

Ewa Dziedzic

Szkoła Główna Handlowa
Katedra Turystyki

Trendy rozwojowe branży hotelarsko-gastronomicznej w Polsce. Analiza ekonomiczna

Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu często można znaleźć stwierdzenia o wielkim znaczeniu turystyki dla rozwoju gospodarczego państw, regionów i miejscowości. Z punktu widzenia gospodarki narodowej twierdzenia te są uzasadnione tylko wtedy, gdy ruch turystyczny przyczynia się do wytwarzania wartości dodanej i tworzenia miejsc pracy. Nie jest też obojętne, na ile procesy te są efektywne na tle innych rodzajów działalności gospodarczej oraz jak będą kształtowały się w przyszłości. Głównym miejscem, w którym powstaje wartość dodana są przedsiębiorstwa, dlatego ocena efektów gospodarczych turystyki w dużym stopniu sprowadza się do odpowiedzi na pytanie: jaki jest wpływ turystyki na powstawanie i działalność przedsiębiorstw, dla których odwiedzający są podstawowym rynkiem zbytu? Należą do nich przede wszystkim przedsiębiorstwa działające w branży hotelarsko-gastronomicznej i biura podróży, chociaż ruch turystyczny może też stymulować rozwój przedsiębiorstw świadczących usługi transportowe i kulturalno-rekreacyjne.

Celem opracowania jest odpowiedź na pytanie: jaki jest wkład w gospodarkę przedsiębiorstw z branży hotelarsko-gastronomicznej? Chodzi o rozeznanie cechujących ją tendencji rozwojowych w perspektywie takich koncepcji ekonomicznych jak: udział w tworzeniu wartości dodanej i produktywność czynników produkcji. W centrum zainteresowania znalazły się następujące problemy badawcze:

- określenie pozycji branży hotelarsko-gastronomicznej w gospodarce narodowej,
- ocena produktywności polskich przedsiębiorstw na tle przedsiębiorstw z innych krajów środkowoeuropejskich z dawnego bloku socjalistycznego,
- perspektywy zwiększania produktywności branży.

Ostatni aspekt zilustrowano, analizując tendencje rozwojowe branży w rozwiniętych gospodarczo krajach, które dysponują podobnym jak Polska typem walorów turystycznych (tzn. nie mają dostępu do ciepłego morza). Realizacja przedstawionych celów badawczych powinna przyczynić się do wskazania zdolności do konkurowania polskich przedsiębiorstw na europejskim rynku turystycznym oraz ewentualnych zagrożeń i kierunków ewolucji analizowanej branży. Jest to ważne nie tylko dla branży, lecz także dla całej gospodarki narodowej, ponieważ tylko wzrost produktywności może zapewnić poprawę poziomu życia w kraju (Blake i in. 2006).

Pojęcie produktywności w odniesieniu do usług

Powszechnie przyjętą miarą rozmiaru gospodarki narodowej lub regionalnej jest wielkość produktu krajowego brutto (PKB). Wielkość ta może być obliczana dla wybranych okresów jako suma zużycia końcowego w gospodarce i salda wymiany z zagranicą lub jako suma wartości dodanej wytworzonej w sektorach instytucjonalnych działających na danym terenie i salda podatków pośrednich. Mimo pojawiającej się krytyki tego miernika¹ jest on powszechnie stosowany i stanowi podstawę do podejmowania decyzji gospodarczych na szczeblu makro. Jak wspomniano, zasadniczą część PKB stanowi wartość dodana wytworzona w gospodarce², dlatego dla rozwoju gospodarczego, a w konsekwencji także społecznego, zdolność gospodarki do jej wytwarzania ma podstawowe znaczenie. Wartość dodana to różnica między wartością produkcji a wartością zużytych na jej wytworzenie towarów i usług, czyli nowa wartość, która powstała dzięki ludzkiej pracy umiejętnie wykorzystującej dostępne zasoby. Wypracowana różnica obejmuje wynagrodzenia pracujących i ewentualne nadwyżki operacyjne brutto. Oznacza to, że wielkość wartości dodanej ma podstawowe znaczenie także w skali mikro: przesądza o funduszu, który może być przeznaczony na wynagrodzenia dla pracujących i z którego wynagradzany jest kapitał, a tym samym wypracowywane są także środki na rozwój.

