

Eliza Chilimoniuk-Przeździecka, Andżelika Kuźnar

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

INWESTYCJA W WIEDZĘ INWESTYCJĄ W PRZYSZŁOŚĆ – KSZTAŁTOWANIE PRZEWAG KONKURENCYJNYCH POLSKI OPARTYCH NA WIEDZY

Streszczenie: Polska ma szansę na przyływ zagranicznego kapitału jeszcze przez kilka, a nawet kilkanaście następnych lat. Wskaźnik ujawnionej przewagi względnej wykazał korzystną pozycję Polski wobec konkurentów z regionu w branżach opartych na wiedzy, tzw. wiedzochłonnych. Myśląc więc o utrzymaniu tych przewag w przyszłości, nie możemy zmarnować czasu, koncentrując się tylko na tych usługach, które możemy oferować już teraz dzięki przewagom kosztowym. Powinniśmy jak najlepiej wykorzystać zainteresowanie inwestorów i zewnętrzne źródła kapitału do budowy przyszłych przewag – chociażby rozwijając dziedziny takie, jak B+R (centra badawczo-rozwojowe) czy usługi typu KPO (*Knowledge Process Outsourcing* – outsourcing procesów wiedzy).

Słowa kluczowe: bezpośrednie inwestycje zagraniczne, konkurencyjność gospodarki, outsourcing, usługi biznesowe.

1. Wstęp

Polska ma szansę na przyływ zagranicznego kapitału jeszcze przez kilka, a nawet kilkanaście następnych lat. Pytanie, które można zadać, to: jak najlepiej wykorzystać ten potencjał? Odpowiedź nie jest prosta, ale z pewnością nie można zmarnować czasu, koncentrując się tylko na tych sektorach, które już teraz są atrakcyjne dzięki przewagom kosztowym. Obecne zainteresowanie inwestorów i zewnętrzne źródła kapitału mogą zostać wykorzystane do budowy przyszłych przewag konkurencyjnych, które utrzymają Polskę w centrum zainteresowania inwestorów. Rozwój usług opartych na wiedzy, jak np. usługi B+R (centra badawczo-rozwojowe) czy usługi typu KPO (*Knowledge Process Outsourcing* – outsourcing procesów wiedzy), możemy potraktować jako niezbędną inwestycję w przyszłość, dającą szansę na kolejne projekty inwestycyjne.

2. Kształtowanie się przewag komparatywnych Polski w branżach usługowych

Do oceny zmian kształtowania się przewag komparatywnych Polski zastosowano wskaźnik ujawnionej przewagi względnej (*Revealed Comparative Advantage* – RCA)¹ w jednej z jego późniejszych interpretacji². Wskaźnik RCA obliczamy za pomocą następującej formuły:

$$RCA_{ik} = \ln \left(\frac{x_{ij}^k}{m_{ij}^k} \cdot \frac{X_j^k}{M_j^k} \right),$$

gdzie: RCA_{ik} – wskaźnik ujawnionej przewagi względnej kraju k w produkcji dobra i ,

x_{ij}^k – wartość eksportu produktu i z kraju k do referencyjnej grupy krajów j ,

m_{ij}^k – wartość importu produktu i kraju k z referencyjnej grupy krajów j ,

X_j^k – wartość eksportu ogółem kraju k do referencyjnej grupy krajów j ,

M_j^k – wartość importu ogółem kraju k z referencyjnej grupy krajów j .

Gdy $RCA > 0$, wówczas produkcja dobra i w kraju k jest konkurencyjna w porównaniu z (wybraną) referencyjną grupą krajów j , czyli kraj posiada relatywną przewagę w eksporcie tego dobra. Jeśli $RCA < 0$, to kraj takiej przewagi nie ma. Im większa wartość wskaźnika, tym większa jest także konkurencyjność kraju, a wzrost RCA w czasie wskazuje na proces rozszerzania potencjału eksportowego danego produktu. Zlogarytmizowanie wyniku pozwala na otrzymanie wskaźników RCA symetrycznych względem zera.

