

# gazeta **SGH** raport

Wydanie specjalne (362), Karpacz 2021

[www.sgh.waw.pl/ForumEkonomiczne2021](http://www.sgh.waw.pl/ForumEkonomiczne2021)

ISSN 1644-2237

## RAPORT SGH I FORUM EKONOMICZNEGO 2021

SGH WARSAW SCHOOL  
OF ECONOMICS  
AND ECONOMIC FORUM  
REPORT 2021



# SGH

**XXX FORUM EKONOMICZNE**  
*„Europa w poszukiwaniu przywództwa”*

Karpacz, 7-9 września 2021

**30<sup>th</sup> ECONOMIC FORUM**  
*‘Europe in Search of Leadership’*

Karpacz, 7<sup>th</sup>-9<sup>th</sup> September 2021



**#futureofCEE**



**Europa Środkowo-Wschodnia 2021**  
Raport Szkoły Głównej Handlowej  
w Warszawie i Forum Ekonomicznego

**Central and Eastern Europe 2021**  
SGH Warsaw School of Economics  
and Economic Forum Report

Oddajemy w Państwa ręce czwarte już wydanie raportu Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie (SGH) i Forum Ekonomicznego – jedną z najważniejszych i najbardziej obszernych krajowych publikacji na temat bieżącej sytuacji w Polsce oraz w regionie Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW). Trwająca od ponad półtora roku pandemia COVID-19 sprawiła, że większość badań, których wyniki zostały zaprezentowane w raporcie, koncentruje się na ocenie wpływu tego zjawiska na kondycję krajów regionu pod względem zarówno gospodarczym, jak i społecznym. Spora część opracowania poświęcona jest także zagadnieniom niezwiązanym z pandemią, a niezwykle ważnym dla przyszłości państw EŚW.

W tegorocznym wydaniu raportu znajdują Państwo analizy dotyczące m. in. reakcji gospodarek EŚW na pandemię COVID-19, zmian w zakresie stosunków pracy i dialogu społecznego, a także przeobrażeń, jakie zaszły i powinny zajść w systemie ochrony zdrowia, reakcji polityki podatkowej na kryzys spowodowany przez pandemię czy sytuacji sektora

bankowego. Wśród tematów ważkich dla krajów regionu, a niezwiązanych z pandemią należy wymienić nowe zielone otwarcie w energetyce, konkurencję polskich przedsiębiorstw na jednolitym rynku europejskim oraz silnie zróżnicowane regionalnie procesy starzenia się społeczeństw.

Sytuacji kryzysowej, jaką bez wątpienia jest pandemia, nie można postrzegać wyłącznie w kategoriach zagrożenia. Trudne doświadczenia będące udziałem państw EŚW powinny stanowić dla nich również pewną lekcję na przyszłość. Mamy nadzieję, że tegoroczne wydanie raportu SGH i Forum Ekonomicznego okaże się pod tym względem cennym wsparciem dla krajów regionu, szczególnie pomocnym w wyciąganiu wniosków oraz wprowadzaniu stosownych zmian gospodarczych i społecznych.

**DR HAB. PIOTR WACHOWIAK, PROF. SGH**  
REKTOR SZKOŁY GŁÓWNEJ HANDLOWEJ W WARSZAWIE

**ZYGMUNT BERDYCHOWSKI**  
PRZEWODNICZĄCY RADY PROGRAMOWEJ FORUM EKONOMICZNEGO

We proudly present to you a fourth edition of the report of SGH Warsaw School of Economics and the Economic Forum – one of the most important and comprehensive national studies of the current situation in Poland and the Central and Eastern Europe (CEE). The COVID-19 pandemic has been troubling the world for over eighteen months, and consequently most of the research findings outlined in the report revolve around the impacts of the pandemic on the condition of the countries in the region, both in the economic and social perspective. A considerable portion of papers are devoted to circumstances beyond the pandemic, yet vital to the future of CEE countries.

In this year's edition you will find some analyses concerning the response of CEE economies to the COVID-19 pandemic, changes in the labour relations and social dialogue, as well as transformations which took and still should take place in healthcare, tax policies in the context of the pandemic crisis, or the situation of the banking sector. Among topics valid for the

region and not related to the pandemic, problems such as new green policies in the energy sector, competition of Polish companies on the European single market, and regionally differentiated processes in the aging societies should be noted.

A crisis situation, such as the pandemic, should definitely not be viewed merely through the lens of the threats it poses. Arduous experiences of the countries in the Central and Eastern Europe should also become a source of learning to serve future improvements. We sincerely hope that this year's edition of the report of SGH and the Economic Forum will come as valuable support to the countries of the region, particularly helpful in drawing conclusions and implementing adequate economic and social change.

**PROFESSOR OF SGH PIOTR WACHOWIAK, PhD**  
RECTOR OF SGH WARSAW SCHOOL OF ECONOMICS

**ZYGMUNT BERDYCHOWSKI**  
CHAIRMAN OF THE PROGRAMME COMMITTEE OF THE ECONOMIC FORUM

# SGH

**Szkoła Główna Handlowa w Warszawie (SGH)** to innowacyjna uczelnia ekonomiczna kształcąca liderów życia gospodarczego i społecznego. Naukowcy SGH zgłębiają kluczowe dla współczesnego świata zagadnienia w taki sposób, aby zdobyć na ich temat wiedzę, z której da się wyprowadzić trafne wnioski i zaprojektować efektywne działania. Uczelnia jest znaczącym ośrodkiem badań naukowych, nowych idei i inicjatyw, kreowanych przez wspólnotę akademicką, absolwentów, a także przedstawicieli biznesu, organizacji społecznych i administracji publicznej. Realizuje badania i opracowuje ekspertyzy na zamówienia przedsiębiorstw, instytucji publicznych i jednostek samorządu terytorialnego. Jednym z elementów tej współpracy jest wzmacnianie potencjału SGH i wspólne dążenie do umacniania jej pozycji jako wiodącej uczelni ekonomicznej.

SGH, niezależna i wrażliwa społecznie, rozwija obywatelskie oraz etyczne postawy poprzez swoją działalność dydaktyczną, badawczą i opiniotwórczą. Jej celem jest też kształcenie przyszłych liderów, dlatego rozbudza w studentach otwartość na różnorodność świata, wyrabia umiejętność jego obserwowania i rozumienia, a jednocześnie uczy mierzenia się z wyzwaniami szybko zmieniającej się rzeczywistości społecznej i gospodarczej. Łącząc praktyczne doświadczenie z teorią, SGH zachęca swoich partnerów biznesowych do pokazywania studentom i studentkom, jak właściwie wykorzystać zdobytą wiedzę i umiejętności, aby przekuć je w sukces.

**SGH Warsaw School of Economics** is an innovative economic university which shapes future economic and social leaders. SGH researchers explore key problems of the contemporary world so that the knowledge they gain may drive accurate conclusions and lead to designing effective actions. The university is a renowned research centre, a breeding ground of new ideas and initiatives conceived by the academic community, graduates and representatives of the business sector, social organisations, as well as public administration. It conducts research and prepares expert opinions commissioned by companies, public institutions and local government bodies. This cooperation enhances the potential of SGH and solidifies its position as a leading economic university.

SGH, an independent and socially responsible university, strives to develop civil and ethical virtues through its educational, research, and opinion-shaping role. It aims to educate future leaders by inspiring students' openness to the rich diversity of the world, ability to observe and understand, as well as by teaching students how to meet the challenges of the fast moving social and economic reality. As SGH combines practical experience with theory, it continuously encourages its business partners to set an example of how knowledge and experience can be leveraged to excel and succeed in life.



## INSTYTUT WSCHODNI

Instytut Wschodni (pełna nazwa **Fundacja Instytut Studiów Wschodnich**) od początku swojego istnienia (1992) prowadzi działalność na rzecz współpracy pomiędzy państwami europejskimi, szczególnie Europy Środkowej i Wschodniej. Projekty realizowane na różnych szczeblach służą rozwojowi kontaktów politycznych, gospodarczych, kulturalnych i naukowych pomiędzy państwami tego regionu.

Najważniejszym przedsięwzięciem Instytutu Wschodniego jest **Forum Ekonomiczne**, które w ciągu 30 edycji stało się ważnym i uznanym wydarzeniem w tej części Europy. Działania Instytutu Wschodniego związane z organizacją Forum wspierane są przez Radę Programową, która decyduje o merytorycznym i programowym kształcie Forum, jak również wyznacza kierunek jego rozwoju.

The Eastern Institute (full name: **Foundation Institute for Eastern Studies**) has since its inception in 1992 been active in the field of co-operation among European countries, especially in Central and Eastern Europe. Various projects conducted at different levels have been adding to creation and development of political, economic, cultural and scientific ties among states in the region.

The **Economic Forum** is the most significant initiative of the Eastern Institute. Organized since 1993, the conference has become one of the most important economic events in Europe attended by political and business elites. The highest level of debates and organizational aspects of the Economic Forum is supported by the Program Council. The Council determines the content and program of the Forum, and indicates directions for its further development.





## RAPORT SZKOŁY GŁÓWNEJ HANDLOWEJ W WARSZAWIE I FORUM EKONOMICZNEGO 2021

- 10 Trajektorie rozwojowe krajów Europy Środkowo-Wschodniej w latach 2015–2020
- 12 Rynek pracy wobec wyzwań związanych z pandemią COVID-19 w krajach Europy Środkowo-Wschodniej
- 14 Aktywne starzenie się w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej – uwarunkowania demograficzne a propozycje polityk
- 16 Ochrona zdrowia w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w trakcie pandemii COVID-19 – wyjście z kryzysu czy początek trwałych zmian?
- 18 Konkurencja na jednolitym rynku europejskim oraz w krajach Europy Środkowo-Wschodniej – szanse i zagrożenia dla polskich firm. Problemy ekonomiczno-prawne
- 20 Reakcja polskiej polityki podatkowej na kryzys związany z pandemią na tle państw Grupy Wyszehradzkiej
- 22 Innowacyjne tarcze lokalne – inicjatywy biznesu i samorządów
- 24 Wpływ pandemii COVID-19 na sektor bankowy w Polsce i innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej
- 26 Nowe zielone otwarcie w energetyce Europy Środkowo-Wschodniej
- 28 Awans krajów Europy Środkowo-Wschodniej w łańcuchach wartości przed pandemią i po jej wygaśnięciu: szanse i wyzwania na przyszłość
- 30 Systemy wspierania startupów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

## SGH WARSAW SCHOOL OF ECONOMICS AND ECONOMIC FORUM REPORT 2021

- 34 Development trajectories of Central and Eastern European countries in the years 2015–2020
- 36 Labour market in the face of challenges caused by the COVID-19 pandemic in the countries of Central and Eastern Europe
- 38 Active ageing in some countries of Central and Eastern Europe. Demographic conditions and policy proposals
- 40 Healthcare in Central and Eastern Europe during the COVID-19 pandemic – overcoming the crisis or a beginning of permanent changes?
- 42 Competition on the Single European Market and in the countries of Central and Eastern Europe. Opportunities and threats for Polish businesses. Economic and legal issues
- 44 Response of the Polish fiscal policy to the crisis caused by the pandemic in comparison to the Visegrad Group Countries
- 46 Innovative local shields – initiatives of businesses and local governments
- 48 The impact of COVID-19 on the banking sector in Poland and other countries of Central and Eastern Europe
- 50 New green energy policy in the Central and Eastern Europe
- 52 Opportunities and challenges for moving up the value chains before and after the pandemic. The case of Central and Eastern European countries
- 54 Systems of support for start-ups in the countries of Central and Eastern Europe



Główny Partner Merytoryczny  
Forum Ekonomicznego  
*Economic Forum*  
*Main Knowledge Partner*

Zapraszamy do Strefy SGH  
*We invite you to the SGH Zone*

[www.sgh.waw.pl/ForumEkonomiczne2021](http://www.sgh.waw.pl/ForumEkonomiczne2021)



W tym wydaniu zostały zaprezentowane streszczenia artykułów *Raportu SGH i Forum Ekonomicznego 2021*.

→ [www.sgh.waw.pl/Forumekonomiczne2021](http://www.sgh.waw.pl/Forumekonomiczne2021)

This issue presents summaries of articles included in *SGH Warsaw School of Economics and Economic Forum Report 2021*.

→ [www.sgh.waw.pl/Forumekonomiczne2021](http://www.sgh.waw.pl/Forumekonomiczne2021)

## KOMITET REDAKCYJNY RAPORTU SGH I FORUM EKONOMICZNEGO 2021

SGH WARSAW SCHOOL OF ECONOMICS AND ECONOMIC FORUM REPORT 2021 EDITORIAL COMMITTEE



### AGNIESZKA CHŁOŃ-DOMIŃCZAK

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

Agnieszka Chłoń-Domińczak – PhD in economic sciences, associate professor and Director of the Institute of Statistics and Demography of SGH Warsaw School of Economics. Currently Vice Rector for Research.



### ROMAN SOBIECKI

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

Roman Sobiecki – PhD in economic sciences, associate professor and Director of Market and Competition Institute of SGH Warsaw School of Economics. From 2005 to 2012 Deputy Dean, and in 2012 Dean of the Collegium of Enterprise Sciences. Currently Vice Rector for Development.



### MARIUSZ STROJNY

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

Mariusz Strojny – PhD in economic sciences, assistant professor at the Institute of Value Management of SGH Warsaw School of Economics, Rector's Representative for Transfer of Technology. Academic editor of the Report of SGH and Economic Forum.



### BARTOSZ MAJEWSKI

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

Bartosz Majewski – director of the Centre for Entrepreneurship and Transfer of Technology and collaborator of the Institute of Management of SGH Warsaw School of Economics.





## SGH i Forum Ekonomiczne zacieśniają współpracę

**R**ektor SGH prof. Piotr Wachowiak oraz przewodniczący Rady Programowej Forum Ekonomicznego Zygmunt Berdychowski podpisali 11 maja 2021 r. porozumienie o wieloletniej i wielopłaszczyznowej współpracy. Na mocy zawartego porozumienia strony zobowiązują się do kontynuowania dotychczasowej współpracy, w tym przygotowania *Raportu SGH i Forum Ekonomicznego* – corocznego opracowania naukowego, prezentowanego podczas Forum Ekonomicznego. Eksperti SGH byli jego autorami już trzykrotnie – w latach 2018, 2019 i 2020. Również w tym roku, podczas wrześniowego Forum, zaprezentują Raport na temat wyzwań stojących przed Europą Środkowo-Wschodnią.

– Bardzo się cieszę, że po czterech latach owocnej współpracy podpisaliśmy dziś porozumienie na kolejne lata. Ta umowa przyczyni się do jeszcze lepszej i ściślejszej współpracy między SGH a Forum Ekonomicznym, co – jestem pewien – zadziała z korzyścią dla odbiorców naszych projektów, w tym najważniejszego – Raportu SGH i Forum Ekonomicznego. Od tego roku Szkoła Główna Handlowa w Warszawie będzie głównym partnerem merytorycznym wrześniowego Forum. To bardzo dobra wiadomość. Dołożymy wszelkich starań, aby Forum Ekonomiczne w Karpaczu również w 2021 r. było miejscem wymiany aktualnej wiedzy i doświadczeń świata nauki i biznesu – powiedział rektor SGH prof. Piotr Wachowiak.



# WAG – nowy wskaźnik gospodarczy SGH i Forum Ekonomicznego



## Wskaźnik Aktywności Gospodarczej (WAG)

jest algorytmem ukazującym nastroje i przewidywania uczestników Forum Ekonomicznego w odniesieniu do kształtowania się kluczowych parametrów ekonomicznych w najbliższych 12 miesiącach

Eksperti Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie i Forum Ekonomicznego opracowali wspólnie Wskaźnik Aktywności Gospodarczej (WAG), ukazujący trendy, jakim w najbliższych 12 miesiącach będzie podlegać gospodarka w Polsce. Wyniki pierwszej edycji badania, opublikowane w maju br., zostały zebrane w raporcie, który zawiera m.in. ocenę potencjalnych skutków kryzysu gospodarczego oraz prognozy (dotyczące przychodu, zatrudnienia, inwestycji i eksportu przedsiębiorstw oraz NGO), dokonane przez respondentów – uczestników Forum Ekonomicznego. Dzięki tym ustaleniom możliwe było stworzenie wskaźnika dającego podstawę do szacowania i przewidywania zmian gospodarczych w przyszłości.

Ocena poszczególnych składowych tworzy syntetyczny wskaźnik WAG, którego wartości zawierają się w przedziale się od  $-1$  do  $1$ . Wartość równą  $-1$  należy interpretować jako przewidywane znaczące pogorszenie się sytuacji gospodarczej w ciągu najbliższych 12 miesięcy, wartość  $0$  – jako brak zmian sytuacji gospodarczej, natomiast wartość  $1$  – jako prognozowaną znaczącą poprawę sytuacji.

Obecna wartość WAG wynosi  $0,06$ , co oznacza minimalnie pozytywne nastroje i perspektywę wzrostu gospodarczego w Polsce w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Wskaźnik obliczany wyłącznie na podstawie odpowiedzi udzielonych przez przedstawicieli biznesu jest równy  $0,13$  i wskazuje na bardziej pozytywne nastroje, a zatem poprawę kondycji polskiej gospodarki w ciągu najbliższych miesięcy. Natomiast WAG dla sektora non-profit, w skład którego wchodzi jednostki samorządu terytorialnego, organizacje pozarządowe oraz sektor edukacji i kultury, kształtuje się na poziomie ujemnym ( $-0,06$ ), co świadczy o spodziewanym pogorszeniu sytuacji gospodarczej.

Badanie zostało przeprowadzone w styczniu i lutym 2021 r., w formie ankiety internetowej na próbie 121 uczestników Forum Ekonomicznego, reprezentujących przedsiębiorstwa oraz sektor non-profit.



## PROGNOZY WAG DLA POLSKIEJ GOSPODARKI NA NAJBLIŻSZE 12 MIESIĘCY

Wskaźnik Aktywności Gospodarczej Szkoły Głównej Handlowej i Forum Ekonomicznego przedstawia nastroje i opinie dotyczące przyszłej sytuacji gospodarczej przedsiębiorców oraz przedstawicieli sektora non-profit w naszym kraju. Opiera się na przewidywaniach w odniesieniu do planowanych zmian w zakresie: przychodów przedsiębiorstw (lub PKB w Polsce – sektor non-profit), inwestycji (lub zmian poziomu wydatków konsumpcyjnych – sektor non-profit), zatrudnienia (lub poziomu bezrobocia w kraju – sektor non-profit) oraz eksportu.

# SGH

# Klub Partnerów

Wspólnie z firmami stowarzyszonymi w Klubie Partnerów realizujemy ambitne projekty w obszarze employer branding, społecznej odpowiedzialności, rekrutacji i edukacji.

**ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY**

[klub.partnerow@sgh.waw.pl](mailto:klub.partnerow@sgh.waw.pl)

Wspólnie kształtujemy liderów



accenture

Millennium bank

Bank Pekao

BK  
GRUPA WYMIAROWI I INWESTYCYJNY

DB SCHENKER

Deloitte

EY  
Building a better working world

GPW

GRUPA LUXMED

ING

KGHM  
POLSKA MIEDZ

KPMG

Lindt  
MAÎTRE CHOCOLATIER SUISSE  
DEPUIS 1845

L'ORÉAL

Makarony Polskie



mBank

McKinsey & Company

Microsoft



Bank Polski

PRESSGLASS

pwc



SAMSUNG

Santander

ssas

tpa

A stylized map of Europe is shown in a dark blue color. Overlaid on the map are numerous glowing, semi-transparent blue circles of varying sizes, which appear to be concentrated in the central and eastern parts of the continent, representing the Central and Eastern European region. The circles have a soft, ethereal glow and some overlap each other.

# RAPORT SZKOŁY GŁÓWNEJ HANDLOWEJ W WARSZAWIE I FORUM EKONOMICZNEGO **2021**

#futureofCEE

# Trajektorie rozwojowe krajów Europy Środkowo-Wschodniej w latach 2015–2020

W latach 1990–2019 wszystkie kraje Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW-11) zmniejszyły swój dystans rozwojowy do krajów „rdzenia” Unii Europejskiej (UE-15). Polska należała do liderów wzrostu gospodarczego zarówno w grupie EŚW-11, jak i w całej UE w latach 1990–2019 oraz 2015–2019. Recesja gospodarcza wywołana pandemią COVID-19 była w 2020 r. płytsza w krajach Europy Środkowo-Wschodniej niż w Europie Zachodniej. Poziom PKB obniżył się w tej grupie państw średnio o 4,3%, w UE-15 zaś o 6,9%. Najmniejszy spadek PKB zanotowała gospodarka Litwy. Stosunkowo płytka recesja (spadek PKB poniżej 3%) wystąpiła także w Polsce i Estonii.

Przedmiotem opracowania jest analiza i ocena trajektorii rozwojowych 11 nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej z Europy Środkowo-Wschodniej w latach 2015–2020. W tym celu podjęto próbę wyłonienia skupień (klastrów) tych krajów oraz sporządzenia ich rankingu (klasyfikacji). Badanie objęło trzy powiązane ze sobą obszary: trajektorie rozwoju gospodarczego, trajektorie rozwoju instytucjonalnego oraz reakcję gospodarek krajów EŚW-11 na pandemię COVID-19.

Jak pokazują wyniki analizy, w latach 2015–2019 nastąpiło przyspieszenie wzrostu gospodarczego w stosunku do średniej wieloletniej (1990–2019) we wszystkich krajach EŚW-11. Odbywało się to w warunkach względnie dużej stabilizacji makroekonomicznej – stosunkowo szybkemu wzrostowi

gospodarstwu towarzyszyły dość niska stopa bezrobocia, niska stopa inflacji oraz niewielkie deficyty bądź nadwyżki sektora finansów publicznych i obrotów bieżących. Polska należała do liderów wzrostu gospodarczego zarówno w grupie EŚW-11, jak i wśród wszystkich państw członkowskich UE. Dotyczyło to całego okresu 1990–2019, a także lat 2015–2019. Co więcej, kraje EŚW-11 osiągnęły w tych dwóch przedziałach czasowych ogółem przeciętnie wyższe tempo wzrostu niż państwa UE-15.

W całym dotychczasowym okresie transformacji systemowej proces konwergencji dochodowej EŚW-11 względem krajów „rdzenia” Unii Europejskiej przebiegał zdecydowanie najszybciej w dwóch najmniej rozwiniętych przed 1990 r. byłych państwach socjalistycznych, tj. w Polsce i Rumunii. W latach 1989–2020 relatywny poziom rozwoju gospodarczego (PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej, czyli PSN) wzrósł w Polsce z 38% do 72% (34 p.p.) średniej występującej w krajach UE-15, w Rumunii zaś z 34% do 67% (33 p.p.). Z kolei najwolniej historyczny dystans rozwojowy do Europy Zachodniej odrabiała w tym czasie Bułgaria, Chorwacja, Słowacja i Słowenia (do 10 p.p.). Warto w tym kontekście wskazać, że poprawa relatywnej pozycji rozwojowej krajów EŚW-11 była pochodną nie tylko przeciętnie szybszego tempa wzrostu gospodarczego niż w krajach unijnej „piętnastki”, ale także zróżnicowanych trendów demograficznych, skali i struktury migracji zarobkowej oraz kierunków i tempa zmian realnych kursów walutowych w poszczególnych krajach.

W Polsce proces realnej konwergencji przebiegał najszybciej w stosunku do Wielkiej Brytanii i Włoch oraz Grecji i Portugalii. W odniesieniu do Grecji Polska całkowicie zamknęła

**TABELA 1. Luka rozwojowa w krajach EŚW-11 w stosunku do UE-15 w latach 1989–2020 (PKB *per capita* według PSN, UE-15 = 100)**

Kraj	1989	2015	2016	2017	2018	2019	2020*	Konwergencja w latach 2015–2019 (p.p.)	Konwergencja w 2020 r. (p.p.)	Klaster (skala konwergencji w latach 2015–2019)**
<b>Polska</b>	<b>38</b>	<b>63</b>	<b>63</b>	<b>64</b>	<b>66</b>	<b>68</b>	<b>72</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>
Bułgaria	47	44	45	46	48	49	50	5	1	3
Chorwacja	51	55	56	58	59	61	60	6	-1	2
Czechy	75	81	81	84	85	86	87	5	1	3
Estonia	54	70	71	73	75	78	81	8	3	2
Litwa	55	68	69	72	76	78	83	10	5	1
Łotwa	52	59	60	62	64	64	66	5	2	3
Rumunia	34	52	55	59	61	65	67	13	2	1
Słowacja	59	71	66	64	66	65	66	-6	1	4
Słowenia	74	75	76	79	81	83	84	8	1	2
Węgry	56	64	63	64	66	68	69	4	1	3

\* Dane szacunkowe.

\*\* Klaster 1:  $\geq 10$  p.p., klaster 2: 6–9 p.p., klaster 3: 1–5 p.p., klaster 4:  $< 1$  p.p.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Eurostatu i Komisji Europejskiej.



lukę rozwojową w 2016 r., a w następnych latach wyprzedziła ją pod względem wysokości PKB *per capita*. Wydaje się, że podobny scenariusz powtórzy się również w stosunku do Portugalii. Jeśli potwierdzą się wstępne szacunki Eurostatu i MFW, będzie można stwierdzić, że w 2020 r. Polska dołączyła pod względem poziomu rozwoju gospodarczego kolejny kraj członkowski „starej” Unii.

Osiągnięte w latach 2015–2019 wyniki gospodarcze stanowiły podstawę analizy klastrów występujących w badanej zbiorowości krajów EŚW-11. Pozwoliła ona wyłonić w całej grupie cztery skupienia (klastry):

- 1) klaster 1: Czechy i Polska – kraje wykazujące szybki i zrównoważony wzrost gospodarczy;
- 2) klaster 2: Bułgaria, Estonia, Słowenia i Węgry – szybki i niezrównoważony wzrost;
- 3) klaster 3: Litwa i Łotwa – wolny i zrównoważony wzrost;
- 4) klaster 4: Chorwacja i Słowacja – wolny i niezrównoważony wzrost gospodarczy.

Wyniki analizy klastrów wraz z oceną postępów na ścieżce realnej konwergencji umożliwiły z kolei sporządzenie rankingu krajów EŚW-11, stanowiącego syntetyczne, wyrażone w punktach podsumowanie wyników uzyskanych we wszystkich wymiarach (wzrost – równowaga – konwergencja) składających się na trajektorię rozwojową I. Na czele tego zestawienia znalazły się kolejno: Litwa i Rumunia (po 15/20), Polska i Czechy (po 13/20) oraz Estonia i Słowenia (po 11/20), które uzyskały ponad połowę możliwych do zdobycia punktów.

Recesja gospodarcza wywołana pandemią COVID-19 była w 2020 r. płytsza w krajach Europy Środkowo-Wschodniej niż w Europie Zachodniej. Poziom PKB obniżył się w tej grupie państw średnio o 4,3%, zaś w krajach UE-15 – o 6,9%. Najmniejszy spadek PKB zanotowała gospodarka Litwy. Stosunkowo płytka recesja (spadek PKB poniżej 3%) wystąpiła także w Polsce i Estonii, najsilniej dotknęła ona natomiast gospodarki Chorwacji, Czech, Słowenii i Słowacji (powyżej 5%). Takie tendencje w zakresie zmian oznaczają, że mimo załamania z 2020 r. ubiegły rok przyniósł w większości krajów EŚW-11 kontynuację procesu realnej konwergencji dochodowej do

średniego poziomu PKB *per capita* w Europie Zachodniej. Spadkowi PKB w krajach EŚW-11 towarzyszyło równocześnie pojawienie się w niektórych analizowanych obszarach nierównowagi makroekonomicznej. Przejawiała się ona przede wszystkim znacznym zwiększeniem deficytu budżetowego, przyspieszeniem inflacji oraz niewielkim wzrostem stopy bezrobocia.

Pod względem trajektorii rozwoju instytucjonalnego analizowaną grupę państw charakteryzowały policentryczne wzorce instytucjonalnego podobieństwa do krajów referencyjnych. Oznacza to, że zarówno cała grupa, jak i pojedyncze kraje EŚW-11 oraz poszczególne obszary instytucjonalne wykazywały równocześnie liczne podobieństwa do więcej niż jednego modelu kapitalizmu. Wyłaniający się w Polsce model kapitalizmu był stosunkowo najbardziej zbliżony do modelu śródziemnomorskiego, reprezentowanego przez Hiszpanię i Włochy. Podobną prawidłowość można było zaobserwować na poziomie średniej dotyczącej całej analizowanej grupy państw, większości krajów EŚW-11 oraz trzech z pięciu obszarów instytucjonalnych.

