

POLSKA

RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2013

Wymiar krajowy i regionalny



INSTYTUT GOSPODARKI ŚWIATOWEJ
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE

POLSKA

RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2013

Wymiar krajowy i regionalny

Redakcja naukowa
Marzenna A. Weresa

POLSKA

RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2013

Wymiar krajowy i regionalny



INSTYTUT GOSPODARKI ŚWIATOWEJ
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE
WARSZAWA 2013

Publikacja jest wynikiem badań statutowych Kolegium Gospodarki Światowej SGH, finansowanych ze środków Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego i prowadzonych przez zespół badawczy Instytutu Gospodarki Światowej SGH.

Recenzent

Krystyna Gawlikowska-Hueckel

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2013

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy zabronione.

Wydanie I

ISSN 2083-2281

ISBN 978-83-7378-819-0

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162

tel. 22 564 94 77, 22 564 94 86, fax 22 564 86 86

www.wydawnictwo.sgh.waw.pl

e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

Aktualizacja okładki

Studio Graficzne AGAT Jerzy Burski

Skład i łamanie

DM Quadro

Druk i oprawa

QUICK-DRUK s.c.

tel. 42 639 52 92

e-mail: quick@druk.pdi.pl

Zamówienie 99/V/13

Spis treści

Przedmowa	7
-----------------	---

CZĘŚĆ I PORÓWNANIE WYNIKÓW GOSPODARCZYCH I POZYCJA KONKURENCYJNA POLSKI W 2012 ROKU

Rozdział 1

Rozwój gospodarczy i realna konwergencja	11
1.1. Analiza porównawcza wyników gospodarczych w 2012 roku	12
<i>Zbigniew Matkowski, Ryszard Rapacki, Mariusz Próchniak</i>	
1.2. Konwergencja poziomów dochodu	46
<i>Zbigniew Matkowski, Mariusz Próchniak</i>	
1.3. Zróżnicowanie dochodów i ubóstwo w Polsce	67
<i>Patrycja Graca-Gelert</i>	

Rozdział 2

Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych	93
2.1. Konkurencyjność polskiej wymiany towarowej w 2012 roku	93
<i>Elżbieta Czarny, Katarzyna Śledziewska</i>	
2.2. Atrakcyjność inwestycyjna Polski	119
<i>Tomasz M. Napiórkowski</i>	
2.3. Bilans płatniczy Polski, oficjalne rezerwy, zadłużenie zagraniczne	132
<i>Bogdan Radomski</i>	

CZĘŚĆ II CZYNNIKI KONKURENCYJNOŚCI POLSKIEJ GOSPODARKI W 2012 ROKU

Rozdział 3

Zasoby i ich produktywność	141
3.1. Zasoby ludzkie	141
<i>Mateusz Mokrógulski</i>	
3.2. Inwestycje i infrastruktura techniczna	156
<i>Ireneusz Bil, Piotr Maszczyk</i>	

Niniejsza monografia zawiera wyniki cyklicznych systemowych badań porównawczych prowadzonych od ponad 20 lat w Instytucie Gospodarki Światowej w ramach badań statutowych Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Celem tegorocznej edycji jest ocena zmian konkurencyjności polskiej gospodarki w 2012 roku, zarówno w wymiarze makroekonomicznym, jak i regionalnym. Ocena ta jest podstawą do dalszej pogłębionej analizy czynników kształtujących pozycję konkurencyjną Polski i jej regionów w latach 2005–2012.

Polska gospodarka porównywana jest do innych państw członkowskich Unii Europejskiej, a w szczególności do krajów UE z Europy Środkowej i Wschodniej (UE10). W tej analizie porównawczej zastosowano szeroki zestaw wskaźników ilościowych i jakościowych, takich jak tempo zmian produktu krajowego brutto oraz jego poziom w przeliczeniu na jednego mieszkańca, skala nierówności dochodowych i rozmiary ubóstwa, dynamika i struktura wymiany handlowej z zagranicą, ujawnione przewagi w handlu i ich zmiany w czasie, wielkość i dynamika bezpośrednich inwestycji zagranicznych, czy saldo bilansu płatniczego.

Ocena pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki w 2012 roku stanowiła podstawę do opracowania scenariuszy rozwoju polskiej gospodarki w najbliższych latach oraz pozwoliła na sformułowanie wniosków na temat priorytetów dla prokonkurencyjnej polityki gospodarczej.

OFICYNA WYDAWNICZA
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE
02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162
tel. +48 22 564 94 77, fax +48 22 564 86 86
www.wydawnictwo.sgh.waw.pl
e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

ISSN 2083-2281



3.3. Nauka, technika i innowacje	173
<i>Beata Michorowska</i>	
3.4. Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych	185
<i>Mariusz Próchniak</i>	

Rozdział 4

Polityka gospodarcza, instytucje i ich jakość	213
4.1. Polityka gospodarcza w 2012 roku i jej wpływ na konkurencyjność	213
<i>Jan W. Bossak</i>	
4.2. Rozwój systemu finansowego w Polsce	222
<i>Oskar Kowalewski</i>	
4.3. Jakość otoczenia biznesu w Polsce	236
<i>Aleksander Sulejewicz</i>	

CZĘŚĆ III

KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW I POLITYKA REGIONALNA W POLSCE

Rozdział 5

Pozycja konkurencyjna regionów: Polska na tle UE	251
5.1. Konkurencyjność regionów w Polsce a rozwój klastrów przemysłowych	251
<i>Arkadiusz Michał Kowalski</i>	
5.2. Struktura handlu zagranicznego polskich województw	266
<i>Adam A. Ambroziak</i>	
5.3. Regionalne systemy innowacji i polityka innowacyjna – polskie regiony na tle innych regionów z UE	293
<i>Marzenna Anna Weres</i>	
5.4. Polskie regiony na mapie atrakcyjności inwestycyjnej UE	315
<i>Hanna Godlewska-Majkowska</i>	

Rozdział 6

Polityka regionalna a konkurencyjność polskich regionów	333
6.1. Wyzwania przed polityką regionalną Polski na tle europejskiej polityki spójności w latach 2014–2020	333
<i>Jacek Szlachta</i>	
6.2. Ocena skuteczności polityki regionalnej w Polsce	350
<i>Ewa Freyberg</i>	
Podsumowanie raportu: pozycja Polski w gospodarce światowej w 2012 roku	365
<i>Marzenna Anna Weres</i>	

Bibliografia	369
---------------------------	------------

Przedmowa

Niniejsza monografia zawiera wyniki cyklicznych systemowych badań porównawczych prowadzonych od ponad 20 lat w Instytucie Gospodarki Światowej w ramach badań statutowych Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Celem tegorocznej edycji jest ocena zmian konkurencyjności polskiej gospodarki w 2012 roku, zarówno w wymiarze makroekonomicznym, jak i regionalnym. Ocena ta jest podstawą do dalszej pogłębionej analizy czynników kształtujących pozycję konkurencyjną Polski i jej regionów w latach 2005–2012.

Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki jest ściśle związana z wytwarzaniem dóbr i usług będących przedmiotem obrotów gospodarczych na rynkach zagranicznych, a także z atrakcyjnością danego kraju dla zagranicznych inwestorów. Korzyści osiągane z udziału w międzynarodowym podziale pracy znajdują odzwierciedlenie w poprawie poziomu dobrobytu mieszkańców. Takie szerokie rozumienie pojęcia konkurencyjności wykorzystano w niniejszej monografii do oceny bieżącej pozycji konkurencyjnej Polski i jej zmian w ostatnich pięciu latach. Jest to swego rodzaju wspólny mianownik wielu różnorodnych definicji pojęcia konkurencyjności, które występują w literaturze przedmiotu. W poszczególnych rozdziałach książki autorzy odnoszą się do różnych aspektów konkurencyjności oraz głównych czynników ją determinujących, co pozwala na spojrzenie zarówno na bieżącą pozycję konkurencyjną, jak i zdolność konkurencyjną Polski.

Polska gospodarka porównywana jest do innych państw członkowskich Unii Europejskiej, a w szczególności do krajów UE z Europy Środkowej i Wschodniej (UE10). W tej analizie porównawczej zastosowano szeroki zestaw wskaźników ilościowych i jakościowych, takich jak tempo zmian produktu krajowego brutto (PKB) oraz jego poziom w przeliczeniu na jednego mieszkańca, skala nierówności dochodowych i rozmiary ubóstwa, dynamika i struktura wymiany handlowej z zagranicą, ujawnione przewagi w handlu i ich zmiany w czasie, wielkość i dynamika bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), czy saldo bilansu płatniczego. Pozwoliło to na sformułowanie wstępnych prognoz odnoszących się do zmian konkurencyjności polskiej gospodarki w najbliższych latach oraz umożliwiło sformułowanie wniosków na temat priorytetów dla pro-konkurencyjnej polityki gospodarczej.

Monografia składa się z trzech części, w których wyodrębniono po dwa rozdziały. **Cześć I (rozdziały 1 i 2)** jest to diagnoza pozycji konkurencyjnej Polski. Obejmuje ona ocenę zmian poziomu rozwoju Polski mierzonego za pomocą tempa wzrostu PKB i dynamiki PKB per capita w relacji do pozostałych krajów UE. Uzupełnieniem oceny skali konwergencji, bądź dywergencji dochodów jest wskazanie poziomu nierówności dochodowych i ubóstwa. Obok wymiaru makroekonomicznego zarysowane zostały różnice rozwojowe między regionami w Polsce i ich skutki w postaci występowania konwergencji, bądź dywergencji dochodowej między regionami.

Międzynarodowe aspekty pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki, które poddano pogłębionej analizie w rozdziale 2, to wymiana handlowa z zagranicą, napływ i odpływ kapitału w formie inwestycji bezpośrednich oraz kształtowanie się bilansu płatniczego.

Druga część książki (rozdziały 3 i 4) ma na celu wyjaśnienie, jakie czynniki zadecydowały o zmianie pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki w 2012 roku. Determinanty pozycji konkurencyjnej zostały ujęte w dwie grupy. Są to:

- 1) zasoby kapitału, pracy i technologii z uwzględnieniem zmian ich produktywności;
- 2) instytucje i ich jakość (w tym polityka gospodarcza).

Szczegółowe charakterystyki każdego z tych czynników uzupełnia próba ustalenia ich wagi w kształtowaniu konkurencyjności polskiej gospodarki w 2012 roku.

Trzecia część monografii (rozdziały 5 i 6) poświęcona jest wybranym aspektom konkurencyjności polskich regionów. Punktem wyjścia rozważań jest ocena poziomu konkurencyjności polskich regionów w relacji do innych regionów UE. Podstawą tej oceny są wskaźniki rozwoju, takie jak PKB, a także stopień koncentracji przestrzennej (którego przejawem jest obecność w regionie klastrów przemysłowych) oraz wybrane mierniki opisujące eksport i import regionów, ich innowacyjność i atrakcyjność inwestycyjną. Wśród możliwości zmniejszenia dysproporcji rozwojowych między polskimi regionami oraz w stosunku do regionów innych państw UE wskazuje się m.in. europejską politykę spójności. Podkreśla się znaczenie nowego paradygmatu polityki regionalnej, który jest szansą dla polskich regionów. Polega on na uruchomieniu procesu dyfuzji efektów wzrostu z centrów rozwoju do regionów rozwijających się wolniej.

Niniejszą monografię zamyka krótkie podsumowanie, w którym pokazano możliwe ścieżki rozwoju polskiej gospodarki i zaproponowano priorytety pro-konkurencyjnej polityki gospodarczej na lata 2014–2020.

Marzenna Anna Weresa

CZĘŚĆ I

**PORÓWNANIE WYNIKÓW
GOSPODARCZYCH I POZYCJA
KONKURENCYJNA POLSKI
W 2012 ROKU**

Rozdział 1

Rozwój gospodarczy i realna konwergencja

Niniejszy rozdział koncentruje się na makroekonomicznym wymiarze konkurencyjności polskiej gospodarki. Analizie porównawczej podano podstawowe wskaźniki rozwoju gospodarczego, takie jak tempo wzrostu PKB, stopa inflacji, bezrobocie, saldo finansów publicznych oraz saldo obrotów bieżących, które tworzą tzw. magiczny pięciokąt konkurencyjności. Uzupełnieniem tej analizy porównawczej jest ocena stopnia konwergencji PKB *per capita* między nowymi krajami UE (z uwzględnieniem Polski) oraz między tą grupą państw a krajami UE15. Rozdział zamyka charakterystyka zmian nierówności dochodowych w Polsce na tle innych państw UE.

Z uwagi na to, że przewodnim tematem niniejszej edycji raportu jest konkurencyjność polskich regionów w każdym z podrozdziałów perspektywę makroekonomiczną uzupełnia prezentacja wybranych aspektów różnic rozwojowych między regionami w Polsce. Zagadnienia konkurencyjności w układzie regionalnym zarysowane w tym rozdziale są przedmiotem pogłębionej analizy zawartej w części III raportu (rozdziały 5 i 6).

1.1. Analiza porównawcza wyników gospodarczych w 2012 roku

Zbigniew Matkowski, Ryszard Rapacki, Mariusz Próchniak

Tło międzynarodowe – tendencje rozwojowe w gospodarce światowej w 2012 r.

Przed przejściem do zasadniczej części naszych rozważań poświęconych ocenie wyników gospodarczych Polski w 2012 r. przedstawimy ich tło międzynarodowe, tj. najważniejsze tendencje rozwojowe w gospodarce światowej w ubiegłym roku.

Tabela 1

Wzrost gospodarczy w świecie w latach 2006–2012 (stopa wzrostu w %)

Lata	2006–2009 (średniorocznie)	2010	2011	2012 ^a
Świat	3,2	5,1	3,8	3,3
Kraje wysoko rozwinięte	0,4	2,6	1,4	1,1
Strefa euro	0,6	2,1	1,5	-0,5
USA	0,3	2,4	1,8	2,1
Japonia	-0,7	4,5	-0,7	1,5
Kraje transformacji	3,9	4,4	4,5	3,5
Rosja	3,5	4,3	4,3	3,7
Kraje rozwijające się w tym: kraje najsłabiej rozwinięte	5,8 7,5	7,7 5,8	5,7 3,7	4,7 3,7
Afryka	5,0	4,7	1,1	5,0
Azja Płd.-Wschodnia	7,6	9,0	6,8	5,5
Chiny	11,4	10,3	9,2	7,7
Indie	7,8	9,6	6,9	5,5
Ameryka Łacińska	3,4	6,0	4,3	3,1

^a dane wstępne.

Stopy wzrostu dla świata zostały obliczone na podstawie danych MFW, zaś pozostałe tempa wzrostu pochodzą ze statystyk ONZ. Tempa wzrostu grup krajów według danych ONZ zostały obliczone jako średnia ważona stóp wzrostu PKB poszczególnych krajów, a wagi oparto na cenach i kursach walutowych z 2005 r.

Źródło: United Nations (2013), *World Economic Situation and Prospects 2013*, New York; IMF (2012), *World Economic Outlook Database*, October 2012.

Jak wynika z wstępnych, częściowo jeszcze szacunkowych danych zamieszczonych w tabeli 1, globalny produkt krajowy brutto zwiększył się w 2012 r. o 3,3%, tj. nieco mniej niż rok wcześniej. Niemniej, oznaczało to powrót do średniookresowego trendu po największym od zakończenia II wojny światowej załamaniu wzrostu całej gospodarki światowej w 2009 r. (-2,4%).

Podtrzymanie trendu rozwojowego w gospodarce światowej w 2012 r. było – podobnie jak w dwóch poprzednich latach – przede wszystkim wynikiem szybkiego wzrostu gospodarczego w krajach rozwijających się, gdzie PKB zwiększył się o 4,7%. Na tym tle szczególnie imponujące wskaźniki wzrostu gospodarczego osiągnęły kraje Azji Południowo-wschodniej (5,5%), w tym zwłaszcza Chiny (wzrost PKB o 7,7%) i Indie (5,5%). Czynnikiem stabilizacji sytuacji w gospodarce światowej był również powrót i utrzymanie się na ścieżce trwałego, stosunkowo szybkiego wzrostu gospodarczego przez kraje transformacji¹ i kraje Afryki.

Z drugiej strony, czynnikiem spowolnienia dynamiki rozwojowej gospodarki światowej były gorsze niż rok wcześniej wyniki gospodarcze w krajach wysoko rozwiniętych, w tym zwłaszcza w strefie euro (spadek absolutnego poziomu PKB). Przyczynił się do tego m.in. utrzymujący się kryzys fiskalny w strefie euro i trwająca recesja w niektórych krajach członkowskich, szczególnie reprezentujących tzw. śródziemnomorski model kapitalizmu.

Rozmiary polskiej gospodarki

Analizę wyników gospodarczych osiągniętych przez Polskę w 2012 r. i jej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej rozpoczniemy od przedstawienia krótkiej oceny potencjału gospodarczego naszego kraju na tle gospodarki światowej, a także miejsca Polski pod tym względem w rozszerzonej Unii Europejskiej.

Tabela 2, sporządzona na podstawie najnowszych danych MFW, przedstawia ranking największych gospodarek świata w 2012 r. według wartości PKB przeliczonej na dolary USA zgodnie z bieżącymi kursami walut (BKW) oraz parytetem siły nabywczej (PSN)². Dane o wartości PKB w 2012 r. podane w tej tabeli mają charakter szacunkowy i mogą ulec zmianie.

¹ Polska, podobnie jak dziewięć innych nowych krajów członkowskich UE z Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW), jest od niedawna uznawana przez ONZ za kraj wysoko rozwinięty. W związku z tym, grupa krajów transformacji obecnie obejmuje pozostałych 18 byłych krajów socjalistycznych z regionu Europy i Azji Środkowej.

² Parytet siły nabywczej (*purchasing power parity*), oznaczany tutaj skrótem PSN, to kalkulacyjny przelicznik ukazujący, ile jednostek waluty narodowej określonego kraju potrzeba do zakupienia takiej samej ilości dóbr i usług, którą można nabyć za 1 dolara w USA. Wartość PKB wg PSN jest wyrażana w kalkulacyjnych jednostkach zwanych „dolarami międzynarodowymi”, które odpowiadają sile nabywczej USD na rynku USA. Wyrażona w dolarach wg PSN wartość PKB określonego kraju odpowiada w przybliżeniu wartości wycenionej przy zastosowaniu cen obowiązujących w USA.

Tabela 2

Największe gospodarki świata w 2012 r. według wartości PKB (w mld \$)

Miejsce	Kraj	PKB wg bieżącego kursu walutowego (BKW)		PKB wg parytetu siły nabywczej (PSN)	
		mld \$	udział w globalnym PKB (%)	mld \$	udział w globalnym PKB (%)
1 (1)	Stany Zjednoczone	15 653	22,0	15 653	18,9
2 (2)	Chiny	8 250	11,6	12 383	15,0
3 (4)	Japonia	5 984	8,4	4 617	5,6
4 (5)	Niemcy	3 367	4,7	3 194	3,9
5 (9)	Francja	2 580	3,6	2 253	2,7
6 (8)	Wielka Brytania	2 434	3,4	2 316	2,8
7 (7)	Brazylia	2 425	3,4	2 366	2,9
8 (10)	Włochy	1 980	2,8	1 834	2,2
9 (6)	Rosja	1 954	2,7	2 512	3,0
10 (3)	Indie	1 947	2,7	4 711	5,7
11 (13)	Kanada	1 771	2,5	1 446	1,7
12 (18)	Australia	1 542	2,2	961	1,2
13 (14)	Hiszpania	1 340	1,9	1 407	1,7
14 (11)	Meksyk	1 163	1,6	1 758	2,1
15 (12)	Korea Płd.	1 151	1,6	1 622	2,0
16 (15)	Indonezja	895	1,3	1 212	1,5
17 (16)	Turcja	783	1,1	1 125	1,4
18 (23)	Holandia	770	1,1	710	0,9
19 (22)	Arabia Saudyjska	657	0,9	741	0,9
20 (35)	Szwajcaria	623	0,9	362	0,4
21 (33)	Szwecja	520	0,7	396	0,5
22 (39)	Norwegia	500	0,7	278	0,3
23 (17)	Iran	484	0,7	997	1,2
24 (30)	Belgia	477	0,7	421	0,5
25 (21)	Argentyna	475	0,7	747	0,9
26 (20)	Polska	470	0,7	802	1,0
27 (19)	Tajwan	466	0,7	902	1,1
28 (36)	Austria	391	0,5	359	0,4
29 (25)	RPA	391	0,5	579	0,7
30 (24)	Tajlandia	377	0,5	646	0,8

Uwaga: Dane o PKB w 2012 r. to wstępne szacunki MFW. Miejsce kraju w gospodarce światowej wskazane w pierwszej kolumnie odpowiada wartości PKB wg BKW i PSN (w nawiasie).

Źródło: IMF, World Economic Outlook Database (www.imf.org), 2.02.2013.

Miejsca krajów w tym rankingu odpowiadają wartości PKB liczonej wg BKW. W nawiasach podane zostały miejsca zajmowane przez te kraje w rankingu sporządzonym według wartości PKB liczonej wg PSN. Pełna lista 30 największych gospodarek uszeregowanych według wartości PKB liczonej wg PSN obejmowałaby także (poza krajami wymienionymi w tabeli): Egipt, Pakistan, Malezję i Nigerię, natomiast wypadłyby z niej następujące kraje: Szwajcaria, Szwecja, Norwegia i Austria.

Szacunki PKB wg PSN dla krajów słabiej rozwiniętych są z reguły dużo wyższe niż wg BKW, natomiast dla krajów wysoko rozwiniętych relacja jest przeważnie odwrotna. Wynika to głównie z różnic poziomu cen: szacunek PKB wg PSN wyraża wartość produkcji danego kraju w dolarach USA według cen obowiązujących w Stanach Zjednoczonych.

Zgodnie z tymi danymi, w 2012 r. Polska – w zależności od sposobu przeliczania walut – pod względem wielkości produkcji znajdowała się na 20 lub 26 miejscu na świecie. Pod względem wartości PKB przeliczonej wg BKW, wynoszącej 470 mld \$, Polska zajmowała na tej liście 26 miejsce, pomiędzy Argentyną i Tajwanem; natomiast pod względem wielkości PKB liczonej wg PSN, szacowanej na 802 mld \$, zajmowaliśmy 20 miejsce, między Tajwanem i Argentyną. W porównaniu z poprzednim rokiem, pozycja Polski w tym rankingu nie zmieniła się, jeśli chodzi o wartość PKB liczoną wg PSN (20 miejsce zarówno w 2011 r., jak i w 2012 r.), natomiast pogorszyła się wyraźnie pod względem wartości PKB liczonej wg BKW (poprzednio 22 miejsce, obecnie – 26 miejsce) w rezultacie wolniejszego wzrostu gospodarki polskiej w minionym roku oraz w wyniku spadku wartości złotego względem dolara USA³.

Ten przypadek przypomina nam, że przy analizowaniu zmieniającej się pozycji poszczególnych krajów w takich porównaniach międzynarodowych musimy pamiętać, iż zmiany wartości PKB wyrażonej w dolarach lub innej walucie międzynarodowej według bieżących kursów walutowych odzwierciedlają nie tylko zmiany faktycznej wielkości produkcji, lecz także wahania kursów walutowych. Znacznie lepszą podstawą wnioskowania o pozycji kraju w gospodarce światowej lub w innych porównaniach międzynarodowych są dane obejmujące kilka lub kilkanaście lat, wyznaczające długookresową tendencję zmian relatywnego potencjału gospodarki. W przypadku Polski tendencja ta jeszcze do niedawna była pozytywna i oznaczała poprawę międzynarodowej pozycji naszej gospodarki. Jednak ostatnie lata przyniosły pewne pogorszenie tej pozycji, i to pomimo niezłych wyników osiągniętych w tym czasie przez Polskę we wzroście gospodarczym. Niektóre kraje rozwijały się jednak w tym czasie szybciej lub miały korzystniejsze trendy kursów walutowych i cen.

Warto zwrócić uwagę na duże zmiany, jakie nastąpiły w ostatnich latach w strukturze gospodarki światowej w związku z dynamicznym wzrostem gospodarczym krajów Azji i Ameryki Łacińskiej. Pod względem wartości PKB wg PSN Chiny stały się drugą potęgą gospodarczą na świecie po Stanach Zjednoczonych, dystansując Japonię i Niemcy,

³ W gruncie rzeczy, spadek wartości PKB Polski liczonej w dolarach USA wg BKW o prawie 9% w stosunku do poprzedniego roku wynika wyłącznie ze zmiany kursu walutowego (wg notowań NBP średni kurs dolara USA względem złotego w 2012 r. wzrósł o prawie 10% w porównaniu do poprzedniego roku).

a Indie i Brazylia awansowały odpowiednio na 3 i 7 miejsce. Wśród 30 największych gospodarek świata pod względem wielkości PKB wg PSN ponad połowę stanowią kraje rozwijające się. Pięć największych krajów Azji wytwarza obecnie ponad 30% całej produkcji światowej, a pięć największych gospodarek Ameryki Łacińskiej – 7%. Rosnąca rola „wschodzących” krajów Azji i Ameryki Łacińskiej w gospodarce światowej wyraża się nie tylko w coraz większym ich udziale w globalnej produkcji, ale również w rosnącej roli w handlu międzynarodowym i na międzynarodowym rynku finansowym. Globalny kryzys finansowy i ekonomiczny nie zahamował szybkiego wzrostu krajów Dalekiego Wschodu i właśnie one stały się w ostatnich latach najbardziej dynamicznym ogniwem gospodarki światowej.

Zanim przejdziemy do oceny pozycji gospodarki polskiej w Unii Europejskiej, warto przytoczyć wybrane dane ilustrujące miejsce UE27 w gospodarce światowej. Według szacunkowych danych MFW w 2012 r. łączna wartość PKB w krajach UE27 liczona wg BKW wyniosła 16 414 mld \$, a wg PSN – 16 074 mld \$. Stanowiło to odpowiednio 23,0% lub 19,4% globalnego PKB. Liczby te wskazują, jak ogromny jest potencjał gospodarczy Unii Europejskiej. Dla porównania, PKB Stanów Zjednoczonych – największej pojedynczej gospodarki świata – wyniósł w ubiegłym roku 15 653 mld \$ (22,0% lub 18,9% całej produkcji światowej). Z kolei Chiny, wyrastające obecnie na drugą potęgę gospodarczą globu, pod względem wielkości PKB liczonej wg BKW pozostają nadal daleko w tyle za Unią Europejską (8 250 mld \$), natomiast przy zastosowaniu alternatywnego szacunku PKB wg PSN szybko zmniejszają dystans do tego ugrupowania (12 383 mld \$), a ich udział w produkcji światowej wynosi obecnie odpowiednio 11,6% lub 15,0%.

Informacji na temat wielkości gospodarek krajów Unii Europejskiej dostarcza tabela 3, która zawiera wstępne dane o wartości PKB poszczególnych krajów członkowskich w 2012 r., wyrażone w euro według bieżących kursów walut (BKW) i według parytetu siły nabywczej (PSN)⁴. Należy pamiętać, że dane o PKB w 2012 r. to wstępne szacunki, które mogą ulec zmianie.

Podobnie jak w przypadku wartości PKB wg PSN podanych w tabeli 2, wyrażonych w dolarach USA, wartość PKB wg PSN wyrażona w euro zależy od siły nabywczej waluty międzynarodowej (w tym przypadku euro) na rynku danego kraju, tzn. od względnego poziomu cen. W krajach o stosunkowo wysokich cenach wartość PKB wg PSN jest niższa niż wg BKW i na odwrót, w krajach o relatywnie niskich cenach wartość PKB wg PSN jest wyższa w porównaniu z jego wartością wg BKW. Zauważmy od razu, że dla wszystkich krajów Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW) wartości PKB liczone wg PSN są dużo wyższe niż ich odpowiedniki liczone wg BKW. Dla Polski w 2012 r. różnica wynosiła 72%, dla Czech 41%, a dla Bułgarii aż 114%. Z reguły nadwyżka wartości PKB liczonej wg PSN nad wartością PKB liczoną wg BKW jest tym większa, im mniej rozwinięty jest dany kraj,

⁴ Parytet siły nabywczej (*purchasing power standard*) dla krajów członkowskich Unii Europejskiej jest obliczany przez Eurostat. Jego podstawą jest przeciętny poziom cen w UE27. Wartość PKB według tego parytetu jest mierzona w kalkulacyjnych jednostkach (zwanym PPS), które wyrażają siłę nabywczą euro na rynku danego kraju.

Tabela 3

Kraje UE27 według wartości PKB w 2012 r. (w mld €)

Miejsce	Kraj	PKB wg BKW		PKB wg PSN	
		mld €	%	mld €	%
1 (1)	Niemcy	2 645,0	20,5	2 564,4	19,8
2 (2)	Francja	2 033,7	15,7	1 820,8	14,1
3 (3)	Wielka Brytania	1 914,3	14,8	1 754,9	13,6
4 (4)	Włochy	1 565,8	12,1	1 527,5	11,8
5 (5)	Hiszpania	1 050,2	8,1	1 150,6	8,9
6 (7)	Holandia	609,1	4,7	561,1	4,3
7 (9)	Szwecja	410,7	3,2	312,2	2,4
8 (6)	Polska	381,0	2,9	654,9	5,1
9 (8)	Belgia	377,1	2,9	335,6	2,6
10 (10)	Austria	309,3	2,4	282,1	2,2
11 (15)	Dania	245,1	1,9	180,7	1,4
12 (12)	Grecja	195,0	1,5	216,3	1,7
13 (17)	Finlandia	194,7	1,5	159,2	1,2
14 (14)	Portugalia	166,5	1,3	206,5	1,6
15 (18)	Irlandia	162,3	1,3	150,4	1,2
16 (13)	Czechy	152,5	1,2	215,0	1,7
17 (11)	Rumunia	131,3	1,0	261,2	2,0
18 (16)	Węgry	99,6	0,8	166,6	1,3
19 (19)	Słowacja	72,9	0,6	105,2	0,8
20 (23)	Luksemburg	43,6	0,3	36,4	0,3
21 (20)	Bułgaria	39,2	0,3	88,0	0,7
22 (22)	Słowenia	35,7	0,3	43,2	0,3
23 (21)	Litwa	32,5	0,3	53,0	0,4
24 (24)	Łotwa	21,9	0,2	32,3	0,3
25 (26)	Cypr	17,8	0,1	20,2	0,2
26 (25)	Estonia	16,9	0,1	23,8	0,2
27 (27)	Malta	6,8	0,1	9,3	0,1
	UE27	12 930,5 ^a	100,0	12 930,5 ^a	100,0

Uwaga: Dane o PKB w 2012 r. to wstępne szacunki Eurostatu. Miejsce kraju wskazane w pierwszej kolumnie odpowiada wartości PKB wg BKW i PSN (w nawiasie). Udziały w PKB UE27 obliczone przez autorów.

^a Suma wartości PKB wykazanych w tabeli dla poszczególnych krajów różni się nieco od wartości łącznego PKB wg BKW dla UE27 podanej przez Eurostat (12 810,1 mld €).

Źródło: Eurostat Database (ec.europa.eu/eurostat), 6.02.2013.

choć nie zawsze tak bywa, ponieważ różnica ta zależy od relatywnego poziomu cen, który nie musi być proporcjonalny do poziomu rozwoju. Nie można wykluczyć, że wartości PKB wg PSN podawane przez Bank Światowy, MFW i Eurostat dla krajów EŚW są przeszacowane. W każdym razie przeliczniki walut wynikające z porównania wartości PKB liczonej wg PSN z wartością PKB liczoną w walutach narodowych są nadzwyczaj korzystne dla większości krajów tego regionu. Trzeba to brać pod uwagę przy interpretacji danych dotyczących wielkości PKB ogółem i PKB per capita w krajach EŚW oraz przy ocenianiu ich pozycji pod tym względem w Unii Europejskiej, jak też dystansu w stosunku do Europy Zachodniej. Z tego właśnie względu przy porównywaniu tych wielkości bierzemy pod uwagę wartości PKB liczone zarówno wg BKW, jak i szacowane wg PSN.

Unia Europejska w swym obecnym składzie obejmuje 27 państw o bardzo zróżnicowanej wielkości i potencjale gospodarczym. Pięć największych krajów pod względem liczby ludności i wielkości produkcji – Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Włochy i Hiszpania – skupia 63% całkowitej liczby ludności krajów UE27 i wytwarza 72% łącznego PKB licząc wg BKW lub 68% wg PSN. 15 krajów wchodzących w skład Unii przed jej rozszerzeniem (UE15) reprezentuje 80% całkowitej liczby ludności i wytwarza 93% łącznego PKB wg BKW lub 87% wg PSN. 12 nowych państw członkowskich, które przystąpiły do Unii w 2004 r. i 2007 r., tj. 10 krajów EŚW oraz Cypr i Malta, reprezentuje 20% ogólnej liczby ludności i wytwarza odpowiednio tylko 7% lub 13% łącznego PKB całej Wspólnoty. O tej ogromnej asymetrii pomiędzy „starym trzonem” Unii a nowymi krajami członkowskimi (i szerzej – między Europą Zachodnią a Europą Środkową i Wschodnią) należy pamiętać przy rozpatrywaniu miejsca Polski w Unii Europejskiej.

Polska jest największym krajem spośród 12 nowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Dotyczy to zarówno obszaru i liczby ludności, jak też wielkości PKB. W rozszerzonej Unii Europejskiej (UE27) nasz kraj zajmuje szóste miejsce pod względem powierzchni i liczby ludności (odpowiednio 7,2% i 7,7%). Polska ma także szóstą pozycję w UE27 pod względem wielkości PKB liczonej wg PSN (5,1%), natomiast w przypadku PKB przeliczonego wg BKW zajmujemy ósme miejsce (3,0%). Jak widać, nasz udział w potencjale gospodarczym Unii Europejskiej jest dużo niższy, niż wynikałoby to z wielkości terytorium oraz liczby ludności, ale ten fakt – w świetle historycznych doświadczeń – nie powinien nikogo dziwić. Niemniej jednak warto podkreślić, że od czasu wejścia do Unii Europejskiej pozycja Polski mierzona udziałem w łącznym potencjale gospodarczym ugrupowania poprawiła się, i to znacznie. Udział Polski w łącznym PKB Unii Europejskiej liczonym wg BKW wzrastał systematycznie – od 1,9% w 2004 r. do 2,5% w 2007 r., 2,9% w 2010 r. i 3,0% w 2011 r., choć w 2012 r. (głównie na skutek pewnego osłabienia złotego względem euro) obniżył się do 2,9%. Podobnie nasz udział w łącznym PKB Unii liczonym wg PSN zwiększył się z 3,9% w 2004 r. do 4,2% w 2007 r., 4,8% w 2010 r., 4,9% w 2011 r. i 5,1% w 2012 r. W 2010 r. pod względem wartości PKB wg BKW awansowaliśmy o jedno miejsce, wyprzedzając Belgię, ale w 2012 r. wyprzedziła nas Szwecja. Natomiast pod względem wartości PKB wg PSN nasza pozycja wśród krajów UE27 nie uległa zmianie.

Wzrost gospodarczy i realna konwergencja

W okresie ostatnich dwóch dekad w Polsce postępował proces szybkiej realnej konwergencji zarówno w stosunku do krajów Unii Europejskiej, jak i wszystkich krajów transformacji. Poprawa relatywnego poziomu rozwoju Polski była głównie pochodną najszybszego wzrostu gospodarczego w całej grupie 28 krajów transformacji. Odpowiednie dane zawiera tabela 4. Przeciętna roczna stopa wzrostu PKB w Polsce w latach 1990–2012 wyniosła 3,1%, włączając w to krótki okres głębokiego spadku produkcji w latach 1990–1991 (łącznie o 14,7%) będącego skutkiem „recesji transformacyjnej”.

Tabela 4
Wzrost PKB w latach 1990–2012

Kraj	Dynamika wzrostu PKB (ceny stałe)				Poziom PKB w 2012 r.	
	Średnia roczna stopa wzrostu w %	Roczna stopa wzrostu w %				
		1990–2012	2010	2011	2012	1989=100
Polska	3,1	3,9	4,3	2,4	201	157
Czechy	1,4	2,5	1,9	-1,3	139	140
Słowacja	2,4	4,4	3,2	2,6	172	169
Węgry	1,1	1,3	1,6	-1,2	129	122
Słowenia	1,6	1,2	0,6	-2,3	143	128
Estonia	1,6	3,3	8,3	2,5	144	158
Litwa	0,5	1,5	5,9	2,9	113	167
Łotwa	0,2	-0,9	5,5	4,3	105	157
Bułgaria	0,5	0,4	1,7	0,8	111	153
Rumunia	0,8	-1,1	2,2	0,8	119	155
UE15	1,6	2,1	1,4	-0,4	145	113

Źródło: Eurostat (ec.europa.eu/eurostat); EBRD (www.ebrd.com); IMF, *World Economic Outlook Database*, October 2012; obliczenia własne.

W efekcie zarówno najpłytszego spadku PKB w początkowej fazie transformacji systemowej, jak i najszybszego wzrostu gospodarczego w całej grupie byłych krajów socjalistycznych w latach dziewięćdziesiątych, PKB Polski w 2012 r. stanowił 201% poziomu osiągniętego w 1989 r. Wskaźnik ten wypada korzystnie na tle analogicznych wielkości dla wszystkich pozostałych krajów transformacji, a także przewyższa odpowied-

nią średnią dla UE15⁵. Warto jednak dodać, że jeśli chodzi o tę pierwszą grupę krajów, to po 2000 r. Polska straciła pozycję najszybciej rozwijającej się gospodarki w regionie. W latach 2001–2012 pod względem dynamiki wzrostu PKB została wyprzedzona przez Estonię, Litwę i Słowację.

Tabela 5

Relatywny poziom rozwoju w Polsce i wybranych krajach UE w latach 1989–2012 (PKB na 1 mieszkańca według parytetu siły nabywczej, Polska = 100)

Kraj	1989	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ^a
Polska	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Niemcy	279	246	221	213	207	189	189	189	184
Francja	268	240	208	200	191	179	171	169	164
Włochy	274	246	200	193	186	170	160	156	148
Wielka Brytania	256	248	233	217	202	182	176	170	164
Hiszpania	199	202	202	194	186	169	157	153	147
Irlandia	195	275	281	272	236	213	205	202	193
Portugalia	159	169	152	146	139	131	127	120	115
Grecja	178	175	177	167	166	154	138	123	113
Średnia dla UE15	262	240	215	206	198	180	175	172	165
Czechy	197	148	154	154	145	136	127	125	120
Węgry	146	113	121	113	114	107	103	103	98
Słowacja	155	104	121	126	130	120	116	114	115
Słowenia	194	167	167	163	163	143	133	131	124
Estonia	142	94	127	130	123	103	100	105	105
Litwa	145	83	106	109	109	90	90	103	104
Łotwa	137	75	102	106	104	89	86	91	93
Bułgaria	122	58	73	74	77	72	70	72	71
Rumunia	89	54	73	76	84	77	75	77	72

^a dane wstępne.

Źródło: IMF, *World Economic Outlook Database*, September 2005 (za rok 1989); Eurostat (za lata 2000–2012); obliczenia własne.

Zasadnicze zmiany w przebiegu dotychczasowych trajektorii wzrostu gospodarczego przyniosły lata 2009–2011. Globalny kryzys ekonomiczny, rozpoczęty jesienią 2008 r. w Stanach Zjednoczonych, objął swym zasięgiem większość gospodarek wysoko i średnio

⁵ Niemniej należy mieć świadomość, że osiągnięte przez Polskę wskaźniki wzrostu gospodarczego w okresie ostatnich dwóch dekad nie należą do szczególnie spektakularnych w skali całej gospodarki światowej. Jak wynika bowiem z naszych obliczeń dokonanych na podstawie danych MFW (2012), pod względem dynamiki wzrostu PKB w latach 1990–2010 Polska zajmowała 94 miejsce w świecie (po uwzględnieniu skutków recesji transformacyjnej z lat 1990–1991; bez ich uwzględnienia – 37).

rozwinętych i przejawiał się m.in. w postaci poważnej recesji w krajach Unii Europejskiej, w tym we wszystkich – poza Polską – nowych krajach członkowskich UE z Europy Środkowej i Wschodniej.

Na tym tle szczególnie korzystnie wyglądają wyniki makroekonomiczne Polski. Gospodarka polska, jako jedyna w Unii Europejskiej, wykazała w 2009 roku wzrost PKB, zaś w latach 2010–2012 znalazła się w ścisłej czołówce najszybciej rozwijających się krajów unijnych (i generalnie – europejskich). Wyniki te zdają się wskazywać na jej dużą odporność na negatywne szoki zewnętrzne związane ze światowym kryzysem finansowym. Co więcej, zestawienie tych wyników ze wspomnianym wyżej przebiegiem „recesji transformacyjnej” na początku lat dziewięćdziesiątych stanowi przesłankę uzasadniającą wniosek, iż rosnąca międzynarodowa konkurencyjność Polski jest nie tylko konsekwencją szybkiego wzrostu gospodarczego, ale także wyjątkowo dużej – jak dotąd – odporności polskiej gospodarki na wstrząsy wewnętrzne i zewnętrzne. Ta ostatnia cecha sprawia, że długookresowy wzrost gospodarczy w Polsce jest nie tylko relatywnie szybki, ale również trwały i w miarę stabilny.

