

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 439

**Problemy ekonomii,
polityki ekonomicznej
i finansów publicznych**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2016

Redakcja wydawnicza: Jadwiga Marcinek
Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz
Korekta: Barbara Cibis
Łamanie: Beata Mazur
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronach internetowych
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



Wydanie publikacji dofinansowane ze środków Fundacji KGHM Polska Miedź

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2016

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-594-0

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	9
Agnieszka Barczak: Sezonowość i prognozowanie ruchu pasażerskiego w transporcie lotniczym na przykładzie Portu Lotniczego Szczecin-Goleńców / Air passenger traffic forecasting and seasonality on the example of Szczecin-Goleńców Airport	11
Iwona Bąk, Beata Szczecińska: Przestrzenne zróżnicowanie województw Polski pod względem sytuacji społeczno-gospodarczej / Spatial differentiation of Polish voivodeships in terms of socio-economic situation	23
Iwona Bąk, Beata Szczecińska: Wykorzystanie statystycznej analizy danych do oceny rynku pracy w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej / Application of statistical data analysis to evaluation of the labour market in Poland in comparison to the countries of the European Union	35
Patrycja Chodnicka-Jaworska: Determinanty ratingów kredytowych krajów strefy euro / Determinants of euro zone countries' credit ratings.....	47
Piotr Chojnacki, Tomasz Kijek: Wydatki na prace badawczo-rozwojowe a wartość rynkowa firm biotechnologicznych / R&D expenditures and market value of biotechnology firms	59
Magdalena Cyrek: Within and between sectoral sources of wage inequality across European Union countries / Wewnątrz- i międzysektorowe źródła nierówności płacowych pomiędzy państwami Unii Europejskiej	67
Marta Czekaj: Wybrane problemy sukcesji gospodarstw rolnych w Polsce / Selected problems of succession of farms in Poland.....	77
Mieczysław Dobija: Ekonomia pracy. Gospodarka bez deficytu z ograniczonymi podatkami / Economics of labor. Deficit free economy with limited taxes	90
Małgorzata Magdalena Hybka: Personal income tax expenditures in Germany and Poland / Preferencje w podatku dochodowym od osób fizycznych w Niemczech i w Polsce	104
Marcin Idzik: Financial inclusion in Poland in the segment of young consumers / Inkluzja finansowa w Polsce w segmencie młodych konsumentów...	115
Dorota Jegorow: Ekonomia próżni – wyzwania rozwojowe / Economics of emptiness – developmental challenges.....	126
Elżbieta Jędrych: Innowacje społeczne w przedsiębiorstwach / Social innovations in enterprises	134

Marcin Jędrzejczyk: Kwantytatywna formuła wyznaczania kursu centralnego w procesie rozszerzania unii walutowej / Quantitative formula to determine central rate in the process of monetary union extension.....	144
Adam Karbowski: Strategiczne znaczenie kosztu stałego ustanowienia współpracy badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw / Strategic meaning of the fixed set-up cost of R&D cooperation	154
Wojciech Kisiała: Nierówności regionalne a wzrost gospodarczy – weryfikacja hipotezy odwróconego U Williamsona / Regional inequalities vs. economic growth – testing Williamson’s inverted U-curve hypothesis	167
Krzysztof Kluza: Wpływ wzrostu stóp procentowych na ryzyko kredytowe jednostek samorządu terytorialnego / Effect of higher interest rates on credit risk of local government units	178
Iwona Kowalska: Konsekwencje finansowe dla gmin podwyższenia wieku obowiązku szkolnego / Financial consequences of raised school starting age for communes.....	194
Joanna Kuczevska, Sylwia Morawska: Court Excellence Model jako narzędzie poprawy sprawności organizacyjnej sądów / Court Excellence Model as a tool of improving the organizational efficiency of courts	206
Paweł Kulpaka: Niezachowanie względnego parytetu siły nabywczej w wybranych krajach członkowskich strefy euro w latach 1999-2015 / Disturbance of the relative purchasing power parity in the selected Member States of the eurozone in the years 1999-2015	219
Maria Miczyńska-Kowalska: Szanse i zagrożenia rynku pracy województwa lubelskiego na obszarach wiejskich / Opportunities and threats of the labour market in rural areas of Lublin Voivodeship	230
Teresa Miś: Rola funduszy i programów UE w wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich / The role of EU funds and programs in multifunctional rural areas development	241
Dawid Obrzeźgiewicz: Wpływ podatku od towarów i usług na płynność finansową przedsiębiorstwa / Impact of VAT on financial liquidity of company.....	253
Tetiana Paientko: Public debt in Ukraine: irrational management and risks leading to corruption / Dług publiczny Ukrainy: zarządzanie irracjonalne i zagrożenia prowadzące do korupcji	265
Kateryna Proskura: Concept and rules of thin capitalization as means of minimizing tax load / Koncepcje i zasady niedostatecznej kapitalizacji jako środki minimalizacji obciążeń podatkowych.....	274
Jurij Renkas: Ekonomia pracy. Teoria godziwych wynagrodzeń / Economics of labor. Theory of fair remuneration	284
Viktor Shevchuk, Agnieszka Żyra: Światowe ceny metali a wzrost gospodarczy w krajach Europy Środkowej i Wschodniej / World metal prices vs. economic growth in the Central and East European countries	302

