescience.pl>, ostatni dostęp 20.10.2013.

¹⁸ Komisja Europejska, *European Trend...*

¹⁹ Ministerstwo Gospodarki, *Kierunki i polityka rozwoju*

jednej doskonałej recepty na model polityki klastrowej w różnych państwach na świecie. W określonych krajach i lokalizacjach niezbędne jest stosowanie zróżnicowanych, odpowiednio dostosowanych instrumentów tak zwanego *policy-mix*, który z reguły obejmuje różne modele polityki klastrowej jednocześnie. Jest to między innymi związane z faktem, że na ogół mamy do czynienia z różnymi typami klastrów, znajdującymi się na różnych etapach rozwoju. Należy zatem pamiętać, iż w przypadku rodzącej się polskiej polityki klastrowej nie można mechanicznie przenosić na polski grunt rozwiązań uznawanych za najlepsze praktyki w różnych rejonach na świecie. Tym niemniej doświadczenia zebrane w ramach wdrażania najbardziej efektywnych polityk klastrowych w innych państwach mogą pomóc w optymalizacji polskich działań w zakresie polityki wspierania klastrów w latach 2014–2020.

Bibliografia

1. Avnimelech, G., *A Policy-Led Development of the Life Science Cluster at The Research Triangle (North Carolina)*, Target Project Working Paper, Santiago de Compostela 2010.
2. Boekholt, P., Thuriaux, B., *Public policies to facilitate clusters: background, rationale and policy practices in international perspective*; [w:] OECD, *Boosting Innovation: The Cluster Approach*, OECD Proceedings, Paryż 1999.
3. Brodzicki, T., Szultka, S., Tamowicz, P., *Polityka wspierania klastrów: najlepsze praktyki: rekomendacje dla Polski*, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2004.
4. De Kerviler, G., Levis, M., Nakazawa, K., Sealy, S., Zimmermann, L., *Biotechnology – Life Sciences in Munich/Germany*, Harvard Business School, Boston 2007.
5. Dzierżanowski, M., Szultka, S., *Wspieranie rozwoju klastrów w Polsce i zagranicą. Doświadczenia i wyzwania*, Konrad Adenauer Stiftung, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2008.
6. Gorynia, M., Jankowska, B., *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2008.
7. <http://www.biotech-bayern.de>, [dostęp 24.10.2013].
8. <http://www.lifescience.pl>, [dostęp 20.10.2013].
9. <http://www.ncbiotech.org>, [dostęp 04.11.2013].
10. Kania, A., *Zaplanowane działanie czy przypadek: kreacja i rozwój klastrów biotechnologicznych*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance”, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, vol.10, nr 1/2012.
11. Kiese, M., *Policy transfer and institutional learning: an evolutionary perspective on regional cluster policies in Germany*, [w:] Fornahl, D., Henn, S., Menzel, M.P., (red.), *Emerging Clusters. Theoretical, Empirical and Political Perspectives on the Initial Stage of Cluster Evolution*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham 2010.
12. Komisja Europejska, *European Trend Chart on Innovation. Thematic Report: Cluster Policies*, Innovation / SMEs Programme, 2003.
13. Lämmer-Gamp, T., Meier zu Köcker, G., Christensen, T., *Klasy i ich indywidualizm. Wzrost gospodarczy poprzez polityki klastrowe ukierunkowane na kreowanie doskonałości w zarządzaniu klastrami*, VDI/VDE Innovation + Technik GmbH (VDI/VDE-IT), Berlin 2011.
14. Ministerstwo Gospodarki, *Kierunki i polityka rozwoju klastrów w Polsce*, Departament Rozwoju Gospodarki, Warszawa 2009.
15. Porter, M., *Locations, Clusters, and Company Strategy*, [w:] *Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press/Books, Oxford 2000.
16. Sternberg, R., *Neither planned nor by chance: how knowledge-intensive clusters emerge*, [w:] Fornahl, D., Henn, S., Menzel, M.P., (red.), *Emerging Clusters. Theoretical, Empirical and Political Perspectives on the Initial Stage of Cluster Evolution*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham 2012.
17. Woodside, A.G., *Case Study Research: Theory, Methods, Practice*, Emerald Group Publishing Limited, Bingley 2010.
18. Zarząd Województwa Małopolskiego, *Małopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007–2013*, Kraków 2007.

Mgr Aleksandra Kania – doktorantka w Katedrze Konkurencyjności Międzynarodowej Wydziału Gospodarki Międzynarodowej na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu.

Rynek kapitałowy

Rynek NewConnect na tle innych rynków alternatywnych w Europie

Piotr Zygmanski

Rynek NewConnect skończył w tym roku już 6 lat, warto jest zatem przyrzeć się, jak wypadł on w tym okresie na tle innych rynków alternatywnych w Europie.

Zarówno rynek NewConnect, jak i jego europejskie odpowiedniki, funkcjonują w formie alternatywnego systemu obrotu. Przez alternatywny system obrotu (ASO) należy tutaj rozumieć organizowany przez spółkę prowadzącą rynek regulowany lub firmę inwestycyjną wielostronny system obrotu instrumentami finansowymi, funkcjonujący poza rynkiem regulowanym, który zapewnia koncentrację popytu i podaży¹. Dla zobrazowania tej definicji warto wskazać, że np. w Polsce organizatorem ASO jest Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Główną cechą charakteryzującą alternatywne systemy obrotu są liberalne, w stosunku do rynków regulowanych, przepisy w zakresie wymogów dopuszczeniowych (np. brak konieczności spełnienia kryterium kapitalizacji czy publikacji sprawozdań za ostatnie 3 lata obrotowe) jak i obowiązków informacyjnych (ograniczony zakres raportów okresowych,

brak obowiązku przeglądu raportów śródrocznych przez biegłego rewidenta). Stąd też rynki funkcjonujące w formule ASO dedykowane są spółkom znajdującym się w początkowej fazie rozwoju, poszukującym kapitału w wysokości od kilkuset tysięcy do kilkudziesięciu milionów złotych oraz reprezentującym innowacyjne sektory gospodarki.

Utworzenie w Polsce alternatywnego systemu obrotu było zgodne z panującym w Europie trendem tworzenia tego typu platform. Pierwszy alternatywny rynek akcji w Europie utworzony został w Londynie w 1995 r. pod nazwą Alternative Investment Market (AIM). Od tego czasu w Europie powstało kilkanaście alternatywnych platform obrotu m.in. w Niemczech (Entry Standard), Holandii (NYSE Alternext) czy Szwecji (Nasdaq OMX First North).

Plany utworzenia w Polsce nowego rynku, na którym notowane byłyby małe i średnie przedsiębiorstwa o podwyższonym ryzyku inwestycyjnym, znalazły się w strategii rozwoju rynku kapitałowego *Agenda Warsaw City 2010* sporządzonej w kwietniu 2004 roku przez Ministerstwo Finansów². Zanim jed-

Wykres 1. Utworzenie rynku NewConnect na tle innych rynków alternatywnych



Źródło: opracowanie własne na podstawie Zawadka, D., 2012, *Alternatywne systemy obrotu jako instytucje niwelujące lukę na rynku kapitałowym*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, s. 46.