Taki przebieg ścieżki wzrostu gospodarczego w Polsce sprawił, że w okresie transformacji ustrojowej luka rozwojowa naszego kraju zdecydowanie zmniejszyła się zarówno w stosunku do krajów UE15, jak i byłych krajów socjalistycznych. Dokumentują to wyniki obliczeń dotyczących relatywnego poziomu rozwoju gospodarczego Polski i wybranych krajów członkowskich Unii Europejskiej, przedstawione w tabeli 5. Ich uzupełnieniem są dane pokazujące zmiany luki rozwojowej nowych krajów członkowskich UE z regionu EŚW w stosunku do średniej dla UE15, zawarte w tabeli 6.

Tabela 6

Luka rozwojowa w nowych krajach członkowskich UE w stosunku do UE15 w latach 1989–2012 (PKB per capita wg PPP, UE15 = 100)

Kraj	1989	2004	2010	2011	2012 ^a
Polska	38	45	57	58	61
Czechy	75	69	73	73	73
Słowacja	59	50	66	66	70
Słowenia	74	77	76	76	75
Węgry	56	56	59	60	59
Estonia	54	50	57	61	64
Litwa	55	45	51	60	63
Łotwa	52	42	49	53	56
Bułgaria	47	31	40	42	43
Rumunia	34	30	43	45	44

^a dane wstępne.

Źródło: Rapacki R., Próchniak M. (2009), *The EU Enlargement and Economic Growth in the CEE New Member Countries*, “European Economy, Economic Papers” no. 367, March; IMF, *World Economic Outlook Database*, September 2005 (za rok 1989); Eurostat (za lata 2004–2012); obliczenia własne.

Jak wynika z tych ostatnich danych, PKB na 1 mieszkańca według PPP w ubiegłym roku stanowił w Polsce 61% średniej dla krajów UE15. Oznacza to, że między rokiem 1989 a 2012 nasz kraj odrobił aż 23 punkty procentowe dystansu rozwojowego do „starej” Unii, z czego 18 punktów – już po wejściu do tego ugrupowania (tj. w latach 2004–2012)⁶. Szczególnie szybko zmniejszał się ten dystans w stosunku do największych gospodarek UE, takich jak Niemcy, Francja, Wielka Brytania czy Włochy.

Wyniki Polski prezentują się bardzo korzystnie na tle pozostałych nowych krajów członkowskich Unii z Europy Środkowej i Wschodniej – jedynie Słowacji, Estonii i Rumunii udało się znacząco zmniejszyć lukę rozwojową względem krajów UE15 (odpowiednio o 11 i po 10 punktów proc.); w przypadku większości pozostałych państw EŚW luka ta albo zmniejszyła się tylko nieznacznie, albo (Bułgaria i Czechy) jeszcze się powiększyła.

Na takich wynikach zaważyły w sporym stopniu zmiany sytuacji gospodarczej w czterech ostatnich latach – spowodowana światowym kryzysem recesja we wszystkich nowych krajach członkowskich, poza Polską, była głębsza niż w państwach UE15 (zob. tabela 4). Ogromne zróżnicowanie stóp wzrostu PKB w latach 2009–2012 w krajach członkowskich UE spowodowało też, że w sposób szczególnie spektakularny poprawiła się pozycja konkurencyjna Polski – nie tylko zmniejszyła ona o 7 punktów procentowych lukę rozwojową w stosunku do UE15, ale jednocześnie wyprzedziła pod względem relatywnego poziomu rozwoju Łotwę i Węgry i w szybkim tempie zaczęła doganiać Grecję i Portugalię (zob. tabele 5 i 6).

Rozwój społeczno-gospodarczy i poziom życia

W tym punkcie przedstawiamy oceny osiągniętego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego i poziomu życia w Polsce na tle analogicznych wskaźników w pozostałych krajach Unii Europejskiej.

Podstawowym wskaźnikiem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz poziomu życia jest dochód narodowy przypadający na 1 mieszkańca. Ranking krajów UE27 według wartości PKB na 1 mieszkańca liczonej wg PSN w 2005 r. i 2012 r. przedstawia rysunek 1. Wykres umożliwia porównanie aktualnego poziomu realnych dochodów w poszczególnych krajach oraz ich wzrostu w latach 2005–2012, tzn. w przybliżeniu w okresie, jaki upłynął od czasu zasadniczego rozszerzenia Unii. Dane dotyczące wartości PKB per capita w 2012 r. mają charakter szacunkowy. Należy przy tym pamiętać o podniesionej wcześniej wątpliwości co do adekwatności przeliczników PSN stosowa-

⁶ Czynnikiem dodatkowo wspomagającym proces realnej konwergencji w stosunku do Unii Europejskiej były zmiany demograficzne. O ile liczba ludności w Polsce w latach 1989–2011 tylko nieznacznie wzrosła (38,215 mln w porównaniu z 38,173 mln), o tyle w krajach UE15 nastąpił spory przyrost demograficzny o ok. 8,3% (z 369 mln do blisko 400 mln). Takie tendencje demograficzne oznaczają większe różnice pomiędzy stopami wzrostu PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca: w Polsce stopa ta wyniosła 3,1% rocznie, natomiast w krajach UE15 – średnio 1,2% rocznie.

nych w odniesieniu do krajów EŚW. Wartość PKB na 1 mieszkańca wg PSN jest dla tych krajów dużo wyższa aniżeli wartość liczona wg BKW.

Według naszych obliczeń, opartych na szacunkowych danych Eurostatu, w 2012 r. przeciętny PKB na 1 mieszkańca w krajach UE27, liczony według parytetów siły nabywczej, wyniósł 25 700€. W strefie euro (UE17) wynosił on 27 700€, a w krajach wchodzących w skład Unii przed jej rozszerzeniem (UE15) – 28 100€.

Liderem Unii Europejskiej pod względem poziomu PKB na 1 mieszkańca jest Luksemburg (69 300€)⁷. Wysoki dochód na mieszkańca (około 30 000€ lub więcej) mają również: Holandia, Austria, Szwecja, Irlandia, Dania, Niemcy, Belgia i Finlandia. Największe kraje Unii poza Niemcami – Francja, Wielka Brytania, Włochy i Hiszpania – notują nieco niższe dochody na mieszkańca (od 25 000€ do 28 000€). Mniej zaawansowane kraje Europy Zachodniej, jak Grecja, Portugalia, Cypr i Malta, mają jeszcze niższe dochody (od 19 000€ do 24 000€). W krajach Europy Środkowej i Wschodniej PKB na 1 mieszkańca kształtuje się w przedziale od 12 000€ w Bułgarii do 21 000€ w Słowenii.

Pozycja Polski na tym tle nie wygląda najlepiej. Przy wartości PKB na 1 mieszkańca liczonej wg PPS równej 17 000€ w 2012 r. zajmujemy miejsce w dolnej części rankingu krajów poszerzonej Unii Europejskiej, wyprzedzając tylko Węgry, Łotwę, Rumunię i Bułgarię. W ostatnich kilku latach nastąpiły duże przetasowania w tym rankingu z uwagi na zróżnicowaną reakcję poszczególnych krajów na globalne załamanie na rynkach finansowych oraz kryzys w strefie euro. W rezultacie Polska wyprzedziła Węgry i Łotwę oraz zbliżyła się do Estonii i Litwy, ale dystans dzielący nas od Czech, Słowacji i Słowenii pozostaje nadal znaczny.

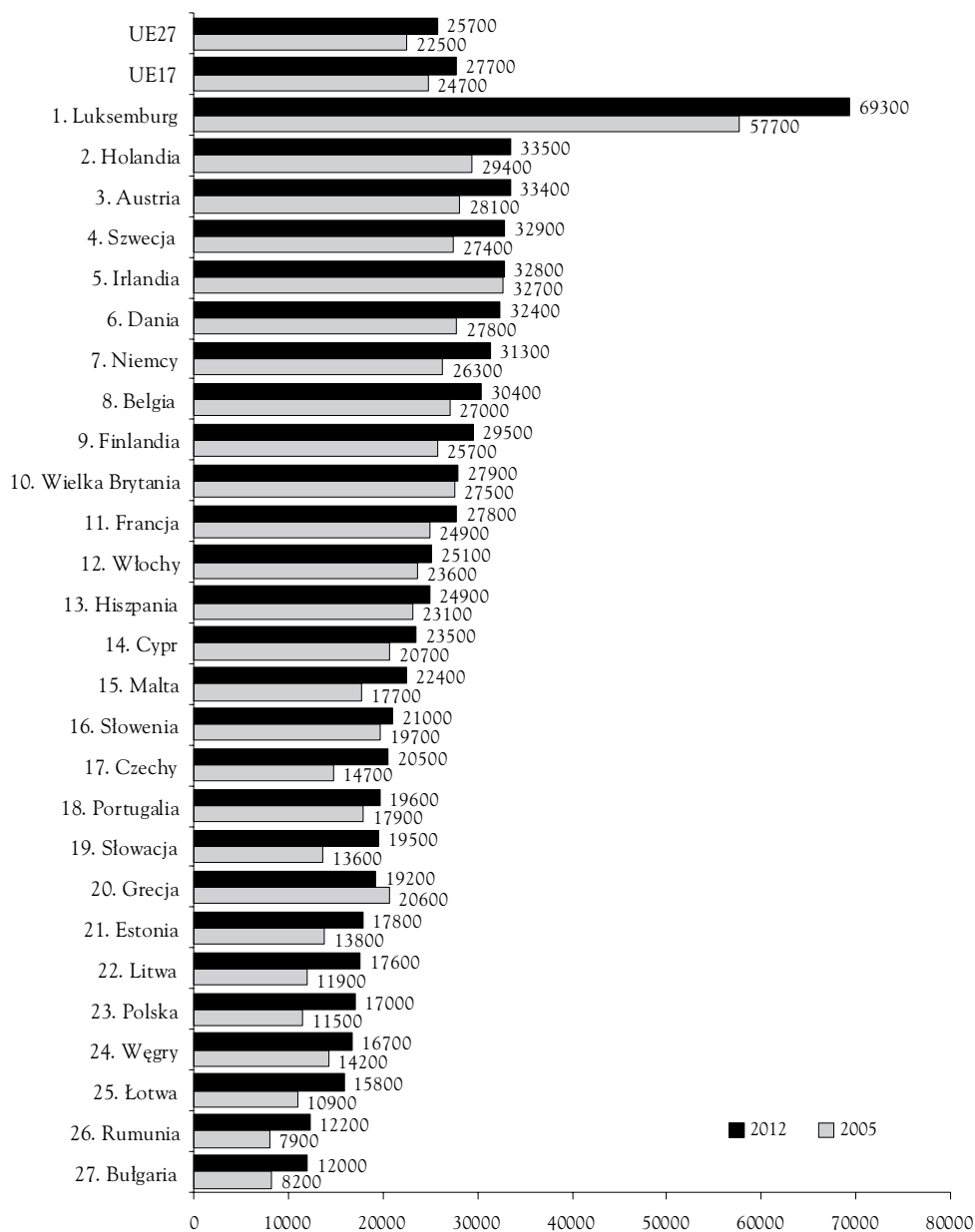
Nawiązując do procesu konwergencji między Polską oraz innymi krajami EŚW a „starymi” krajami członkowskimi UE, omówionego w poprzednim punkcie, warto sformułowane tam ustalenia uzupełnić o dodatkowe wnioski wynikające z danych przedstawionych na wykresie 1. W ciągu siedmiu ostatnich lat wartość PKB per capita w Polsce, mierzona wg PSN, wzrosła o 48%, podczas gdy ten sam miernik dochodu w krajach UE17 (mniej więcej taki sam jak dla grupy UE15) wzrósł tylko o 12%. W rezultacie wskaźnik ukazujący względny poziom PKB per capita w Polsce w stosunku do grupy euro (UE17 = 100), który w 2005 r. wynosił 47, podniósł się do 61 w 2012 r., co jest dowodem dalszego postępu konwergencji. Ponadto okazuje się, że wzrost realnego PKB per capita mierzonego wg PSN obserwowany w Polsce był w tym okresie większy niż w jakimkolwiek innym kraju EŚW z wyjątkiem Rumunii.

W ocenie poziomu zamożności mieszkańców poszczególnych krajów oprócz wysokości bieżących dochodów należałoby wziąć pod uwagę wielkość posiadanego majątku. Niestety, statystyka międzynarodowa nie zawiera właściwie żadnych danych na ten temat, ponieważ dane o zasobach majątkowych gospodarstw domowych, pochodzące ze sporadycznych spisów powszechnych lub z badań ankietowych, są niepełne i niedokładne.

⁷ Wyjątkowo wysoka wartość PKB per capita w Luksemburgu nie odzwierciedla dokładnie różnicy w poziomie życia w tym kraju w stosunku do innych krajów Europy Zachodniej; wynika ona głównie z wysokich dochodów uzyskiwanych przez międzynarodowe koncerny, banki i instytucje finansowe zlokalizowane w tym kraju.

Wykres 1

Ranking krajów UE27 pod względem PKB na 1 mieszkańca wg PPS (w €)



Uwaga: Ranking jest sporządzony według wstępnych danych za 2012 r. Dane za 2005 r. ilustrują zmianę zanotowaną w okresie po rozszerzeniu UE. Dane o PKB per capita za 2012 r. obliczono dzieląc wartość PKB ogółem przez liczbę ludności.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (ec.europa.eu/eurostat), 6.02.2013.

Również dostępne dane dotyczące nierówności w podziale dochodów, a w szczególności zakresu biedy, są niepełne i mało aktualne. Podawane przez Bank Światowy szacunki stopy ubóstwa, dotyczące odsetka ludności poniżej absolutnego progu ubóstwa wynoszącego 2 \$ dziennie, wskazują, że we wszystkich krajach Unii Europejskiej z wyjątkiem Bułgarii i Rumunii zakres absolutnej biedy jest niewielki (poniżej 2%). Jednak w większości krajów Europy Środkowej i Wschodniej znaczna część ludności żyje poniżej poziomu dochodów i konsumpcji uznawanego w danym kraju za próg ubóstwa. W Polsce, według badania przeprowadzonego w 2002 r., odsetek ludności żyjącej poniżej poziomu uznanego za krajowy próg ubóstwa wyniósł 16,6% (World Bank, 2013a).

Konwencjonalną miarą nierówności w podziale dochodów jest współczynnik Giniego, który wyraża ogólny stopień koncentracji dochodów gospodarstw domowych. Polska należy do krajów o stosunkowo znacznych różnicach w podziale dochodów. Współczynnik Giniego w Polsce, wynoszący 31,1 w 2011 r., był podobny do poziomu notowanego we Włoszech, ale nieco wyższy od średniej dla wszystkich krajów UE. Wśród nowych państw członkowskich UE27 bardziej egalitarne proporcje podziału dochodów wykazują Czechy, Słowacja, Słowenia i Węgry, zaś wśród krajów Europy Zachodniej – Dania, Belgia, Luksemburg, Holandia, Szwecja, Finlandia, Austria i Niemcy, tzn. kraje najmocniej lansujące ideę „państwa dobrobytu”.

Innym wskaźnikiem nierówności w podziale dochodów jest dystans dochodowy pomiędzy najbiedniejszymi i najbogatszymi ludźmi w danym kraju. Z danych Eurostatu (Eurostat, 2013) wynika, że w 2011 r. stosunek między dochodami 20% najbogatszych i 20% najbiedniejszych rodzin w Polsce wynosił 5:1 i był mniej więcej równy średniej dla Unii Europejskiej. Jednak w większości krajów Unii stosunek ten był niższy, a znacznie większa dysproporcja między dochodami rodzin zamożnych i ubogich występowała jedynie we Włoszech, w Hiszpanii, Portugalii i Grecji, w Rumunii i Bułgarii oraz na Łotwie i Litwie. W rozkładzie kwintylowym dochodów gospodarstw domowych w Polsce udział 20% najbogatszych rodzin w ogólnej sumie dochodów rozporządzalnych ludności wynosi ponad 40%, a 10% najbardziej zamożnych ludzi uzyskuje prawie 30% całości dochodów. Niedawny raport OECD na temat nierówności dochodowych (OECD, 2008) plasował Polskę na 4 miejscu wśród 30 krajów OECD pod względem różnic w poziomie dochodów ludności⁸.

Syntetycznym wskaźnikiem rozwoju społecznego i poziomu życia jest publikowany przez UNDP wskaźnik rozwoju społecznego HDI (*Human Development Index*). Jest to średnia geometryczna z trzech indeksów wyrażających: dochód narodowy brutto (DNB) per capita, oczekiwaną długość życia oraz poziom edukacji, które mają odzwierciedlać trzy główne wymiary rozwoju społecznego: zdrowe i długie życie, gruntowną wiedzę i godny standard życia. Wskaźnik przyjmuje wartości liczbowe od 0 do 1 (wyższe wartości oznaczają wyższy poziom rozwoju).

⁸ Więcej informacji na temat nierówności dochodowych oraz ubóstwa w Polsce i innych krajach UE zawiera część 1.3 niniejszego rozdziału.

W ubiegłorocznym raporcie IGŚ (Weresa, red., 2012, s. 26–27) zamieściliśmy tabelę zawierającą dokładne dane dotyczące wskaźnika HDI i jego komponentów dla wszystkich krajów UE27 w 2011 r. Ponieważ kolejny raport UNDP, przedstawiający wskaźniki HDI oparte na danych z 2012 r., ukaże się w terminie późniejszym, poprzestaniemy tutaj na krótkim przypomnieniu wniosków z analizy tego wskaźnika dokonanej w roku ubiegłym, ze szczególnym uwzględnieniem pozycji Polski w światowym rankingu HDI opartym na danych z 2011 r., uwzględniającym 187 krajów (UNDP, 2011).

Liderami światowej klasyfikacji pod względem wartości wskaźnika HDI są: Norwegia, Australia, Holandia, Stany Zjednoczone i Nowa Zelandia. Spośród krajów UE27 wysokie miejsca w pierwszej dziesiątce tego rankingu zajmują oprócz Holandii: Irlandia, Niemcy i Szwecja. Wśród krajów UE z obszaru EŚW najwyższą pozycję w tym rankingu zajmuje Słowenia, a dalsze miejsca w kolejności: Czechy, Estonia, Słowacja, Węgry, Polska, Litwa i Łotwa, Rumunia i Bułgaria. Pod względem wartości tego wskaźnika Polska ma wynik zbliżony do średniej dla EŚW (0,813), ale zajmuje pod tym względem dopiero 39 miejsce na świecie i ustępuje większości krajów rozszerzonej UE. Wśród krajów UE pod względem wysokości tego wskaźnika Polska zajmuje jedno z ostatnich miejsc, wyprzedzając jedynie Litwę, Łotwę, Rumunię i Bułgarię.

Wartość wskaźnika HDI dla Polski systematycznie wzrasta, co świadczy o ciągłości rozwoju społeczno-gospodarczego⁹. W 2011 r. Polska awansowała w tym rankingu o dwa miejsca, wyprzedzając m.in. Portugalię. Jednak miejsce Polski w światowym rankingu HDI (39) pozostaje nadal dość odległe, a bliskie sąsiedztwo w tym rankingu takich krajów rozwijających się jak Katar, Brunei czy Barbados nie może być powodem do dumy. Również pod względem poszczególnych komponentów wskaźnika, tzn. wysokości dochodów, stanu zdrowia i długości okresów edukacji, pozycja Polski w tym rankingu nie jest wysoka.

Oczywiście, zarówno sama koncepcja wskaźnika HDI, jak i metoda jego obliczania są dyskusyjne. Nie ulega wątpliwości, że wskaźnik ten nie obejmuje wielu ważnych aspektów dobrobytu społecznego (np. nie uwzględnia on takich wartości ludzkich jak wolność, demokracja, sprawiedliwość i spójność społeczna). Również wskaźniki cząstkowe, które mają odzwierciedlać dobrobyt materialny, stan zdrowia i poziom wykształcenia, mają różne wady i ograniczenia. Wynikające z tego uszeregowanie niektórych krajów w rankingu światowym HDI jest niekiedy dość kontrowersyjne (np. w najnowszym rankingu Wielka Brytania została umieszczona między Czechami i Grecją, a Białoruś została sklasyfikowana wyżej niż Rosja). Gdyby wskaźnik ten miał wskazywać kraje, w których warto by zamieszkać, a z drugiej strony kraje, które lepiej omijać, jego wskazania mogłyby być czasami mylące. Niemniej jednak HDI jest nadal bardzo popularnym wskaźnikiem poziomu życia, szeroko stosowanym w porównaniach międzynarodowych.

Jednym z bardzo ważnych aspektów dobrobytu społecznego i poziomu życia, nie uwzględnionym wprost we wskaźniku HDI, jest dostępność pracy oraz istniejące w da-

⁹ Przy analizie historycznych szeregów czasowych wskaźnika HDI należy pamiętać, że poczynając od 2010 r. wskaźnik ten jest liczony według nowej formuły, a w związku z tym jego obecne wartości liczbowe są nieporównywalne z wcześniejszymi. Skorygowane szeregi czasowe HDI, odtworzone z nową formułą, są dostępne dla Polski dla okresu od 2000 r.

nym kraju możliwości zatrudnienia. Czynniki te wpływają bezpośrednio na uzyskiwane dochody i dobrobyt, a jednocześnie określa stopień, w którym wykształcenie oraz kapitał ludzki mogą przekładać się na wyższą stopę życiową. Wysokie bezrobocie pozostaje niewątpliwie w ostrej sprzeczności z powszechnym rozumieniem dobrobytu społecznego. Tymczasem wysokie bezrobocie urosło do rangi jednego z głównych problemów ekonomicznych w Europie i na świecie, którego ostrość jeszcze wzrosła w ostatnich latach w związku z globalnym kryzysem. W większości krajów UE bezrobocie utrzymuje się nadal na wysokim poziomie – nawet tam, gdzie recesja już się skończyła. Dzieje się tak dlatego, że znaczną jego część stanowi długookresowe bezrobocie strukturalne, a także dlatego, iż zmiany poziomu zatrudnienia i bezrobocia są opóźnione w stosunku do zmian poziomu produkcji i zazwyczaj słabsze. W 2012 r. najwyższą stopę bezrobocia w Europie Zachodniej notowała Hiszpania (25,0%), Grecja (24,1%), Portugalia (15,7%) i Irlandia (14,9%), a wśród krajów EŚW – Łotwa (15,1%), Litwa (13,0%) i Słowacja (14,0%)¹⁰. Polska, ze średnią roczną stopą bezrobocia 10,2%, notowaną w ankietowych badaniach rynku pracy, znajdowała się pod tym względem mniej więcej na poziomie przeciętnym w Unii Europejskiej, ale w wielu regionach i miejscowościach poziom rejestrowanego bezrobocia jest dużo wyższy. Szczególnym problemem jest bardzo wysokie bezrobocie wśród młodzieży. W całej Unii stopa bezrobocia wśród młodzieży jest 2–3 razy wyższa niż wśród osób dorosłych. W Polsce stopa bezrobocia w grupie wieku poniżej 25 lat wynosiła w 2012 r. prawie 23% (Eurostat, 2013).

Kryzys globalny lat 2008–2009 oraz obecny kryzys w strefie euro wywarły głęboki negatywny wpływ na dobrobyt społeczny w całej Europie, powodując spadek dochodów realnych, wzrost bezrobocia i zwiększając skalę problemów społecznych związanych ze stopą życiową. Wpływ kryzysu globalnego na poziom życia w krajach EŚW oraz w innych krajach dokonujących transformacji systemowej został poddany wnikliwej analizie w raporcie EBOR opublikowanym w 2011 r. (EBRD, 2011) oraz w raporcie przygotowanym przez ekspertów Banku Światowego (World Bank, 2011). Obydwie analizy wykazały, że negatywny wpływ kryzysu na dobrobyt społeczny w tych krajach był dużo silniejszy w porównaniu z sytuacją występującą w Europie Zachodniej. Ujemne efekty kryzysu w zakresie poziomu życia ludności są nadal widoczne w postaci wysokiego bezrobocia, spadku płac realnych, zmniejszonych rent, emerytur i zasiłków społecznych, zmniejszonej konsumpcji i spadku oszczędności.

Porównawcza ocena ogólnej kondycji gospodarki

Ogólną ocenę aktualnej kondycji gospodarki polskiej oprzemy na analizie porównawczej pięciu makroekonomicznych wskaźników: 1) tempo wzrostu gospodarczego,

¹⁰ Wszystkie te dane dotyczą przeciętnej stopy bezrobocia notowanej w badaniach ankietowych rynku pracy (BAEL) w ciągu trzech pierwszych kwartałów lub 11 miesięcy 2012 r. Bezrobocie rejestrowane było zwykle wyższe.

2) stopa bezrobocia, 3) stopa inflacji, 4) saldo finansów publicznych, 5) saldo bieżących obrotów z zagranicą. Są to główne zmienne makroekonomiczne brane pod uwagę w ocenach bieżącej sytuacji gospodarczej poszczególnych krajów.

Oczywiście, ten zestaw kryteriów jest wybiórczy. Ponadto istnieją wzajemne zależności pomiędzy poszczególnymi wskaźnikami. Na przykład, stopa bezrobocia jest często ujemnie skorelowana ze stopą inflacji, a wielkość deficytu budżetowego może dodatnio wpływać na tempo wzrostu. Ujemne saldo obrotów bieżących z zagranicą może nie być problemem, jeżeli jest kompensowane przez dopływ zagranicznych inwestycji.

Narzędziem, które wykorzystujemy w tej analizie, jest pięciokąt ogólnej kondycji gospodarki¹¹. Ilustruje on stopień realizacji pięciu celów makroekonomicznych: 1) wzrost gospodarczy, 2) pełne zatrudnienie, 3) równowaga wewnętrzna (brak inflacji), 4) równowaga finansów publicznych, 5) równowaga zewnętrzna. Stopień realizacji powyższych celów wyrażają zmienne odkładane na osiach liczbowych pięciokątów.

Wierzchołki pięciokątów, wyrażające maksymalne lub minimalne wartości każdej zmiennej, są traktowane jako cele pożądane (pozytywne), chociaż niekiedy może to być dyskusyjne. Na przykład, duża nadwyżka w bilansie obrotów bieżących albo nadwyżka w budżecie państwa nie musi być rozwiązaniem optymalnym, podobnie jak zerowa inflacja lub zerowe bezrobocie. Innym problemem są wzajemne zależności, a zwłaszcza kolizje między poszczególnymi celami makroekonomicznymi, np. fakt, że niskiemu bezrobociu (zgodnie z krzywą Phillipsa) często towarzyszy wysoka inflacja i na odwrót. Osobną kwestią jest relatywne znaczenie poszczególnych kryteriów (np. czy niska inflacja jest równie ważna jak niskie bezrobocie). Wszystkie te zastrzeżenia trzeba brać pod uwagę przy interpretacji podobnych wykresów.

Porównując pięciokąty ilustrujące sytuację gospodarczą różnych krajów w określonym roku lub porównując zmiany zachodzące pod tym względem w określonym kraju wraz z upływem czasu (np. z roku na rok), bierzemy pod uwagę zarówno zakreśloną powierzchnię pięciokąta, jak i jego kształt. Większa powierzchnia pięciokąta wskazuje na lepszą ogólną kondycję gospodarki, a bardziej harmonijny jego kształt sugeruje bardziej zrównoważony wzrost. Oczywiście, taka ocena opiera się wyłącznie na pięciu wymienionych wyżej parametrach makroekonomicznych. Nie mówi ona nic o rozmiarach danej gospodarki, jej potencjale ekonomicznym i perspektywach rozwoju. Nie mówi nawet wiele o możliwej sytuacji gospodarczej danego kraju w następnym roku, chociaż dobra obecna kondycja gospodarki niewątpliwie zwiększa szansę pomyślnego jej funkcjonowania i rozwoju także w najbliższej przyszłości. Niemniej jednak w analizach opartych na tej metodzie trzeba zachować dużą ostrożność.

Porównamy w tych kategoriach ogólną kondycję polskiej gospodarki w 2012 r. z sytuacją istniejącą w trzech innych krajach EŚW: na Węgrzech, w Czechach i Słowacji oraz w czterech krajach Europy Zachodniej: Niemczech, Francji, Hiszpanii i Szwecji.

¹¹ Nawiązuje on do idei tzw. pięciokąta stabilizacji ekonomicznej, wykorzystywanego wielokrotnie w analizie ogólnej kondycji gospodarki Polski i w porównawczej analizie kondycji gospodarek krajów post-socjalistycznych (Kołodko, 1993; Misala i Bukowski, 2003; Matkowski, 2003, 2004, 2007).

Wybór krajów uwzględnionych w tym porównaniu nie jest przypadkowy. Spośród krajów Europy Środkowej i Wschodniej Węgry, Czechy i Słowacja to kraje najbardziej zbliżone do Polski pod względem poziomu rozwoju, struktury gospodarki, zaawansowania procesu transformacji i przebiegu procesów integracyjnych z Unią Europejską. Z kolei wśród krajów Europy Zachodniej Niemcy i Francja, to obok Włoch, nasi główni partnerzy handlowi i główni dostawcy zagranicznych inwestycji. Hiszpania natomiast jest krajem o podobnej wielkości i zbliżonej strukturze gospodarki oraz wielu podobnych aktualnych problemach (duży deficyt finansów publicznych, wysokie zadłużenie zagraniczne, wysokie bezrobocie itp.). Szwecja została włączona do tego porównania z uwagi na podobną do Polski wielkość PKB liczonego wg BKW oraz ze względu na dobre wyniki gospodarcze, jakie kraj ten uzyskuje w ostatnich latach, mimo iż nie należy do strefy euro (a może właśnie dzięki temu).

Dane dotyczące wskaźników opisujących ogólną kondycję gospodarczą Polski i porównywanych krajów w 2012 r. zawiera tabela 7. Są to wstępne dane o charakterze szacunkowym oparte na najnowszych źródłach międzynarodowych (Eurostat i MFW). W odniesieniu do Polski dane te są mniej więcej zgodne ze wstępnymi danymi za 2012 r., opublikowanymi przez GUS (GUS, 2013b, c) oraz NBP (NBP, 2012), a niewielkie różnice między tymi danymi nie mają istotnego wpływu na ogólną ocenę kondycji polskiej gospodarki oraz wnioski wyprowadzane z tej analizy. Wykres 2 przedstawia te dane w formie pięciokątów ułatwiających porównawczą analizę kondycji gospodarek.

Tabela 7

Główne wskaźniki makroekonomiczne w Polsce i wybranych krajach UE w 2012 r.

Kraj	Tempo wzrostu PKB ^a	Stopa inflacji	Stopa bezrobocia	Saldo finansów publicznych	Saldo obrotów bieżących
	%	%	%	% PKB	% PKB
Czechy	-1,1	3,5	7,0	-3,2	-2,4
Francja	0,0	2,2	10,3	-4,7	-1,7
Hiszpania	-1,4	2,4	25,0	-7,0	-2,0
Niemcy	0,9	2,1	5,5	-0,4	5,4
Polska	2,0	3,7	10,2	-3,4	-3,7
Słowacja	2,1	3,7	14,0	-4,8	0,8
Szwecja	1,1	0,9	7,7	-0,2	7,2
Węgry	-1,8	5,7	10,9	-2,9	2,6

^a Szacunkowe tempo wzrostu PKB w 2012 r. zostało skorygowane według najnowszych danych kwartalnych Eurostatu; dla Polski – wstępny szacunek wzrostu PKB w 2012 r. podany przez GUS (GUS, 2013b).

Uwaga: Są to wstępne dane szacunkowe.

Źródło: Tempo wzrostu PKB, stopa inflacji i stopa bezrobocia (standaryzowana stopa bezrobocia oparta na wynikach badań ankietowych, średnia roczna) wg danych Eurostatu (ec.europa.eu/eurostat); saldo finansów publicznych oraz saldo obrotów bieżących wg danych MFW (www.imf.org), 6.02.2013.

Naszą analizę rozpoczniemy od omówienia kształtowania się w poszczególnych krajach (na tle sytuacji w całej Unii Europejskiej) pięciu wymienionych wskaźników makroekonomicznych, z uwzględnieniem ich zmian w stosunku do poprzedniego roku. Następnie porównamy pięciokątą ilustrującą ogólną kondycję poszczególnych gospodarek w 2012 r. pod kątem widzenia porównawczej pozycji gospodarki polskiej, z uwzględnieniem zmian w stosunku do poprzedniego roku.

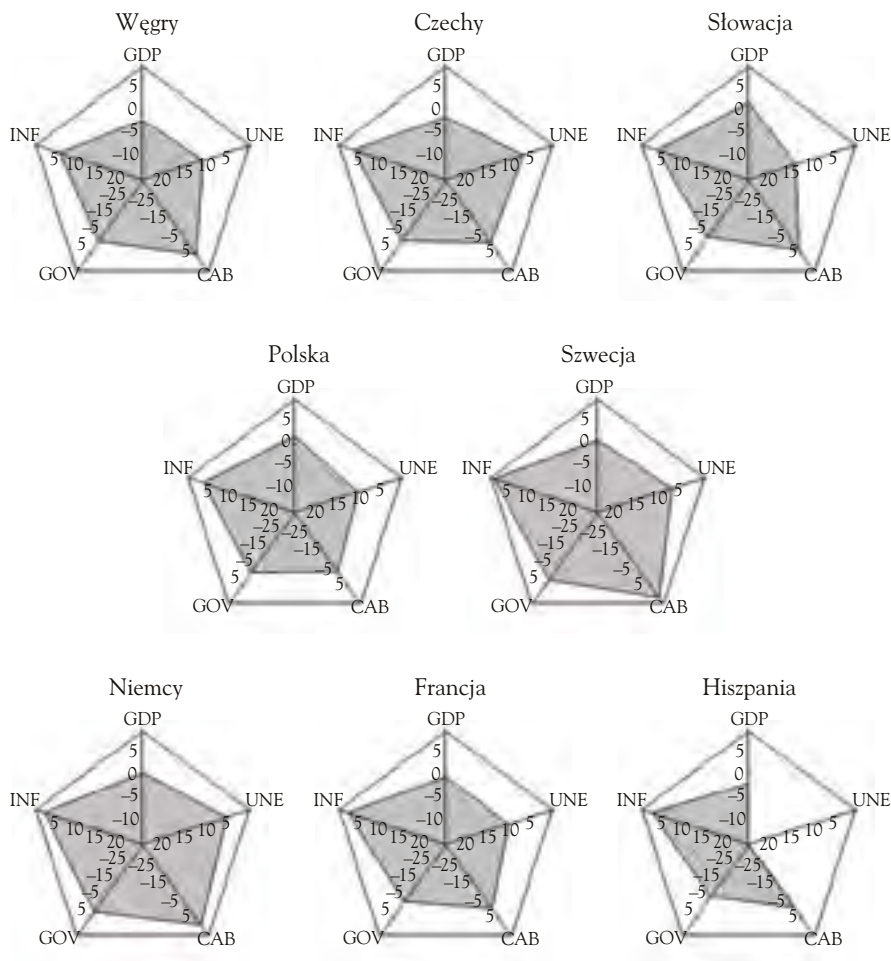
Rok 2012 był trzecim z kolei rokiem umiarkowanego wzrostu gospodarczego na świecie po globalnym kryzysie ekonomicznym lat 2008–2009. Jednak w Europie upłynął on pod znakiem kolejnego osłabienia koniunktury, związanego z kryzysem finansowym w strefie euro. Według wstępnych danych Eurostatu łączny realny PKB wszystkich krajów UE27 obniżył się w 2012 r. o 0,3% (w strefie euro o 0,5%), głównie za sprawą wyraźnego zwolnienia wzrostu gospodarczego w Niemczech, stagnacji we Francji i Wielkiej Brytanii oraz ponownej recesji w Hiszpanii i Włoszech. W analizowanej tutaj grupie krajów największy wzrost produkcji, o około 2%, odnotowała Słowacja i Polska. Niemcy i Szwecja zanotowały nikły wzrost produkcji o około 1%, Francja niemal całkowitą stagnację, natomiast Czechy i Węgry oraz Hiszpania – spadek produkcji o 1–2%. W porównaniu z poprzednim rokiem wszystkie analizowane kraje zanotowały wydatny spadek dynamiki produkcji.

Osłabienie koniunktury gospodarczej w Europie nie doprowadziło jak dotąd do wyraźnego zahamowania inflacji. Średnia stopa inflacji w UE27, mierzona wskaźnikiem cen konsumpcyjnych, wyniosła w 2012 r. około 2,5% wobec 3% w roku poprzednim. Niemniej jednak w większości krajów członkowskich UE tempo inflacji było umiarkowane i kontrolowane przez powściągliwą politykę fiskalną oraz dość restrykcyjną politykę pieniężną. W rozpatrywanej grupie wszystkie kraje z wyjątkiem Czech i Węgier odnotowały w 2012 r. nieco niższą inflację w porównaniu z poprzednim rokiem. W Niemczech, we Francji i w Hiszpanii stopa inflacji została utrzymana w bezpiecznym przedziale 2–2,5%, w Szwecji wyniosła tylko 1%, ale w Polsce, Czechach i Słowacji inflacja wyniosła około 3,5%, a na Węgrzech (pomimo recesji) wzrosła do ponad 5,5%. W większości państw UE rządy i banki centralne stanęły znowu w obliczu trudnego problemu kontrolowania inflacji w taki sposób, który nie zagrażałby wzrostowi produkcji.

Bezrobocie w większości krajów UE utrzymuje się nadal na stosunkowo wysokim poziomie, ponieważ jest to głównie długookresowe bezrobocie strukturalne oraz krótkookresowe bezrobocie frykcyjne. W 2012 r. przeciętna stopa bezrobocia w krajach UE27 wyniosła prawie 10,5% i była nieco wyższa niż w poprzednim roku. W badanej grupie krajów stopa bezrobocia zmalała nieco jedynie w Niemczech (do 5,5%) i utrzymała się na poziomie podobnym jak w poprzednim roku w Czechach (7%), na Węgrzech (11%) oraz w Szwecji (około 7,5%). W czterech pozostałych krajach stopa bezrobocia wzrosła: w Polsce i we Francji bezrobocie przekroczyło 10%, w Słowacji wzrosło do 14%, a w Hiszpanii osiągnęło alarmujący poziom 25%. Należy przy tym zaznaczyć, że podawane tutaj wielkości to średnie roczne stopy bezrobocia notowane w badaniach ankietowych rynku pracy; są one zazwyczaj niższe aniżeli stopy bezrobocia zarejestrowanego (np. w Polsce przeciętna stopa bezrobocia zarejestrowanego w 2012 r. wyniosła 12,7%).

Wykres 2

Kondycja gospodarcza Polski na tle wybranych krajów UE w 2012 r.



GDP – tempo wzrostu PKB (%)
 UNE – stopa bezrobocia (%)
 INF – stopa inflacji (%)
 GOV – saldo finansów publicznych (% PKB)
 CAB – saldo obrotów bieżących (% PKB)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 7.

Kryzys finansowy w strefie euro i powszechne zaniepokojenie stanem finansów publicznych doprowadziły do pewnej konsolidacji budżetów państwa niemal we wszystkich krajach członkowskich UE – zarówno w strefie euro, jak i poza nią. Według wstępnych danych, przeciętny poziom deficytów budżetowych w krajach UE27 zmniejszył się z 4,5%

PKB w 2011 r. do 4,0% PKB w 2012 r. W analizowanej grupie krajów najbardziej widoczną poprawę salda finansów publicznych zanotowała Polska, zmniejszając deficyt budżetowy z 5,1% PKB do 3,4% PKB. W Niemczech deficyt budżetowy został zredukowany do 0,4% PKB, a Szwecja – podobnie jak w dwóch poprzednich latach – zamknęła swój budżet saldem prawie zerowym. Francja i Czechy utrzymały deficyt budżetowy na poziomie około 3% PKB, a Hiszpania oraz Słowacja – pomimo zaostrożonej dyscypliny fiskalnej w strefie euro – nadal wykazują deficyt sięgający odpowiednio niemal 5% PKB i 7% PKB. Węgry – po osiągniętej rok wcześniej w niezbyt przejrzysty sposób dużej nadwyżce budżetowej – powróciły do deficytu notowanego w poprzednich latach, chociaż jego rozmiary starają się utrzymać w ryzach (poniżej 3% PKB).

Mimo pewnych postępów w porządkowaniu finansów publicznych wiele krajów UE czeka jeszcze długa i trudna droga w kierunku redukcji deficytów budżetowych do poziomu co najwyżej 3% PKB, zgodnie z postanowieniami traktatu z Maastricht. Ściśle z tym związany jest problem rosnących długów publicznych – zarówno pod względem ich absolutnej wielkości, jak i w relacji do PKB. W rozpatrywanej tutaj grupie krajów relacja długu publicznego do PKB zanotowana na koniec 2011 r. wynosiła: w Szwecji – 38%, w Czechach i Słowacji – nieco ponad 40%, w Polsce – 56%, w Hiszpanii – 69%, na Węgrzech i w Niemczech – 81%, we Francji – 86% (Eurostat, 2013). W większości państw ciężar długu publicznego wykazuje tendencję rosnącą na skutek występowania chronicznych deficytów budżetowych oraz wzrostu wypłacanych odsetek.