Jerzy Sokolowski: Czynniki kształtujące strategie cenowe sprzedaży usług przez hotele / Strategies in shaping the price sales for hotel services	315
Joanna Stefaniak: Usługi w nowej strategii rynku wewnętrznego / Services in the New Single Market Strategy.....	324
Maciej Szczepkowski: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Republice Czeskiej na tle Europy Środkowo-Wschodniej / Foreign direct investment in the Czech Republic in comparison to CEE region	335
Anna Walczyk: Formulation of the cluster development strategy – selected aspects / Formułowanie strategii rozwoju klastra – wybrane aspekty.....	344
Adam Wasilewski: Przesłanki i uwarunkowania instytucjonalnego wsparcia transferu innowacji do sektora przetwórstwa spożywczego / Premises and conditions of institutional support for the innovation transfer to the food processing sector.....	362
Anna Wildowicz-Giegiel, Katarzyna Lewkowicz-Grzegorzczak: Podatek dochodowy jako instrument redystrybucji dochodów w Polsce na tle krajów UE-28 / Personal income tax as an instrument of income redistribution in Poland against the background of EU-28 countries	374
Michał Zaremba: Wpływ globalnego kryzysu finansowego na nierównowagi wewnętrzne w strefie euro / Impact of global financial crisis on the internal imbalances in the euro area.....	384
Jolanta Zawora: Działalność gminy w Niemczech i Polsce – uwarunkowania prawne, organizacyjne i finansowe / Activities of municipalities in Germany and Poland – legal, organizational and financial factors	393
Andrzej Zygula, Paweł Oleksy: Polityka dywidendowa spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie na przykładzie sektora handel / Dividend policy of companies listed on the Warsaw Stock Exchange on the example of the trading sector	405
Jolanta Żukowska: Geoeconomia nowej rzeczywistości / Geoeconomics of new reality	417

Wstęp

Problemy ekonomii, polityki ekonomicznej i finansów publicznych wydajemy w serii Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Niniejsza publikacja, stanowiąca pierwszą z czterech części materiałów konferencyjnych, zawiera 36 opracowań, w tym sześć w języku angielskim. Zostały one poświęcone aktualnym problemom naukowo-badawczym z zakresu teorii ekonomii, realizacji polityki ekonomicznej – w wymiarze mikro- i makroekonomicznym – oraz zagadnieniom związanym ze stanem finansów publicznych w Polsce i na świecie.

Liczne grono autorów prezentuje wyniki swoich dociekań naukowych w postaci teoretycznych i empirycznych analiz związanych z polityką fiskalną na szczeblu centralnym i samorządowym, wykorzystaniem instrumentów polityki podatkowej w odniesieniu do opodatkowania kapitału, pracy i konsumpcji oraz z problemami polityki pieniężnej i rynku kapitałowego w skali krajowej i międzynarodowej. Ponadto zeszyt zawiera opracowania dotyczące nierówności społecznych, polityki regionalnej i lokalnej, rozwoju produkcji rolnej, obszarów wiejskich i przetwórstwa spożywczego, problemów sektora usług turystycznych i transportowych, jak również rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw, efektywności wydatków na B+R oraz polityki państwa w obszarze rynku pracy.

Publikacja nasza jest adresowana do środowisk naukowych i studentów wyższych uczelni oraz osób, które w praktyce zajmują się finansami publicznymi, współczesnymi problemami polityki ekonomicznej czy ekonomii. Poszczególne artykuły były recenzowane przez profesorów uniwersytetów, w większości kierowników katedr ekonomii lub polityki ekonomicznej. Za ich rzetelne recenzje chciałbym serdecznie podziękować. Dziękuję również pracownikom Katedry Ekonomii i Polityki Ekonomicznej Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu oraz wszystkim osobom i instytucjom zaangażowanym w powstanie tej publikacji.

Jestem w pełni przekonany, że książka *Problemy ekonomii, polityki ekonomicznej i finansów publicznych* będzie Państwa inspirować do dalszych badań i dociekań naukowych oraz przyczyni się do powstania równie interesujących opracowań w przyszłości.

Jerzy Sokołowski

Adam Wasilewski

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy
e-mail: Adam.Wasilewski@ierigz.waw.pl

**PRZESŁANKI I UWARUNKOWANIA
INSTYTUCJONALNEGO WSPARCIA
TRANSFERU INNOWACJI
DO SEKTORA PRZETWÓRSTWA SPOŻYWCZEGO**

**PREMISES AND CONDITIONS OF INSTITUTIONAL
SUPPORT FOR THE INNOVATION TRANSFER
TO THE FOOD PROCESSING SECTOR**

DOI: 10.15611/pn.2016.439.31

JEL Classification: Q18

Streszczenie: W artykule zaprezentowano wybrane wyniki badań nad instytucjonalnym wsparciem transferu innowacji do sektora przetwórstwa spożywczego. Głównym celem tego etapu badań była weryfikacja dostosowania prowadzonej polityki na rzecz poprawy innowacyjności gospodarki oraz powiązanych z nią zmian w prawie do sytuacji w sektorze przetwórstwa spożywczego. Wymagało to określenia znaczenia przetwórstwa spożywczego dla gospodarki narodowej, poziomu jego innowacyjności oraz analizy podjętych działań legislacyjnych, związanych ze strategią rozwoju „Europa 2020”. Jako materiał empiryczny wykorzystano dokumenty programowe, akty prawne RP oraz dane GUS. Z przeprowadzonych badań wynika, że przetwórstwo spożywcze wnosi istotny wkład w tworzenie PKB oraz w tworzenie miejsc pracy. Niemniej jego zasadnicze znaczenie dla gospodarki ma źródło w rosnącej konkurencyjności na rynku europejskim. Niestety, jego konkurencyjność wynika z niskich kosztów pracy, a nie z innowacyjności. Zainicjowane kierunki zmian w prawie mogą przyczynić się do poprawy innowacyjności poprzez rozwój otoczenia biznesu.

Słowa kluczowe: transfer innowacji, przetwórstwo spożywcze, polityka państwa, prawo, instytucje.

Summary: The paper presents outcomes of the research on institutional support for innovation transfer to the food processing sector. The key objective of this research was the verification of policy and law adjustment to the situation in food processing sector in terms of innovativeness improvement. The programming documents, law of Poland and data of Central Statistical Office were the empirical material for this research. The research shows that food processing has a significant contribution to Polish GDP and job creation. However, its significance for Polish economy results from the growing competitiveness on the European market. Unfortunately its competitiveness still results from low labour costs instead of innovativeness. Initiated trends in law may, however, contribute to some improvement of sector innovativeness through their impact on the development of business environment.

Keywords: innovation transfer, food processing, state policy, law, institutions.