Podstawowym miejscem, w którym powstaje wartość dodana, są przedsiębiorstwa, a jej wielkość zależy od efektywności, z jaką wykorzystują czynniki produkcji, przede wszystkim kapitał i pracę. Czynniki te są traktowane jako substytucyjne, ponieważ praca człowieka może być zastępowana przez urządzenia, problemem jest tylko relacja między ceną kapitału i pracy w przeliczeniu na jednostkę produkcji (Samuelson, Marks 2009). Podjęcie odpowiednich decyzji co do proporcji między zastosowaniem kapitału i pracy wymaga określenia ich produktywności, tzn. relacji między jednostką czynnika produkcji a efektami jego wykorzystania. Wielkość ta może być mierzona w ujęciu monetarnym jako wartość dodana lub jako wielkość produkcji przypadająca na jednostkę wykorzystanego czynnika produkcji. Pierwsze rozwiązanie jest preferowane, ponieważ (jak wspomniano) mierzy zdolność danego czynnika do tworzenia nowej wartości. Efekt wykorzystania czynników produkcji może być mierzony także w jednostkach fizycznych. Ten sposób mierzenia ma

¹ Przedmiotem krytyki jest m.in. „neutralność” tego miernika, tzn. nieuwzględnianie, czy produkowane wyroby są szkodliwe dla środowiska.

² Dla przykładu, w 2010 r. wartość dodana stanowiła 88,1% PKB Polski – obliczenia własne na podstawie *Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2007-2010*, GUS, Warszawa 2012, 27, www.stat.gov.pl (20.09.2012).

zastosowanie przede wszystkim w przedsiębiorstwach, ponieważ pozwala określić techniczne parametry procesów wytwórczych. Jeśli chodzi o sposób mierzenia wielkości zastosowanego czynnika produkcji, to kapitał najczęściej jest mierzony w ujęciu monetarnym, natomiast czynnik pracy jako liczba pracujących lub przepracowanych godzin. Ta druga miara jest uznawana za bardziej obiektywną, ponieważ zapewnia pełną porównywalność, podczas gdy liczba pracujących obejmuje osoby pracujące w różnym wymiarze czasu pracy. Ponadto, ze społecznego punktu widzenia nie jest obojętne, czy określoną produktywność uzyskamy, skłaniając zatrudnionych do dłuższej pracy przy wysokiej stopie bezrobocia, czy raczej ta sama liczba osobogodzin zostanie przepracowana przez większą liczbę zatrudnionych. Miernik ten stosowany jest również w opracowaniu.

Przy ocenach produktywności w skali makro produktywność czynnika pracy ma podstawowe znaczenie, ponieważ w syntetyczny sposób ilustruje poziom rozwoju gospodarki. Zazwyczaj jest ona obliczana jako wielkość produkcji dodanej, wytworzona w gospodarce lub wybranej branży przez jednego pracującego, co wynika z łatwości uzyskania potrzebnych danych (Blake i in. 2006), jak i ze znaczenia zjawiska zatrudnienia dla gospodarki (Such i in. 2006). Na produktywność mają wpływ różne czynniki, które z punktu widzenia ich oddziaływania można podzielić na dwie grupy:

- wpływające na zwiększanie produktywności pracujących w ujęciu technicznym,
- wpływające na zwiększenie ceny otrzymywanej za sprzedawane wyroby lub usługi.

Do pierwszej grupy należą działania związane z redukcją nieosobowych kosztów produkcji, zastosowaniem nowych technologii redukujących wykorzystanie czynnika pracy, innowacjami organizacyjnymi i technologicznymi, podnoszeniem jakości czynnika pracy poprzez szkolenia i motywowanie pracowników itp. Działania prowadzące do zwiększenia ceny mogą być wynikiem wypromowania unikalnej oferty sprzedaży, innowacji produktowych i marketingowych oraz pozycji na rynku – monopolistycznej lub w niektórych przypadkach oligopolistycznej, gdy perspektywa wejścia na rynek nowych podmiotów jest ograniczona. Znaczna część tych czynników jest pod kontrolą przedsiębiorstw, nie mniej istotne znaczenie ma też sytuacja w mikro i makrootoczeniu, w którym działają. Do czynników endogenicznych należą: poziom inwestycji, rekrutacja i motywowanie pracowników, sposób i skuteczność zarządzania, poziom wydatków i skuteczność działań marketingowych, umiejętność kreowania i wdrażania innowacji. W wielu branżach występuje zjawisko korzyści skali, stąd wielkość przedsiębiorstw może mieć istotny wpływ na poziom produktywności. Czynniki egzogeniczne działające w makrootoczeniu to: dostępność i koszt kredytu, dostępność i koszt siły roboczej o odpowiednich kwalifikacjach, przepisy regulujące proces inwestycyjny, prawo pracy, opodatkowanie, prawne bariery wejścia na rynek, wielkość i elastyczność popytu oraz koniunktura. Czynnikiem egzogenicznym działającym w mikrootoczeniu jest przede wszystkim stopień nasilenia konkurencji w danej branży lub na rynkach lokalnych. Związane jest to ze strukturą rynku, tzn. czy jest ona zbliżona do oligopolistycznej, czy do konkurencyjnej. Warto dodać, że jeśli chodzi o to ostatnie zagadnienie, to poglądy różnych autorów są rozbieżne: niektórzy uważają, że rynek o wysokim poziomie koncentracji ułatwia uzyskanie wysokiego poziomu produktywności ze względu na ograniczony zakres konkurencji cenowej (Pan 2005), inni z kolei wskazują łatwość wejścia na rynek jako czynnik pobudzający nowe idee i wymuszający działania innowacyjne i profektywnościowe (Blake i in. 2006).