Salda obrotów bieżących z zagranicą notowane przez poszczególne kraje nie są bezpośrednio porównywalne, gdyż zależą one od wielu zróżnicowanych czynników, które określają wielkość eksportu i importu, *terms of trade* oraz międzynarodowe płatności bieżące i przepływy krótkookresowych kapitałów. Deficyty lub nadwyżki w bilansach obrotów bieżących występujące w poszczególnych krajach mają w dużej mierze charakter strukturalny. Natomiast cykliczne zmiany w kształtowaniu się tych bilansów nie przebiegają według jednolitego, regularnego wzorca i w związku z tym są trudne do przewidzenia i interpretacji. W analizowanej tutaj grupie trzy kraje, a mianowicie Niemcy, Szwecja oraz Węgry, notowały w ostatnich latach pewne nadwyżki w swoich obrotach bieżących z zagranicą, podczas gdy pozostałe kraje – w tej liczbie Polska – wykazywały ciągle umiarkowane deficyty. W 2012 r. nie wystąpiły jakieś istotne zmiany w kształtowaniu się sald obrotów bieżących w tej grupie krajów, rozpatrywanych w relacji do PKB (na uwagę zasługuje jednak pewna nadwyżka osiągnięta przez Słowację). Największy deficyt w obrotach bieżących (prawie 4% PKB) zanotowała Polska, a dużą nadwyżkę (5–7% PKB) – Niemcy oraz Szwecja.

Analizując zmiany pięciu rozważanych wskaźników makroekonomicznych zanotowanych w 2012 r. w porównaniu z poprzednim rokiem, we wszystkich krajach badanej grupy zauważamy wyraźne zwolnienie wzrostu gospodarczego (z przejściem w czterech krajach do stagnacji lub recesji) oraz towarzyszące temu cykliczne zmiany innych wskaźników makroekonomicznych: pewne przyhamowanie inflacji, zwiększenie bezrobocia oraz pewną poprawę bilansu obrotów bieżących z zagranicą (choć nie we wszystkich krajach zmiany te były równie widoczne). W większości krajów nastąpiła również dalsza

redukcja rozmiarów deficytu budżetowego (w relacji do PKB), będąca efektem kontynuacji dążeń do poprawy stanu finansów publicznych.

Przejdźmy teraz do ogólnej oceny aktualnej kondycji gospodarki polskiej w świetle pięciu omówionych wyżej wskaźników makroekonomicznych, w porównaniu z wynikami osiągniętymi przez pozostałe kraje badanej grupy.

Pięciokąt ukazujący ogólną kondycję polskiej gospodarki w 2012 r. w świetle omówionych wyżej podstawowych wskaźników makroekonomicznych jest podobny co do swej powierzchni oraz kształtu do pięciokątów ilustrujących sytuację gospodarczą w Czechach i we Francji. Oznacza to, że w kategoriach pięciu analizowanych wskaźników ogólna bieżąca kondycja tych gospodarek była mniej więcej porównywalna. W porównaniu z Czechami i Francją atutem naszej gospodarki jest fakt, że nadal ona rośnie, choć wykazuje wyższą inflację. Stopa bezrobocia w Polsce jest podobna jak we Francji, ale znacznie wyższa niż w Czechach. Relatywna wielkość deficytu budżetowego w Polsce jest podobna jak w Czechach, ale znacznie niższa niż we Francji. Wszystkie trzy kraje notują pewien deficyt w obrotach bieżących z zagranicą, którego relatywna wielkość w Polsce jest jednak znacznie wyższa.

Gospodarka polska rozwija się także pomyślnie w porównaniu z gospodarką Słowacji i Węgier. W porównaniu ze Słowacją mamy w ostatnich latach podobne tempo wzrostu, ale niższe bezrobocie. W porównaniu z Węgrami mamy wyższe tempo wzrostu i niższą inflację, choć równie wysokie bezrobocie. Jeśli chodzi o finanse publiczne, wszystkie trzy kraje zredukowały wydatnie w ostatnich latach deficyty budżetowe, przy czym największy postęp w tym zakresie osiągnęła Polska (redukując deficyt z 7,9% PKB w 2010 r. do 5,0% PKB w 2011 r. i 3,4% PKB w 2012 r.), chociaż znaczna część tej redukcji została dokonana poprzez pewne zabiegi księgowo.

Kształt pięciokąta charakteryzującego ogólną kondycję polskiej gospodarki jest również zbliżony do kształtu pięciokątów wykreślonych dla Niemiec i Szwecji, ale jego powierzchnia w przypadku Polski jest mniejsza. Oznacza to, że wyniki osiągnięte przez nasz kraj w 2012 r. w zakresie uwzględnionych tutaj kryteriów makroekonomicznych były nieco gorsze. Stopa wzrostu gospodarczego w Polsce była wprawdzie znacznie wyższa niż w Niemczech i Szwecji, ale wszystkie pozostałe wskaźniki w Niemczech i Szwecji były lepsze. Inflacja i bezrobocie w obu tych krajach są znacznie niższe niż w Polsce, obydwa kraje mają znaczne nadwyżki w obrotach bieżących z zagranicą oraz znacznie lepsze wyniki w dążeniu do równowagi budżetowej. W porównaniu z Hiszpanią natomiast, sytuacja gospodarcza w Polsce jest zdecydowanie lepsza. Gospodarka Hiszpanii pogrążona jest nadal w recesji (trwającej prawie nieprzerwanie od 2008 r.) i notuje obecnie rekordowo wysokie bezrobocie. Inflacja w Hiszpanii jest wprawdzie niższa niż w Polsce, lecz sytuacja finansów publicznych jest dużo gorsza – zarówno jeśli chodzi o wielkość deficytu budżetowego, jak i o zadłużenie państwa. Obydwa kraje mają strukturalny deficyt w obrotach bieżących z zagranicą i obydwa dążą do jego zmniejszenia, przy czym Hiszpania jest bliższa osiągnięciu równowagi w bilansie obrotów bieżących.

W porównaniu z poprzednim rokiem, sytuacja gospodarcza Polski w 2012 r. niewątpliwie pogorszyła się, co jest pochodną osłabienia koniunktury w całej Europie, ale

też następstwem narastających wewnętrznych problemów (np. niekorzystnych zmian demograficznych) i sygnałem ujawniających się długookresowych zagrożeń. Tempo wzrostu PKB w 2012 r. było dwa razy niższe niż w roku poprzednim, a w ujęciu kwartalnym wykazywało ciągłą tendencję spadkową. Tempo inflacji wprawdzie nieco zmalało, ale bezrobocie wyraźnie wzrosło. Deficyt budżetowy został zredukowany, lecz pozostaje nadal wyższy od pułapu akceptowanego w UE, a poziom długu publicznego w relacji do PKB zbliżył się do ustawowej granicy. Nieznaczna poprawa bilansu obrotów bieżących z zagranicą jest głównie konsekwencją redukcji importu, związanej z wolniejszym wzrostem produkcji i dochodów.

Pomimo tego, pod względem pięciu głównych wskaźników charakteryzujących ogólną kondycję gospodarki wyniki uzyskane przez Polskę w 2012 r., podobnie jak w roku poprzednim, są w kontekście ogólnej sytuacji gospodarczej w Europie stosunkowo dobre, choć nie można też nie dostrzegać istniejących problemów i zagrożeń dalszego rozwoju.

Sytuacja gospodarcza Polski w 2012 r. i perspektywy na dalsze lata

Polska jest jedynym krajem w Unii Europejskiej, który uniknął recesji podczas globalnego kryzysu ekonomiczno-finansowego w latach 2008–2009. Zjawisko to było głównie rezultatem statystycznej poprawy salda handlu zagranicznego (w związku z głębszym spadkiem importu niż eksportu). Jednak sam fakt, że Polska uniknęła podczas kryzysu spadku realnego PKB, był niewątpliwym sukcesem, świadczącym zarówno o dużej odporności na wstrząsy zewnętrzne, jak i dobrej ogólnej kondycji gospodarki. Pomimo negatywnych efektów kryzysu finansowego w strefie euro – gospodarka polska do niedawna rozwijała się pomyślnie, osiągając stosunkowo wysokie tempo wzrostu PKB, wynoszące 3,9% w 2010 r. i 4,3% w 2011 r. Pomimo wyraźnego zwolnienia tempa wzrostu do 2,0% w 2012 r., Polska jest nadal w czołowej grupie krajów Europy pod względem dynamiki wzrostu gospodarczego. Powstaje pytanie, czy obecne osłabienie wzrostu jest zjawiskiem przejściowym o charakterze cyklicznym, czy też sygnałem bardziej trwałej zmiany długookresowego trendu wzrostu polskiej gospodarki. Drugie pytanie dotyczy widoków na najbliższą przyszłość, tj. prawdopodobnego kształtowania się sytuacji gospodarczej Polski w 2013 r. i w latach następnych.

Aby odpowiedzieć na pytanie dotyczące długookresowych perspektyw polskiej gospodarki, należałoby dokonać gruntownej analizy podaźowych czynników wzrostu gospodarczego, co wykracza poza ramy tego rozdziału¹². Niemniej jednak wskażemy tutaj na niektóre czynniki (głównie demograficzne) stanowiące poważne zagrożenie dla długookresowego wzrostu gospodarki polskiej i ich implikacje dla dalszego tempa wzrostu. Aby odpowiedzieć na pytanie dotyczące krótkookresowych perspektyw polskiej gospodarki, a zwłaszcza dalszego kształtowania się sytuacji gospodarczej kraju w 2013 r., konieczna jest analiza zmian składników popytu globalnego, które doprowadziły do

¹² Analizę podaźowych czynników wzrostu zawiera rozdział 3 tego raportu.

zwolnienia wzrostu gospodarczego w 2012 r., i ich prawdopodobnych dalszych zmian, które będą określać dynamikę produkcji w 2013 r.

W dwu poprzednich edycjach tego raportu przeanalizowaliśmy czynniki popytowe, dzięki którym Polska uniknęła recesji w 2009 r., oraz czynniki, które doprowadziły do przyspieszenia wzrostu gospodarczego w latach 2010–2011. Obecnie dokonamy podobnej analizy obejmującej okres 2011–2012 w celu zbadania, jakie czynniki popytowe spowodowały zwolnienie wzrostu gospodarczego w 2012 r. Analiza ta pozwoli w szczególności ocenić, w jakim stopniu obecne spowolnienie wzrostu w Polsce jest konsekwencją wstrząsu zewnętrznego w postaci ogólnego osłabienia koniunktury gospodarczej w Europie, a w jakim stanowi ono efekt wewnętrznych trudności. Wnioski z tej analizy mogą być również pomocne w ocenie perspektyw wzrostu gospodarczego Polski w 2013 r. i w latach następnych.

Tabela 8

Wpływ składników popytu na wzrost realnego PKB w Polsce w latach 2011 i 2012 (%)

PKB i składniki popytu	I kw. 2011	II kw. 2011	III kw. 2011	IV kw. 2011	I kw. 2012	II kw. 2012	III kw. 2012	IV kw. 2012
PKB ^a	4,4	4,1	4,1	4,6	3,6	2,3	1,4	0,7
Popyt krajowy	4,2	4,1	2,7	3,0	2,5	-0,4	-0,7	-1,7
Spożycie	2,4	1,6	0,6	0,6	1,0	0,8	0,1	-0,2
prywatne	2,1	1,9	1,5	0,7	1,1	0,7	0,1	-0,1
publiczne ^b	0,3	-0,3	-0,9	-0,1	-0,1	0,1	0,0	-0,1
Akumulacja brutto	1,8	2,5	2,1	2,4	1,5	-1,2	-0,8	-1,5
inwestycje	0,9	1,4	1,7	2,9	0,7	0,3	-0,3	-1,2
przyrost zapasów ^c	0,9	1,1	0,4	-0,5	0,8	-1,5	-0,5	-0,3
Saldo handlu zagr.	0,2	0,0	1,4	1,6	1,1	2,7	2,1	2,4

^a Tempo wzrostu realnego PKB w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku bez poprawki sezonowej.

^b Różnica między wpływem spożycia ogółem oraz spożycia prywatnego.

^c Różnica między wpływem akumulacji brutto oraz inwestycji brutto w środkach trwałych.

Źródło: Dane GUS („Biuletyn Statystyczny”, październik 2012 i luty 2013) oraz obliczenia własne.

Wpływ poszczególnych składników popytu finalnego na tempo wzrostu realnego PKB w latach 2011–2012 w ujęciu kwartalnym ilustruje tabela 8. Pokazuje ona bezpośredni wkład różnych składników popytu w obserwowane tempo wzrostu PKB (bez efektów mnożnikowych). Wkład ten jest liczony jako iloczyn tempa wzrostu danego składnika oraz jego udziału w absorpcji PKB¹³. Analiza pozwala ustalić, które składniki popytu podtrzymują lub stymulują wzrost PKB, a które go osłabiają. Pozwala także stwierdzić,

¹³ Ścisłe biorąc, jest to iloczyn tempa wzrostu danego składnika popytu i jego udziału w PKB w analogicznym kwartale poprzedniego roku, zgodnie ze znaną metodą dekompozycji tempa wzrostu PKB.

czy faktyczny wzrost PKB ma solidne pokrycie we wzroście popytu wewnętrznego i zewnętrznego. Od tego bowiem zależy możliwość dalszego wzrostu produkcji.

W pierwszym wierszu tabeli zostało podane tempo wzrostu realnego PKB w stosunku do analogicznego kwartału poprzedniego roku (bez wyrównania sezonowego). Jest ono równe sumie wpływu składników popytu krajowego i zagranicznego wykazanych w danej kolumnie. Eksport netto to różnica pomiędzy eksportem i importem. Zmiana zapasów jest liczona jako różnica między akumulacją brutto i inwestycjami w środki trwałe. Spożycie publiczne stanowi różnicę między spożyciem ogółem i konsumpcją prywatną.

Z analizy danych zawartych w tabeli 8 wynika, że w 2011 r. głównym czynnikiem napędowym wzrostu PKB był popyt krajowy, szczególnie wzrost spożycia prywatnego oraz inwestycji. Warto zauważyć, że akumulacja brutto (pomimo znacznie niższego udziału w ogólnym popycie finalnym) była bezpośrednio źródłem większej części przyrostu PKB aniżeli wydatki na spożycie (prywatne i publiczne razem wzięte), co jest zjawiskiem niezmiernie rzadkim. Duży wzrost nakładów inwestycyjnych, a także wzrost zapasów, wynikał głównie z realizacji dużych przedsięwzięć budowlanych i infrastrukturalnych (zwłaszcza stadiony przygotowywane na EURO 2012 oraz budowa autostrad i sieci szybkich dróg), częściowo finansowanych z funduszy UE, podczas gdy inwestycje prywatne w dalszym ciągu utrzymywały się na niskim poziomie. Wpływ handlu zagranicznego na dynamikę produkcji w pierwszej połowie 2011 r. był neutralny, a w drugiej lekko pozytywny (w związku z szybszym wzrostem eksportu niż importu).

Postępujące spowolnienie wzrostu PKB w 2012 r. było rezultatem słabnącego popytu krajowego w związku z wygasaniem wzrostu spożycia prywatnego oraz wolniejszym wzrostem, a następnie spadkiem wolumenu nakładów inwestycyjnych, przy jednoczesnej względnej stabilizacji wydatków publicznych. Handel zagraniczny – wbrew rozpowszechnionym opiniom – nie tylko nie osłabiał wzrostu produkcji, lecz wprost przeciwnie – był głównym czynnikiem podtrzymującym wzrost PKB i odraczającym ewentualne przejście do recesji. Było to szczególnie widoczne w drugiej połowie 2012 r., kiedy to popyt krajowy (wyrównany sezonowo) zaczął spadać, a jedynym właściwie czynnikiem podtrzymującym wzrost PKB była statystyczna poprawa salda handlu zagranicznego, wynikająca z pewnego wzrostu eksportu przy jednoczesnym spadku importu. Podobne zjawisko obserwowaliśmy w 2009 r., kiedy to poprawa bilansu handlowego, związana z głębszą redukcją importu niż eksportu, pozwoliła nam uniknąć recesji. W każdym razie dane przytoczone w tabeli 8 pokazują jednoznacznie, iż wyraźne spowolnienie wzrostu gospodarki polskiej, które wystąpiło w 2012 r. – i które najpewniej potrwa nieco dłużej – nie da się w sensowny sposób wyjaśnić jako prosta konsekwencja osłabienia koniunktury w Europie Zachodniej, bez uwzględnienia wewnętrznych czynników popytowych i podażowych, które przyczyniły się wydatnie do kolejnego zahamowania wzrostu produkcji.

Nie ulega wątpliwości, że dla podtrzymania i przyspieszenia wzrostu gospodarczego w Polsce konieczny jest silny impuls w postaci wzrostu inwestycji oraz wzrostu eksportu. Spożycie prywatne, jako największy składnik łącznego popytu, jest najważniejszym czynnikiem w podtrzymywaniu wzrostu produkcji, lecz nie może jej bez końca stymulować,

ponieważ wzrost wydatków konsumpcyjnych zależy ostatecznie od wzrostu produkcji i dochodów. W przypadku Polski zarówno nakłady inwestycyjne, jak i eksport stanowią znacznie mniejszą część całkowitego popytu w porównaniu z konsumpcją prywatną; stąd też ich bezpośredni wpływ na tempo wzrostu PKB może być niewielki. Jednak zarówno inwestycje, jak i eksport muszą wzrastać dostatecznie szybko, aby mogły podtrzymywać i stymulować wzrost gospodarczy. To samo zresztą dotyczy wydatków państwowych (zwłaszcza ich autonomicznej części, związanej głównie z inwestycjami publicznymi), choć w czasach wzmożonej troski o stan finansów publicznych ten czynnik stymulowania wzrostu gospodarczego został odsunięty na dalszy plan w priorytetach polityki gospodarczej rządu.

Jednak dynamika naszego eksportu i wzrost dokonywanych w kraju inwestycji w dużej lub przeważającej mierze zależy od dalszego rozwoju koniunktury w Europie Zachodniej, tzn. w krajach będących głównymi odbiorcami naszego eksportu i głównymi źródłami bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Tymczasem koniunktura gospodarcza w Europie Zachodniej jest aktualnie słaba i nic nie zapowiada jej szybkiej poprawy w 2013 r.

Widoki dla gospodarki europejskiej i polskiej na 2013 r. są niepewne, ale niezbyt pomyślne. Zgodnie z najnowszą prognozą Komisji Europejskiej, łączny PKB krajów UE27 może wzrosnąć w 2013 r. o 0,4% (w strefie euro tylko o 0,1%) w rezultacie spodziewanej niewielkiej poprawy koniunktury w drugiej połowie roku. Zarówno Bank Światowy, jak i MFW obniżyły swoje poprzednie prognozy wzrostu PKB dla UE27 i strefy euro odpowiednio do 0,2% i -0,1% (World Bank, 2013a; IMF, 2013a). Przy utrzymującej się stagnacji w Europie Zachodniej nie ma szans na znaczną poprawę sytuacji gospodarczej w Polsce.

Stagnacja w Europie Zachodniej będzie hamowała wzrost polskiego eksportu, zaś popyt krajowy pozostanie prawdopodobnie dość słaby w związku z wolniejszym wzrostem konsumpcji prywatnej, brakiem wyraźnego wzrostu realnych wydatków państwa i prawdopodobnym spadkiem wolumenu nakładów inwestycyjnych. Konsumpcja prywatna nie może wzrosnąć znacząco ze względu na wysokie bezrobocie oraz stagnację lub spadek płac realnych, a ogólny wolumen wydatków inwestycyjnych może nawet zmaleć w wyniku opóźnień w realizacji publicznych przedsięwzięć infrastrukturalnych (autostrady i drogi, koleje, metro) oraz w związku z wstrzymaniem dopływu funduszy UE przeznaczonych na te cele. Większość ekspertów jest zdania, że tempo wzrostu PKB w 2013 r. wyniesie 1–2%. Pierwsza połowa roku upłynie prawdopodobnie pod znakiem całkowitej stagnacji produkcji globalnej (a być może nawet pewnego jej spadku), natomiast w drugiej połowie roku spodziewana jest pewna poprawa aktywności gospodarczej.

Krótkoterminowe prognozy wzrostu gospodarczego dla Polski zostały ostatnio obniżone w związku z ogólną redukcją prognoz wzrostu gospodarczego na świecie, a w Europie w szczególności (World Bank, 2013b). Komisja Europejska obniżyła swą prognozę wzrostu PKB dla Polski do 1,8% w 2013 r. i 2,6% w 2014 r. (Eurostat, 2013), OECD – do 1,6% w 2013 r. i 2,5% w 2014 r. (OECD, 2012a), a MFW do 1,7% w 2013 r. i 2,3% w 2014 r. (IMF, 2013b).

Średnioterminowa prognoza MFW (IMF, 2013a) do 2017 r. zakłada, że strefa euro i Unia Europejska jako całość odzyskają w 2015 r. swą „normalną”, niewysoką dynamikę wzrostu – odpowiednio około 1,5% i 2,0% rocznie. Dla Polski prognoza ta przewiduje w 2015 r. tempo wzrostu PKB w wysokości 3%, a w dwu następnych latach – 3,5% rocznie.

Kilka analiz czynników wzrostu polskiej gospodarki przeprowadzonych w ostatnich latach wykazało, że potencjał rozwojowy naszej gospodarki jest nadal duży i przy właściwym jego wykorzystaniu oraz wsparciu przez pro wzrostową politykę gospodarczą państwa możliwe jest utrzymanie tempa wzrostu na poziomie około 4% rocznie¹⁴. Jednak niektóre nowsze analizy opracowane przez krajowych i zagranicznych ekspertów ostrzegają, że w nieodległej przyszłości tempo wzrostu polskiej gospodarki może zmniejszyć się do około 2% rocznie lub nawet jeszcze mniej w wyniku oddziaływania niekorzystnych zmian demograficznych.

Długoterminowe prognozy wzrostu gospodarczego do 2060 r., sporządzone pod auspicjami Komisji Europejskiej i OECD (European Commission, 2012; OECD, 2012), przewidują dla Polski i pozostałych krajów UE10 postępujące wygasanie relatywnie wysokiej dynamiki wzrostu gospodarczego poczynając od 2015 r. Według prognozy KE, w przypadku Polski tempo wzrostu PKB obniży się z 4,3% w 2010 r. i 3,3% w 2015 r. do 2,0% w 2020 r., 1,5% w 2030 r., 1,2% w 2040 r., 0,5% w 2050 r. i 0,6% w 2060 r. Według prognozy OECD przeciętne tempo wzrostu PKB Polski obniży się z 4,3% notowanych w latach 1995–2011 do 2,6% w latach 2011–2030 i 1,0% w latach 2030–2060. Główną przyczyną postępującego zwolnienia wzrostu gospodarczego w obu tych prognozach będą niekorzystne trendy demograficzne, a mianowicie proces starzenia się ludności, spadek dzietności oraz masowa emigracja zarobkowa, zwłaszcza duży odpływ młodych, wykształconych ludzi w wieku produkcyjnym.

Gdyby przewidywania te się spełniły, czekałaby nas nie tylko perspektywa coraz wolniejszego wzrostu dobrobytu społecznego, lecz także prawdopodobne odwrócenie około 2045 r. tendencji do konwergencji i ponowne zwiększanie się luki dochodowej dzielącej nas od Europy Zachodniej. Aby ten scenariusz się nie ziścił, konieczne jest podjęcie odpowiednich działań w polityce ludnościowej i społeczno-gospodarczej państwa, które mogłyby zneutralizować powstające zagrożenia i umożliwić utrzymanie zadawalającego tempa wzrostu gospodarczego. To samo dotyczy pozostałych krajów EŚW, stojących w obliczu podobnych zagrożeń¹⁵.

Nie ulega wątpliwości, że tempo wzrostu polskiej gospodarki będzie nadal silnie zależne od dalszego rozwoju sytuacji gospodarczej w Europie i na świecie. Wielkim wyzwaniem dla naszej gospodarki w najbliższych latach będzie konsolidacja finansów publicznych: ograniczenie deficytu budżetowego do wymaganego limitu 3% PKB i powstrzymanie wzrostu długu publicznego, którego wielkość zbliżyła się do ustawowej

¹⁴ Takie mniej więcej długookresowe tempo wzrostu polskiej gospodarki zakładały wizje rozwojowe kreślone na najbliższe 20–30 lat (por. np. Kleer i in. (red.), 2011; Boni (red.), 2009; Płowiec (red.), 2010; zob. też: Matkowski (2010) oraz Kołodko (2013)).

¹⁵ Szerzej na ten temat – zob. Matkowski, Próchniak, Rapacki, 2012; Rapacki, 2012; Rapacki i Próchniak, 2013.

granicy. Poważnym zagrożeniem wzrostu gospodarczego w długim okresie jest postępujące starzenie się ludności i rosnący ciężar kosztu emerytur. Podstawowym warunkiem dalszego wzrostu w najbliższym czasie jest ożywienie inwestycji, zarówno w kapitale rzeczowym, jak i w kapitale ludzkim.

Tendencje rozwojowe w przekroju regionalnym

W tej części przedstawiamy charakterystykę ścieżek wzrostu gospodarczego i poziomu rozwoju regionów w Polsce. W naszej analizie pomijamy te aspekty rozwoju regionalnego, które są omówione w innych rozdziałach raportu (np. dochód na mieszkańca w stosunku do całej Unii i zmiany odchylenia standardowego między województwami w Polsce – zob. rozdz. 5).

Tabela 9 zawiera dane na temat poziomu PKB per capita w województwach w Polsce w latach 2000 i 2010 (ponieważ statystyki regionalne są publikowane z dużym opóźnieniem, najnowsze dane dotyczą 2010 r.). Pod względem poziomu dochodu na mieszkańca zdecydowanym liderem jest województwo mazowieckie. W 2010 r. PKB per capita w tym województwie wyniósł 60 359 zł. Stanowiło to 163% średniego dochodu mieszkańca Polski. Drugim pod względem zamożności województwem jest dolnośląskie, którego dochód per capita w wysokości 41 750 zł jest o 13% wyższy od średniej krajowej i 31% niższy od województwa mazowieckiego. Powyżej średniej krajowej w 2010 r. znalazły się też województwa śląskie i wielkopolskie. W przypadku pozostałych 12 województw średni dochód per capita w 2010 r. był niższy niż średnio w kraju. Najbiedniejsze było województwo podkarpackie (67% PKB przypadającego przeciętnie na 1 mieszkańca Polski i 41% PKB mieszkańca woj. mazowieckiego) oraz województwo lubelskie (odpowiednio 68% i 42%).

Dane zawarte w tabeli 9 wskazują na olbrzymie rozpiętości dochodów między regionami w Polsce. Statystyczny mieszkaniec województw najsłabiej rozwiniętych jest o ponad 50% biedniejszy od przeciętnego mieszkańca województwa mazowieckiego. Gdy porównamy wyniki z 2010 r. z danymi za 2000 r., to okaże się, że rozpiętości dochodowe w Polsce w ostatniej dekadzie zwiększyły się. Na przykład, w 2000 r. mieszkaniec województwa podkarpackiego był o 54% biedniejszy od mieszkańca Mazowsza i o 30% biedniejszy od statystycznego mieszkańca Polski. Dziesięć lat później różnice te wynosiły już 59% i 33%. Z drugiej strony, o ile w 2000 r. średni dochód per capita w województwie mazowieckim był o 53% wyższy od średniej w Polsce, o tyle w 2010 r. różnica ta wyniosła już 63%. Dane wyraźnie wskazują, że rozpiętości dochodowe między polskimi regionami są bardzo duże i wykazują tendencję rosnącą, co oznacza występowanie zjawiska dywergencji na szczeblu regionalnym.

Przy przejściu na niższy szczebel klasyfikacji regionów różnice dochodowe i tendencje do rozchodzenia się ścieżek rozwojowych okazują się jeszcze większe. Tabela 10 pokazuje pięć najbogatszych i pięć najbiedniejszych podregionów w Polsce według klasyfikacji NUTS-3. W 2010 r. najbogatszym podregionem było miasto Warszawa, gdzie dochód

na 1 mieszkańca wynosił 111 696 zł i był trzykrotnie wyższy od średniej dla całego kraju. Warszawa jest zdecydowanym liderem, gdyż w drugim pod względem zamożności podregionie – mieście Poznań – PKB na mieszkańca wynosił 72 664 zł i mimo że był prawie dwukrotnie wyższy od średniej, to w stosunku do Warszawy był o 35% niższy. W 2010 r. w pierwszej piątce znalazł się też podregion legnicko-głogowski (co wynika m.in. z wysokich zysków KGHM), a także miasta Wrocław i Kraków.

Najbiedniejsze podregiony w Polsce dzieli ogromny dystans w stosunku do liderów. W 2010 r. najniższy dochód na mieszkańca zanotował podregion przemyski – poziom PKB per capita w wysokości 19 718 zł stanowił 53% średniej krajowej i tylko 18% dochodu na mieszkańca Warszawy. W ostatniej piątce pod względem zamożności plasowały się też następujące powiaty: puławski, chełmsko-zamojski, nowosądecki i krośnieński – ich dochód na mieszkańca stanowił 57–58% średniej krajowej i 19% dochodu mieszkańca Warszawy.

Jak widać zatem, różnice w poziomie rozwoju między jednostkami terytorialnymi w Polsce są bardzo duże. Mieszkaniec najbiedniejszych podregionów jest o ponad 80% biedniejszy od statystycznego mieszkańca Warszawy (choć trzeba pamiętać, iż uwzględniona tu miara, a mianowicie PKB per capita, nie uwzględnia zróżnicowania dochodów – wysoki dochód w Warszawie jest częściowo sztucznie zawyżony, ponieważ wiele firm, zwłaszcza koncernów międzynarodowych osiągających wysokie zyski, ma swoje siedziby w Warszawie).

Mimo dużych dysproporcji rozwojowych, względne różnice w poziomie zamożności między podregionami powiększają się, co dobrze widać porównując dane z 2000 i 2010 r.: podregiony wyżej rozwinięte stają się coraz bogatsze, natomiast obszary słabiej rozwinięte relatywnie biednieją. Na przykład, o ile w 2000 r. średni dochód na mieszkańca Warszawy był o 182% wyższy od średniej krajowej, o tyle w 2010 r. wskaźnik ten wyniósł już 201%. Z kolei jeżeli w 2000 r. PKB per capita w najbiedniejszych regionach stanowił 21–22% dochodu na mieszkańca Warszawy, to w 2010 r. wskaźnik ten spadł do 18–19%.

Warto jednak podkreślić, że mimo powiększających się względnych różnic w poziomie rozwoju, realne dochody w ujęciu absolutnym we wszystkich województwach w ostatnich latach wzrosły. W tabeli 11 pokazano wskaźniki wzrostu realnego PKB per capita w latach 2004–2010 oraz skumulowany indeks ilustrujący zmiany realnego dochodu na mieszkańca między 2003 i 2010 r. Liderem pod względem dynamiki wzrostu PKB per capita było województwo mazowieckie, gdzie realny dochód na mieszkańca w 2010 r. był o 47% wyższy w stosunku do 2003 r. Drugie i trzecie miejsce pod względem skumulowanego tempa zmian PKB per capita zajęły województwa śląskie i łódzkie, w których odpowiednie wskaźniki wyniosły 141 i 139.

W latach 2003–2010 realny dochód na mieszkańca zwiększył się we wszystkich województwach o co najmniej 22%. Oznacza to, że nawet najslabiej rozwinięte województwa podniosły swój poziom rozwoju gospodarczego w ujęciu realnym, choć tempo poprawy odbiegało w ich przypadku od średniej dla całego kraju.

Reasumując, uzyskane wyniki pokazują, że mimo powiększających się względnych różnic w poziomie dochodu per capita między regionami w Polsce i występowania dywergencji dochodowej, we wszystkich województwach realny dochód na mieszkańca

w ujęciu absolutnym wzrósł. Ten ostatni wniosek sugeruje poprawę absolutnego poziomu konkurencyjności wszystkich województw w Polsce. Wskazuje też – między innymi – na korzystne efekty polityki Unii Europejskiej, mającej na celu przyspieszenie wzrostu gospodarczego biedniejszych regionów kraju. Mimo znacznych względnych różnic w poziomie dochodu, najbiedniejsze regiony wykazywały umiarkowany wzrost PKB, co mogłoby się nie udać w przypadku braku napływu środków pomocowych z UE w ramach polityki regionalnej i strukturalnej.

Na zakończenie dokonamy porównania najważniejszych tendencji rozwojowych w przekroju regionalnym w Polsce i w trzech innych krajach Europy Środkowej: Czechach, Słowacji i na Węgrzech. Mimo że dla wszystkich krajów uwzględniamy regiony według klasyfikacji NUTS-2, wyniki analizy porównawczej będą częściowo obciążone, co wynika z niewspólniernego podziału administracyjnego poszczególnych krajów. Na przykład stolica państwa, będąca jednocześnie najbogatszym miastem, jest w różny sposób uwzględniona w tej klasyfikacji. Praga jest odrębnym regionem według klasyfikacji NUTS-2, zaś Warszawa wchodzi do dużego województwa mazowieckiego, które obejmuje też znacznie biedniejsze niż stolica rejony. Trzeba to uwzględnić przy interpretacji wyników.

Tabela 12 przedstawia PKB per capita według parytetu siły nabywczej (w euro) w regionach Polski, Czech, Słowacji i Węgier. Dane potwierdzają występowanie bardzo dużych różnic w poziomie rozwoju regionalnego w badanych krajach. W 2009 r. w Polsce PKB per capita najbiedniejszego regionu stanowił 42% dochodu per capita regionu najbogatszego; w Czechach wskaźnik ten wyniósł 38%, na Słowacji – 28%, zaś na Węgrzech – 36%. Dane te na pierwszy rzut oka sugerują, iż Polska charakteryzuje się najmniejszym zróżnicowaniem międzyregionalnym. Ponieważ jednak w Polsce punktem odniesienia nie jest ani najbogatsze miasto, ani mały obszar (jak w Czechach, Słowacji i – w mniejszym stopniu – na Węgrzech), lecz województwo mazowieckie, będące dużą jednostką terytorialną, warto te obliczenia skorygować. Mianowicie gdy wyłączymy z porównania region najbogatszy w danym kraju i spojrzymy na rozpiętości dochodowe między najbiedniejszym i drugim pod względem zamożności regionem, to okaże się, że wyniki zmieniają się diametralnie. W Polsce drugi region pod względem poziomu dochodu per capita jest o 61% bogatszy od regionu najbiedniejszego, w Czechach – o 13%, na Słowacji – o 40%, zaś na Węgrzech – o 53%. Dane te pokazują, że – pomijając stołeczne jednostki administracyjne – dysproporcje w poziomie rozwoju gospodarczego pomiędzy regionami są największe w Polsce. Czechy charakteryzują się z kolei najbardziej równomiernym rozwojem w skali całego kraju (pomijając oczywiście Pragę).

Najbiedniejsze województwa w naszym kraju są też o wiele biedniejsze, poza nielicznymi wyjątkami, od najsłabiej rozwiniętych regionów pozostałych państw. Na przykład, w 2009 r. najbiedniejszy region Czech, Střední Morava, był o 61% bogatszy od województwa lubelskiego, zaś najbiedniejszy region Słowacji, Východné Slovensko, miał o 20% wyższy dochód na mieszkańca niż województwo lubelskie. Jedynie najsłabiej rozwinięty region Węgier, Észak-Magyarország, był pod względem PKB per capita o 3% biedniejszy od województwa lubelskiego.

W Polsce, Czechach i w Słowacji (w analizie pomijamy Węgry z uwagi na zbyt krótkie szeregi czasowe) w latach 2000–2009 powiększyły się także rozpiętości w poziomie dochodów na szczeblu regionalnym wg klasyfikacji NUTS-2. Relatywny poziom rozwoju najbiedniejszego regionu w porównaniu z regionem najbogatszym obniżył się w tym okresie w Polsce z 46% do 42%, w Czechach – z 40% do 38%, zaś na Słowacji – z 35% do 28%.

Tabela 9

PKB na 1 mieszkańca województw w Polsce w 2000 i 2010 r.

Województwo	2000				2010			
	w złotych	Miejsce	Woj. najbogatsze = 100	Polska = 100	w złotych	Miejsce	Woj. najbogatsze = 100	Polska = 100
Mazowieckie	29 753	1	100	153	60 359	1	100	163
Dolnośląskie	19 968	4	67	103	41 750	2	69	113
Śląskie	20 930	2	70	108	39 677	3	66	107
Wielkopolskie	20 730	3	70	107	38 629	4	64	104
Pomorskie	19 355	6	65	100	35 597	5	59	96
Łódzkie	17 394	8	58	89	34 180	6	57	92
Zachodniopomorskie	19 514	5	66	100	32 268	7	53	87
Małopolskie	17 034	10	57	88	31 501	8	52	85
Lubuskie	17 378	9	58	89	31 348	9	52	85
Kujawsko-pomorskie	17 700	7	59	91	31 107	10	52	84
Opolskie	16 115	11	54	83	29 498	11	49	80
Świętokrzyskie	14 931	13	50	77	28 134	12	47	76
Warmińsko-mazurskie	15 287	12	51	79	27 228	13	45	73
Podlaskie	14 517	14	49	75	26 985	14	45	73
Lubelskie	13 728	15	46	71	25 079	15	42	68
Podkarpackie	13 632	16	46	70	24 973	16	41	67

Źródło: GUS, obliczenia własne.

Tabela 10

PKB na 1 mieszkańca w najbogatszych i najbiedniejszych podregionach w Polsce wg klasyfikacji NUTS-3 w 2000 i 2010 r.

Podregion	2000				2010			
	w złotych	Miejsce	Podregion najbogatszy = 100	Polska = 100	w złotych	Miejsce	Podregion najbogatszy = 100	Polska = 100
Podregiony najwyżej rozwinięte								
M. Warszawa	54 857	1	100	282	111 696	1	100	301
M. Poznań	38 739	2	71	199	72 664	2	65	196
Legnicko-głogowski	25 296	9	46	130	66 937	3	60	180
M. Wrocław	28 791	5	52	148	56 461	4	51	152
M. Kraków	30 578	3	56	157	55 970	5	50	151
Podregiony najslabiej rozwinięte								
Krośnieński	12 851	58	23	66	21 602	62	19	58
Nowosądecki	11 507	65	21	59	21 467	63	19	58
Chełmsko-zamojski	11 658	64	21	60	21 291	64	19	57
Puławski	12 071	62	22	62	21 262	65	19	57
Przemyski	12 144	61	22	62	19 718	66	18	53

Źródło: GUS, obliczenia własne.

Tabela 11

Dynamika PKB na 1 mieszkańca w województwach w Polsce w latach 2004–2010 (ceny stałe)

Województwo	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
	Rok poprzedni = 100						2003 = 100	
Mazowieckie	104,5	106,2	108,6	108,0	104,9	102,8	104,8	147
Śląskie	103,3	100,8	109,9	109,4	107,1	100,5	104,5	141
Łódzkie	105,5	103,4	106,9	106,7	106,5	100,7	104,2	139
Lubuskie	108,4	106,1	104,8	105,6	105,5	100,1	102,6	138
Dolnośląskie	103,5	105,7	102,8	109,2	105,3	101,5	105,0	138
Podkarpackie	106,2	105,8	105,0	104,7	106,8	101,1	103,2	138

Województwo	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
	Rok poprzedni = 100							2003 = 100
Pomorskie	107,5	103,7	105,2	106,6	102,3	103,5	103,2	137
Małopolskie	107,3	104,2	104,2	104,4	106,6	101,9	102,3	135
Wielkopolskie	110,1	102,7	103,7	104,9	103,4	101,8	102,5	133
Świętokrzyskie	105,0	100,9	107,4	107,0	106,7	99,3	102,6	132
Kujawsko-pomorskie	106,9	102,6	107,0	106,6	104,0	98,7	102,9	132
Lubelskie	102,7	102,2	105,1	105,7	106,8	99,4	104,1	129
Zachodniopomorskie	104,1	103,5	104,9	103,0	102,8	102,1	103,3	126
Podlaskie	102,0	102,7	104,0	104,9	103,1	103,2	101,9	124
Warmińsko-mazurskie	103,4	101,5	103,7	103,3	104,5	102,1	103,1	124
Opolskie	106,6	98,8	104,0	107,8	101,2	99,9	102,3	122
POLSKA	105,3	103,6	106,2	106,8	105,1	101,6	103,9	137

Źródło: GUS, obliczenia własne.