Nie ma powodów, by opisanego wyżej wskaźnika, stworzonego pierwotnie do badania handlu towarami, nie można było zastosować do określenia pozycji konkurencyjnej Polski w handlu usługami i do oceny, jak zmienia się ta konkurencyjność w czasie. Grupą referencyjną są kraje UE 27, a okres analizy zdeterminowany jest dostępnością bilateralnych danych handlowych i ogranicza się do lat 2004–2007. W tabeli 1 przedstawiono kształtowanie się RCA w branżach usługowych, w których Polska uzyskuje przewagę względną, oraz w tych, w których mimo braku przewagi w ostatnich latach zaobserwowano rosnący trend kształtowania się RCA.

W analizowanym okresie Polska osiągnęła przewagę komparatywną w usługach transportowych, podróżach zagranicznych czy usługach budowlanych, a więc branżach, w których mamy tradycyjne przewagi wynikające z dostępności siły roboczej, jej kosztów i położenia geograficznego (np. dostęp do morza).

¹ B. Balassa, *Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage*, Manchester School, 1965, vol. 33, no. 2.

² Wcześniejsze badanie przewag konkurencyjnych Polski można znaleźć w: A. Kuźnar, *Międzynarodowa konkurencyjność polskich usług w latach 2000–2007*, [w:] *Polska. Raport o konkurencyjności 2008. Konkurencyjność sektora usług*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008.

Tabela 1. Wskaźnik RCA w handlu usługami Polski

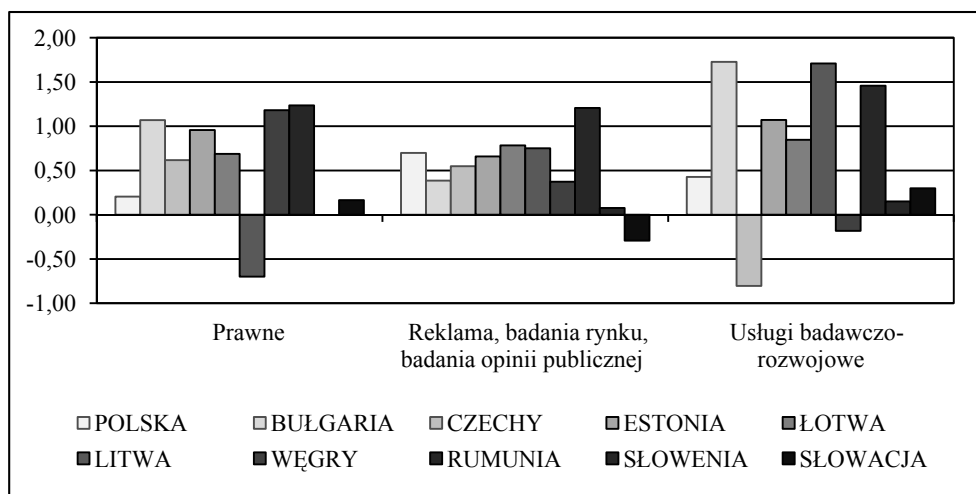
Usługi	2004	2005	2006	2007
Usługi transportowe	0,31	0,44	0,50	0,40
Podróże	0,15	0,08	-0,03	0,23
Usługi pozostałe	-0,47	-0,34	-0,24	-0,15
Usługi budowlane	0,07	0,53	0,51	0,47
Usługi finansowe	-0,71	-0,43	-0,49	-0,26
Usługi informatyczne i informacyjne	-0,95	-0,94	-0,43	-0,27
– informatyczne	-0,99	-1,00	-0,41	-0,25
– informacyjne	-0,64	-0,35	-0,68	-0,46
Prawa autorskie, patenty	-3,60	-2,99	-3,18	-2,43
Pozostałe usługi biznesowe	-0,26	-0,16	-0,05	0,04
– pośrednictwo handlowe i inne handlowe	-0,53	0,16	-0,27	0,09
– pozostałe usługi biznesowe, profesjonalne i techniczne	-0,22	-0,18	-0,02	0,05
– prawne, księgowo, konsultingowe i public relations	-1,07	-0,81	-0,64	-0,42
– prawne	-0,46	0,09	0,25	0,20
– księgowo	-0,75	-0,59	-0,25	-0,26
– konsultingowe i public relations	-1,91	-1,69	-1,40	-0,85
– reklama, badania rynku, badania opinii publicznej	0,69	0,66	0,72	0,70
– usługi badawczo-rozwojowe	0,00	0,67	0,49	0,43
– architektoniczne, inżynierskie i inne techniczne	-0,91	-0,71	-0,50	-0,52
– pozostałe usługi biznesowe, profesjonalne i techniczne	0,16	0,25	0,45	0,34