Wymienione uwarunkowania mają charakter ogólnych prawidłowości, ale ich stosowanie do usług nie może być automatyczne. Wynika to ze specyfiki usług, które charakteryzuje jednoczesność procesu produkcji i konsumpcji, co skutkuje m.in. unikalnością każdego

pojedynczego procesu produkcji i jego wyniku oraz niemożnością produkowania na zapas. Innymi słowy – wielkość popytu w danym momencie przesądza o wielkości produkcji. Ogranicza to możliwość kontrolowania nakładów czynników produkcji wykorzystywanych w procesie wytwarzania usługi. Równocześnie, w przypadku większości usług bardzo ważna jest ich jakość, o której w dużym stopniu decyduje praca personelu. Ogranicza to możliwości elastycznego wykorzystywania tego czynnika produkcji, zarówno jeśli chodzi o dostosowywanie jego ilości do wielkości produkcji, jak i cechy jakościowe. W efekcie pomiar produktywności w przypadku usług nie może ograniczać się do oceny sytuacji w danym momencie, ale musi uwzględniać dłuższą perspektywę, aby uniknąć wyciągania wniosków na podstawie koniunkturalnych wahań (Sahay 2005).

Wszystkie przedstawione prawidłowości dotyczą także branż zaangażowanych w obsługę ruchu turystycznego, choć różnią się one między sobą ze względu na cechy procesu usługowego. Dotyczy to niezbędnych nakładów kapitałowych, jak i możliwości dostosowywania rozmiarów i struktury podaży do popytu. Biura podróży i przewoźnicy są w lepszej sytuacji niż przedsiębiorstwa hotelarskie czy gastronomiczne. Jeśli chodzi o te ostatnie, to dodatkowo dość powszechna jest opinia, że możliwości substytucji pracy przez kapitał są ograniczone ze względu na charakter świadczonych przez nie usług. Ogranicza to możliwości zwiększania produktywności za pomocą innowacji technologicznych i stwarza niebezpieczeństwo osiągnięcia przez nie relatywnie niskiej produktywności w stosunku do innych branż, co w konsekwencji będzie prowadzić do niedorozwoju gospodarczego regionów i krajów, w gospodarce których mają znaczący udział.

Jak jednak wspomniano, produktywność nie jest uzależniona wyłącznie od technicznej wydajności pracujących. W przypadku branży hotelarsko-gastronomicznej istotne znaczenie ma lokalizacja. Z jednej strony atrakcyjność otoczenia, w którym zlokalizowane są obiekty, wpływa na cenę, jaką klienci skłonni są zapłacić za usługę, z drugiej strony istnienie większej liczby obiektów w określonym miejscu może wpływać na obniżenie kosztów marketingu i możliwość korzystania z outsourcingu. Na cenę może też wpływać unikalność świadczonych usług, dotyczy to szczególnie usług gastronomicznych.

Warto przyrzeć się, na ile przedstawione założenia teoretyczne znajdują odzwierciedlenie w wynikach branży hotelarsko-gastronomicznej w Polsce i w wybranych krajach UE i jakie wnioski można na tej podstawie wyciągnąć, jeśli chodzi o perspektywy rozwoju branży hotelarsko-gastronomicznej w krajach o wysokim i średnim poziomie rozwoju gospodarczego.