1. Wstęp

Polska jest obecnie krajem o dość niskim poziomie innowacyjności gospodarki. Według raportu Komisji Europejskiej [European Commission 2014] syntetyczny wskaźnik innowacyjności gospodarki polskiej wynosił 0,279, co klasyfikowało Polskę w grupie krajów o umiarkowanej innowacyjności. W rzeczywistości Polska wyprzedzała pod względem innowacyjności tylko takie kraje Unii Europejskiej, jak Bułgaria, Łotwa i Rumunia. Uzasadnione wydaje się w związku z tym przypuszczenie, że jedną z przyczyn takiego stanu może być zawodność systemu transferu innowacji z sektora zajmującego się badaniami i rozwojem do sektora produkcji i usług. Wzrost innowacyjności gospodarki jest natomiast jednym z priorytetów polityki Unii Europejskiej na lata 2014-2020. W ramach tej polityki Polska powinna otrzymać z funduszy strukturalnych kwotę 82,5 mld EUR, której znaczna część może, a wręcz powinna zostać wykorzystana na poprawę innowacyjności.

W latach 2014-2020 możliwe jest więc wykorzystanie unijnych środków finansowych w celu wzmocnienia systemu instytucjonalnego transferu innowacji. Pojawia się jednak pytanie, czy elementy systemu potrzebują takiego wsparcia oraz w jakich przypadkach będzie ono uzasadnione efektywnością. Ponadto znaczenie niektórych sektorów dla całej gospodarki może być znikome lub wzrost ich konkurencyjności na rynku europejskim może być niemożliwy. W takich przypadkach wspieranie innowacyjności może okazać się nieefektywne. Mogą również występować sektory, które doskonale sobie radzą z wdrażaniem innowacji bez wsparcia publicznego. W związku z tym celem niniejszego opracowania jest wstępne uzasadnienie konieczności wsparcia transferu innowacji do sektora przetwórstwa spożywczego. Celem prowadzonych badań jest również określenie zmian zachodzących w ostatnim okresie w kierunkach polityki na rzecz poprawy innowacyjności oraz wywołanych nimi zmian regulacji prawnych.

W opracowaniu przedstawione zostały wyniki pierwszego etapu badań dotyczących instytucjonalnych uwarunkowań transferu innowacji do sektora przetwórstwa spożywczego. Niemniej uzyskane wyniki odnoszą się w zasadzie do rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej również w innych sektorach. Podstawą prowadzonych badań były studia literatury przedmiotu, zwłaszcza z zakresu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, odnoszącej się do kwestii znaczenia transferu wiedzy do działalności gospodarczej. Studia dokumentacji przeprowadzono ponadto w obszarze strategii rozwoju gospodarczego na poziomie Unii Europejskiej oraz głównych aktów prawnych tworzących otoczenie regulacyjne. Ocenę znaczenia przetwórstwa spożywczego oraz innowacyjności tego sektora przeprowadzono przy pomocy metody analizy opisowej i porównawczej. Materiał empiryczny stanowiły natomiast dane statystyczne Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) za lata 2010-2013. Badania empiryczne przeprowadzono na poziomie kraju.

2. Podstawy teoretyczne

Rozważając kwestię wsparcia instytucjonalnego dla transferu innowacji, należy mieć na uwadze przede wszystkim fakt, że może to być pewna forma ingerencji państwa w procesy rynkowe. Z teorii dobrobytu wynika natomiast, że gospodarka rynkowa jest z natury rzeczy efektywna [Feldman, Serrano 2006; Mas-Colell i in. 1995; Herbener 1997]. Istnienie gospodarki rynkowej w krajach Unii Europejskiej powinno więc powodować powszechne wykorzystanie innowacji jako źródła efektywności [Aghion, Jarave 2015; Arrow 1962; Thirtle, Ruttan 1987]. W takim przypadku wspieranie transferu wiedzy i wdrażanie nowych innowacyjnych rozwiązań powinno być działaniem zbędnym, a wręcz prowadzącym do pogorszenia efektywności. Można to bowiem uznać za formę interwencjonizmu, który nie sprzyja poprawie efektywności [Ajefu, Barde 2015; Cordato 1980; Grand 1991] – oczywiście jeśli działania te skierowane są tylko do określonej grupy przedsiębiorstw.

W literaturze ekonomicznej wskazuje się jednak na występowanie zawodności rynku [Stiglitz 2004], które są źródłem nieefektywności. Można więc sądzić, że niedoskonała konkurencja, asymetria informacji czy inne zawodności rynku ograniczają w pewnym stopniu wykorzystanie innowacji jako źródła efektywności. Przykładem tego jest dość duże zróżnicowanie innowacyjności gospodarek krajów Unii Europejskiej [European Commission 2014] oraz fakt, że polityka wsparcia dla transferu innowacji nie zawsze powoduje adekwatny wzrost innowacyjności gospodarki [European Commission 2013]. W praktyce wzrost gospodarczy kraju – przynajmniej w krótkiej perspektywie – nie musi wynikać z transferu wiedzy do sektora przemysłu i usług. Jego źródłem może być niska cena czynnika pracy, dostępność tanich surowców czy sprzyjająca koniunktura na rynku światowym [Kasperkiewicz 2008]. Jak podaje Kasperkiewicz [2008], wzrost gospodarczy Polski w ostatnich latach również wynikał z wykorzystania przede wszystkim powyższych czynników. Niedocenianie znaczenia transferu wiedzy doprowadziło jednak do utrzymywania, a wręcz narastania luki technologicznej pomiędzy Polską a najbardziej innowacyjnymi gospodarkami Unii Europejskiej.