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W odniesieniu do bardziej nowoczesnych branż usługowych sytuacja przedstawia się mniej korzystnie dla Polski, gdyż w kategorii tzw. usług pozostałych³ notujemy brak przewagi komparatywnej. Korzystne jest jednak to, że w tej grupie wskaźnik RCA w okresie 2004–2007 poprawił się z -0,47 do -0,15. W 2007 r. zanotowaliśmy niewielką przewagę komparatywną w handlu pozostałymi usługami biznesowymi, w tym szczególnie w pozycji: reklama, badania rynku i badania opinii publicznej, usługi prawne oraz badawczo-rozwojowe. W tym ostatnim przypadku nastąpiła znaczna poprawa w porównaniu z 2004 r., kiedy to wskaźnik RCA wynosił zero, a w kolejnych latach osiągał wskaźnik RCA dodatni.

Niestety, dostępność danych powoduje, że wskaźnik RCA przedstawia obraz konkurencyjności branż ze znacznym opóźnieniem. Dziś możemy bowiem analizować, jaka była atrakcyjność branż w 2007 r. W przypadku oceny tak dynamicznych wskaźników ekonomicznych, jak konkurencyjność branży, RCA nie pozwala wnioskować o teraźniejszej pozycji danego kraju wobec jego konkurentów. Mimo tego opóźnienia warto się przyjrzeć, jak kształtowała się pozycja Polski na tle innych krajów regionu Europy Środkowej i Wschodniej. Rysunek 1 obrazuje kształtowanie

³ Usługi pozostałe – inne niż transportowe i podróże zagraniczne.



Rys. 1. Wskaźnik RCA w wybranych usługach biznesowych w Polsce i krajach Europy Środkowej i Wschodniej, 2007 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

się RCA w trzech branżach usług biznesowych w Polsce na tle 9 krajów regionu. Kraje takie, jak Bułgaria, Rumunia, Estonia czy Łotwa miały nad Polską wyraźną przewagę komparatywną w handlu analizowanymi usługami biznesowymi. Dziś na podstawie liczby inwestorów, realizowanych projektów, a także pozycji tych krajów w wielu rankingach możemy stwierdzić, że sytuacja zmieniła się na naszą korzyść. Pomimo jednak pewnych pozytywnych tendencji w kształtowaniu się naszych przewag komparatywnych należy bacznie obserwować postępy innych krajów z regionu, z którymi konkurujemy o rynki zachodnioeuropejskie, zwłaszcza jeśli chodzi o działania antykryzysowe, a przede wszystkim troskę o wzrost gospodarczy, radzenie sobie z długiem publicznym czy ze stabilnością waluty.

3. Inwestycje w usługi oparte na wiedzy

W ostatnich latach nastąpił dynamiczny rozwój usług, które można nazwać wiedzochłonnymi bądź opartymi na wiedzy⁴. W literaturze przedmiotu nie istnieje jedna definicja usług wiedzochłonnych. Muller i Zenker⁵ do przedsiębiorstw świadczących takie usługi zaliczają firmy świadczące, głównie na rzecz innych przedsię-

⁴ Por. A. Kuźnar, *Usługi oparte na wiedzy i ich rola w handlu międzynarodowym*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy. Aspekty międzynarodowe*, red. D. Rosati, WSHiP im. Ryszarda Łazarskiego, Warszawa 2007.