Produktywność branży hotelarsko-gastronomicznej w wybranych krajach UE

Przedmiotem analizy są wyniki przedsiębiorstw, które na podstawie dominującego przedmiotu działalności zostały zakwalifikowane do sekcji I (PKD 2007) *Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi*, nazywanych w opracowaniu branżą hotelarsko-gastronomiczną. Podstawą wnioskowania dotyczącego perspektyw rozwoju branży hotelarsko-gastronomicznej są porównania międzynarodowe dokonane między krajami o różnym poziomie rozwoju gospodarczego. Zastosowana metoda badawcza opiera się na następujących założeniach:

- poziom rozwoju gospodarczego wpływa na makroekonomiczne uwarunkowania, w jakich działa branża hotelarsko-gastronomiczna, dotyczy to przede wszystkim kosztów

czynnika pracy, dostępności kapitału, oraz mikroekonomiczne, takie jak poziom konkurencji w sektorze i wielkość oraz struktura popytu turystycznego;

- analizując tendencje w krajach o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego³, można wskazać czynniki, które powinny być uwzględniane przy szkiecowaniu scenariuszy rozwoju branży hotelarsko-gastronomicznej w krajach słabiej rozwiniętych; dotyczy to odpowiedzi na zasadnicze pytanie: czy branża hotelarsko-gastronomiczna może być czynnikiem rozwoju w wysoko rozwiniętych gospodarkach, w których nacisk położono na branżę o wysokim udziale wartości dodanej w produkcji?

W analizie wykorzystano dane dostępne w dwóch bazach EUROSTAT: *Economy and finance* oraz *Industry, trade and services*. O wyborze tej bazy zdecydował fakt, że umożliwia ona dokonywanie porównań w skali międzynarodowej. Niestety, przesądziło to o ograniczonym okresie, który objęto badaniem, ponieważ w chwili przeprowadzania analiz (wrzesień 2012) odpowiednie dane były dostępne tylko dla lat 2005–2009 i okazały się niekompletne dla większości krajów⁴. Ze względu na te luki i wynikającą z tego niewielką liczbę obserwacji w analizie zastosowano metody statystyki opisowej.

Jak wspomniano, usługowy charakter branży hotelarsko-gastronomicznej i duża liczba miejsc pracy wymagających stosunkowo niskich kwalifikacji sprawiają, że jest ona postrzegana jako mało innowacyjna, w konsekwencji także mało produktywna (Keller 2006). Zweryfikowanie tych twierdzeń warto zacząć od określenia zdolności branży hotelarsko-gastronomicznej do tworzenia wartości dodanej w warunkach gospodarek narodowych wybranych krajów UE. Zdolność tę można określić, porównując udział branży w produkcji globalnej z jej udziałem w tworzeniu wartości dodanej w gospodarce. Wyższy udział w produkcji niż w kreowaniu wartości dodanej oznacza, że branża charakteryzuje się mniejszą niż przeciętna w gospodarce zdolnością do jej tworzenia, a wzrost jej udziału w gospodarce spowodowałby spadek PKB kraju. Odpowiednie dane zawiera tab. 1.

Z danych przedstawionych w tej tabeli wynika, że relacje między udziałem sekcji I w produkcji i wartości dodanej były zróżnicowane. Sekcja I miała największy udział w krajach specjalizujących się w turystyce typu „słońce i plaża”, w których (z wyjątkiem Grecji) jej zdolność do tworzenia wartości dodanej była wyższa niż przeciętna dla gospodarki. Szczególnie wysoką zdolnością do tworzenia wartości dodanej charakteryzowała się branża hotelarsko-gastronomiczna w Hiszpanii. W środkowoeuropejskich krajach byłego obozu socjalistycznego relacje te również przedstawiały się korzystnie (wyjątkiem były Węgry), chociaż można zaobserwować negatywne tendencje w tym zakresie. Jeśli chodzi o kraje wysoko rozwinięte, które nie dysponują walorami dla rozwoju turystyki plażowej, to sytuacja była zróżnicowana. Bardzo korzystne relacje między udziałem w produkcji i tworzeniu wartości dodanej można zaobserwować w specjalizującej się w turystyce Austrii, natomiast niekorzystne w Belgii i Finlandii. Można zauważyć, że większość krajów byłego bloku socjalistycznego (w tym Polska) charakteryzuje się niskim udziałem sekcji I w gospodarce w porównaniu z krajami rozwiniętymi o podobnym typie walorów turystycznych. Wyjątkiem są Czechy.