¹ Szczepankowski, P., 2008, *Funkcjonowanie i rozwój rynku alternatywnego systemu obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, [w:] Antkiewicz, S., Kalinowski, M. (red.), *Innowacje Finansowe*, CeDeWu, Warszawa, s. 90.

² Ministerstwo Finansów, 2004, *Strategia rozwoju rynku kapitałowego Agenda Warsaw City 2010*, Warszawa, s. 53.

Tabela 1. IPO na rynkach alternatywnych w Europie

Kraje	Rynek	I-III kw. 2013		2012		2011		2010		2009		2008		2007	
		Liczba IPO	Wartość IPO	Liczba IPO	Wartość IPO	Liczba IPO	Wartość IPO	Liczba IPO	Wartość IPO	Liczba IPO	Wartość IPO	Liczba IPO	Wartość IPO	Liczba IPO	Wartość IPO
Polska	WSE (NewConnect)	36	9	89	36	172	133	86	40	26	10	61	47	24	41
Wielka Brytania	London (AIM i SFM)	43	925	49	788	62	733	62	1486	15	685	59	1492	220	9537
Luksemburg	Luxembourg (EuroMTF)	5	35	6	564	20	451	36	797	22	1575	15	267	18	1401
Holandia, Belgia, Portugalia, Francja, Wielka Brytania	NYSE Euronext (Alternext)	5	76	8	23	19	111	21	73	3	0	7	31	39	445
Szwecja, Dania, Finlandia, Islandia	NASDAQ OMX (First North)	13	15	9	10	17	4	9	22	5	0	16	56	50	837
Norwegia	Oslo Axess	3	27	1	0	9	264	7	83	2	91	10	63	19	729
Niemcy	Deutsche Borse (Entry Standard)	1	0	15	32	5	78	13	116	4	5	10	6	34	250
Hiszpania	BME (Spanish Stock Exchange) MAB	1	2	5	9	5	13	10	48	2	19	0	0	0	0
Włochy	Borsa Italiana (AIM)	8	114	3	10	3	9	6	32	5	32	0	0	0	0
Turcja	Borsa Istanbul*	4	328	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Łącznie		119	1531	185	1472	312	1796	250	2697	84	2417	178	1962	404	13240

*rynek funkcjonuje od 30.12.2012 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *IPO Watch Europe Annual Review 2007–2013*, pwc.

nak doszło do powstania rynku NewConnect, podejmowane były próby innej segmentacji rynku, chociażby poprzez utworzenie pozagiełdowego rynku CeTO czy podział rynku regulowanego na podstawowy (o zaostrzonych wymogach dopuszczeniowych) i rynek równoległy (o niższych kryteriach dopuszczenia w porównaniu do rynku podstawowego).

W dotychczasowej historii funkcjonowania rynek NewConnect wypada pozytywnie na tle swoich europejskich odpowiedników. Od 2007 r. do końca III kw. 2013 r. na rynkach alternatywnych na starym kontynencie zadebiutowało łącznie 1532 emitentów. Pod względem ilości debiutów w okresie 2007 r. – III kw. 2013 r. polska część ASO dedykowana akcjom ustępuje tylko rynkom w Wielkiej Brytanii (biorąc pod uwagę sumę debiutów na rynku AIM i SFM). Różnica ta jest nieznaczna – wynosi zaledwie 16 spółek (510 w Londynie, 494 w Warszawie). Warto zaznaczyć, iż we wspomnianym okresie rynek NewConnect przyciągnął większą ilość emitentów niż takie rynki jak EuroMTF (122 debiuty), Alternext (102), First North (119), czy Entry Standard (82).

Od 2007 r. do III kw. 2013 r. udział rynku NewConnect w ilości IPO na rynkach alternatywnych w Europie wahał się w przedziale od 5,9% (w pierwszym roku funkcjonowania, tj. 2007 r.) do 55,1% (w 2011 r., rekordowym pod względem wprowadzeń do ASO). Średnio w wymienionym okresie warszawski rynek alternatywny odpowiadał za 34,2% debiutów na europejskich alternatywnych parkietach rocznie. Jest to najlepszy wynik z wymienionych rynków w tabeli przedstawiającej IPO na rynkach alternatywnych w Europie. Warto wskazać, że tylko dwukrotnie, tj. w 2007 r. i I-III kw. 2013 r. rynek NewConnect nie przewodził pod względem ilości debiutów w Europie (w obu wskazanych okresach liderem były AIM i SFM w Londynie).

Spółki debiutujące w okresie 2007 r. – III kw. 2013 r. zgromadziły łącznie w ramach IPO środki w wysokości przekraczającej 25 mld EUR. Zdecydowanie największą wartość miały oferty przeprowadzone w Londynie, spółki z AIM i SFM zgromadziły łącznie 15,6 mld EUR, co odpowiada za 62% wartości wszystkich ofert na rynkach alternatywnych. Pod względem wartości przeprowadzonych ofert na tle swoich europejskich konkurentów rynek NewConnect nie wypada już tak okazale, jak to miało miejsce w przypadku ilości

debiutów. Łączna wartość kapitału zgromadzonego przez emitentów w okresie od 2007 r. do końca III kw. 2013 r. oscyluje w okolicach 316 mln EUR (1,26% wartości wszystkich ofert). Wynik ten jest lepszy jedynie od tych, osiągniętych przez hiszpański BME MAB (91 mln EUR) oraz włoski AIM (197 mln EUR). W okresie od 2007 r. do III kw. 2013 r. udział warszawskiego rynku alternatywnego w wartości IPO na rynkach alternatywnych w Europie wynosił od 0,31% (w 2007 r.) do 7,4% (w 2011 r.). Średnio wartości IPO w danym roku odpowiadały za 2,1% wartości ofert w Europie.

W porównaniu do pozostałych rynków alternatywnych w Europie na warszawskiej małej giełdzie przeprowadzane są najmniejsze pod względem wartościowym IPO. Średnia wartość oferty pierwotnej w latach 2007 r. – III kw. 2013 r. wynosiła 0,64 mln EUR wobec średniej dla wszystkich rynków na poziomie 16,4 mln EUR i najwyższej średniej spośród europejskich rynków alternatywnych 41,72 mln EUR (EuroMTF).

Brak odpowiednio dużego rynku alternatywnego w Europie Środkowo-Wschodniej sprawił, iż utworzenie rynku NewConnect w Polsce okazało się bardzo dobrym posunięciem. W początkowych latach warszawski mały parkiet przeżywał swoisty boom, przyciągając z roku na rok coraz większą ilość emitentów i pozostawiając jednocześnie pod tym względem pozostałe rynki alternatywne w Europie daleko w tyle. Dopiero od 2012 r. rozwój rynku NewConnect częściowo wyhamował. Stało się tak na skutek porządkowania rynku przez jego organizatora, tj. Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie, który uznał, iż polski rynek alternatywny potrzebuje poprawy w obszarze przejrzystości notowanych spółek i bezpieczeństwa obrotu, zaostrażając tym samym zarówno warunki dopuszczeniowe dla nowych emitentów, jak i zakres obowiązków informacyjnych. Zmiany te, wraz z pogorszeniem nastrojów na rynkach kapitałowych obserwowanych w roku 2012 i 2013, bezpośrednio wpłynęły na spadek zainteresowania rynkiem alternatywnym w Polsce ze strony nowych spółek.