Ograniczone wykorzystywanie wiedzy jako czynnika rozwoju i wzrostu gospodarczego może dotyczyć zarówno całej gospodarki narodowej, jak i poszczególnych jej sektorów [Consortium Europe INNOVA 2011; Pavitt 1984; Malerba i in. 1997]. Narażone na to są praktycznie wszystkie sektory, w tym sektor przetwórstwa spożywczego. Jedną z głównych przyczyn ograniczonej innowacyjności są natomiast istniejące uwarunkowania strukturalne określonego sektora w danym kraju. Jako przykład można tu podać wdrażanie innowacji organizacyjnych związanych z nowymi sposobami zarządzania zasobami ludzkimi w Serbii [Ratković 2015]. Jak podaje Ratković [2015], wdrażanie tych innowacji warunkowane było zarówno wielkością przedsiębiorstwa, jak i formą własności. Specyfika struktury przemysłu spożywczego w Polsce [Mroczek i in. 2014] może również warunkować określone rozwiązania instytucjonalne w zakresie wspierania transferu innowacji. Określona struktura sektora

gospodarki może więc być barierą transferu innowacji, którą należy brać pod uwagę przy planowaniu polityki wsparcia dla tego procesu.

Obecnie jednym z głównych nurtów zajmujących się rolą instytucji jest nowa ekonomia instytucjonalna. W nawiązaniu do relacji pomiędzy konkurencją a transferem wiedzy jeden z czołowych przedstawicieli tego nurtu, a mianowicie North [2005], stwierdza, że „firmy, partie polityczne, a nawet instytucje szkolnictwa wyższego w obliczu konkurencyjnych organizacji muszą dążyć do poprawy efektywności”. Zdaniem autora przytłumiona konkurencja ogranicza motywację organizacji do inwestycji w nową wiedzę i w konsekwencji nie wywołuje nagłych zmian instytucjonalnych. Z kolei silna konkurencja przyspiesza zmiany instytucjonalne. W tych rozważaniach autor stwierdza więc, że przyczyną poprawy efektywności jest generalnie konkurencja, a środkiem temu służącym jest podnoszenie poziomu wiedzy.

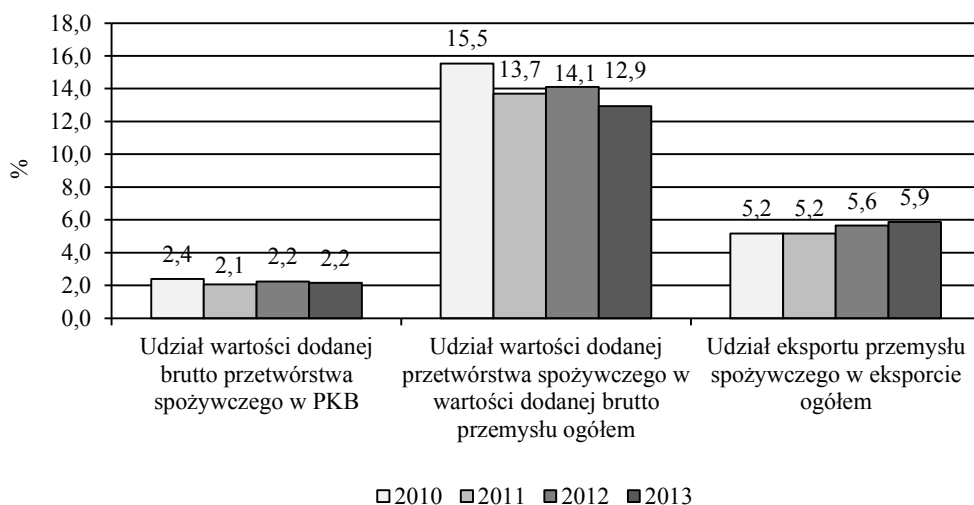
Przyjmując założenie o występowaniu zależności wskazanych przez Northa, można powiedzieć, że wspieranie transferu wiedzy, np. poprzez prowadzenie określonej polityki, powinno uwzględniać konkurencję środowiska, w jakim działa dana organizacja, tj. przedsiębiorstwo. Jeśli konkurencja jest znikoma, to wsparcie przedsiębiorczości poprzez subsydiowanie transferu wiedzy może przynieść znikome skutki, ponieważ przedsiębiorstwa nie będą miały motywacji do jej wykorzystania. Odwrotny efekt będzie natomiast w silnie konkurencyjnym środowisku. Z powyższych zależności wynika również, że pewne polityki wsparcia działalności gospodarczej, które jako formę pomocy wykorzystują transfery środków finansowych do wybranych przedsiębiorstw, mogą powodować eliminację konkurencyjnych przedsiębiorstw, a w dłuższej perspektywie ograniczać skłonności do inwestowania w nową wiedzę ze względu na brak dostatecznej konkurencji. Tak więc projektując instytucjonalne wsparcie dla transferu innowacji, należy brać pod uwagę także interakcje, jakie mogą pojawić się pomiędzy dotychczas funkcjonującymi formami wsparcia działalności gospodarczej a nowymi – za które należy uznać publiczne wsparcie dla transferu innowacji. Jednocześnie za najlepszą formę pomocy należy uznać wsparcie o charakterze pośrednim, tj. adresowane do wszystkich przedsiębiorstw, które nie zaburza konkurencji rynkowej.

3. Znaczenie gospodarcze przetwórstwa spożywczego

Niski poziom innowacyjności gospodarki lub określonego jej sektora może wynikać z zawadności rynku, które powiązane są z występowaniem określonych struktur wewnętrznych. Przykładem jest tu wysoki poziom bezrobocia, który determinuje niskie koszty pracy, a w konsekwencji wybór technologii produkcji w przedsiębiorstwie. Daje to podstawy do wprowadzania różnych rozwiązań instytucjonalnych – jak np. przygotowanie i wdrożenie odpowiedniej polityki – wspierających transfer innowacji. Podejmując jednak takie działania w odniesieniu do określonego sektora, warto zbadać, czy są one uzasadnione znaczeniem tego sektora dla gospodarki kraju. Drugim aspektem, który należy wziąć pod uwagę jest dotychczasowe wykorzystanie

wiedzy w prowadzonej działalności. Może się bowiem okazać, że dany sektor nie wymaga ingerencji państwa.