³ Dane na temat poziomu gospodarczego mierzonego poziomem PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca według siły nabywczej zamieszczono w tab. 2.

⁴ Warto zauważyć, że dane w bazie EUROSTAT odbiegają od odpowiednich danych publikowanych przez GUS w serii opracowań prezentujących wyniki przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób.

Tab. 1. Udział sekcji I w produkcji globalnej i wartości dodanej (w %, ceny bieżące) w wybranych państwach UE

Państwa	2005		2006		2007		2008		2009	
	Produkcja	Wartość dodana	Produkcja	Wartość dodana	Produkcja	Wartość dodana	Produkcja	Wartość dodana	Produkcja	Wartość dodana
Belgia	1,8	1,6	1,7	1,6	1,8	1,6	1,8	1,6	1,9	1,6
Czechy	1,9	2,3	1,8	2,1	1,9	2,2	1,9	2,1	1,9	1,9
Dania	1,6	1,4	1,7	1,5	1,7	1,6	1,7	1,5	1,7	1,5
Niemcy	1,6	1,6	1,6	1,6	1,5	1,6	1,5	1,6	1,6	1,7
Grecja	6,3	5,6	6,2	5,2	6,1	5,4	5,9	5,5	5,7	5,5
Hiszpania	5,7	7,4	5,6	7,3	5,5	7,1	5,6	7,1	6,0	7,4
Francja	2,4	2,5	2,4	2,5	2,4	2,5	2,3	2,5	2,5	2,5
Włochy	3,4	4,0	3,4	4,0	3,4	4,1	3,4	4,0	3,7	4,2
Węgry	1,9	1,7	1,8	1,7	1,9	1,8	1,9	1,7	2,0	1,8
Holandia	1,7	1,9	1,7	1,8	1,7	1,8	1,6	1,7	1,6	1,8
Austria	3,6	4,6	3,6	4,6	3,5	4,6	3,5	4,7	3,8	5,0
Polska	1,0	1,2	1,0	1,2	0,9	1,1	1,0	1,2	1,1	1,2
Portugalia	4,2	4,8	4,3	4,9	4,3	4,8	4,1	4,7	4,4	5,0
Słowacja	1,1	1,6	1,1	1,5	0,9	1,3	1,0	1,4	1,0	1,2
Finlandia	1,8	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,7	1,6	1,9	1,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o rachunkach narodowych w bazie EUROSTAT, ep.eurostat.ec.europa.eu (20.09.2012).

Jak wspomniano wyżej, do dalszej analizy wybrano kraje o zróżnicowanym poziomie rozwoju gospodarczego, charakteryzujące się podobnymi, jak Polska warunkami przyrodniczymi i kulturowymi do rozwoju turystyki. Poziom rozwoju gospodarczego wybranych krajów, mierzony wielkością PKB na 1 mieszkańca ilustruje tab. 2.

Zdolność do tworzenia wartości dodanej związana jest z produktywnością siły roboczej, chociaż zależność nie jest automatyczna, tzn. ta sama wielkość wartości dodanej może być wytworzona przy wykorzystaniu różnej liczby osób, a zatem będzie związana z różną ich produktywnością. Wzrost produktywności wiąże się zazwyczaj ze zwiększaniem wartości dodanej, warto zatem przyrzeć się, jak kształtowała się ta wielkość w wybranych krajach UE. Dokonanie takiego porównania nie jest jednak proste, ze względu na ograniczoną porównywalność danych w ujęciu wartościowym. Trudność wynika z wahań kursów walut, inflacji i zróżnicowanej siły nabywczej jednostki waluty w poszczególnych krajach. W celu wyeliminowania przedstawionych zniekształceń, przy zestawianiu danych na temat produktywności uwzględniono poziom siły nabywczej jednostek waluty w poszczególnych krajach w wyrażony w PPP (*purchasing power parity*⁵). Zrezygnowano natomiast

⁵ Wykorzystane w opracowaniu współczynniki PPP odnoszą się do różnic w sile nabywczej jednostek waluty w 27 krajach UE i są obliczone dla różnych zestawów towarów.