Piotr Zygmantowski – analityk w INVESTcon GROUP SA.

Ludzie, Opinie, Poglądy

Na marginesie (głównego nurtu)

Gospodarka otwarta czy zamknięta?

JJT

Pamiętam jedną z dyskusji na początku lat dwudziestych, gdy ścierali się ze sobą zwolennicy i przeciwnicy jak najszybszego otwarcia naszej gospodarki. To, co mnie wtedy uderzyło, to skrajność obu prezentowanych w dyskusji stanowisk. Alternatywy rozpatrywane w dyskusji sprowadzały się wtedy do tego, czy otwierać, czy zamykać gospodarkę. Na pewno wtedy pomyślałem, a może nawet powiedziałem, że moim zdaniem należy dyskutować nie o tym, czy gospodarkę otwierać, czy zamykać, lecz o tym, na ile należy ją uchylić, a na ile przymknąć na wpływy zewnętrzne. Dziś, mimo naszego członkostwa w UE, problem ten wcale nie stracił na aktualności i staje przed nami, gdy rozważamy, w jakim stopniu można dopuścić obcy kapitał do sektorów strategicznych? Czy stosować unijne normy dotyczące GMO i emisji dwutlenku węgla? A przede wszystkim, czy i kiedy wejść do strefy euro i europejskiej unii bankowej oraz

w jakim zakresie dążyć do zachowania naszych narodowych norm nadzoru nad systemem bankowym?

We własnym domu też często musimy rozstrzygać, czy się izolować, czy nie, od wpływów świata zewnętrznego, zatem czy otworzyć, czy zamknąć okna i drzwi. I co robimy? Gdy na dworze jest zimno i wiatr, to okna i drzwi zamykamy, a nawet, gdy grozi huragan, zabijamy je deskami. Jednak gdy w domu robi się zaduch, otwieramy okna i drzwi by nasze mieszkanie przewietrzyć.

W ten sposób dochodzimy do pierwszego czynnika, który należy brać pod uwagę przy dyskusji o otwarciu gospodarki na wymianę międzynarodową. Jest nim rodzaj i charakter procesów oraz sytuacji gospodarczej występujących w międzynarodowym otoczeniu gospodarki narodowej. Zapewne można przyjąć, że w warunkach stabilnego i zrównoważonego rozwoju gospodarki światowej, gospodarka narodowa może otwierać się szerzej na współpracę międzynarodową niż w sytuacji wstrząsających gospodarkę światową turbulencji i załamań. Pojawiające się więc (w związku z ostatnim kryzysem) w niektórych krajach tendencje do wzrostu protekcjonizmu można traktować jako racjonalną reakcję na wzrost zagrożeń zewnętrznych.

Innym czynnikiem, który bierzemy pod uwagę przy decyzji o właściwym stopniu otwarcia na wpływy zewnętrzne, jest różnica między warunkami zewnętrznymi a wewnętrznymi. Jeśli w zimie chcemy zachować w domu komfortową temperaturę 20°C, a na zewnątrz jest -20°C, to ocieplamy dom i zamykamy wszystkie okna i drzwi. Jeśli jednak różnica między temperaturą zewnętrzną a pożądaną wewnętrzną jest niewielka, to możemy otworzyć drzwi i okna na oścież. Podobnie w gospodarce, jeśli nasze wewnętrzne warunki i możliwości działania gospodarczego (a w szczególności nasza zdolność do konkutowania na rynku światowym) nie odbiegają nadmiernie od wymagań gospodarki światowej, to możemy sobie pozwolić na szerokie otwarcie gospodarki. Jeśli jednak nasza gospodarka nadmiernie „odstaje” od wymagań gospodarki światowej, to jej szerokie otwarcie doprowadzi jedynie do utraty jej wewnętrznej równowagi i do mniej lub bardziej gwałtownego pogorszenia jej wskaźników wewnętrznych. (Otwarcie drzwi i okien przy 20 stopniowym mrozie spowoduje jedynie spadek temperatury wewnętrznej też do minus 20°C.)

Przedstawionemu tu sposobowi myślenia można oczywiście zarzucić, że jest on statyczny i pod uwagę bierze jedynie sytuację występującą w danym momencie. Gdy byłem dzieckiem, po przeczytaniu książki o życiu Roalda Amundsen, postanowiłem się harto-

Ludzie, Opinie, Poglądy

wać i zacząłem na noc otwierać okno w moim pokoju. Gdy po kilku dniach się zaziębiłem i leżałem w łóżku z gorączką, zrozumiałem, że powinienem to robić stopniowo. Chyba podobnie jest w gospodarce. Jej otwieranie może być sposobem na jej lepsze (efektywniejsze) działanie w warunkach konkurencji międzynarodowej i zwiększenie jej odporności na powstające w gospodarce światowej zakłócenia i turbulencje. Należy jednak pamiętać, żeby przy takiej okazji nie zaplikować gospodarce zapalenia płuc.

Zwolennicy dominującego obecnie w myśleniu ekonomicznym liberalnego podejścia do gospodarki przekonują nas zazwyczaj o korzyściach, jakie daje gospodarce udział w międzynarodowym podziale pracy i włączenie się w gospodarkę światową. Za poglądem tym stoją silne argumenty teoretyczne wskazujące, że otwarcie gospodarki przyczynia się do wzrostu ogólnej efektywności gospodarowania a korzyści z tego wzrostu mogą osiągać wszystkie uczestniczące w nim strony. Prowadzi to jednak do absolutyzacji wartości, jaką jest otwarcie gospodarki. Zgodnie z tym poglądem im bardziej gospodarka otwarta tym lepiej, a wzrost otwarcia (umiędzynarodowienia) gospodarki należy traktować jako miarę postępu (rozwoju) gospodarczego.

Takiemu sposobowi myślenia chciałbym przeciwstawić szukanie odpowiedzi na takie pytania, jak: Jaki poziom otwarcia gospodarki jest optymalny dla danej gospodarki w określonym stadium i stanie rozwoju gospodarki światowej? Czy przy określonym poziomie i strukturze gospodarki narodowej oraz stanie uwarunkowań zewnętrznych można sobie pozwolić na jej dalsze otwieranie, czy może w jakimś zakresie zastosować narzędzia jej ochrony przed wpływami zewnętrznymi? W jakim tempie i w jakiej skali można stosować otwarcie gospodarki jako narzędzie jej wzmocnienia (zahartowania), by nie spowodować poważnych zagrożeń dla jej wewnętrznej równowagi?

Fundusze europejskie

Jak w Wielkopolsce dotujemy rozwój?

Anna Fedorczyk

Czy losy dotacji dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce są już przeszłością? Czy te, które były dostępne przybliżyły nas do osiągnięcia celów Strategii Lizbońskiej lub założeń Strategii Polska 2020?

Dobiega końca drugie programowanie unijne, czyli okres, w którym przedsiębiorcy mieli do dyspozycji dotacje współfinansujące ich potrzeby rozwojowe. Praktycznie nie ma już zaplanowanych konkursów, więc jeśli ktoś się nie odważył wcześniej, już nie będzie mieć szansy. Dlatego że dotacje na dofinansowanie zakupu znanych na rynku technologii i maszyn odchodzą bezpowrotnie.