Tabela 12

PKB per capita wg parytetu siły nabywczej w regionach Polski, Czech, Słowacji i Węgier wg klasyfikacji NUTS-2

Region	2000		2004		2007		2009	
	A	B	A	B	A	B	A	B
Polska								
Mazowieckie	13 900	100	16 700	100	21 700	100	22 800	100
Dolnośląskie	9 500	68	11 200	67	14 700	68	15 500	68
Śląskie	9 900	71	12 300	74	14 500	67	15 300	67
Wielkopolskie	9 800	71	11 800	71	14 200	65	15 100	66
Pomorskie	9 100	65	10 700	64	13 400	62	13 900	61
Łódzkie	8 300	60	10 100	60	12 600	58	13 000	57
Zachodniopomorskie	9 300	67	10 200	61	12 100	56	12 500	55
Lubuskie	8 300	60	9 800	59	12 000	55	12 200	54
Małopolskie	8 000	58	9 300	56	11 700	54	12 200	54
Kujawsko-pomorskie	8 400	60	9 800	59	11 800	54	12 100	53
Opolskie	7 800	56	9 400	56	11 200	52	11 600	51
Świętokrzyskie	7 100	51	8 500	51	10 500	48	11 100	49
Podlaskie	6 900	50	8 200	49	10 100	47	10 500	46
Warmińsko-mazurskie	7 200	52	8 500	51	10 100	47	10 500	46

Podkarpackie	6 400	46	7 600	46	9 200	42	9 800	43
Lubelskie	6 400	46	7 600	46	9 200	42	9 600	42
Czechy								
Praha	26 400	100	35 300	100	42 700	100	41 200	100
Jihovýchod	12 100	46	15 000	42	17 800	42	17 500	42
Strední Cechy	12 900	49	15 800	45	18 600	44	17 300	42
Jihozápad	12 600	48	15 800	45	17 800	42	16 700	41
Moravskoslezsko	10 600	40	13 800	39	16 700	39	15 900	39
Severovýchod	12 200	46	14 300	41	16 400	38	15 700	38
Severozápad	11 300	43	13 900	39	15 700	37	15 700	38
Strední Morava	11 000	42	13 300	38	15 500	36	15 500	38
Słowacja								
Bratislavský kraj	20 700	100	27 900	100	40 100	100	41 800	100
Západné Slovensko	9 000	43	11 700	42	16 500	41	16 100	39
Stredné Slovensko	7 900	38	10 100	36	13 400	33	13 600	33
Východné Slovensko	7 200	35	9 100	33	11 600	29	11 500	28
Węgry								
Közép-Magyarország	25 400	100	25 500	100
Nyugat-Dunántúl	15 000	59	14 200	56
Közép-Dunántúl	14 200	56	12 600	49
Dél-Dunántúl	10 500	41	10 500	41
Dél-Alföld	10 200	40	10 100	40
Észak-Alföld	9 700	38	9 900	39
Észak-Magyarország	9 800	39	9 300	36
Względny poziom PKB per capita w najbogatszym regionie danego kraju w porównaniu z najbogatszym regionem Polski (PKB per capita w woj. mazowieckim = 100)								
Region w Czechach	190		211		197		181	
Region na Słowacji	149		167		185		183	
Region na Węgrzech	.		.		117		112	
Względny poziom PKB per capita w najbiedniejszym regionie danego kraju w porównaniu z najbiedniejszym regionem Polski (PKB per capita w woj. lubelskim = 100)								
Region w Czechach	166		175		168		161	
Region na Słowacji	113		120		126		120	
Region na Węgrzech	.		.		105		97	

A – w euro wg PSN; B – region najbogatszy w danym kraju = 100.

Źródło: Eurostat, obliczenia własne.

1.2. Konwergencja poziomów dochodu

Zbigniew Matkowski, Mariusz Próchniak

Niniejszy podrozdział ma na celu analizę konwergencji poziomu dochodów wśród 10 krajów Europy Środkowej i Wschodniej, które w 2004 i 2007 r. przystąpiły do Unii Europejskiej, tj. Polski, Bułgarii, Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Rumunii, Słowacji, Słowenii i Węgier (UE10). Zbieżność jest analizowana zarówno w obrębie tej grupy, jak i w stosunku do 15 krajów UE z Europy Zachodniej (UE15). Badanie obejmuje okres 1993–2012, ale obliczenia zostały także wykonane dla krótszych podokresów 1993–2004 i 2004–2012. Uwzględnienie tych dwóch podokresów ma na celu pokazać, jak kształtowało się tempo konwergencji przed i po rozszerzeniu UE¹⁶. Nowością w tej edycji raportu jest rozszerzenie badania o konwergencję regionalną obejmującą regiony wszystkich państw Unii Europejskiej (UE27). Analiza konwergencji pozwoli na ocenę konkurencyjności Polski rozumianej jako zdolność do zwiększania dochodów realnych społeczeństwa w tempie szybszym niż inne kraje.

W badaniu analizujemy dwa najbardziej popularne typy konwergencji: zbieżność absolutną β oraz zbieżność σ . Zbieżność absolutna typu β występuje, gdy gospodarki słabiej rozwinięte (o niższym poziomie PKB per capita) wykazują szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż gospodarki lepiej rozwinięte (o wyższym poziomie PKB per capita). Zbieżność typu σ występuje, gdy zróżnicowanie dochodów między gospodarkami maleje w czasie. Zróżnicowanie dochodów może być mierzone odchyleniem standardowym, wariancją lub współczynnikiem zmienności poziomów PKB per capita.

W analizie wykorzystywane są szeregi czasowe realnego PKB per capita wg parytetu siły nabywczej (PSN, w \$) obliczone na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF, 2013). Przy przeliczaniu nominalnego PKB per capita wg PSN (w cenach bieżących) na realny PKB per capita wg PSN (w cenach stałych) stosowaliśmy deflator PKB dla USA. W analizie regionalnej wykorzystano dane na temat PKB per capita wg PSN (w €) dla regionów, obliczone na podstawie danych Eurostatu wraz z niewielkimi doszacowaniami (Eurostat, 2013), z uwzględnieniem wskaźnika inflacji w strefie euro w celu uzyskania zmian realnych.

Aby zweryfikować hipotezę o występowaniu zbieżności absolutnej typu β , szacujemy następujące równanie:

$$\frac{1}{T} \ln \frac{y_T}{y_0} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln y_0 + \varepsilon_t. \quad (1)$$

¹⁶ Opracowanie jest kontynuacją wcześniejszych badań nad tym tematem, przedstawianych we wcześniejszych wersjach raportu (zob. np. Matkowski i Próchniak, 2012). Metodologia badania jest opisana szczegółowo w edycji raportu z 2008 r. (Próchniak, 2008).

Zmienną objaśnianą jest średnie tempo wzrostu realnego PKB per capita między okresem T i 0 , zmienną objaśniającą jest logarytm początkowego poziomu PKB per capita, zaś ε_t to składnik losowy. Ujemna i istotna statystycznie wartość parametru α_1 oznacza występowanie zbieżności typu β . W takim przypadku wartość współczynnika β , mierzącego szybkość konwergencji, można obliczyć ze wzoru:

$$\beta = -\frac{1}{T} \ln(1 + \alpha_1 T). \quad (2)$$

Aby zweryfikować hipotezę o występowaniu zbieżności typu σ , szacujemy linię trendu dla poziomów zróżnicowania dochodów między krajami:

$$\text{sd}(\ln y_t) = \alpha_0 + \alpha_1 t + \varepsilon_t. \quad (3)$$

Zmienną objaśnianą jest odchylenie standardowe logarytmów PKB per capita w poszczególnych krajach, zmienną objaśniającą jest czas ($t = 1, \dots, 20$ dla okresu 1993–2012), zaś ε_t – tak jak poprzednio – to składnik losowy. Ujemna i istotna statystycznie wartość parametru α_1 oznacza występowanie zbieżności typu σ .

Kraje UE10 powinny wykazywać konwergencję dochodów, głównie z uwagi na podobny poziom rozwoju i strukturę gospodarki, analogiczny kierunek przeprowadzanych reform, wzajemną współpracę gospodarczą oraz podobne działania podejmowane w celu uzyskania członkostwa w UE. Konwergencja była wzmacniana przez politykę UE, nastawioną na zmniejszanie różnic w poziomie rozwoju. Pomoc finansowa była głównie kierowana do biedniejszych krajów i regionów, co sprzyjało przyspieszeniu ich wzrostu gospodarczego.

Oprócz oceny tempa zbieżności w całym badanym okresie próbujemy także określić, jak tempo konwergencji zmieniało się w czasie. W tym celu analizowany okres dzielimy na dwa podokresy: 1993–2004, czyli czas przed rozszerzeniem UE, oraz 2004–2012, tj. okres członkostwa krajów UE8 w Unii Europejskiej (Bułgaria i Rumunia wstąpiły do Unii nieco później – w 2007 r.). Jeśli konwergencja przed rozszerzeniem UE była szybsza, oznaczałoby to, że wiele korzyści z członkostwa we Wspólnocie (w tym znaczna poprawa konkurencyjności gospodarek) zostało uzyskanych jeszcze przed oficjalnym wejściem do Unii. Byłoby to dowodem na to, że kotwica integracyjna zaczęła skutecznie działać wcześniej niż nastąpiło administracyjne rozszerzenie obszaru UE i krajom udało się „zdyskontować” korzyści z członkostwa już w pierwszej dekadzie transformacji. Natomiast gdyby okazało się, że konwergencja przyspieszyła dopiero po 2004 r., to dopiero oficjalne wstąpienie do UE pozwoliło krajom Europy Środkowej i Wschodniej szybciej dogonić Europę Zachodnią i tym samym poprawić w silniejszym stopniu konkurencyjność gospodarek.

Konwergencja wśród krajów UE10

Konwergencja β

Tabela 13 i wykres 3 przedstawiają wyniki analizy konwergencji β wśród krajów UE10. Pierwsza kolumna tabeli wskazuje na okres analizy. W kolejnych kolumnach podane są oceny parametrów α_0 i α_1 , statystyki t , poziomy istotności oraz R^2 . Przedostatnia kolumna informuje, czy zbieżność β wystąpiła (odpowiedź brzmi „tak”, jeżeli tempo wzrostu gospodarczego jest ujemnie i istotnie zależne od początkowego poziomu dochodu). W ostatniej kolumnie podana jest szacunkowa wartość współczynnika β .

Wyniki potwierdzają występowanie niezbyt silnej zbieżności β w okresie 1993–2012. Oznacza to, że kraje słabiej rozwinięte wykazywały przeciętnie szybsze tempo wzrostu niż kraje wyżej rozwinięte, jednak nie jest to bardzo dobrze potwierdzone wynikami statystycznymi. Chociaż nachylenie linii regresji jest istotne (wartość p poniżej 0,1), to jednak współczynnik determinacji wynosi tylko 35%.

Ujemna zależność między średnim tempem wzrostu PKB per capita w okresie 1993–2012 i początkowym poziomem PKB per capita jest widoczna na wykresie 3. Mimo ujemnego trendu, punkty odpowiadające poszczególnym krajom są słabo dopasowane do linii regresji, co potwierdza występowanie dość powolnej konwergencji.

Kraje bałtyckie, które były względnie biedne w 1993 r., rozwijały się najbardziej dynamicznie w okresie 1993–2012, ze średnim tempem wzrostu ponad 4% rocznie. Do grupy najszybciej rosnących gospodarek oprócz krajów bałtyckich należy zaliczyć również Polskę, która w latach 1993–2012 osiągnęła średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego na poziomie 4,4%, a także Słowację. Wyniki uzyskane przez kraje bałtyckie i Polskę są zgodne z hipotezą konwergencji: są to bowiem kraje o niskim wyjściowym poziomie dochodu, które jednocześnie osiągnęły szybkie tempo wzrostu gospodarczego. Hipotezę konwergencji potwierdzają także, co widać na wykresie 3, Słowenia i Czechy, czyli relatywnie bogate kraje, które zanotowały względnie niewielki wzrost gospodarczy w latach 1993–2012.

Tabela 13

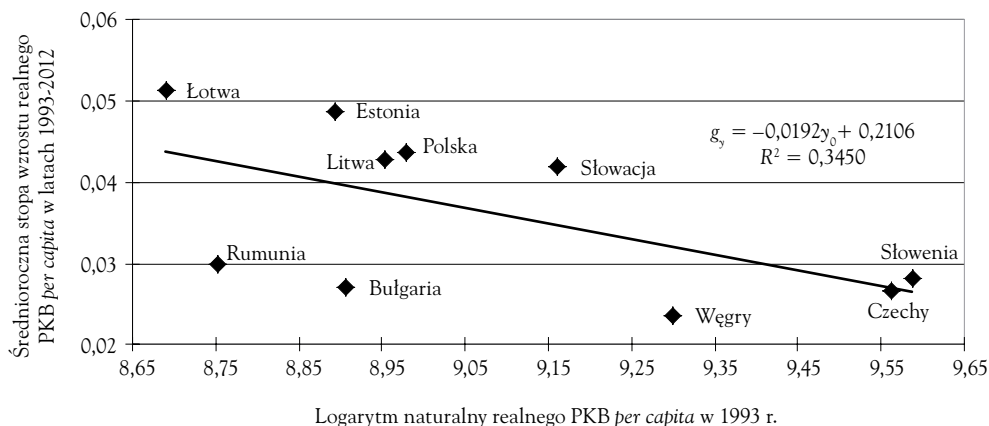
Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność β

Okres	α_0	α_1	stat. t (α_0)	stat. t (α_1)	wartość p (α_0)	wartość p (α_1)	R^2	Zbieżność β	β
1993–2012	0,2106	-0,0192	2,48	-2,05	0,038	0,074	0,3450	tak	0,0239
1993–2004	0,1885	-0,0161	1,34	-1,04	0,218	0,330	0,1183	tak (?)	0,0177
2004–2012	0,2610	-0,0244	2,29	-2,05	0,051	0,075	0,3437	tak	0,0271

Źródło: Obliczenia własne.

Wykres 3

Zależność między stopą wzrostu PKB per capita w latach 1993–2012 i poziomem PKB per capita na początku okresu



Źródło: Obliczenia własne.

Od wzorca odpowiadającego zjawisku zbieżności odstają najnowsi członkowie UE: Bułgaria i Rumunia. Mimo że w 1993 r. kraje te miały PKB per capita na poziomie porównywalnym z państwami bałtyckimi, to jednak ich tempo wzrostu w okresie 1993–2012 było niskie i porównywalne z Czechami i Słowenią, a więc początkowo najbogatszymi państwami. Węgry także leżą daleko poza linią trendu z uwagi na najniższe tempo wzrostu gospodarczego w całej analizowanej grupie UE10.

Ponieważ konwergencja była stosunkowo powolna, różnice w poziomach dochodu między krajami UE10 są obecnie nadal bardzo duże. Rumunię i Bułgarię dzieli w dalszym ciągu ogromny dystans w stosunku do Słowenii i Czech. W 2012 r. dochód na 1 mieszkańca (w cenach bieżących) w Rumunii i Bułgarii wyniósł odpowiednio 12 838 \$ i 14 235 \$, podczas gdy np. na Litwie był równy 20 089 \$, na Słowacji 24 284 \$, w Czechach 27 165 \$, zaś w najbogatszej Słowenii aż 28 648 \$. W Polsce PKB per capita wg PSN w 2012 r. wyniósł 20 976 \$. Jak widać zatem, dochód na mieszkańca najbogatszego kraju UE10 jest obecnie ponad dwukrotnie wyższy od dochodu na mieszkańca najbiedniejszego kraju grupy.

Analizując szczegółowo wyniki dochodzimy do wniosku, że względna pozycja konkurencyjna Polski w latach 1993–2012 nie zmieniła się w porównaniu z pozostałymi krajami UE10, jeżeli miarą konkurencyjności kraju jest względny poziom dochodu na tle innych krajów regionu (choć pozycja konkurencyjna Polski w kategoriach absolutnych, mierzona absolutnym poziomem dochodu na mieszkańca, uległa poprawie). W 1993 r. Polska pod względem poziomu PKB na 1 mieszkańca zajmowała w grupie UE10 5. pozycję (po Słowenii, Czechach, Węgrzech i Słowacji). Okazuje się, że w 2012 r. Polska zajmowała także 5. miejsce pod tym względem (po Słowenii, Czechach, Słowacji i Estonii,

ale wyprzedzając Litwę, Węgry, Łotwę, Bułgarię i Rumunię). W kategorii „dochód na 1 mieszkańca” regularnym liderem jest Słowenia, zaś drugie miejsce zajmują Czechy.

Patrząc na wykres 3 widać, że tempo wzrostu gospodarczego w Polsce było dość wysokie i wyniosło 4,4% średniorocznie w latach 1993–2012. Porównując te dane z wynikami uzyskanymi we wcześniejszych edycjach badania konwergencji, zwłaszcza przed nastaniem kryzysu globalnego, dochodzimy do wniosku, że Polska znacznie zbliżyła się do krajów bałtyckich pod względem tempa wzrostu gospodarczego w skali całego badanego okresu. Wynika to w dużej mierze z tego, że Polska – jako jedyny kraj Unii Europejskiej – przeszła przez kryzys z dodatnią stopą wzrostu PKB, podczas gdy pozostałe państwa regionu, a zwłaszcza kraje bałtyckie pogrążyły się w głębokiej recesji. W efekcie na przestrzeni ostatnich kilku lat względna pozycja konkurencyjna Polski uległa znacznej poprawie na tle pozostałych nowych krajów członkowskich UE. Na przykład, w latach 2006–2007 Polska pod względem wielkości PKB per capita zajmowała ósme miejsce w grupie UE10, wyprzedzając tylko Rumunię i Bułgarię. W 2008 r. Polska awansowała na siódmą pozycję, wyprzedzając Łotwę, a rok później była już na piątym miejscu, przeganiając Estonię i Litwę. W 2010 r., po wyprzedzeniu Węgier, Polska znalazła się nawet na czwartej pozycji w grupie UE10 pod względem poziomu dochodu per capita. Jednak w 2011 r. ponownie Polskę przegoniła Estonia, co oznacza piątą pozycję w rankingu, utrzymaną też w 2012 r.

Współczynnik β dla całego okresu wynosi 2,39%. Oznacza to powolną konwergencję w krajach UE10. Przy utrzymaniu się przeciętnej tendencji wzrostu gospodarczego z lat 1993–2012 kraje UE10 będą potrzebowały około 30 lat w celu zmniejszenia o połowę odległości dzielącej je od wspólnego hipotetycznego stanu równowagi długookresowej (wynik ten obliczamy w następujący sposób: $-\ln(0,5)/0,0239$). Światowy kryzys gospodarczy negatywnie wpłynął na szybkość procesu konwergencji w ujęciu przeciętnym dla całej grupy. Doprowadził on bowiem do głębokiej recesji w krajach bałtyckich, które wykazywały niski poziom dochodu w 1993 r. i bardzo szybkie tempo wzrostu, zwłaszcza w latach 2000–2007, co stymulowało zbieżność w skali całej grupy.

Bardziej szczegółowa analiza wskazuje, że w krajach UE10 zbieżność występowała zarówno przed rozszerzeniem UE, tj. w latach 1993–2004, jak i po jej rozszerzeniu, tj. w okresie 2004–2012. Dla obu tych przedziałów czasowych uzyskujemy ujemne nachylenie linii regresji, przy czym dla lat 1993–2004 wyniki nie są istotne statystycznie. W latach 2004–2012, a więc po rozszerzeniu UE, tempo konwergencji kształtowało się na poziomie zbliżonym do zaobserwowanego dla całego okresu. Mianowicie, współczynnik β w latach 2004–2012 wyniósł 2,71%, a więc był tylko nieznacznie większy niż w skali całego okresu (2,39%). Z kolei w latach 1993–2004 współczynnik β osiągnął niższą wartość 1,77%, jednak brak statystycznej istotności modelu (nieistotność zmiennej objaśniającej i współczynnik determinacji wynoszący tylko 12%) nie pozwalają na wyciągnięcie wiarygodnych wniosków.

Jak widać, nasze wyniki nie potwierdzają jakiegoś wyraźnego punktu zwrotnego w tempie konwergencji wewnątrz UE10 w momencie rozszerzenia Unii Europejskiej. Po rozszerzeniu UE realna konwergencja nowych członków względem siebie odbywała

się w ujęciu średnim na mniej więcej takim samym poziomie jak w skali całego okresu 1993–2012. (Trzeba oczywiście pamiętać, że wyniki w tabelach to zagregowane obliczenia oparte na danych dla całej populacji; ścieżki wzrostu gospodarczego poszczególnych krajów mogły różnić się w okresach przed i po rozszerzeniu UE). Uzyskanie takich wniosków nie musi być zaskakujące. Wstąpienie do UE mogło bowiem przyspieszyć konwergencję nowych krajów członkowskich w stosunku do poziomu dochodu obserwowanego w Europie Zachodniej, a nie względem siebie. W dalszej części sprawdzimy czy tak rzeczywiście było.

Konwergencja σ

Tabela 14 i wykres 4 przedstawiają wyniki analizy zbieżności σ wśród krajów UE10. Tabela 14 jest analogiczna do tabeli 13. Ostatnia kolumna informuje o występowaniu zbieżności σ (odpowiedź brzmi „tak”, jeżeli nachylenie linii trendu jest ujemne i istotne statystycznie).

Wyniki zawarte w tabeli 14 potwierdzają występowanie zbieżności σ w całym okresie 1993–2012, a także w krótszym podokresie 2004–2012, obejmującym lata po rozszerzeniu UE. Dla lat 1993–2004 nie uzyskaliśmy statystycznie istotnych oszacowań modelu, mimo że linia trendu ma nachylenie ujemne. Wyniki te stanowią podobieństwo do zbieżności β , gdzie w podziale na podokresy zbieżność została potwierdzona statystycznie jedynie w latach 2004–2012.

Dynamika zmniejszania się różnic w poziomie dochodów nie była jednak równomierna w czasie, co dobrze pokazuje wykres 4. Na początku badanego okresu, w latach 1993–1999, różnice w poziomach PKB wzrosły. Następnie, od 2000 r. do 2008 r. wykazywały one systematyczny i szybki spadek. W latach 2009–2010 różnice dochodowe ponownie wzrosły, w nadzwyczaj wysokim tempie, do czego przyczynił się światowy kryzys ekonomiczno-finansowy. Potwierdza to nasze wcześniejsze ustalenia, że kryzys gospodarczy osłabił proces zbieżności krajów badanej grupy, wywołując nawet tendencje do dywergencji. Jednak od 2011 r. wraz z ożywieniem gospodarczym zróżnicowanie dochodów między krajami UE10 znów spada.

Tabela 14

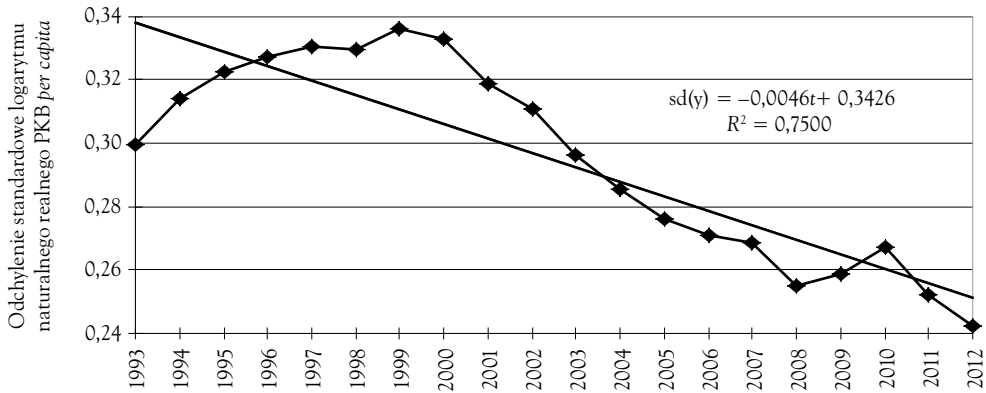
Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność σ

Okres	α_0	α_1	stat. t (α_0)	stat. t (α_1)	wartość p (α_0)	wartość p (α_1)	R^2	Zbieżność σ
1993–2012	0,3426	–0,0046	45,99	–7,35	0,000	0,000	0,7500	tak
1993–2004	0,3264	–0,0015	33,22	–1,11	0,000	0,294	0,1091	tak (?)
2004–2012	0,2858	–0,0044	64,33	–5,52	0,000	0,001	0,8133	tak

Źródło: Obliczenia własne.

Wykres 4

Odchylenie standardowe PKB per capita w latach 1993–2012



Źródło: Obliczenia własne.

W ogólnej ocenie dochodzimy do wniosku, że rozszerzenie UE pozytywnie wpłynęło na wyrównywanie się poziomów dochodu krajów UE10. Mimo wzrostu różnic dochodowych w niektórych latach, należy oczekiwać, że kolejne lata przyniosą dalsze zmniejszanie się różnic dochodowych i przyspieszą konwergencję wśród krajów UE10.

Konwergencja krajów UE10 w stosunku do UE15

Konwergencja β

Analiza potwierdza występowanie konwergencji typu β krajów UE10 w stosunku do UE15. Zbieżność występuje zarówno między 25 krajami, jak i między 2 regionami obejmującymi obszar Europy Środkowej i Wschodniej oraz obszar UE15. Wyniki przedstawiono w tabeli 15 i na wykresie 5.

Tabela 15 pokazuje, że wszystkie obecne kraje członkowskie UE (poza Maltą i Cyprzem) rozwijały się zgodnie z hipotezą konwergencji w latach 1993–2012. Kraje słabiej rozwinięte wykazywały szybszy wzrost gospodarczy niż kraje wyżej rozwinięte.

Wykres 5 pokazuje, że średnie tempo wzrostu gospodarczego 25 obecnych krajów UE (bez Cypru i Malty) w okresie 1993–2012 było ujemnie zależne od początkowego poziomu dochodu. Na wykresie kraje UE10 zostały oznaczone rombami, natomiast kraje UE15 – trójkątami. Parametr β dla 25 krajów wynosi 2,19%. Współczynnik determinacji jest równy 62% i negatywnie na jego wartość wpływają znaczne odchylenia od linii trendu kilku krajów: przede wszystkim Luksemburga, Rumunii i Bułgarii.

Konwergencja występuje także w szerszym ujęciu regionalnym. Na wykresie 5 dużymi kwadratami zostały oznaczone punkty przedstawiające nowe kraje UE z Europy Środ-

kowej i Wschodniej oraz obszar UE15. Jak widać, średnie tempo wzrostu gospodarczego w grupie UE10 było wyższe niż w krajach piętnastki, przy znacznie niższym początkowym poziomie dochodu. Współczynnik β dla tych dwóch obszarów wynosi 2,90%.

Tabela 15

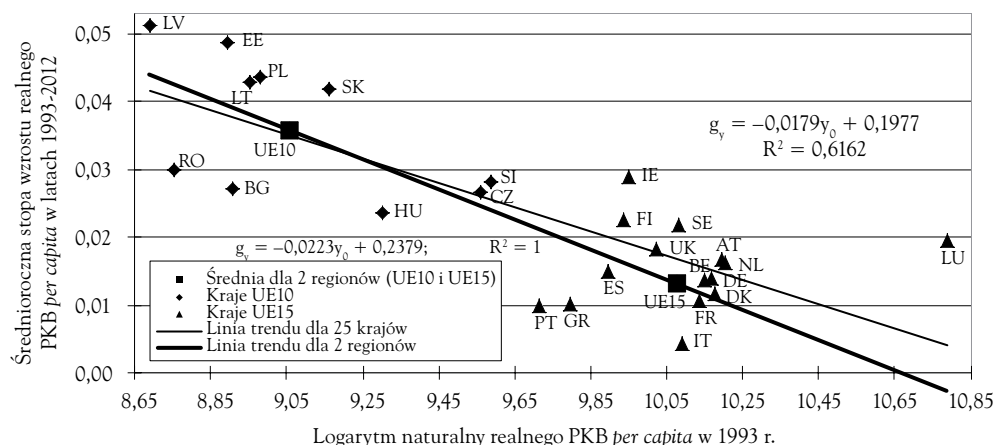
Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność β

Okres	α_0	α_1	stat. t (α_0)	stat. t (α_1)	wartość p (α_0)	wartość p (α_1)	R ²	Zbieżność β	β
25 krajów rozszerzonej Unii Europejskiej									
1993–2012	0,1977	-0,0179	6,90	-6,08	0,000	0,000	0,6162	tak	0,0219
1993–2004	0,1827	-0,0155	4,46	-3,68	0,000	0,001	0,3705	tak	0,0170
2004–2012	0,2543	-0,0241	5,12	-4,88	0,000	0,000	0,5083	tak	0,0268
2 regiony (UE10 i UE15)									
1993–2012	0,2379	-0,0223	1,0000	tak	0,0290
1993–2004	0,2081	-0,0186	1,0000	tak	0,0208
2004–2012	0,3576	-0,0344	1,0000	tak	0,0403

Źródło: Obliczenia własne.

Wykres 5

Zależność między stopą wzrostu PKB per capita w latach 1993–2012 i poziomem PKB per capita na początku okresu



Źródło: Obliczenia własne.

Po rozszerzeniu UE, tj. w okresie 2004–2012, nastąpiło przyspieszenie tempa zbieżności typu β . W latach 2004–2012 współczynnik β wyniósł 2,68% dla 25 krajów oraz 4,03% dla 2 regionów, zaś analogiczne współczynniki dla okresu 1993–2004 były równe odpowiednio 1,70% i 2,08%¹⁷. Szybsza zbieżność krajów Europy Środkowej i Wschodniej do Europy Zachodniej wynikała m. in. z dalszej liberalizacji wymiany handlowej, co skutkowało znaczną obniżką ceł, a także z liberalizacji (przynajmniej częściowej) rynków pracy, doprowadzając do migracji siły roboczej z regionów i krajów o niższych stawkach płac do miejsc, w których zarobki są wyższe. Ponadto kraje UE10 coraz lepiej dostosowywały się do norm i standardów technicznych obowiązujących w UE, co sprzyjało rozwojowi wymiany. Również napływ inwestycji zagranicznych do krajów UE10 osiągnął w tym okresie szczytowy poziom.

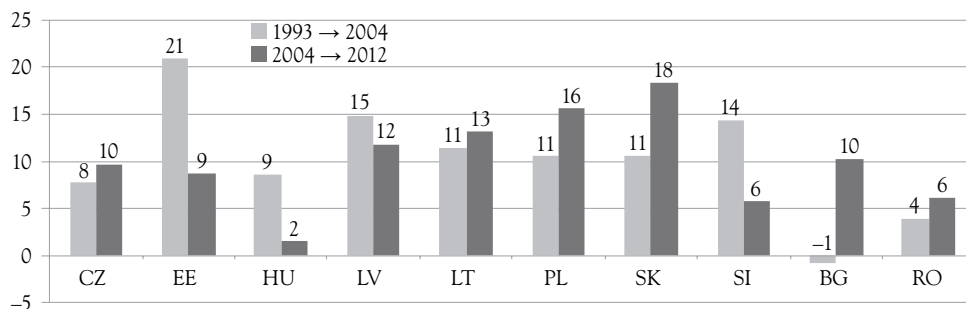
W skali całego okresu nasza analiza wskazuje jednak na dość wolną konwergencję Polski i innych krajów UE10 do UE15. Nie należy zatem oczekiwać szybkiego wyrównania się poziomu dochodów między nowymi i starymi członkami UE. Współczynnik β równy 2,19% lub 2,90% oznacza, że przy utrzymaniu się przeciętnej tendencji wzrostu gospodarczego z okresu 1993–2012 kraje rozszerzonej UE będą potrzebowały między 24 a 32 lata do zmniejszenia o połowę odległości dzielącej je od hipotetycznego wspólnego stanu równowagi długookresowej.

Przedstawione tutaj wyniki konwergencji typu β są uśrednionymi wynikami w odniesieniu do całego regionu. Poszczególne kraje UE10 wykazywały jednak różny stopień zbieżności i warto w tym miejscu przeanalizować, jak wyglądała konwergencja pojedynczych państw UE10 do UE15 w okresie przed i po rozszerzeniu Unii Europejskiej. Wykorzystamy do tego celu wykres 6, który pokazuje, o ile punktów procentowych zmniejszyła się luka dochodowa danego kraju UE10 w stosunku do obszaru UE15 w latach 1993–2004 oraz 2004–2012. Okazuje się, że przyspieszenie tempa konwergencji po rozszerzeniu UE nastąpiło tylko w sześciu państwach. Z kolei w dwóch krajach bałtyckich (Estonii i Łotwie) oraz w Słowenii i na Węgrzech luka dochodowa w stosunku do UE15 zmniejszała się znacznie szybciej w okresie przed rozszerzeniem UE (choć trzeba wziąć pod uwagę, iż okres ten obejmuje większą liczbę lat). Natomiast w Polsce, Czechach, Słowacji, na Litwie oraz w Bułgarii i Rumunii zmniejszanie dystansu do Europy Zachodniej było szybsze po rozszerzeniu UE (choć trzeba pamiętać, że Bułgaria i Rumunia wstąpiły do UE dopiero w 2007 r., toteż konwergencja w latach 2004–2012 obejmuje także część okresu przedakcesyjnego). Można zatem stwierdzić, iż ścieżki zmniejszania luki dochodowej w poszczególnych krajach UE10 były różne. Niektóre kraje zdyskontowały korzyści z integracji europejskiej w dominującym stopniu jeszcze przed rozszerzeniem Wspólnoty, zaś inne osiągnęły największe korzyści pod względem wyrównywania poziomów dochodu dopiero po przystąpieniu do UE.

¹⁷ Próchniak i Witkowski (2013) stosują bardziej zaawansowane modele ekonometryczne, opierające się na bayesowskim uśrednianiu oszacowań, do analizy stabilności czasowej konwergencji warunkowej β w UE.

Wykres 6

Rozmiary zmniejszenia przez kraje UE10 luki dochodowej do UE15 w okresie przed i po rozszerzeniu UE^a



^a Zmiany są wyrażone w punktach procentowych; w każdym roku za 100 przyjęto poziom PKB per capita wg PSN w UE15.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych MFW.

Podsumowując wyniki analizy, w perspektywie krótkookresowej nie można spodziewać się znaczących zmian konkurencyjności Polski i innych krajów UE10 w porównaniu z krajami UE15. Co więcej, pozycja gospodarcza krajów UE10 może nawet ulec pogorszeniu, jeśli okres przezwyciężania skutków kryzysu będzie się wydłużał, a sytuacja finansów publicznych nie ulegnie poprawie. Tempo powrotu na ścieżkę wzrostu gospodarczego sprzed kryzysu będzie kluczowym czynnikiem decydującym o przyszłej pozycji konkurencyjnej krajów UE10 w porównaniu z regionem UE15.

Konwergencja σ

Polska i pozostałe kraje UE10 wykazują także konwergencję σ w stosunku do UE15. Wyniki przedstawiono w tabeli 16 i na wykresie 7. Tabela 16 pokazuje, że zróżnicowanie dochodów między UE10 i UE15 oraz wśród tych krajów zmniejszało się, jeśli chodzi o cały okres 1993–2012. Dla tego okresu nachylenie równań regresji jest ujemne przy wysokich współczynnikach determinacji: 91% (25 krajów) i 95% (2 regiony). Zbieżność występowała także w obu krótszych przedziałach czasowych: 1993–2004 oraz 2004–2012.

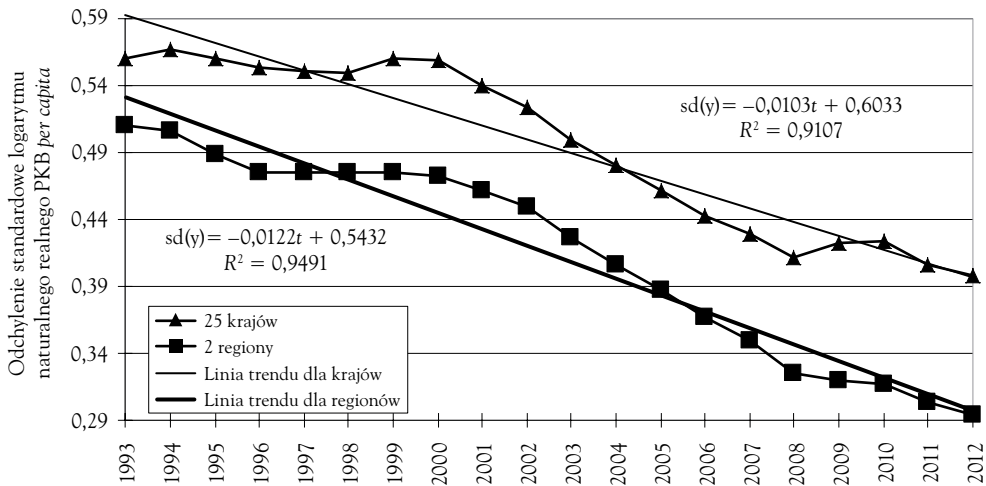
Wykres 7 przedstawia tendencję odchylenia standardowego logarytmów PKB per capita. Jak widać, zróżnicowanie dochodów między nowymi i dotychczasowymi krajami UE wykazywało, ogólnie biorąc, tendencję malejącą. Najbardziej widoczne i systematyczne zmniejszanie się różnic dochodowych wystąpiło w drugiej połowie analizowanego okresu, tj. począwszy od 2000 r. W latach 2009–2010 – na skutek kryzysu gospodarczego i osłabienia tempa wzrostu PKB wielu dotychczas szybko rozwijających się krajów – różnice dochodowe wśród 25 państw badanej grupy wzrosły, chociaż dane uśrednione dla 2 obszarów tego nie potwierdzają.

Tabela 16
Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność σ

Okres	α_0	α_1	stat. t (α_0)	stat. t (α_1)	wartość p (α_0)	wartość p (α_1)	R^2	Zbieżność σ
25 krajów rozszerzonej Unii Europejskiej								
1993–2012	0,6033	-0,0103	66,32	-13,55	0,000	0,000	0,9107	tak
1993–2004	0,5825	-0,0062	58,60	-4,59	0,000	0,001	0,6779	tak
2004–2012	0,4759	-0,0090	59,21	-6,29	0,000	0,000	0,8496	tak
2 regiony (UE10 i UE15)								
1993–2012	0,5432	-0,0122	67,87	-18,33	0,000	0,000	0,9491	tak
1993–2004	0,5192	-0,0078	75,46	-8,29	0,000	0,000	0,8730	tak
2004–2012	0,4102	-0,0138	64,39	-12,14	0,000	0,000	0,9547	tak

Źródło: Obliczenia własne.

Wykres 7
Odchylenie standardowe PKB per capita w latach 1993–2012



Źródło: Obliczenia własne.

Konwergencja regionalna

W tej części analizy dokonamy weryfikacji występowania konwergencji β i σ na szczeblu regionalnym. Badanie to nawiązuje do głównego nurtu tegorocznej edycji raportu, jakim

jest analiza regionów i stanowi uzupełnienie badania konwergencji między poszczególnymi krajami. Analizie poddano regiony według klasyfikacji NUTS-2 należące do wszystkich krajów członkowskich Unii (UE27). Z uwagi na brak danych statystycznych, badanie obejmuje krótszy okres. Dane na temat PKB per capita w ujęciu regionalnym są dostępne dla wszystkich 271 regionów w okresie 2000–2009. Dla lat 1995–1999 dysponujemy danymi dla 231 regionów (brakuje statystyk m.in. dla Włoch, Austrii i Węgier). Dlatego też obliczenia przeprowadzamy dla dwóch okresów: 1995–2009 i 2000–2009.

Konwergencja β

Tabela 17 przedstawia wyniki oszacowań równań regresji dotyczących konwergencji β w ujęciu regionalnym (n jest liczbą obserwacji). Uzyskane wyniki potwierdzają występowanie konwergencji na szczeblu regionalnym w krajach UE27. Ujemne i istotne statystycznie nachylenie linii regresji otrzymaliśmy zarówno dla okresu 1995–2009, jak i 2000–2009. Okazuje się, że w skali całej Unii regiony biedniejsze wykazywały przeciętnie szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż regiony bogatsze. Potwierdza to wykres 8, który ilustruje zależność między tempem wzrostu PKB per capita w latach 2000–2009 a dochodem na mieszkańca w 2000 r. Ponieważ wykres dotyczy okresu 2000–2009, zawiera on kompletne dane obejmujące wszystkie regiony państw UE.

Tabela 17

Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność β w ujęciu regionalnym w UE27

Okres	α_0	α_1	stat. t (α_0)	stat. t (α_1)	wartość p (α_0)	wartość p (α_1)	R^2	n	Zbieżność β	β
1995–2009	0,1825	-0,0172	12,69	-11,51	0,000	0,000	0,3666	231	tak	0,0196
2000–2009	0,2577	-0,0256	15,97	-15,60	0,000	0,000	0,4751	271	tak	0,0291

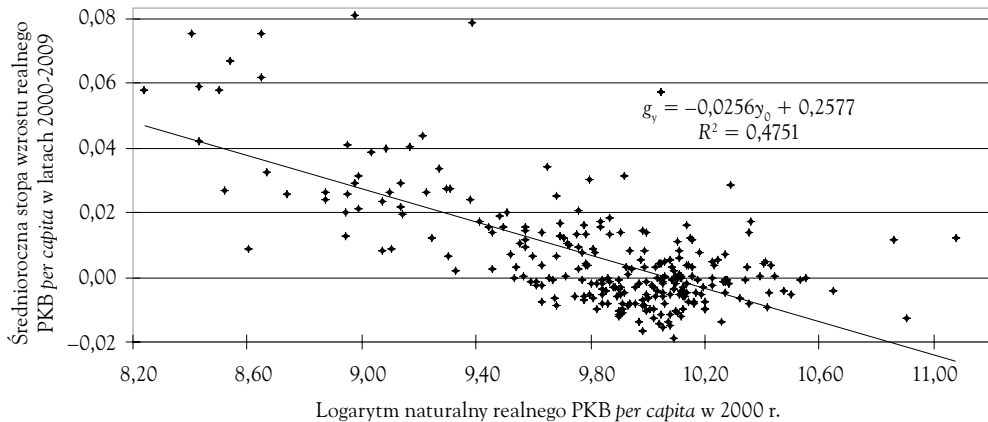
Źródło: Obliczenia własne.