⁵ E. Muller, A. Zenker, *Business services as actors of knowledge transformation: the role of KIBS in regional and national innovation systems*, "Research Policy", 2001, vol. 30.

biorstw, usługi o wysokiej intelektualnej wartości dodanej. Wood⁶ definiuje wiedzo-chłonną działalność jako tę, która obejmuje wiele rodzajów konsultacji technicznych, informatycznych i zarządczych oraz różne typy specjalizacji, np. w zarządzaniu finansowym, marketingu i reklamie, rekrutacji pracowników, nabywaniu i zarządzaniu nieruchomościami, promocji handlu czy dystrybucji. Według Milesa i in.⁷ biznesowa działalność usługowa oparta na wiedzy (*knowledge intensive business services* – KIBS) to ta, która ma na celu tworzenie, akumulację i szerzenie wiedzy. Oczywiście, każda działalność gospodarcza w mniejszym lub większym stopniu opiera się na wiedzy. Tu raczej chodzi jednak o specyficzny rodzaj wiedzy, bardziej specjalistyczny i systematycznie zorganizowany, a nie tylko proste umiejętności, *know-how* czy wiedzę praktyczną.

Miles i in. dzielą usługi oparte na wiedzy na dwa rodzaje: I – tradycyjne usługi profesjonalne, które są intensywnymi użytkownikami nowych technologii, ale raczej czerpią z ich osiągnięć, niż są ich twórcami, oraz II – usługi oparte na nowych technologiach. W dalszej części artykułu koncentrujemy się głównie na tej drugiej grupie. Zaliczyć do niej można różnego rodzaju usługi związane z branżą komputerową i sieciami komputerowymi, niektóre usługi telekomunikacyjne, szkolenia z zakresu nowych technologii, niektóre usługi biurowe, usługi budowlane wykorzystujące nowy sprzęt IT, takie jak systemy zarządzania energią w budynkach, consulting menedżerski z użyciem nowych technologii, inżynieria techniczna, usługi ochrony środowiska wykorzystujące nowe technologie (np. rekultywacja, monitoring), doświadczenia naukowe/laboratoryjne, usługi badawczo-rozwojowe. Działalność przedsiębiorstw z tych branż jest o tyle ważna, że użytkowanie nowych technologii stanowi zazwyczaj duże wyzwanie. Są one bowiem często skomplikowane i stawiają użytkownikom wysokie wymagania, aż do czasu, gdy zostaną przedstawione w łatwiejszy sposób. Tu właśnie potrzebne są usługi oparte na wiedzy, które mogą pomóc w dostarczeniu specjalistycznej wiedzy tam, gdzie jest potrzebna⁸.

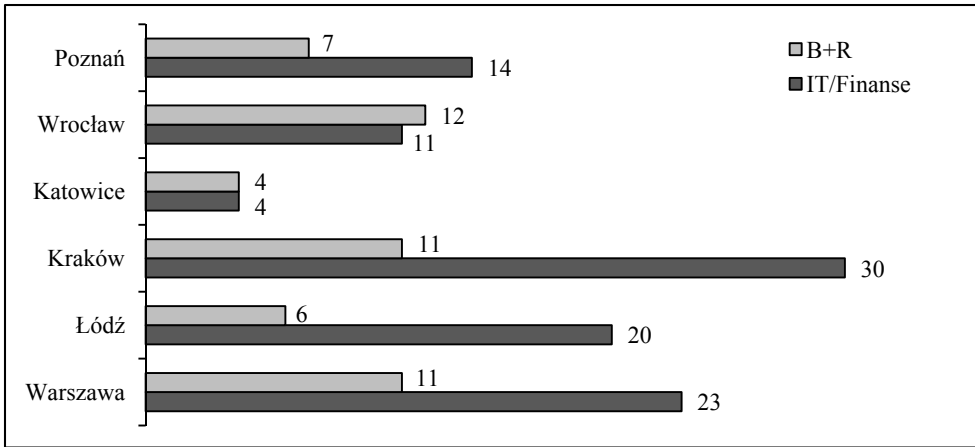
W 2009 r. 30% zagranicznych inwestycji w Polsce stanowiły nakłady na przedsięwzięcia oparte na wiedzy i nowych technologiach⁹. Jeszcze kilka lat temu firmy przemysłowe budowały u nas fabryki i montownie, w których pracę znajdowali pracownicy fizyczni. Teraz zagraniczne przedsiębiorstwa odnajdują w naszym kraju kadrę o wysokich kwalifikacjach czy kompetencje naukowo-badawcze. Chętnie otwierają więc centra usług finansowych (np. HSBC), nowoczesne ośrodki informatyczne (jak IBM) i farmaceutyczne (np. Roche). W latach 2000–2003 inwestycje w tego rodzaju usługach stanowiły zaledwie 3% projektów.