Od 9 lat w Unii Europejskiej wykorzystaliśmy 82,2 mld euro, czyli ok. 342 mld zł w ramach realizacji prawie 172 tys. projektów. (za: www.fundusze-strukturalne.gov.pl, stan na dzień 30.04.2013 r.).

W ramach wspierania przedsiębiorczości oraz dofinansowywania innowacji w kraju zagospodarowano ponad 11,2 mld euro, m.in. na:

- bezpośrednie wsparcie dla przeszło 42,5 tys. firm,
- utworzenie lub modernizację ponad 1,7 tys. laboratoriów.

W latach 2007–2011 polska gospodarka rozwijała się w wysokim tempie, generując najwyższe średnioroczne tempo wzrostu w całej Unii Europejskiej (4,3 proc. wobec 0,5 proc. w UE-27) i utrzymując się na ścieżce wzrostu gospodarczego. Szacuje się, że średnio ok. 1 pkt proc. rocznego tempa wzrostu w analizowanym okresie był rezultatem realizacji inwestycji współfinansowanych przez UE. Zmalał też dystans pomiędzy Polską a średnią UE-27 mierzony jako PKB na mieszkańca – o ponad 13 pkt. proc.

Jednak eksperci Business Centre Club w szóstej edycji raportu o stanie wykorzystania dotacji z perspektywy 2007–13 alarmowali, iż mamy wolniejsze tempo wydatkowania budżetu niż w 2010 roku i jeśli

go nie przyspieszymy, to nie zdążymy wydać dostępnych kwot przed końcem dopuszczalnego terminu (zasada n+1 oznacza, że kończymy wydatkowanie w grudniu 2014 roku zaś n+2 oznacza, iż rozliczamy do końca 2015 roku). Zalecane przez BCC tempo, to podpisywanie miesięcznie umów na 4 mld zł, a wydawanie 6 mld zł. Teraz wydajemy „tylko” 4 mld zł miesięcznie.

Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego podaje, iż łączna wartość projektów na dzień 30.08.2013 roku wynosi ponad 9 mld zł. Pozostało do wydania niespełna 550 mln zł.

Rozkład dofinansowania był następujący:

- mikro firmy w ramach Działania 1.1. otrzymały dofinansowanie na 257 projektów, opiewające na kwotę przekraczającą 35 mln zł;
- zaś małe i średnie firmy zaabsorbowały ponad 670 mln zł w ramach 977 projektów.

Istotnym wsparciem dla firm jest też budżet zarządzany przez Bank Gospodarstwa Krajowego w wysokości 501 mln zł, którego celem jest wsparcie przedsiębiorczości poprzez rozwój instrumentów inżynierii finansowej w ramach inicjatywy JEREMIE. Przedsiębiorcy Województwa Wielkopolskiego przodowali w pozyskiwaniu funduszy pożyczkowych, oferowanych przez JEREMIE (Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises).

Ważnym źródłem wsparcia dla Wielkopolskich firm są też efekty realizacji projektów w Działaniu 1.4. tj. Wsparcie przedsięwzięć wynikających z Regionalnej Strategii Innowacji. Wsparcie 22 projektów, obejmujące budżet przekraczający 149 mln zł, skierowano na budowę i wyposażenie inkubatorów, centrów transferu technologii i zakup aparatury badawczej. Wydatki te, jak wierzymy, wyprzedzają potrzeby przedsiębiorców, które znajdują źródła finansowania w kolejnej perspektywie tj. w okresie 2014–20.

Jeżeli założeniem Strategii Rozwoju Kraju 2020 jest zmiana pozycji w rankingu globalnej konkurencyjności na świecie z 39. na 25. to słuszną wydaje się duża presja na zacieśnienie współpracy nauki z biznesem i usprawnienie wdrożenia jej efektów, jak również patentowanie wynalazków i technologii.

Jednak przeglądając wykaz dofinansowania udzielonego w latach 2004–2013 (wg Listy beneficjentów Urzędu Marszałkowskiego Woj. Wlkp., stan na dzień 1.07.2013 roku), trudno znaleźć liczne przykłady powyższej praktyki.

Konkurs dla MŚP z regionu, rozstrzygnięty w sierpniu 2013 roku, obejmuje 28 dotacji na kwotę 25 mln zł łącznie. Tylko kilka z nich obejmuje działania związane z wytworzeniem nowej, autorskiej technologii. Z drugiej strony ponad 70 projektów na liście udzielonych dotacji dotyczy rozbudowy gabinetów stomatologicznych czy też salonów urody. Zastanawiające może być to, jak bardzo przybliżają nas powyższe wydatki do celów strategicznych.

W okresie planowania sposobu wydatkowania budżetu na lata 2014–20 jest czas na podsumowanie błędów i, miejmy nadzieję, wypracowanie bardziej efektywnych rozwiązań. Pozytywne wydaje się ustalenie na lata 2014–20 I osi priorytetowej, dotyczącej innowacyjności i konkurencyjności gospodarki. Podkreśla się w niej potrzebę finansowania i promowania inwestycji przedsiębiorstw w B+R, rozwój powiązań między firmami, centrami B+I oraz ośrodkami naukowymi.

Warto jeszcze zwrócić uwagę na promowanie tych projektów, które są ściśle związane z branżami wskazanymi jako kluczowe dla rozwoju Województwa Wielkopolskiego. Nie znajdujemy odwoływania

Fundusze europejskie

do wyników badań i analiz prowadzonych z dotacji europejskich. Udaną inicjatywą wydaje się być np. Wielkopolskie Obserwatorium Rynku Pracy (WORP). Realizowane przez WORP badania rynku i branż są kompleksowe, zaś ich raporty stanowią rzetelne i precyzyjne źródło wiedzy. Może warto rekomendować w wytycznych dla beneficjentów zasięganie informacji z powyższych źródeł?

Uwaga osób pierwszy raz rejestrujących działalność gospodarczą powinna być kierowana na obszar: Promowanie przedsiębiorczości, w szczególności przez ułatwienie gospodarczego wykorzystania nowych pomysłów oraz wspieranie tworzenia nowych firm.

Zakładane typy działań będą również wspierać rozwój potencjału i zakresu oferty, jak też poprawę jakości usług Instytucji Otoczenia Biznesu na rzecz inkubacji przedsiębiorstw. Wsparcie szczególnie istotne dla regionalnych specjalizacji będzie dotyczyło:

- tworzenia przedsiębiorstw i udzielenia pomocy w początkowym okresie działalności, szczególnie w odniesieniu do podmiotów innowacyjnych, oferujących nowe miejsca pracy;
- tworzenia nowej infrastruktury na rzecz rozwoju gospodarczego, szczególnie dla inteligentnych specjalizacji regionalnych.

Cenną inicjatywą wydaje się być dotowanie projektów w zakresie: opracowanie i wdrażanie

Strategia Rozwoju Kraju 2020



nowych modeli biznesowych dla MŚP, w szczególności w celu internacjonalizacji. Znajdą się tu granty na wsparcie internacjonalizacji przedsiębiorstw i ich sieci; wsparcie międzynarodowej współpracy gospodarczej przedsiębiorstw i usług IOB; promocję przedsiębiorców oraz ofert: gospodarczej i turystycznej regionu.