Tab. 2. Zmiana wartości PKB na 1 mieszkańca (ceny bieżące z uwzględnieniem siły nabywczej, EUR) w wybranych państwach UE w okresie 2005–2009

Państwa	2005	2006	2007	2008	2009
Dania	29 400	31 000	33 100	33 600	31 100
Holandia	28 200	29 800	30 900	31 100	29 400
Austria	27 800	29 300	30 600	31 100	28 900
Finlandia	27 000	27 900	28 900	29 000	27 700
Belgia	26 000	27 300	28 900	29 000	27 200
Niemcy	25 700	27 000	29 400	29 800	26 900
Czechy	17 800	18 900	20 700	20 200	19 300
Słowacja	13 500	15 000	16 900	18 100	17 000
Węgry	14 200	14 900	15 400	16 000	15 200
Polska	11 500	12 300	13 600	14 100	14 300

Źródło: EUROSTAT, epp.eurostat.ec.europa.eu (24.09.2012).

ze stosowania stałych cen, tj. uwzględniania indeksu wzrostu cen konsumenckich CPI. Uznano, że ceny bieżące odzwierciedlają rzeczywistą sytuację w gospodarce, podczas gdy ceny stałe są sztuczną konstrukcją i wnioskowanie na ich podstawie może być obciążone zniekształceniami. Do obliczeń wykorzystano wskaźnik PPP dla wszystkich towarów nabywanych przez konsumentów, tak aby produktywność odzwierciedlała ogólny poziom cen w danym kraju. Dane dotyczące tak obliczonej produktywności sekcji I zawiera tab. 3.

Dane zawarte w tab. 3 dają nieco inny obraz sytuacji w poszczególnych krajach niż te z tab. 1. Liderem jest Finlandia, ale zbliżony poziom produktywności osiągnięto także

Tab. 3. Zmiany produktywności pracujących w sekcji I (ceny bieżące z uwzględnieniem siły nabywczej, w tys. EUR) w wybranych krajach UE w okresie 2005–2009

Państwa	2005	2006	2007	2008	2009
Finlandia	.	27,9	26,0	26,2	23,9
Austria	24,3	25,0	25,2	24,4	23,9
Belgia	.	.	.	21,8	23,7
Holandia	.	.	.	18,0	18,9
Dania	.	.	.	14,8	18,9
Niemcy	.	.	.	17,3	15,6
Słowacja	.	.	.	15,7	13,6
Polska	.	.	.	12,6	11,7
Czechy	.	.	.	13,5	11,6
Węgry	8,7	9,2	10,3	10,5	9,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o przedsiębiorstwach, poziomie inflacji, PPP i kursach wymiany w bazie EUROSTAT, epp.eurostat.ec.europa.eu (24.09.2012).

w Austrii i Belgii. W pozostałych krajach produktywność pracujących w branży hotelarско-gastronomicznej była znacznie niższa, a najniższy poziom osiągnęła na Węgrzech. Różnica między poszczególnymi krajami wysoko rozwiniętymi a krajami byłego obozu socjalistycznego nie jest bardzo wyraźnie zaznaczona, choć od liderów dzieli je znaczący dystans.

Analizując omawiane dane, trudno zaobserwować jednoznaczną tendencję, jeśli chodzi o kierunek zmian produktywności w poszczególnych krajach. W większości przypadków wnioskowanie uniemożliwia krótka seria danych, ale dotyczy to także krajów, dla których

Tab. 4. Dynamika zmian produktywności pracujących w sekcji I (rok poprzedni = 100)

Państwo	2005	2006	2007	2008	2009
Dania	1,28
Belgia	1,08
Holandia	1,05
Austria	.	1,03	1,01	0,97	0,98
Polska	0,93
Finlandia	.	.	0,93	1,01	0,91
Węgry	.	1,06	1,11	1,02	0,91
Niemcy	0,90
Słowacja	0,87
Czechy	0,86

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o przedsiębiorstwach, poziomie inflacji, PPP i kursach wymiany w bazie EUROSTAT, epp.eurostat.ec.europa.eu (24.09.2012).