Uzyskane wyniki prowadzą do następujących wniosków. Po pierwsze, wskazują one na dużą efektywność polityki UE mającej na celu eliminację różnic w poziomie dochodu między regionami. Fundusze pomocowe UE były przede wszystkim kierowane do biedniejszych regionów Unii, aby umożliwić im szybszy wzrost gospodarczy i wyeliminować utrzymujące się dysproporcje rozwojowe. Uzyskane wyniki zdają się potwierdzać to przypuszczenie. Po drugie, konwergencja regionalna zaobserwowana w skali całej grupy UE27 nie musi jednocześnie oznaczać konwergencji regionów wewnątrz poszczególnych państw. Wiele ostatnich badań (w tym naszych własnych) sugeruje nawet, iż wewnątrzpaństwowe różnice w poziomie życia mogą się powiększać, mimo że Unia jako całość wykazuje konwergencję zarówno na szczeblu krajowym, jak i regionalnym. Po trzecie, przy interpretacji wyników trzeba pamiętać, iż podział państw na regiony jest

wysoce zróżnicowany. Małe państwa, jak np. Cypr, Estonia, Litwa, Luksemburg, Łotwa i Malta, są same w sobie jednym regionem (tzn. na poziomie NUTS-2 nie są one podzielone); z kolei takie kraje, jak Niemcy czy Wielka Brytania są podzielone na prawie 40 regionów; zaś regionami niektórych krajów są terytoria zamorskie (w przypadku Francji jest to Martynika, Gwadelupa, Gujana Francuska i Reunion). Trzeba mieć to na uwadze przy interpretacji wyników.

Wykres 8

Konwergencja β w UE27 w ujęciu regionalnym w latach 2000–2009



Źródło: Obliczenia własne.

Konwergencja σ

Tabela 18 pokazuje, że regiony krajów UE27 wykazywały także zbieżność σ – zarówno w okresie 1995–2009, jak i 2000–2009. Wykres 9 sugeruje jednak, iż wyrównywanie się poziomów dochodu nie było stałe w czasie. W latach 1995–1999 różnice w poziomach PKB per capita między regionami rosły, co wskazywało na występowanie tendencji do dywergencji. Dopiero od 2000 r. dysproporcje rozwojowe między bogatszymi i biedniejszymi regionami Unii zaczęły trwale i systematycznie maleć.

Można przypuszczać, iż do pojawienia się tendencji konwergencyjnych przyczyniła się m.in. polityka UE. Fundusze europejskie, które były kierowane do biedniejszych regionów Unii, należących przede wszystkim do państw UE10, w pierwszej dekadzie okresu transformacji nie były jeszcze bardzo wysokie. W efekcie, dysproporcje rozwojowe na szczeblu regionalnym szybko rosły. Dopiero od początku XXI w., kiedy termin rozszerzenia Unii na kraje UE10 zbliżał się, nastąpiła intensyfikacja przepływu środków pomocowych z UE, co spowodowało, że biedniejsze regiony weszły w fazę szybkiego rozwoju gospodarczego i w efekcie różnice w poziomie dochodów zaczęły maleć.

Tabela 18

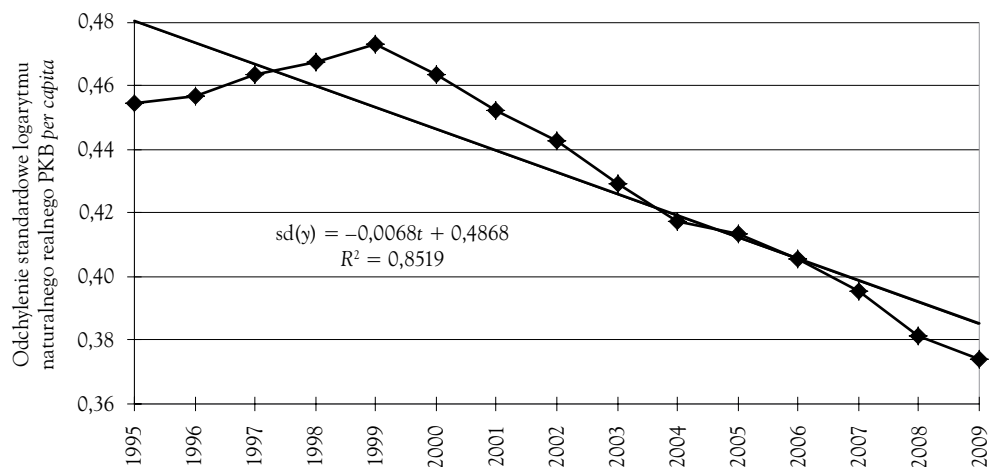
Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność σ w ujęciu regionalnym w UE27

Okres	α_0	α_1	stat. t (α_0)	stat. t (α_1)	wartość p (α_0)	wartość p (α_1)	R^2	Zbieżność σ
1995–2009	0,4868	-0,0068	68,36	-8,65	0,000	0,000	0,8519	tak
2000–2009	0,4712	-0,0098	256,40	-32,97	0,000	0,000	0,9927	tak

Źródło: Obliczenia własne.

Wykres 9

Konwergencja σ w UE27 w ujęciu regionalnym w latach 1995–2009



Źródło: Obliczenia własne.

Prognoza zamykania luki dochodowej

W poprzednich częściach tego podrozdziału przeanalizowane zostało za pomocą metod ekonometrycznych zjawisko konwergencji dochodowej wśród krajów UE10 oraz między krajami UE15 w okresie 1993–2012. Przedmiotem tego podrozdziału jest przedstawienie symulacyjnej prognozy zamykania luki dochodowej między krajami UE10 i UE15.

Prognozę (a ściślej biorąc, symulację) dalszego przebiegu konwergencji dochodowej między tymi dwiema grupami krajów (UE10 i UE15) sporządzamy według trzech hipotetycznych scenariuszy. Dwa pierwsze scenariusze są aktualizacją naszych wcześniejszych prognoz przedstawianych w poprzednich wydaniach raportu Instytutu Gospodarki Światowej (Weresa, red., 2012); trzeci scenariusz jest całkowicie nowy.

W pierwszym scenariuszu, będącym prostą ekstrapolacją dotychczasowych trendów wzrostu, zakładamy, że poszczególne kraje UE10 oraz grupa UE15 jako całość utrzymają w przyszłości średnioroczne tempo wzrostu PKB per capita notowane w okresie 1994–2010¹⁸. Dla większości krajów UE10, a zwłaszcza Polski, jest to bardzo optymistyczny scenariusz z punktu widzenia okresu niezbędnego do likwidacji luki dochodowej dzielącej obie grupy krajów.

Drugi scenariusz zakłada, że w latach 2010–2016 kraje UE10 i grupa UE15 jako całość będą rozwijały się zgodnie z faktycznymi danymi za dwa pierwsze lata i najnowszą prognozą MFW na cztery następne lata, a poczynając od 2017 r. będą rozwijać się w stałym tempie wzrostu PKB prognozowanym przez MFW na 2017 r., z niewielką autorską poprawką dla Węgier i Bułgarii¹⁹. Założone tempo wzrostu PKB zostały następnie przekształcone w tempo wzrostu PKB per capita z uwzględnieniem zmian demograficznych²⁰. Ten scenariusz wydaje się bardziej realistyczny, chociaż założenia dotyczące przyszłego tempa wzrostu krajów UE10 są w nim także dość optymistyczne.

Cechą wspólną obydwu tych scenariuszy jest założenie, że kraje UE10 utrzymają w przyszłości przewagę nad krajami UE15 w zakresie dynamiki PKB per capita, a w związku z tym proces zmniejszania luki dochodowej dzielącej te dwie grupy krajów i wyrównywania poziomów rozwoju będzie kontynuowany. Uwagę skupiamy tutaj na wyznaczeniu prawdopodobnej długości okresu niezbędnego do wyrównania poziomu dochodów (w stosunku do przeciętnego poziomu PKB per capita w krajach UE15). Różnica między tymi wariantami polega tylko na tym, że w pierwszym scenariuszu zakładamy, iż relacje temp wzrostu między krajami UE10 i grupą UE15 pozostaną takie same jak notowane dotąd, średnio biorąc, w okresie 1994–2010, w drugim zaś dopuszczamy możliwość zmiany tych relacji, zgodnie z aktualnymi tendencjami wzrostu gospodarczego i przyjętymi docelowymi tempami wzrostu.

W obydwu omówionych wyżej wariantach punktem wyjścia prognozy konwergencji jest względny poziom PKB per capita w 2010 r.²¹. Okres niezbędny do likwidacji luki dochodowej zależy od przyjmowanych założeń dotyczących przyszłego tempa wzrostu PKB per capita, tzn. od tempa wzrostu PKB ogółem i przewidywanych zmian liczby ludności. Należy zaznaczyć, że długość tego okresu jest obliczona poczynając od 2010 r.

¹⁸ Podane tutaj tempo wzrostu PKB per capita dotyczą wzrostu realnego PKB mierzonego w cenach stałych w walutach narodowych (w euro w przypadku grupy UE15) i różnią się od temp wzrostu PKB liczonego wg PSN, które były przyjmowane za podstawę obliczeń w poprzednich punktach tego podrozdziału.

¹⁹ Dla Węgier podwyższamy o 0,5%, a dla Bułgarii obniżamy o 0,5% (w stosunku do prognozy MFW) docelowe tempo wzrostu PKB od 2017 r., przyjmując odpowiednio 2,3% i 4,0%, w celu zachowania porównywalności z tempami wzrostu przyjmowanymi dla pozostałych krajów UE10.

²⁰ Z uwagi na brak porównywalnych danych demograficznych założyliśmy, że liczba ludności po 2060 r. pozostanie niezmienna.

²¹ Rok 2010 przyjmujemy za podstawę obliczeń, ponieważ jest to ostatni rok, dla którego posiadamy wiarygodne dane o PKB per capita wg PSN (nie podlegające dalszym korektom). Przyjęcie za podstawę danych z 2010 r. ułatwi również porównanie wyników uzyskanych obecnie w dwóch pierwszych scenariuszach z wynikami naszych wcześniejszych analiz oraz z wynikami uzyskanymi w trzecim scenariuszu, który jest oparty na tej samej podstawie czasowej.

Obliczenia przeprowadzamy w dwóch wersjach kalkulacyjnych dotyczących estymacji wyjściowej luki dochodowej. W pierwszej wersji lukę dochodową mierzymy względnym poziomem PKB per capita według parytetu siły nabywczej (PSN), w drugiej zaś – względnym poziomem PKB per capita według bieżących kursów walutowych (BKW). Pomimo że podobne kalkulacje są przeprowadzane zazwyczaj jedynie w odniesieniu do dochodu per capita liczonego wg PSN, w tej analizie rozpatrujemy obydwa alternatywne sposoby estymacji wyjściowej luki dochodowej (wg PSN i wg BKW), ponieważ nie ma pewności, czy szacunki PKB per capita wg PSN dla krajów UE10 są adekwatne i nie są zawyżone.

Przyjmowane w dwóch pierwszych scenariuszach założenia i wyniki obliczeń zostały przedstawione w tabelach 19 i 20. Pierwsza kolumna tabeli zawiera zakładane tempo wzrostu PKB per capita lub PKB ogółem, druga pokazuje wyjściową lukę dochodową wg PSN i wg BKW w relacji do przeciętnego poziomu w UE15, a ostatnia kolumna wskazuje liczbę lat niezbędnych do osiągnięcia przez dany kraj średniego poziomu PKB per capita w UE15, jeżeli wyjściowy poziom PKB per capita jest liczony wg PSN lub wg BKW.

Tabela 19

Zamykanie luki dochodowej – scenariusz 1

Kraj	Tempo wzrostu PKB per capita (w % średniorocznie)	PKB per capita w 2010 r. (UE15 = 100)		Liczba lat niezbędnych do osiągnięcia średniego poziomu PKB per capita UE15	
		PSN	BKW	PSN	BKW
Bułgaria	2,8	40	17	72	139
Czechy	3,0	73	51	21	46
Estonia	5,4	57	38	15	26
Litwa	4,9	52	30	20	37
Łotwa	5,3	49	29	19	34
Polska	4,6	57	33	19	37
Rumunia	3,3	42	21	49	89
Słowacja	4,6	66	43	14	28
Słowenia	3,5	76	62	14	24
Węgry	2,6	59	35	49	97
UE15	1,5	100	100	–	–

Źródło: Obliczenia własne oparte na danych Eurostatu (ec.europa.eu/eurostat) uzupełnionych w miarę potrzeby danymi MFW (www.imf.org) oraz Banku Światowego (databank.worldbank.org), 6.02.2013.

W 2010 r. poziom PKB na 1 mieszkańca w krajach UE10 był zdecydowanie niższy niż w UE15. Najniższy poziom PKB per capita notowała Bułgaria (40% średniej UE15 wg PSN i 17% wg BKW) oraz Rumunia (odpowiednio 42% i 21%), a najwyższy Słowenia

(76% wg PSN i 62% wg BKW) oraz Czechy (73% i 51%). W Polsce PKB na 1 mieszkańca stanowił w 2010 r. 57% średniej UE15 licząc wg PSN, a 33% licząc wg BKW.²² Dla wszystkich krajów UE10 wyjściowe wartości PKB per capita liczone wg PSN są dużo wyższe od wartości liczonych wg BKW, a w związku z tym okres niezbędny do zamknięcia luki dochodowej liczonej wg PSN jest znacznie krótszy.

Tabela 20
Zamykanie luki dochodowej – scenariusz 2

Kraj	Tempo wzrostu PKB		PKB per capita w 2010 r. (UE-15 = 100)		Liczba lat niezbędnych do osiągnięcia średniego poziomu PKB per capita UE-15	
	2010–2016	2017–	PSN	BKW	PSN	BKW
Bulgaria	2,4	4,0	40	17	32	67
Czechy	1,9	3,4	73	51	21	42
Estonia	4,3	3,9	57	38	20	36
Litwa	3,9	3,6	52	30	24	49
Łotwa	4,5	4,0	49	29	21	41
Polska	2,9	3,6	57	33	26	50
Rumunia	2,5	3,5	42	21	40	76
Słowacja	3,2	3,6	66	43	21	41
Słowenia	0,7	2,3	76	62	52	87
Węgry	0,9	2,3	59	35	71	159
UE15	0,9	1,7	100	100	–	–

Źródło: Obliczenia własne oparte na danych Eurostatu (ec.europa.eu/eurostat) i MFW (www.imf.org), 6.02.2013.

Scenariusz 1 jest prostą ekstrapolacją dotychczasowego trendu PKB per capita, zakładającą utrzymanie w przyszłości przez kraje UE10 i grupę UE15 średniorocznego tempa wzrostu PKB per capita z okresu 1994–2010. Przy tym założeniu poszczególne kraje UE10 potrzebują od 14 do 72 lat (poczynając od 2010 r.), aby osiągnąć przeciętny poziom PKB per capita obszaru UE15, jeżeli wyjściowa luka dochodowa jest liczona wg PSN, a od 24 do 139 lat, jeżeli luka ta jest liczona wg BKW. Najszybciej lukę dochodową może zlikwidować Słowenia, która będzie potrzebować tylko 14 lat wg PSN lub 24 lat wg BKW do uzyskania średniego poziomu dochodów krajów UE15. Stosunkowo szybko – przy tych założeniach – mogłaby dogonić UE15 także Słowacja (14 lub 28 lat) oraz Estonia (odpowiednio w ciągu 15 lub 26 lat). Polska potrzebowałaby na to 19 lat, jeżeli wyjściową lukę dochodową liczymy wg PSN, ale 37 lat, jeśli liczyć ją wg BKW.

²² Wskaźnik PKB per capita dla Polski (UE15 = 100) liczony wg PSN wzrósł do 58 w 2011 r. i 61 w 2012 r.

Dla Czech okres ten wynosi odpowiednio: 21 i 46 lat. Dla Łotwy i Litwy wymagany okres wynosi odpowiednio 19 lub 34 lata oraz 20 lub 37 lat. W najgorszej sytuacji pod tym względem znajdują się Węgry, Rumunia i Bułgaria: przy zachowaniu dynamiki PKB per capita notowanej w okresie 1994–2010 Węgry uzyskałaby dochód na 1 mieszkańca równy średniemu poziomowi dochodu na obszarze UE15 za 49 lat, jeżeli rachunek prowadzony jest wg PSN, lub za 97 lat, gdy jest on oparty na BKW, Rumunia odpowiednio za 49 lub 89 lat, a Bułgaria odpowiednio dopiero za 72 lub 139 lat.

W drugim wariantcie prognozy (scenariusz 2) okres niezbędny do zamknięcia przez kraje UE10 luki dochodowej w stosunku do grupy UE15 jest inny niż w wariantcie pierwszym, ponieważ obecne i założone przyszłe tempa wzrostu są inne niż tempa notowane w dotychczasowym trendzie. Dla niektórych krajów okres „doganiania” Europy Zachodniej – w porównaniu z wariantem pierwszym – się wydłuża, a dla innych skraca. Na szybsze osiągnięcie poziomu dochodów UE15 liczyć mogą Bułgaria (32 lata wg PSN i 67 lat wg BKW) i Rumunia (40 lub 76 lat), ale okres ten wydłuża się dla Estonii (20 lub 36 lat), Słowacji (21 lub 41 lat), Słowenii (52 lub 87 lat) i Węgier (71 lub 159 lat). Dla Polski okres ten wynosi 26 lat w kalkulacji prowadzonej wg PSN i 50 lat w rachunku opartym na BKW. Dla pozostałych krajów długość okresu potrzebnego do pełnej likwidacji luki dochodowej nie ulega dużej zmianie. Do osiągnięcia przeciętnego poziomu dochodów w UE15 Czechy potrzebują 21 lat, jeżeli wyjściowa luka dochodowa jest liczona wg PSN, ale 42 lata, jeśli jest ona liczona wg BKW. Dla Łotwy i Litwy wymagany okres wynosi odpowiednio: 21 lub 41 lat oraz 24 lub 49 lat.

Podane wyżej szacunki „okresu doganiania”, dotyczące wielkości PKB per capita wg PSN, należy traktować raczej jako minimalne, ponieważ dokonywane są one według stałych cen i kursów walutowych z 2010 r. przy założeniu, że istniejące obecnie różnice cen między krajami UE10 i UE15 nie ulegną zmianie. Tymczasem w związku ze stopniowym wyrównywaniem się poziomu cen w UE27 faktyczna siła nabywczą dochodów ludności w krajach UE10 w przyszłości może okazać się mniejsza niż to wynika z obliczeń prowadzonych w cenach stałych, a w związku z tym okres niezbędny do zamknięcia luki dochodowej może okazać się dłuższy.

Analizowaliśmy także inne scenariusze procesu konwergencji, w tym alternatywny wariant prognozy ekstrapolacyjnej, zakładający utrzymanie dotychczasowego tempa wzrostu PKB per capita z okresu 2000–2010 (Matkowski, 2010a), jak również inne warianty prognozy analitycznej, przy odmiennych założeniach dotyczących przyszłego tempa wzrostu krajów UE10 i UE15. We wszystkich przeanalizowanych wariantach długość okresu niezbędnego do osiągnięcia przez Polskę średniego poziomu dochodów wg PSN w UE15 mieści się w przedziale 20–30 lat. Można zatem przyjąć, że we wszelkich realistycznych scenariuszach dalszego rozwoju okres niezbędny do tego, aby Polska zrównała się z UE15 pod względem poziomu dochodów mierzonego wg PSN wynosi co najmniej 20 lat (Matkowski, 2010a).

Za całkowicie nierealne w związku z tym trzeba uznać opinie sugerujące, że Polska może dogonić Europę Zachodnią pod względem poziomu dochodów w ciągu 10 lat. Byłoby to oczywiście możliwe w przypadku, gdyby nasza gospodarka zaczęła rosnąć w średnim

tempie 5% rocznie, a kraje UE15 w ogóle przestały się rozwijać. Taki scenariusz trzeba jednak z góry wykluczyć nie tylko dlatego, że długotrwała zupełna stagnacja w Europie Zachodniej jest nieprawdopodobna, lecz również dlatego, że w takiej sytuacji nasza gospodarka, zależna od eksportu na rynki zachodnie i dopływu zagranicznych inwestycji, także nie mogłaby się normalnie rozwijać. Dlatego trzeba pogodzić się z faktem, że nadrobienie historycznych opóźnień w rozwoju gospodarczym Polski i zlikwidowanie luki dochodowej dzielącej nas od Europy Zachodniej jest być może możliwe, ale wymaga dłuższego czasu i dużego wysiłku. Nie można też wykluczyć takiej ewentualności, że w przyszłości czeka nas wyraźny spadek dynamiki wzrostu gospodarczego, a w konsekwencji zahamowanie i nawet odwrócenie tendencji do konwergencji. Taki właśnie wydźwięk ma przedstawiony poniżej scenariusz 3.

Scenariusz 3 opiera się na długookresowej prognozie wzrostu krajów UE27 do 2060 r., opracowanej pod auspicjami Komisji Europejskiej. Prognoza ta, o której wspominaliśmy już w poprzednim podrozdziale, oparta na wnikliwej analizie niekorzystnych trendów demograficznych i związanych z tym zmian w dynamice zatrudnienia i wydajności pracy, a także oczekiwanych zmian ogólnej produktywności czynników (TFP), przewiduje, począwszy od 2015 r. lub 2020 r., postępujące spowolnienie wzrostu gospodarczego Polski i pozostałych krajów UE10, głównie w wyniku procesu starzenia się ludności oraz odpływu młodych ludzi w wieku produkcyjnym, emigrujących w poszukiwaniu pracy i lepszych zarobków. Rezultatem tego ma być stopniowe zmniejszanie się przewagi krajów UE10 nad krajami UE15 w zakresie dynamiki PKB per capita aż do całkowitego zaniku tej przewagi i odwrócenia relacji temp wzrostu między tymi dwiema grupami krajów przy bardzo niskim, ogólnie biorąc, poziomie temp wzrostu. Konsekwencją tych zmian w dynamice wzrostu gospodarczego będzie zmniejszenie tempa konwergencji dochodowej aż do całkowitego odwrócenia tej tendencji i ponownego zwiększania się luki dochodowej istniejącej między tymi dwiema grupami krajów. Warto podkreślić, że ten wariant prognozy ma bardzo pesymistyczny wydźwięk nie tylko z tego powodu, iż wyklucza on możliwość likwidacji luki dochodowej dzielącej nas od Europy Zachodniej w perspektywie jednego pokolenia, lecz również dlatego, iż przewiduje on nadzwyczaj niskie tempa wzrostu realnego dochodu i dobrobytu (w kategoriach PKB per capita rzędu 1–2% rocznie) w ciągu następnych 50 lat zarówno w krajach UE15, jak i w większości krajów UE10.

Implikacje tego scenariusza dla procesu zamykania luki dochodowej dzielącej kraje UE10 od UE15 pokazuje tabela 21. Tym razem przy pomiarze luki dochodowej za punkt odniesienia przyjęliśmy przeciętny poziom PKB per capita wg PSN w strefie euro (UE17), który nie odbiega zbyt od wartości podobnego wskaźnika liczonego dla grupy UE15²³. Dla oszczędności miejsca i bardziej przejrzystej prezentacji wyników obliczeń, wskaźniki relatywnego poziomu dochodów, ilustrujące rozmiary luki dochodowej we wskazanych latach, podajemy wyłącznie dla wartości PKB per capita mierzonej wg PSN, rezygnując z podawania alternatywnych szacunków dla wartości PKB per capita liczonej wg BKW (które we wszystkich przypadkach byłyby znacznie niższe).

²³ Dla grupy UE15 nie dysponujemy porównywalnymi danymi źródłowymi.

Tabela 21
Zamykanie luki dochodowej – scenariusz 3

Kraj	Tempo wzrostu PKB per capita w latach 2010–2060 (% średnio rocznie)	Luka dochodowa (PKB per capita wg PSN, UE17 = 100)						Najmniejsza luka dochodowa
		2010	2020	2030	2040	2050	2060	
Bułgaria	1,9	40	46	50	54	55	55	.
Czechy	1,6	73	79	82	86	86	85	87 (2046)
Estonia	1,8	57	62	69	75	76	75	77 (2046)
Litwa	1,7	52	57	62	68	70	68	70 (2048)
Łotwa	1,8	49	54	62	67	67	65	68 (2044)
Polska	1,8	57	67	71	75	74	71	75 (2044)
Rumunia	1,5	42	46	48	50	49	48	50 (2044)
Słowacja	1,8	66	79	87	89	86	83	89 (2038)
Słowenia	1,3	76	81	82	82	80	79	82 (2037)
Węgry	1,4	59	57	60	63	63	62	64 (2045)
Strefa Euro – UE17	1,3	100	100	100	100	100	100	.

Źródło: Obliczenia własne oparte na danych: Eurostat (2013), European Commission (2012), 3.02.2013.

Jak widać z tabeli 21, w większości krajów EŚW przejście od konwergencji do dywergencji w stosunku do Europy Zachodniej nastąpi około 2045 r. (w przypadku Słowenii i Słowacji nieco wcześniej). W tym przełomowym momencie przejścia od konwergencji do dywergencji poszczególne kraje EŚW osiągną następujące wskaźniki relatywnego poziomu dochodu w stosunku do Europy Zachodniej (UE17 = 100), ilustrujące rozmiary minimalnej luki dochodowej: Słowacja – 89%, Czechy – 87%, Słowenia – 82%, Łotwa i Litwa – 68% i 70%, Węgry – 64%, Rumunia – 50%. Polska znajdzie się najbliżej standardów dochodowych Europy Zachodniej w 2044 r., kiedy to osiągnie 75% przeciętnego poziomu dochodów w krajach UE17. Jedynym krajem UE10, którego nie dotknie fala ponownej dywergencji (przynajmniej w horyzoncie objętym tą prognozą), będzie Bułgaria, która w 2060 r. osiągnie jednak tylko 55% przeciętnego poziomu dochodów istniejącego w UE17. Oczywiście, scenariusz ten nie daje żadnych wskazówek co do dalszego kształtowania się tendencji konwergencyjnych lub dywergencyjnych po 2060 r., gdyż taki właśnie jest horyzont prognozy demograficznej i ekonomicznej leżącej u podstaw tego scenariusza.

Można mieć nadzieję, że ten przygnębiający scenariusz, przekreślający możliwość likwidacji luki rozwojowej dzielącej UE10 od Europy Zachodniej za życia jednego pokolenia, nie spełni się. Niemniej jednak, możliwości zaistnienia – w warunkach zupełnego leseferyzmu – takich niepożądanych tendencji rozwojowych nie można lekceważyć, tym

bardziej, że ta alarmująca prognoza ogłoszona przez Komisję Europejską znajduje także potwierdzenie w podobnych wynikach uzyskanych w innej długookresowej projekcji wzrostu gospodarczego, opracowanej przez OECD (OECD, 2012). Aby zapobiec urzeczywistnieniu się tego scenariusza, konieczne jest pilne podjęcie – w ramach polityki społeczno-ekonomicznej prowadzonej przez rządy poszczególnych państw oraz wspólnej polityki europejskiej – skoordynowanych, wielokierunkowych działań zmierzających do przewyciężenia wylaniających się zagrożeń dalszego rozwoju i zneutralizowania czynników hamujących przyszły wzrost gospodarczy. W przypadku Polski konieczne jest opracowanie i wdrożenie kompleksowego programu podtrzymania i przyspieszenia wzrostu gospodarczego, koncentrującego się na złagodzeniu niekorzystnych trendów demograficznych, poprawie instytucjonalnych warunków rozwoju przedsiębiorczości, dalszej rozbudowie i modernizacji infrastruktury, lepszym wykorzystaniu posiadanych zasobów kadrowych i materialnych oraz popieraniu rozwoju edukacji, wiedzy i innowacyjności jako kluczowych czynników wzrostu produkcji w konkurencyjnym otoczeniu międzynarodowym.²⁴

Wnioski

1. W grupie 10 nowych krajów UE występuje niewielka zbieżność dochodów. Tempo wzrostu gospodarczego w latach 1993–2012 było ujemnie zależne od początkowego poziomu PKB na 1 mieszkańca. Zróżnicowanie dochodów między krajami malało, szczególnie po 2000 r. Względna pozycja konkurencyjna Polski na tle krajów UE10, mierzona relatywnym poziomem PKB per capita, poprawiła się w ciągu ostatnich kilku lat.
2. Polska i inne kraje UE10 wykazują też zbieżność dochodów w stosunku do obszaru UE15. Osiągnęły one szybsze tempo wzrostu niż UE15, mimo że ich początkowy poziom PKB per capita był znacznie niższy. W rezultacie zróżnicowanie dochodów między UE10 i UE15 zmniejszyło się, chociaż różnice dochodowe są ciągle bardzo duże. Nie można zatem oczekiwać znacznego zmniejszenia różnic w konkurencyjności mierzonej poziomem życia społeczeństw starych i nowych krajów Unii w perspektywie krótkookresowej.
3. W krajach UE27 można zaobserwować tendencję do konwergencji na szczeblu regionalnym. W latach 1995–2009 biedniejsze regiony Unii wykazywały szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż regiony wyżej rozwinięte, dzięki czemu różnice w poziomie dochodu *per capita* między regionami zmniejszały się. Było to szczególnie widoczne po 2000 r.
4. Przy utrzymaniu dotychczasowej przewagi w tempie wzrostu gospodarczego kraje UE10 będą stopniowo zbliżały się do Europy Zachodniej pod względem poziomów

²⁴ Szerzej na temat implikacji tej prognozy dla przyszłego rozwoju gospodarczego Polski – zob. Rapacki, 2012, Matkowski, Próchniak, Rapacki, 2013, Rapacki i Próchniak, 2013.

dochodu. Ale przy realistycznych założeniach co do dalszego tempa wzrostu okres niezbędny do osiągnięcia poziomu dochodów zbliżonego do UE15 jest dla większości krajów UE10 bardzo długi. W przypadku Polski, przy uwzględnieniu parytetu siły nabywczej, potrzeba na to co najmniej około 20 lat.

5. W świetle opublikowanych ostatnio długookresowych prognoz ekonomicznych dla krajów UE27 nie można jednak wykluczyć w przyszłości postępującego zwolnienia wzrostu gospodarczego krajów UE10, głównie w wyniku niekorzystnych zmian demograficznych. Konsekwencją tego może być zahamowanie tempa konwergencji, aż do całkowitego odwrócenia tej tendencji i ponownego zwiększania się luki dochodowej dzielącej kraje UE10 od UE15. Aby do tego nie doszło, konieczne jest podjęcie – w ramach polityki społeczno-ekonomicznej prowadzonej przez rządy poszczególnych krajów oraz wspólnej polityki UE – zdecydowanych działań zmierzających do zneutralizowania powstających zagrożeń dalszego rozwoju i podtrzymania lub przyspieszenia wzrostu gospodarczego.

1.3. Zróżnicowanie dochodów i ubóstwo w Polsce

Patrycja Graca-Gelert

Celem tego podrozdziału jest ukazanie głównych tendencji kształtowania się zróżnicowania dochodów oraz skali ubóstwa w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej. W tej edycji Raportu nierówności dochodów i ubóstwo zostaną dodatkowo ukazane w perspektywie regionalnej.

Uwagi metodologiczne

Problematyka badania ubóstwa i zróżnicowania dochodów jest bardzo złożona, a analiza tych zjawisk i wnioski z niej płynące uzależniona jest w dużej mierze od kwestii definicyjnych i poczynionych założeń. Poniżej wypunktowane zostały najważniejsze z nich.

1. Przez „dochód” należy rozumieć dochód do dyspozycji, chyba, że zaznaczono inaczej.
2. Dochód został w przeważającej mierze ujęty w jednostkach ekwiwalentnych – chyba że zaznaczono inaczej – z zastosowaniem zmodyfikowanej skali OECD²⁵.
3. Do analizy nierówności dochodów zastosowano trzy mierniki dochodów:
 - a) współczynnik Giniego – jedna z najbardziej popularnych miar zróżnicowania dochodów, przyjmująca wartość od 0 do 1 (lub, jak przyjęto w tekście, w procentach

²⁵ Skala ekwiwalentności służy do wprowadzenia porównywalności między dochodami gospodarstw domowych o różnej charakterystyce. W zmodyfikowanej skali OECD pierwszej dorosłej osobie przypisuje się wagę 1, kolejnej osobie w wieku od 14 lat – 0,5, natomiast dziecku – 0,3.

- od 0 do 100%) dla, odpowiednio, doskonałej równości i skrajnego zróżnicowania badanej zmiennej,
- b) wskaźnik zróżnicowania kwintylowego (S80/S20) – stosunek dochodów 20% populacji o najwyższych dochodach i dochodów 20% populacji o najniższych dochodach,
 - c) relacje kwintylowe – ujawniają informację o tym, o ile przeciętny dochód jednej grupy kwintylowej jest wyższy od przeciętnego dochodu drugiej grupy kwintylowej.
4. O ile nie zaznaczono inaczej, przyjęto relatywne podejście do pomiaru ubóstwa – za ubogą lub inaczej zagrożoną ubóstwem uznaje się tę część populacji, której dochód do dyspozycji jest niższy od przyjętej granicy ubóstwa, przy czym w przeważającej mierze odniesiono się do granicy wyznaczonej przez 60 procent mediany ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji (po uwzględnieniu transferów społecznych).
 5. W opracowaniu wykorzystano przede wszystkim dane z publikacji GUS pt. *Budżety Gospodarstw Domowych*, Europejskiego Badania Warunków Życia Ludności (EU-SILC) oraz dane indywidualne z badań budżetów gospodarstw domowych w Polsce. Dane na temat (zróżnicowania) dochodów i ubóstwa publikowane oraz udostępniane są z pewnym opóźnieniem. Z tego względu analizę ograniczono do 2011 r. Niepełna dostępność do danych indywidualnych na temat dochodów za 2011 r. skróciła dodatkowo analizę w niektórych fragmentach tekstu do 2010 r.
 6. Do obliczeń własnych na podstawie danych indywidualnych z badań budżetów gospodarstw domowych został wykorzystany program stworzony na potrzeby analizy rozkładów dochodów DAD 4.6. (Jean-Yves Duclos, Abdelkrim Araar and Carl Fortin, “DAD: a software for Distributive Analysis / Analyse Distributive”, MIMAP programme, International Development Research Centre, Government of Canada, and CIRPÉE, Université Laval).

Nierówności dochodów – ujęcie regionalne a krajowe

Jako że tegoroczna edycja raportu poświęcona została konkurencyjności w perspektywie regionalnej, warto pochylić się nad kilkoma aspektami teoretycznymi tego ujęcia w kontekście zróżnicowania dochodów. Poprzez nierówności w ujęciu regionalnym najczęściej rozumie się regionalną konwergencję/dywergencję poziomów dochodów – problem poruszony w poprzednim podrozdziale. Ta część raportu poświęcona została natomiast rozpiętości dochodów rozumianej jako stopień zróżnicowania rozkładu dochodów gospodarstw domowych, chyba, że zaznaczono inaczej.

Związek między konwergencją/dywergencją dochodów a nierównościami dochodów indywidualnych nie stanowi ścisłej relacji. W szczególności, konwergencja przeciętnych poziomów dochodów dla regionów w pewnym kraju nie musi oznaczać zmniejszania się skali rozpiętości dochodów gospodarstw domowych w tym państwie. Można sobie na przykład wyobrazić, że odchylenie standardowe przeciętnych dochodów dla regionów będzie mała

mimo rosnącego zróżnicowania dochodów indywidualnych dla całego kraju. Podobnie, zmniejszaniu rozpiętości dochodów gospodarstw domowych w kraju może towarzyszyć zwiększanie się różnic między przeciętnymi poziomami dochodów dla regionów.

W tabeli 22 zostały przedstawione tendencje zmian przeciętnych poziomów dochodu między regionami krajów Unii Europejskiej w okresie 2000–2009. Uwzględnione zostały tylko kraje mające przynajmniej 2 regiony NUTS 2. Jak wynika z tabeli, w krajach UE w badanym okresie doszło najczęściej do dywergencji poziomów dochodu oraz do zwiększenia się skali rozpiętości dochodów gospodarstw domowych. Wyraźnie widać jednak, że możliwe są wszystkie kombinacje zmian tendencji obu zmiennych. Należy dodatkowo podkreślić, że zmiany zarówno poziomów dochodu do dyspozycji jak i nierówności dochodów nie musiały mieć charakteru monotonicznego, ani tym bardziej liniowego.

Tabela 22

Zróżnicowanie poziomów dochodu^a między regionami (NUTS 2) a zróżnicowanie dochodów gospodarstw domowych^b (GINI) w poszczególnych krajach UE, 2000-2009^c

Specyfikacja		Zróżnicowanie dochodów indywidualnych		
		Spadek	Stabilność ^e	Wzrost
Zróżnicowanie poziomów dochodu między regionami	Konwergencja	Węgry	Grecja Słowenia	Austria Dania Włochy
	Dywergencja	Belgia Irlandia ^d Niderlandy Słowacja	Czechy Hiszpania Portugalia Szwecja Wielka Brytania	Bułgaria Finlandia ^d Francja Niemcy Polska Rumunia

^a Dochód do dyspozycji, PPS w oparciu o konsumpcję per capita. ^b Tendencja zróżnicowania poziomów dochodów mierzona jest kierunkiem zmiany odchylenia standardowego. ^c Dochody do dyspozycji na jednostkę ekwiwalentną. ^d Tak ograniczony okres analizy został podyktowany dostępnością danych nt poziomów dochodów do dyspozycji wg regionów NUTS 2. W przypadku Czech, Danii i Szwecji dane nt współczynnika Giniego dostępne są od 2001 r., natomiast dla Słowacji – od 2005 r. W przypadku Włoch dane dotyczące poziomów dochodów w regionach dostępne są dla okresu 2000–2006, natomiast w przypadku Francji nie zostały wzięte pod uwagę terytoria zamorskie. ^e Pomimo, że zarówno Irlandia, jak i Francja zostały zaliczone do krajów, w przypadku których doszło do spadku/wzrostu zróżnicowania dochodów gospodarstw domowych, kształtowało się ono jednak na dość stabilnym poziomie. ^e Stabilność oznacza zmianę zróżnicowania dochodów gospodarstw domowych mierzoną współczynnikiem Giniego poniżej 0,9.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Poza związkiem między konwergencją/dywergencją przeciętnych dochodów a zróżnicowaniem dochodów gospodarstw domowych można także analizować udział nierówności dochodów w poszczególnych województwach, regionach w kształtowaniu zróżnicowania dochodów w kraju. W tym celu należy dokonać dekompozycji miernika nierówności ze względu na różnego rodzaju kategorie, grupy – np. województwa, regiony, itp. Jako że

głównym miernikiem zróżnicowania dochodów stosowanym w tym podrozdziale jest współczynnik Giniego, poniżej przedstawione zostały składniki dekompozycji tegoż miernika:

$$G = G_w + G_{mb} = G_w + G_{mn} + G_t,$$

gdzie G , G_w , G_{mb} , G_{mn} , G_t to, odpowiednio, współczynniki Giniego ogółem, wkład wewnątrzgrupowego zróżnicowania dochodów w nierównościach dochodów ogółem, wkład międzygrupowego zróżnicowania dochodów w nierównościach dochodów ogółem brutto, wkład międzygrupowego zróżnicowania dochodów w nierównościach dochodów ogółem netto oraz składnik resztkowy. Składnik resztkowy jest równy 0, jeśli uporządkowanie dochodów jednostek populacji według grup nie powoduje nałożenia na siebie rozkładów dochodów poszczególnych grup. Im bardziej rozkłady dochodów analizowanych grup nakładają się, tym większy jest składnik resztkowy (FAO, 2006, s. 4).

Współczynnik Giniego nie jest dekomponowalny w sposób addytywny, co stanowi jego wadę, niemniej poniższy sposób dekompozycji jest dość powszechnie stosowany. Dekompozycja współczynnika Giniego została ukazana w uproszczony sposób (więcej na ten temat np. w Dagum, 1997).