Odpowiedzią na potrzeby przedsiębiorców może okazać się też działanie: zwiększenie aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw; poprawa innowacyjności przedsiębiorstw; wzmocnienie zdolności przedsiębiorstw do wprowadzenia na rynek nowych produktów i usług; wzrost udziału MŚP w strukturach sieciowych.

Wspieranie zdolności MŚP do udziału w procesach wzrostu i innowacji to kolejny obszar zaplanowany do współfinansowania. Cele szczegółowe to: rozwój sieci oraz wsparcie instytucji otoczenia biznesu, wzrost kompetencji w zakresie zarządzania procesami innowacyjnymi, wsparcie procesowych, organizacyjnych i marketingowych innowacji w przedsiębiorstwach, wsparcie innowacji w sektorze usług dla przedsiębiorstw. Typy działań obejmują rozwój potencjału IOB; doradztwo oraz szkolenia w zakresie innowacyjności i tworzenia firm w nowych sektorach.

Wyniki wielu badań pokazują ogromne niezrozumienie wśród przedsiębiorców tego, czym tak naprawdę są innowacje i brak świadomości, że proste rezerwy rozwoju ich firm wyczerpują się. Jedną z prób działania w tym kierunku był projekt „B+R dla Wielkopolski”, realizowany przez Instytut Zachodni w Poznaniu oraz Wielkopolski Związek Pracodawców Prywatnych im. Cyryla Ratajskiego w okresie od 1.10.2011 do 31.03.2013 r., przy współfinansowaniu ze środków Unii Europejskiej, z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki z Priorytetu VIII.

Celem było rozwijanie kompetencji uczestników (100 pracowników naukowych i naukowo-dydaktycznych) w zakresie zarządzania badaniami naukowymi oraz poszerzanie wiedzy w zakresie transferu wyników prac badawczych do przedsiębiorstw z terenu województwa wielkopolskiego. Przeprowadzono między innymi cykl szkoleń, warsztatów i 3-miesięcznych staży naukowców w przedsiębiorstwach.

Zrealizowano również badanie potrzeb wielkopolskich przedsiębiorców w zakresie współpracy ze

sferą B+R. Zostało przeprowadzenie 50 wywiadów IDI i 1004 wywiady CATI. Metoda IDI N=50, CATI N=1000; dobór próby – celowy (przedsiębiorstwa z branż kluczowych dla rozwoju Wlkp. – rolnictwa, budownictwa, finansów i ubezpieczeń, branży handlowej, spożywczej, motoryzacyjnej, stolarsko-meblarskiej, elektro-nicznej, ICT, biotechnologicznej, farmaceutycznej, chemicznej, logistycznej, hotelarskiej, gastronomicznej, turystycznej, transportowej, odzieżowej, metalowej). Wyniki badania pokazują ogromne niezrozumienie wśród przedsiębiorców tego, czym tak naprawdę są innowacje i brak świadomości, że proste rezerwy rozwoju ich firm wyczerpują się.

Formułując rekomendacje dla praktyki, zdiagnozowano potrzeby regionalnej gospodarki w zakresie niwelowania deficytów i wspomagania współpracy badawczo-rozwojowej, dzięki czemu można wskazać pięć głównych wątków przewijających się przez materiał badawczy:

1. mamy do czynienia z bardzo niskim poziomem świadomości i doświadczeń dotyczących współpracy B+R w świadomości kadry zarządzającej wielkopolskich przedsiębiorstw;
2. zdiagnozowane problemy odnoszą się w dużym stopniu do szeroko rozumianej instytucjonalnej współpracy między sektorem naukowo-badawczym a biznesem;
3. występuje szereg barier – zarówno świadomościowych, jak i systemowych, które zidentyfikowano i które ograniczają istniejący w Wielkopolsce potencjał do powstawania i wdrażania innowacji;
4. istnieją kluczowe charakterystyki dobrych praktyk w zakresie współpracy B+R, których przejawy udało się zaobserwować i wyodrębnić;
5. wypracowano pożądane sposoby zaspokajania i rozpoznawania potrzeb przedsiębiorstw w zakresie nawiązywania współpracy B+R.

Spontaniczne skojarzenia z hasłem „B+R Badania i Rozwój” okazują się w przeważającej mierze pozytywne, lecz jednocześnie mają bardzo ogólnikowy charakter. Jedynie w pojedynczych przypadkach można uzyskać względnie merytorycznie właściwe wyjaśnienia. Zatem choć w świadomości kadry zarządzającej wielkopolskich przedsiębiorstw nie występują uprzedzenia wobec prowadzenia B+R, to nie można ich interpretować jako przekonania o istotnym znaczeniu tego typu działań lub też posiadania kompetencji pozwalających na ich prowadzenie. Niemniej jednak, pomimo deficytu konkretnych umiejętności, wskazać można na wysoką gotowość do ich nabywania.

Zespół projektowy sformułował 29 zaleceń, z których można przytoczyć wybrane:

1. Włączenie instytucji otoczenia biznesu do procesu komunikowania podmiotów B+R z przedsiębiorstwami.
2. Dążenie do wzmacniania świadomości tego, na czym polegają innowacje i w jaki sposób mogą być włączane do bieżącej działalności przedsiębiorstwa (współpraca z jednostkami naukowymi postrzegana jest jako sytuacja specyficzna na tle relacji z innymi kooperantami).
3. Wypracowywanie i wdrażanie efektywnych procedur zarządzania projektami realizowanymi przez sektor B+R wspólnie z firmami, szczególnie w warstwie administracyjnej i kadrowej. Kooperacja firm z sektorem B+R ma stanowić jeden z istotnych elementów budowania przewagi konkurencyjnej.
4. Prowadzenie intensywnych działań informacyjnych w zakresie możliwości finansowania prac badawczo-rozwojowych (dominującą przeszkodą współpracy z sektorem B+R pozostają różnorodne deficyty zasobów wiedzy).
5. Zapewnianie wysokiej jakości oferowanych przedsiębiorcom szkoleń z zakresu współpracy z sektorem B+R.
6. Prowadzenie działalności informacyjno-promocyjnej dotyczącej dostępnej oferty doradztwa dla przedsiębiorstw w zakresie współpracy z B+R oraz możliwości finansowania tejże kooperacji.
7. Wypracowanie, przy udziale instytucji otoczenia biznesu, konsensualnych rozwiązań w zakresie praw autorskich do wyników wspólnych prac badawczo-rozwojowych jednostek B+R i przedsiębiorstw i upowszechnianie ich w formie dobrych praktyk.

Powyższe rekomendacje znajdują odzwierciedlenie w założeniach dot. nowego programowania unijnego na lata 2014–20. Wiadomo też, że nie będzie już miejsca na dotacje służące powiększeniu skali produkcji bez znaczącej zmiany technologicznej lub procesowej produktów. Inwestycje w zakup gruntów i budowę hal będą finansowane z pożyczek i innych narzędzi zwrotnych. Pozostaje jeszcze tylko pytanie o to, czy uda się uruchomić nowe dotacje szybciej niż w poprzednim programowaniu. Wtedy to realizacja projektów z dotacji 2007 roku rozpoczynała się w połowie 2008 roku. Być może doświadczenie, rozwinięte umiejętności zarządzania projektami w administracji państwowej i samorządowej oraz potrzeby gospodarki związane z kryzysem sprawiają, że konkursy ogłoszone zostaną w pierwszym roku programowania.