Przeprowadzone badania potwierdzają w pewnym stopniu istotne znaczenie przetwórstwa spożywczego dla gospodarki polskiej. Generalnie znaczenie tego sektora wynika przede wszystkim z faktu, że umożliwia on wykorzystanie krajowych surowców wytwarzanych w rolnictwie. Niemniej wartość dodana brutto wytworzona w tym sektorze w 2013 roku osiągnęła poziom blisko 36 mld zł. Jest to ponad 2% polskiego PKB (rys. 1). Udział przetwórstwa w produkcji krajowym brutto utrzymuje się jednak od 2010 roku na względnie stałym poziomie. Od 2010 roku zarysowuje się również tendencja spadkowa udziału przetwórstwa spożywczego w wartości dodanej przemysłu (rys. 1). W badanym okresie spadek ten wyniósł aż 2,6 punktu procentowego. Może to w pewnym stopniu świadczyć, że możliwości dalszego rozwoju w oparciu o dotychczasową strukturę czynników produkcji zostały wyczerpane.



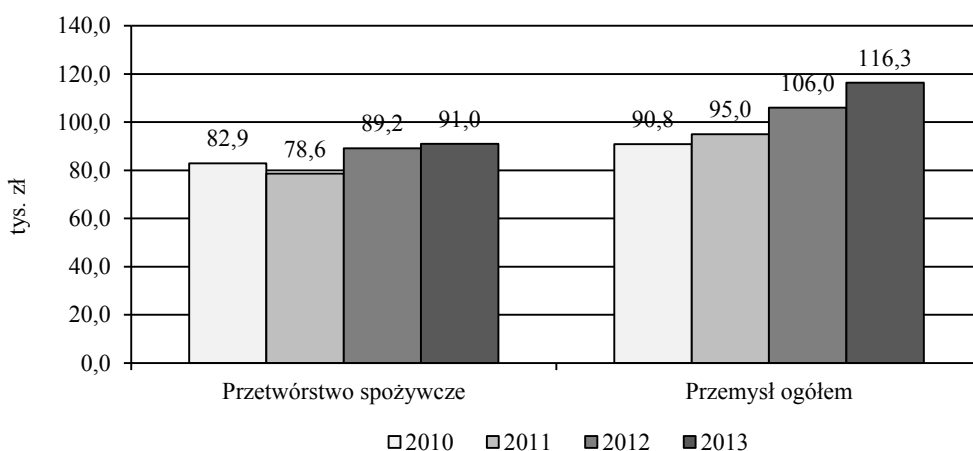
Rys. 1. Znaczenie przetwórstwa rolno-spożywczego dla polskiej gospodarki w latach 2010-2013

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego.

Przetwarzanie krajowych surowców, istotna rola w tworzeniu polskiego PKB oraz malejący udział w wartości dodanej przemysłu stanowią już pewne przesłanki do uzasadnienia wsparcia instytucjonalnego dla transferu innowacji do przetwórstwa spożywczego. Niemniej rangę tego przemysłu w gospodarce Polski znacznie bardziej uwidaczniają jego osiągnięcia w zakresie eksportu. Z przeprowadzonych analiz wynika, że w latach 2010-2013 eksport tego sektora stanowił ponad 5% całego eksportu w gospodarce oraz wykazywał on tendencję wzrostową (rys. 1). Oznacza to, że polskie przetwórstwo spożywcze jest konkurencyjne na rynku międzyna-

rodowym. Jest ono ponadto w stanie poprawiać swoją pozycję konkurencyjną. Systematycznie rośnie bowiem saldo handlu zagranicznego przetwórstwa spożywczego. W 2013 roku eksport tego przemysłu przewyższał import już o ponad 60%. W przypadku całej gospodarki narodowej, w badanym okresie występowało ujemne saldo handlu zagranicznego. Relacje te podkreślają więc dodatkowo ważną rolę, jaką odgrywa przemysł rolno-spożywczy w Polsce. Niemniej konkurencyjność sektora może ulec zmianie w wyniku zmian relacji cen pracy i kapitału. Może więc okazać się, że poprawa pozycji konkurencyjnej nie będzie możliwa w dłuższej perspektywie.

Przetwórstwo spożywcze odgrywa też istotną rolę w kształtowaniu rynku pracy w Polsce. W sektorze tym pracuje około 400 tys. osób, co stanowi około 16,5% wszystkich osób pracujących w przemyśle. Udział przetwórstwa spożywczego w zatrudnieniu jest więc wyższy niż udział w wartości dodanej. Zjawisko to można uznać, z jednej strony, za pozytywne, ponieważ przemysł spożywczy tworzy relatywnie więcej miejsc pracy i w pewnym stopniu, bardziej niż inne sektory, przyczynia się do ograniczania bezrobocia. Z drugiej natomiast takie relacje świadczą o niższej wydajności pracy. Potwierdzają to dodatkowo przeprowadzone badania (rys. 2), z których wynika, że wydajność pracy mierzona poziomem wartości dodanej brutto na 1 pracującego była niższa w przetwórstwie spożywczym niż w przemyśle ogółem. Ponadto w latach 2010-2013 wzrost wydajności pracy w przemyśle spożywczym wyniósł 8,1 tys. zł, podczas gdy w przemyśle ogółem aż 25,5 tys. zł. Tempo wzrostu wydajności pracy w przetwórstwie spożywczym było więc znacznie niższe. To z kolei stanowi kolejną przesłankę do stwierdzenia, że rozwój tego sektora w mniejszym stopniu bazuje na wdrażaniu nowych innowacyjnych technologii produkcji, a podstawą tego rozwoju są w dalszym ciągu niskie koszty siły roboczej.