⁶ P. Wood (red.), *The Business Service Revolution in Europe*, Routledge, London and New York 2002.

⁷ I. Miles i in., *Knowledge-Intensive Business Services: Users, Carriers and Sources of Innovation*, European Innovation Monitoring System (EIMS). EIMS Publication no. 15, Luxembourg 1995.

⁸ A. Kuźnar, wyd. cyt.

⁹ *Zagraniczni inwestorzy doceniają umiejętności polskich inżynierów*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 2.08.2010.



Rys. 2. Liczba zrealizowanych projektów przez inwestorów zagranicznych w IT/Finanse oraz B+R – stan na styczeń 2010 r.

Źródło: *Onshore, Nearshore, Offshore: Unsure?*, raport firmy Jones Lang Lasalle, Warszawa 2010, za PAIiIZ.

Wartość inwestycji w branży oparte na wiedzy od 2006 r. stopniowo rośnie. Pojawiały się realne efekty integracji gospodarczej z UE, przystosowaliśmy nasze prawo i instytucje (zwłaszcza finansowe) do światowych standardów. Dzięki tym zmianom polskie przedsiębiorstwa i gospodarka jako całość zyskały na wiarygodności w oczach inwestorów.

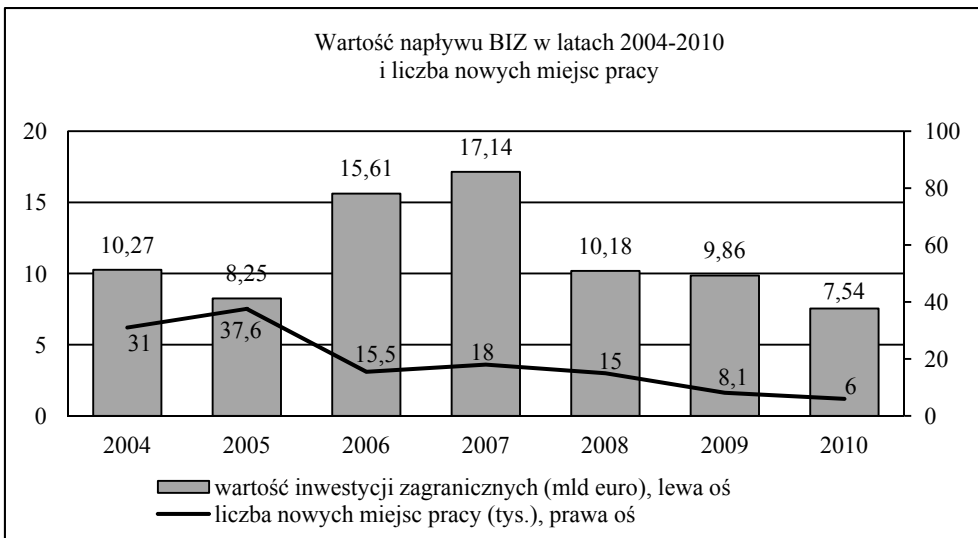
Polska staje się coraz atrakcyjniejszym rynkiem lokalizacji inwestycji typu outsourcing procesów wiedzy (KPO), a to dzięki rosnącemu zaawansowaniu usług świadczonych w ramach outsourcingu procesów biznesowych (*Business Process Outsourcing* – BPO) i w centrach usług wspólnych, które są obecnie wystarczająco rozwinięte, aby kierować swoją kompleksową ofertą do inwestorów zagranicznych. Zasoby wysoko wykwalifikowanej siły roboczej ujawnione w branży BPO stają się dziś kluczowym czynnikiem decydującym o lokowaniu inwestycji typu KPO. Według szacunków branża KPO miała w Polsce w 2010 r. wzrosnąć w porównaniu z rokiem poprzednim o 45%, osiągając wartość rynku 17 mld dolarów¹⁰. Dzięki niskim barierom wejścia, dostępowi do wiedzy i wykwalifikowanej kadry, a także relatywnie prostym procedurom administracyjnym związanym z rozpoczęciem inwestycji firmy zachodnioeuropejskie z zainteresowaniem przyglądają się rynkowi polskiemu jako miejscu lokalizacji biznesu w sektorach wysokich technologii (biznesu opartego na wiedzy).