„Postęp nie jest możliwy bez zmiany, a ci, którzy nie potrafią zmienić swojego sposobu myślenia – nie mogą niczego zmienić” (George Bernard Shaw). Miejmy zatem nadzieję, że właśnie teraz zmieniamy sposób myślenia.

Losy Doliny Krzemowej dowodzą zaś, że kluczowy dla projektu jest pierwszy etap prac i zaangażowani ludzie. Wykorzystajmy zatem dobrze ten moment.

Opracowano na podstawie:

1. Strategia Rozwoju Kraju 2020 z dnia 25.09.2012 r.
2. Programowanie perspektywy finansowej 2014–2020; Umowa Partnerstwa, projekt z dnia 7.06.2013 r.
3. Regionalny Program Operacyjny Wielkopolska 2014+, materiał roboczy z dnia 10.05.2013 r.
4. Załącznik nr 1 do Uchwały nr 3788/2013 Zarządu Województwa Wielkopolskiego z dnia 22 sierpnia 2013 roku – Lista rankingowa wniosków do dofinansowania dla Działania 1.2 – Schemat I.
5. Projekty inwestycyjne.
6. Lista beneficjentów Urzędu Marszałkowskiego Woj. Wlkp. [stan na dzień 30.08.2013 r.].
7. *Raport Badanie potrzeb wielkopolskich przedsiębiorców w zakresie współpracy ze sferą B+R*, Instytut Zachodni w Poznaniu, 2012.
8. „Fundusze Europejskie”, grudzień 2012.
9. www.funduszeinfrastrukturalne.gov.pl [stan na dzień 30.04.2013 r.].

Anna Fedorczyk – Ekspert ds. Funduszy UE, Instytut Doradztwa Europejskiego IDE.

Fundusze europejskie

Projekt ESSENCE – przykład efektywnego wsparcia i wzmocnienia sieci małych i średnich przedsiębiorstw w Europie Środkowej

Jednym z 13 programów wspieranych przez Unię Europejską w ramach Europejskiej Współpracy Terytorialnej (EWT) jest Program dla Europy Środkowej *CENTRAL EUROPE Cooperating for Success*. Uczestnikami projektów realizowanych w ramach programu mogą być zarówno władze narodowe, regionalne lub lokalne, jak również inne instytucje publiczne (uczelnie, jednostki badawcze, fundacje itd.) oraz podmioty prywatne. Poziom dofinansowania partnerów projektów, zgodny z przepisami o pomocy publicznej, wynosi odpowiednio do 75% kosztów (partnerzy na terenie Austrii, Niemiec i Włoch) lub do 85% kosztów (partnerzy w Polsce, Republice Czeskiej, Słowacji, Słowenii i Węgrzech).

Partnerzy w ramach realizowanych projektów zobowiązani są do wprowadzenia jednolitych zasad ich wdrażania, które obejmują: (1) utworzenie wspólnych Instytucji Zarządzających, Certyfikujących oraz Audytowych, (2) stosowanie zasady „partnera wiodącego” w trakcie realizacji, (3) wspólną realizację zgodnie z przyjętym podziałem zadań i harmonogramem prac, oraz (4) utworzenie międzynarodowego Wspólnego Sekretariatu Technicznego (*Joint Technical Secretariat*), wspierającego partnerów w bieżącej działalności.

W ramach programu CENTRAL EUROPE (Obszar interwencji 2.4 „Technologie informatyczno-komunikacyjne i rozwiązania alternatywne dla zwiększenia dostępu”) realizowany jest projekt „Proste eUsługi dla ukształtowania i wzmocnienia sieci MŚP w Europie Środkowej”, do którego wdrażania przystąpił w 2012 r. Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego. Projekt realizowany będzie przez okres 30 miesięcy (do grudnia 2014 r.). Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego pełni w projekcie funkcję Partnera Wiodącego (*Lead Partner*), współpracując w jego realizacji z 9 partnerami reprezentującymi 6 regionów Europy Środkowej: Instytutem Logistyki i Magazyno-



Projekt współfinansowany jest ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (ERDF).

wania w Poznaniu (Wielkopolska/Polska), Fundacją Instytut Transportu i Logistyki w Bolonii, Prowincją Bolonia oraz firmą SATA srl w Modenie (Emilia Romagna/Włochy), Aufbauwerk Region Leipzig GmbH oraz Uniwersytetem w Lipsku (Region Leipzig-Halle/Niemcy), AREA m Styria GmbH w Kapfenbergu (Styria/Austria), ICEG Research and Policy w Budapeszcie (Közép-Magyarország/Węgry) oraz Agencją Rozwoju Sinergija w Moravskich Toplicach (Pomurje/Słowenia). Instytucją Zarządzającą oraz Certyfikującą projektu pozostaje miasto Wiedeń, gdzie mieści się także Wspólny Sekretariat Techniczny.

Celem projektu jest zwiększenie dostępu przedsiębiorstw z obszaru Europy Środkowej do pakietu e-usług oraz bazy wiedzy, które mogą być przydatne w różnorodnych warunkach prowadzenia działalności gospodarczej. Proponowane rozwiązania mają za zadanie wspomóc w jak najlepszym kształtowaniu i obsłudze własnych sieci zaopatrzenia, optymalizacji transportu oraz w przezwyciężeniu braku efektywności w powyższym zakresie, a przez to umożliwić obniżenie kosztów oraz poprawę wydajności, zarówno wewnętrznej, jak też względem partnerów handlowych. Model sieciowy dystrybucji jest skuteczny, jeśli

chodzi o zaspokajanie wymogów klientów, jednak zwykle jest on mało wydajny. Niska wydajność wynika z 4 podstawowych problemów: (a) konfiguracja sieci jest zwykle statyczna i rzadko angażuje ona najlepszych dostępnych partnerów, (b) zadania często przydzielone zostają na podstawie zwyczajów, a nie obiektywnych kryteriów biznesowych, (c) systemy transportowe nie są zoptymalizowane i nie mierzy się ich kosztów, (d) wymiana informacji w ramach sieci odbywa się powoli i nie jest dostatecznie monitorowana.

Obecnie na rynku dostępny jest szereg usług świadczonych drogą elektroniczną. Efektywne ich wykorzystanie pozwala na wsparcie każdego obszaru działalności podmiotów gospodarczych – promocji/marketingu, racjonalizacji procesów zarządzania i zatrudnienia oraz zwiększaniu efektywności produkcji. Główny Urząd Statystyczny, prezentując dane odnoszące się do skali wykorzystania technologii ICT w prowadzeniu działalności gospodarczej przez podmioty zaliczane do MŚP, wskazuje na następujące, dominujące rodzaje ich wykorzystania: posiadanie własnej strony internetowej jako istotnego instrumentu promocji i marketingu, prezentacja katalogów wyrobów i usług wraz z aktualnymi cennikami oraz automatyczna wymiana danych z podmiotami zewnętrznymi. Zdecydowanie najslabiej wykorzystywane są nadal opcje e-sprzedaży oraz e-zakupów. Szczególne miejsce w tym procesie zajmują usługi transportu i szeroko rozumianej logistyki.