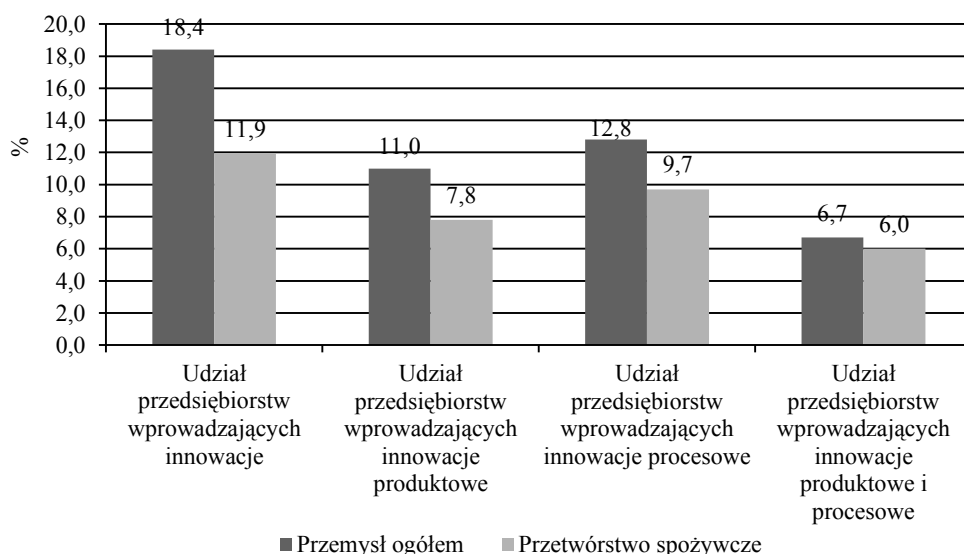


Rys. 2. Wartość dodana brutto w przeliczeniu na 1 pracującego w latach 2010-2013

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego.

4. Innowacyjność przetwórstwa spożywczego

Przemysł spożywczy jest bardzo ważnym sektorem dla gospodarki Polski, zwłaszcza ze względu na swoją konkurencyjność na rynku międzynarodowym. Wydaje się jednak, że swe sukcesy zawdzięcza on przede wszystkim niskim kosztom pracy, a nie innowacyjnym rozwiązaniom. Potwierdzają to badania przeprowadzone w zakresie innowacyjności przemysłu (rys. 3). Z badań tych wynika, że tylko niespełna 12% przedsiębiorstw zajmujących się przetwórstwem spożywczym wprowadzało w latach 2011-2013 jakiegokolwiek innowacje. W całym sektorze przemysłu takich przedsiębiorstw było o 6,5 punktu procentowego więcej. W przetwórstwie spożywczym było relatywnie mniej przedsiębiorstw niż w całym sektorze przemysłu, zarówno w przypadku wprowadzania innowacji produktowych, jak i procesowych. Różnice we wdrażaniu poszczególnych rodzajów innowacji kształtowały się jednak na dość zbliżonym poziomie. Oznacza to, że poprawa innowacyjności przetwórstwa spożywczego może wiązać się ze znacznymi zmianami zarówno w wykorzystywanych technologiach produkcji, jak i w organizacji procesu produkcyjnego. Spostrzeżenie to potwierdza dodatkowo fakt, że jedynie 6% przedsiębiorstw tego sektora wdrażało oba rozważane rodzaje innowacji. Niski poziom innowacyjności przetwórstwa spożywczego czasami tłumaczony jest jego specyfiką kształtującą małą podatność na innowacje. Wydaje się jednak, że takie stwierdzenie może dotyczyć jedynie innowacji produktowych. W pozostałych przypadkach można przyjąć, że może ono konkurować w tym względzie z innymi gałęziami. W dłuższej perspektywie można w związku z tym obawiać się spadku jego znaczenia dla gospodarki narodowej.



Rys. 3. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2011-2013

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego.

Istotna w związku z powyższym staje się możliwość podjęcia współpracy z szeroko rozumianym otoczeniem biznesu. Taka współpraca może bowiem przynieść wymierne korzyści zarówno w skali makro, tj. na poziomie całej gospodarki, jak i w skali poszczególnych przedsiębiorstw oraz organizacji otoczenia biznesu. Z przeprowadzonych badań wynika jednak, że przetwórstwo spożywcze jest nie tylko mało innowacyjne, ale również niechętnie podejmuje współpracę na rzecz pozyskania i wdrożenia innowacyjnych produktów oraz procesów. Niespełna 19% aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw tego sektora podejmowało bowiem jakąkolwiek współpracę na rzecz wdrażania innowacji. W całym sektorze przemysłu takich przedsiębiorstw było więcej o blisko 10 punktów procentowych. Równie niechętnie przedsiębiorstwa przetwórstwa spożywczego wykorzystywały formę klastrów do poprawy poziomu swojej innowacyjności. Odsetek takich przedsiębiorstw wynosił w latach 2011-2013 jedynie 7% i był niższy od średniej dla przemysłu o ponad 5 punktów procentowych. Pojawia się więc konieczność zdiagnozowania w trakcie dalszych badań przyczyn ograniczonej współpracy przedsiębiorstw z otoczeniem. Identyfikacja tych przyczyn, występujących zarówno po stronie przedsiębiorstwa, jak i instytucji zaliczanych do otoczenia, w konfrontacji z obowiązującym prawem oraz prowadzoną polityką na rzecz poprawy innowacyjności gospodarki powinna w konsekwencji umożliwić zwiększenie efektywności i skuteczności zaangażowania państwa w procesy gospodarcze, zwłaszcza występujące w sektorze rolno-spożywczym.

5. Polityka i zmiany prawa na rzecz transferu innowacji

Polityka oraz tworzone w jej wyniku prawo może istotnie przyczynić się do poprawy innowacyjności przetwórstwa spożywczego. Stanowią one bowiem ważny element systemu instytucjonalnego, który może wspierać bądź ograniczać transfer innowacji. W tym kontekście kwestia poprawy innowacyjności nabrała w ostatnich latach dużego znaczenia nie tylko w Polsce, ale w całej Unii Europejskiej, i stała się jednym z priorytetów wspólnej polityki. Wyraża się to przede wszystkim w strategii rozwoju Europa 2020, w której Unia Europejska zdefiniowała 3 główne priorytety prowadzonej polityki:

- rozwój inteligentny: rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacji;
- rozwój zrównoważony: wspieranie gospodarki efektywniej korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej;
- rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu: wspieranie gospodarki o wysokim poziomie zatrudnienia, zapewniającej spójność społeczną i terytorialną.