Na podstawie stopnia spełnienia sześciu kryteriów „patchworkowości” funkcjonującego w tych krajach modelu kapitalizmu dokonano oceny przebiegu trajektorii rozwoju II, co pozwoliło pogrupować wymienione kraje w trzy skupienia w obrębie analizowanej próby:

- 1) klaster 1: Bułgaria, Polska i Słowacja – kraje, w których istniejący model kapitalizmu cechował się stosunkowo najmniejszym natężeniem „patchworkowości” w całej grupie (spełniające 4 z 6 kryteriów);
- 2) klaster 2: Chorwacja, Czechy, Litwa, Łotwa – klaster grupujący kraje o wyższym poziomie „patchworkowości” (występowanie 5 z 6 cech);
- 3) klaster 3: Estonia, Rumunia, Słowenia i Węgry – skupienie krajów wykazujących najwyższe natężenie cech (6/6) kapitalizmu patchworkowego.

W rankingu obejmującym zidentyfikowane klastry najlepsze, maksymalne wyniki osiągnęły Polska, Bułgaria i Słowacja (10/10), których architektura instytucjonalna wykazywała stosunkowo najmniejszy udział cech kapitalizmu patchworkowego.

**TABELA 2. Wzrost gospodarczy w krajach EŚW-11 w latach 1990–2020 (PKB w cenach stałych)**

Kraj	Średnia roczna stopa wzrostu w latach 1990–2019*	2015	2016	2017	2018	2019	2020**	Średnia roczna stopa wzrostu w latach 2015–2019	Pozycja
<b>Polska</b>	<b>3,2</b>	<b>4,2</b>	<b>3,1</b>	<b>4,8</b>	<b>5,4</b>	<b>4,5</b>	<b>-2,7</b>	<b>4,4</b>	<b>2</b>
Bułgaria	0,9	4,0	3,8	3,5	3,1	3,7	-4,2	3,6	6
Chorwacja	0,5	2,4	3,5	3,4	2,8	2,9	-8,4	3,0	11
Czechy	1,8	5,4	2,5	5,2	3,2	2,3	-5,6	3,7	5
Estonia	2,0	1,8	3,2	5,5	4,4	5,0	-2,9	4,0	3
Litwa	1,1	2,0	2,5	4,3	3,9	4,3	-0,8	3,4	8
Łotwa	0,9	4,0	2,4	3,3	4,0	2,0	-3,6	3,1	10
Rumunia	1,7	3,0	4,7	7,3	4,5	4,1	-3,9	4,7	1
Słowacja	2,5	4,8	2,1	3,0	3,8	2,3	-5,2	3,2	9
Słowenia	1,9	2,2	3,2	4,8	4,4	3,2	-5,5	3,6	6
Węgry	1,7	3,8	2,1	4,3	5,4	4,6	-5,0	4,0	3
UE-15	1,3	2,0	1,8	2,6	1,8	1,3	-6,9	1,9	-

\* Przy obliczaniu tempa wzrostu za lata 1990–2019 wykorzystano także historyczne dane EBOiR, odnoszące się do 1989 r.

\*\* Dane szacunkowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu i Komisji Europejskiej.

Gdyby przeprowadzić ćwiczenie intelektualne polegające na połączeniu dwóch odrębnych rankingów krajów EŚW-11 podsumowujących przebieg obu trajektorii rozwojowych i stworzyć jedno hipotetyczne zestawienie łączące wszystkie cechy, najlepsze wyniki uzyskałyby w nim Polska (23 punkty na 30 możliwych), a następnie Litwa (20/30) oraz Bułgaria i Czechy (18/30). Z kolei ostatnie miejsca w takim hipotetycznym rankingu zajęłyby Węgry (8/30) i Słowacja (10/30). Należy jednak wyraźnie podkreślić, że logiczną przesłanką powstania takiego zestawienia byłoby udokumentowane występowanie związku przyczynowego między modelem kapitalizmu (kształtem architektury instytucjonalnej) w danym kraju, w tym zwłaszcza stopniem jego „patchworkowości”, a osiąganymi wynikami gospodarczymi. Choć istnienie takiej zależności jest w zasadzie wysoce prawdopodobne, to weryfikacja tej hipotezy wymaga dalszych, znacznie pogłębionych badań.

**MARIUSZ PRÓCHNIAK**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Katedra Ekonomii II Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **JULIUSZ GARDAWSKI**, profesor nauk ekonomicznych, Instytut Filozofii, Socjologii i Socjologii Ekonomicznej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **MARIA LISSOWSKA**, profesor nauk ekonomicznych, Katedra Ekonomii II Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **PIOTR MASZCZYK**, doktor nauk ekonomicznych, Katedra Ekonomii II Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **RYSZARD RAPACKI**, profesor nauk ekonomicznych, Katedra Ekonomii II Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **ALEKSANDER SULEJEWICZ**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Katedra Ekonomii II Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **RAFAŁ TOWALSKI**, doktor nauk ekonomicznych, Instytut Filozofii, Socjologii i Socjologii Ekonomicznej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

## Rynek pracy wobec wyzwań związanych z pandemią COVID-19 w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Pandemia COVID-19 przyniosła znaczne zmiany na rynku pracy w 11 krajach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW-11). Bezrobocie wzrosło szczególnie wśród osób młodych, mniej wykształconych oraz samozatrudnionych. Z wyjątkiem Bułgarii i Czech nie przełożyło się to jednak na spadek aktywności zawodowej, tj. odsetek osób pracujących i/lub deklarujących gotowość do podjęcia pracy. Uśredniona liczba godzin pracy zmniejszyła się o 7,4% w stosunku do ostatniego kwartału 2019 r., ale ogólna sytuacja na rynku pracy poprawia się. Ponadto zaobserwowano czasowe ograniczenie przepływów migracyjnych. Bezpośrednią przyczyną tych zmian był spadek popytu na pracę wywołany przez rządowe restrykcje przeciwpandemiczne, który dotknął szczególnie trzy branże: gastronomiczną, hotelarską i kulturalną. W wybranych gałęziach gospodarki, takich jak np. ICT czy sektor finansowy, można było zaobserwować nawet wzrosty zatrudnienia.

**W**EŚW-11 (Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Litwa, Lotwa, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry) zaobserwowano spadek wartości produktu krajowego brutto (PKB). Największy spadek r/r, na poziomie 8%, wystąpił w Czechach, a najmniejszy, poniżej 1%, na Litwie. W przypadku wielkości zatrudnienia oraz czasu pracy również

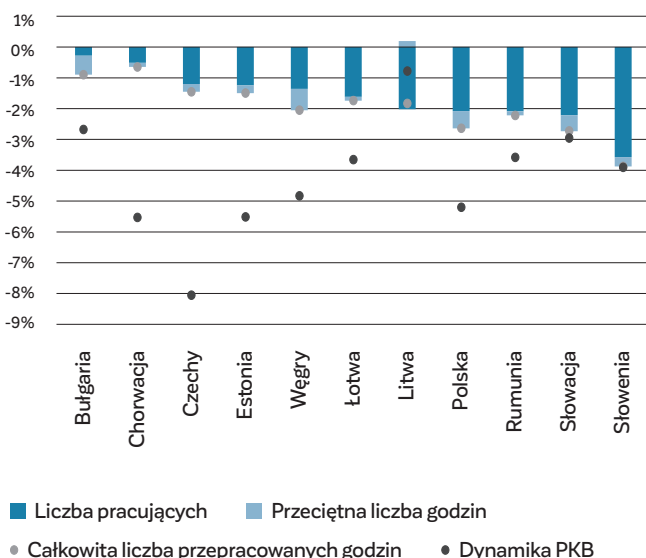
dostrzeżono tendencje negatywne, ale o innym rozkładzie między krajami. Jedynym państwem, w którym nie wystąpił wzrost stopy bezrobocia r/r, była Polska.

W celu zbadania zmian relokacyjnych w 11 wymienionych krajach przeanalizowano zależności między stopami bezrobocia oraz wakatów (krzywa Beveridge'a). Przed wystąpieniem pandemii wszędzie, z wyjątkiem Czech, zaobserwowano spadki stóp zarówno bezrobocia, jak i wakatów, z dużo większą zmiennością w obrębie tego pierwszego współczynnika. Pandemia spowodowała załamanie wskazanego trendu i wzrost stopy bezrobocia m/m we wszystkich krajach, przy jednoczesnym dalszym spadku stopy wakatów. W przypadku Czech doszło natomiast do wystąpienia znacznego wzrostu stopy wakatów w okresie przedpandemicznym.

W Polsce od czerwca 2020 r. obserwowany jest wzrost Barometru Ofert Pracy (zmiana w liczbie publikowanych w Internecie ofert pracy), wraz z pogarszającą się równocześnie dynamiką stóp bezrobocia r/r. Zgodnie z koncepcją „zegara” ofert pracy pozwala to prognozować dalszy wzrost stopy bezrobocia oraz wskazuje na konieczność podwyższania kwalifikacji zawodowych przez osoby poszukujące pracy.

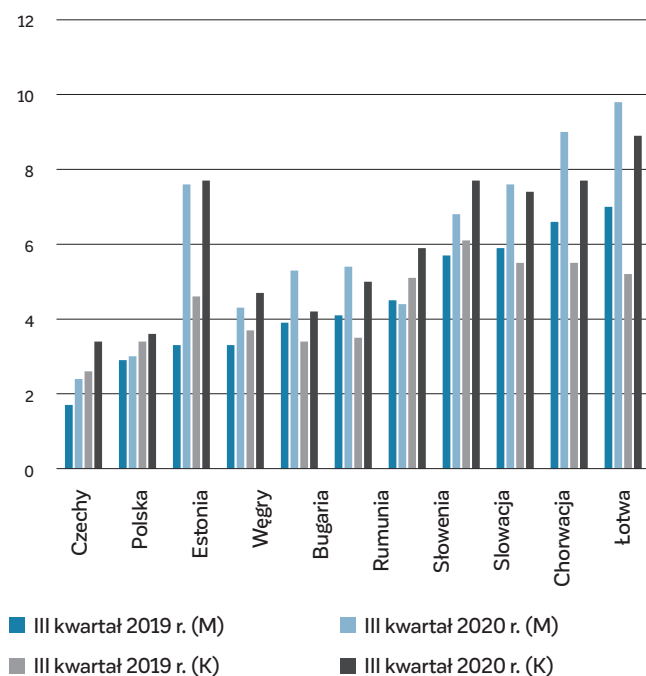
W przypadku większości analizowanych krajów zaobserwowano ponadto pogłębienie się zjawiska „chomikowania” siły roboczej. Polega ono na opóźnianiu przez firmy decyzji o korekcie liczby pracowników w związku z wysokimi kosztami rekrutacji i zwolnieniami. Jego siła w latach 2018–2020 okazała się dużo wyższa niż w okresie 2000–2020. Metodycznie zostało to zbadane poprzez analizę korelacji między sezonowymi

**RYSUNEK 1. Dekompozycja dostosowań całkowitego wkładu pracy na zmiany wielkości zatrudnienia i przeciętnego czasu pracy a dynamika PKB w 2020 r.**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

**RYSUNEK 2. Stopa bezrobocia według płci w krajach EŚW-11 w III kwartale 2019 r. i III kwartale 2020 r.**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

komponentami PKB oraz produktywnością pracy (w przeliczeniu zarówno na pracownika, jak i na jednostkę czasu). Silna korelacja oznacza, że wielkość zatrudnienia jest mało elastyczna i zmiany aktywności gospodarczej wiążą się głównie z poziomem produktywności.

Wbrew oczekiwaniom we wszystkich wymienionych krajach, z wyjątkiem Chorwacji, nie zmieniły się istotnie względne wskaźniki zatrudnienia kobiet. Przeprowadzona analiza wskazuje, że w wymiarze ilościowym pandemia dotknęła w równym stopniu kobiety i mężczyzn w krajach EŚW-11. Istotne zmiany obserwujemy w przypadku aspektów trudniej mierzalnych w skali makro: kobiety częściej wykonują prace wiążące się z większym ryzykiem zakażenia COVID-19, a ponadto rządziej mają dostęp do pracy zdalnej i elastycznego czasu pracy, co w połączeniu ze wzrostem wymagań czasowych dotyczących opieki nad dziećmi (m.in. zamknięcie żłobków, przedszkoli i szkół) może prowadzić do pogorszenia ich dobrostanu psychicznego. Z drugiej strony rozpowszechnianie formuły pracy zdalnej przyczynia się potencjalnie do większego udziału mężczyzn w wykonywaniu obowiązków domowych.

Z wyjątkiem Węgier i Rumunii, pandemia dotknęła pod względem zatrudnienia głównie osoby w wieku 15–24 lata.

Jednocześnie we wszystkich analizowanych krajach, poza Rumunią, wzrósł wskaźnik NEET (*neither in employment, education nor training*), czyli osób młodych biernych zawodowo i edukacyjnie.

Jeśli chodzi o osoby w wieku 50 lat i więcej, to mimo utraty pracy lub zawieszenia działalności przez 20% z nich w wielu krajach został utrzymany pozytywny trend wzrostu zatrudnienia. W tym obszarze dominowały przede wszystkim kraje EŚW-11.

Pandemia COVID-19 i związane z nią ograniczenia w ruchu międzynarodowym doprowadziły do znacznego globalnego spadku emigracji zarobkowej. W krajach OECD liczba nowych wiz i pozwoleń na pobyt obniżyła się o 46%. Z kolei w EŚW-11 pandemia zahamowała imigrację zarobkową jedynie czasowo (I połowa 2020 r.) i w mniejszym stopniu. W Wielkiej Brytanii, w wyniku skumulowania efektów pandemii i brexitu, doszło natomiast do znacznego zmniejszenia liczby przybywających imigrantów, w tym z krajów EŚW-11.

Sytuacja pandemiczna wywołała znaczące zmiany w obszarze stosunków pracy i dialogu społecznego w EŚW-11, ale nie sprawdziły się czarne scenariusze w postaci dramatycznego kryzysu gospodarczego czy masowych protestów pracowniczych. Strajki oraz protesty wśród samozatrudnionych były nieliczne i dotyczyły wybranych grup zawodowych, zwłaszcza sektora publicznego (personel medyczny, policja, nauczyciele), mikroprzedsiębiorców i pracowników z branż szczególnie dotkniętych lockdownem. Dialog społeczny nie uległ zauważalnemu pogorszeniu, a w niektórych krajach (Estonia, Czechy) wystąpiło pod tym względem nawet niewielkie ożywienie.

**EWA GAŁECKA-BURDZIAK**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Katedra Ekonomii I Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **JAN CZARZASTY**, doktor nauk ekonomicznych, Zakład Socjologii Ekonomicznej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **IGA MAGDA**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Katedra Ekonomii I Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **ANNA RUZIK-SIERDZIŃSKA**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Katedra Ekonomii I Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **PAWEŁ STRZELECKI**, doktor nauk ekonomicznych, Instytut Statystyki i Demografii Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

# Aktywne starzenie się w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej – uwarunkowania demograficzne a propozycje polityk

Starzenie się ludności jest procesem globalnym i silnie zróżnicowanym regionalnie. Obecnie większość krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) można zaliczyć do młodszych w demograficznym sensie państw Unii Europejskiej (UE), jednakże w najbliższych kilku dziesięcioleciach zmiany struktury wieku ludności będą w nich przebiegały szybciej niż w innych częściach UE, co spowoduje, że za 30–40 lat będą one tworzyły grupę krajów najstarszych demograficznie.

Przemianom w krajach EŚW towarzyszy odmienna sytuacja społeczno-ekonomiczna, a także zdrowotna w porównaniu z państwami Europy Zachodniej czy Północnej. Należy w tym przypadku podkreślić zwłaszcza gorszy stan zdrowia ludności i trudniejszą sytuację ekonomiczną wśród osób starszych. Znajduje to odzwierciedlenie w większych wyzwaniach stojących przed rządami krajów z tego regionu w zakresie opracowania odpowiednich polityk publicznych, odpowiadających na potrzeby społeczne wynikające ze starzenia się ludności. Znajomość

(i świadomość) przyszłych trendów demograficznych pozwala na bardziej adekwatne przygotowanie się do tych zmian i ich potencjalnych konsekwencji z punktu widzenia zarówno całego społeczeństwa, jak i jednostek.

Mimo że kraje EŚW są w sensie demograficznym zasadniczo młodsze niż państwa z pozostałych części Europy, różnią się one znacząco między sobą pod względem stopnia zaawansowania procesu starzenia się ludności. W 2018 r., podobnie jak w 2008 r., największy odsetek osób w wieku 65 lat i więcej odnotowano w Bułgarii (21%), Łotwie (20,1%) oraz Chorwacji (20,1%) i był on wyższy niż analogiczny wskaźnik dla 27 krajów UE (UE-27). Najniższy udział osób starszych zaobserwowano natomiast na Słowacji (15,5%) i w Polsce (17,1%). Podobny obraz stopnia zaawansowania procesu starzenia się ludności można uzyskać na podstawie analizy współczynnika obciążenia demograficznego osobami starszymi oraz mediany wieku. W 2018 r. w Bułgarii na 100 osób w wieku 15–64 lata przypadało 32,5 osób w wieku co najmniej 65 lat, w Chorwacji w Chorwacji – 30,7, a w Estonii – 30,6 osób. Z kolei na Słowacji wskaźnik ten wyniósł 22,5 osób, a w Polsce 25,3. W tym samym roku mediana wieku w Bułgarii wyniosła ponad 44,1 lat, 43,9 lat dla Litwy, 43,8 lat w przypadku Słowenii i 43,7 lat dla Chorwacji.

**TABELA 1. Mierniki starzenia się ludności w krajach EŚW w 2008 i 2018 r.**

	Udział osób w wieku 65+ (%)		Udział osób w wieku 80+ (%)		Udział osób w wieku 50–64 lata (w %)		Współczynnik obciążenia demograficznego osobami starszymi*		Mediana wieku	
	2008	2018	2008	2018	2008	2018	2008	2018	2008	2018
Bułgaria	17,8	21,0	3,7	4,8	21,1	20,3	44,8	32,5	41,9	44,1
Chorwacja	17,8	20,1	3,4	5,2	19,7	21,7	50,0	30,7	39,3	43,7
Czechy	14,6	19,2	3,4	4,0	21,4	19,0	40,6	29,6	39,8	42,3
Estonia	17,5	19,6	3,7	5,5	18,4	19,4	47,7	30,6	41,5	42,0
Litwa	17,0	19,6	3,6	5,6	17,1	21,7	48,1	30,1	39,9	43,9
Łotwa	17,6	20,1	3,6	5,4	17,9	20,8	46,2	31,4	39,6	43,3
<b>Polska</b>	<b>13,5</b>	<b>17,1</b>	<b>3,0</b>	<b>4,3</b>	<b>19,6</b>	<b>20,1</b>	<b>40,7</b>	<b>25,3</b>	<b>39,4</b>	<b>40,6</b>
Rumunia	15,4	18,2	3,0	4,5	18,9	19,1	46,6	27,5	37,3	42,1
Słowacja	12,1	15,5	2,6	3,2	18,9	19,9	38,9	22,5	38,7	40,2
Słowenia	16,3	19,4	3,6	5,2	19,9	21,8	43,3	29,6	41,0	43,8
Węgry	16,2	18,9	3,7	4,4	20,4	19,7	45,3	28,5	36,3	42,6
UE-27	17,3	20,0	4,4	5,7	18,7	20,6	48,7	30,8	40,6	43,4

\* Liczba osób w wieku 65 lat lub więcej przypadająca na 100 osób w wieku 15–64 lata.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.



TABELA 2. Zmiany liczby ludności oraz mierniki starzenia się ludności w krajach EŚW w 2020 i 2050 r.

	Liczba ludności (mln)		Zmiana liczby ludności 2050/2020 (%)	Udział osób w wieku 65+ (%)		Udział osób w wieku 80+ (%)		Współczynnik obciążenia demograficznego osobami starszymi		Mediana wieku	
	2020	2050		2020	2050	2020	2050	2020	2050	2020	2050
Bułgaria	6,95	5,66	-18,7	21,6	30,7	4,9	9,6	33,8	55,0	44,8	49,8
Chorwacja	4,06	3,39	-16,4	21,0	30,2	5,5	10,7	31,1	52,5	44,2	50,1
Czechy	10,69	10,53	-1,5	19,9	28,2	4,1	8,6	31,6	49,8	43,0	46,6
Estonia	1,33	1,26	-5,5	20,0	28,2	5,8	9,9	32,6	49,1	42,3	48,0
Litwa	2,79	2,14	-23,5	19,9	31,5	5,9	12,2	32,3	56,5	44,2	51,5
Łotwa	1,91	1,40	-26,9	20,5	31,2	5,8	11,4	30,6	56,7	43,7	50,3
<b>Polska</b>	<b>37,96</b>	<b>34,10</b>	<b>-10,2</b>	<b>18,2</b>	<b>30,1</b>	<b>4,4</b>	<b>9,7</b>	<b>30,3</b>	<b>52,2</b>	<b>41,3</b>	<b>50,9</b>
Rumunia	19,33	15,50	-19,8	18,9	30,6	4,8	10,1	27,5	54,5	42,8	49,6
Słowacja	5,46	5,15	-5,7	16,6	29,4	3,4	8,9	29,0	51,4	41,0	49,4
Słowenia	2,10	2,04	-2,5	20,2	30,7	5,4	11,2	31,3	54,9	44,1	49,2
Węgry	9,77	9,27	-5,1	19,9	27,7	4,5	8,5	24,5	47,5	43,3	47,8
UE-27	447,32	441,22	-1,4	20,6	29,5	5,9	11,3	32,0	52,0	43,9	48,2

Źródło: opracowanie na podstawie danych Eurostatu.

Podobnie jak wcześniej na drugim krańcu zestawienia znalazły się Słowacja (40,2 lat) i Polska (40,6 lat). Należy także podkreślić, iż udział osób sędziwych (w wieku 80 lat i więcej) w populacji jest stosunkowo niski we wszystkich analizowanych krajach i zarazem niższy niż wartość obliczona dla całej grupy UE-27, co związane jest z różnicami w oczekiwanej dalszym trwaniu życia między poszczególnymi regionami Europy. W 2018 r. największy udział osób sędziwych (5,6%) odnotowano w przypadku Litwy (5,5%), Estonii (5,5%) i Łotwy (5,4%), najniższy zaś na Słowacji (3,2%) oraz w Czechach (4%). Analizując zmiany w strukturze wieku ludności zachodzące w rozpatrywanym okresie w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, warto wspomnieć także o udziale osób na przedpolu starości (tj. w wieku 50–64 lata), które w najbliższych 15 latach będą zasilaly zbiorowość osób starszych. Przedstawiciele tej grupy wiekowej stanowią ok. 1/5 ludności we wszystkich krajach UE, choć należy zauważyć, że w latach 2000–2018 w niektórych państwach odsetek ten nieznacznie zmalał, w innych zaś wzrósł.

Z punktu widzenia implementacji oraz realizacji programów aktywnego starzenia się warto przedstawić także przewidywania dotyczące zmiany liczby i struktury ludności według wieku w krajach EŚW. We wszystkich analizowanych przypadkach starzenie się populacji ulegnie nasileniu przy jednoczesnym spadku liczby ludności, zróżnicowanym terytorialnie. W latach 2020–2050 największego spadku populacji można oczekiwać w odniesieniu do Łotwy (-26,9%), Litwy (-23,5%) i Rumunii (-19,8%), najmniejszego zaś dla Czech (-1,5%) i Słowenii (-2,5%). Należy podkreślić, że znacznego zmniejszenia populacji należy spodziewać się też w Polsce (-10,2%), Bułgarii (-18,7%) i Chorwacji (-16,4%). Udział osób starszych znacząco wzrośnie w krajach EŚW – w większości z nich osoby w wieku 65 lat i więcej będą stanowiły przynajmniej 30% ogółu populacji (Bułgaria, Chorwacja, Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia, Słowenia). Najmniejszy udział osób starszych przewidywany jest na Węgrzech (27,7%). Podobnie znacząco wzrośnie odsetek osób sędziwych – mniej więcej co dziesiąta osoba będzie

w wieku co najmniej 80 lat. W wyniku zmian struktury wieku ludności we wszystkich analizowanych krajach wzrośnie także mediana, sięgając najczęściej poziomu 48–50 lat w 2050 r. Najwyższych wartości pod tym względem można spodziewać się w przypadku Litwy (51,5 lat), a także Polski (50,9 lat), Łotwy (50,3 lat) i Chorwacji (50,1 lat), najmniejszej zaś dla Czech (46,6 lat), Węgier (47,8 lat) i Estonii (48 lat). Znacząco wzrośnie także współczynnik obciążenia demograficznego osobami starszymi, który osiągnie najwyższy wynik na poziomie niemal 57 osób w wieku 65 lat i więcej w przeliczeniu na 100 osób w wieku 15–64 lata dla Litwy i Łotwy, najniższy zaś w przypadku Węgier (47,5), Estonii (49,1) i Czech (49,9).

Kraje EŚW są silnie zróżnicowane pod względem stopnia zaawansowania zmian struktury wieku ludności i jego tempa, przy czym najbardziej intensywne przeobrażenia zachodzą pod tym względem na Litwie i Łotwie oraz w Polsce, Rumunii, Chorwacji i Bułgarii, a więc w krajach doświadczających największego spadku ludności przy jednocześnie szybkim tempie jej starzenia się.

**ANITA ABRAMOWSKA-KMON**, doktor nauk ekonomicznych, Instytut Statystyki i Demografii Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **PAWEŁ KUBICKI**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Instytut Gospodarstwa Społecznego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **JOLANTA PEREK-BIAŁAS**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Instytut Statystyki i Demografii Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **ZOFIA SZWEDA-LEWANDOWSKA**, doktor nauk ekonomicznych, Katedra Polityki Społecznej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

# Ochrona zdrowia w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w trakcie pandemii COVID-19 – wyjście z kryzysu czy początek trwałych zmian?

Koniec każdego kryzysu powinien być początkiem przygotowań do kolejnego załamania. Trudna lekcja, jakiej doświadczyły wszystkie kraje Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW), jest jednocześnie szansą na wyciągnięcie wniosków i wdrożenie trwałych zmian. Istotne przekształcenia można zaobserwować na poziomie komunikacji pacjentów z medykami. Na znaczeniu zyskały zwłaszcza rozwiązania z zakresu telemedycyny. W przyszłości można spodziewać się też poprawy warunków pracy medyków.

Trwająca od 2019 r. pandemia COVID-19 pociągnęła za sobą wiele zmian w systemach ochrony zdrowia na całym świecie, również w krajach EŚW. Nagłość oraz nieprzewidywalność następujących po sobie zdarzeń sprawiły, że reakcje poszczególnych krajów na sytuację pandemiczną istotnie różniły się od siebie. Dodatkowo, nawet jeżeli rządy państw posiadały szczegółowe procedury zarządzania kryzysowego, nie zawsze obejmowały one specyfikę choroby, z jaką przyszło się im zmierzyć. Systemy ochrony zdrowia praktycznie we wszystkich krajach musiały bardzo szybko znaleźć i wdrożyć skuteczne narzędzia walki z pandemią i dodatkowo dopasować do niej praktycznie cały system społeczno-gospodarczy.

Zasięg pandemii różnił się między poszczególnymi krajami. Analizując sytuację w EŚW, można stwierdzić, że pod względem liczby testów oraz raportowanych zachorowań 6 z 17 krajów (Węgry, Polska, Bułgaria, Bośnia i Hercegowina, Północna Macedonia) stanowiło relatywnie homogeniczną grupę. Zbliżona sytuacja pod względem liczby testów panowała również na Ukrainie oraz w Chorwacji, Serbii i Słowenii, choć kraje te różniły się istotnie od analizowanej grupy państw pod względem wzorca zachorowań (tabela 1).

Mając powyższe na względzie, zbadano zakres narzędzi walki z pandemią COVID-19 zastosowanych przez poszczególne kraje w podziale na: działania prewencyjne, wydajność systemu, zapewnienie opieki zdrowotnej oraz finansowanie. Skuteczność działań zależała od kilku elementów. Z uwagi na specyfikę pandemii kluczowa była oczywiście szybka i trafna identyfikacja osób zakażonych w celu ich odizolowania oraz ograniczenia rozprzestrzeniania się wirusa. O zdolności adaptacji i responsywności świadczyły z kolei skuteczne informowanie całego społeczeństwa o bieżącej sytuacji i obowiązujących obostrzeniach, a także możliwość elastycznego dostosowania infrastruktury do zwiększonej liczby pacjentów oraz procesu leczenia w sposób zapewniający większą przepustowość pacjentów i leczenie ich przy ograniczonych zasobach kadrowych.