Biorąc pod uwagę silne i słabe strony MŚP projekt ESSENCE ma pomóc przedsiębiorcom w eliminowaniu trudności. Zadanie to zostanie osiągnięte o ile uda się zwiększyć dostęp MŚP regionu Europy Środkowej do pakietów eUsług oraz bazy wiedzy, jak również podnieść poziom optymalizacji transportu.

Przedsiębiorstwa zaliczane do sektora MŚP stanowią 99,8% wszystkich podmiotów gospodarczych aktywnych w Unii Europejskiej. Zbliżone wielkości występują w Polsce (95,5%), jak również w Wielkopolsce (95,0%) (szerzej: *EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual Report on small and medium-sized enterprises in the EU 2011/12*, Rotterdam 2012).

Najwięcej w technologię ICT inwestują przedsiębiorstwa duże (ok. 75% wszystkich poniesionych nakładów). Na średnie przypada około 17%, najmniej natomiast inwestują przedsiębiorstwa małe i mikro. Głównym dotychczasowym powodem tak niskich nakładów ponoszonych przez małe przedsiębiorstwa są wysokie koszty infrastruktury ICT. Przeszkodą stały się również skomplikowane regulacje prawne oraz obawa przed niskim zwrotem z inwestycji (szerzej: *Wykorzystanie technologii informacyjno-(tele)komunikacyj-*

nych w przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych, GUS Warszawa 2012).

W trakcie dotychczasowej realizacji projektu powstało kilkanaście dokumentów o kluczowym znaczeniu dla świadomego i efektywnego wdrożenia idei kształtowania i wzmocnienia sieci MŚP w praktyce. Wśród przygotowanych już opracowań warto zwrócić uwagę na trzy poniżej wymienione.

Fundusze europejskie

Metodologia angażowania regionalnych interesariuszy stanowi zbiór informacji o kryteriach służących selekcji dobrych praktyk oraz wskazuje jakiego typu informacje powinny zostać zebrane od interesariuszy przez każdego partnera uczestniczącego w łańcuchu dostaw. Partnerzy projektu rozpoczynają swój udział od analizy przykładów dobrych praktyk pokazujących potencjalne korzyści ze stosowania rozwiązania rozwijanego w projekcie ESSENCE. Analizie poddane zostają źródła wtórne. Każdy partner identyfikuje przynajmniej jedną dobrą praktykę w swoim regionie i opisuje ją zgodnie ze strukturą jednolitego formularza. Każda zidentyfikowana dobra praktyka opisana zostaje na oddzielnym formularzu. Wybór dobrych praktyk odpowiada oczywiście zakresowi zainteresowań tematycznych projektu.

Ekspertyza nt. możliwych funkcjonalności platformy ESSENCE i ich wykorzystania przez jej potencjalnych użytkowników, której autorzy formułują opinię,

że skuteczna i efektywna współpraca małych i średnich firm powinna obejmować cztery główne obszary:

- komunikacja,
- katalog elektroniczny,
- modelowanie procesów,
- kształtowanie sieci.

Dynamiczny rozwój Internetu spowodował szerokie wykorzystanie narzędzi usprawniających wymianę danych pomiędzy współpracującymi firmami. Jednakże, na podstawie przeprowadzonych w ramach tego opracowania analiz dostępnych na świecie wybranych elektronicznych platform komunikacyjnych, większość z nich wspomaga klasyczne podejście do organizacji transportu w łańcuchach dostaw.

Badanie popytu i podaży na innowacyjne usługi świadczone drogą elektroniczną w prowadzeniu działalności gospodarczej, w wyniku którego nastąpić powinno optymalne dostosowanie funkcjonalności platformy ESSENCE do oczekiwań przedsiębiorców, opis istniejących barier oraz poznanie preferencji jej potencjalnych odbiorców.

Fundusze europejskie

Problemy szczegółowe w zakresie popytu i podaży dotyczyły m.in.:

- zidentyfikowania rodzajów innowacyjnych usług świadczonych drogą elektroniczną w prowadzeniu działalności gospodarczej (m.in. ich części funkcjonalnych, kosztów dostępu, skali wykorzystania, zalet i wad),
- określenia ich skali innowacyjności,
- określenia możliwości ich wykorzystania w siecio-
waniu.

Warto podkreślić, że cele projektu ESSENCE pozostają w zbieżności z założeniami dwóch wspólnotowych dokumentów strategicznych: *Strategii Lizbońskiej*, przyczyniając się do rozwoju wiedzy zarówno na skalę lokalną, jak i na poziomie europejskim, poprzez realizację wielojęzycznej bazy wiedzy i ukierunkowa-

nie współpracy na kooperację, jak również *Strategii Goeteborskiej*, wpływając na racjonalizację łańcuchów dostaw oraz mobilności osób i towarów, a tym samym doprowadzając do zmniejszenia natężenia ruchu i zużycia energii.

Wdrożenie projektu wpłynie bezsprzecznie na podniesienie stopnia świadomości małych i średnich przedsiębiorców, nie tylko zresztą w Wielkopolsce, o potrzebie współpracy we wszystkich dostępnych wymiarach: ekonomicznym, planistycznym czy organizacyjnym. Idea projektu potwierdza tezę o potrzebie stałego doskonalenia narzędzi pracy, jak również podnoszenia wiedzy branżowej w środowisku menadżerów i innych osób zarządzających łańcuchami dostaw. Efektem powinno stać się zadowolenie klienta oraz satysfakcja przedsiębiorcy.

Opracowanie – Zespół Projektu ESSENCE, Departament Gospodarki Urzędu Marszałkowskiego Województwa Wielkopolskiego.

Obszar objęty projektem



Spotkania i konferencje

Międzynarodowa konferencja emerytalna

Tomasz Brzęczek
Marek Szczepański

W dniach od 12–13 września 2013 roku w Poznaniu odbyła się międzynarodowa konferencja naukowa na temat „Pensions Reforms in Post-Socialist and Other Countries – Comparison and Evaluation”, zorganizowana przez Katedrę Nauk Ekonomicznych Wydziału Inżynierii Zarządzania Politechniki Poznańskiej, pod egidą Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego Oddział w Poznaniu. Mecenasem konferencji było Powszechne Towarzystwo Emerytalne PZU SA. Artykuły lub referaty przygotowało 32 naukowców, wśród których było 8 zagranicznych z Europy i USA. Wszystkie sesje naukowe (prezentacje i dyskusje) były prowadzone w języku angielskim. Konferencji towarzyszyło wydanie angielsko-polskiej monografii pod tytułem *Pension Reforms – Comparison and Evaluation* (pol. *Reformowanie systemów emerytalnych – porównania i oceny*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2013, s. 379; praca dostępna w Internecie, w Wielkopolskiej Bibliotece Cyfrowej).