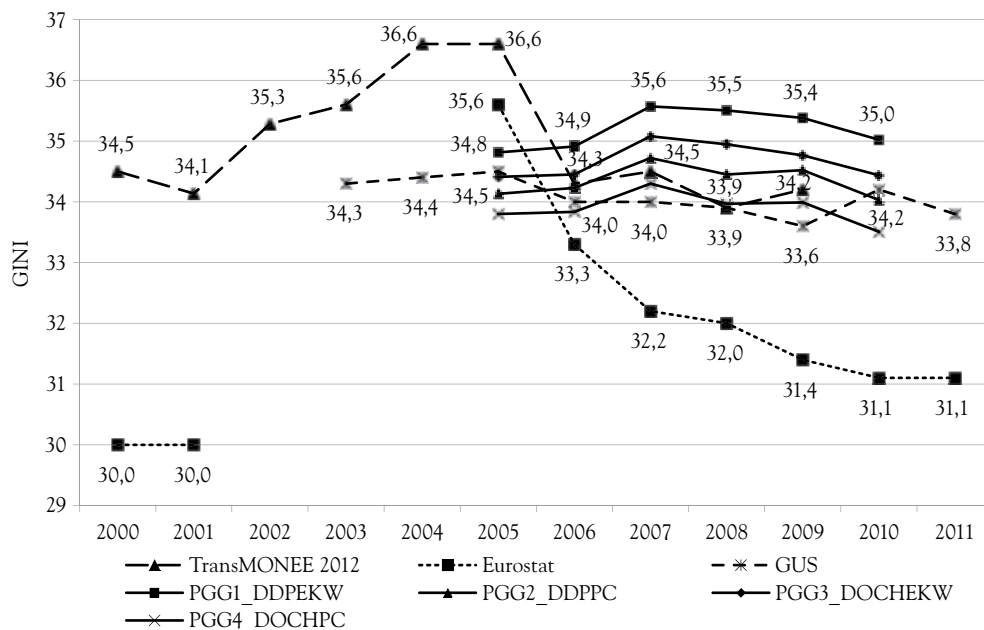
W tym podrozdziale uwzględniona zostanie jedynie analiza regionalna nierówności dochodów dla Polski – zarówno w ujęciu regionów jak i województw. Ograniczony dostęp do porównywalnych danych dla regionów poszczególnych krajów UE nie pozwalała na przeprowadzenie analizy na poziomie unijnym.

Kształtowanie się poziomu nierówności dochodów i ubóstwa w Polsce

Na podstawie dostępnych danych na temat zróżnicowania dochodów nie da się sformułować jednoznacznego wniosku dotyczącego tendencji kształtowania się nierówności dochodów w Polsce. Jedne dane (Eurostat) wskazują na ciągłe zmniejszanie się rozpiętości dochodów po 2005 r. wielkości niemal 13% (4,5 w ujęciu bezwzględnym) wartości współczynnika Giniego, inne natomiast ukazują, że spadek ten był mniejszy (GUS – ok. 2% i 0,7 absolutnie, TransMONEE – ok. 6,5% i 2,4 absolutnie) i że nie przebiegał w sposób monotoniczny. Własne oszacowanie skali rozpiętości dochodów na podstawie danych indywidualnych budżetów gospodarstw domowych – dla różnych definicji dochodu i skali ekwiwalentności – dostarcza także odmiennych konkluzji na temat tendencji nierówności dochodów w Polsce. Zróżnicowanie wyników ma wiele przyczyn, do których przede wszystkim należy zaliczyć założenia dotyczące definicji dochodu, jednostki odniesienia, skali ekwiwalentności, różne metody i sposoby dostosowania danych, wybór miernika zróżnicowania dochodu lub nawet sposób pomiaru w ramach wybranego miernika.

Ogólnie rzecz biorąc, można jednak stwierdzić, że wszystkie zbiory danych wskazują na zmniejszanie się rozpiętości dochodów w ostatnich latach.

Wykres 10

Tendencje nierówności dochodów^a w Polsce, lata 2000–2011

^a W przypadku danych TransMONEE oraz Eurostat dochód jest dochodem do dyspozycji. Współczynnik Giniego GUS obliczony został dla dochodu rozporządzalnego. Dla danych TransMONEE oraz GUS dochód jest wyrażony jako per capita, natomiast dla danych Eurostatu – w jednostkach ekwiwalentnych. Wykres zawiera także wyliczenia własne autorki, która ukazała tendencje zróżnicowanie dochodów osób dla następujących kategorii: PGG1_DDPEKW – ekwiwalentny dochód do dyspozycji, PGG2_DDPPC – dochód do dyspozycji per capita, PGG3_DOCHEKW – ekwiwalentny dochód rozporządzalny, PGG4_DOCHPC – dochód rozporządzalny per capita. W przypadku danych PGG2_DDPPC, PGG3_DOCHEKW oraz PGG4_DOCHPC etykiety danych nie zostały umieszczone na wykresie. Celem było tutaj pokazanie jedynie trendu, a nie kształtowania wartości zmiennych.

Źródło: Eurostat; TransMONEE 2012 Database, UNICEF Regional Office for CEE/CIS, Geneva; GUS, 2012, tablica 5, s. 275; obliczenia własne na podstawie BBGD.

Tabela 23 stanowi uzupełnienie dla wykresu 10 i przedstawia tendencje nierówności dochodów w Polsce z zastosowaniem alternatywnego miernika dyspersji – wskaźnika zróżnicowania kwintylowego. Kształtowanie się relacji V i I kwintyla w latach 2006–2011 nie wskazuje na wyraźne jednokierunkowe zmiany nierówności dochodów w Polsce, widoczny jest natomiast relatywnie duży wzrost rozpiętości dochodów w 2011 r. w porównaniu z poprzednimi latami. Tendencja nie dotyczy jednak wszystkich relacji kwintylowych. Względne różnice dochodów zmniejszyły się nieco między najbogatszą i średniozamożną grupą dochodową. Są to tendencje dokładnie odwrotne niż zaobserwowane między 2009 a 2010 rokiem.

Tabela 23

Przeciętny miesięczny dochód do dyspozycji per capita (w złotych) w Polsce w podziale na kwintyle, lata 2006–2011

Miara	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ogółem	802,43	894,53	1006,57	1071,67	1147,18	1183,66
I kwintyl	268,07	308,39	343,15	359,95	398,95	389,25
II kwintyl	490,16	552,41	631,11	671,72	710,69	739,81
III kwintyl	674,65	749,40	853,36	911,55	964,34	1004,32
IV kwintyl	915,88	1004,19	1140,19	1224,31	1293,95	1342,90
V kwintyl	1667,26	1862,22	2068,89	2196,16	2373,77	2446,12
V kwintyl / I kwintyl	6,22	6,04	6,03	6,10	5,95	6,28
III kwintyl / I kwintyl	2,52	2,43	2,49	2,53	2,42	2,58
V kwintyl / III kwintyl	2,47	2,48	2,42	2,41	2,46	2,44

Źródło: Opracowane na podstawie GUS, (2007-2012), *Budżety Gospodarstw Domowych*.

Na podstawie danych dotyczących zróżnicowania dochodów w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych (tabela 24) należy stwierdzić, że od 2005 r. największe dysproporcje w dochodach obserwowano w grupie rolników. Wniosek ten wynika zarówno z kształtowania się nierówności dochodów rozporządzalnych per capita, jak i ekwiwalentnych dochodów do dyspozycji na jednostkę ekwiwalentną. Okazuje się także, że rolnicy stanowili grupę, w przypadku której zachodziły największe wahania zróżnicowania dochodów. Najniższa skala rozpiętości w 2010 r. była notowana w grupie pracowników bądź emerytów w zależności od zastosowanej definicji dochodu, jednocześnie w tych grupach obserwowano najmniejsze wahania rozpiętości dochodów od 2005 r.

Zróżnicowanie dochodów w miastach i na wsi kształtowało się na podobnym poziomie ok. 32–33% (dochód rozporządzalny per capita) i było nieco wyższe na wsi. Należy zauważyć, że dochody do dyspozycji na jednostkę ekwiwalentną wykazują nieco większy poziom nierówności i większą jego różnicę pomiędzy miastami a wsią.

O ile tabela 24 poświęcona była wewnątrzgrupowemu zróżnicowaniu dochodów, nierówności dochodów można także analizować pod kątem rozpiętości między grupami. Istotne informacje na ten temat zawiera wykres 11. Analizując dane począwszy od 2006 r. można zauważyć znaczącą poprawę sytuacji rolników, którzy stanowili „środkową” grupę spośród wszystkich kategorii społeczno-ekonomicznych w 2011 r., aczkolwiek relacja przeciętnego dochodu tej grupy do przeciętnego dochodu ogółem kształtowała się poniżej 1. Pozostałe grupy nie zanotowały podobnych zmian w tym okresie. Najniższą pozycję dochodową od 2007 r. zajmują renciści, a najwyższą – pracujący na własny rachunek.

Tabela 24

Zróżnicowanie dochodów w grupach społeczno-ekonomicznych w Polsce, lata 2005–2011

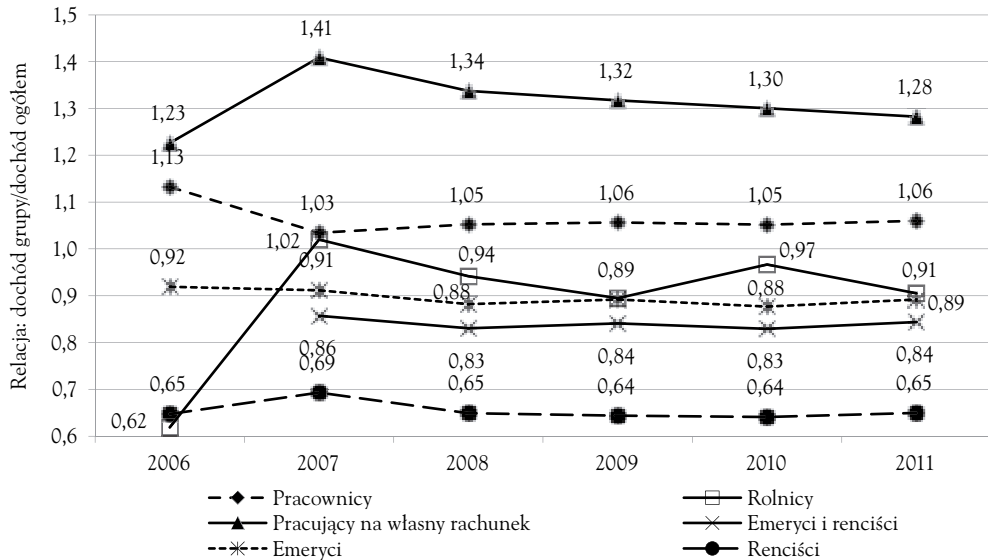
Gospodarstwa domowe	Definicja dochodu	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Pracowników	rozporządzalny per capita	37,1	35,8	35,2	34,0	34,3	34,7	34,6
	ekwiwalentny do dyspozycji	29,5	29,3	29,1	28,8	28,8	28,7	.
Rolników	rozporządzalny per capita	49,7	49,6	54,8	57,2	53,6	53,3	53,9
	ekwiwalentny do dyspozycji	59,3	56,3	57,7	63,5	65,4	58,4	.
Pracujących na własny rachunek	rozporządzalny per capita	39,7	41,5	41,3	38,7	37,8	37,5	37,3
	ekwiwalentny do dyspozycji	33,2	35,0	34,0	32,4	31,5	30,9	.
Emerytów	rozporządzalny per capita	24,1	24,5	23,6	24,2	24,1	24,9	24,4
	ekwiwalentny do dyspozycji	28,5	29,5	30,0	30,4	30,5	30,6	.
Rencistów	rozporządzalny per capita	28,1	28,3	28,9	29,4	28,7	29,1	29,2
	ekwiwalentny do dyspozycji	28,0	28,8	33,1	30,8	29,7	30,0	.
Miast	rozporządzalny per capita	33,3	32,9	32,5	31,5	31,2	32,3	31,7
	ekwiwalentny do dyspozycji	33,0	33,1	33,7	33,1	32,9	33,0	.
Wsi	rozporządzalny per capita	33,6	33,1	34,1	34,3	33,8	33,9	33,7
	ekwiwalentny do dyspozycji	38,1	38,1	38,7	39,7	39,7	38,6	.

Źródło: GUS, (2012), tablica 5, s. 275; opracowanie własne na podstawie BBGD.

Tabela 25 stanowi pewne uzupełnienie dyskusji danych zawartych w tabeli 24 oraz pokazanych na wykresie 11 i przedstawia dekompozycję współczynnika Giniego ze względu na grupy społeczno-ekonomiczne, przy czym uwzględniono emerytów i rencistów łącznie. Wykorzystano sposób dekompozycji współczynnika Giniego przedstawiony w poprzedniej części niniejszego podrozdziału.

Wykres 11

Tendencje relacji dochodu poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych do dochodu ogółem^a w Polsce, 2006–2011



^a Stosunek przeciętnego miesięcznego, ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych i przeciętnego miesięcznego i ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji ogółem.

Źródło: Opracowane na podstawie GUS, (2007–2012), *Budżety Gospodarstw Domowych*.

W drugiej kolumnie ujęte zostały wartości współczynnika Giniego dla poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych, następnie dwie kolumny pokazują, odpowiednio, względną wielkość grup oraz ich dochodów ogółem, natomiast w ostatnich dwóch kolumnach przedstawiono bezwzględny i względny wkład wszystkich grup w kształtowaniu nierówności dochodów w Polsce w 2010 r. Istotne z punktu widzenia wyjaśniania zróżnicowania dochodów ze względu na nierówności w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych stanowią trzy ostatnie wiersze tabeli. W ujęciu względnym ponad jedną trzecią ogólnego zróżnicowania dochodów w Polsce wyjaśniają nierówności wewnątrzgrupowe, niemal 37% rozpiętości ogółem można wytłumaczyć nierównościami występującymi pomiędzy grupami społeczno-ekonomicznymi i ok. 29% stanowi składnik resztkowy, który pokazuje, jaka część nierówności dochodów wynika z nakładania się na siebie rozkładów dochodów wszystkich grup.

Ciekawych wniosków dostarcza także analiza nierówności dochodów w ujęciu regionalnym. Wykres 12 ukazuje, jak kształtowało się zróżnicowanie dochodów w poszczególnych regionach Polski na tle rozpiętości dla całego kraju w latach 2005–2010. W ciągu badanego okresu największe zróżnicowanie dochodów obserwowano w regionie centralnym, natomiast najmniejsze – w regionie południowym. Relatywnie największe

wahania skali nierówności zachodziły w regionie północnym, przy czym w 2010 r. nie zmieniły się znacząco w porównaniu z 2005 r.

Tabela 25

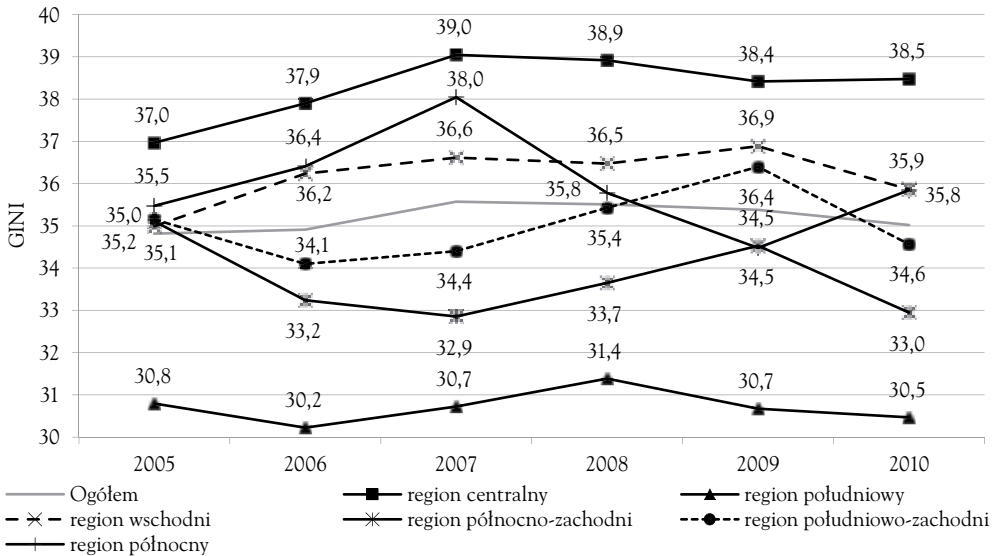
Dekompozycja współczynnika Giniego według grup społeczno-ekonomicznych w Polsce, 2010 r.

Wyszczególnienie	Współczynnik Giniego	Odsetek populacji	Udział dochodu	Wkład bezwzględny	Wkład względny
Pracowników	0,28682288	0,55061122	0,61747439	0,09751643	0,27845833
Rolników	0,58388394	0,05520382	0,07010400	0,00225964	0,00645239
Pracujących na własny rachunek	0,30885464	0,08024366	0,11025058	0,00273241	0,00780240
Emerytów i rencistów	0,31260682	0,27558260	0,18032583	0,01553489	0,04435990
Utrzymujących się z niezarobkowych źródeł	0,40839170	0,03835870	0,02184520	0,00034221	0,00097719
Nierówności wewnątrzgrupowe	-	-	-	0,11838558	0,33805022
Nierówności międzygrupowe	-	-	-	0,12879327	0,36776939
Składnik resztkowy	-	-	-	0,10302231	0,29418039

Źródło: Opracowanie własne na podstawie BBGD.

Uzupełnieniem analizy danych zamieszczonych na wykresie 12 stanowi tabela 26, w której zamieszczono informacje na temat tego, w jakim stopniu zróżnicowanie dochodów w poszczególnych województwach i pomiędzy nimi przyczyniło się do kształtowania nierówności dochodów w Polsce w 2010 r. Wyniki uzyskano wykorzystując sposób dekompozycji współczynnika Giniego, przedstawiony we wstępie tego podrozdziału. Okazuje się, że największy wkład w zróżnicowanie dochodów w Polsce miał region centralny, co nie powinno być zaskoczeniem, biorąc pod uwagę największy odsetek populacji oraz udział dochodu dla tego regionu. Dane w ostatnich trzech wierszach informują o wkładzie nierówności wewnątrz- i międzyregionalnych w zróżnicowaniu dochodów ogółem. Jeśli by zastosować mniejszy poziom agregacji dekompozycji współczynnika Giniego, okazuje się, że zdecydowanie największy wkład w skalę rozpiętości dochodów w Polsce miały nierówności międzygrupowe – aż ponad 82%. Po odjęciu składnika ukazującego nierówności wynikające z wzajemnego nakładania się rozkładów dochodów poszczególnych regionów wkład ten zmniejsza się jednak znacząco do niewiele ponad 11%.

Wykres 12

Tendencje zróżnicowania dochodów w poszczególnych regionach^a Polski, 2005–2010

^a W skład poszczególnych regionów wchodzi następujące województwa: region centralny – województwo mazowieckie i łódzkie; region południowy – województwo śląskie i małopolskie; region wschodni – województwo podlaskie, lubelskie, świętokrzyskie i podkarpackie; region północno-zachodni – województwo zachodniopomorskie, lubuskie i wielkopolskie; region południowo-zachodni – województwo dolnośląskie i opolskie; region północny – województwo pomorskie, kujawsko-pomorskie i warmińsko-mazurskie.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie BBGD.

Tabela 26

Dekompozycja współczynnika Giniego według regionów w Polsce w 2010 r.

Wyszczególnienie	Współczynnik Giniego	Odsetek populacji	Udział dochodu	Wkład bezwzględny	Wkład względny
Region centralny	0,38475910	0,20819429	0,23732965	0,01901121	0,05428654
Region południowy	0,30465846	0,21136787	0,20417264	0,01314770	0,03754328
Region wschodni	0,35864742	0,17667557	0,15990680	0,01013237	0,02893301
Region północno-zachodni	0,32954273	0,15592264	0,15510293	0,00796968	0,02275744
Region południowo-zachodni	0,34565931	0,10393960	0,10241970	0,00367970	0,01050740
Region północny	0,35842247	0,14390002	0,14106828	0,00727588	0,02077628
Nierówności wewnątrzgrupowe	–	–	–	0,06121654	0,17480394

na zróżnicowanie dochodów w Polsce. Zdecydowanie większy wkład w kształtowanie rozpiętości dochodów w Polsce miały nierówności między województwami, aniżeli wewnątrz województw zarówno w ujęciu netto jak i brutto zróżnicowania międzygrupowego.

Tabela 27

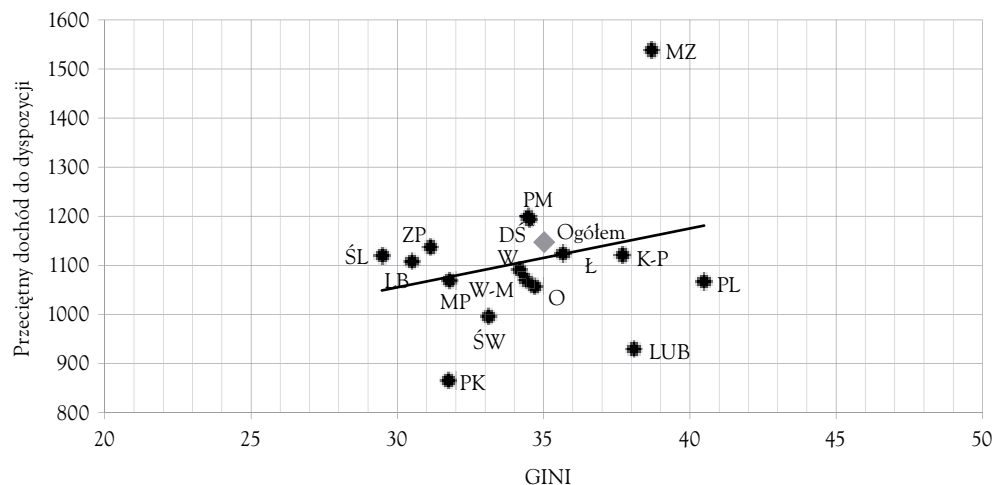
Dekompozycja współczynnika Giniego według województw w Polsce w 2010 r.

Wyszczególnienie	Współczynnik Giniego	Odsetek populacji	Udział dochodu	Wkład bezwzględny	Wkład względny
dolnośląskie	0,34500806	0,07749884	0,07739797	0,00206945	0,00590931
kujawsko-pomorskie	0,37698214	0,05365349	0,05253758	0,00106265	0,00303439
lubelskie	0,38080839	0,05661290	0,04741487	0,00102220	0,00291890
lubuskie	0,30498898	0,02566537	0,02451374	0,00019189	0,00054793
łódzkie	0,35651876	0,06904457	0,06392837	0,00157364	0,00449353
małopolskie	0,31786847	0,08410309	0,08410920	0,00224855	0,00642074
mazowieckie	0,38694262	0,13914973	0,17340128	0,00933644	0,02666021
opolskie	0,34696120	0,02644076	0,02502173	0,00022955	0,00065547
podkarpackie	0,31741819	0,05354545	0,04762627	0,00080947	0,00231144
podlaskie	0,40481371	0,03261161	0,03257872	0,00043009	0,00122813
pomorskie	0,34466673	0,05568701	0,05773930	0,00110822	0,00316452
śląskie	0,29477823	0,12726478	0,12006344	0,00450417	0,01286165
świętokrzyskie	0,33122047	0,03390562	0,03228694	0,00036259	0,00103538
warmińsko-mazurskie	0,34392881	0,03455951	0,03079140	0,00036599	0,00104508
wielkopolskie	0,34167170	0,08783087	0,09153496	0,00274690	0,00784378
zachodniopomorskie	0,31117281	0,04242640	0,03905423	0,00051559	0,00147227
Nierówności wewnątrzgrupowe	–	–	–	0,02857737	0,08160274
Nierówności międzygrupowe	–	–	–	0,05753204	0,16428282
Składnik resztkowy	–	–	–	0,26409175	0,75411444

Źródło: Opracowanie własne na podstawie BBGD.

Niepokojących wniosków mogłoby dostarczyć zestawienie zróżnicowania dochodów i przeciętnego poziomu dochodu do dyspozycji dla poszczególnych województw w Polsce. Negatywna relacja obu zmiennych stanowiłaby niekorzystne zjawisko z punktu widzenia spójności społeczno-ekonomicznej w naszym kraju. Z wykresu 13 wynika jednak, że obie zmienne nie wykazywały wyraźnego związku, a nieznaczną pozytywną ich relacją wynika jedynie z włączenia do analizy województwa mazowieckiego – bogatego obszaru o bardzo wysokim zróżnicowaniu dochodów.

Wykres 13

Zróżnicowanie dochodów a przeciętny poziom dochodu do dyspozycji^a
w poszczególnych województwach^b Polski, 2010

^a Przeciętny dochód do dyspozycji wyrażony został jako dochód per capita, natomiast zróżnicowanie dochodów odnosi się do dochodu w jednostkach ekwiwalentnych.

^b Oznaczenia województw: DŚ – dolnośląskie, K-P – kujawsko-pomorskie, LUB – lubelskie, LB – lubuskie, Ł – łódzkie, MP – małopolskie, MZ – mazowieckie, O – opolskie, PK – podkarpackie, PL – podlaskie, PM – pomorskie, ŚL – śląskie, ŚW – świętokrzyskie, W-M – warmińsko-mazurskie, W – wielkopolskie, ZP – zachodniopomorskie.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie BBGD i GUS, (2012a), tablica 4 (91).

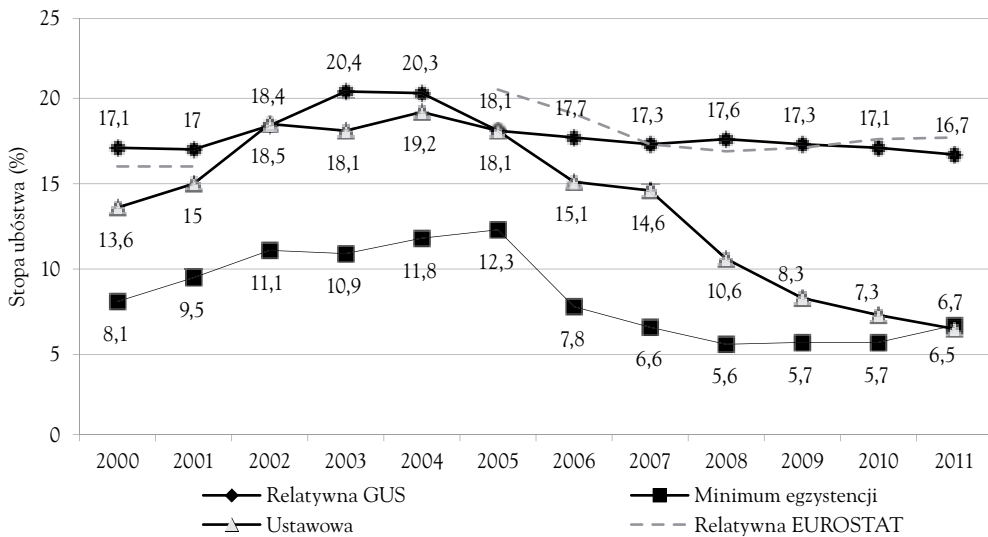
Pomimo, że w części poświęconej uwagom metodologicznym zaznaczono, że analiza zagrożenia ubóstwem w tym podrozdziale będzie dotyczyła głównie ubóstwa zdefiniowanego przy granicy ubóstwa wyznaczonej przez 60 procent mediany ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji (po uwzględnieniu transferów społecznych), należy wskazać, że GUS stosuje inne definicje. Relatywną granicę ubóstwa określa 50% średnich miesięcznych wydatków gospodarstw domowych, ustawowa granica stanowi kwotę graniczną dochodu, która uprawnia do otrzymania świadczenia z pomocy społecznej, natomiast granicę ubóstwa skrajnego wyznacza minimum egzystencji, które jest kwotą obliczaną przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych. Dodatkowo, skala ekwiwalentności – zastosowana jedynie przy granicy ubóstwa skrajnego i relatywnego – różni się od zmodyfikowanej skali OECD²⁶. Ze względu na różnice metodologiczne obliczania zagrożenia ubóstwem przez GUS i Eurostat, którego dane będą wykorzystane do analizy porównawczej poziomu ubóstwa w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej, na wykresie 14 zamieszczono także dane Eurostatu zgodne z definicją granicy ubóstwa określonej we wstępie tego podrozdziału.

²⁶ Do wyznaczania granic ubóstwa GUS przyjmuje oryginalną skalę ekwiwalentności, która przypisuje pierwszej osobie dorosłej wagę 1, kolejnej osobie w wieku od 14 lat – 0,7, natomiast dziecku – 0,5.

Dane prezentowane na wykresie 6 nie dają jednolitego obrazu na temat kształtowania się ubóstwa w Polsce. O ile można generalnie stwierdzić, że zagrożenie ubóstwem w Polsce zmniejszało się raczej po 2005 r., o tyle tendencje w ostatnich latach są odmiennie w zależności od przyjętej granicy ubóstwa. I tak w przypadku ustawowej granicy obserwuje się ciągły, dość znaczny spadek zjawiska, co nie powinno dziwić, jeśli dodamy, że nominalna wartość tej granicy nie była indeksowana od 1 października 2006 r. Jak podaje GUS (2012e, s. 5), przyjęcie urealnionej granicy ubóstwa spowodowałoby, że odnotowalibyśmy wzrost ustawowego ubóstwa w 2011 r. w porównaniu z rokiem poprzednim o 0,6 punktu procentowego – z 10,8% do 11,4%. Relatywne zagrożenie ubóstwem także wykazało pewien spadek w porównaniu z 2010 r. – z 17,1% do 16,7%. Z danych Eurostatu na temat ubóstwa relatywnego wynika jednak, że w Polsce doszło do bardzo niewielkiego, lecz jednak wzrostu zagrożenia ubóstwem – z 17,6% do 17,7%.

Wykres 14

Poziom ubóstwa dla różnych granic ubóstwa w Polsce w latach 2000–2011



Źródło: Eurostat; GUS, (2007-2012), *Budżety Gospodarstw Domowych*.

Analizując zagrożenie ubóstwem według poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych (tabela 28) wyraźnie widać, że rolnicy stanowili grupę, w przypadku której doszło do największego wzrostu skali ubóstwa – dla wszystkich kategorii granicy ubóstwa – w 2011 r. w porównaniu z rokiem poprzednim. Jedynymi grupami, które zanotowały spadek zagrożenia ubóstwem dla niektórych lub wszystkich kategorii granicy ubóstwa byli pracownicy, emeryci oraz utrzymujący się z niezarobkowych źródeł. W przypadku ostatniej grupy zmniejszenie się skali ubóstwa było najbardziej znaczące i zaszło dla wszystkich kategorii ubóstwa, co należy ocenić jako pozytywne zjawisko z punktu widzenia zapobiegania wykluczeniu społecznemu przez Polskę.

Przechodząc do analizy zagrożenia ubóstwem w Polsce w ujęciu regionalnym należy stwierdzić, że obraz wyłaniający się z kształtowania się rozmiarów ubóstwa skrajnego w poszczególnych województwach w dużej mierze pokrywa się z rozmieszczeniem ubóstwa relatywnego. Wyjątek stanowią województwa południowe oraz niektóre województwa wschodnie. Do województw o najmniejszym stopniu zagrożenia ubóstwem należy województwo mazowieckie oraz obszary południowo-zachodnie, natomiast do województw o największej skali ubóstwa takie województwa jak warmińsko-mazurskie, świętokrzyskie, podlaskie i lubelskie. Generalnie można także stwierdzić – poza wyraźnym wyjątkiem województwa mazowieckiego, że skala ubóstwa jest dodatnio skorelowana z poziomem zróżnicowania dochodów.

Pewną informację o zróżnicowaniu regionalnym ubóstwa zawiera tabela 29, która pokazuje, jakie było zagrożenie ubóstwem według miejsca zamieszkania. Największe rozmiary zagrożenia ubóstwem obserwowano na obszarach wiejskich, natomiast najmniejsze – w miastach powyżej 500 tysięcy mieszkańców. Bardzo wyraźnie kształtuje się relacja między miejscem zamieszkania (wielkością miasta pod względem liczby mieszkańców) a stopą ubóstwa – im większa miejscowość, tym niższe zagrożenie ubóstwem.

Tabela 29

Poziom ubóstwa według miejsca zamieszkania w Polsce w 2011 roku

Wyszczególnienie		Skrajne	Relatywne	Ustawowe
Ogółem		6,7	16,7	6,5
Miasta	razem	4,2	11,5	4,1
	> 500 tys.	1,1	3,4	0,9
	200–500 tys.	3,2	9,7	3,2
	100–200 tys.	3,8	11,8	4,3
	20–100 tys.	4,4	13,0	4,6
	< 20 tys.	7,4	17,5	6,7
Wieś		10,9	25,0	10,4

Źródło: GUS, (2012b), tablica 4, s. 12.

Nierówności dochodów i poziom ubóstwa w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej

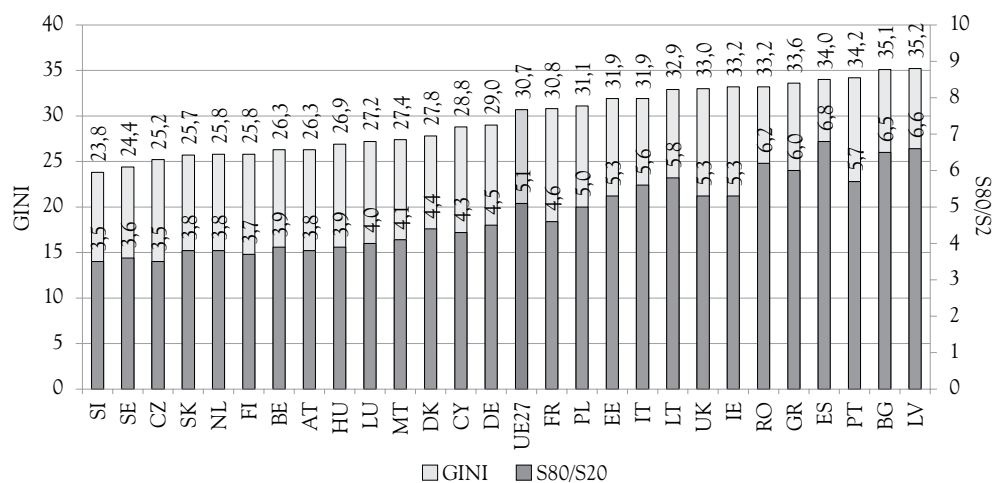
Zróżnicowanie dochodów w poszczególnych krajach Unii Europejskiej mierzone współczynnikiem Giniego kształtowało się w przedziale od 23,8% (Słowenia) do 35,2% (Łotwa), natomiast na poziomie całej UE miernik ten osiągnął poziom 30,7%, co stanowiło wzrost o 0,2 punkty procentowe w porównaniu z rokiem poprzednim. Z kolei

wskaźnik zróżnicowania kwintylowego przyjmował wartości z przedziału 3,5–6,6 (dla tych samych krajów), a na poziomie UE kształtował się na poziomie 5,1 w porównaniu do 5,0 w 2010 r. Oceniając zróżnicowanie dochodów w Unii Europejskiej należy jednak pamiętać o dwóch kwestiach. Po pierwsze, współczynnik Giniego bierze pod uwagę zmiany w całym rozkładzie dochodów, a miernik S80/S20 tylko na jego krańcach. Po drugie, wskaźnik S80/S20 liczony dla całej Unii Europejskiej stanowi średnią dla 27 krajów ważoną wielkością liczby ludności każdego kraju członkowskiego, co oznacza, że zróżnicowanie dochodów dla UE mierzone wskaźnikiem S80/S20 jest nieco zaniżone, w porównaniu z przypadkiem, w którym miernik były zdefiniowany jako stosunek dochodu 20% populacji o najwyższym dochodzie do 20% populacji o najniższym dochodzie Unii Europejskiej.

Najwyższy poziom nierówności dochodów obserwowano w krajach, w których od lat skala nierówności jest relatywnie wysoka na tle krajów UE – na Łotwie, w Bułgarii, Portugalii i Hiszpanii. Wyjątek stanowi Bułgaria, która od 2005 r. doświadczyła drastycznego zwiększenia się rozpiętości dochodów o ponad 10 punktów procentowych. Najniższym zróżnicowaniem dochodów w 2011 r. charakteryzowały się, kraje o tradycyjnie niskich nierównościach dochodów – trzy kraje postsocjalistyczne (Słowenia, Czechy i Słowacja) oraz kraj skandynawski, Szwecja (wykres 15).

Wykres 15

Kształtowanie poziomu zróżnicowania dochodu do dyspozycji (współczynnik Giniego oraz S80/S20) w krajach Unii Europejskiej w 2011 r.^a



^a Dane dla Irlandii odnoszą się do 2010 r.

Źródło: Eurostat.

W 2011 r. w większości krajów doszło do zwiększenia się zróżnicowania dochodów. Największy wzrost zaobserwowano na Węgrzech (2,8 p.p.) i w Bułgarii (1,9 p.p.). W 2010 r.

w porównaniu z 2009 r. znaczący wzrost nierówności wystąpił także w Irlandii (4,4 p.p.), lecz brak danych za 2011 r.²⁷ nie pozwala ocenić zmian tego zjawiska w tym okresie. Największy spadek rozpiętości dochodów zanotowano na Litwie (4 p.p.) i Malcie (1 p.p.).

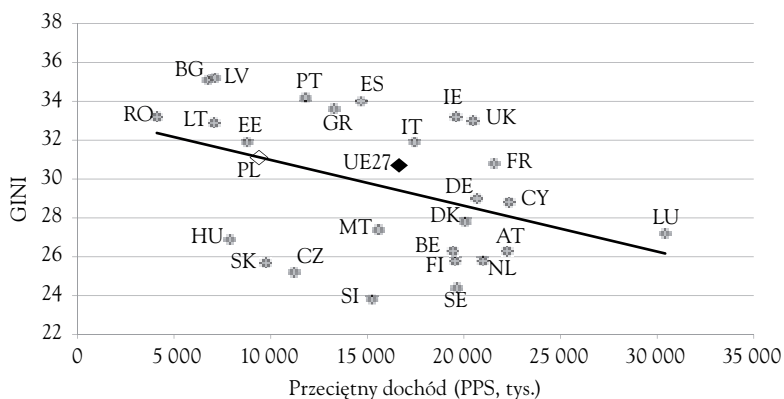
Z danych Eurostat wynika, że w 2011 roku zróżnicowanie dochodów w Polsce nie zmieniło się i wyniosło 31,1% (Gini) oraz 5,0 (S80/S20) i kształtowało się blisko średniej dla całej Unii Europejskiej. Dodatkowo, w Polsce – na tle krajów UE – w znaczący sposób doszło do zmniejszenia się nierówności dochodów w okresie 2005–2010, o 4,5 p.p.

Jak już wspomniano przy analizie zróżnicowania dochodów w ujęciu regionalnym w Polsce, z punktu widzenia spójności społeczno-ekonomicznej – tu: w obrębie Unii Europejskiej – negatywna korelacja między poziomem przeciętnego dochodu a skalą rozpiętości dochodów jest zjawiskiem niekorzystnym. Ogólnie rzecz biorąc można by stwierdzić, że dolegliwość zróżnicowania dochodów jest tym większa dla społeczeństwa, im jest ono biedniejsze. O ile okazało się, że w przypadku Polski taka zależność nie występuje, o tyle jest ona wyraźna w UE. Z wykresu 16 wynika, że relacja między przeciętnym dochodem do dyspozycji wyrażonego w jednostkach ekwiwalentnych oraz parytetu siły nabywczej i poziomem zróżnicowania dochodów w poszczególnych państwach Unii Europejskiej jest negatywna, a korelacja pomiędzy zmiennymi wynosi $-0,42$ i jest ona istotna dla $p < 0,05$.

Zmiana sytuacji Polski na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej jest dość korzystna. W ostatnich latach stale poprawiała się relatywna pozycja Polski zarówno pod względem skali rozpiętości dochodów, jak i poziomu przeciętnego dochodu do dyspozycji, z tym, że znacznie większa zmiana zaszła w przypadku pierwszej zmiennej.

Wykres 16

Zróżnicowanie dochodów a poziom przeciętnego, ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji w krajach Unii Europejskiej w 2011 r.^a



^a Dane dla Irlandii odnoszą się do 2010 r. W przypadku UE27 dane dla przeciętnego dochodu odnoszą się do 2010 r.

Źródło: Eurostat.

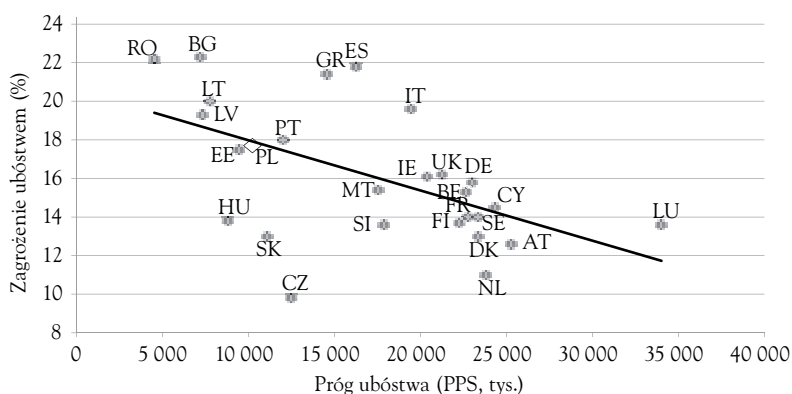
²⁷ Stan z dnia 25.02.2013 r.