**TABELA 1. Wyniki grupowania na podstawie wzorca zachorowań**

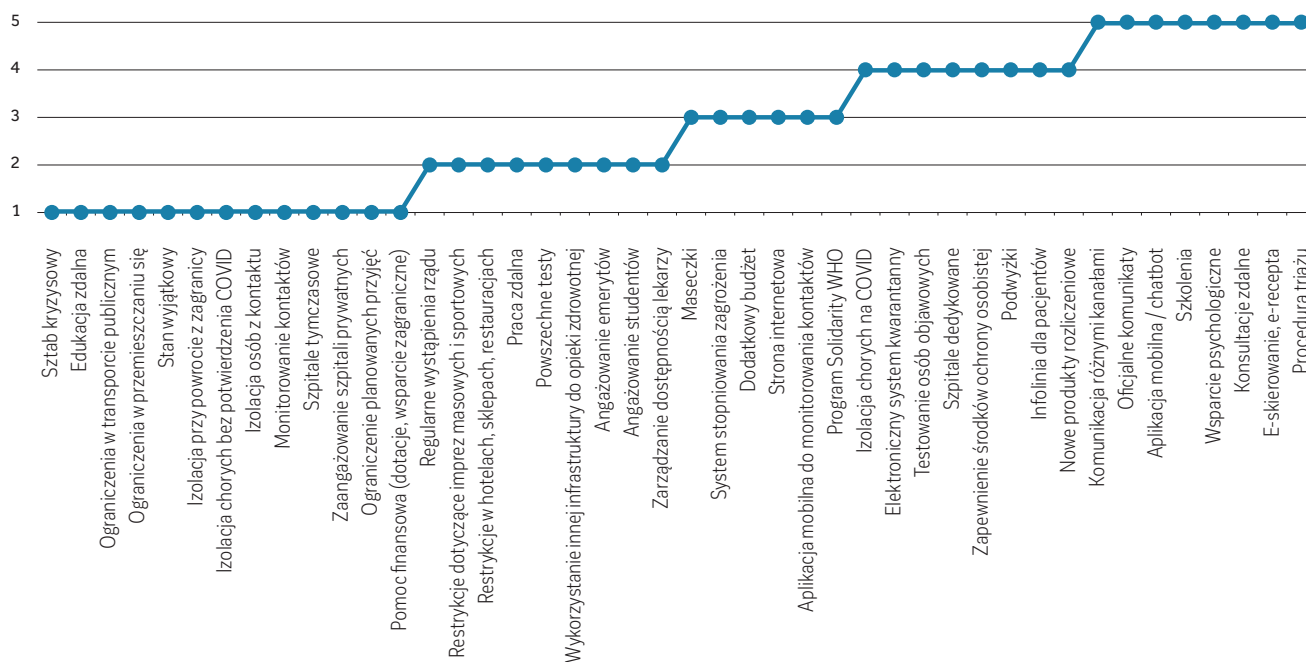
	Przyporządkowanie do klas na bazie zmiennych	
	Łączna liczba zachorowań w przeliczeniu na 1 mln osób	Łączna liczba testów w przeliczeniu na 1 tys. osób
Węgry	1	1
Polska	1	1
Bułgaria	1	1
Rumunia	1	1
Bośnia i Hercegowina	1	1
Północna Macedonia	1	1
Słowacja	1	6
Estonia	2	2
Łotwa	2	2
Albania	2	3
Ukraina	2	1
Białoruś	2	2
Chorwacja	3	1
Serbia	3	1
Litwa	3	5
Czechy	4	4
Słowenia	4	1
Czarnogóra	5	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Our World in Data.

Zidentyfikowane instrumenty zarządzania kryzysowego zastosowane w ochronie zdrowia zostały ocenione w skali od 1 (nieprawdopodobne) do 5 (bardzo prawdopodobne) w kontekście możliwości wdrożenia ich na stałe do polityki zdrowotnej, o czym decyduje przede wszystkim ich zgodność z długoterminowymi celami działań w tych obszarach. Trwale wpisanie się zastosowanych narzędzi w politykę zdrowotną zależne jest zwłaszcza od ich akceptowalności społecznej, poziomu wydatków na nie, a także kosztów alternatywnych i ich wpływu na możliwość realizacji innych zadań w ochronie zdrowia oraz szerzej – w życiu społeczno-gospodarczym. Zidentyfikowane narzędzia uszeregowano w kolejności rosnącej – od tych, które mają najmniejsze szanse na to, by być trwale stosowane, do tych, które z dużym prawdopodobieństwem będą wpisywać się w krajobraz systemów ochrony zdrowia w poszczególnych krajach.

Trwałość ośmiu instrumentów zarządzania kryzysowego oceniono jako prawdopodobną (4). Część z nich dotyczyła utrzymania wypracowanych procedur postępowania w przypadku

RYSUNEK 1. Ocena trwałości rozwiązań na etapie postkryzysowym



Źródło: opracowanie własne.

choroby zakaźnej, takich jak izolacja chorych, testowanie osób objawowych, utrzymywanie zwiększonych rezerw środków ochrony osobistej, informacja telefoniczna dla pacjentów. Trwale wypracowanym narzędziem jest również elektroniczny system zarządzania kwarantanną, który informuje automatycznie obywateli o objęciu izolacją. Należy spodziewać się także utrzymania decyzji finansowych dotyczących wprowadzenia nowych produktów rozliczeniowych (np. leczenie chorych na COVID-19) oraz podwyżek dla personelu medycznego – trudno bowiem oczekiwać odejścia od tych rozwiązań z uwagi na ich rosnącą popularność. Zapewne wraz z zakończeniem pracy na oddziałach covidowych wycofane zostaną wydatki funkcyjne, choć ogólnosektorowe podwyżki mogą zostać utrzymane. Można spodziewać się również utrzymania wzmoczonego nadzoru nad siecią dedykowanych placówek, które w razie kolejnego zwiększonego zapotrzebowania na opiekę medyczną będą do niej włączane.

W przypadku ośmiu narzędzi uznano za bardzo prawdopodobne utrzymanie ich na stałe (5). W tej grupie znalazły się przede wszystkim instrumenty służące komunikacji – za pośrednictwem różnych kanałów komunikacyjnych, w drodze oficjalnych komunikatów, a także z wykorzystaniem nowoczesnych technologii, w tym aplikacji mobilnych. Komunikacja i budowanie zaufania stanowią jedno z najważniejszych kryteriów decydujących o skutecznym działaniu w warunkach kryzysu, a także w przypadku każdego niosącego ryzyko incydentu. Sposób komunikacji powinien zostać dostosowany do rodzaju zdarzenia, ale jej ciągła realizacja pozwala na uniknięcie eskalacji zjawisk niepożądanych. Druga grupa narzędzi związana jest z rozwojem teledycyny, która okazała się dobrym sposobem udrożnienia obciążonego pandemią systemu opieki zdrowotnej i może zacząć na stałe funkcjonować jako jedna z form kontaktu pacjenta z placówką – zarówno w zakresie konsultacji zdalnych, jak i wystawiania skierowań czy recept. Dobrze

prowadzone zarządzanie postkryzysowe powinno prowadzić do modyfikacji dotychczasowych procesów w sposób, który pozwoli realizować je skuteczniej, czemu mają służyć też wnioski wynikające z doświadczenia kryzysu. Trzecia grupa rozwiązań dotyczy poprawy warunków pracy personelu medycznego, w tym w szczególności dostępu do wsparcia psychologicznego, odpowiednich szkoleń i dalszego rozwoju odpowiednich procedur postępowania z pacjentami, takich jak np. triaż. Pandemia pokazała, jak ważnym zasobem jest personel medyczny i jak bardzo od jego przygotowania merytorycznego i psychicznego zależy skuteczność podejmowanych działań. Regularne programy szkoleń w zakresie postępowania klinicznego i wypracowanie spójnych procedur leczenia pozwoliły na ujednoczenie sposobu działania w setkach szpitali w krajach EŚW, co doprowadziło z kolei do wyrównania poziomu opieki nad pacjentami. Funkcjonowanie w warunkach presji, przy brakach kadrowych i jednoczesnym zagrożeniu życia, sprzyja wypaleniu zawodowemu, którego skutki nie znikną niestety wraz z końcem pandemii, i dlatego wsparcie psychologiczne wskazano jako jedno z narzędzi trwałej zmiany systemu ochrony zdrowia.

Koniec każdego kryzysu powinien być początkiem przygotowań do kolejnego załamania. Trudna lekcja, jakiej doświadczyły wszystkie kraje świata, w tym państwa EŚW, jest jednocześnie szansą na wyciągnięcie wniosków i wdrożenie trwałych zmian. Realizacja tego postulatu może sprawić, że zaczniemy lepiej zarządzać zdarzeniami niepożądanymi, tak by nie przekształciły się one w kolejny kryzys.

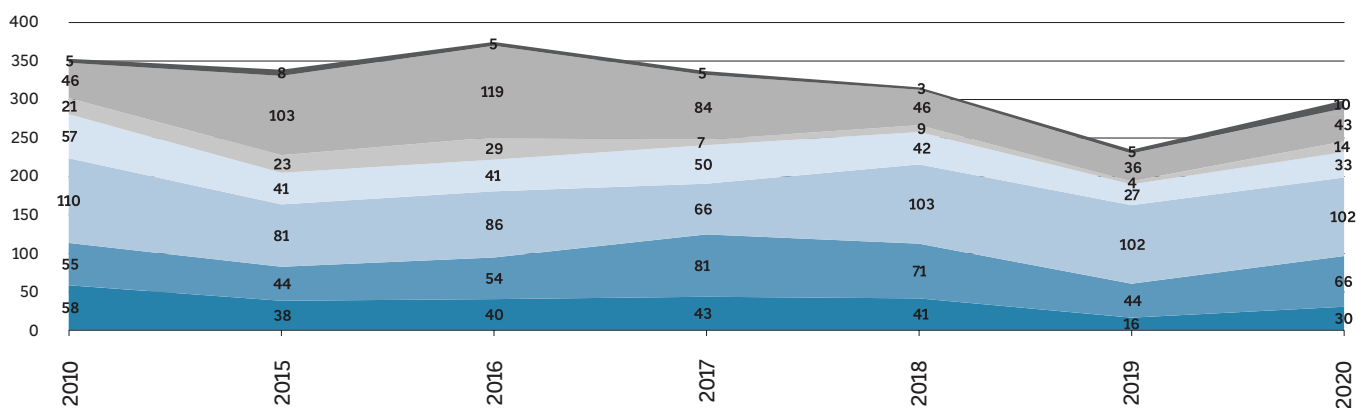
**MONIKA RAULINAJTYS-GRZYBEK**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Katedra Rachunkowości Menedżerskiej Szkoły Główniej Handlowej w Warszawie;  
**BARBARA WIĘCKOWSKA**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Katedra Ubezpieczenia Społecznego Szkoły Główniej Handlowej w Warszawie

# Konkurencja na jednolitym rynku europejskim oraz w krajach Europy Środkowo-Wschodniej – szanse i zagrożenia dla polskich firm. Problemy ekonomiczno-prawne

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) w wyniku akcesji do Unii Europejskiej (UE) stały się uczestnikami jednolitego rynku europejskiego. Oznaczało to dwustronne otwarcie gospodarek krajowych na ekspansję przedsiębiorstw nieskrępowaną ograniczeniami celnymi bądź dodatkowymi procedurami biurokratycznymi. Z punktu widzenia Polski, poza ułatwieniem ekspansji zagranicznej, spowodowało to wzrost konkurencji na rodzimym rynku towarów i usług. Sytuacja ta rodzi różne zagrożenia, związane np. z rosnącym nadużywaniem swojej pozycji przez dominujące firmy spoza Polski poprzez stosowanie m.in. umów wyłącznościowych i nieuczciwych praktyk cenowych. Jednocześnie, w miarę rozwoju gospodarczego, wyczerpują się możliwości korzystania przez kraje EŚW z tradycyjnych przewag konkurencyjnych w rodzaju niższych kosztów pracy.

Polityka ograniczania dostępu do rodzimego rynku przybiera postać systemową. W Stanach Zjednoczonych za prezydentury Donalda Trumpa znajdowała ona odzwierciedlenie w koncepcji *America First*. W Chinach jest częścią programu *Made in China 2025*, a w Indiach funkcjonuje jako *Make in India Programme*. Spowolnienie wymiany handlowej będzie także następstwem brexitu. Odrodzeniu handlowych barier na świecie towarzyszą podobne zjawiska występujące zarówno w obszarze jednolitego rynku europejskiego, jak i w regionie EŚW. Nowe ograniczenia przyjmują często postać narodowych lub nawet regionalnych wymogów wprowadzonych w celu zapewnienia publicznego bezpieczeństwa, dostępu do służby zdrowia i ochrony środowiska. Wygodną formą stawiania barier są procedury biurokratyczne związane z dodatkową dokumentacją, niezbędnymi certyfikatami, standardami technicznymi czy też nadmiernymi wymogami fitosanitarnymi.

WYKRES 1. Liczba nowych interwencji protekcyjnych w obrocie towarowym w latach 2010–2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Global Trade Alert – Global Dynamics.

■ Czechi ■ Francja ■ Niemcy ■ Polska ■ Białoruś ■ Rosja ■ Ukraina



Można się również spodziewać, że niektóre działania osłonowe związane z minimalizowaniem skutków pandemii COVID-19 okażą się niekoniecznie przejściowe.

Przedsiębiorcy zwracają też uwagę na bariery w zakresie konkurencji związane z nadużywaniem pozycji dominującej bądź quasi-dominującej poprzez stosowanie umów wyłącznościowych, ograniczających mniejszym podmiotom dostęp do rynku czy też określonych zasobów. Ponadto właściciele firm wskazują również na następujące zjawiska i problemy<sup>1</sup>:

- praktyki dumpingowe wraz z nietransparentną polityką rabatową;
- nadużywanie praw podmiotowych w postaci wytaczania nieuzasadnionych powództw przeciw konkurentom celem ich nękania;
- obniżanie wiarygodności i podnoszenie, m.in. z uwagi na wytoczone powództwa, kosztów działalności konkurentów;
- nadużywanie ochrony patentowej związanej ze znakami towarowymi;
- faworyzowanie przez kraje z regionu EŚW własnych firm państwowych;
- przymus wnoszenia przez dostawców jednorazowych opłat na rzecz sieci handlowych;
- przewlekłe procedury rozstrzygania sporów, ograniczające możliwość dochodzenia swoich praw przez mniejsze podmioty gospodarcze;
- wydłużający się okres wydawania orzeczeń przez sądy.

Regulacyjna interwencja państwa wobec najbardziej nabrzmiałych problemów nierzadko oznacza ich przeniesienie na inne przedsiębiorstwa czy obszary gospodarki, co zwiększa tym samym zakres ingerencji i koszty transakcyjne. Działania pobudzające rynkową konkurencyjność zastępowane są

rozwiązaniami chroniącymi przed konkurencją. Skalę tych zjawisk w odniesieniu do głównych partnerów handlowych Polski z obszaru jednolitego rynku europejskiego i pozostałej części EŚW obrazują dane pochodzące z monitoringu prowadzonego od 2009 r. przez Global Trade Alert, obejmującego interwencje państwa oddziałujące na międzynarodowy handel, inwestycje i migrację pracowniczą.

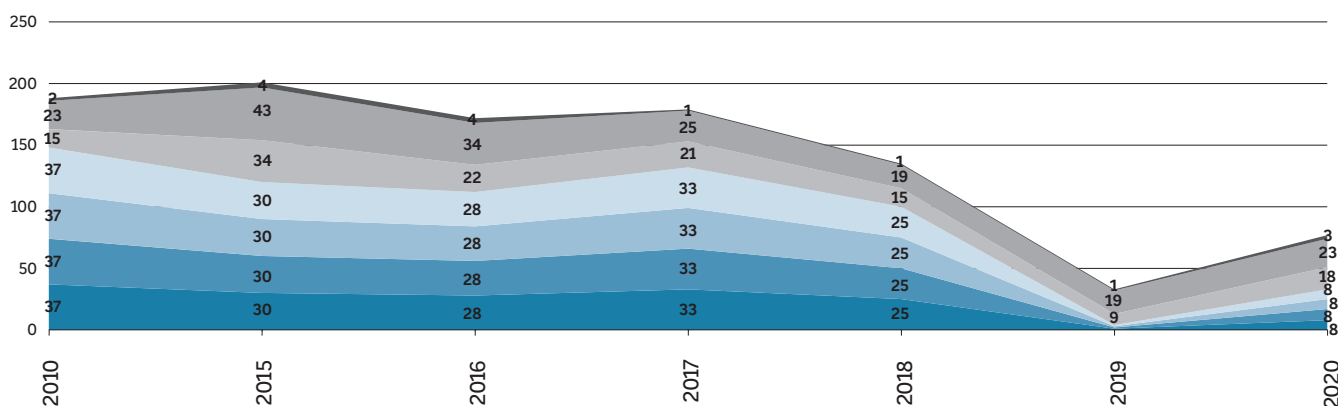
Skala protekcyjnych interwencji państwa podejmowanych na potencjalnie konkurencyjnym jednolitym rynku europejskim w ostatnich 10 latach była znacząco wyższa niżeli poza tym rynkiem. Najniższą liczbą nowych protekcyjnych interwencji odznacza się gospodarka ukraińska, chociaż trudno byłoby zapewne uznać, że cechuje się ona wysoką efektywnością konkurencji, podobnie jak gospodarka białoruska, która nie jest nawet członkiem Światowej Organizacji Handlu (WTO). Zestawiając te działania z inicjatywami liberalizującymi handel międzynarodowy, należy zauważyć, że kształtują się one ilościowo zdecydowanie poniżej poziomu inicjatyw protekcyjnych, z tendencją do zwiększania luki rozwojowej w kolejnych latach. Z wyjątkiem sytuacji zaobserwowanej na Białorusi, nie było też takiego roku, w którym liczba przypadków interwencji liberalizujących byłaby wyższa od liczby działań protekcyjnych.

**ROMAN SOBIECKI**, profesor nauk ekonomicznych, prorektor ds. rozwoju, dyrektor Instytutu Rynków i Konkurencji Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie;

**KRZYSZTOF FALKOWSKI**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Katedra Globalnych Współzależności Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie;

**MAŁGORZATA KRASNODĘBSKA-TOMKIEL**, doktor nauk prawnych, partner w kancelarii Hansberry-Tomkiel; **JERZY W. PIETREWICZ**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Instytut Rynków i Konkurencji Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

WYKRES 2. Liczba interwencji liberalizujących w obrocie towarowym w latach 2010–2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Global Trade Alert – Global Dynamics.

■ Czechy ■ Francja ■ Niemcy ■ Polska ■ Białoruś ■ Rosja ■ Ukraina

<sup>1</sup> Na podstawie pilotażowych badań przeprowadzonych przez autorów opracowania.

# Reakcja polskiej polityki podatkowej na kryzys związany z pandemią na tle państw Grupy Wyszehradzkiej

**Wydatki publiczne, dokonywane w ciężar jawnego i ukrytego deficytu i długu sektora publicznego, mogą w niedalekiej przyszłości rodzić po stronie dochodowej problem konieczności zabezpieczenia zwiększonych wpływów. W każdym z państw z Grupy Wyszehradzkiej (V4) wzrósł znacząco dług publiczny. Po początkowym etapie wprowadzania szeregu ulg przyszedł czas na poszukiwanie nowych źródeł daniny.**

Zarówno samo zjawisko, jak i rozmiar podjętej przez władze publiczne odpowiedzi na pandemię COVID-19 z zakresu polityki gospodarczej stanowią istotne *novum*. Wydatki publiczne, dokonywane w ciężar jawnego i ukrytego deficytu i długu sektora publicznego, mogą w niedalekiej przyszłości rodzić problem konieczności zwiększenia wpływów budżetowych poprzez poprawę ściągłości danin publicznych, podwyższanie istniejących podatków oraz dodawanie nowych obciążeń. Okres kryzysu stanowi jednocześnie czas szumu informacyjnego, w którym trudno dokonać jednoznacznego rozróżnienia informacji o rzeczywistych planach rządzących i danych związanych z prowadzoną polityką informacyjną zarówno w sferze *stricte* politycznej, jak i polityczno-marketingowej.

Konkretne rozwiązania z zakresu polityki podatkowej przyjmowane w państwach V4 będą stanowiły wypadkową licznych czynników. Należy podkreślić, iż jako pierwszy mechanizm oddziaływania przez władze wskazane zostały elementy aktywności z zakresu polityki fiskalnej, związane z ograniczeniem strony dochodowej, odstępstwami w zakresie poboru danin publicznych (w tym składek na obowiązkowe ubezpieczenia społeczne), odraczaniem terminów płatności, jak również rozkładaniem ich na raty. Sfera polityki pieniężnej pozostawała w różnym zakresie polem aktywności władz, szczególnie w związku ze zróżnicowanym statusem wobec wspólnej waluty. Najmniej elastycznie mogą w tym zakresie postępować władze Słowacji, która wprowadziła euro. Pozostałe państwa poddane porównaniu, posiadające własną walutę, mogą podejmować działania z zakresu polityki pieniężnej z wykorzystaniem tzw. podatku inflacyjnego. Pod tym względem stosunkowo największa elastyczność może być obserwowana w Polsce, gdzie dość specyficzne rozwiązania z zakresu instytucjonalizacji systemu finansów publicznych pozwalają na efektywne finansowanie przez bank centralny deficytu budżetowego.

W toku pandemii pojawiały się zjawiska, które mogą być kwalifikowane jako elementy sygnalizacji politycznej i marketingu politycznego, ukierunkowanego prawdopodobnie na

zbliżającą się weryfikację wyborczą. Wydaje się, że z uwagi na wrażliwość tego zagadnienia racjonalne działanie ze strony władz powinno polegać na dość ogólnym poruszaniu lub nieporuszaniu kwestii opodatkowania w ogóle. W ten sposób zachowały się władze Czech, Słowacji i Węgier. Całkowicie odmiennie postąpiły władze Polski, gdzie zasygnalizowane zostały zmiany mające na celu „bardziej sprawiedliwe” rozłożenie ciężaru podatkowego. W marcu 2021 r. obwieszczono przyjęcie przez władze strategii *Nowego Ładu*.

Po wstępnej analizie instrumentów polityki podatkowej wprowadzonych w odpowiedzi na kryzys pandemiczny nasuwa się kilka szczegółowych wniosków. Pierwszą reakcją ustawodawcy na pandemię była zmiana terminów, która miała dwójaki charakter: z jednej strony wydłużono termin na realizację obowiązków podatników (np. płatność zaliczki, złożenie deklaracji), z drugiej zaś opóźniano wejście w życie regulacji (np. matryca VAT, JPK\_VAT). Ponadto zmiany terminów były często niewystarczające i w kolejnych etapach ustawodawca decydował się ponownie dać podatnikom więcej czasu. Podobne praktyki dało się zaobserwować także w przypadku innych instrumentów. Początkowo wprowadzano je na pewien okres, później termin ten wydłużano, a czasem modyfikowano. Wskazywano przy tym na brak pewności co do nadchodzących zmian podatkowych (nie wiadomo, czy czasowo korzystniejsze rozwiązanie zostanie utrzymane), a także na późne informowanie podatników o planowanych zmianach oraz krótkie *vacatio legis*. Wiele zmian zostało wprowadzonych wraz z ustawą z dnia 31 marca 2021 r., a potem „tylko” je modyfikowano. W przypadku zmian prawa bezpośrednio ukierunkowanych na walkę z pandemią częściej brakowało szacunków fiskalnych dotyczących wprowadzenia danego instrumentu niż w odniesieniu do innych nowelizacji. Należy jednak odnotować, że na wprowadzenie tej drugiej grupy rozwiązań ustawodawca miał więcej czasu – nie musiały one być wprowadzane tak pilnie, jak te instrumenty, które wchodziły w skład tarczy antykryzysowej. Z perspektywy konsekwencji podejmowanych działań mamy do czynienia z pozostawieniem większej ilości środków do dyspozycji podatników.

Niewątpliwie osiągnięte poziomy zadłużenia publicznego będą wymuszały dalsze działania w zakresie przyjętych rozwiązań prawnych. W zasadzie poza przepisami dotyczącymi procedur podatkowych (m.in. zamrożenie terminów rozliczeń podatkowych bądź przedłużenie tych związanych ze sprawozdawczością podatkową) nie ma w przepisach zbyt wielu śladów wykorzystania instrumentów wspierania podatników (przede wszystkim przedsiębiorców) w walce z negatywnymi skutkami pandemii. Wprowadzone mechanizmy mają najczęściej wpływ na płynność finansową przedsiębiorców. Podobne działania były przedmiotem licznych zastrzeżeń (dotyczących

m.in. rozliczenia amortyzacji, wpłacania zaliczek na podatki dochodowe, szybszego zwrotu VAT itd.) zgłaszanych w poprzednich latach na Węgrzech i, jak się okazuje, nie skutkują one zmniejszeniem obciążeń podatkowych (w postaci obniżenia stawki podatkowej lub bazy podatkowej). Wskazać można również na „punktowe” obniżki i zwolnienia od VAT, dotyczące obrotu towarami ściśle związanymi z ochroną zdrowia oraz niektórymi branżami, które szczególnie ucierpiały w wyniku pandemii. Polska i Węgry oprócz tych przepisów wprowadziły też inne rodzaje podatków szczególnych. W przypadku Polski były to: podatek od sprzedaży detalicznej (z szacowanym 1,6 mld PLN wpływu rocznie), podatek cukrowy (3 mld PLN), podatek od „małpek” (0,5 mld PLN), opłata mocowa. Instrumenty podatkowe nie stanowią podstawowej metody udzielania wsparcia

przedsiębiorcom. W ramach tego typu programów poszczególne państwa sięgają po instrumenty dotacyjne oraz udzielają finansowania na preferencyjnych warunkach (w postaci pożyczek czy kredytów).

**DOMINIK J. GAJEWSKI**, doktor habilitowany nauk prawnych, Instytut Prawa Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **PIOTR KARWAT**, doktor nauk prawnych, Katedra Prawa Administracyjnego i Finansowego Przedsiębiorstw Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **ADAM OLCZYK**, doktor nauk społecznych, Instytut Prawa Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **ALEKSANDER WERNER**, doktor habilitowany nauk prawnych, Katedra Prawa Administracyjnego i Finansowego Przedsiębiorstw Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **JAROSŁAW WIERZBICKI**, doktor nauk ekonomicznych, Instytut Prawa Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie



Szkoła Główna  
Handlowa  
w Warszawie




# Innowacyjne tarcze lokalne – inicjatywy biznesu i samorządów

Okres pandemii stanowi dla samorządów wyzwanie rozwojowe, szczególnie w zakresie innowacyjności rozumianej jako nowe, niestandardowe podejście do problemów i szybkie reagowanie na zmiany. Celem przeprowadzonego badania była identyfikacja, klasyfikacja i ocena innowacji wdrażanych w okresie pandemii przez gminy we współpracy z interesariuszami, w tym z biznesem.

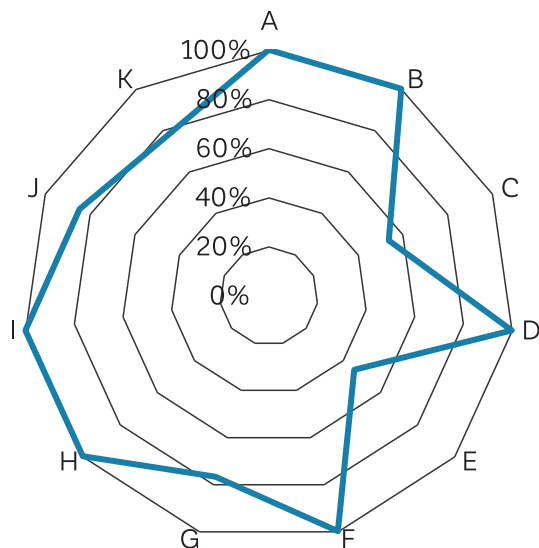
Współwystępowanie negatywnych zjawisk w sferze społecznej, biznesowej oraz w działalności jednostek samorządu terytorialnego wymaga stosowania kreatywnych i innowacyjnych rozwiązań. W dobie pandemii szczególnie ważne jest szybkie dostosowywanie się do gwałtownie zmieniającej się rzeczywistości. Jednostki samorządu terytorialnego stanęły przed wyjątkowo trudną sytuacją z uwagi na nowe zadania, jakim musiały sprostać. Należało do nich m.in. zapewnienie dostępu do służby zdrowia, zreorganizowanie pracy szkolnictwa oraz zagwarantowanie bezpieczeństwa publicznego. Brakowało adekwatnych do potrzeb środków finansowych, a wpływy z dochodów własnych zmalały. Pojawiły się też nowe potrzeby lokalne, takie jak zapewnienie pomocy osobom znajdującym się na kwarantannie lub chorującym na COVID-19, objęcie opieką osób samotnych lub pozostających w izolacji, wsparcie dostępu do komunikacji elektronicznej, zmniejszenie wykluczenia informacyjnego itp.