Tab. 5. Relacje między siłą nabywczą euro w odniesieniu do usług hotelarско-gastronomicznych i dóbr konsumpcyjnych ogółem (ceny bieżące) w wybranych państwach UE w okresie 2005–2009

Państwo	2005	2006	2007	2008	2009
Polska	1,20	1,26	1,26	1,27	1,23
Niemcy	1,10	1,05	1,06	1,08	1,10
Finlandia	1,08	1,08	1,09	1,12	1,09
Słowacja	0,92	0,88	0,89	0,92	1,05
Belgia	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Czechy	1,00	1,00	0,99	1,00	0,99
Węgry	0,92	0,95	0,95	0,95	0,99
Holandia	0,95	0,93	0,93	0,95	0,95
Austria	0,94	0,96	0,94	0,96	0,94
Dania	0,85	0,89	0,90	0,88	0,82

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o przedsiębiorstwach, poziomie inflacji, PPP i kursach wymiany w bazie EUROSTAT, epp.eurostat.ec.europa.eu (24.09.2012).

dostępne są dane z 5 lub 4 lat. Prawie we wszystkich przypadkach można zaobserwować tendencję spadkową, wyjątkiem są: Dania, Belgia i Holandia. Tempo zmian produktywności w analizowanych krajach ilustruje tab. 4.

Powstaje pytanie: jakie czynniki wpływają na kształtowanie się produktywności w analizowanych krajach? Jak wspomniano wyżej, jedną z przesłanek mogą być relatywnie wysokie ceny za sprzedawane produkty. Przyczyny takiego poziomu cen mogą być różne: niedostateczna podaż w stosunku do popytu, przewaga ofert o wysokim standardzie lub wykreowanie wyjątkowej propozycji sprzedaży bazującej na charakterystyce oferty samego obiektu lub jego otoczenia. Bezpośrednie porównywanie poziomu cen jest niemożliwe ze względu na zróżnicowanie oferty, wpływ zmian w kursach walut i siłę nabywczą waluty w poszczególnych krajach. Pewnych informacji na ten temat może jednak dostarczyć porównanie poziomu siły nabywczej waluty w odniesieniu do wszystkich dóbr konsumpcyjnych i usług hotelarsko-gastronomicznych. Odpowiednie dane zawiera tab. 5. Wartość współczynnika powyżej 1 oznacza, że w danym kraju za 1 euro można nabyć relatywnie mniej usług hotelarsko-gastronomicznych niż ogólnie wszystkich dóbr konsumpcyjnych.

Z danych zamieszczonych w tab. 5 wynika, że w większości analizowanych krajów ceny usług hotelarsko-gastronomicznych są relatywnie niskie w stosunku do ogólnego poziomu cen dóbr konsumpcyjnych. Okazuje się, że relatywnie najwyższe ceny tych usług są w Polsce, na kolejnych pozycjach znalazły się Niemcy i Finlandia. Ustalenie przyczyn takiego stanu wymagałoby osobnej analizy, ale w kontekście ogólnych wniosków dotyczących ewolucji branży należy pamiętać, że taka przewaga może być nietrwała.

W przypadku czynnika pracy miarą wielkości jego wykorzystania jest liczba pracujących (właściciele, członkowie ich rodzin i zatrudnieni). Wzrost produktywności może być osiąganym m.in. przez zmniejszanie liczby pracujących, stąd warto porównać zmiany w produktywności pracujących ze zmianami ich liczby. Dane dotyczące tej drugiej wielkości przedstawiono w tab. 6.

W odniesieniu do wykorzystania kapitału posłużono się wielkością nakładów na środki trwałe, ponieważ tylko takie dane są dostępne, choć trudno uznać, że dają one pełny obraz

Tab. 6. Dynamika zmian liczby pracujących w sekcji I (okres poprzedni = 100)

Państwa	2005	2006	2007	2008	2009
Niemcy	1,38
Słowacja	1,05
Czechy	.	0,98	0,99	1,02	1,02
Finlandia	.	.	1,15	1,00	1,02
Austria	.	1,05	1,02	1,04	1,00
Holandia	0,97
Polska	.	1,04	1,02	1,15	0,94
Węgry	.	1,06	1,11	1,02	0,91
Belgia	0,87
Dania	0,70

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o przedsiębiorstwach w bazie EUROSTAT, epp.eurostat.ec.europa.eu (24.09.2012).

kierunków inwestycji w branżę w epoce, w której nakłady na dobra niematerialne (np. oprogramowanie) mają często kluczowe znaczenie. Dane na temat wymienionych wielkości (z uwzględnieniem siły nabywczej) zawiera tab. 7.