Obrady prowadzone były w całości w j. angielskim. Przyjęta formuła konferencji umożliwiła zadawanie pytań i zabieranie głosu w dyskusji po każdym referacie. Podczas konferencji dyskutowano też najnowsze zmiany w publicznym systemie emerytalnym w Polsce. Co ciekawe, opinie na ten temat były bardzo zróżnicowane, zarówno wśród polskich, jak i zagra-

nicznych uczestników poznańskiej konferencji.

Pierwszej sesji, poświęconej reformom emerytalnym w byłych krajach socjalistycznych, przewodniczył profesor dr hab., dr h.c. Eberhard Eichenhofer z Uniwersytetu Fryderyka Schillera w Jenie (Niemcy). Elaine Fultz (JMF Research w USA) wygłosiła referat na temat *Pension Privatization in Central and Eastern Europe: Dilemmas and trade-offs concerning the private benefit package*. W następnym wystąpieniu na temat *Pension Reform in Czechia: Soft Compulsion Myths and Lies* słuchano profesora Jaroslava Vostatka z Uniwersytetu Finansów i Administracji w Pradze (Czechy). Trzeci prelegent profesor Maciej Żukowski (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu) podjął się odpowiedzi na pytanie *Polish pension reforms in 2011–2013: Retreat or adjustment?*. W referacie zatytułowanym *Persisting East-West divides in pension insurance of unified Germany* przewodniczący sesji profesor Eberhard Eichenhofer omówił problemy unifikacji systemu emerytalnego wynikłe z połączenia Niemiec zachodnich i wschodnich. Profesor Politechniki Łódzkiej Filip Chybalski referował na temat *Economic activity of people approaching retirement age and higher and the youngest cohort's situation on the labor market*. Sesję zakończył wykład doktora Jarosława Poteraja z Państwowej Wyższej Szkoły Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży na temat *The changes in pension systems in Europe in years 2008–2012*.

Drugiej sesji przewodniczył profesor Maciej Żukowski (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu). Prezes PTE PZU SA Andrzej Soldek miał wystąpienie o roli funduszy emerytalnych w finansowaniu gospodarki (*The role of pension funds in financing the economy*). Drugą prezentację podczas tej sesji poprowadził profesor John Turner (Pension Policy Center USA) na temat *Complexity theory and pension investors: strategic complexity in advisory fee disclosures*. Dwóch naukowców ze Słowacji, doc. inż. Jan Sebo



Spotkania i konferencje

i dr inż. Tomas Virdek z Matej Bel University Banská Bystrica, podjęło temat *Dismantling the myths about the pension funds' performance from the saver perspective*. Dr Dobiesław Tymoczko i mgr Dorota Okseniuk, reprezentujący SGH i NBP, przekonywali w prelekcji pt. *Passive management – the way of improving efficiency of pension funds*, że zarządzanie pasywne jest remedium na wszelką nieefektywność funduszy.

Drugiego dnia obradom przewodniczył profesor Adam Samborski (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach). Ciekawą prezentację pt. *From pension funds to piggy banks: (perverse) consequences of the Stability and Growth pact in the crisis* wygłosił profesor Bernard Casey z Wavrick University w Wielkiej Brytanii. Według kolejnej referującej na temat *Gender and pension reforms in Poland after 1989*, dr Joanny Ratajczak-Tuchołki (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu), polski system emerytalny ewoluuje, ale wciąż nie są jasne docelowe założenia jego modelu. Doktor Kamila Bielawska (Uniwersytet Gdański) w referacie *The impact of fiscal situation on the retreat from mandatory pension funds: the case study of Hungary and Poland* pokazała na podstawie własnych obliczeń i danych statystycznych, że OFE stanowią jedynie jedno z kilku znaczących źródeł deficytu publicznego systemu emerytalnego w Polsce. Następnie dr Radosław Kurach argumentował za utrzymaniem polskich powszechnych funduszy emerytalnych, *Mandatory capital pension pillar – why should we keep it alive?*. W referacie na temat *Demographical, economic and institutional determinants of funded pension plans operations in Europe. Examinations comparability* dr Tomasz Brzęczek z Katedry Nauk Ekonomicznych Politechniki Poznańskiej przedstawił opis statystyczny i klasyfikację 27 krajów Europy pod względem determinantów rozwoju kapitałowych systemów emerytalnych. Przedostatni wykład konferencji poprowadził profesor Adam Samborski (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach) na temat *Pension fund governance, investment strategies and their role in corporate governance. The case of Poland*. W ostatnim referacie konferencji pt. *Security through balance – evaluation of proposed changes in Polish pension system* wysłuchano dr hab. Marka Szczepańskiego (Politechnika Poznańska).

Podsumowując konferencję, pro-

fesor Maciej Żukowski podkreślił ponadczasowy i systemowo-instytucjonalny charakter tematyki zabezpieczenia emerytalnego oraz jej społeczne znaczenie. Mimo zróżnicowania systemów emerytalnych w krajach Unii Europejskiej i USA, wiele problemów jest wspólnych (np. wpływ procesu demograficznego starzenia się społeczeństwa na funkcjonowanie systemów zabezpieczenia emerytalnego), a badania porównawcze pozwalają dokładniej zidentyfikować, opisać i wyjaśnić kwestie wymagające rozwiązania, a także wskazać na udane rozwiązania, możliwe do zastosowania – na zasadzie upowszechniania dobrych praktyk – w różnych państwach.

Była to druga międzynarodowa konferencja o tematyce emerytalnej zorganizowana przez Katedrę Nauk Ekonomicznych Politechniki Poznańskiej. Poprzednia konferencja pt. *Old-age crisis and pension reform. Where do we stand?* odbyła się rok wcześniej, również we wrześniu (jej współorganizatorem było międzynarodowe stowarzyszenie naukowe European Network for Research on Supplementary Pensions).

Kolejna międzynarodowa konferencja emerytalna na Politechnice Poznańskiej planowana jest na październik 2014 r. Jej tematem będzie wpływ procesu demograficznego starzenia się społeczeństwa na systemy zabezpieczenia społecznego (zwłaszcza – na system emerytalny i system opieki zdrowotnej).

Dr hab. Marek Szczepański – kierownik Katedry Nauk Ekonomicznych na Politechnice Poznańskiej.

Dr Tomasz Brzęczek – adiunkt w Katedrze Nauk Ekonomicznych na Politechnice Poznańskiej.





**Konferencja "Formy, mechanizmy
i skutki umiędzynarodowienia
klastrow"
23 października 2013 r.**





UNIwersytet
IM. ADAMA MICKIEWICZA
W POZNANIU

Wydział Prawa i Administracji

zaprasza na **bezpłatne,
dwusemestralne
Studia Podyplomowe**



al. Niepodległości 53
Collegium Iuridicum Novum
61-714 Poznań

**"Prawno-ekonomiczne
aspekty zarządzania
przedsiębiorstwem"**

Sprawdź: **www.prawo.amu.edu.pl**
w zakładce „Dla studenta/studia podyplomowe”

Projekt realizowany w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, pt. Zintegrowany program rozwoju Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu „Zaawansowane technologie dla rozwoju wysoko wykwalifikowanych kadr dla gospodarki”
UDA-POKL.04.03.00-00-152/12-00



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