Nowe rozwiązania powinny przybrać formę innowacyjnych tarcz lokalnych, czyli nowatorskich instrumentów o charakterze kompleksowym, tworzących jednocześnie efekty synergiczne i obejmujących wsparcie ludności oraz sfery gospodarczej dzięki inicjatywom samorządu terytorialnego szczebla lokalnego, miejscowego biznesu oraz organizacji pożytku publicznego. Skuteczność i efektywność realizacji lokalnych zadań publicznych jest uwarunkowana bezpośrednio racjonalnością wykorzystania zasobów należących do wspólnoty samorządowej. Przejawem innowacyjności władz samorządowych jest zaś zdolność wdrażania strategicznego modelu zarządzania jednostką terytorialną.

W toku obserwacji zidentyfikowano obszary (typy) działań innowacyjnych w zakresie: przedsiębiorczości i rynku pracy, zdrowia, usług publicznych, pomocy grupom wykluczonym, usług czasu wolnego i zarządzania partycypacyjnego. Do badania wybrano 18 innowacyjnych gmin nagrodzonych w różnych konkursach dla samorządów lokalnych.

Wśród przedsiębiorców i na rynku pracy najpopularniejszymi rozwiązaniami były obniżki czynszów, zwolnienia i/lub ulgi podatkowe oraz bezpłatne doradztwo. W zakresie działań związanych z rynkiem pracy wszystkie samorządy biorące udział w badaniu realizowały programy ułatwiające wejście i/lub powrót na rynek pracy. Wszyscy respondenci deklarowali także prowadzenie działań związanych z promowaniem lokalnej gospodarki oraz umacnianiem lokalnego patriotyzmu. Te dwa rodzaje inicjatyw były najczęściej (w tej kategorii) podejmowane we współpracy z przedsiębiorcami albo NGO.

**RYSUNEK 1. Rodzaje działań i odsetek badanych jednostek samorządu terytorialnego, które realizowały je w zakresie wspierania przedsiębiorców i oddziaływania na rynek pracy**



- A – obniżki czynszów dla przedsiębiorców;
- B – zwolnienia, ulgi podatkowe;
- C – Fundusz Poręczeń Kredytowych;
- D – programy ułatwiające wejście i/lub powrót na rynek pracy;
- E – wsparcie dla firm w instytucjach otoczenia biznesu, takich jak np. parki technologiczne, inkubatory przedsiębiorczości;
- F – bezpłatne doradztwo (w tym prawne) dla przedsiębiorców;
- G – dostęp (bezpłatny lub za symboliczną opłatą) do zasobów centrów wspierania przedsiębiorczości;
- H – promowanie lokalnej przedsiębiorczości;
- I – akcje z zakresu lokalnego patriotyzmu gospodarczego;
- J – działania promocyjne związane ze specjalizacjami lokalnymi lub turystką, takie jak np. #CityWillWait;
- K – nowe e-usługi dedykowane przedsiębiorcom.

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów otrzymanych od samorządów uczestniczących w badaniu.



W kategorii działań związanych ze zdrowiem większość inicjatyw wynikała z potrzeby szybkiego reagowania na pojawiające się zdarzenia, trudności czy braki w systemie służby zdrowia. Kupowano środki ochrony osobistej dla medyków oraz szły maseczki ochronne we współpracy z przedsiębiorcami, NGO czy uczelniami wyższymi. Na uwagę zasługuje cały pakiet działań „miękkich” związanych z pomocą psychologiczną dla pracowników medycznych oraz wspieraniem ich w codziennym funkcjonowaniu. Część analizowanych samorządów (40%) udzielała także kadrowego wsparcia sanepidowi.

Samorządy lokalne w kategorii działań związanych ze świadczeniem (w tym dostępnością) usług publicznych zwiększyły zakres funkcjonowania e-usług (przede wszystkim administracyjnych). Wszystkie samorządy prowadziły też kampanie informacyjne na temat pandemii i możliwości uzyskiwania różnorodnej pomocy, a także akcje odkażania przestrzeni publicznych. Zapewniano środki ochrony osobistej pracownikom m.in. urzędów czy szkół, a także wspierano placówki oświatowe, dostarczając im sprzęt i organizując szkolenia dla nauczycieli.

W zakresie działań związanych ze świadczeniem pomocy osobom/grupom wykluczonym i szczególnie narażonym na zachorowanie wszystkie analizowane samorządy deklarowały pomoc we wspieraniu seniorów w ich codziennym funkcjonowaniu, dostarczanie maseczek i środków ochrony osobistej dla grup wykluczonych oraz pomoc dla osób w kryzysie bezdomności (w zakresie zapewnienia zarówno miejsc izolacji, jak i posiłków). Działania te samorządy realizowały we współpracy z NGO (sporadycznie z przedsiębiorcami). Ważną częścią realizowanych inicjatyw było także wsparcie dla ofiar przemocy domowej.

Analiza materiału pochodzącego z gmin wskazuje, że wszystkie samorządy prowadziły działania związane z usługami czasu wolnego: dodatkowo wspierano sektor kultury w formie grantów i/lub dotacji dla twórców (niekiedy we współpracy z NGO i przedsiębiorcami, a także instytucjami kultury), tworzono platformy miejskie na temat wydarzeń kulturalnych dostępnych w formie zdalnej, finansowano projekty artystyczne oraz udostępniano dziedzictwo kulturowe *on-line* (czasem we współpracy z NGO lub instytucjami kultury).

Czas pandemii przyniósł także weryfikację wdrażania procedur zarządzania partycypacyjnego na poziomie lokalnym. Analiza materiału otrzymanego od gmin pozwoliła wskazać prowadzone przez nie w tym zakresie działania w formie zdalnej: zasięganie opinii mieszkańców oraz posiedzenia rady miasta/gminy. Warto zauważyć, że na tej samej zasadzie odbywały się także posiedzenia rad młodzieżowych i senioralnych.

Globalna pandemia COVID-19 i wywołany nią kryzys społeczno-gospodarczy negatywnie wpływają na sytuację finansową jednostek samorządu terytorialnego, co w dłuższym okresie może doprowadzić do ograniczenia dynamiki procesów rozwoju lokalnego i regionalnego. Badania Komitetu Regionów i OECD wykazały, że w istniejącej sytuacji aż 86% miast i regionów w UE prognozuje wzrost wydatków, a 90% spodziewa się spadku dochodów, co może utrudnić realizację inwestycji publicznych. Skutki pandemii COVID-19 niekorzystnie oddziałują także na wydatki budżetowe. Oprócz typowych, ustawowych zadań samorządy przeznaczają dodatkowo znaczące środki na zakupy w ochronie zdrowia, zabezpieczenie ludności przed zakażeniem oraz sprzęt informatyczny i telekomunikacyjny.

Można jednak wskazać także pozytywne praktyki. Samorządy nie rezygnują z nowych projektów infrastrukturalnych, wspierając w ten sposób lokalną gospodarkę, chroniąc miejsca pracy, a także tworząc bazę dla przyszłych dochodów podatkowych. Źródłem finansowania tych przedsięwzięć są w wielu przypadkach kredyty, pożyczki i obligacje. Dzięki przepisom pakietów antycovidowych miasta zyskały możliwość zaciągania dodatkowych zobowiązań, które nie wliczają się do tzw. indywidualnego wskaźnika zadłużenia. Należy podkreślić, że w 2020 r. we wszystkich analizowanych miastach negatywny efekt pandemii był niższy od prognozowanego. W warunkach pogorszających się wskaźników oceny bieżącej kondycji finansowej samorządy stają przed trudnym wyzwaniem w postaci racjonalizacji gospodarki budżetowej. W dłuższym okresie konieczne jest zarówno zwiększenie dochodów budżetowych, jak i poszukiwanie oszczędności w wydatkach.

W celu zapewnienia sprawnego przepływu informacji oraz monitorowania zmian zachodzących w danej jednostce samorządu terytorialnego niezbędne jest stworzenie zintegrowanego, koordynowanego przez samorząd systemu zarządzania procesami rozwojowymi i wdrażaniem innowacji. Wiele spośród zidentyfikowanych rozwiązań ma charakter uniwersalny, realizowane jest w gminach o różnej wielkości i usytuowanych w różnych krajach. Część z nich powinna zostać na stałe włączona w proces funkcjonowania jednostek samorządu terytorialnego także po ustaniu pandemii.

**HANNA GODLEWSKA-MAJKOWSKA**, profesor nauk ekonomicznych, Instytut Przedsiębiorstwa Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **PAULINA LEGUTKO-KOBUS**, doktor nauk ekonomicznych, Zakład Polityki Regionalnej i Lokalnej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **JACEK SIERAK**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Katedra Ekonomiki i Finansów Samorządu Terytorialnego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie



## PISMO SZKOŁY GŁÓWNEJ HANDLOWEJ W WARSZAWIE

POBIERZ PDF: [gazeta.sgh.waw.pl](http://gazeta.sgh.waw.pl)

CZYTAJ ONLINE: [www.issuu.com/GazetaSGH](http://www.issuu.com/GazetaSGH)

NAPISZ DO NAS: [gazeta@sgh.waw.pl](mailto:gazeta@sgh.waw.pl)

# Wpływ pandemii COVID-19 na sektor bankowy w Polsce i innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Sektor bankowy Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) uważany był za szczególnie zagrożony. Mimo obniżenia w większości państw z tego regionu wymogów kapitałowych wobec banków nie udało się powstrzymać spadku akcji kredytowej w pierwszych miesiącach pandemii. Jak się jednak okazało, banki były bardzo dobrze przygotowane na wypadek kryzysu. Sektor bankowy w żadnym kraju nie wymagał pomocy ze strony instytucji publicznych. Wręcz przeciwnie – banki były w stanie wesprzeć państwo przy udzielaniu pomocy dotkniętym pandemią działom gospodarki.

Wpływ pandemii COVID-19 na sektor bankowy miał szczególny charakter ze względu na interesującą ewolucję postrzegania roli banków w ochronie gospodarki przed negatywnymi skutkami kryzysu. Odżyły nastroje towarzyszące globalnemu kryzysowi finansowemu. Eksperti obawiali się paniki i związanych z nią masowych wypłat gotówki, motywowanych strachem przed upadkiem banków. Sektor bankowy EŚW uważany był za szczególnie zagrożony nagłym odpływem kapitału zagranicznego z gospodarek regionu. Konsekwencją takiego czarnego scenariusza byłoby „wyschnięcie” rynku pożyczek międzybankowych, co doprowadziłoby do niekontrolowanego wzrostu oprocentowania i dodatkowo pogłębiło recesję.

Żadne z tych obaw się jednak nie ziściły, a banki z potencjalnych ofiar pandemii stały się jednymi z najważniejszych ogniw systemu wsparcia gospodarki. Zaczęły blisko współpracować z rządami państw EŚW przy wypłacie pożyczek płynnościowych dla przedsiębiorstw, udostępniały swoje systemy informatyczne w celu przeniesienia życia gospodarczego i administracyjnego do świata cyfrowego, zaoferowały rozległą pomoc firmom, w tym dobrowolne wakacje kredytowe, a także stały się nadzieją nadzorców na dodatkową stymulację gospodarki.

Pandemia przyniosła wielorakie skutki w obrębie sektora bankowego. Banki musiały skupić się szczególnie na oferowaniu produktów w ramach cyfrowych kanałów sprzedaży. Przyspieszyła znacząco zmiana modelu biznesowego banków, polegająca na digitalizacji, uproszczeniu procesów i usprawnieniu sprzedaży zdalnej. Po stronie kosztowej konieczne było poniesienie nakładów na dostosowanie działalności do pracy na odległość, ponadto kasę obciążały usługi związane z zapobieganiem zarażeniom na terenie banków i wydatki dotyczące licznych absencji chorobowych lub opiekuńczych. Warto zwrócić też uwagę na stronę dochodową skutków szoku. Pogorszyła się jakość portfeli kredytowych i inwestycyjnych, spadł popyt na produkty finansowe, wzrosły odsetki od niespłaconych kredytów.

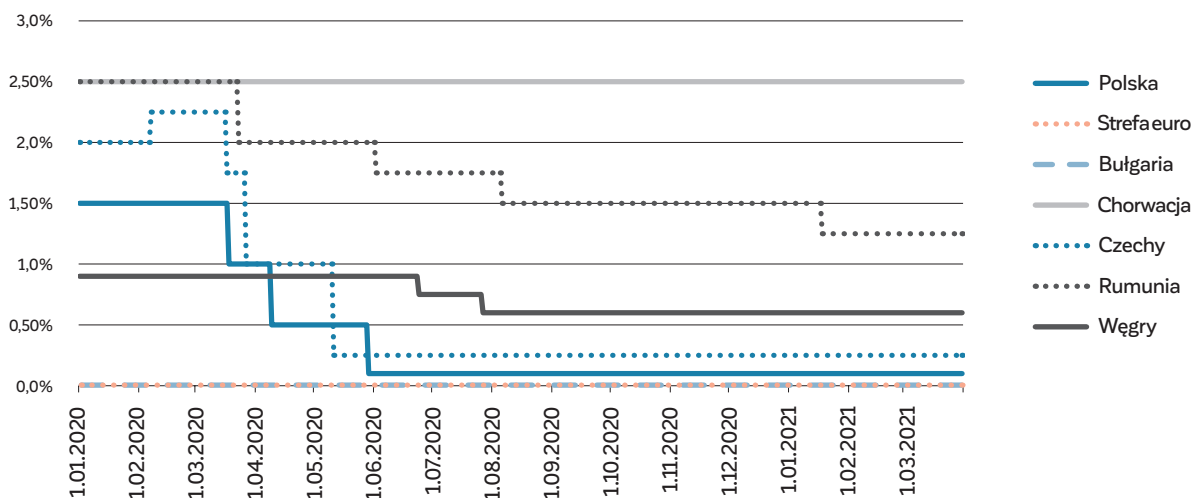
Nałożenie się na siebie wszystkich wyżej wymienionych procesów mogłoby i na pewno w pewnym stopniu prowadziło do obniżania ocen wiarygodności kredytowej banków, co z kolei mogło przyczynić się do kłopotów z pozyskaniem finansowania, wywołać *credit crunch*, a nawet doprowadzić do niewypłacalności instytucji.

Na skutek pandemii banki centralne na całym świecie podjęły szybkie i zdecydowane działania mające na celu równoczesne wsparcie gospodarki i zabezpieczenie stabilności sektora finansowego. Najważniejszym i najpowszechniejszym rozwiązaniem było łągodzenie polityki pieniężnej – te banki, które miały po temu możliwości, obniżyły stopy procentowe, a te, w których oprocentowanie już przed kryzysem było zbliżone do zera, zdecydowały się na wprowadzenie lub rozszerzenie programu luzowania ilościowego celem obniżenia oprocentowania na rynku wtórnym, zwłaszcza w przypadku obligacji skarbowych. W odpowiedzi na pandemię najszerzej zakrojony program luzowania ilościowego został wprowadzony w gospodarkach strefy euro. Europejski Bank Centralny nie tylko przedłużył okres reinwestowania kapitału z zapadających aktywów, które były już w jego portfelu, ale także wprowadził nowy program skupu papierów wartościowych na łączną wartość 500 mld EUR, która wraz z rozprzestrzenianiem się pandemii COVID-19 została zwiększona do 1850 mld EUR.

Wszystkie banki centralne regionu EŚW zdecydowały się na podjęcie działań podnoszących płynność na rynku międzybankowym. Do najważniejszych przedsięwzięć zrealizowanych w tym zakresie należało: 1) zwiększenie częstotliwości, dostępności i skali operacji repo; 2) umożliwienie otrzymywania pożyczek w banku centralnym pod zastaw kredytów udzielonych przez banki komercyjne podmiotom prywatnym; 3) zapewnienie dostępu do finansowania w euro za pomocą linii swap lub repo uruchomionych przez banki centralne we współpracy z EBC. Instytucje nadzoru finansowego w regionie EŚW wprowadziły szereg działań osłonowych w ramach polityki nadzoru finansowego. Obniżyły buforę kapitałową oraz zliberalizowały warunki udzielania kredytów. Niepopularne były natomiast narzędzia stosowane w ramach polityki mikroostrożnościowej, takie jak zmiany zakresu aktywów przy wyliczaniu wymogów kapitałowych, zmiany wag ryzyka w przypadku niespłaconych kredytów itp.

Do rozwiązań negatywnie wpływających na kondycję sektora bankowego można zaliczyć wprowadzane przez niektóre z państw obowiązkowe moratoria kredytowe, zwane potocznie wakacjami kredytowymi. Na instytucje finansowe nałożono także obowiązek obsługi wypłaty środków pomocowych przyznawanych przez instytucje publiczne oraz udzielania preferencyjnych pożyczek gwarantowanych przez Skarb Państwa.

RYSUNEK 1. Referencyjne stopy procentowe banków centralnych w regionie EŚW (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

TABELA 1. Zestawienie wybranych osłonowych polityk gospodarczych w państwach EŚW, mających bezpośredni wpływ na sektor bankowy\*

	PL	BG	CZ	EE	HR	HU	LT	LV	RO	SI	SK
Obniżenie stóp procentowych	TAK	NIE	TAK	NIE	NIE	TAK	NIE	NIE	TAK	NIE	NIE
Interwencyjny skup aktywów	TAK	NIE	NIE	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK
Zwiększenie płynności	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK
Obniżenie buforów kapitałowych	TAK	NIE	TAK	TAK	NIE	TAK	TAK	TAK	NIE	TAK	TAK
Złagodzenie warunków udzielania kredytów	NIE	NIE	TAK	NIE	NIE	NIE	NIE	NIE	NIE	TAK	NIE
Wprowadzenie wakacji kredytowych	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK

\* Polityki, które mają pozytywny wpływ na sektor bankowy, oznaczono kolorem zielonym (■); rozwiązania, w przypadku których zaobserwowano negatywne krótkookresowe skutki – kolorem czerwonym (■); a brak działań w danym zakresie – kolorem niebieskim (■).

Źródło: opracowanie własne.

Mimo obniżenia w większości państw EŚW wymogów kapitałowych wobec banków nie udało się powstrzymać spadku akcji kredytowej w pierwszych miesiącach pandemii. Było to widoczne zwłaszcza w segmencie pożyczek dla firm. Potwierdzają to wnioski z wcześniejszych badań, wskazujące, że polityka nadzorcza może hamować nadmierny wzrost podaży kredytów, ale jej skuteczność w pobudzaniu inwestycji, a w konsekwencji całej gospodarki, w okresach kryzysowych jest silnie ograniczona. Najnowsze analizy sugerują, że zauważalnie łagodniej pandemię przechodzą banki o wysokim poziomie kapitalizacji oraz rentowności. Ważna jest też duża dotychczasowa płynność. Doświadczenia kryzysu pandemicznego stanowią kolejny argument na rzecz teorii pieniądza endogenicznego, zgodnie z którą o skali akcji kredytowej decyduje wyłącznie popyt ze strony firm i nie da się pobudzić gospodarki za pomocą ekspansywnej polityki pieniężnej i nadzorczej. W takich sytuacjach efektywny w stymulowaniu popytu jest jedynie wzrost wydatków publicznych. Jeżeli ta hipoteza jest prawdziwa, to utrzymanie niskich wymogów kapitałowych w państwach EŚW powinno wyraźnie wesprzeć gospodarkę w wychodzeniu z pandemicznego spowolnienia. Wówczas pojawi się popyt na kredyt inwestycyjny, który banki z krajów EŚW będą mogły bez problemu zaspokoić poprzez wykorzystanie zgromadzonych w trakcie pandemii funduszy.

Finalnie część ekspertów zaczęła nawet postulować, aby banki w Polsce i innych państwach EŚW wzięły na siebie większość kosztów pandemii z uwagi na to, że – jak się okazało – były bardzo dobrze przygotowane na wypadek kryzysu: miały odpowiednie zabezpieczenia kapitałowe, zachowały przez cały okres wysoką płynność, a struktura ich aktywów była zdywersyfikowana i dopasowana do struktury pasywów. Dzięki temu, wbrew niektórym obawom formułowanym na początku pandemii, sektor bankowy w żadnym kraju nie wymagał pomocy ze strony instytucji publicznych. Wręcz przeciwnie, banki mogły wesprzeć państwo przy udzielaniu pomocy dotkniętym pandemią działom gospodarki poprzez utrzymanie liberalnej polityki kredytowej i obsługę wypłat pożyczek gwarantowanych lub finansowanych przez Skarb Państwa.

**ADAM CZERNIAK**, doktor nauk ekonomicznych, Katedra Ekonomii II Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **MARCIN CZAPLIKI**, doktor nauk ekonomicznych, Instytut Ryzyka i Rynków Finansowych Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **MATEUSZ MOKROGULSKI**, doktor nauk ekonomicznych, Katedra Ekonomii Stosowanej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **PAWEŁ NIEDZIÓŁKA**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Instytut Bankowości Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **ANNA SZELĄGOWSKA**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Katedra Miasta Innowacyjnego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

# Nowe zielone otwarcie w energetyce Europy Środkowo-Wschodniej

Pandemia COVID-19 pokazała, iż odnawialne źródła energii (OZE) są znacznie bardziej odporne na zagrożenia i różne formy ryzyka niż tradycyjne źródła węglowe. Istnieje nieograniczony potencjał do zwiększenia dynamiki eksploatacji odnawialnych źródeł energii i takiej tendencji należy spodziewać się w przyszłości. Odejście od wykorzystania gazu na rzecz wodoru może być remedium na wątpliwości związane z czerpaniem energii z wiatru i słońca.

Pandemia COVID-19 uwydatniła potrzebę zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego w kontekście ryzyka fizycznej dostawy surowców energetycznych. Konieczna zdaje się w tym przypadku rozbudowa własnych źródeł opartych na OZE, a ponadto odejście od koncepcji gazu jako paliwa przejściowego na rzecz wodoru wytwarzanego za pomocą różnych technologii, w tym także ze źródeł odnawialnych.

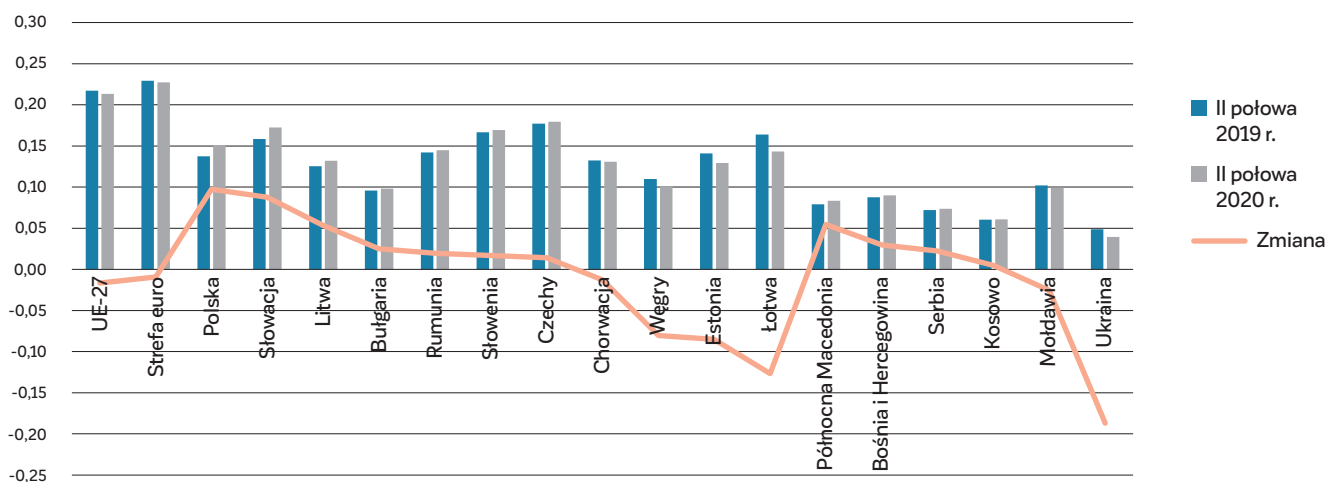
Światowy popyt na energię w 2020 r. obniżył się o 4% i był to największy spadek, jaki odnotowano od czasów II wojny światowej. Równocześnie nastąpił spadek cen źródeł energii. Zjawisko to można byłoby uznać za pozytywne, gdyby obserwowana tendencja miała charakter czasowy i uległa odwróceniu po kwietniu 2020 r., kiedy to ceny były najniższe. Istotnym elementem wpływającym na wzrost cen, zwłaszcza w przypadku państw wykorzystujących węgiel kamienny i brunatny do produkcji energii elektrycznej, były rosnące ceny uprawnień do

emisji CO<sub>2</sub>. Dotyczyło to szczególnie Polski i Czech, które odpowiednio 68,9% i 39% swojej energii wytwarzają z węgla (stan na 2020 r.).

Ceny energii elektrycznej dostarczanej do gospodarstw domowych spadły w Estonii o 14,1% w I połowie 2020 r. w stosunku do cen z II połowy 2019 r. Spadek odnotowany w II połowie 2020 r. był znacznie mniejszy i wyniósł jedynie 7,2%. Podobną tendencję można było zaobserwować na Łotwie, Węgrzech, w Słowenii i na Ukrainie, w przypadku której największy spadek odnotowano w II połowie 2020 r. (18,7%). W części państw, mimo spadku popytu, występował jednak wzrost cen energii elektrycznej. Było tak w Czechach, na Litwie, w Polsce (9,9%), Słowacji (14,1%) i Serbii. Odbiegało to od zaobserwowanych w Europie tendencji do spadku cen, co pozwala stwierdzić, że mimo pandemii między członkami Unii Europejskiej utrzymało się charakterystyczne dla tego obszaru zróżnicowanie cen energii elektrycznej.

Uzgodnienia polityczne na poziomie unijnym, zakładające osiągnięcie redukcji emisji CO<sub>2</sub> o 55% do 2030 r. oraz wprowadzenie wzmocnienia nowego budżetu UE przez Fundusz Sprawiedliwej Transformacji oraz Fundusz Odbudowy, dają silny impuls do rozwoju odnawialnych źródeł energii w EŚW oraz poprawy ich efektywności energetycznej. Ryzyko przerwania łańcucha dostaw i konieczność wychodzenia z kryzysu powodują, iż podjęto decyzję o wdrażaniu nowych technologii, związanych np. z wodorem, oraz rozwijaniu przemysłu z wykorzystaniem postpandemicznych mechanizmów pomocowych.

WYKRES 1. Zmiana cen energii elektrycznej dostarczanej do gospodarstw domowych II połowie 2020 r. (r/r, EUR/kWh)





Napięcia międzynarodowe wynikające z kontynuacji działania gazociągu Nord Stream 2, możliwego osłabienia Rosji z wykorzystaniem narzędzi energetycznych NATO, a także agresywne budowanie napięcia na granicy z Ukrainą, stosowanie wojny hybrydowej, czyli narzędzi destabilizacji politycznej, dezinformacji, sabotażu, cyberataków wymierzonych w różne obszary funkcjonowania państw, wskazują, iż sektor energetyczny musi to ryzyko w większym stopniu uwzględniać, tym bardziej że większość państw EŚW jest tzw. państwami frontowymi.

Jak na razie pandemia nie wyrządziła trwałych szkód w przeszłych podsektorach energetycznych. Wygląda na to, że wszyscy interesariusze oczekują jej stosunkowo szybkiego ustąpienia i łatwego odrobienia strat. Na razie wraz z podmiotami publicznymi wykazują oni determinację do kontynuowania transformacji energetycznej, co znajduje potwierdzenie w dokumentach unijnych i krajowych. Jeżeli ta sytuacja się nie zmieni, np. na skutek przedłużającej się pandemii, to wspomniane podsektory przesyłowe nie przyczynią się do powstania opóźnień w transformacji energetycznej. Ewentualnych opóźnień należy oczekiwać raczej po stronie wytwarzania energii elektrycznej, a szczególnie w zakresie dostaw zewnętrznych surowca gazowego.