Jeśli chodzi o zróżnicowanie dochodów w ujęciu regionalnym, nie jest łatwo przeprowadzić taką analizę dla regionów NUTS 2 w UE ze względu na brak dostępności do porównywalnych danych. Z tego powodu taka analiza zostanie w tym miejscu pominięta.

Jak już wspomniano w uwagach metodologicznych, w tym rozdziale przyjęto przede wszystkim relatywną definicję granicy ubóstwa dla 60% mediany dochodu ekwiwalentnego. Stopa zagrożenia ubóstwem dla tej granicy ubóstwa stanowi podstawowy wskaźnik monitorowania skali ubóstwa w Unii Europejskiej. W 2011 r. odsetek osób zagrożonych w Unii Europejskiej osiągnął najwyższy poziom od 2005 r., od kiedy dostępne są dane na temat tego zjawiska dla całej UE. Stopa ubóstwa wzrosła z poziomu 16,4% w 2010 r. do 16,9% w 2011 r. Największe zagrożenie ubóstwem notowały takie kraje, jak Bułgaria (22,3%), Rumunia (22,2%), Hiszpania (21,8%) i Grecja (21,4%). Najmniejszy odsetek osób zagrożonych ubóstwem występował natomiast w Czechach (9,8%), Austrii (11%), Niderlandach (12,6%) i Danii (13%). W 2011 r. największy wzrost skali ubóstwa w porównaniu z poprzednim rokiem wystąpił w Estonii (o 1,7 p.p.), Bułgarii (1,6 p.p.) i na Węgrzech (1,5 p.p.). Tylko kilka krajów zanotowało spadek skali ubóstwa – największy (o 2 p.p.) wystąpił na Łotwie. Polska należy do państw o relatywnie wysokim poziomie ubóstwa na tle krajów UE. 2011 r. był kolejnym, trzecim rokiem wzrostu odsetka osób zagrożonych ubóstwem w Polsce (o 0,8 p.p. od 2008 r.).

Wykres 17

Relatywne zagrożenie ubóstwem i progi ubóstwa: Polska na tle innych krajów Unii Europejskiej w 2011 r.^a



^a Dane dla Irlandii odnoszą się do 2010 r.

Źródło: Eurostat.

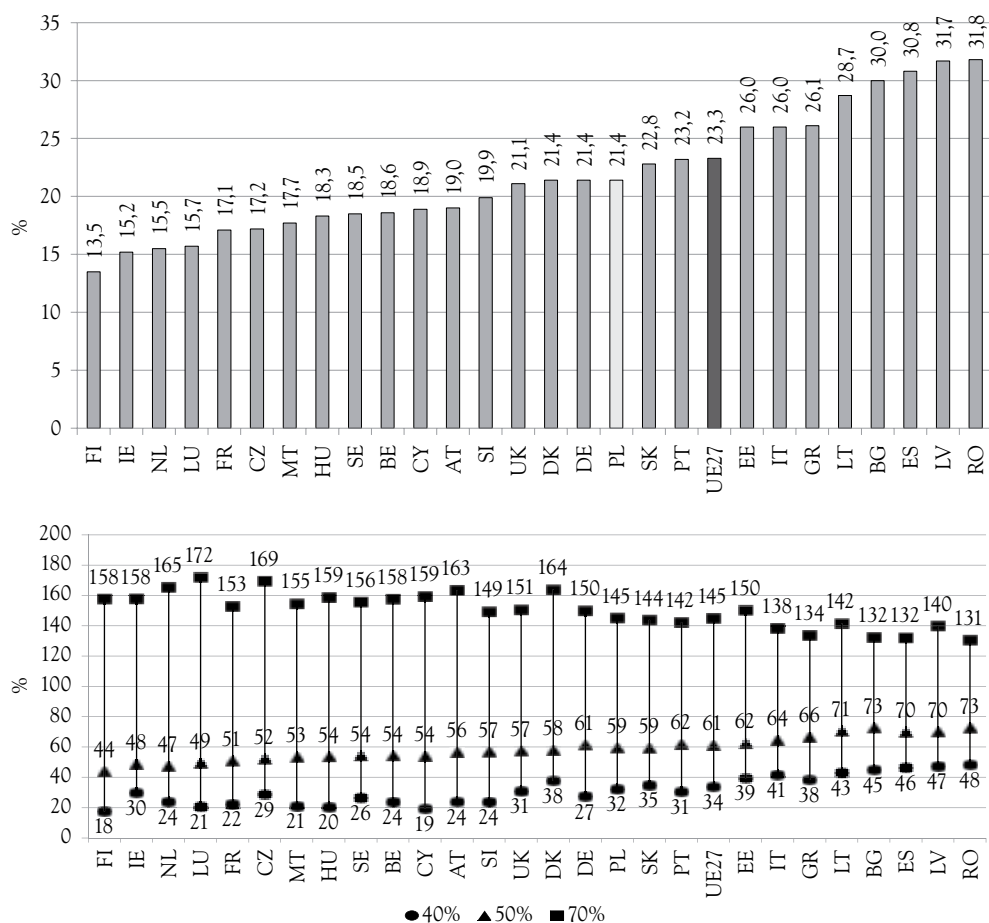
Z wykresu 17, na którym zostały umieszczone dane na temat zagrożenia ubóstwem i progu ubóstwa²⁸ skorygowanych o parytet siły nabywczej wynika występowanie wyraź-

²⁸ Próg ubóstwa został podany dla gospodarstwa domowego składającego się z dwóch osób dorosłych oraz dwojga dzieci poniżej 14 roku życia.

nej, ujemnej zależności między skalą ubóstwa a absolutnym progiem ubóstwa – wartość korelacji wynosi $-0,55$ i jest ona istotna dla $p < 0,05$. Tę relację należy wziąć pod uwagę dokonując porównań skali ubóstwa poszczególnych krajów na tle UE. Okazuje się bowiem, że sytuacja krajów o jednocześnie niskim absolutnym progu ubóstwa i dużym odsetkiem osób zagrożonych ubóstwem (np. Rumunia, Bułgaria) jest znacznie mniej korzystna, jeśli chodzi o rozmiary ubóstwa, niż pokazują to jedynie dane na temat stóp ubóstwa w tych państwach.

Wykres 18

Głębokość ubóstwa^a w krajach Unii Europejskiej w 2011 r.^b



^a Na górnym wykresie przedstawiono wskaźniki głębokości ubóstwa, natomiast na dolnym wykresie umieszczono wartości relacji stóp względnego zagrożenia ubóstwem przy 40-, 50- i 70-procentowych progach ubóstwa w stosunku do stóp względnego zagrożenia ubóstwem dla progu ubóstwa wynoszącego 60% mediany ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji. ^b Dane dla Irlandii odnoszą się do 2010 r.

Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostat.

Inną ważną miarą charakteryzującą ubóstwo jest jego głębokość. Jednym ze sposobów oszacowania tego zjawiska jest obliczenie wskaźnika głębokości ubóstwa (względnej luki ubóstwa), który informuje o tym, o ile procent mediana dochodów gospodarstw domowych uznanych za ubogie jest niższa od wartości przyjętej za granicę ubóstwa. Wartości tego miernika dla poszczególnych krajów UE zostały przedstawione w górnej części wykresu 20. Kraje o najmniejszej głębokości ubóstwa niekoniecznie charakteryzują się najniższą stopą ubóstwa, np. Finlandia, Irlandia, czy Francja. Jednak w przypadku państw o dużej skali ubóstwa (Rumunia, Hiszpania, Bułgaria) jego głębokość jest także znaczna, co należy ocenić jako zjawisko negatywne. O ile w przypadku Polski skala ubóstwa kształtuje się powyżej poziomu unijnego, to głębokość ubóstwa jest mniejsza niż dla całej Unii Europejskiej.

W dolnej części wykresu 20 ukazane zostały alternatywne miary głębokości ubóstwa – relacje skali ubóstwa przy 40-, 50- oraz 70-procentowym progu ubóstwa do zagrożenia ubóstwem przy 60-procentowym progu. Relacje te ukazują dystrybucję dochodu wokół granicy ubóstwa wyznaczonej na poziomie 60% mediany dochodu ekwiwalentnego. I tak na przykład w Polsce 59% osób zagrożonych ubóstwem według granicy ubóstwa wyznaczonej na poziomie 60% mediany dochodu ekwiwalentnego jest także zagrożonych ubóstwem liczonego przy granicy ubóstwa na poziomie 50% mediany dochodu ekwiwalentnego. Oznacza to, że 41% osób zagrożonych ubóstwem dla 60-procentowej granicy ubóstwa dysponuje dochodem pomiędzy 50% a 60% mediany dochodu ekwiwalentnego. Analogicznie, 68% osób zagrożonych ubóstwem dla 60-procentowej granicy ubóstwa dysponuje dochodem pomiędzy 40% a 60% mediany dochodu ekwiwalentnego.

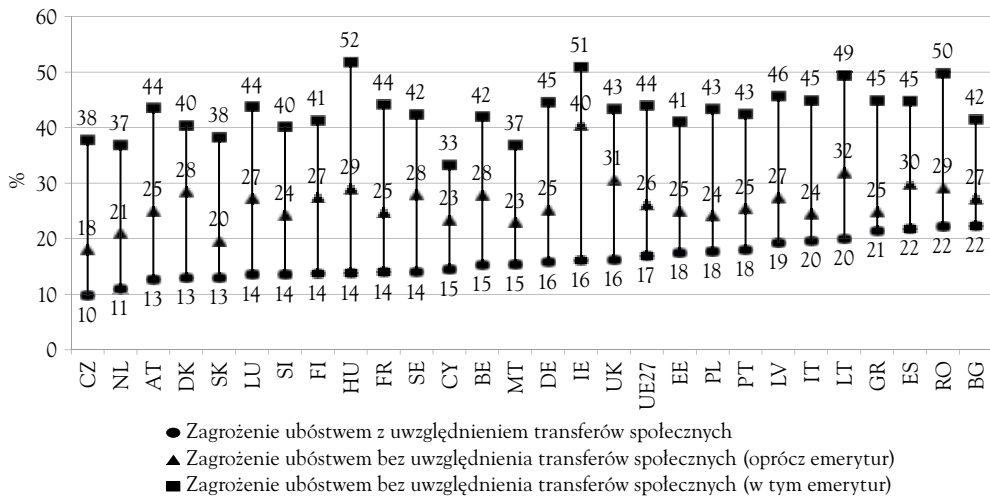
Bardzo istotną informacją z punktu widzenia konkurencyjności poszczególnych krajów Unii Europejskiej w kontekście rozmiarów ubóstwa jest skuteczność państwa w ograniczaniu zagrożenia ubóstwem za pomocą transferów społecznych. Transfery społeczne można rozważać zarówno z włączeniem, jak i wyłączeniem emerytur, dlatego też na wykresie 19 ujęte zostały trzy miary zagrożenia ubóstwem – bez uwzględnienia transferów społecznych wraz z emeryturami, bez uwzględnienia transferów społecznych oprócz emerytur i z uwzględnieniem transferów społecznych. Analizując skuteczność ograniczania ubóstwa na poziomie unijnym należy stwierdzić, że po odjęciu emerytur i reszty transferów społecznych stopa ubóstwa kształtowałaby się na poziomie 44%, natomiast gdyby nie uwzględniać jedynie transferów społecznych (czyli bez emerytur) odsetek osób zagrożonych ubóstwem wyniósłby już tylko 26%. Warto zauważyć, że bardzo podobne wartości występują w przypadku Polski. W 2011 r. do krajów o najwyższej stopie ubóstwa przed uwzględnieniem transferów społecznych wraz z emeryturami należały Węgry, Irlandia, Rumunia i Łotwa. W przypadku dwóch pierwszych krajów skuteczność w ograniczaniu ubóstwa była także relatywnie wysoka. Można stwierdzić, że najniższą skuteczność w tym względzie obserwowano w Bułgarii, Hiszpanii i Grecji.

W długookresowym programie społeczno-gospodarczym Unii Europejskiej – strategii „Europa 2020” – wyznaczono trzy wskaźniki do monitorowania walki z ubóstwem oraz wykluczeniem społecznym. Pierwszym z nich jest analizowana wcześniej stopa zagrożenia ubóstwem, natomiast pozostałe z nich to stopa pogłębionej deprivacji materialnej oraz odsetek gospodarstw domowych z bardzo niską intensywnością pracy. Stopa pogłębionej

deprywacji materialnej została zdefiniowana (Eurostat) jako brak możliwości realizacji przynajmniej czterech z następujących potrzeb: 1) opłata czynszu, kredytu hipotecznego lub opłata za usługi komunalne, 2) odpowiednie ogrzanie mieszkania, 3) pokrycie niespodziewanych wydatków, 4) regularne spożywanie mięsa lub jego odpowiednika, 5) opłacenie wyjazdu wypoczynkowego, 6) posiadanie telewizora, 7) posiadanie pralki, 8) posiadanie samochodu, 9) posiadanie telefonu. Gospodarstwa domowe z bardzo niską intensywnością pracy to osoby poniżej 60 roku życia, zamieszkałe w gospodarstwach domowych, w których osoby w wieku produkcyjnym przepracowały poniżej 20% swojego potencjału pracy przez ostatnich 12 miesięcy (Eurostat).

Wykres 19

Wpływ transferów społecznych na poziom ubóstwa: Polska na tle innych krajów UE w 2011 r.^a



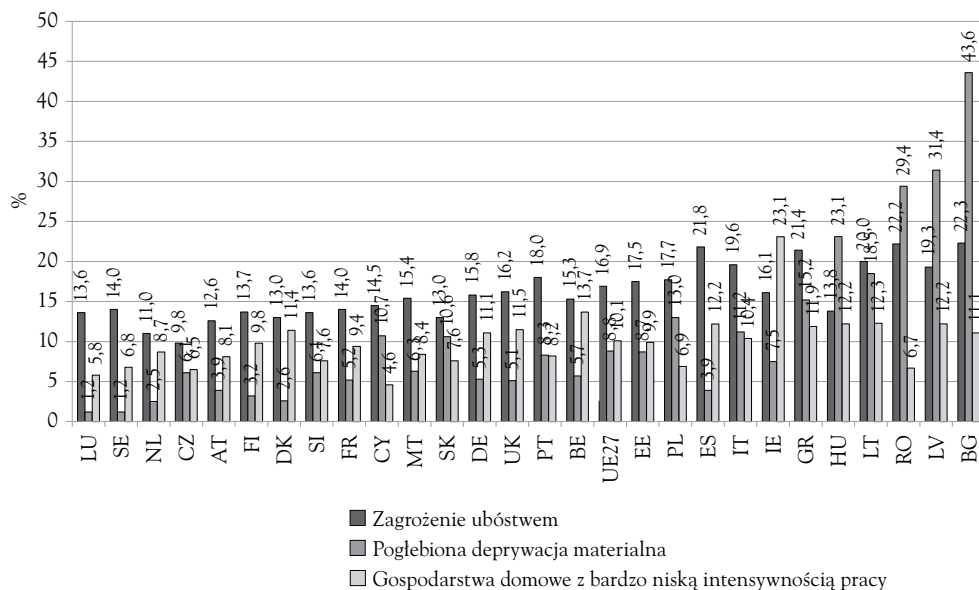
^a Dane dla Irlandii odnoszą się do 2010 r.

Źródło: Eurostat.

Na wykresie 20 zostały przedstawione wartości poszczególnych wskaźników dla każdego kraju UE, przy czym kraje członkowskie uporządkowano względem rosnącej sumy wartości trzech wskaźników. Oczywiście należy pamiętać o tym, że suma ta nie odzwierciedla odsetka osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, jako że wymiary wykluczenia społecznego reprezentowane przez poszczególne miary częściowo pokrywają się. Ranking państw członkowskich według rosnącej sumy trzech wskaźników w dużej mierze pokrywa się z rankingami zagrożenia ubóstwem i zróżnicowania dochodów – wskaźnikami przedstawionymi wcześniej. Polska na tle krajów UE plasuje się nieco powyżej poziomu unijnego (18. miejsce wśród krajów członkowskich), ze stopą ubóstwa na poziomie 17,7%, deprywacją materialną 13% i niską intensywnością pracy 6,9%.

Wykres 20

Trzy główne wskaźniki strategii „Europa 2020” w wymiarze walki z ubóstwem: Polska na tle innych krajów Unii Europejskiej w 2011 r.^a



^a Dane dla Irlandii odnoszą się do 2010 r.

Źródło: Eurostat.

O ile nie udało się przedstawić danych na temat zróżnicowania dochodów w ujęciu regionalnym w Unii Europejskiej, o tyle tabela 30 może dostarczyć pewnego wyobrażenia o zróżnicowaniu skali ubóstwa wewnątrz poszczególnych krajów członkowskich. W tabeli zostały zamieszczone przedziały (lub wartości – w przypadku jednego regionu typu NUTS 2), w jakich kształtują się wartości stóp zagrożenia ubóstwem w regionach NUTS 2 w każdym państwie członkowskim. Krajami o największym zróżnicowaniu skali ubóstwa w 2011 r. były Belgia, Bułgaria, Hiszpania, Polska, Rumunia i Włochy, natomiast krajami o najmniejszym zróżnicowaniu zagrożenia ubóstwem – pomijając państwa o jednym regionie typu NUTS 2 – były Dania, Finlandia, Irlandia i Szwecja.

Tabela 30
Zagrożenie ubóstwem w UE27 według regionów NUTS2

Kraj	Przedział lub wartość (%)	Rok, z którego pochodzą dane
Austria	8,5–19,2	2011
Belgia	9,8–33,7	2011
Bułgaria	11,2–31,2	2011
Cypr	14,5	2011
Czechy	4,6–17,1	2011
Dania	11,8–14,6	2011
Estonia	17,5	2011
Finlandia	8,5–16,8	2011
Francja	11,2–19,3	2009
Grecja	16,3–24	2010
Hiszpania	8,8–33,8	2011
Irlandia	15,1–16,4	2010
Litwa	20,0	2011
Luksemburg	13,6	2011
Łotwa	19,3	2011
Malta	15,4	2011
Niderlandy	8,4–15	2010
Niemcy	8,8–22,7	2010
Polska	12,8–31,1	2011
Portugalia	12,0–21,0	2005
Rumunia	3,4–32,4	2011
Słowacja	7,2–16,9	2011
Słowenia	10,8–16,9	2011
Szwecja	11,0–15,2	2011
Węgry	8,3–18,9	2011
Wielka Brytania	17,3–32,0	2009
Włochy	7,9–44,3	2011

Źródło: Eurostat.

Podsumowując, należy raz jeszcze podkreślić, że ocena zróżnicowania dochodów oraz skali ubóstwa w dużym stopniu zależy od kwestii metodologicznych – definicji, zastosowanych miar, dostosowania danych, itd. Problem ten pojawił się wyraźnie na przykład przy ocenie tendencji i poziomu zróżnicowania dochodów oraz ustaleniu kierunku zmian skali zagrożenia ubóstwem w Polsce. I tak, według danych Eurostatu w Polsce mamy do

czynienia ze znacznym zmniejszaniem się rozpiętości dochodów od 2005 r., przy czym tempo zmian jest coraz wolniejsze. Nieco mniejsze tendencje spadkowe dają się zauważyć w przypadku danych TransMONEE. Natomiast zróżnicowanie dochodów w Polsce zgodne z wyliczeniami GUS lub autorki tego podrozdziału wskazują raczej na pewną stabilizację zjawiska, a co najwyżej niewielkie jego zmniejszenie. Gdyby jednak spróbować podsumować analizę na temat nierówności dochodów w Polsce, należałoby raczej stwierdzić, że w ostatnich latach dało się zaobserwować pewien spadek rozpiętości, który prawdopodobnie uległ wyhamowaniu w 2011 r. W przypadku zagrożenia ubóstwem można sformułować podobny wniosek, mimo występowania – niekiedy dużych – rozbieżności we wnioskach płynących z dostępnych danych. Skala ubóstwa w Polsce wykazywała malejący trend w ostatnich latach, jednakże wiele wskazuje na to, że w 2011 r. doszło do stabilizacji rozmiarów ubóstwa lub nawet do niewielkiego ich zwiększenia.

Jeśli chodzi o kształtowanie się tendencji zróżnicowania dochodów i zagrożenia ubóstwem w Polsce na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej, należy stwierdzić, że od 2005 r. generalnie poprawia się sytuacja w Polsce. Poprawa dotyczy także relatywnej pozycji w rankingu poziomu dochodu do dyspozycji, czy głębokości ubóstwa. Można zatem pokusić się o stwierdzenie, że konkurencyjność Polski na tle UE w tym zakresie zwiększyła się.

Jeśli chodzi o kształtowanie się zróżnicowania dochodów oraz rozmiarów ubóstwa w Polsce w następnych latach, nie należy się raczej spodziewać wielkich zmian. Wydaje się jednak, że w obliczu spowolnienia wzrostu gospodarczego niewykluczone jest zahamowanie spadkowego trendu rozpiętości dochodów oraz zagrożenia ubóstwem, a nawet pewne pogłębienie obu zjawisk. Wiele będzie jednak zależało od działań sprzyjających spójności społeczno-ekonomicznej podejmowanych w Polsce.

Rozdział 2

Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych

W niniejszym rozdziale ocenie poddano konkurencyjność Polski w otoczeniu międzynarodowym. Główne aspekty będące przedmiotem rozważań tego rozdziału to handlowe oraz inwestycyjne powiązania Polski z zagranicą, a zwłaszcza z pozostałymi krajami Unii Europejskiej – głównymi partnerami gospodarczymi Polski.

2.1. Konkurencyjność polskiej wymiany towarowej w 2012 roku

Elżbieta Czarny, Katarzyna Śledziewska

Wymiana towarowa z zagranicą jest jedną z najważniejszych form międzynarodowej współpracy gospodarczej. W tym podrozdziale analizujemy wymianę towarową Polski z zagranicą w celu oceny międzynarodowej pozycji konkurencyjnej polskich towarów.

Analiza obejmuje okres 2008–2012. Najbardziej interesują zmiany zachodzące w polskim handlu w 2012 r., które badamy stosując analizę porównawczą. Podstawą porównań jest przede wszystkim 2011 r., choć sięgamy również do porównań z pierwszym rokiem badania (a zarazem początkiem kryzysu gospodarczego).

Analizując polski handel z zagranicą osobno badamy eksport i import, bowiem Polska ma niezerowe saldo bilansu handlowego, co oznacza, że jej pozycje w obu strumieniach wymiany różnią się.¹ Osobno przedstawiamy wartości eksportu i importu do/z państw

¹ Co więcej, wartości eksportu i importu różnią się z powodu odmiennego sposobu obliczania cen obu strumieni handlu (FOB, albo CIF), a także stosowania form protekcji deformujących ceny. Różnice między cenami FOB i CIF wynikają z istnienia m. in. niezerowych kosztów transportu i wystawiania dokumentów handlowych, ubezpieczenia ładunku i kredytu eksportowego, oprocentowania kredytu eksportowego oraz wymiany walut.

członkowskich Unii Europejskiej (EU27)² oraz państw spoza UE. Taki podział jest uzasadniony po pierwsze, dominacją partnerów z UE w polskim handlu z zagranicą. Po drugie, powodem są odmienne zasady prowadzenia wymiany towarowej z obiema grupami państw. Polska jako członek UE uczestniczy w unijnym rynku wewnętrznym, w ramach którego wymiana towarowa jest nie tylko wolna od opłat celnych, lecz również od barier pozataryfowych. W handlu z państwami spoza UE występują te bariery, chociaż niekiedy również są one usuwane, gdyż wiele państw łączy z UE porozumienia o dyskryminacyjnej liberalizacji handlu.

Podrozdział rozpoczyna analiza wartości polskiego eksportu i importu, z uwzględnieniem struktury geograficznej handlu. Następnie badamy wymianę Polski z państwami, które są jej głównymi partnerami handlowymi. Ostatnia część badania dotyczy struktury rzeczowej polskiego eksportu i importu, w tym zwłaszcza zmian, jakie w niej następują. Uzupełnieniem analizy struktury rzeczowej eksportu i importu jest badanie ujawnionych przewag komparatywnych Polski w handlu z zagranicą. Wszystkie części badania umożliwiają ocenę poziomu zależności Polski od handlu zagranicznego. Badanie rzeczowej struktury handlu pozwala stwierdzić, na ile Polska uczestniczy w międzynarodowych sieciach produkcyjnych. Badanie ujawnionych przewag komparatywnych służy natomiast do oceny pozycji konkurencyjnej Polski na tle eksportu pozostałych państw członkowskich UE oraz partnerów handlowych spoza UE.

Zmiany wartości polskiego eksportu i importu w latach 2008–2012

W latach 2008–2012 polski eksport wzrósł o ponad 23% (tabela 1), zaś import jedynie o 7,5%. Eksport zarówno do partnerów z UE (EU27_intra), jak i do państw spoza ugrupowania (EU27_extra) rósł szybciej niż analogiczny import (tabela 2). Tak eksport, jak i import rosły przy tym szybciej w handlu z partnerami spoza UE. Najszybciej rosnącym strumieniem handlu był w tym czasie eksport do państw spoza UE (prawie 35%), przy czym ten wzrost skoncentrowany był w ostatnich latach (po spadku o ponad 22% w 2009 r. wartość eksportu wzrosła o 20% w 2010 r., po czym w 2011 r. wzrost wyniósł kolejne 18%, zaś w 2012 r. dalsze prawie 19%).

Najmniejszy był w badanym okresie wzrost importu z państw UE (0,48%), przy czym po spadku o ponad 23% w 2009 r. w kolejnych dwóch latach następował jego wzrost (w 2010 r. o 16,97%, a w 2011 r. o 10,58% – zob. tabela 2). Następnie w 2012 r. zanotował ponowny spadek (o prawie 3,3%) przy równoczesnym wzroście importu spoza UE o ponad 12,5%. Taki stan oznacza, że Polska staje się coraz bardziej konkurencyjna na rynkach

² Partnerów handlowych Polski pochodzących z Unii Europejskiej określamy w tabelach jako „EU27” odwołując się do anglojęzycznej nazwy ugrupowania oraz obecnej liczby jej państw członkowskich. Pamiętajmy przy tym, że Polska należy do UE, a zatem jej partnerami są pozostałe państwa członkowskie, których jest 26. W tabelach i na rysunkach pokazujemy handel z państwami UE jako „EU27_intra”, przeciwstawiając go wymianie towarowej z państwami spoza ugrupowania określanej jako „EU27_extra”.

krajów trzecich. Okazuje się również, że przynależność do silnie zintegrowanej UE wcale nie zniechęca do intensyfikacji wymiany z państwami spoza ugrupowania.

Tabela 1

Ekspert i import Polski w latach 2008–2012 w mld €

	Ekspert					Import				
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
EU27_intra	90,18	77,92	95,31	105,70	108,11	102,01	77,75	95,06	105,85	102,50
EU27_extra	25,72	19,95	25,17	29,86	34,65	39,96	29,40	39,24	45,44	50,07
Razem	115,89	97,87	120,48	135,56	142,76	141,97	107,15	134,31	151,29	152,57

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

Tabela 2

Dynamika wzrostu polskiego eksportu i importu w podziale na kierunki geograficzne, 2008=100

	2008	2009	2010	2011	2012
EU27_intra eksport	100,00	86,40	105,70	117,21	119,88
EU27_extra eksport	100,00	77,57	97,87	116,12	134,76
EU27_intra import	100,00	76,22	93,19	103,77	100,48
EU27_extra import	100,00	73,58	98,20	113,72	125,30

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

Tabela 3

Udziały partnerów z UE w całkowitym eksporcie i imporcie Polski w latach 2008–2012; w %, zmiany w latach 2008–2012 oraz 2011–2012 w p.p.

	2008	2009	2010	2011	2012	2012/2008	2012/2011
Ekspert	77,81	79,62	79,11	77,97	75,73	-2,08	-2,25
Import	71,85	72,56	70,78	69,96	67,18	-4,67	-2,78

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

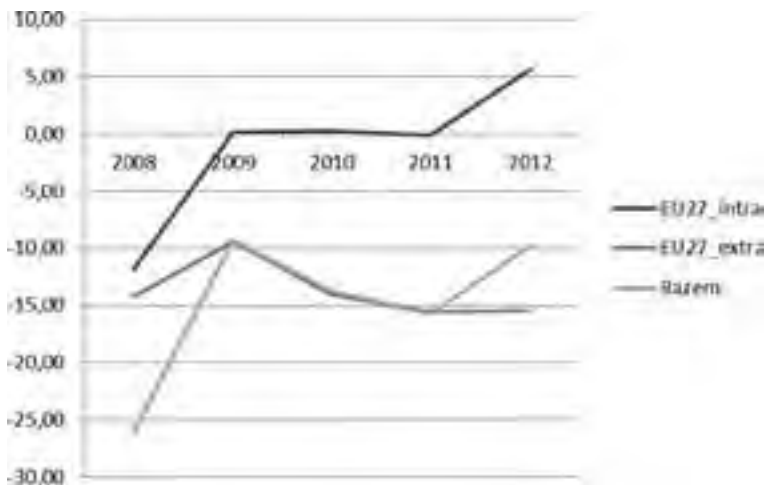
Dynamiczny wzrost handlu z państwami spoza UE daje Polsce szansę na zmniejszenie uzależnienia od handlu z partnerami z UE. W 2008 r. udział partnerów z UE był w polskim eksporcie o 6 punktów procentowych (p.p.) większy niż udział w imporcie (odpowiednio:

77,81% i 71,85%). W latach 2009–2011 różnice udziałów partnerów z UE w eksporcie i imporcie były jeszcze większe aż do osiągnięcia w 2012 r. stanu, w którym udział eksportu wewnętrznego jest ponad 8,5 p.p. większy od udziału analogicznego importu. To świadczy o poprawie pozycji konkurencyjnej polskich towarów na rynku UE.

W sumie, w latach 2008–2012 udziały polskiego eksportu i importu do partnerów z UE zmniejszyły się, przy czym udziały w imporcie spadły bardziej (o –2,08 p. p. udział w eksporcie i o –4,67 p. p. w imporcie). W 2012 r. oba udziały były najniższe w całym okresie badania i wynosiły 75,73% w eksporcie oraz 67,18% w imporcie. Nie zmienia to faktu, że w polskim handlu, pomimo mniejszej dynamiki handlu z UE niż z państwami spoza ugrupowania oraz spadających udziałów wewnętrznego eksportu i importu, utrzymuje się dominacja wymiany towarowej z państwami UE.

Wykres 1

Bilans handlowy Polski w latach 2008–2012 w mld €



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

W 2008 r. eksport Polski do państw spoza UE stanowił ponad 22%. W 2012 r. jego udział wzrósł do około 24%. Był on zatem ponad 3 razy mniejszy niż eksport do UE. Partnerzy spoza ugrupowania dostarczali w 2008 r. niewiele ponad 28% importu do Polski. Ich udział w polskim imporcie był zatem ponad 2,5 razy mniejszy niż analogiczny udział partnerów z UE. W 2012 r. ich udział wzrósł do prawie 33%, a zatem stanowił około jedną trzecią polskiego importu.

O coraz lepszej pozycji polskich towarów na rynku UE zdaje się świadczyć również saldo bilansu handlowego Polski (wykres 1). Poprawa jest widoczna zwłaszcza w 2012 r., kiedy znacznie zmniejszył się ogólny deficyt polskiego bilansu handlowego. Był to skutek powstania dużej (5,61 mld €) nadwyżki w handlu z partnerami z UE (przy niewielkim

–0,15 mld € deficycie w 2011 r.) i nieznacznego spadku deficytu w handlu z państwami spoza UE (0,17 mld €). Jeszcze większą i dotyczącą obu grup partnerów poprawę bilansu handlowego Polska zanotowała w 2009 r. Jednak znaczny spadek obrotów spowodowany był kryzysem gospodarczym, natomiast w 2012 r. poprawa nastąpiła przy wzroście obrotów. Już w 2011 r. wartość handlu, a także obu jego strumieni (eksportu i importu) do/z państw UE oraz krajów nienależących do tego ugrupowania, przekroczyły bowiem poziom sprzed kryzysu gospodarczego (2008 r.), po czym w 2012 r. ponownie wzrosły (wyjątkiem był import do państw UE, który zmniejszył się o 3,35 mld €).

Struktura geograficzna polskiego importu i eksportu

Struktura geograficzna polskiej zostanie zbadana szczegółowo, z uwzględnieniem wartości strumieni wymiany towarowej oraz udziałów dziesięciu największych partnerów w handlu z Polską. Analiza obejmuje te państwa, które w 2012 r. miały największe udziały w polskim eksporcie i imporcie.

Tabela 4

Wartość polskiego eksportu do dziesięciu najważniejszych odbiorców w latach 2008–2012 w mld €

Kraje	2008	2009	2010	2011	2012
Niemcy	29,02	25,58	31,45	35,37	35,86
Wielka Brytania	6,67	6,28	7,56	8,73	9,61
Czechy	6,60	5,72	7,21	8,46	8,96
Francja	7,19	6,79	8,15	8,30	8,31
Rosja	6,04	3,59	5,04	6,08	7,73
Włochy	6,93	6,69	7,14	7,24	6,94
Holandia	4,66	4,12	5,28	5,92	6,38
Ukraina	4,34	2,46	2,99	3,35	4,12
Szwecja	3,68	2,62	3,56	3,87	3,78
Słowacja	2,83	2,24	3,26	3,33	3,66
Razem	77,96	66,09	81,64	90,64	95,35

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

Zarówno w eksporcie, jak i w imporcie największym partnerem Polski są Niemcy (tabela 4 i 6). O ile jednak ich udział w polskim eksporcie nieznacznie wzrósł w porównaniu z 2008 r. (o 0,08 p.p.), o tyle udział w imporcie spadł w tym okresie o ok. 2,5 p.p. (tabela 5). Równocześnie w przypadku obu strumieni handlu zarysowała się kilkuletnia tendencja

spadkowa, bowiem od 2009 roku udział Niemiec w polskim eksporcie zmniejszył się o około 1 p.p., zaś w kolejnych latach nastąpiły dalsze spadki (w imporcie w 2009 r. udział zmniejszył się o 0,46 p.p., po czym w 2010 r. utrzymał się na niezmiennym poziomie, a później w 2011 r. spadł o dalsze 0,37 p.p.). W 2012 r. udziały w eksporcie ponownie zmniejszyły się o prawie 1 p.p., zaś w imporcie o prawie 1,7 p.p. Tym zmianom udziałów towarzyszył niewielki wzrost wartości eksportu (w 2012 r. o 0,49 mld €) i znaczny spadek wartości importu (o –2,21 mld €).

Tabela 5

Udziały dziesięciu najważniejszych partnerów w polskim eksporcie w latach 2008–2012, w %

Kraje	2008	2009	2010	2011	2012
Niemcy	25,04	26,14	26,11	26,09	25,12
Wielka Brytania	5,76	6,41	6,28	6,44	6,73
Czechy	5,70	5,85	5,98	6,24	6,28
Francja	6,20	6,94	6,76	6,12	5,82
Rosja	5,21	3,67	4,18	4,48	5,42
Włochy	5,98	6,83	5,93	5,34	4,86
Holandia	4,02	4,21	4,38	4,37	4,47
Ukraina	3,75	2,51	2,48	2,47	2,89
Szwecja	3,17	2,68	2,96	2,86	2,65
Słowacja	2,44	2,28	2,70	2,45	2,56
Razem	67,27	67,53	67,76	66,86	66,79

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

W polskim eksporcie kolejne trzy miejsca zajmują państwa pochodzące z UE (Wielka Brytania, Czechy i Francja). Suma udziałów tych największych, po Niemczech, odbiorców polskich towarów w żadnym roku badania (nawet po dodaniu udziału zajmującej czwarte miejsce Rosji) nie osiągnęła jednak poziomu udziału Niemiec. Z kolei w imporcie na pozycjach 2–4 znalazły się Rosja, Holandia i Chiny, wśród których jest tylko jedno państwo należące do UE. Także tym razem suma ich udziałów jest mniejsza od udziału Niemiec, chociaż w 2012 r. ta różnica zmniejszyła się do niewiele ponad 1 p.p. W 2012 r. bardziej zdywersyfikowany geograficznie jest polski eksport niż import. Większościowy (przewyższający 50%) udział ma w imporcie czterech czołowych partnerów handlowych Polski, podczas gdy w eksporcie nie osiąga go nawet pięciu największych odbiorców polskich towarów. Zwraca uwagę również znacznie większa wartość oraz trwale większe udziały importu z państw będących 10 głównymi partnerami niż analogicznego eksportu. Także to świadczy o większej koncentracji polskiego importu, a zarazem większym rozproszeniu eksportu.

Tabela 6

Dziesięciu najważniejszych dostawców do Polski i wartość ich przywozu w latach 2008–2012 w mld €

Kraje	2008	2009	2010	2011	2012
Niemcy	40,55	30,11	37,74	41,95	39,74
Rosja	13,71	9,09	13,62	18,08	21,56
Holandia	7,89	6,07	7,84	8,61	8,61
Chiny	6,28	5,56	6,93	7,43	7,97
Włochy	8,93	7,08	7,46	7,97	7,63
Czechy	5,76	4,32	5,56	6,20	6,29
Francja	6,77	4,96	5,87	6,41	6,17
Belgia	4,49	3,61	4,49	4,68	4,80
Słowacja	2,91	2,63	3,45	3,86	4,33
Wielka Brytania	3,96	3,37	4,01	4,17	3,90
Razem	101,25	76,80	96,97	109,36	110,99

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

Tabela 7

Udziały w polskim imporcie dziesięciu najważniejszych dostawców w latach 2008–2012, w %

Kraje	2008	2009	2010	2011	2012
Niemcy	28,56	28,10	28,10	27,73	26,05
Rosja	9,66	8,48	10,14	11,95	14,13
Holandia	5,56	5,67	5,84	5,69	5,64
Chiny	4,42	5,19	5,16	4,91	5,22
Włochy	6,29	6,61	5,56	5,27	5,00
Czechy	4,05	4,03	4,14	4,10	4,12
Francja	4,77	4,63	4,37	4,24	4,04
Belgia	3,16	3,37	3,34	3,09	3,15
Słowacja	2,05	2,46	2,57	2,55	2,84
Wielka Brytania	2,79	3,14	2,98	2,76	2,56
Razem	71,32	71,68	72,20	72,29	72,75

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

Zarówno w całym okresie badania, jak i w 2012 r. wzrosły udziały w polskim eksporcie ważnych ze względu na bliskość geograficzną partnerów handlowych Polski: Czech, Rosji oraz Słowacji. Zwiększyły się też udziały Wielkiej Brytanii, o czym zapewne decydują zakupy polskich emigrantów. Większe są też udziały tradycyjnie nastawionej na prowadzenie handlu międzynarodowego Holandii.

Zarówno w eksporcie, jak i w imporcie ośmiu z dziesięciu głównych partnerów handlowych Polski pochodzi z UE (są to, zajmujące odmienne miejsca w klasyfikacji obu strumieni handlu: Niemcy, Wielka Brytania, Czechy, Francja, Włochy, Holandia i Słowacja oraz Szwecja w eksporcie i Belgia w imporcie). W czołowej piątce partnerów, zarówno w eksporcie, jak i w imporcie – jako jedyna spoza UE – znalazła się Rosja, która mimo rozpadu związków politycznych pozostaje ważnym partnerem handlowym Polski. Czwartą pozycję wśród dostawców towarów do Polski zajmują wspomniane wcześniej Chiny (ich udział w polskim imporcie wzrósł, podobnie jak ich pozycja w rankingu głównych importerów: z szóstego miejsca w 2008 r. na czwarte w 2012 r.). W gronie największych odbiorców polskich towarów jest ponadto sąsiadująca z Polską Ukraina (w 2012 r., podobnie jak w 2008 r., zajmująca ósmą pozycję wśród importerów polskich towarów).

Struktura rzeczowa eksportu i importu Polski

Tradycyjnie rozumiana wymiana towarowa polega na handlu dobrami finalnymi różniącymi się pod względem cech fizycznych oraz przeznaczenia. Jednak obecnie, ze względu m. in. na rosnące umiędzynarodowienie produkcji, coraz częściej handluje się również półproduktami o różnym stopniu przetworzenia, które wielokrotnie przekraczają granice różnych państw, zanim powstanie ostateczny produkt. Coraz więcej dóbr występuje w wielu odmianach, także stając się przedmiotem wymiany międzynarodowej.

W tym podrozdziale badamy polski handel dobrami finalnymi i pośrednimi oraz różnymi rodzajami dóbr należących do tych kategorii towarowych. To pozwala pokazać polskie specjalności eksportowe oraz towary, od których importu Polska jest najbardziej uzależniona. Umożliwia również stwierdzenie, czy Polska uczestniczy w międzynarodowych sieciach produkcyjnych.