Tab. 7. Inwestycje w kapitał trwały w przeliczeniu na 1 pracującego (tys. euro, ceny bieżące z uwzględnieniem siły nabywczej)

Państwa	2005	2006	2007	2008	2009
Belgia	.	.	.	7,0	10,3
Słowacja	.	.	.	8,8	5,1
Polska	2,2	2,8	3,5	4,0	4,0
Austria	4,4	4,5	4,2	3,8	3,7
Czechy	.	.	.	3,1	3,0
Węgry	2,3	2,2	3,3	2,7	2,8
Finlandia	3,0	2,7	2,8	3,0	2,2
Dania	.	.	.	2,0	2,1
Holandia	.	.	.	2,2	2,0
Niemcy	.	.	.	1,3	1,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o przedsiębiorstwach w bazie EUROSTAT, epp.eurostat.ec.europa.eu (24.09.2012).

Wnioski końcowe

Na podstawie przedstawionej analizy można sformułować kilka wniosków istotnych z punktu widzenia perspektyw branży hotelarsko-gastronomicznej w rozwiniętych gospodarkach i jej rozwoju w Polsce.

1. W wybranych krajach UE w większości przypadków branża charakteryzowała się większą niż przeciętna zdolnością do tworzenia w gospodarce wartości dodanej.
2. Największy udział branży w produkcji globalnej i wartości dodanej charakteryzował kraje oferujące turystykę typu „słońce i plaża”, ale wysoki udział ma także w gospodarce Austrii.
3. Polska charakteryzuje się niedorozwojem branży hotelarsko-gastronomicznej, ponieważ w porównaniu z analizowanymi krajami ma najniższy jej udział w produkcji globalnej gospodarki.
4. Poziom produktywności pracujących w branży odzwierciedla zasadniczo poziom rozwoju gospodarczego, mierzony poziomem PKB na 1 mieszkańca, tzn. jest on wyższy w krajach wysoko rozwiniętych.
5. Nawet w krajach wysoko rozwiniętych branża może charakteryzować się w gospodarce większą niż przeciętna zdolnością do tworzenia wartości dodanej (np. Holandia, Austria, Niemcy).
6. Podnoszenie lub utrzymanie produktywności w przeliczeniu na pracującego prowadzi do zmniejszenia zatrudnienia w sektorze. Wpływ nakładów na środki trwałe jest mniej oczywisty, ale kraje o wysokich nakładach charakteryzowały się też relatywnie wysokim

poziomem produktywności. Dotyczy to zarówno krajów wysoko rozwiniętych, jak i byłego obozu socjalistycznego.

- Przedstawione rozważania pokazują, że branża hotelarsko-gastronomiczna może charakteryzować się ponadprzeciętną zdolnością do tworzenia wartości dodanej nawet w wysoko rozwiniętych gospodarkach. Jest to osiągnięte głównie dzięki zwiększaniu technicznej produktywności, ponieważ omawiane usługi są relatywnie tanie. Wniosek ten wymaga jednak dalszej weryfikacji, gdyż różnice cenowe między poszczególnymi krajami mogą być częściowo pochodną niższych stawek VAT.

Jeśli chodzi o perspektywy rozwoju omawianej branży w Polsce, to obecnie charakteryzuje się ona stosunkowo wysoką produktywnością, jeśli porównać ją z innymi krajami o podobnym poziomie rozwoju. Istotną rolę w uzyskaniu tego wyniku ma ponadprzeciętny poziom cen usług, co może się okazać nietrwałą przewagą. Równocześnie zaobserwowano znaczny poziom nakładów na środki trwałe i ograniczanie zatrudnienia, co pozwala przewidywać dalszy wzrost produktywności tej branży w Polsce.

Literatura

- Blake A., Sinclair T., Soria J., 2006, *Tourism Productivity. Evidence from the United Kingdom*, *Annals of Tourism Research*, 4, 1099–1020.
- Keller P., 2006, *Innovation and Tourism Policy* [w:] *Innovation and Growth in Tourism*, OECD, Paris.
- Pan C.-M., 2005, *Market Structure and Profitability in the International Tourist Hotel Industry*, *Tourism Management*, 26, 845–850.
- Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2007–2010*, 2012, GUS, Warszawa.
- Sahay B.S., 2005, *Multi-factor Productivity Measurement Model for Service Organization*, *International Journal of Productivity i Performance Management*, 1, 7–22.
- Samuelson W., Marks S., 2009, *Ekonomia menedżerska*, PWE, Warszawa.
- Such M., Zamora M., 2006, *Spanish Productivity. A Regional Approach*, *Annals of Tourism Research*, 3, 666–683.

Źródła internetowe

- epp.eurostat.ec.europa.eu (24.09.2012).
- www.stat.gov.pl (20.09.2012).