Przedsiębiorstwa szeroko pojętego sektora energetycznego w 2020 r. przyjęły różne strategie – od bardzo pasywnych, jak np. Tauron w Polsce, do aktywnego budowania swojej wartości mimo wzrastającego poziomu ryzyka, nie tylko tego wynikającego z rozprzestrzeniania się pandemii COVID-19, ale również zmieniającego się od dłuższego czasu ryzyka zewnętrznego, czego przykładem są działania podejmowane przez PKN Orlen. Analiza opóźnienia czasowego wskazuje na zróżnicowanie tempa rozwoju OZE między poszczególnymi państwami EŚW. Możliwość zwiększenia dynamiki w zakresie eksploatacji OZE jest możliwa i takiej tendencji należy się spodziewać w przyszłości, biorąc pod uwagę doświadczenia wyniesione z walki z pandemią oraz cele mechanizmów finansowych wprowadzonych na potrzeby wychodzenia z kryzysu po pandemii.

**KRYSZTOF KSIĘŻOPOLSKI**, doktor nauk humanistycznych, Katedra Polityki Publicznej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **GRZEGORZ MAŚLOCH**, doktor nauk ekonomicznych, Katedra Ekonomiki i Finansów Samorządu Terytorialnego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **DARIUSZ KOTLEWSKI**, doktor nauk ekonomicznych, Katedra Geografii Ekonomicznej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

**SGH**Szkola Główna  
Handlowa  
w Warszawie[absolwent.sgh.waw.pl](https://absolwent.sgh.waw.pl)

Dołącz do Klubu Absolwentów  
networking • rozwój • mentoring

[✉ absolwenci@sgh.waw.pl](mailto:absolwenci@sgh.waw.pl)[f facebook.com/SGHalumni](https://facebook.com/SGHalumni)

# Awans krajów Europy Środkowo-Wschodniej w łańcuchach wartości przed pandemią i po jej wygaśnięciu: szanse i wyzwania na przyszłość

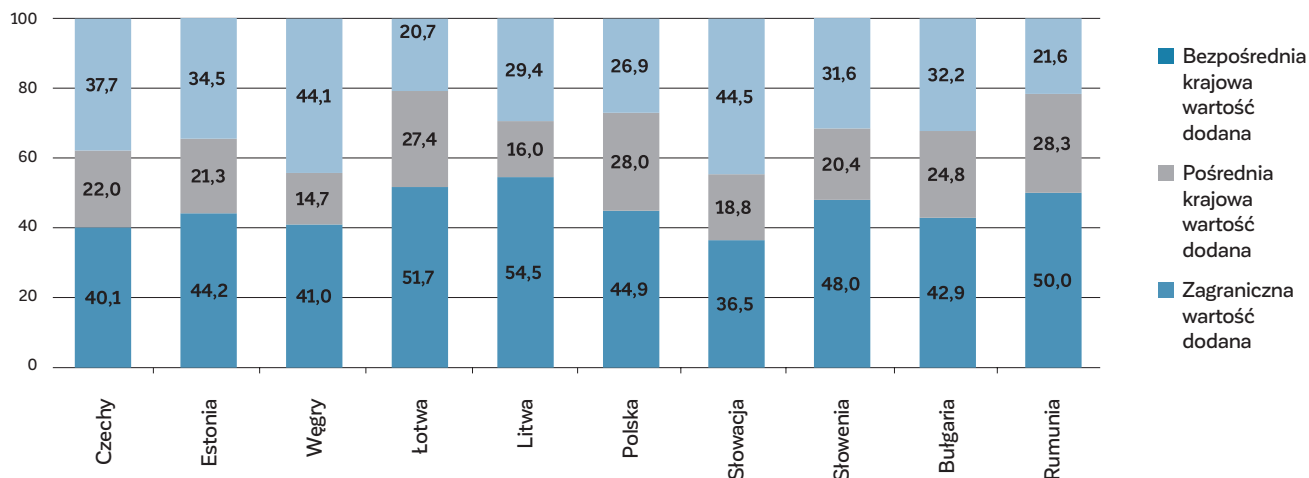
Przez ostatnie dekady kraje Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) korzystały na reorganizacji globalnych łańcuchów wartości. Jednym z przejawów tego procesu była postępująca zmiana ich geograficznego usytuowania na terenie Unii Europejskiej (UE). Ostatnie lata przyniosły jednak istotne zmiany czynników kształtujących łańcuchy wartości.

Celem niniejszego opracowania jest prezentacja aktualnej oraz możliwej, przyszłej pozycji krajów EŚW w łańcuchach wartości. Ponadto opisany został wpływ następstw związanych z rozprzestrzenianiem się pandemii COVID-19 na zmiany w tych łańcuchach, ze szczególnym uwzględnieniem nowych trendów. Wyjaśniono, w jaki sposób gospodarki i przedsiębiorstwa z EŚW mogą przesunąć się w górę łańcuchów wartości m.in. poprzez przechwytywanie działalności o wyższej wartości dodanej lub zdobywanie większej kontroli nad całym łańcuchem wartości.

Pandemia COVID-19, a w szczególności związane z nią zamknięcie granic czy wprowadzanie ograniczeń w handlu zagranicznym i przepływach ludności, spowodowały, że przedsiębiorstwa korzystające z międzynarodowych łańcuchów wartości zaczęły w zdecydowanie większym stopniu dostrzegać znaczenie bezpieczeństwa i ciągłości dostaw. Podobne procesy zaobserwowano także na poziomie rządów. Wiele krajów doświadczyło problemów wynikających z uzależnienia ich gospodarek od dostaw strategicznych surowców. Co więcej, sama pandemia wybuchła w momencie, w którym wzrost znaczenia Chin w gospodarce światowej zaczął być postrzegany przez wysokorozwinięte kraje Zachodu jako istotne zagrożenie dla ich pozycji.

Jednym z głównych mierników stosowanych przy analizie miejsca zajmowanego w łańcuchach wartości jest udział krajowej wartości dodanej w eksporcie. We wszystkich krajach EŚW udział krajowej wartości dodanej w eksporcie znacząco przewyższa udział zagranicznej wartości dodanej. Przeprowadzone badanie wskazuje, że branżami, które w każdym z 10 analizowanych krajów należą do sześciu najważniejszych produkcyjnych branż eksportowych, są producenci chemikaliów,

**RYSUNEK 1. Struktura eksportu krajów EŚW według pochodzenia wartości dodanej w eksporcie\* w 2016 r.**



\* Wartości w kolumnach nie sumują się do 100 ze względu na dodatkowy element, jakim jest reimportowana krajowa wartość dodana, której udział w eksporcie w omawianej grupie krajów waha się w przedziale 0,1–0,3%; ze względu na marginalne znaczenie tego typu wartości dodanej nie została ona uwzględniona na wykresie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

farmaceutyków, gumy i tworzyw sztucznych. Obecność tych branż w krajach EŚW nie tylko przyczynia się do wzrostu udziału krajowej wartości dodanej w ich eksporcie, ale stwarza także możliwość eksportu wartości dodanej wytworzonej przez krajowych poddostawców z innych branż.


Pandemia COVID-19 nie pozostała bez wpływu na międzynarodowe przepływy handlowe, a także obieg kapitału w ramach bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W oczywisty więc sposób uwarunkowały one także kształtowanie się globalnych łańcuchów wartości. W 2020 r. odnotowano najgłębszy spadek obrotów handlowych od czasów globalnej recesji z 2009 r. Podobne skutki ekonomiczne dały się wyraźnie zaobserwować w zmianach poziomu eksportu dóbr. Najbardziej odporne na załamanie okazały się pod tym względem dobra konsumpcyjne. W przypadku eksportu dóbr kapitałowych charakterystyczne dla całego 2020 r. było to, że jego miesięczna dynamika r/r w krajach EŚW i V4 była wyższa niż w przypadku całej UE-27. Z kolei najbardziej wrażliwy na zmiany koniunktury okazał się eksport dóbr pośrednich. Załamanie, jakie nastąpiło w tym przypadku w kwietniu 2020 r., było głębsze w krajach EŚW i V4 niż w UE-27 ogółem.

Przyszłość łańcuchów wartości po pandemii jest trudna do przewidzenia, nie oznacza to jednak, że próby jej nakreślenia nie mają miejsca. Zdaniem większości respondentów przemysł i towarzyszące mu łańcuchy wartości powoli wracają do Europy. W krajach EŚW nadal brakuje jednak kapitału i zaawansowanych technologii. Przedstawiciele przedsiębiorstw wskazują, że jeśli państwo i cała UE nie będą współfinansować nowych inwestycji technologicznych (automatyzacja i robotyzacja), to Polska i inne kraje EŚW mogą zaprzepaścić swoją szansę i pozostać dostawcą głównie drugiego szczebla. Kluczowe wydaje się tworzenie w krajach EŚW i V4 unikalnych domen kompetencji. Respondenci wskazywali w tym kontekście najczęściej na potencjał m.in. robotyki, innowacyjnego rolnictwa, automatyki, elektroniki. Podstawowymi kompetencjami sektorowymi są tu umiejętności inżynierskie oraz programistyczne.

Pandemia przyniosła z jednej strony element nieprzewidywalności, z drugiej zaś stworzyła nowe szanse na przyspieszenie awansu w łańcuchach wartości. Zdaniem części respondentów możliwy jest obecnie znaczny skok technologiczny – pod warunkiem, iż Polska zainwestuje bardzo duże środki w najnowsze technologie. Uczestnicy wywiadów pogłębionych wskazali, że część krajów EŚW, w tym Czechy i Słowacja, aktywnie wykorzystuje sytuację pandemiczną, aby zapewnić swoim sektorom poprawę pozycji w globalnych łańcuchach wartości. Uczestnicy badania formułowali konkretne oczekiwania i wskazywali pożądane rozwiązania systemowe, takie jak inwestowanie w badania i rozwój, wsparcie kapitałowe i finansowe dla innowacyjnych i dobrze rokujących przedsiębiorstw, zatrzymywanie przełomowych technologii w kraju, zdecydowana poprawa jakości dyplomacji ekonomicznej Polski oraz sprawne wdrażanie nowych regulacji i szybki dostęp do wsparcia instytucjonalnego.

Jedną z nowych tendencji w politykach gospodarczych krajów europejskich, która została wzmocniona przez pandemię, są działania protekcyjnistyczne. W opinii większości respondentów tworzenie nowych ograniczeń w handlu na poziomie UE czy też podnoszenie celów przez państwa narodowe, aby chronić rynek, jest bezzasadne. Menedżerowie biorący udział w badaniu dopuszczają możliwość ograniczonej ingerencji państwa w mechanizmy rynkowe, trzeba jednak pamiętać, że działania izolacyjne mogą wywołać chęć odwetu. Dominuje przekonanie, iż większość branż zaawansowanych technologicznie potrafi sobie świetnie poradzić bez stosowania narzędzi protekcyjnistycznych.

**MARIUSZ-JAN RADŁO**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Katedra Globalnych Współzależności Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **MARIUSZ SAGAN**, doktor nauk ekonomicznych, Instytut Rynków i Konkurencji Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

**SGH**Szkoła Główna  
Handlowa  
w Warszawie[www.sgh.waw.pl/szkolenia-dla-biznesu](http://www.sgh.waw.pl/szkolenia-dla-biznesu)

**Szkolimy firmy  
w odpowiedzi na  
wyzwania przyszłości**



# Systemy wspierania startupów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

W opracowaniu zostały przeanalizowane systemy wspierania startupów w 13 krajach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW), wśród których znalazły się: Albania, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry, Ukraina. Badanie jest pogłębieniem analogicznych badań przeprowadzonych w 2019 i 2020 r. W tegorocznej edycji liderami wspierania startupów w naszym regionie okazały się kolejno Estonia, Litwa i Polska.

Państwa EŚW na przestrzeni ostatnich lat podejmowały próby doskonalenia własnych systemów wspierania startupów. W prezentowanym badaniu dokonano ewaluacji tych starań oraz porównania dojrzałości poszczególnych rozwiązań w kontekście pandemii COVID-19, która wywarła znaczący wpływ również na środowisko startupowe.

W ramach badania przeprowadzono analizę literatury (8 opracowań tematycznych), dokumentów źródłowych (w tym regulacji), audyt elektroniczny oficjalnych portali internetowych przedsiębiorstw oraz instytucji, analizę danych (graficzną i statystyczną) i panel ekspercki zrealizowany metodą delficką z wykorzystaniem porównań binarnych. Na podstawie tego ostatniego rozwiązania wyłoniono 10 czynników składających się na systemy wspierania startupów: rozwój społeczno-gospodarczy, system podatkowy, ochronę własności intelektualnej,

przedsiębiorczość akademicką, agencje rządowe, akceleratory startupów, piaskownice regulacyjne, klastry oraz organizacje sieciowe zrzeszające startupy, fundusze *venture capital* (VC), sukcesy startupów w znaczeniu ich widzialności i rozpoznawalności przez interesariuszy systemów wspierania startupów.

Państwa EŚW, mimo systematycznego wzrostu PKB w latach 2006–2019, charakteryzują się przeciętnie istotnie niższym poziomem rozwoju gospodarczego w stosunku do krajów „starej” UE. Z tej racji większość analizowanych państw (NUTS2) objęta jest preferencyjnym finansowaniem w ramach europejskiej polityki spójności na lata 2021–2027, co oznacza również możliwość efektywnego inwestowania w działalność startupów.

W związku z rozprzestrzeniającą się pandemią COVID-19 rządy większości państw podjęły decyzję o czasowym ograniczeniu funkcjonowania gospodarek oraz dostosowań w systemach zdrowotnych. W celu złagodzenia negatywnych skutków tych pierwszych działań zaprojektowano dedykowane programy wsparcia ekonomicznego. W przypadku 13 analizowanych krajów EŚW skala tej pomocy zauważalnie przekraczała średnie globalne, co odzwierciedla również wskaźnik opracowany w ramach projektu *Oxford COVID-19 Government Response Tracker* (OxCGRT). Uwzględnia on jednak wyłącznie natężenie, z pominięciem dopasowania, efektywności oraz stopnia egzekwowania wprowadzonych programów.

W państwach EŚW nie funkcjonują osobne systemy podatkowe dedykowane startupom. Ewentualne zachęty ograniczają się w tym przypadku zwykle do ulg i zwolnień dotyczących inwestycji oraz badań i rozwoju (B+R), w szczególności

**TABELA 1. Ocena zaangażowania\* agencji rządowych w rozwój systemów wspierania startupów zidentyfikowanych w 2020 r.**

	Obszary działań				Średnia ocena
	Wsparcie finansowe	Pobudzenie środowiska startupowego	Umiejscowienie krajowych startupów	Przyciąganie startupów z zagranicy	
Albania	2	1	1	1	1,25
Bułgaria	2	1	1	2	1,50
Chorwacja	2	1	1	1	1,25
Czechy	2	5	4	4	3,75
Estonia	5	5	2	5	4,25
Litwa	5	5	2	5	4,25
Łotwa	3	5	2	5	3,75
Polska	4	5	4	3	4,00
Rumunia	1	1	1	1	1,00
Słowacja	4	1	1	1	1,75
Słowenia	5	3	3	1	3,00
Ukraina	2	2	1	1	1,50
Węgry	4	2	2	1	2,25

\* Ocena w skali 1–5, gdzie 1 oznacza brak jakichkolwiek działań w danym obszarze, a 5 – kompleksowe i spójne podejście do realizacji zadań.

Źródło: opracowanie własne na podstawie audytu oficjalnych portali internetowych agencji rządowych krajów EŚW (12–16.04.2021).



w regionach o podwyższonym poziomie bezrobocia. Tylko nie-liczne kraje zdecydowały się na tymczasowe obniżki stawek PIT i CIT (Węgry i Bułgaria) lub wprowadzenie kompleksowych ulg podatkowych (Rumunia) w związku z pandemią COVID-19.

Dostępne dane nie wskazują na spadek poziomu innowacyjności oraz ochrony własności intelektualnej w państwach EŚW. Jedynie w pięciu krajach zaobserwowano mniejszą liczbę zgłoszeń wzorów przemysłowych. Ogółem wśród analizowanej grupy państw odnotowano wzrost liczby zgłoszeń w przypadku: wynalazków (o 27%), unijnych wzorów przemysłowych (o 11%) oraz unijnych znaków towarowych (o 3%). Pod względem dynamiki liczby zgłoszonych wynalazków w 2020 r. przodują Litwa (72%) i Bułgaria (53%), a w liczbach bezwzględnych liderami są Polska (483 zgłoszenia i 287 przyznanych patentów) oraz Czechy (205 i 154).

Kluczowym aspektem wspierania startupów jest rozwinięta przedsiębiorczość akademicka, rozumiana jako zdolność uczelni do komercjalizacji naukowego *know-how*. Wymaga ona analizy również w związku ze znacznymi utrudnieniami, jakie w przypadku uczelni wyższych wywołała pandemia COVID-19, wliczając w to ograniczenia wynikające z kontaktu zdalnego (m.in. utrudniony *networking*) oraz wyłączenie dużej części fizycznej infrastruktury wsparcia. W celu rozwiązania tych problemów niezbędne jest zapewnienie studentom i pracownikom dostępu do platform *on-line*, wspierających *networking* i oferujących szkolenia, oraz wirtualnych inkubatorów przedsiębiorczości. Należy przy tym zauważyć, że takie działania zostały już podjęte przez liczne uczelnie z EŚW. Zgodnie z wcześniej opracowanym modelem oceny dojrzałości przedsiębiorczości akademickiej dokonano ewaluacji czołowych ośrodków akademickich z tego regionu (według rankingu QS EECA 2021), w tym czterech polskich uczelni (odpowiednio UAM, UJ, UW i UW), spośród których dwie ostatnie uzyskały maksymalną ocenę. W tej kategorii, po uśrednieniu wyników, Polskę wyprzedzają jedynie Słowenia, Estonia i Czechy, przy czym należy zaznaczyć, że w przypadku tych państw uwzględniono mniejszą liczbę uczelni.

W systemie wspierania startupów w krajach EŚW uczestniczą również liczne agencje rządowe. Aspekt ten przeanalizowano

także w ramach niniejszego badania, czemu miało służyć przeprowadzenie audytu oficjalnych stron internetowych odpowiednich instytucji, a następnie zagregowanie otrzymanych wyników względem krajów w podziale na cztery kategorie. Liderami rankingu okazały się kolejno Litwa, Estonia i Polska.

Państwa z regionu EŚW nadal odbiegają jednak pod względem wspierania startupów od USA oraz krajów Europy Zachodniej – głównie ze względu na słabiej rozwiniętą infrastrukturę, w tym mniejszą liczbę akceleratorów i inkubatorów oraz gorsze finansowanie. Przykładowo w samym Londynie znajduje się 13 akceleratorów, czyli więcej niż w Polsce i na Ukrainie, będących liderami regionu w tej kategorii.

Nowatorską metodą wspierania startupów są tzw. piaskownice regulacyjne, przybierające formę okresowego testu, przeprowadzanego we współpracy spółek innowacyjnych z regulatorem zapewniającym prototypowe otoczenie prawne, dopracowywane następnie we współpracy z uczestnikami projektu, których pomysły są jednocześnie ewaluowane pod kątem szans na odniesienie sukcesu. Do 2020 r. takie piaskownice działały jedynie w sześciu krajach UE, w tym na Litwie, w Łotwie i na Węgrzech. Od 2021 r. takie rozwiązanie ma z kolei pojawić się w Polsce.

Skumulowana wartość inwestycji VC w EŚW wyniosła w 2020 r. 950 mln EUR, z czego 85% wygenerowały trzy kraje: Estonia, Rumunia i Polska. Polska była również liderem w kategorii liczby rund finansowania, odpowiadając za 60% skumulowanej wartości inwestycji w przypadku całego regionu EŚW. Oznacza to, że przeciętna runda finansowania w Polsce wiązała się z relatywnie małą kwotą na tle pozostałych dwóch liderów.

W celu podsumowania przeprowadzonych analiz zrealizowano panel ekspercki z wykorzystaniem metody delfickiej, na podstawie którego opracowano ranking systemów wspierania startupów w EŚW. W ten sposób udało się zidentyfikować: trzy systemy wspierania startupów o randze „lider” (Estonia, Litwa i Polska), pięć systemów zakwalifikowanych jako „wschodzące gwiazdy” (Łotwa, Czechy, Słowenia, Rumunia i Bułgaria) i pięć systemów w kategorii „rozwijające się” (Węgry, Słowacja, Ukraina, Chorwacja i Albania).

**TABELA 2. Ranking systemów wspierania startupów w EŚW**

Pozycja	Państwo	Ocena łączna	Kategoria	Zmiana oceny łącznej w porównaniu z rankingiem z 2020 r.	Miejsce w rankingu z 2020 r.
1	Estonia	4,76	lider	-0,02	1
2	Litwa	4,24	lider	+0,02	3
3	Polska	4,03	lider	-0,37	2
4	Łotwa	3,70	wschodząca gwiazda	-0,12	6
5	Czechy	3,68	wschodząca gwiazda	-0,47	4
6	Słowenia	3,26	wschodząca gwiazda	-0,85	5
7	Rumunia	3,23	wschodząca gwiazda	-0,02	8
8	Bułgaria	3,06	wschodząca gwiazda	+0,21	11
9	Węgry	2,95	rozwijające się	-0,53	7
10	Słowacja	2,79	rozwijające się	-0,39	9
11	Ukraina	2,54	rozwijające się	-	-
12	Chorwacja	2,37	rozwijające się	-0,49	10
13	Albania	2,30	rozwijające się	+0,10	12

Źródło: opracowanie własne.

Bardzo istotny wpływ na sektor startupów wywarła również pandemia COVID-19. Z jednej strony pogorszyły się perspektywy w zakresie finansowania VC oraz wystąpiły negatywne szoki popytowe, z drugiej zaś doszło do swego rodzaju oczyszczenia rynku zmniejszającego konkurencję oraz pojawiło się zwiększone zapotrzebowanie na wybrane dobra i usługi, przede wszystkim w sektorze medycznym i IT (w związku z potrzebą cyfryzacji).

**ELENA PAWĘTA**, doktor nauk ekonomicznych, Instytut Ekonomii Międzynarodowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **RAFAŁ KASPRZAK**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Katedra Badań Zachowań Konsumentów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **MARCIN WOJTYSIAK-KOTLARSKI**, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, Instytut Zarządzania Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **ALBERT TOMASZEWSKI**, doktor nauk ekonomicznych, Katedra Zarządzania Strategicznego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **MARIUSZ STROJNY**, doktor nauk ekonomicznych, pełnomocnik

rektora ds. transferu technologii, Instytut Zarządzania Wartością Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **MAŁGORZATA GODLEWSKA**, doktor nauk ekonomicznych, Katedra Prawa Administracyjnego i Finansowego Przedsiębiorstw Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **ANNA MASŁOŃ-ORACZ**, doktor nauk ekonomicznych, Instytut Zarządzania Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **MARIA PIETRZAK**, doktor nauk ekonomicznych, Instytut Zarządzania Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **TOMASZ PILEWICZ**, doktor nauk ekonomicznych, Instytut Przedsiębiorstwa Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **OLGA PANKIV**, pracownik Działu Obsługi Projektów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **BARTOSZ MAJEWSKI**, dyrektor Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **MIROSLAW ŁUKASIEWICZ**, doktorant, Katedra Zarządzania Strategicznego, Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **HANNA RACHOŃ**, współpracownik Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **KAMIL FLIG**, doktorant, Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; **ANITA SZUSZKIEWICZ**, asystent w Katedrze Badań Zachowań Konsumentów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

## SGH

### W ofercie SGH:

- blisko **130 studiów podyplomowych** w obszarach: administracja i prawo, finanse i rachunkowość, HR, marketing, transformacja cyfrowa, zarządzanie
- **4 programy MBA**: MBA-SGH, CEMBA (Canadian Executive Master of Business Administration), SGH-WUM MBA w ochronie zdrowia oraz MBA for Startups (nowość).

## INSPIRUJEMY PROFESJONALISTÓW

### w odpowiedzi na wyzwania zmieniającego się świata

Sprawdź na: [www.sgh.waw.pl](http://www.sgh.waw.pl)

A stylized map of Europe in shades of blue and black. Overlaid on the map are numerous semi-transparent orange circles of varying sizes, primarily concentrated in the Central and Eastern European regions. The circles have a slight glow and overlap each other.

SGH WARSAW SCHOOL  
OF ECONOMICS AND ECONOMIC  
FORUM **REPORT 2021**

#futureofCEE



# Development trajectories of Central and Eastern European countries in the years 2015–2020

In the years 1990–2019 all the countries of Central and Eastern Europe (CEE-11) reduced their development distance to the “core” European Union (EU) states. In the periods 1990–2019 and 2015–2019 Poland was one of the economic growth leaders both in CEE-11 and the entire EU. Economic recession caused by the COVID-19 pandemic in 2020 was less severe in the Central and Eastern Europe than in the Western Europe. GDP in this group fell on average by 4.3%, while in EU-15 it was by 6.9% lower. The smallest GDP reduction was reported in Lithuania. Poland and Estonia also went through a relatively mild recession (GDP decrease by less than 3%).

The study analyses and evaluates development trajectories of 11 new EU Member States from the Central and Eastern Europe in the years 2015–2020. To this end an attempt was made to identify clusters of these countries and to rank (or classify) them. The study covers three interconnected areas: trajectories of economic development, trajectories of institutional development and response of CEE-11 countries to the COVID-19 pandemic.

The analysis shows that economic growth accelerated in 2015–2019, compared to long-term average (1990–2019)

in all the CEE-11 countries. The acceleration occurred in a relatively stable macroeconomic situation – the comparably fast economic growth was accompanied by quite low unemployment, low inflation and small deficit or even surplus of the government budget and account balance. In the periods 1990–2019 and 2015–2019 Poland was one of the economic growth leaders both in CEE-11 and the entire European Union. What is more, CEE-11 countries as a whole in both these periods had on average a higher growth rate than EU-15.

Throughout the period of political transformation, the process of income convergence of CEE-11 states with the “core” European Union states was definitely the fastest in two former socialist countries least developed before 1990: Poland and Romania. In 1989–2020 the relative rate of economic growth (GDP *per capita* at purchasing power parity, or PPP) in Poland grew from 38% to 72% (34 pp.) of the EU-15 average, while in Romania it grew from 34% to 67% (33 pp.). Countries that were the slowest to close the development distance to the Western Europe in that period were Bulgaria, Croatia, Slovakia and Slovenia (up to 10 pp.). Let us point out here that the improvement of the relative development position of the CEE-11 countries was a consequence of not only economic growth rate higher than in the EU-15, but also diversified demographic trends, size and structure of labour migration, as well as directions and pace of real exchange rate fluctuations in particular countries.

**TABLE 1. Development gap in CEE-11 compared to EU-15 in the years 1989–2020 (GDP per capita at PPP, EU-15 = 100)**

Country	1989	2015	2016	2017	2018	2019	2020*	Convergence in the years 2015–2019 (pp.)	Convergence in 2020 (pp.)	Cluster (convergence rate in 2015–2019)**
<b>Poland</b>	<b>38</b>	<b>63</b>	<b>63</b>	<b>64</b>	<b>66</b>	<b>68</b>	<b>72</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>
Bulgaria	47	44	45	46	48	49	50	5	1	3
Croatia	51	55	56	58	59	61	60	6	-1	2
Czech Republic	75	81	81	84	85	86	87	5	1	3
Estonia	54	70	71	73	75	78	81	8	3	2
Lithuania	55	68	69	72	76	78	83	10	5	1
Latvia	52	59	60	62	64	64	66	5	2	3
Romania	34	52	55	59	61	65	67	13	2	1
Slovakia	59	71	66	64	66	65	66	-6	1	4
Slovenia	74	75	76	79	81	83	84	8	1	2
Hungary	56	64	63	64	66	68	69	4	1	3

\* Estimates.

\*\* Cluster 1: ≥ 10 pp., cluster 2: 6–9 pp., cluster 3: 1–5 pp., cluster 4: < 1 pp.

Source: self-reported data based on the data of International Monetary Fund, Eurostat and the European Commission.



The process of real convergence in Poland was the fastest compared to Great Britain, Italy, Greece and Portugal. Poland closed the development gap with this Greece in 2016, and in subsequent years even exceeded it in respect of GDP *per capita*. It seems that a similar scenario may occur in relation to Portugal. If preliminary estimates of Eurostat and IMF are confirmed, it will mean that in 2020 Poland caught up with another “old” EU state in respect of economic development rate.