Zainteresowanie inwestorów z branży KPO pobudza także rozwój lokalnego rynku B+R, dla którego niebagatelne znaczenie mają dziś wszelkie dotacje, dzięki

¹⁰ *Onshore...*

którym polskie przedsiębiorstwa mogą podnosić swoje kompetencje i przedstawić zagranicznym inwestorom ofertę opartą na najwyższych kwalifikacjach. Jeśli jednak chodzi o wsparcie prac badawczo-rozwojowych z dotacji państwowych, Polska z wartością 0,60% PKB jest znacznie poniżej średniej krajów OECD (2,27% PKB). Spośród krajów naszego regionu za nami na liście jest tylko Słowacja (0,47% PKB)¹¹. Nie wróży to dobrze na przyszłość. Na szczęście rozwojowi tego rynku w Polsce niewątpliwie sprzyjają fundusze UE w ramach Programów Operacyjnych: Innowacyjna Gospodarka i Kapitał Ludzki, które obecnie są jednym z ważniejszych źródeł finansowania prac badawczo-rozwojowych ze środków publicznych.

Decyzja o wyborze lokalizacji inwestycji w Polsce w coraz mniejszym stopniu będzie zależała od czynników kosztowych. W najbliższym czasie powinniśmy się zatem spodziewać rosnąco zainteresowania naszym rynkiem ze strony inwestorów poszukujących raczej kwalifikacji, umiejętności niż niższych kosztów pracy. Należy jednak wziąć pod uwagę wrażliwość inwestorów na czynniki koniunkturalne. W sytuacjach takich, jak kryzys z 2008 r. wyraźnie widać duży spadek napływu BIZ (rys. 3).



Rys. 3. Aktywność inwestorów zagranicznych w Polsce – wartość inwestycji, nowe miejsca pracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD, PAIiIZ.

Istotne jest, aby oferta naszego kraju jako miejsca lokalizacji inwestycji była na tyle atrakcyjna, by zapewnić stały napływ kapitału inwestycyjnego do branż wiodących, bez względu na zmiany koniunktury gospodarki światowej. Warunkiem tego jest jednak umiejętność przygotowania atrakcyjnej oferty, bo za kilka lat

¹¹ Dane OECD.

to jakość, a nie – jak dziś – koszt dostarczanego procesu, będzie miała główny wpływ na decyzję o inwestycji. Sposobem na uatrakcyjnienie pozycji Polski na światowej mapie inwestycyjnej będzie więc rozwijanie i poszerzanie oferty opartej na wiedzy i najwyższych kompetencjach.

Rosnący udział inwestycji tzw. intelektualnych to efekt rozwoju naszego potencjału umysłowego – wynika ze Światowego Raportu Inwestycyjnego przygotowanego przez organizację UNCTAD¹². Dzisiaj co dziesiąty absolwent kończący wyższą uczelnię w Europie jest Polakiem. Możemy więc spełniać oczekiwania międzynarodowych koncernów co do kadry niemal we wszystkich branżach. Należy się zatem spodziewać, że w najbliższym czasie popyt na inżynierów, technologów czy informatyków oraz pracowników władających językami obcymi będzie szybko rósł.