Przyjęte w strategii priorytety umożliwiają więc stosowanie różnych instrumentów, w tym finansowych, zorientowanych na poprawę transferu innowacji. Ponadto realizacja priorytetu pierwszego może przyczynić się do realizacji pozostałych priorytetów, a zwłaszcza poprawy konkurencyjności gospodarki. Niemniej może w związku z tym pojawić się kilka zagrożeń, jak np.:

1. W przypadku skierowania środków publicznych jedynie do określonej grupy beneficjentów może zostać ograniczona konkurencja, która w warunkach rynkowych stymuluje pozyskiwanie nowej wiedzy jako źródła poprawy efektywności.

2. Wdrożenie nowych, innowacyjnych technologii może wiązać się z redukcją zatrudnienia. W takich warunkach osiągnięcie wysokiego poziomu zatrudnienia będzie musiało wiązać się ze wzrostem liczby przedsiębiorstw działających w tym sektorze lub w innych sektorach, np. usług dla biznesu o wysokim zaawansowaniu technologicznym.

3. Wsparcie innowacyjności w innych krajach może ograniczać korzyści gospodarki polskiej z tytułu niższych kosztów siły roboczej.

4. Zogniskowanie wsparcia na działalności badawczo-rozwojowej – bez uwzględnienia etapu transferu innowacji i zapotrzebowania na określone rozwiązania o innowacyjnym charakterze – może doprowadzić do dominacji podażowego systemu tworzenia innowacji, który nie będzie dostosowany do popytu na rynku.

5. Zogniskowanie wsparcia na sektorze publicznym, który jest w przypadku Polski dominujący w zakresie tworzenia i transferu innowacji, może ograniczyć, a nawet wyeliminować z tej działalności sektor prywatny – uznawany w teorii za bardziej efektywny.

6. Subsydiowanie konwencjonalnej działalności sektora prywatnego może ograniczać efektywność instrumentów wykorzystywanych do wspierania transferu innowacji w wyniku spadku zainteresowania inwestowaniem w nowe rozwiązania.

W związku z realizacją strategii rozwoju, związanych z poprawą innowacyjności gospodarki, poczyniono już pewne kroki w zakresie dostosowania regulacji prawnych. Wyrazem tego jest Ustawa z dnia 25 września 2015 roku o zmianie niektórych ustaw w związku ze wspieraniem innowacyjności¹. Ustawa ta wprowadza zmiany dotyczące prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej i wdrażania jej efektów przede wszystkim w odniesieniu do:

- Ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych²;
- Ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych³;
- Ustawy z dnia 4 marca 2005 r. o Krajowym Funduszu Kapitałowym⁴.

Znaczenie tej ustawy w kontekście poprawy innowacyjności wynika przede wszystkim z faktu, że prywatne osoby, zarówno fizyczne, jak i prawne, mogą dokończyć odliczenia kosztów kwalifikowanych działalności badawczo-rozwojowej od dochodu stanowiącego podstawę opodatkowania. Omawiana ustawa zmniejsza więc obciążenia podatkowe dla przedsiębiorców prowadzących działalność badawczo-rozwojową. Tworzy ona ponadto lepsze warunki dla przedsiębiorców działających w otoczeniu biznesu. Przedsiębiorstwa prowadzące działalność badawczo-rozwojową mogą bowiem odliczać od podstawy opodatkowania koszty usług doradczych

¹ Dz.U. 2015, poz. 1767.

² Dz.U. 1991, nr 80, poz. 350 z późn. zm.

³ Dz.U. 1992, nr 21, poz. 86 z późn. zm.

⁴ Dz.U. 2005, nr 57, poz. 491 z późn. zm.

związanych z prowadzonymi badaniami. Wprowadzony system zachęt podatkowych pozwala zakładać wzrost roli sektora prywatnego w procesie innowacyjności. Niestety, nie wprowadzono tego rodzaju zachęt dla firm prywatnych, które mogłyby się zaangażować w proces komercjalizacji wyników tych badań. Byłoby to jednak wskazane, ponieważ nie wszystkie te przedsiębiorstwa będą w stanie samodzielnie upowszechnić uzyskane wyniki w stopniu zapewniającym rentowność prowadzonej działalności.

Z kolei Krajowy Fundusz Kapitałowy może zagwarantować dostępność zwrotnych instrumentów finansowych dla procesu transferu innowacji. Oczywiście warunkiem będą przyjęte rozwiązania szczegółowe w zakresie kryteriów udzielania pomocy, które mają uwzględniać wysoki poziom ryzyka inwestycji w innowacyjne rozwiązania. Instrumenty zwrotne powinny jednak przyczynić się do poprawy efektywności podejmowanych inwestycji. Będą one jednak eliminować innowacje o najwyższym poziomie ryzyka. W celu dokonywania transferu bardzo zaawansowanych innowacyjnych rozwiązań do biznesu, które nie uzyskały wsparcia o charakterze zwrotnym ze względu na poziom ryzyka, można zastosować bezzwrotne wsparcie finansowe w formie dotacji lub grantów. Należy jednak pamiętać, że zastosowanie na tym samym etapie transferu innowacji jednakowych kryteriów dostępu do różnych instrumentów będzie powodować konkurencję między tymi instrumentami. Instrumenty bezzwrotne mają natomiast przewagę w tej konkurencji.

6. Podsumowanie i wnioski

Z przeprowadzonych badań wynika, że przetwórstwo spożywcze odgrywa ważną rolę w gospodarce Polski. Silna pozycja tego sektora uwidacznia się przede wszystkim w przypadku eksportu. Poziom innowacyjności przetwórstwa spożywczego jest jednak dość niski. W dłuższej perspektywie niskie koszty pracy mogą jednak okazać się niewystarczające do zwiększania, a nawet utrzymania dotychczasowej konkurencyjności sektora na rynku krajowym i zagranicznym. Brak innowacyjnych rozwiązań może szczególnie silnie uwidocznić się w przypadku konieczności ekspansji na rynki poza krajami Unii Europejskiej. Wówczas polskie przetwórstwo spożywcze zmuszone będzie konkurować zarówno z krajami o znacznie wyższym poziomie innowacyjności, jak i z krajami o niższych kosztach siły roboczej. Pojawia się w związku z tym konieczność wskazania przedsiębiorcom tego sektora potencjalnych zagrożeń w celu zmotywowania ich do większego zaangażowania w poszukiwanie i wdrażanie innowacyjnych rozwiązań, które pozwolą nawet na ekspansję na rynku światowym.