Economic results for the period 2015–2019 served as a basis for an analysis of clusters of the CEE-11 countries in question. It made it possible to identify four of them:

- 1) cluster 1: Czechia and Poland – countries with fast and sustainable economic growth;
- 2) cluster 2: Bulgaria, Estonia, Slovenia and Hungary – fast and unsustainable economic growth;
- 3) cluster 3: Lithuania and Latvia – slow and sustainable economic growth;
- 4) cluster 4: Croatia and Slovakia – slow and unsustainable economic growth.

Results of the clusters analysis and the assessment of their advancement towards real convergence made it possible to draw up a ranking of CEE-11 countries that provides a synthesized, bullet-point-style summary presenting results obtained for all the dimensions (growth – sustainability – convergence) making up the development trajectory I. The leaders of the ranking are Lithuania and Romania (15/20 each), Poland and Czechia (13/20 each), and Estonia and Slovenia (11/20 each), which got more than a half of possible points.

Economic recession caused by the COVID-19 pandemic in 2020 was less severe in the Central and Eastern Europe than in the Western Europe. GDP in this group fell on average by 4.3%, while in EU-15 it was by 6.9% lower. The smallest GDP reduction was reported in Lithuania. Poland and Estonia also went through a relatively mild recession (GDP decrease by less than 3%), while Croatia, Czechia, Slovenia and Slovakia were the hardest hit (GDP decrease by more than 5%). Such trends mean that, despite the downturn in 2020, most CEE-11 countries

continued the process of real income convergence with the average GDP *per capita* in Western Europe. The decline of GDP in CEE-11 countries was accompanied by macroeconomic imbalance in some areas in questions. It manifested itself mostly by a substantial increase in budget deficit, growth of inflation and slight growth of unemployment.

In respect of institutional development trajectories, the analysed group of countries was characterised by polycentric institutional similarity to the reference countries. This means that both the group as a whole and individual CEE-11 countries, as well as particular institutional areas demonstrated simultaneously numerous similarities to more than one capitalism model. The capitalism model emerging in Poland was relatively the closest to the Mediterranean model represented by Spain and Italy. A similar regularity could be observed for the average for the entire analysed group of countries, most CEE-11 states and three out of five institutional areas.

Based on the rate of satisfaction of six “patchwork” criteria of this model of capitalism, an evaluation of development trajectory II was carried out, which allowed to categorise the countries into three groups (clusters) within the analysed sample:

- 1) cluster 1: Bulgaria, Poland and Slovakia – countries where the current capitalism model had relatively the highest rate of “patchwork” features in the entire group (4 out of 6 criteria satisfied);
- 2) cluster 2: Croatia, Czechia, Lithuania, Latvia – countries with the highest rate of “patchwork” features (5 of 6 criteria satisfied);
- 3) cluster 3: Estonia, Romania, Slovenia and Hungary – a group of countries with the highest rate of satisfied criteria (6/6) of patchwork capitalism.

The best results in the ranking covering the identified clusters were obtained by Poland, Bulgaria and Slovakia (10/10), where the institutional structure had relatively the lowest proportion of patchwork capitalism features.

An intellectual exercise where two separate rankings of CEE-11 countries summarising both development trajectories are combined, and one hypothetical ranking juxtaposing all the

**TABLE 2. Economic growth in CEE-11 in 1990–2020 (GDP in constant prices)**

Country	Mean annual growth rate in 1990–2019*	2015	2016	2017	2018	2019	2020**	Mean annual growth rate in 2015–2019	Position
<b>Poland</b>	<b>3.2</b>	<b>4.2</b>	<b>3.1</b>	<b>4.8</b>	<b>5.4</b>	<b>4.5</b>	<b>-2.7</b>	<b>4.4</b>	<b>2</b>
Bulgaria	0.9	4.0	3.8	3.5	3.1	3.7	-4.2	3.6	6
Croatia	0.5	2.4	3.5	3.4	2.8	2.9	-8.4	3.0	11
Czech Republic	1.8	5.4	2.5	5.2	3.2	2.3	-5.6	3.7	5
Estonia	2.0	1.8	3.2	5.5	4.4	5.0	-2.9	4.0	3
Lithuania	1.1	2.0	2.5	4.3	3.9	4.3	-0.8	3.4	8
Latvia	0.9	4.0	2.4	3.3	4.0	2.0	-3.6	3.1	10
Romania	1.7	3.0	4.7	7.3	4.5	4.1	-3.9	4.7	1
Slovakia	2.5	4.8	2.1	3.0	3.8	2.3	-5.2	3.2	9
Slovenia	1.9	2.2	3.2	4.8	4.4	3.2	-5.5	3.6	6
Hungary	1.7	3.8	2.1	4.3	5.4	4.6	-5.0	4.0	3
UE-15	1.3	2.0	1.8	2.6	1.8	1.3	-6.9	1.9	-

\* For calculating growth rate for 1989–2019, historical data of the EBRD for the year 1989 were also used.

\*\* Estimates.

Source: self-reported data based on data of Eurostat and the European Commission.

features is drawn up, would show that Poland is the leader (23 points per 30 possible), followed by Lithuania (20/30), Bulgaria and Czechia (18/30). The worst positions in such hypothetical ranking would be held by Hungary (8/30) and Slovakia (10/30). It should be highlighted, however, that a logical premise to create such a ranking would be documented causal relationship between the model of capitalism (institutional structure) in a given country, including in particular its “patchwork” rate, and economic performance. Although such a relationship is very probable, verification of this hypothesis would require further in-depth research.

**MARIUSZ PRÓCHNIAK**, PhD in economic sciences, Department of Economics II of SGH Warsaw School of Economics; **JULIUSZ GARDAWSKI**, professor of economic sciences, Institute of Philosophy, Sociology and Economic Sociology of SGH Warsaw School of Economics; **MARIA LISSOWSKA**, professor of economic sciences, Department of Economics II of SGH Warsaw School of Economics; **PIOTR MASZCZYK**, PhD in economics, Department of Economics II of SGH Warsaw School of Economics; **RYSZARD RAPACKI**, professor of economics, Department of Economics II of SGH Warsaw School of Economics; **ALEKSANDER SULEJEWICZ**, PhD in economics, Department of Economics II of SGH Warsaw School of Economics; **RAFAŁ TOWALSKI**, PhD in economics, Institute of Philosophy, Sociology and Economic Sociology of SGH Warsaw School of Economics

## Labour market in the face of challenges caused by the COVID-19 pandemic in the countries of Central and Eastern Europe

The COVID-19 pandemic brought significant changes on the labour markets of the 11 countries of Central and Eastern Europe (CEE). Unemployment increased especially among the young, the less educated and the self-employed. However, except for Bulgaria and Czechia, it did not translate into a decline in labour market participation, i.e., percentage of people working or declaring readiness to work. Average number of working hours fell by 7.4% compared to the last quarter of 2019, but the general situation on the labour market improved. Moreover, a temporary reduction in migration flow was observed. The direct cause of these changes was smaller demand for work resulting from the government restrictions counteracting the pandemic. The fall in demand for work affected especially three industries: restaurants, hotels and cultural sector. Some economy sectors, such as ICT or financial sector, even observed a rise in employment.

CEE-11 (Bulgaria, Croatia, Czechia, Estonia, Lithuania, Latvia, Poland, Romania, Slovakia, Slovenia, Hungary) reported a drop in their gross domestic product (GDP). The largest drop y/y, by 8%, occurred in Czechia, while the smallest, by less than 1% – in Lithuania. Negative trends could also be observed in the employment rate and working time, but were distributed

differently among the countries. The only state that did not experience growth in unemployment rate y/y was Poland.

In order to examine relocation changes in the 11 listed countries, relations between unemployment and job vacancy rates were analysed (Beveridge curve). Before the pandemic, both unemployment and job vacancy rates had fallen everywhere except Czechia, with much bigger fluctuation of the former. The pandemic disrupted this trend and raised unemployment m/m in all the countries, with simultaneous decrease in job vacancy rate. In the Czech Republic the rate of job vacancies had significantly grown even before the pandemic.

Since June 2020 Poland has observed increasing Jobs Barometer Indicator (in Polish Barometr Ofert Pracy, fluctuations in the number of job offers placed on the Internet), along with growing unemployment rate y/y. According to the concept of job vacancies cycle, further increase in unemployment can be forecast, and job seekers need to raise their professional qualifications.

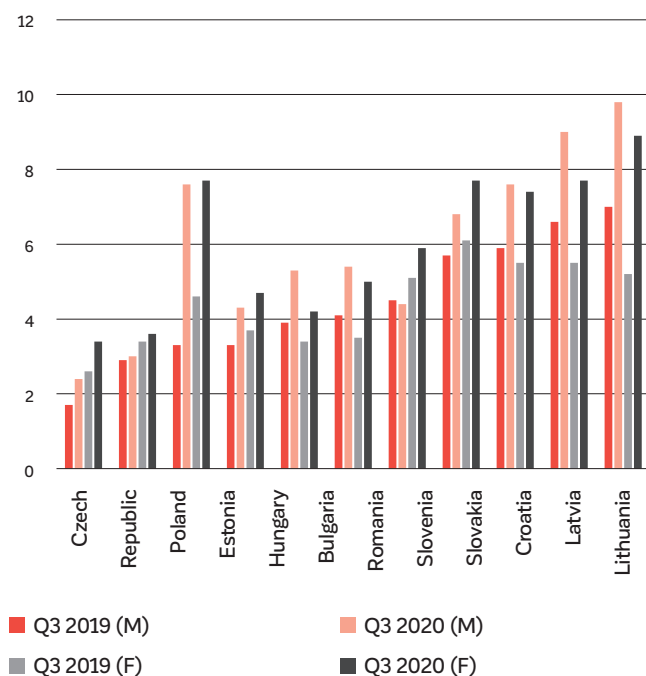
In most countries in question a phenomenon of “labour hoarding” force was observed. It consists in companies delaying the decision to resize their workforce due to high costs of recruitment and redundancies. Its significance was much bigger in 2018–2020 than in 2000–2020. In terms of terminology, the phenomenon was examined by analysing correlation between seasonal components of GDP and work productivity (per employee and per time unit). Strong correlation means that employment rate is not flexible, and fluctuations of economic activity are mostly related to productivity rate.

**FIGURE 1. Total work input in relation to changes in employment rate and average working time juxtaposed with GDP changes in 2020**



Source: self-reported data on the basis of data of Eurostat.

**FIGURE 2. Unemployment rate by sexes in CEE-11 countries in the 3<sup>rd</sup> quarter of 2019 and 2020**



Source: self-reported data on the basis of data of Eurostat.

Contrary to expectations, relative employment rate of women did not change in the countries in question, except Croatia. The analysis shows that the pandemic in CEE-11 affected equally women and men in respect quantity. Yet, significant changes can be observed in aspects which are more difficult to measure in macro scale: it is more common for women to do jobs exposed to greater risk of COVID-19 infection, they have less access to remote work and flexible working hours, which, combined with time limitations connected with childcare (closed crèches, kindergartens and schools) may lead to worse mental well-being among women. On the other hand, remote work is potentially conducive to greater participation of men in household duties.

Except Hungary and Romania, in respect of employment the pandemic affected mostly people aged 15–24.

At the same time, all the analysed countries, except Romania, saw an increase in NEET (*neither in employment, education nor training*) indicator, i.e., unemployment among young people who neither work nor study.

As for people aged 50 and older, despite the fact that 20% of them lost jobs or suspended work, in many countries a positive growth trend was maintained. It was the case mainly in the CEE-11 countries.

The COVID-19 pandemic and related restrictions on international travel led to substantial drop in global labour migration. In OECD the number of new visas and residence permits fell by 46%. In CEE-11 labour migration was only temporarily hindered by the pandemic (1<sup>st</sup> half of 2020) and to a smaller extent. In Great Britain however, as a result of combined effects of the pandemic and Brexit, the number of incoming immigrants, also those from CEE-11, fell significantly.

The pandemic caused substantial changes in labour relations and social dialogue in the CEE-11 countries, although black scenarios of dramatic economic crisis or mass worker protests have not come true. Strikes and protests among the self-employed were few in number and limited to certain professional groups, especially the public sector (medical staff, police, teachers), micro-enterprises and workers of sectors affected by lockdown. The social dialogue did not deteriorate, and some countries (Estonia, Czechia) even saw a slight recovery.

**EWA GAŁECKA-BURDZIAK**, PhD in economics, Department of Economics I of SGH Warsaw School of Economics; **JAN CZARZASTY**, PhD in economics, Economic Sociology Unit of SGH Warsaw School of Economics; **IGA MAGDA**, PhD in economics, Department of Economics I of SGH Warsaw School of Economics; **ANNA RUZIK-SIERDZIŃSKA**, PhD in economics, Department of Economics I of SGH Warsaw School of Economics; **PAWEŁ STRZELECKI**, PhD in economics, Institute of Statistics and Demography of SGH Warsaw School of Economics

# Active ageing in some countries of Central and Eastern Europe. Demographic conditions and policy proposals

Ageing of population is a global, yet regionally diversified process. Currently most Central and Eastern European (CEE) countries are considered to be demographically young European Union (EU) states, but in the coming decades changes in their population age structure will be happening faster than in other parts of the EU. Consequently, in 30–40 years they will form a group of demographically the oldest societies.

The situation of CEE countries undergoing transformation is different from that in the Western or Northern Europe in respect of social, economic and health-related factors. Especially the worse health condition of population and difficult economic situation of the elderly should be highlighted. It is reflected by greater social challenges that governments of countries from this region have to face, such as development of proper public policies responding to social needs caused by population ageing. Awareness of future demographic trends allows for more adequate preparation to these changes and their potential

consequences from the point of view of both individuals and the society as a whole.

Although the countries of Central and Eastern Europe are generally demographically younger than those from other parts of Europe, they differ substantially among each other in respect of population ageing rate. In 2018, as in 2008, the highest percentage of people aged 65 and older was reported in Bulgaria (21%), Latvia (20.1%) and Croatia (20.1%), which was higher than the equivalent percentage for EU-27. The lowest share of older people was observed in Slovakia (15.5%) and Poland (17.1%). A similar picture of the population ageing process can be obtained by analysing old-age dependency ratio and median age. In 2018 in Bulgaria there were 32.5 people aged at least 65 per 100 people aged 15–64, while in Croatia the rate was 30.7, in Estonia 30.6., in Slovakia 22.5 and in Poland 25.3. In the same year median age in Bulgaria was over 44.1 years, in Lithuania it was 43.9, in Slovenia 43.8 and in Croatia 43.7. Slovakia (40.2 years) and Poland (40.6 years) were on the opposite end of the rating. It is also worth underlining that the share of very old people (aged 80 and older) in the population is relatively low in all the analysed countries and lower than the share for the entire EU-27 group, which is connected with different life

**TABLE 1. Indicators of population ageing in the countries of CEE in 2008 and 2018**

	Share of people aged 65+ (%)		Share of people aged 80+ (%)		Share of people aged 50–64 (in %)		Old-age dependency ratio*		Median age	
	2008	2018	2008	2018	2008	2018	2008	2018	2008	2018
Bulgaria	17.8	21.0	3.7	4.8	21.1	20.3	44.8	32.5	41.9	44.1
Croatia	17.8	20.1	3.4	5.2	19.7	21.7	50.0	30.7	39.3	43.7
Czech Republic	14.6	19.2	3.4	4.0	21.4	19.0	40.6	29.6	39.8	42.3
Estonia	17.5	19.6	3.7	5.5	18.4	19.4	47.7	30.6	41.5	42.0
Lithuania	17.0	19.6	3.6	5.6	17.1	21.7	48.1	30.1	39.9	43.9
Latvia	17.6	20.1	3.6	5.4	17.9	20.8	46.2	31.4	39.6	43.3
<b>Poland</b>	<b>13.5</b>	<b>17.1</b>	<b>3.0</b>	<b>4.3</b>	<b>19.6</b>	<b>20.1</b>	<b>40.7</b>	<b>25.3</b>	<b>39.4</b>	<b>40.6</b>
Romania	15.4	18.2	3.0	4.5	18.9	19.1	46.6	27.5	37.3	42.1
Slovakia	12.1	15.5	2.6	3.2	18.9	19.9	38.9	22.5	38.7	40.2
Slovenia	16.3	19.4	3.6	5.2	19.9	21.8	43.3	29.6	41.0	43.8
Hungary	16.2	18.9	3.7	4.4	20.4	19.7	45.3	28.5	36.3	42.6
UE-27	17.3	20.0	4.4	5.7	18.7	20.6	48.7	30.8	40.6	43.4

\* Number of people aged 65 and older per 100 people aged 15–64.

Source: self-reported data on the basis of data of Eurostat.



TABLE 2. Changes in population size and indicators of population ageing in the countries of CEE in 2020 and 2050

	Population (in millions)		Change in population size 2050/2020 (%)	Share of people aged 65+ (%)		Share of people aged 80+ (%)		Old-age dependency ratio		Median age	
	2020	2050		2020	2050	2020	2050	2020	2050	2020	2050
Bulgaria	6.95	5.66	-18.7	21.6	30.7	4.9	9.6	33.8	55.0	44.8	49.8
Croatia	4.06	3.39	-16.4	21.0	30.2	5.5	10.7	31.1	52.5	44.2	50.1
Czech Republic	10.69	10.53	-1.5	19.9	28.2	4.1	8.6	31.6	49.8	43.0	46.6
Estonia	1.33	1.26	-5.5	20.0	28.2	5.8	9.9	32.6	49.1	42.3	48.0
Lithuania	2.79	2.14	-23.5	19.9	31.5	5.9	12.2	32.3	56.5	44.2	51.5
Latvia	1.91	1.40	-26.9	20.5	31.2	5.8	11.4	30.6	56.7	43.7	50.3
<b>Poland</b>	<b>37.96</b>	<b>34.10</b>	<b>-10.2</b>	<b>18.2</b>	<b>30.1</b>	<b>4.4</b>	<b>9.7</b>	<b>30.3</b>	<b>52.2</b>	<b>41.3</b>	<b>50.9</b>
Romania	19.33	15.50	-19.8	18.9	30.6	4.8	10.1	27.5	54.5	42.8	49.6
Slovakia	5.46	5.15	-5.7	16.6	29.4	3.4	8.9	29.0	51.4	41.0	49.4
Slovenia	2.10	2.04	-2.5	20.2	30.7	5.4	11.2	31.3	54.9	44.1	49.2
Hungary	9.77	9.27	-5.1	19.9	27.7	4.5	8.5	24.5	47.5	43.3	47.8
UE-27	447.32	441.22	-1.4	20.6	29.5	5.9	11.3	32.0	52.0	43.9	48.2

Source: self-reported data on the basis of data of Eurostat.

expectancies among the European regions. In 2018 the largest share of very old people (5.6%) was recorded in Lithuania (5.5%), Estonia (5.5%) and Latvia (5.4%), while the lowest share was found in Slovakia (3.2%) and Czechia (4%). Another important issue in the analysis of changes in population age structure that occurred in the discussed period in the Central and Eastern Europe countries is the share of people approaching the old age (50–64 years old) that in the next 15 years will be categorised as older people. Representatives of this age group account for about 1/5 of population in all the EU countries, although it is worth noting that in the years 2000–2018 in some countries this share fell slightly, while in other it grew.

From the point of view of implementing and running active ageing programmes, also forecasts of changes in the number and structure of population in CEE countries are also worth presenting, broken down by age. In all the analysed cases population ageing will enhance, with simultaneous drop in population size, which will be regionally diversified. In the years 2020–2050 the biggest decrease in population size may be expected for Latvia (-26.9%), Lithuania (-23.5%) and Romania (-19.8%), the smallest – for Czechia (-1.5%) and Slovenia (-2.5%). Let us note that serious decline in population size should also be expected in Poland (-10.2%), Bulgaria (-18.7%) and Croatia (-16.4%). The share of older people will rise significantly in the CEE countries – in most of them people aged 65 and older will account for at least 30% of total population (Bulgaria, Croatia, Lithuania, Latvia, Poland, Romania, Slovenia).

The lowest share of older people is forecast for Hungary (27.7%). The percentage of very old people will also grow: about one person per ten will be at least 80 years old. As a result of changing population age structure in all the analysed countries median age will also grow, reaching mostly 48–50 years of age in 2050. The highest median age can be expected for Lithuania (51.5 years), Poland (50.9 years), Latvia (50.3 years), Croatia (50.1 years), while the lowest – for Czechia (46.6 years), Hungary (47.8 years) and Estonia (48 years). Old-age dependency ratio is also expected to rise and reach the highest level of 57 people aged 65 and above per 100 people aged 15–64 in Lithuania and Latvia, and the lowest level in Hungary (47.5), Estonia (49.1) and Czechia 49.9).

CEE countries are highly diversified in respect of the rate and pace of changes in population age structure. They are most advanced in Lithuania, Latvia and Poland, as well as Romania, Croatia and Bulgaria, i.e., countries experiencing the largest decline of population size with simultaneous fast pace of population ageing.

**ANITA ABRAMOWSKA-KMON**, PhD in economics, Institute of Statistics and Demography of SGH Warsaw School of Economics; **PAWEŁ KUBICKI**, PhD in economics, Institute of Social Economy of SGH Warsaw School of Economics; **JOLANTA PEREK-BIAŁAS**, PhD in economics, Institute of Statistics and Demography of SGH Warsaw School of Economics; **ZOFIA SZWEDA-LEWANDOWSKA**, PhD in economics, Department of Social Policy of SGH Warsaw School of Economics



# Healthcare in Central and Eastern Europe during the COVID-19 pandemic – overcoming the crisis or a beginning of permanent changes?

An end of every crisis should be a beginning of preparation to the next breakdown. A difficult lesson experienced by the countries of Central and Eastern Europe (CEE) is also an opportunity to draw conclusions and implement permanent changes. It can be observed that communication between patients and medical staff has been considerably transformed. Solutions based on tele-health have become especially popular. It may also be expected that the working conditions of medical staff will be improved in the future.

The COVID-19 pandemic has entailed multiple changes in the healthcare systems across the world, including the CEE countries. Responses of individual countries to rapid and unpredictable events were very diversified. Additionally, even if state governments did have detailed crisis management procedures in place, they may have not taken into account the specificity of the disease they had to deal with. Healthcare systems of practically all countries had to quickly find and implement effective measures to control the pandemic and to adjust to it the entire social and economic system.

The scope of the pandemic was different in various countries. An analysis of the situation in CEE shows that 6 out of 17 countries (Hungary, Poland, Bulgaria, Bosnia and Herzegovina, North Macedonia) were a relatively homogeneous group in respect of the number of tests and reported infections. A similar situation concerning the number of tests was also in Ukraine, Croatia, Serbia and Slovenia, although these countries differed significantly from the analysed group of countries in terms of infections (Table 1).

Considering the above, the scope of measures to contain the COVID-19 pandemic applied by individual countries was examined. The measures were divided into preventive measures, system efficiency, health care provision and financing. The efficacy of the measures depended on several elements. Due to the specificity of the pandemic, quick and accurate identification of the infected people was crucial to isolate them or impede the spread of the virus. Adaptability and responsiveness were reflected by effective communication of the current situation and restrictions in force to the entire society, as well as ability to adjust infrastructure to a higher number of patients and treatment process in a way that ensured greater patient capacity and their treatment with limited staff resources.

The identified crisis management measures employed in healthcare were rated from 1 (improbable) to 5 (very probable) in the context of their permanent implementation in healthcare

TABLE 1. Clustering results based on model of infection

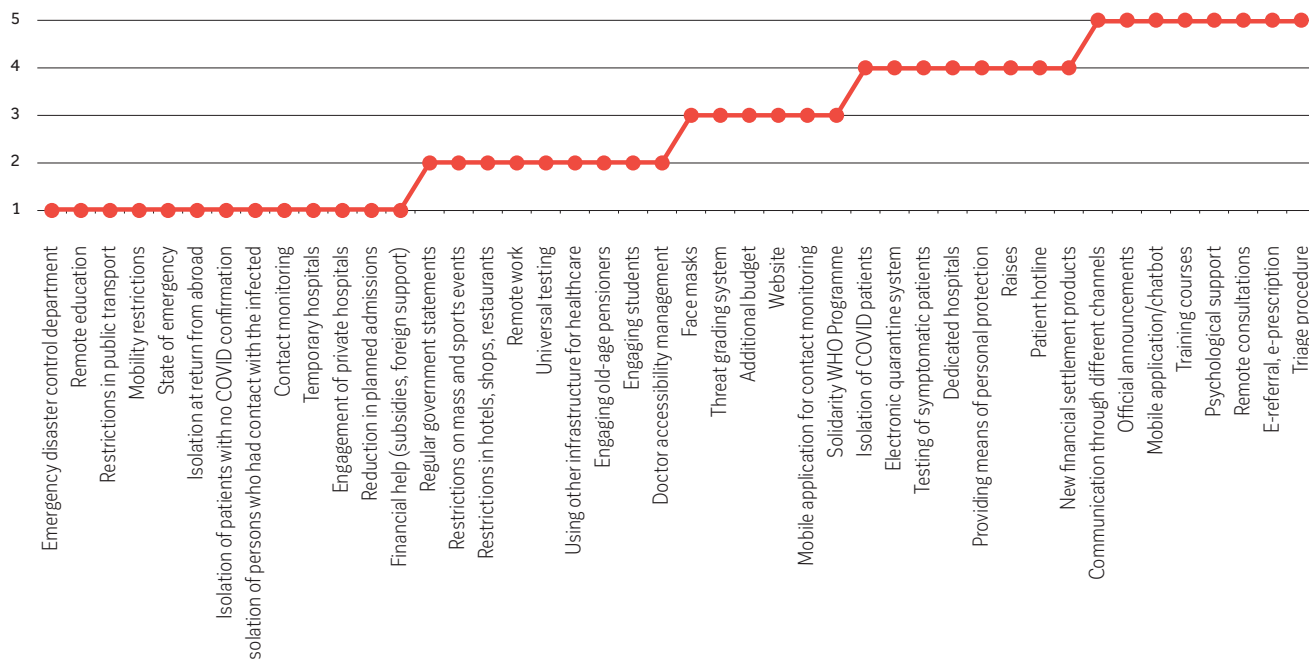
	Classification based on variables	
	Total number of infections per 1 million people	Total number of tests per 1 thousand people
Hungary	1	1
Poland	1	1
Bulgaria	1	1
Romania	1	1
Bosnia and Herzegovina	1	1
North Macedonia	1	1
Slovakia	1	6
Estonia	2	2
Latvia	2	2
Albania	2	3
Ukraine	2	1
Belarus	2	2
Croatia	3	1
Serbia	3	1
Lithuania	3	5
Czech Republic	4	4
Slovenia	4	1
Montenegro	5	-

Source: self-reported data based on the data of *Our World in Data* platform.

policy, conditioned mainly by their consistence with long-term objectives of the measures. Their permanent implementation in healthcare policy depends especially on their social acceptability, required expenditures, alternative costs and their impact on the performance of other tasks in the area of healthcare and, more broadly, social and economic life. The identified measures were arranged in ascending order – from those with the lowest chance of application to the most probable to be included in the healthcare systems of individual countries.

Permanence of eight crisis management measures has been assessed as probable (4). Some of them referred to established procedures in the case of an infectious disease, such as isolation of the infected, testing symptomatic patients, maintaining increased reserves of personal protective equipment, telephone information for patients. Another permanent tool is also an electronic system of quarantine management, automatically informing citizens that they were subject to isolation. It should also be expected that financial decisions will

**FIGURE 1. Assessment of the permanence of solutions post-crisis**



Source: self-reported data.

be maintained, relating to the introduction of new settlement products (e.g., treatment of patients infected with COVID-19) and pay rises for medical staff. These solutions probably will not be abandoned due to their growing popularity. Undoubtedly, with the closure of COVID wards in hospitals, special duty allowances will be withdrawn, but pay rises for the health sector can be maintained. Also, greater supervision over the network of dedicated facilities is expected to stay, as in the event of next increased demand for healthcare they will be used accordingly.