4. Wnioski

Wydaje się, że inwestorzy rozpoczynający działalność na rynkach Europy Środkowej i Wschodniej podejmują taką decyzję z innych powodów niż wówczas, gdy inwestują np. w Azji. Czynniki lokalizacji inwestycji offshoringowych w naszym regionie Europy bazują przede wszystkim na spójności kulturowej, bliskości geograficznej oraz podobieństwach zachowań społecznych. Te miękkie czynniki, znacznie trudniejsze w ocenie niż koszty siły roboczej czy wynajmu powierzchni biurowej, stają się coraz ważniejsze zwłaszcza dla inwestorów zachodnioeuropejskich rozpoczynających działalność w Polsce.

Polska jest rynkiem atrakcyjnym ze względu na ciągle rosnący popyt wewnętrzny i poprawiającą się infrastrukturę, doświadczenie biznesowe lokalnych potencjalnych kooperantów, ale także ze względu na dostępność wykwalifikowanej siły roboczej, znajomość języków obcych, kilkakrotnie niższe niż w krajach wysoko rozwiniętych koszty pracy. Nie należy zapominać, że istotnym czynnikiem zwiększającym zainteresowanie inwestorów jest, paradoksalnie, obecność ich konkurentów na tym rynku, która może posłużyć jako *benchmark* do działalności na danym rynku. Doświadczenie w obszarze outsourcingu otoczenia gospodarczego jako całości jest dziś przewagą, jaką ma nasz kraj nad swoimi wschodnimi i południowymi sąsiadami. Trzeba jednak ciągle pracować nad utrzymaniem tych przewag, m.in. wspierając przedsiębiorstwa świadczące usługi wiedzochłonne i starając się właśnie do nich przyciągać kapitał zagraniczny.

¹² *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services*, UNCTAD, New York and Geneva 2004.

Literatura

- Balassa B., *Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage*, Manchester School, 1965, vol. 33, no. 2.
- Business Service Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: Trends, Motives and Impacts* (2010), Project Report, Economy and Society Trust.
- Global Competitiveness Report 2010–2011*, World Economic Forum 2010.
- International Standard Industrial Classification of All Economic Activities – Revision 3*, Series M, no. 4, United Nations, New York 1990.
- Kuźnar A., *Międzynarodowa konkurencyjność polskich usług w latach 2000–2007*, [w:] *Polska. Raport o konkurencyjności 2008. Konkurencyjność sektora usług*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008.
- Kuźnar A., *Usługi oparte na wiedzy i ich rola w handlu międzynarodowym*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy. Aspekty międzynarodowe*, red. D. Rosati, WSHiP im. Ryszarda Łazarskiego, Warszawa 2007.
- Kuźnar A., *Usługi w handlu międzynarodowym*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2007.
- Miles I. i in., *Knowledge-Intensive Business Services: Users, Carriers and Sources of Innovation*, European Innovation Monitoring System (EIMS), EIMS Publication no. 15, Luxembourg 1995.
- Muller E., Zenker A., *Business services as actors of knowledge transformation: the role of KIBS in regional and national innovation systems*, "Research Policy", 2001, vol. 30.
- Onshore, Nearshore, Offshore: Unsure?*, raport firmy Jones Lang Lasalle, Warszawa 2010.
- Wood P. (red.), *The Business Service Revolution in Europe*, Routledge, London and New York 2002.
- World Investment Report 2004. The Shift Towards Services*, UNCTAD, New York and Geneva 2004.
- Zagraniczni inwestorzy doceniają umiejętności polskich inżynierów*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 2.08.2010.

INVESTMENT IN KNOWLEDGE AS INVESTMENT IN THE FUTURE – CREATING COMPARATIVE ADVANTAGES OF POLAND BASED ON KNOWLEDGE

Summary: Poland has a chance to attract foreign direct investment for a few or even several years thereafter. The revealed comparative advantage indicator has shown a strong position of Poland against its competitors from the region in some knowledge-intensive industries. Having in mind the necessity of creating new advantages in the future, the economy cannot focus only on services that it offers currently due to the cost advantages. The economy should attract interests of investors and external sources of capital to build future advantages in order to develop such sectors as R&D (research and development centers) or knowledge-intensive services.

Keywords: foreign direct investment, economy competitiveness, outsourcing, business services.