Wzrost innowacyjności przetwórstwa spożywczego będzie jednak wymagać zintensyfikowania współpracy z organizacjami otoczenia biznesu. Obecnie jest bowiem bardzo ograniczona. Po stronie otoczenia wspierającego innowacyjność biznesu wymieniane jest jednak wiele organizacji zarówno sektora publicznego, jak i prywatnego, z którymi przedsiębiorstwo może podjąć współpracę w celu pozyska-

nia informacji o dostępności nowych rozwiązań, warunkach ich pozyskania, korzyści wynikających z wdrożenia oraz procesu adaptacji i zastosowania w przedsiębiorstwie. W konsekwencji takiej współpracy powinno pojawić się zmniejszenie kosztów jednostkowych wdrożeń. Z tych kontaktów konkretne korzyści wynikają również dla otoczenia. W przypadku jednostek sektora publicznego jest to możliwość uzyskania informacji o zapotrzebowaniu na innowacyjne rozwiązania, co może prowadzić do sukcesywnego wzrostu znaczenia popytowego modelu tworzenia innowacji. W przypadku instytucji sektora prywatnego są to natomiast wymierne korzyści finansowe wynikające ze sprzedaży posiadanych rozwiązań lub pośrednictwa w transferze innowacji.

Z badań wynika, że w najbliższej perspektywie system instytucjonalny będzie w większym stopniu zorientowany na zwiększenie dostępności zwrotnego wsparcia finansowego. Powinno to prowadzić do poprawy efektywności wspieranych przedsięwzięć oraz przynieść jeszcze jedną wymierną korzyść dla gospodarki. Firmy podejmujące się wdrożenia innowacyjnych rozwiązań, zwłaszcza te z sektora mikro i małych przedsiębiorstw, będą zmuszone w większym stopniu do korzystania z zewnętrznych usług doradczych, np. z usług doradców finansowych, księgowych, podatkowych czy marketingowych. Ograniczone zasoby finansowe tych firm uniemożliwią bowiem zatrudnienie własnych ekspertów o odpowiednich kwalifikacjach. W konsekwencji powinno to prowadzić do wzrostu zatrudnienia w usługach dla biznesu. Rozpoczęte zmiany w sferze regulacyjnej, odnoszące się do opodatkowania działalności badawczo-rozwojowej i finansowania transferu innowacji, nie są jednak wystarczające do osiągnięcia sukcesu w poprawie innowacyjności gospodarki wiejskiej czy przetwórstwa spożywczego. W jak najkrótszym czasie powinny zostać podjęte działania legislacyjne na rzecz likwidacji zatorów finansowych czy uelastycznienia systemu egzekucji należności względem skarbu państwa.

Literatura

- Aghion P., Jarave X., 2015, *Knowledge spillovers, innovation and growth*, Economic Journal, vol. 125 (March), s. 533-573.
- Ajefu J., Barde J., 2015, *Market efficiency and government intervention revisited: What dorecent evidence tell us?*, Journal of International Business and Economics, vol. 3, no. 1, s. 20-23.
- Arrow K., 1962, *Economic welfare and the allocation of resources for invention*, [w:] Nelson R. (ed.), *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton University Press, NJ.
- Consortium Europe INNOVA, 2011, *Sectoral Innovation Watch*, http://www.praxis.ee/wp-content/uploads/2014/03/sector-report-knowledge_en.pdf.
- Cordato R., 1980, *The Austrian theory of efficiency*, The Journal of Libertarian Studies, vol. IV, no. 4, s. 393-403.
- European Commission, 2013, *Knowledge Transfer Study 2010-2012*, Directorate-General for Research and Innovation.
- European Commission, 2014, *Innovation Union Scoreboard*.
- Feldman A., Serrano R., 2006, *Welfare Economics and Social Choice Theory*, Springer, New York.

- Grand J., 1991, *The theory of government failure*, British Journal of Political Science, no. 21 (4), s. 423-442.
- Herbener J., 1997, *The Pareto rule and welfare economics*, Review of Austrian Economics, no. 1, s. 79-106.
- Kasperkiewicz W., 2008, *W poszukiwaniu strategii innowacyjnej polskiej gospodarki*, [w:] Bednarczyk J., Bukowski S., Przybylska-Kapuscinska W. (red.), *Mechanizmy i źródła wzrostu gospodarczego*, CeDeWu, Warszawa, s. 27-46.
- Malerba F., Orsenigo L., Peretto P., 1997, *Persistence of innovative activities, sectoral patterns of innovation and international technological specialization*, International Journal of Industrial Organization, no. 15, s. 801-826.
- Mas-Colell A., Whinston M., Green J., 1995, *Equilibrium and its Basic Welfare Properties. Microeconomic Theory*, Oxford University Press, chapter 16.
- Mroczek R. (ed.), Drożdż J., Tereszczuk M., Urban R., 2014, *Polski przemysł spożywczy w latach 2008-2013*, IERiGŻ-PIB, Prace Programu Wieloletniego nr 117, Warszawa, s. 9-154.
- North D., 2005, *Institutions and the performance of economies over time*, [w:] Menard C., Shirley M.M. (ed.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Dordrecht – Berlin – Heidelberg – New York, s. 22-23.
- Ratković T., 2015, *HRM in Foreign-owned agricultural and food processing companies in Serbia*, Economics of Agriculture, vol. LXII, no. 2, s. 353-367.
- Stiglitz J., 2004, *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Thirtle C., Ruttan V., 1987, *The Role of Demand and Supply in the Generation and Diffusion of Technical Change*, Harwood Academic Publishers, Chur.