Eight measures have been assessed as probable to be maintained on a permanent basis (5). This group covered mainly communication tools using various communication channels, including official messages and modern technologies such as mobile applications. Communication and trust building are one of the key criteria determining efficacy of actions in crisis conditions, as well as in the case of any incident involving risk. The way of communication should be adjusted to the type of incident, but its continuous use allows to avoid escalation of adverse phenomena. The second set of tools is related to the development of tele-health, which turned out to be a good way of reducing bottlenecks in the overloaded healthcare system and may be used on a permanent basis as one of the forms of contact between the patient and the healthcare facility, both for remote consultations and providing prescriptions or referrals. Good post-crisis management should lead to previous processes being modified in a way that would make it possible to perform them in a more effective manner, supported by conclusions drawn from the crisis experience. The third set of solutions relates to the improvement of working conditions of the medical staff, including in particular access to psychological support, adequate trainings and further development of patient handling procedures, such as triage. The epidemic showed that medical personnel is

a crucial asset and how much the efficacy of any action depends on their mental and substantive preparation. Regular trainings on clinical proceedings and developing coherent treatment procedures allowed to standardise modes of action in hundreds of hospitals in the Central and Eastern Europe, which in turn led to more equal quality of patient care. Work under pressure, in the conditions of staff deficiency and health risk, is conducive to professional burnout, the consequences of which will not disappear when the pandemic is over. Psychological support has therefore been indicated as one of the tools of permanent change of healthcare system.

An end of every crisis should be a beginning of preparation to the next breakdown. A difficult lesson experienced by countries all over the world, including Central and Eastern Europe, is also an opportunity to draw conclusions and implement permanent changes. Implementing this proposal can make us manage undesirable events in a better way, and not let them transform into another crisis.

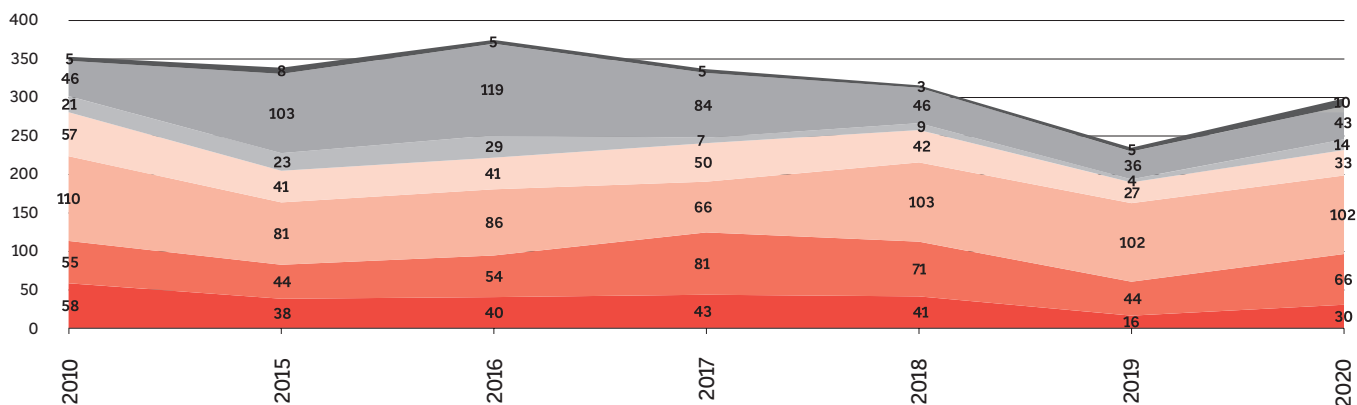
**MONIKA RAULINAJTYS-GRZYBEK**, PhD in economics, Department of Management Accounting of SGH Warsaw School of Economics; **BARBARA WIĘCKOWSKA**, PhD in economics, Department of Social Insurance of SGH Warsaw School of Economics

# Competition on the Single European Market and in the countries of Central and Eastern Europe. Opportunities and threats for Polish businesses. Economic and legal issues

By accession to the European Union (EU), countries of the Central and Eastern Europe (CEE) became participants of the Single European Market. It meant bilateral opening of the national economies to business expansion unrestricted by customs duties or red tape. For Poland, this resulted not only in easier expansion abroad, but also in bigger competition on the domestic market of goods and services. This situation entails different threats connected, for example, with foreign companies abusing their dominant position through exclusive contracts and dishonest pricing practices. At the same time, with economic growth, CEE countries' possibilities to use their traditional competitive advantages, such as lower labour costs, are being depleted.

The policy of limiting access to the domestic market is gradually taking a systemic form. In the United States during Donald Trump's presidency it was reflected by the *America First* approach. In China it is exercised as a part of the programme *Made in China 2025*, India has its *Make in India Programme*. The slowdown of international trade is also one of the consequences of Brexit. Restoration of global trade barriers is accompanied by parallel phenomena both in the area of European Single Market and in the Central and Eastern Europe. New restrictions often take the form of national or even regional requirements introduced to ensure public security, access to healthcare and environment protection. A convenient form of raising barriers are bureaucratic procedures involving additional documents, necessary certificates,

FIGURE 1. Number of new protectionist interventions in goods trade in the years 2010–2020



Source: self-reported data based on the data of Global Trade Alert – Global Dynamics.

■ Czech Republic ■ France ■ Germany ■ Poland ■ Belarus ■ Russia ■ Ukraine



technical standards or excessive phytosanitary requirements.

It can also be expected that some protective measures pertaining to the reduction of the COVID-19 pandemic consequences will turn out to be temporary.

Entrepreneurs also point out competition barriers connected with the abuse of dominant or quasi-dominant position or exclusive contracts that limit the access of smaller entities to some resources and to the market in general. Additionally, business owners also mention the following issues and problems<sup>1</sup>:

- dumping practices with non-transparent discount policy;
- abuse of rights by filing unsubstantiated suits against competitors to intimidate them;
- undermining competitors' credibility and raising their costs of running business by filing suits;
- abuse of patent protection connected with trademarks;
- favouring their own domestic businesses by the CEE countries;
- compulsory one-time fees required from suppliers by chain stores;
- lengthy proceedings of dispute resolution limiting the business entities' possibility of claiming their rights;
- lengthening time of issuing rulings by courts.

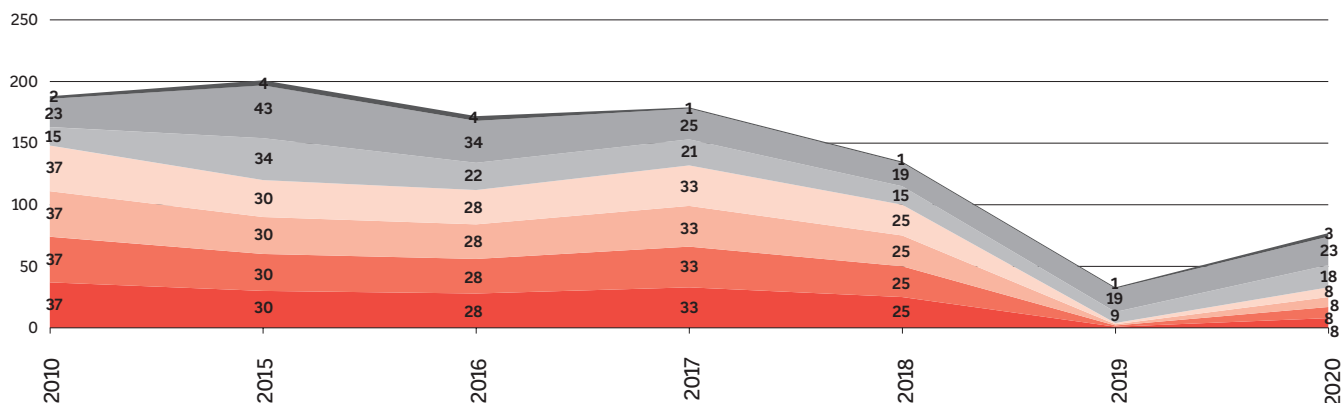
Regulatory state intervention in the most pressing issues often means that they are passed over to other businesses or economy sectors, thereby broadening the scope of interference and transaction costs. Actions stimulating market competitiveness are replaced by solutions protecting enterprises from

competition. The scale of these phenomena affecting Poland's major trade partners from the Single European Market and the rest of CEE is reflected by data from 2009 monitoring carried out by Global Trade Alert, covering state interventions that impact international trade, investments and labour migration.

The volume of state protectionist interventions exercised on potentially competitive Single European Market in the last 10 years was significantly higher than beyond it. The lowest number of new protectionist interventions was in the Ukrainian economy, although it is not considered to be characterised by highly effective competition, similarly to the Belarusian economy that is not even a member of the World Trade Organisation (WTO). Juxtaposing these actions with initiatives liberalising international trade, it should be noted that they are definitely less numerous than protectionist interventions, with a tendency to widen development gap in the coming years. Apart from the situation observed in Belarus, the number of liberalising interventions never exceeded the number of protectionist measures.

**ROMAN SOBIECKI**, professor of economic sciences, Vice Rector for Development, director of Market and Competition Institute of SGH Warsaw School of Economics; **KRZYSZTOF FALKOWSKI**, PhD in economics, Global Economic Interdependence Department of SGH Warsaw School of Economics; **MĄGORZATA KRASNOŁĘBSKA-TOMKIEL**, PhD in legal sciences, partner in law firm Hansberry-Tomkiel; **JERZY W. PIETREWICZ**, PhD in economics, Market and Competition Institute of SGH Warsaw School of Economics

**FIGURE 2. Number of liberalising interventions in goods trade in the years 2010–2020**



Source: own work based on the data of Global Trade Alert – Global Dynamics.

■ Czech Republic ■ France ■ Germany ■ Poland ■ Belarus ■ Russia ■ Ukraine

<sup>1</sup> Based on pilot research conducted by the authors of this study.

# Response of the Polish fiscal policy to the crisis caused by the pandemic in comparison to the Visegrad Group Countries

**Public spending that burdens the official and hidden deficit and public sector debt may soon result in the need to secure higher revenues on the income side. Public debt has increased significantly in each country of the Visegrad Group (V4). After the initial stage of introducing tax allowances, time has come to look for new sources of revenue.**

**B**oth the phenomenon itself and the volume of public authorities' response to the COVID-19 pandemic in the area of economic policy are substantially new. Public spending made at the cost of official and hidden deficit and public sector debt may soon result in the need to increase budget income by improving tax collection, raising existing taxes and imposing new duties. The crisis is also a time of information noise, in which it is difficult to distinguish between information about real government plans and information policy both in purely political and marketing sphere.

Specific solutions of fiscal policy adopted by V4 states will be a resultant of numerous factors. Let us highlight that the first mechanism of the authorities' action covered fiscal policy measures connected with limiting the income side, departures from collecting public charges (including obligatory social security contributions) deferring payment deadlines and arranging instalments for these payments. The monetary policy was, to a various extent, an area of the state authorities' actions, especially due to diversified approach to the single currency. The authorities of Slovakia, which has introduced the euro, have the least flexibility. The other analysed countries, having their own currencies, may undertake monetary policy measures, using so called inflation tax. In this respect Poland has relatively most flexibility, as its particular solutions pertaining to the public finance institutionalisation system allow for effective financing of the budget deficit by the central bank.

The pandemic period produced phenomena that may be qualified as elements of political signalling and political marketing, probably aimed at the approaching elections. It seems that due to the sensitive nature of this issue, rationally acting authorities should be wary about tackling the issue of taxes or avoid it at all. This was the approach of the Czech, Slovakian and Hungarian state administration. The Polish

government opted for a different solution: it signalled changes that were supposed to distribute the tax burden more "fairly". In March 2021 the state authorities announced the adoption of *New Deal* strategy.

A preliminary analysis of fiscal policy tools introduced in response to the pandemic crisis provides several specific conclusions. The first reaction of the legislator to the pandemic was a change in time schedule of two-fold nature: on the one hand the deadline for performing taxpayers' obligations (e.g., advance tax payment, filing tax return) was extended, on the other entry into force of some regulations was delayed (e.g., SAF-t, VAT rates matrix). Moreover, deadline rescheduling was often insufficient and in the next steps the legislator gave the taxpayer even more time. Similar practices could be observed for other instruments. At first, they were introduced for a defined period, which was subsequently extended and occasionally modified. Taxpayers were complaining about uncertainty of the tax changes (it was unsure whether an advantageous solution would be maintained) and about late communication of planned modification and short *vacatio legis*. A range of changes was introduced by the Act of 31 March 2021 and then "only" modified. As for changes in law aimed directly at the fight with the pandemic, they tend to lack fiscal estimates about a given instrument more often than other amendments. Let us note, however, that the legislator had more time for the second set of solutions: they did not have to be introduced as quickly as the instruments covered by the anti-crisis shield. In terms of consequences of the undertaken actions, more resources have been left at the disposal of the taxpayer.

Undoubtedly the size of public debt will enforce further actions connected with the adopted legal solutions. Generally, apart from regulations on tax procedures (such as suspending tax settlement dates or extending tax reporting deadlines) there are very few signs of usage of taxpayer (mostly entrepreneurs) support tools to counteract adverse consequences of the pandemic. The introduced schemes usually have effect on financial liquidity of businesses. Similar measures have been a subject of numerous reservations (relating to calculating depreciation, advance payments of income tax, earlier VAT return etc.) brought up in previous years in Hungary, and it turns out that they do not reduce tax burden (by lowering tax rate or tax base). Targeted VAT reductions and exemptions were also introduced for trade in goods strictly connected with health protection and some

industries that were particularly affected by the pandemic. Besides these regulations, Poland and Hungary implemented also other kinds of specific tax. In Poland these were: tax on retail sales (with estimated revenue of PLN 1.6 billion a year), sugar tax (PLN 3 billion), tax on alcohol miniatures (PLN 0.5 billion), capacity charge. Tax instruments are not a basic method of providing support to businesses. As a rule, such programmes in individual countries offer subsidies or financing on favourable conditions (in the form of loans).

**DOMINIK J. GAJEWSKI**, PhD in legal sciences, Institute of Law of SGH Warsaw School of Economics; **PIOTR KARWAT**, PhD in economic sciences, Department of Administrative and Financial Corporate Law of SGH Warsaw School of Economics; **ADAM OLCZYK**, PhD in social sciences, Institute of Law of SGH Warsaw School of Economics; **ALEKSANDER WERNER**, PhD in legal sciences, Department of Administrative and Financial Corporate Law of SGH Warsaw School of Economics; **JAROSŁAW WIERZBICKI**, in economic sciences, Institute of Law of SGH Warsaw School of Economics

# SGH

## SGH offers:

- nearly **130 postgraduate programmes** in the following areas: administration and law, finance and accounting, HR, marketing, digital transformation, management
- **4 MBA programmes:** MBA-SGH, CEMBA (Canadian Executive Master of Business Administration), SGH-WUM MBA in Healthcare and MBA for Startups (new)



**WE INSPIRE PROFESSIONALS**  
responding to the challenges  
of a changing world

Please check our website [www.sgh.waw.pl](http://www.sgh.waw.pl) for details

# Innovative local shields – initiatives of businesses and local governments

The pandemic poses a development challenge for local governments, especially in respect of innovation perceived as new, non-standard approach to problems and quick response to changes. This study identifies, classifies and evaluates innovations implemented during the pandemic by municipal governments in cooperation with stakeholders (including businesses).

Concurrence of adverse phenomena in the social and business areas as well as in the sphere of local government activities requires creative and innovative solutions. Ability to adjust to rapidly changing reality during the pandemic is vital. Local governments had to face a particularly difficult situation due to new tasks they had to undertake, such as ensuring access to healthcare, reorganising the work of schools and guaranteeing public security. Financial resources were not adequate to the needs, and revenues from municipalities' own sources declined. New local needs also emerged, such as support for people under quarantine or those infected with COVID-19, providing healthcare to the lonely or isolated, support of access to electronic communication, reducing information exclusion etc.

New solutions should take the form of innovative local shields, or comprehensive novel tools producing the effect of synergy and support for people and economy due to initiatives of local governments, local business and public benefit

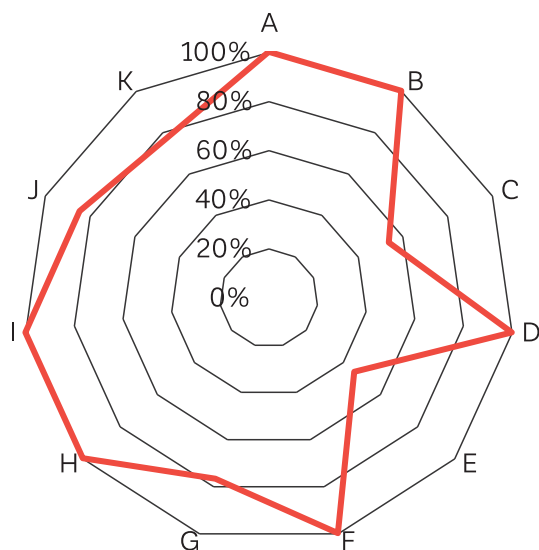
organisations. Effectiveness of local public tasks depends directly on reasonable use of resources belonging to the local community. A sign of innovativeness of local government bodies is the ability to implement a strategic model of municipality management.

As a result of observation, the following areas (types) of innovative measures were identified: entrepreneurship and labour market, healthcare, public services, support for the excluded, leisure and participatory management. The research covered 18 selected innovative municipalities, distinguished in various competitions for local governments.

The solutions most popular among enterprises and on the labour market were rent cuts, tax exemptions or tax allowances and free consultancy. In terms of measures connected with the labour market, all the local governments covered by the research carried out programmes facilitating entry and/or return to the labour market. All the respondents also declared exercising measures promoting local economy and enhancing local patriotism. These two kinds of initiatives were most commonly undertaken (in this category) in cooperation with businesses or NGOs.

As for actions related to health, most initiatives were connected with the necessity to respond quickly to events, difficulties or deficiencies in the health care system. They consisted in buying personal protective equipment for medical personnel and making protective masks in cooperation with businesses, NGOs or universities. Also worth noting is the entire package of "soft" actions providing psychological assistance to medical staff and supporting them in their day-to-day work. Some of the

**FIGURE 1. Measure types and percentage of surveyed municipality bodies that applied them to support businesses and the labour market**



- A - rent cuts for businesses;
- B - tax exemptions and tax allowances;
- C - Loan Guarantee Fund;
- D - programmes facilitating entry and/or return to the labour market;
- E - support for companies from business environment institutions such as technology parks, business incubators;
- F - free consultancy (also legal) for entrepreneurs;
- G - access (free of charge or for a symbolic fee) to the resources of business support centres;
- H - promoting local business;
- I - local economic patriotism actions;
- J - promotion of local specialties or tourism, such as City Will Wait;
- K - new e-services dedicated to businesses.

Source: self-reported data based on materials received from municipalities participating in the research.



surveyed municipalities (40%) also borrowed their staff to the sanitary inspection.

In the area of public services provision (and their availability), municipal governments increased their scope of provision of e-services (mostly administrative ones). All local governments were also disinfecting public space and carrying out information campaigns about the pandemic and possibilities of obtaining support. Personal protective equipment was also being supplied to employees of administration offices or schools, education facilities were also provided with equipment and trainings for teachers.

As for measures connected with providing support to excluded people or groups or those particularly vulnerable to infection, all the surveyed municipalities declared supporting the elderly in their day-to-day functioning, supplying masks and personal protective equipment to excluded groups and helping the homeless (by ensuring both isolation places and meals). The municipal governments effected these measures in cooperation with NGOs (sporadically with businesses). An important part of the conducted measures was support for the victims of domestic violence.

According to data obtained from the municipalities, all the local government bodies carried out measures connected with leisure services: the cultural sector was supported by grants and/or subsidies for artists (sometimes in cooperation with NGOs and businesses, but also cultural institutions), city platforms for remote cultural events, artistic projects were financed and cultural heritage was made available online (sometimes in cooperation with NGOs and cultural institutions).

The pandemic also verified the implementation of participatory management procedures at the local level. An analysis of information received from municipalities made it possible to identify their measures in this area performed remotely: asking for the inhabitants' opinion and city / municipality council meetings. It is worth noting that meetings of youth and senior councils were carried out in the same manner.

The global COVID-19 pandemic and the social and economic crisis had an adverse effect on the financial situation of

local government, which in the long run may lead to slower pace of local and regional development processes. Studies by the Committee of the Regions and OECD prove that in the current situation as much as 86% of cities and regions in the EU predict a rise in spending, and 90% expect a revenue drop, which may impede public investments. The COVID-19 pandemic also has negative impact on the budget expenditures. Apart from their usual statutory tasks, municipalities additionally assign significant money for health care, protection of the population against infection, as well as ICT and telecommunication equipment.

Positive practices are also visible. Municipal governments do not abandon new infrastructure projects, thereby supporting local economy, protecting jobs and creating basis for future tax revenues. The source of funding for these undertakings are often loans and bonds. Due to anti-covid package regulations cities obtained a possibility to take up additional obligations that are not included in the so-called individual debt ratio. It should be highlighted that in 2020 in all the analysed cities the negative impact of the pandemic was less severe than predicted. In the conditions of falling indicators of current financial position, local governments are facing a difficult challenge of rationalising their budget management. In the long term it is necessary to increase both budget revenue and to look for expenditure savings.

To ensure smooth flow of information and to monitor changes occurring in a municipal government entity it is necessary to create an integrated system of development processes management and innovation implementation coordinated by the local government. Many of the identified solutions are of universal nature, but are applied in municipalities of different sizes and located in different countries. Some of them should be included in the functioning of local government bodies on a permanent basis, also when the pandemic is over.

**HANNA GODLEWSKA-MAJKOWSKA**, professor of economic sciences, Institute of Enterprise of SGH Warsaw School of Economics; **PAULINA LEGUTKO-KOBUS**, PhD in economic sciences, Regional and Local Policy Unit of SGH Warsaw School of Economics; **JACEK SIERAK**, PhD in economic sciences, Department of Local Government Economy and Financing of SGH Warsaw School of Economics



## Gazeta SGH INSIGHT dostępna online

ANALIZY, PODSUMOWANIA, PROGNOZY

[GAZETA.SGH.WAW.PL/INSIGHT](http://GAZETA.SGH.WAW.PL/INSIGHT)



POBIERZ PDF: [gazeta.sgh.waw.pl](http://gazeta.sgh.waw.pl)



CZYTAJ ONLINE: [www.issuu.com/GazetaSGH](http://www.issuu.com/GazetaSGH)



NAPISZ DO NAS: [gazeta@sgh.waw.pl](mailto:gazeta@sgh.waw.pl)

# The impact of COVID-19 on the banking sector in Poland and other countries of Central and Eastern Europe

**The banking sector of the Central and Eastern Europe (CEE) was considered to be particularly vulnerable. Despite lowering capital requirements for banks in most countries of the region, attempts to halt decline in lending in the first months of the pandemic failed. It turned out however that banks were very well prepared for a crisis. In none of the countries was the banking sector in need of a bail-out by any public institution. To the contrary, it was banks which could offer some aid to the state by helping out the affected sectors of the economy.**

The impact of the COVID-19 pandemic on the banking sector was truly unique because of evolution of the perceptions of the role of banks in protecting the economy against harmful consequences of the crisis. Anxiety and unrest of the global financial crisis started to loom again. Experts feared panic and massive cash withdrawals driven by worries about possible bank collapses. It was believed that the CEE banking sector was at risk of potential rapid outflow of foreign capital from the economies of the region. As a consequence of such a black scenario, the market of interbank loans would have dried up, which could have led to an uncontrollable spike in interest rates and an even deeper recession.

Yet, none of those concerns ever came true and banks shifted from being the alleged pandemic victims to becoming one of the most vital links in the economic support system. They started cooperating closely with governments of CEE countries over paying out liquidity loans to companies, shared their IT systems in order to help move business and administrative operations to the digital world, offered comprehensive stimulus packages to companies, including voluntary credit holidays, as well as offered supervisory bodies some promise of additional economic boost.

The pandemic affected the banking sector in many different ways. The banks were forced to focus on offering products over digital sales channels. Transformation of the business model employed by banks, consisting in digitalisation and streamlining processes and remote sales, accelerated. On the cost side it was necessary to incur expenses on adapting banks to remote operations, costs of infection prevention in the workplace and personal costs resulting from sick leave and care leave absenteeism of the staff. On the income side the pandemic caused decreased quality of loan and investment portfolios, lower demand for financial products, increased loan default ratio. Accumulation of all the above-mentioned processes may result, and to some extent surely has resulted in decreased

creditworthiness of banks, which, in turn, might translate into problems with raising finance and lead to a credit crunch, or even push banks into insolvency.

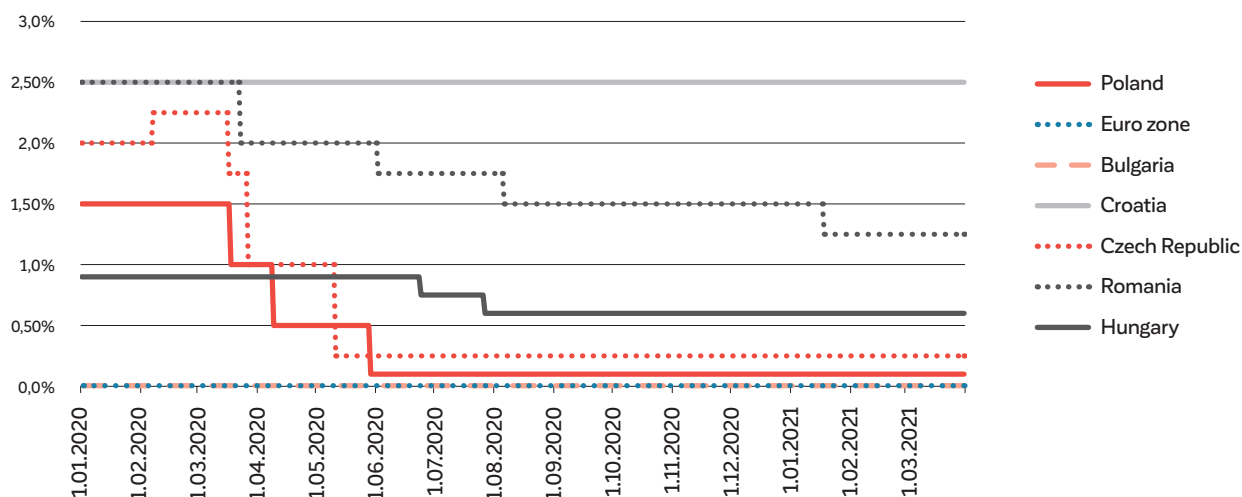
As a result of the pandemic, central banks across the world took fast and resolute steps in order to boost their economies and at the same time guard the stability of the financial sector. The most important and widely applied solution was relaxing the monetary policy – banks which could afford it slashed interest rates, and those whose rates had been close to zero before the crisis, decided to implement or expand quantitative easing programmes in order to cut interest rates on the secondary market, particularly on the market of treasury bonds. In response to the pandemic, the largest scale programme of quantitative easing was implemented in the economies of the eurozone. The European Central Bank not only extended the capital reinvestment period on maturing assets held in its portfolio, but also introduced a new programme of buying back securities for a total value of EUR 500 billion which, as the pandemic continued, was increased to EUR 1850 billion.

All central banks of the CEE region resolved to perform activities aimed at boosting inter-bank market liquidity. The following were the most significant measures: (1) increasing the frequency, accessibility and scale of repo transactions; (2) a possibility of taking out a loan from the central bank secured with loans made by commercial banks to private entities; (3) providing access to financing in the euro through swap or repo lines launched by central banks in cooperation with the ECB. Financial market supervisory authorities in the CEE region implemented numerous rescue measures.

They lowered capital buffers and loosened lending conditions. The unpopular measures were those applied under microprudential policy, such as changed range of asset classes used for calculating capital requirements or changed risk weights in the case of loan defaults, etc.

One of the elements having negative impact on the banking sector are obligatory credit moratoria, commonly known as credit holidays, implemented by some of the CEE countries. An obligation was also imposed on financial institutions to handle payouts of the bail-out money granted by public institutions and make preference loans underwritten by the State Treasury.

Despite lowering capital requirements for banks in most CEE countries, attempts to halt decline in lending in the first months of the pandemic failed. It was particularly visible in the corporate loan segment. This confirms conclusions following from earlier studies, indicating that supervisory policies may halt excessive rise in credit supply, but their efficiency in boosting investment and consequently the entire economy during a crisis is greatly limited. According to latest research, banks

**FIGURE 1. Reference rates of central banks in the CEE region (%)**


Source: self-reported data based on Eurostat data.

**TABLE 1. Comparison of selected safety-net policies of CEE countries bearing direct effect on the banking sector\***

	PL	BG	CZ	EE	HR	HU	LT	LV	RO	SI	SK
Cutting interest rates	YES	NO	YES	NO	NO	YES	NO	NO	YES	NO	NO
Emergency asset purchase	YES	NO	NO	YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES
Boosting liquidity	YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES
Lowering capital buffers	YES	NO	YES	YES	NO	YES	YES	YES	NO	YES	YES
Loosening lending requirements	NO	NO	YES	NO	NO	NO	NO	NO	NO	YES	NO
Implementing credit holiday	YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES

\* Policies which had a positive impact on the banking sector are marked in green (■), short-term negative effects – in red (■), and lack of activity in a given area – in blue (■).

Source: self-reported data.

with high capitalisation and profitability levels make it better through the pandemic. Their high liquidity rate so far is also important. Experiences gained during the pandemic provide a solid argument in support of the endogenous money theory, according to which the scale of lending is determined by corporate demand solely, and the economy may not be boosted using expansionary monetary and supervisory policies. In such situations only increased public spending can effectively stimulate demand. If this hypothesis is true, maintaining low capital requirements in CEE countries should considerably enhance economic recovery after the pandemic-related slowdown. This will drive demand for investment loans that CEE banks will be able to easily satisfy by using funds they managed to pool during the pandemic.

Some experts even suggest that banks in Poland and other Central and Eastern European countries should bear most of the pandemic cost burden as they are financially best equipped to meet the challenge: they had necessary capital security, maintained high liquidity rate throughout the period and diversified asset structures that matched the liability structures. Thanks to

that, and also contrary to some worries formulated at the start of the pandemic, the banking sector in none of the countries was in need of a bail-out by any public institution. Quite the opposite, it was banks which could offer some aid to the state by helping out the affected sectors of the economy with liberal credit policies and provision of loans underwritten or financed by the State Treasury.

**ADAM CZERNIAK**, PhD in economic sciences, Department of Economics II of SGH Warsaw School of Economics; **MARCIN CZAPLICKI**, PhD, Institute of Risk and Financial Markets of SGH Warsaw School of Economics; **MATEUSZ MOKROGULSKI**, PhD in economic sciences, Department of Applied Economics of SGH Warsaw School of Economics; **PAWEŁ NIEDZIÓŁKA**, PhD in economic sciences, Institute of Banking of SGH Warsaw School of Economics; **ANNA SZELAĞOWSKA**, PhD in economic sciences, Department of Innovative City of SGH Warsaw School of Economics

# New green energy policy in the Central and Eastern Europe

The COVID-19 pandemic has shown that renewable energy sources (RES) are much more resistant to threats and various risks than traditional carbon-based fuels. The potential for increasing exploitation of renewable energy sources is unlimited and this trend is expected to develop in the future. Departure from gas and shifting to hydrogen can be a remedy for concerns connected with wind and solar powers.

The COVID-19 pandemic has exposed the need to ensure energy security in the context of risk of physical supplies of raw materials for generating energy. It seems essential to develop our own resources based on renewable energy sources, and to abandon gas as a transitional fuel and opt for hydrogen produced with different technologies, including also renewable energy sources.

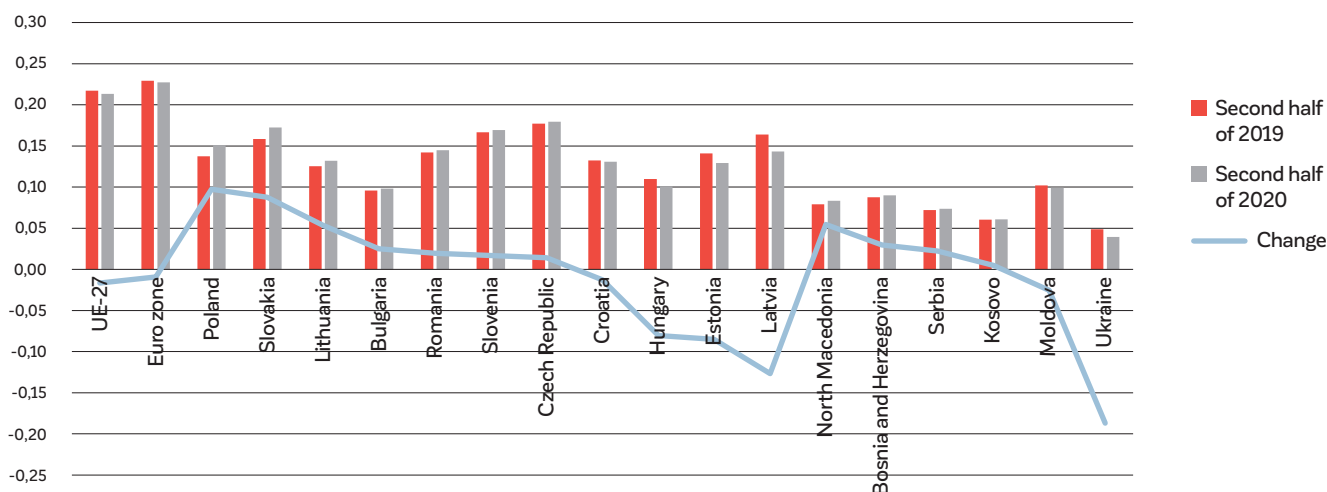
Global demand for energy in 2020 fell by 4% and it was the biggest decline recorded since the Second World War. The decrease in demand was accompanied by a drop of energy prices. This could be regarded a positive phenomenon, if the observed trend had been temporary and had been reversed after April 2020, when the prices were at their lowest. An important element affecting the price growth, especially in the case of countries using hard and brown coal to produce electric energy, were growing prices of CO<sub>2</sub> emission allowances. This was true for Poland and the Czech Republic, who produce, respectively, 68.9% and 39% of their energy from coal (as of 2020).

Prices of electric energy supplied to households in Estonia fell by 14.1% in the first half of 2020, compared to the second half of 2019. The price drop in the second half of 2020 was much smaller – only 7.2%. A similar trend could be observed in Latvia, Hungary, Slovenia and Ukraine, where the biggest price fall was recorded in the second half of 2020 (18.7%). Some countries, however, saw prices of energy grow, in spite of lower demand. This was the case in the Czech Republic and Lithuania, Poland (9.9%), Slovakia (14.1%) and Serbia. Situation in these countries was different from the trend of falling prices observed in Europe, which made it possible to find that, despite the pandemic, diversification of energy prices, typical for the European Union region, was maintained among EU Member States.

Political arrangements at the level of the European Union undertaking to reduce CO<sub>2</sub> emission by 55% by 2030 and enhancement of the new EU budget by Fair Energy Transition Fund and Recovery Fund provide a strong stimulus to develop renewable energy sources in the CEE and to improve their energy efficiency. A risk of supply chain disruption and the need to overcome the crisis determined the decision to implement new technologies, such as those based on hydrogen, and industry development based on post-pandemic support schemes.

International tensions connected with Nord Stream 2 pipeline, possible undermining of the position of Russia with NATO energy tools and aggressive intensification of tensions at the Ukrainian border, hybrid warfare, or political destabilisation, disinformation, sabotage and cyberattacks targeted at different areas of functioning of states – all these factors show that

FIGURE 1. Change in energy prices for households in the second half of 2020 (y/y, EUR/kWh)





the energy sector must be better prepared for this risk, especially considering the fact that most CEE countries are so-called front-line states.

So far, the pandemic has not caused permanent damages in energy transmission sub-sectors. Apparently, all stakeholders are expecting it to be over relatively soon and losses to be made up for relatively easily. For now, stakeholders and public entities are determined to continue energy transformation, which is confirmed by EU and national documents. If the situation does not change, and the pandemic continues, delays in energy transformation will not be generated by electricity transmission sub-sectors. Possible delays could be expected rather on the electricity production side, particularly related to external gas supplies.

In 2020 enterprises of the broadly defined energy sector adopted various strategies – from very passive ones, such as

Tauron in Poland, to active building of their value, despite growing risk, related not only to the spread of COVID-19 pandemic, but also changeable external risk, an example of which are measures undertaken by the Polish company PKN Orlen. An analysis of delay in time indicates different pace of RES development in individual CEE countries. It is possible to improve the rate of exploitation of RES and this is the trend that should be expected in the future, considering experiences gained during the pandemic and objectives of financial schemes introduced to overcome the crisis after COVID-19.

**KRZYSZTOF KSIĘŻOPOLSKI**, PhD in economic sciences, Department of Public Policy of SGH Warsaw School of Economics; **GRZEGORZ MAŚLOCH**, PhD in economic sciences, Department of Local Government Economy and Financing of SGH Warsaw School of Economics; **DARIUSZ KOTLEWSKI**, PhD in economic sciences, Department of Economic Geography of SGH Warsaw School of Economics

## **SGH** Partners Club

**We invite you to our journey**

[klub.partnerow@sgh.waw.pl](mailto:klub.partnerow@sgh.waw.pl)

Together with the university, SGH Partners Club members undertake ambitious projects in the areas of employer branding, social responsibility, recruitment and education.

Together  
we shape  
leaders



# Opportunities and challenges for moving up the value chains before and after the pandemic. The case of Central and Eastern European countries

For the last decades countries of Central and Eastern Europe (CEE) have been benefiting from the reorganisation of global value chains. One of the signs of this process has been a progressive change of their geographical location in the European Union (EU). However, recent years have substantially modified factors determining the value chains.

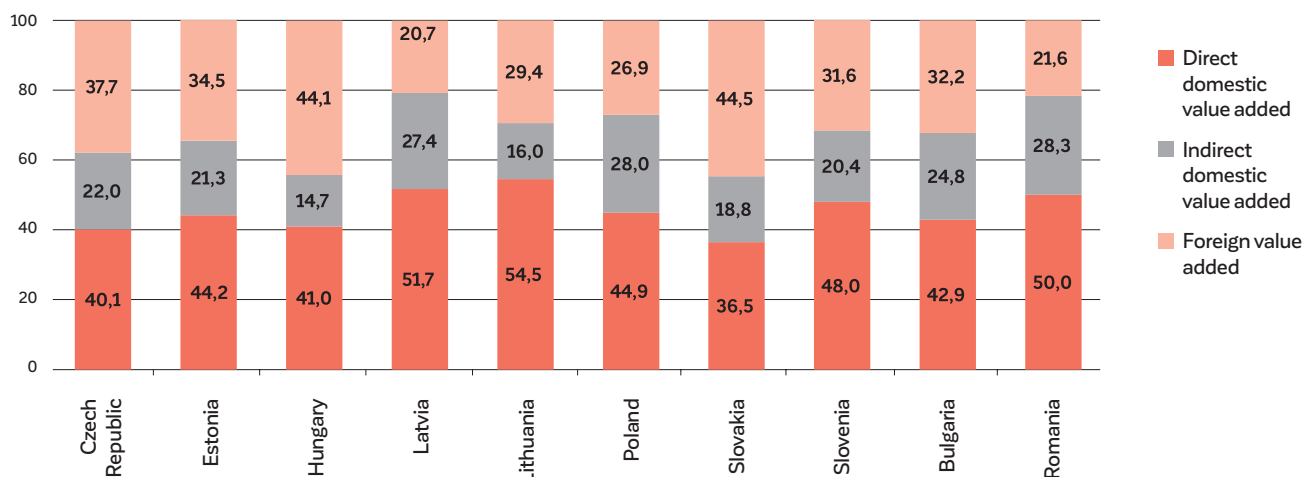
The goal of this study is to present the current and potential future position of the Central and Eastern European (CEE) countries in the value chains. It also describes the impact of the consequences of the COVID-19 pandemic on these value chains, with particular consideration for new trends. The way in which CEE economies and enterprises may move up the value chains is explained: they can do so by taking over businesses with higher value added or gaining more control over the entire value chain.

The COVID-19 pandemic, and especially consequent closure of borders or restrictions imposed on foreign trade and

movement of people, have made enterprises using international value chains acknowledge the significance of secure and uninterrupted supplies. Similar processes have also been observed at the level of governments. Many countries have experienced problems ensuing from their economies' dependence on supplies of strategic raw materials. Moreover, the pandemic broke out in the moment when the growing position of China in the world economy stopped to be perceived by the developed Western Countries as a threat to their position.

One of the key indicators employed to analyse a country's position in the value chain is the share of its domestic value added in exports. The share of domestic value added of every CEE country in its export is significantly higher than the share of foreign value added. Our research proves that major export production sectors in each of the 10 analysed countries comprise: chemical, pharmaceutical, rubber and plastic production. The fact that businesses from these sectors operate in CEE countries not only contributes to growth of domestic value added share in their exports, but also enables export of value added produced by domestic subcontractors in other industries.

FIGURE 1. Export structure of CEE countries by origin of exported value added in 2016.



Note: values in the columns do not sum up to 100 because of the additional element of reimported domestic value added, whose share in the exports of the analysed countries varies from 0.1 to 0.3%; due to its negligible significance it has not been taken into account on the chart.

Source: self-reported data based on the data of OECD.

The COVID-19 pandemic has left its mark on international trade flows and circulation of capital under foreign direct investments. Obviously, it also affected global value chains. The year 2020 saw the deepest decline in trade turnover since the world recession in 2009. Similar economic effects were also evident in the exports of goods. It was consumer goods that turned out to be the most resistant to the downturn. A feature typical for the exports of investment goods in 2020 was the fact that its monthly growth rate year on year in CEE and V4 countries was higher than for the entire EU-27. Most vulnerable to changeable economic climate were the exports of intermediary goods. In this case, the downturn that occurred in April 2020 was deeper in CEE and V4 countries than in EU-27 as a whole.

It is difficult to forecast the future of value chains after the pandemic, yet attempts to project it are being made. According to most respondents, the industry and related value chains are gradually coming back to Europe. However, CEE countries still lack the capital and advanced technologies. Business representatives highlight that if the state and the EU do not co-fund new tech investments (automation and robotization), Poland and other CEE countries can miss their opportunity and continue to be mostly second-tier suppliers. Creating unique competence domains in CEE and V4 countries seems to be of key importance. In this context the respondents indicated the potential of robotics, innovative agriculture, automation and electronics. Basic sectoral competences are engineering and programming skills.

One of the aspects of the pandemic was unpredictability, another was an opportunity to accelerate the upward movement

in the value chain. According to some respondents a big technology leap is now possible, under the condition that Poland invests a lot of money in cutting-edge technologies. Participants of in-depth interviews indicated that some CEE countries, such as the Czech Republic and Slovakia are pro-actively taking advantage of the pandemic situation to ensure their sectors a better position in the global value chains. The interviewees expressed specific expectations and indicated desirable systemic solutions, such as investments in R&D, capital and financial support for innovative and promising businesses, retaining breakthrough technologies in the country, distinct improvement in the quality of Poland's economic diplomacy and efficient implementation of new regulations combined with quick and easy access to institutional support.

One of new trends in economic policies of European countries that has been enhanced by the pandemic is protectionism. A majority of respondents expressed an opinion that imposing new restrictions on trade at the EU level or raising tariffs by national states to protect their markets is unreasonable. The surveyed managers accept a possibility of limited state's interference in market mechanisms, but it should be kept in mind that protectionist measures may provoke retaliation. There is a common belief that some high-tech industries can fare very well without such protectionist interventions.

**MARIUSZ-JAN RADŁO**, PhD in economic sciences, Global Economic Interdependence Department of SGH Warsaw School of Economics; **MARIUSZ SAGAN**, PhD in economics, Market and Competition Institute of SGH Warsaw School of Economics

**SGH**

Warsaw School  
of Economics

[absolwent.sgh.waw.pl](http://absolwent.sgh.waw.pl)

**SGH Alumni Club**

networking • development • mentoring



[absolwenci@sgh.waw.pl](mailto:absolwenci@sgh.waw.pl)

[facebook.com/SGHalumni](https://facebook.com/SGHalumni)

# Systems of support for start-ups in the countries of Central and Eastern Europe

**This study provides an analysis of systems of support for start-ups in 13 countries of the Central and Eastern Europe, namely Albania, Bulgaria, Croatia, Czechia, Estonia, Lithuania, Latvia, Poland, Romania, Slovakia, Slovenia, Hungary, and Ukraine. It is a follow-up of similar research carried out in 2019 and 2020. This year the leaders of support for start-ups in our regions were: Estonia, Lithuania and Poland.**

In recent years CEE countries have been attempting to improve their own start-up support systems. The study evaluates these attempts and compares maturity of individual solutions in the context of the COVID-19 pandemic, which obviously also affected the start-up sector.

As a part of the research, we carried out reference literature analysis (8 studies), source data and documents (including regulations) analysis, electronic review of official internet websites of enterprises and institutions, (graphical and statistical) data analysis and a panel of experts carried out with Delphi method and binary analysis. The last measure made it possible to identify 10 factors comprising start-up support systems: social and economic development; intellectual property protection; academic entrepreneurship; government agencies; start-up accelerators; venture capital funds (VC); start-up success defined as their visibility and recognisability among stakeholders of start-up support systems.

CEE countries, despite regular GDP growth in 2006–2019, have a significantly lower average economic development rate than the “old” EU states. That is why most of the analysed countries (NUTS2) receives financing under 2021–2027 cohesion policy on advantageous conditions, which also means a possibility to invest effectively in start-ups.

Because of the spread of the COVID-19 pandemic, governments of most countries made a decision to temporarily close their economies and make adjustments in health-care systems. To mitigate the adverse effects of the former, dedicated programmes of economic support were designed. In the 13 CEE countries subject to our analysis the volume of support clearly exceeded the global average, which is also confirmed by an indicator developed under the project *Oxford Covid-19 Government Response Tracker* (OxCGRT). It takes into account only intensity, but not the rate of adjustment, efficiency or execution of introduced schemes.

In CEE countries there are no separate fiscal systems dedicated to start-ups. Possible incentives are therefore usually limited to tax allowances or exemptions for investment and R&D, particularly in regions with higher unemployment rate. Only few countries opted for temporary PIT and CIT cuts (Hungary and Bulgaria) or comprehensive tax concessions (Romania) due to the COVID-19 pandemic.

Available data do not indicate any deterioration of level of innovation or intellectual property protection in CEE countries. Only five countries recorded a lower number of industrial design

**TABLE 1. Evaluation of engagement\* of government agencies in start-up support systems identified in 2020**

	Areas of activities				Average score
	Financial support	Stimulating start-up environment	Internationalisation of national start-ups	Attracting foreign start-ups	
Albania	2	1	1	1	1.25
Bulgaria	2	1	1	2	1.50
Croatia	2	1	1	1	1.25
Czech Republic	2	5	4	4	3.75
Estonia	5	5	2	5	4.25
Lithuania	5	5	2	5	4.25
Latvia	3	5	2	5	3.75
Poland	4	5	4	3	4.00
Romania	1	1	1	1	1.00
Slovakia	4	1	1	1	1.75
Slovenia	5	3	3	1	3.00
Ukraine	2	2	1	1	1.50
Hungary	4	2	2	1	2.25

\* Score: 1–5, where 1 means no activities in a given area, 5 means comprehensive and consistent approach to the activities performance.

Source: self-reported data based on the review of official websites of government agencies of CEE countries held on 12–16 May 2021.



TABLE 2. Ranking of start-up support systems in CEE

Position	Country	Total evaluation	Category	Change in the total score as compared to 2020	Position in the 2020 ranking
1	Estonia	4.76	leader	-0.02	1
2	Lithuania	4.24	leader	+0.02	3
3	Poland	4.03	leader	-0.37	2
4	Latvia	3.70	rising star	-0.12	6
5	Czech Republic	3.68	rising star	-0.47	4
6	Slovenia	3.26	rising star	-0.85	5
7	Romania	3.23	rising star	-0.02	8
8	Bulgaria	3.06	rising star	+0.21	11
9	Hungary	2.95	developing	-0.53	7
10	Slovakia	2.79	developing	-0.39	9
11	Ukraine	2.54	developing	-	-
12	Croatia	2.37	developing	-0.49	10
13	Albania	2.30	developing	+0.10	12

Source: own work.

applications. In general, in the analysed group of CEE countries a growth was observed in the number of applications for: inventions (by 27%), EU industrial designs (by 11%) and EU trademarks (by 3%). In respect of increase in the number of filed inventions in 2020 the leaders are Lithuania (72%) and Bulgaria (53%), while in absolute numbers the leaders are Poland (483 applications and 287 granted patents), and Czechia (205 and 154).

A key aspect of support for start-ups is well developed academic entrepreneurship defined as ability of a university to commercialise its scientific know-how. It requires analysis, also because of serious hurdles caused by the COVID-19 pandemic, such as, for example, limitations of remote contact (difficulties with networking) and exclusion of a large part of the physical support infrastructure. To address these problems,

it is necessary to ensure students and academic employees access to online platforms enabling networking and offering trainings, as well as virtual business incubators. Let us also note that these measures have already been taken by numerous universities in CEE countries. Pursuant to the previous model of academic maturity evaluation, leading academic centres in the CEE region have been evaluated (according to QS EECA 2021 ranking), including four Polish universities (Adam Mickiewicz University in Poznań, Jagiellonian University, Warsaw University and University of Wrocław), the last two of which received the maximum score. In this category, taking into account average results, Poland ranks after Slovenia, Estonia and Czechia, for which a smaller number of universities was considered.



**SGH**

Warsaw School  
of Economics

[www.sgh.waw.pl/szkolenia-dla-biznesu](http://www.sgh.waw.pl/szkolenia-dla-biznesu)



**We prepare  
your enterprise  
for tomorrow's challenges**

Numerous government agencies also participate in start-up support systems in CEE. Our research covered this aspect by reviewing official websites of relevant institutions and next by aggregating results of countries and dividing them into four categories. Leaders of the ranking turned out to be Lithuania, Estonia and Poland.

CEE countries still differ however from USA and Western Europe in respect of their support for start-ups, mostly because of poorly developed infrastructure, fewer business accelerators and incubators and worse financing. For example, London alone has 13 accelerators, which is more than Poland and Ukraine combined, who are the region's leaders in this category.

A novel method of supporting start-ups are so-called regulatory sandboxes, taking the form of a temporary test conducted in cooperation between innovative companies and a regulatory body, ensuring prototypical legal environment, which is subsequently revised with the project participants, whose ideas are at the same time evaluated from the perspective of potential success. By 2020 such sandboxes were operating only in 3 EU countries: Lithuania, Latvia and Hungary. This solution is also to be introduced in Poland in 2021.

Aggregate value of VC investments in CEE in 2020 was EUR 950 million, 85% of which was generated by three countries: Estonia, Romania and Poland. Poland was also a leader in the category of the number of financing rounds, providing 60% of total CEE financing. This means that an average financing round in Poland was relatively small in amount, as compared to the two other leaders.

To sum up the analyses, a panel of experts was carried out using the Delphi method on the basis of which a ranking of start-up support systems in CEE was drawn up. Results of the research allowed to identify three "leader" grade start-up support systems, five "raising star" grade systems (Latvia, Czechia,

Slovenia, Romania and Bulgaria) and five "developing" systems (Hungary, Slovakia, Ukraine, Croatia, Albania.).

The start-up sector was also seriously affected by the COVID-19 pandemic. On the one hand, opportunities for VC financing became worse and demand shocks occurred. On the other hand, the market was refined, competition was reduced and demand for certain goods increased, especially in the medical and IT sectors (due to the need for digitalisation).

**ELENA PAWĘTA**, PhD in economic sciences, Institute of International Economics of SGH Warsaw School of Economics; **RAFAŁ KASPRZAK**, PhD in economic sciences, Department of Consumer Behaviour Research of SGH Warsaw School of Economics; **MARCIN WOJTYSIAK-KOTLARSKI**, PhD in economic sciences, Institute of Management of SGH Warsaw School of Economics; **ALBERT TOMASZEWSKI**, PhD in economic sciences, Department of Strategic Management of SGH Warsaw School of Economics; **MARIUSZ STROJNY**, PhD in economic sciences, Rector's Representative for Transfer of Technology, Institute of Value Management of SGH Warsaw School of Economics; **MAŁGORZATA GODLEWSKA**, PhD in economic sciences, Department of Administrative and Financial Corporate Law of SGH Warsaw School of Economics; **ANNA MASŁOŃ-ORACZ**, PhD in economic sciences, Institute of Management of SGH Warsaw School of Economics; **MARIA PIETRZAK**, PhD in economic sciences, Institute of Management of SGH Warsaw School of Economics; **TOMASZ PILEWICZ**, PhD in economic sciences, Institute of Enterprise of SGH Warsaw School of Economics; **OLGA PANKIV**, employee of the Project Support Office of SGH Warsaw School of Economics; **BARTOSZ MAJEWSKI**, director of the Centre for Entrepreneurship and Transfer of Technology of SGH Warsaw School of Economics; **MIROSLAW ŁUKASIEWICZ**, PhD student, Department of Strategic Management, Centre for Entrepreneurship and Transfer of Technology of SGH Warsaw School of Economics; **HANNA RACHOŃ**, collaborator of SGH Warsaw School of Economics; **KAMIL FLIG**, PhD student, Centre for Entrepreneurship and Transfer of Technology of SGH Warsaw School of Economics; **ANITA SZUSZKIEWICZ**, assistant at the Consumer Behaviour Research of SGH Warsaw School of Economics

**ADRES REDAKCJI****EDITORIAL ADDRESS**

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie  
al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa  
gazeta@sgh.waw.pl  
gazeta.sgh.waw.pl

**REDAKTOR NACZELNY****EDITOR-IN-CHIEF**

Jan Andrzej Nicał

**REDAKTOR NAUKOWY RAPORTU****SGH REPORT SCIENTIFIC EDITOR**

Mariusz Strojny

**KOMITET REDAKCYJNY RAPORTU****REPORT EDITORIAL COMMITTEE**

Agnieszka Chłoń-Domińczak  
Roman Sobiecki  
Mariusz Strojny  
Bartosz Majewski

**WSPÓLPRACA WYDAWNICZA****EDITING COOPERATION**

Andrzej Jaszczuk  
Monika Sobieska  
Marta Budkowska


**KOREKTA/ PROOF READING**

Patrycja Czarnačka (język polski / the Polish language)  
Anna Majewska (język angielski / the English language)

**TŁUMACZENIE/ TRANSLATION**

Anna Majewska (język angielski / the English language)

**PROJEKT GRAFICZNY I SKŁAD****GRAPHIC DESIGN AND TYPESETTING**

 RZECZYOBRAZKOWE

**DRUK/ PRINTING**

Agencja Reklamowa TOP

Publikacja została przygotowana z okazji XXX Forum

Ekonomicznego. / This publication has been prepared on the occasion of 30th Economic Forum.

Szczególne podziękowania kierujemy do autorów artykułów oraz pracowników Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii SGH, Oficyny Wydawniczej SGH, Zespołu Promocji SGH oraz Redakcji „Gazety SGH”, którzy przyczynili się do wydania tych publikacji. / We would also like to extend our gratitude to the authors of the articles and the staff of SGH: Centre for Entrepreneurship and Technology Transfer; Publishing House; Promotion Team; and the "Gazeta SGH" editorial team for their contributions towards the issue of these publications.

**SGH****WYDAWCA/PUBLISHER**

© Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2021



# SGH

Warsaw School  
of Economics



## SGH shapes leaders





# PROFESJONALNE USŁUGI DLA BIZNESU I ADMINISTRACJI

Rozwijaj swój biznes  
wspólnie z ekspertami z SGH



## BADANIA

Prowadzimy badania komercyjne z praktycznie wszystkich dziedzin ekonomii, finansów i zarządzania, a także podatkowe i prawne. Wykorzystujemy najnowsze dostępne metody i narzędzia analityczne. Nasi eksperci każdorazowo dostosowują metodykę badawczą do indywidualnych potrzeb klienta.



## EKSPERTYZY

Opinie eksperckie specjalistów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie charakteryzują się precyzją, jakością oraz najwyższym poziomem merytorycznym. Logo SGH jest synonimem wiarygodności naszych ekspertyz.



## CONSULTING

Usługi consultingowe świadczone przez uczelnię są powszechnie stosowaną praktyką w krajach wysoko rozwiniętych. SGH oferuje szeroki wachlarz usług doradczych dla przedsiębiorstw i instytucji działających w Polsce i za granicą. Zapewniamy kompleksowe usługi doradcze, wyróżniające się wysoką jakością, a także elastycznym podejściem do potrzeb klienta.

# SGH

Szkoła Główna  
Handlowa  
w Warszawie

## CO NAS WYRÓŻNIA

- UNIKALNE KOMPETENCJE
- NAJWYŻSZA JAKOŚĆ USŁUG
- PROFESJONALIZM

## SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI

Centrum Przedsiębiorczości  
i Transferu Technologii SGH  
e-mail: [doradztwo@sgh.waw.pl](mailto:doradztwo@sgh.waw.pl)  
tel: +48 22 564 77 97  
[doradztwo.sgh.waw.pl](http://doradztwo.sgh.waw.pl)