Ponownie osobno analizujemy import i eksport oraz ich strumienie w wymianie z państwami należącymi do UE oraz pochodzącymi spoza niej. Posługujemy się nomenklaturą BEC (*Broad Economic Categories*) opracowaną przez ONZ (*United Nations Statistics Divisions*) i pozwalającą klasyfikować towary według ich przeznaczenia gospodarczego. Nomenklatura BEC jest powszechnie stosowana w porównaniach międzynarodowych.³

³ Wartości eksportu obliczonego według nomenklatury BEC są niższe od wartości obliczonych według klasyfikacji HS i SITC. Na przykład, w 2010 r. eksport z Niemiec do Francji według klasyfikacji BEC jest równy 111,21 mld USD, według HS 120,169 mld USD, zaś według SITC 119,629 mld USD (dane COMTRADE, <http://wits.worldbank.org/wits/>, dostęp: 12.04.2012). Przyczyną tych różnic może być np. wyłączenie niektórych towarów z nomenklatury BEC. Może też chodzić o zaniżenie wartości eksportu towarów z różnych grup towarów (kategorii ekonomicznych; branż) w wielu parach krajów wówczas, gdy rzeczywisty eksport osiąga wartość

Dane w niej zawarte pozwalają ocenić strukturę eksportu z perspektywy jego przeznaczenia i stopnia przetworzenia.

Badanie rozpoczyna analiza przeznaczenia poszczególnych produktów oraz poziomu ich przetworzenia (tabela 8).

Tabela 8

Podział towarów według nomenklatury BEC na główne kategorie ekonomiczne, według przeznaczenia oraz poziomu przetworzenia^a

Główne kategorie ekonomiczne	Rozdysponowanie wg przeznaczenia	Poziom przetworzenia
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu	zużycie pośrednie	Pośrednie
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	towary konsumpcyjne	Finalne
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla przemysłu	zużycie pośrednie	Pośrednie
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	towary konsumpcyjne	Finalne
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu nieprzetworzone, gdzie indziej niewymienione	zużycie pośrednie	Pośrednie
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu przetworzone, gdzie indziej niewymienione	zużycie pośrednie	Pośrednie
Paliwa i smary, nieprzetworzone	zużycie pośrednie	Pośrednie
Paliwa i smary, przetworzone, benzyna silnikowa ^b	zużycie pośrednie	Pośrednie
Paliwa i smary, przetworzone, inne	zużycie pośrednie	Pośrednie
Dobra inwestycyjne (z wyjątkiem części i akcesoriów do środków transportu)	dobra inwestycyjne	Pośrednie
Dobra inwestycyjne, części i akcesoria	zużycie pośrednie	Pośrednie
Środki transportu, samochody osobowe	towary konsumpcyjne	Finalne
Środki transportu (cele przemysłowe)	dobra inwestycyjne	Pośrednie
Środki (cele pozaprzemysłowe)	towary konsumpcyjne	Finalne
Środki transportu, części i akcesoria	zużycie pośrednie	Pośrednie
Towary konsumpcyjne trwałego użytku	towary konsumpcyjne	Finalne

niższą niż graniczna wartość uwzględniana w statystykach. W takim przypadku statystyki pokazują strumień równy zeru. W przypadku wielu par krajów (zwłaszcza małych) brakuje danych na temat handlu towarami z poszczególnych branż. Możliwe jest też, że trudniej jest uzyskać informacje wykorzystywane w nomenklaturze BEC, więc mniej ich trafia do bazy danych. Ponieważ jednak analizujemy wyłącznie udziały poszczególnych grup dóbr, nie mamy problemu z niespójnością danych dotyczących struktury rzeczowej polskiego eksportu i importu oraz ogólnych informacji o polskim eksporcie i imporcie. We wszystkich tabelach zawierających informacje o kategoriach towarowych w polskim eksporcie i imporcie (tab. 11, 14, 17 i 20) jako 100% traktujemy sumę udziałów wszystkich wymienionych w tych tabelach kategorii towarów (łącznie 19).

Towary konsumpcyjne półtrwałego użytku	towary konsumpcyjne	Finalne
Towary konsumpcyjne nietrwałego użytku	towary konsumpcyjne	Finalne

^a W tej części badania pomijamy towary gdzie indziej niewymienione (towary gdzie indziej niewymienione stanowiące ostatni wiersz tablic 11, 14, 17 oraz 20), przez co wyniki z tablic 9, 10, 12, 13, 15, 16, 18 i 19 nie sumują się do 100%, choć różnica jest niewielka, bowiem towary gdzie indziej niewymienione stanowią niewielki odsetek polskiego handlu z zagranicą; dodatkową przyczyną są zaokrąglenia.

^b Kategoria „paliwa i smary, przetworzone, benzyna silnikowa” zaliczona została do zużycia pośredniego, chociaż jej część jest wykorzystywana w celach konsumpcyjnych.

Tabela 8 jest pomocnicza we wszystkich analizach prowadzonych w dalszej części podrozdziału. Pokazujemy w niej sposób zaklasyfikowania poszczególnych grup (kategorii) dóbr. Z danych w niej zawartych wynika, że spośród 18 grup towarów aż 9 (50%) dotyczy zużycia pośredniego. Kolejne 2 grupy, czyli dobra inwestycyjne, również mają przeznaczenie produkcyjne, a zatem dobrami fizycznymi są wyłącznie towary konsumpcyjne (7 grup).

Struktura rzeczowa polskiego eksportu i importu w handlu z UE

W polskim eksporcie do UE w całym okresie badania zdecydowanie dominują półprodukty (w tabeli 9 zużycie pośrednie). Ich udziały wahają się od prawie 47% w 2009 r., kiedy panował kryzys i nastąpiła zapaść w handlu międzynarodowym, do 53,61% w 2012 r., który był rekordowy w badanej próbie.

Tabela 9

Udziały dóbr różnym przeznaczeniu w eksporcie z Polski do krajów UE w %, zmiany udziałów w p.p.^a

	2008	2009	2010	2011	2012	2012/2008	2012/2011
Dobra inwestycyjne	10,07	10,84	10,58	10,20	10,89	0,82	0,69
Towary konsumpcyjne	36,36	42,18	38,80	36,30	35,44	-0,92	-0,86
Zużycie pośrednie	53,49	46,89	50,56	53,40	53,61	0,12	0,21

^a Trzy wymienione w tabelach 9, 12, 15 grupy dóbr uzyskano na podstawie analizy rozdysonowania towarów z tabeli 8. Ponieważ towary gdzie indziej nie sklasyfikowane nie należą do żadnej grupy, suma udziałów jest różna od 100% (dodatkową przyczyną są zaokrąglenia).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

Zakładając, że dobra inwestycyjne oraz półprodukty są używane w produkcji dóbr finalnych, czyli towarów konsumpcyjnych (tabela 8), na podstawie danych z tabeli 9

możemy określić udziały dóbr finalnych i pośrednich w polskim eksporcie (tabela 10). Robimy to wiedząc, że w ostatnich latach udział dóbr finalnych w handlu światowym był około 3 razy mniejszy niż udział dóbr pośrednich (Czarny, Śledziwska, 2012, s. 137).

W polskim eksporcie do UE od 2009 r. systematycznie spada udział dóbr finalnych (z rekordowych 42,8% w 2009 r. do 35,44% w 2012 r.). Równocześnie rosną udziały dóbr pośrednich (z 57,72% w 2009 r. do 64,5% w 2012 r.). Chociaż polski eksport dóbr pośrednich do UE nie jest nawet 2 razy większy niż analogiczny eksport dóbr finalnych, to jednak zmiany jego struktury rzeczowej świadczą o rosnącym udziale Polski w sieciach produkcyjnych, w których uczestniczą państwa członkowskie UE.

Tabela 10

Udziały dóbr pośrednich i finalnych w polskim eksporcie do UE w procentach, zmiany udziałów w p.p.^a

	2008	2009	2010	2011	2012	2012/2008	2012/2011
Finalne	36,36	42,18	38,80	36,30	35,44	-0,92	-0,86
Pośrednie	63,56	57,72	61,14	63,60	64,50	0,94	0,90

^a Dwie wymienione w tabelach 10, 13, 15 grupy dóbr uzyskaliśmy na podstawie analizy poziomu przetworzenia z tabeli 8.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostep 21.03.2013).

W polskim eksporcie do państw UE zdecydowanie dominują przetworzone towary zaopatrzeniowe dla przemysłu gdzie indziej nie wymienione, zaś ich udział po zapaści z 2009 r. systematycznie rośnie (tabela 11 i wykres 2). W latach 2008–2012 ten wzrost wyniósł 1,08 p.p., zaś w 2012 r. 0,4 p.p. Drugie miejsce w polskim eksporcie do UE zajmują środki transportu, części i akcesoria (11,48% w 2012 r.), jednak ich udziały zmniejszyły się nieco zarówno w całym okresie badania, jak i w 2012 r.

Tabela 11

Udziały głównych grup towarów w polskim eksporcie do UE, w %^a

	2008	2009	2010	2011	2012
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu	0,40	0,70	0,57	0,41	0,56
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	1,75	1,68	1,51	1,41	1,55
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla przemysłu	0,55	0,54	0,53	0,58	0,68
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	6,55	7,06	6,83	6,94	7,46
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu nieprzetworzone, gdzie indziej niewymienione	1,87	1,48	1,86	1,91	1,98

Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu przetworzone, gdzie indziej niewymienione	27,05	23,13	25,31	27,73	28,13
Paliwa i smary, nieprzetworzone	1,06	0,83	0,93	0,87	0,76
Paliwa i smary, przetworzone, benzyna silnikowa	0,17	0,11	0,20	0,26	0,30
Paliwa i smary, przetworzone, inne	3,12	2,21	3,17	3,90	4,09
Dobra inwestycyjne (z wyjątkiem części i akcesoriów do środków transportu)	6,94	7,79	8,03	7,34	8,12
Dobra inwestycyjne, części i akcesoria	7,37	6,05	6,25	5,79	5,64
Środki transportu, samochody osobowe	6,63	8,40	6,17	5,53	4,17
Środki transportu (cele przemysłowe)	3,13	3,05	2,55	2,86	2,78
Środki transportu (cele pozaprzemysłowe)	0,39	0,25	0,24	0,23	0,23
Środki transportu, części i akcesoria	11,91	11,83	11,74	11,96	11,48
Towary konsumpcyjne trwałego użytku	10,12	12,50	11,70	10,09	9,52
Towary konsumpcyjne półtrwałego użytku	5,15	5,41	5,46	5,40	5,45
Towary konsumpcyjne nietrwałego użytku	5,76	6,87	6,89	6,70	7,06
Towary gdzie indziej niewymienione	0,08	0,10	0,06	0,10	0,06

^a Suma udziałów różna od 100% wynika z zaokrągleń.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

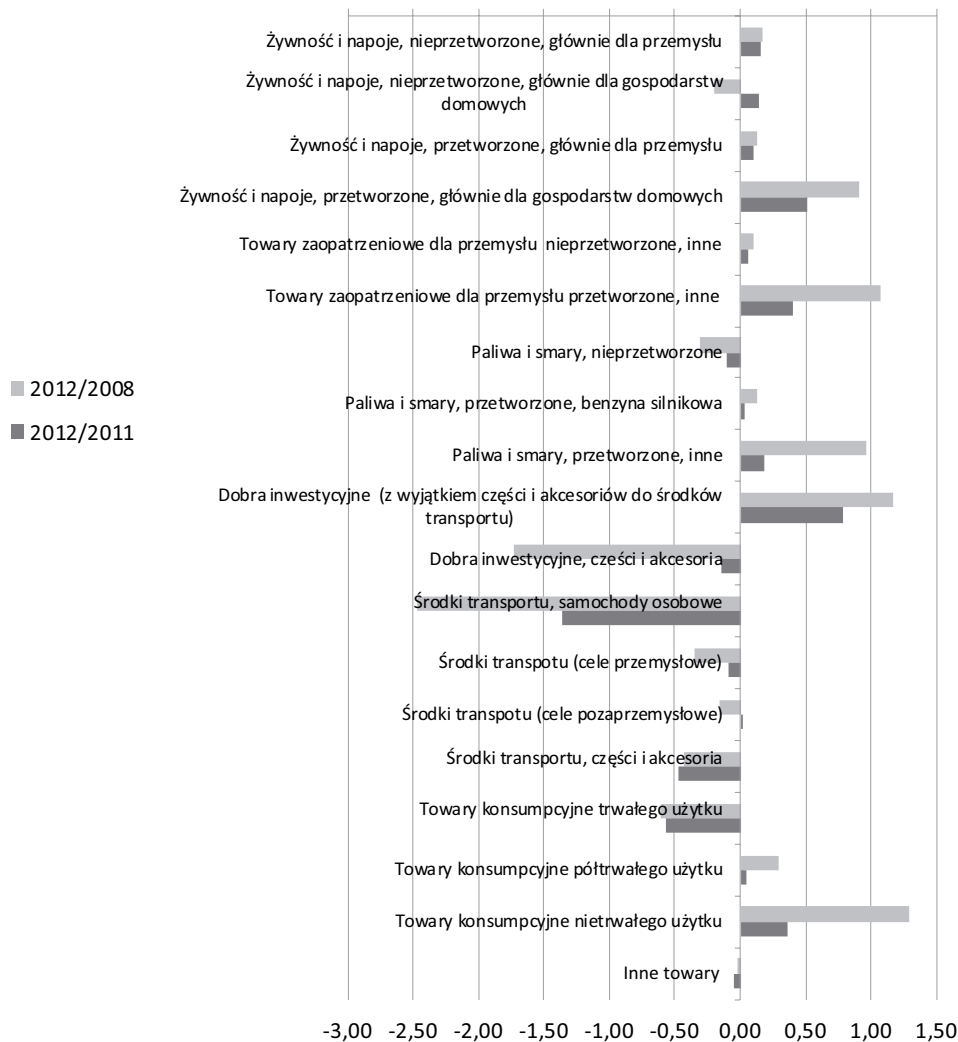
Wysoką pozycję w polskim eksporcie do UE zajmują również towary konsumpcyjne (w 2012 r. 35,44% – tabela 9), przy czym największy jest udział towarów konsumpcyjnych trwałego użytku (9,52% – zob. tabela 11). Właśnie towary konsumpcyjne wraz z żywnością dla gospodarstw domowych (7,46%) zdecydowały o względnie dużym udziale dóbr finalnych w polskim eksporcie do państw UE.

W badanym okresie najszybciej rósł eksport do UE nietrwałych towarów konsumpcyjnych (w latach 2008–2012 1,3 p.p.), co jest dobrą wiadomością, gdyż towary konsumpcyjne należą do polskich specjalności eksportowych w handlu z UE. Drugie miejsce pod względem wzrostu udziału zajęły dobra inwestycyjne (wzrost udziału równy 0,78 p. p. był też w badanej próbie rekordowy w 2012 r.). Także te produkty zajmują ważną pozycję w polskim eksporcie (zwłaszcza poza UE). Trzecie miejsce zajęły przetworzone towary zaopatrzeniowe dla przemysłu, które są najważniejszą grupą w polskim eksporcie do UE.

W polskim imporcie z państw UE jeszcze bardziej niż w eksporcie dominują półprodukty. W 2012 r. ich udział był równy 59,15%, co oznaczało spadek w porównaniu z 2011 r. o 1,01 p. p. (tabela 12). Znacznie większy niż w eksporcie jest też udział dóbr inwestycyjnych w polskim imporcie z UE (w 2012 r. 16% wobec 10,89% w eksporcie). To oznacza, że Polska znacznie bardziej polega na dostawach dóbr wykorzystywanych w produkcji od partnerów z UE niż oni na jej dobrach pośrednich. Z kolei Polska jest względnie dużym dostawcą dóbr konsumpcyjnych (finalnych): w polskim imporcie stanowią one 27,77%, podczas gdy w eksporcie było to prawie 11 p.p. więcej).

Wykres 2

Zmiany udziałów głównych grup towarów w polskim eksporcie do UE w latach 2008–2012 w p.p.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

W sumie, struktura polskiego importu dóbr finalnych i pośrednich z UE (tabela 13) bardziej przypomina strukturę eksportu światowego, niż analogiczny eksport do państw UE. W każdym roku badania dobra pośrednie mają bowiem około 3 razy większy udział w całkowitym imporcie niż dobra finalne.

Tabela 12

Udziały dóbr o różnym przeznaczeniu w imporcie z UE do Polski w procentach, zmiany udziałów w p.p.

	2008	2009	2010	2011	2012	2012/2008	2012/2011
Dobra inwestycyjne	18,40	16,08	15,51	15,88	16,00	-2,40	0,12
Towary konsumpcyjne	23,13	26,29	25,54	23,83	24,77	1,63	0,94
Zużycie pośrednie	58,36	57,56	58,88	60,16	59,15	0,79	-1,01

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

Tabela 13

Udziały dóbr pośrednich i finalnych w polskim imporcie z UE, w %; zmiany udziałów w p.p

	2008	2009	2010	2011	2012	2012/2008	2012/2011
Finalne	23,13	26,29	25,54	23,83	24,77	1,63	0,94
Pośrednie	76,76	73,63	74,38	76,04	75,15	-1,61	-0,89

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

Tabela 14

Udziały głównych grup towarów w polskim imporcie z UE w %^a

	2008	2009	2010	2011	2012
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu	0,64	0,68	0,61	0,82	0,96
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	1,64	1,86	1,95	1,83	1,94
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla przemysłu	0,89	0,94	0,98	1,10	1,15
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	3,63	4,65	4,20	4,25	4,67
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu nieprzetworzone, gdzie indziej nie wymienione	1,53	1,66	1,76	1,98	2,12
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu przetworzone, gdzie indziej nie wymienione	34,05	33,40	35,04	35,97	35,79
Paliwa i smary, nieprzetworzone	0,34	0,30	0,45	0,48	0,23
Paliwa i smary, przetworzone, benzyna silnikowa	0,38	0,31	0,26	0,36	0,32
Paliwa i smary, przetworzone, inne	3,17	2,58	2,13	2,33	1,96
Dobra inwestycyjne (z wyjątkiem części i akcesoriów do środków transportu)	14,75	13,90	13,35	12,96	13,17
Dobra inwestycyjne, części i akcesoria	9,73	9,88	9,76	8,83	8,87
Środki transportu, samochody osobowe	4,39	4,13	3,84	3,28	3,45
Środki transportu (cele przemysłowe)	3,66	2,18	2,16	2,92	2,84
Środki transportu (cele pozaprzemysłowe)	0,11	0,11	0,09	0,08	0,10
Środki transportu, części i akcesoria	7,63	7,81	7,89	8,28	7,77

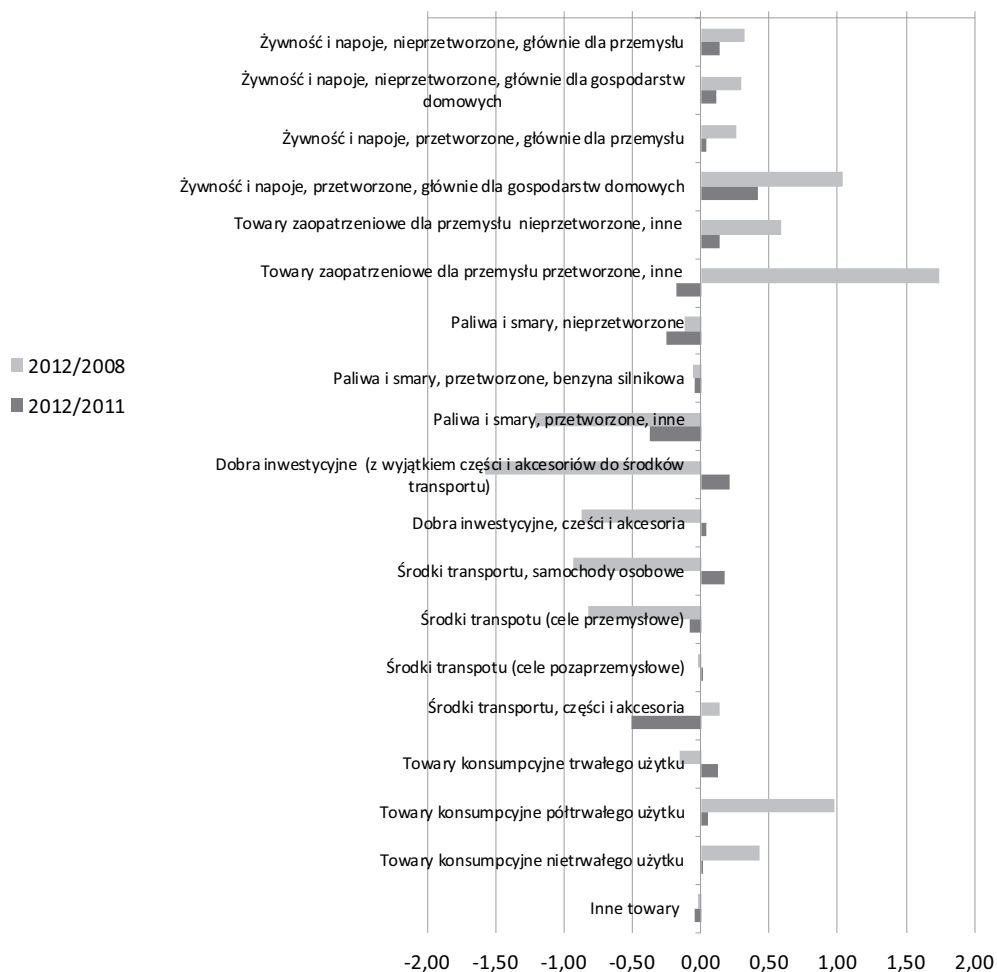
Towary konsumpcyjne trwałego użytku	2,93	3,25	2,86	2,64	2,77
Towary konsumpcyjne półtrwałego użytku	3,97	4,88	5,12	4,88	4,94
Towary konsumpcyjne nietrwałego użytku	6,47	7,43	7,48	6,87	6,90
Towary gdzie indziej niewymienione	0,10	0,08	0,07	0,13	0,08

^a Suma udziałów różna od 100% wynika z zaokrągleń.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

Wykres 3

Zmiany udziałów głównych grup towarów w polskim imporcie z państw UE w latach 2008–2012, w p.p.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

Podobnie, jak w eksporcie do UE, w polskim imporcie z tego ugrupowania dominują przetworzone towary zaopatrzeniowe dla przemysłu. To oznacza intensywny handel wewnątrzgałęziowy tymi produktami w polskiej wymianie towarowej z partnerami z UE. Udziały tych produktów w imporcie z UE są jednak trwale wyższe niż analogiczne udziały w eksporcie (w 2012 r. 35,79% wobec 28,13% w eksporcie). Kolejne miejsca zajmują również dobra wykorzystywane w produkcji. Są to dobra inwestycyjne (13,17%, czyli prawie 3 razy mniej niż przetworzone towary zaopatrzeniowe dla przemysłu) oraz części i akcesoria do nich (8,87%), a także środki transportu wraz z ich częściami i akcesoriami (7,77%).

Udział w imporcie dóbr inwestycyjnych i ich części oraz akcesoriów wzrósł w 2012 r., chociaż w całym okresie badania nastąpił jego spadek (wykres 3). A zatem, w 2012 r. nastąpiła zmiana trendu spadkowego trwającego do 2011 r. Z kolei w polskim imporcie nastąpił niewielki spadek udziałów w 2012 roku przetworzonych towarów zaopatrzeniowych dla przemysłu oraz środków transportu, ich części i akcesoriów w 2012 r., chociaż w całym okresie badania obserwowano ich wzrost.

Struktura rzeczowa polskiego eksportu i importu w handlu z partnerami spoza UE

Struktura rzeczowa polskiego eksportu do państw spoza UE (eksport zewnętrzny) różni się od analogicznej struktury eksportu wewnętrznego realizowanego w obrębie UE. Dominują w nim, co prawda, półprodukty, lecz w ostatnich latach ich udział jest o ok. 6 p. p. mniejszy niż w eksporcie do UE. W 2012 r. ten udział jest równy 47,87% (tabela 15). Udział towarów konsumpcyjnych jest z kolei trwale mniejszy niż w eksporcie do UE. Różnica między oboma strumieniami była największa w 2009 r. – prawie 12 p.p. (por. dane z tab. 9 i 15), kiedy w czasie kryzysu gospodarczego partnerzy z UE kupowali szczególnie dużo polskich artykułów konsumpcyjnych ze względu m.in. na ich wysoką proporcję jakości do ceny. W 2012 r. ta różnica wynosiła ponad 5 p.p.

Tabela 15

Udziały dóbr o różnym przeznaczeniu w eksporcie z Polski do państw spoza UE w procentach, zmiany udziałów w p.p.

	2008	2009	2010	2011	2012	2012/2008	2012/2011
Dobra inwestycyjne	21,93	21,35	19,69	22,04	21,42	-0,51	-0,62
Towary konsumpcyjne	28,16	30,43	31,77	29,96	30,41	2,25	0,44
Zużycie pośrednie	48,80	46,73	47,86	47,76	47,87	-0,93	0,11

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

Z kolei względnie duży (trwale ponad 2 razy większy niż eksport do UE) jest udział dóbr inwestycyjnych w polskim eksporcie do państw spoza UE. To oznacza względnie dobrą pozycję Polski na rynkach pozaunijnych. Polska dostarcza do partnerów nienależących do UE ponad 2 razy więcej dóbr pośrednich niż finalnych (rekordowa proporcja 2,5 była osiągnięta w 2008 r. – tabela 16). A zatem, mimo znacznych udziałów dóbr inwestycyjnych w polskim eksporcie poza UE, jej udział w dostawach dóbr pośrednich nadal odbiega od średniej w handlu światowym.

Szczegółowe badanie struktury polskiego eksportu do państw spoza UE ujawnia, że największy udział (podobnie, jak w eksporcie wewnątrzunijnym) mają przetworzone towary zaopatrzeniowe dla przemysłu. Jednak ten udział jest mniejszy niż w eksporcie do UE (w 2012 r. 23,57% – tabela 17). Kolejne dwa miejsca zajmują inne produkty niż w eksporcie wewnątrz UE, potwierdzając tezę o względnie dobrej pozycji polskich dóbr inwestycyjnych na rynkach pozaunijnych. Chodzi o dobra inwestycyjne (11,03%) i środki transportu używane w celach przemysłowych (10,39%). Czwartą pozycję zajmują środki transportu, ich części i akcesoria (9,44%), istotne również w eksporcie do UE (w handlu wewnątrzunijnym druga pozycja eksportowa Polski). Na kolejnym miejscu są nietrwałe dobra konsumpcyjne (9,04%), wśród których najpewniej ważną rolę odgrywają produkty sprzedawane do sąsiadujących z Polską Rosji i Ukrainy.

Tabela 16

Udziały dóbr pośrednich i finalnych w polskim eksporcie do państw spoza UE, w procentach, zmiany udziałów w p.p.

	2008	2009	2010	2011	2012	2012/2008	2012/2011
Finalne	28,16	30,43	31,77	29,96	30,41	2,25	0,44
Pośrednie	70,73	68,08	67,55	69,79	69,29	-1,44	-0,50

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

Tabela 17

Udziały głównych grup towarów w polskim eksporcie do państwa spoza UE w %^a

	2008	2009	2010	2011	2012
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu	0,37	1,09	0,37	0,20	0,37
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	1,06	1,99	1,97	1,97	2,50
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla przemysłu	0,80	0,91	0,98	1,12	1,12
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	5,22	5,70	6,51	6,59	6,92

Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu nieprzetworzone, gdzie indziej nie wymienione	1,22	1,14	1,33	1,46	1,57
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu przetworzone, gdzie indziej nie wymienione	26,15	24,82	24,79	24,56	23,57
Paliwa i smary, nieprzetworzone	0,11	0,32	0,16	0,14	0,26
Paliwa i smary, przetworzone, benzyna silnikowa	0,19	0,35	0,37	0,36	0,70
Paliwa i smary, przetworzone, inne	2,60	1,52	2,03	2,93	2,43
Dobra inwestycyjne (z wyjątkiem części i akcesoriów do środków transportu)	10,67	10,57	9,59	10,82	11,03
Dobra inwestycyjne, części i akcesoria	7,58	8,77	8,70	7,86	8,41
Środki transportu, samochody osobowe	2,88	2,08	2,97	3,21	2,34
Środki transportu (cele przemysłowe)	11,25	10,78	10,09	11,21	10,39
Środki transportu (cele pozaprzemysłowe)	0,28	0,15	0,22	0,22	0,24
Środki transportu, części i akcesoria	9,80	7,81	9,13	9,13	9,44
Towary konsumpcyjne trwałego użytku	6,43	6,11	6,35	5,74	5,77
Towary konsumpcyjne półtrwałego użytku	3,25	3,41	3,63	3,47	3,60
Towary konsumpcyjne nietrwałego użytku	9,03	10,98	10,11	8,76	9,04
Towary gdzie indziej nie wymienione	1,12	1,49	0,68	0,24	0,30

^a Suma udziałów różna od 100% wynika z zaokrągleń.

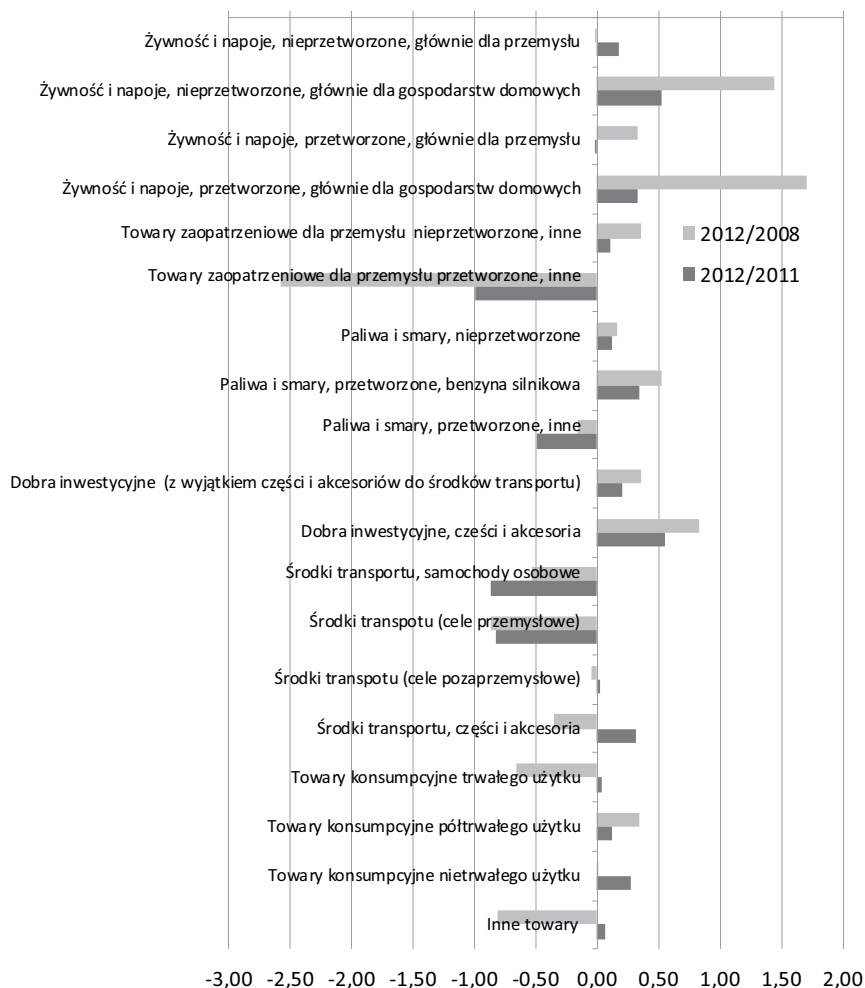
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

Znacznie większy od udziału w eksporcie wewnątrzunijnym jest polski eksport zewnętrzny środków transportu na cele przemysłowe (w 2012 r. różnica wynosiła 7,61 p.p.), dóbr inwestycyjnych (prawie 3 p.p.) i towarów konsumpcyjnych nietrwałego użytku (prawie 2 p.p.). Mniejszy udział w eksporcie zewnętrznym od udziału w eksporcie do UE mają samochody osobowe, których udziały w eksporcie do obu grup odbiorców zmniejszyły się w ostatnim roku.

W badanym okresie największy spadek udziałów w eksporcie do państw nienależących do UE zanotowały przetworzone towary zaopatrzeniowe dla przemysłu. W latach 2008–2012 ich udział zmniejszył się o ok. 2,6 p.p., zaś w samym 2012 r. o 1 p.p. Jest to tym bardziej niepokojące, że chodzi o najważniejszy polski towar eksportowy. Z kolei dobrą tendencją jest to, że dobra inwestycyjne zwiększyły udział w polskim eksporcie poza UE w całym okresie badania, a także w 2012 r. Był to wzrost względnie duży – większy zanotowały tylko dobra inwestycyjne, ich części i akcesoria (0,55 p.p. w 2012 r.), również stanowiące istotną pozycję w polskim eksporcie oraz nieprzetworzona żywność dla gospodarstw domowych (0,52 p.p. w 2012 r. i aż 1,44 p.p. w latach 2008–2012) mająca jednak dość mały (2,5% w 2012 r.) udział w polskim eksporcie poza UE (tabela 17 i wykres 4).

Wykres 4

Zmiany udziałów głównych grup towarów w polskim eksporcie do państw nienależących do UE w latach 2008–2012, w p.p.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

W imporcie poza UE, podobnie jak w pozostałych badanych w tym rozdziale strumieniach handlu, dominują półprodukty. Ich udziały, po spadku w 2009 r. systematycznie rosną (od 62,74% w 2009 r. do 72,81% w 2012 r.; w sumie w latach 2009–2012 o ponad 10 p. p. – tabela 18). Natomiast Polska importuje spoza UE coraz mniej towarów konsumpcyjnych. Z rekordowego udziału tej grupy towarów równego 14,93% w 2009 r. w roku 2012 zostało już tylko 10,6%. W badanym okresie zmniejszył się również, choć znacznie mniej niż import towarów konsumpcyjnych, import dóbr inwestycyjnych.

Tabela 18

Udziały dóbr o różnym przeznaczeniu w imporcie do Polski spoza UE w procentach, zmiany udziałów w p.p.

	2008	2009	2010	2011	2012	2012/2008	2012/2011
Dobra inwestycyjne	16,59	22,14	20,41	16,95	16,27	-0,32	-0,68
Towary konsumpcyjne	14,25	14,93	12,58	11,29	10,60	-3,64	-0,68
Zużycie pośrednie	68,98	62,74	66,87	71,61	72,81	3,83	1,20

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

Dominację półproduktów w polskim imporcie spoza UE widać jeszcze wyraźniej, kiedy się porównuje udziały dóbr finalnych i pośrednich (tabela 19). W imporcie dóbr pośrednich widoczny jest nie tylko trend wzrostowy, lecz również coraz większa ich proporcja do dóbr finalnych (5,7 w 2008 r. i 8,5 w 2012 r.). Dodatkowym powodem tej zmiany jest spadek udziału dóbr finalnych w badanym imporcie.

Tabela 19

Udziały dóbr pośrednich i finalnych w imporcie do Polski spoza UE, w procentach, zmiany udziałów w p.p.

	2008	2009	2010	2011	2012	2012/2008	2012/2011
Finalne	14,25	14,93	12,58	11,29	10,60	-3,64	-0,68
Pośrednie	85,57	84,89	87,28	88,56	89,08	3,51	0,52

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

Tezę o dominacji dóbr pośrednich w imporcie do Polski spoza UE potwierdza również struktura rzeczowa wywozu. W imporcie dominują bowiem nieprzetworzone paliwa i smary, których udział rośnie od 2009 r. z 24,15% do 34,51% w 2012 r. Na dwóch kolejnych pozycjach są przetworzone towary zaopatrzeniowe dla przemysłu oraz dobra inwestycyjne, czyli dwie grupy towarowe, które są również w polskim eksporcie zajmują dwie czołowe pozycje. W handlu produktami z tych obu grup możliwy jest zatem handel wewnątrzgałęziowy Polski przynajmniej z niektórymi partnerami. Co więcej, przetworzone towary zaopatrzeniowe dla przemysłu mają trwale większy udział w imporcie wewnętrznym niż w zewnętrznym (o 14 p.p. w 2008 r. oraz ok. 17 p.p. w 2012 r.).

Tabela 20

Udziały głównych grup towarów w imporcie do Polski państwa spoza UE w %^a

	2008	2009	2010	2011	2012
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu	0,61	0,52	0,43	0,62	0,64
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	0,67	0,79	0,85	0,74	0,54
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla przemysłu	0,40	0,50	0,47	0,58	0,68
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	1,70	2,04	1,79	1,69	1,60
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu nieprzetworzone, gdzie indziej nie wymienione	4,59	2,88	3,54	4,06	3,60
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu przetworzone, gdzie indziej nie wymienione	19,96	17,65	17,71	19,02	18,81
Paliwa i smary, nieprzetworzone	29,35	24,15	27,80	32,73	34,51
Paliwa i smary, przetworzone, benzyna silnikowa	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00
Paliwa i smary, przetworzone, inne	3,13	3,03	3,36	3,55	3,11
Dobra inwestycyjne (z wyjątkiem części i akcesoriów do środków transportu)	12,65	17,42	15,41	12,48	11,14
Dobra inwestycyjne, części i akcesoria	7,08	9,92	9,76	6,97	7,80
Środki transportu, samochody osobowe	2,67	1,87	1,41	0,85	0,81
Środki transportu (cele przemysłowe)	3,94	4,72	5,00	4,47	5,12
Środki transportu (cele pozaprzemysłowe)	0,28	0,23	0,16	0,11	0,10
Środki transportu, części i akcesoria	3,84	4,10	3,79	4,08	3,66
Towary konsumpcyjne trwałego użytku	2,17	2,33	1,86	1,59	1,67
Towary konsumpcyjne półtrwałego użytku	4,00	4,67	3,84	3,75	3,66
Towary konsumpcyjne nietrwałego użytku	2,75	3,00	2,67	2,55	2,22
Towary gdzie indziej nie wymienione	0,18	0,19	0,14	0,16	0,32

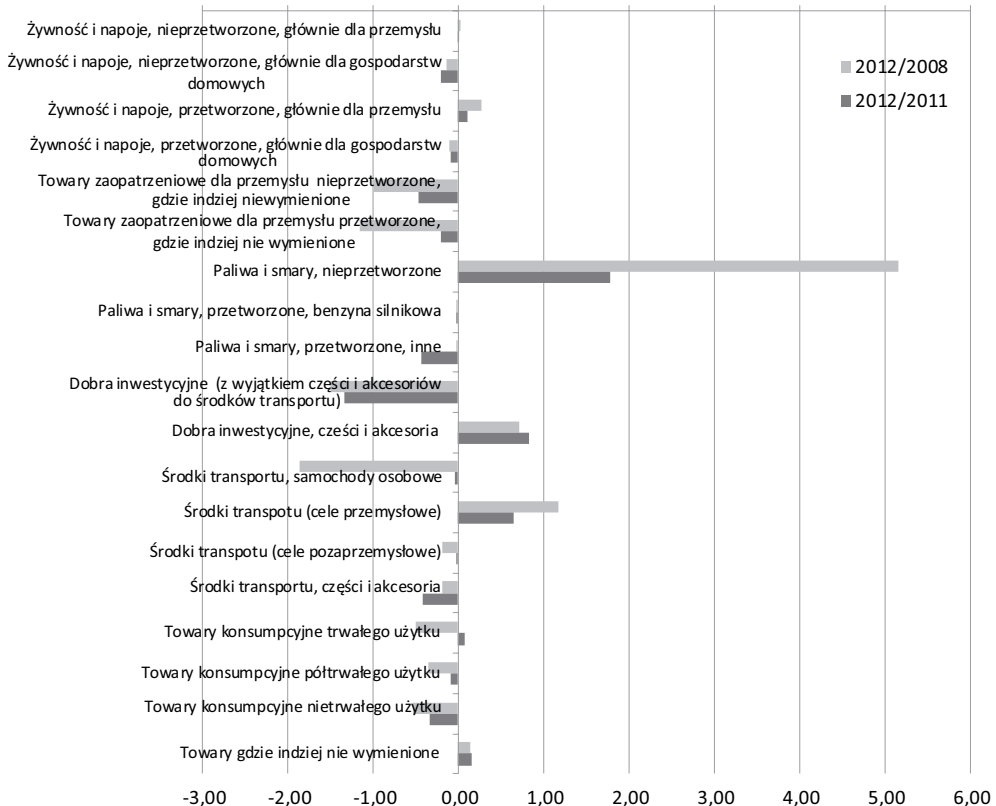
^a Suma udziałów różna od 100% wynika z zaokrągleń.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

Struktura towarowa importu spoza UE jest silnie skoncentrowana. W 2008 r. trzy najważniejsze grupy towarowe miały udział równy prawie 62%, zaś w 2012 r. było to już 64,5% (gdyby dodać czwarte w tej klasyfikacji części i akcesoria do dóbr inwestycyjnych odpowiednie udziały byłyby równe 69% i 72,3%). W eksporcie zewnętrznym było to odpowiednio 48% (57,87%) i 45% (54,43%), natomiast w imporcie do UE 57,83% (65,6%) oraz 58,53% (66,16%).

Wykres 5

Zmiany udziałów głównych grup towarów w polskim imporcie spoza UE w latach 2008–2012, w p.p.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; data dostępu: 21.03.2013).

Ujawnione przewagi komparatywne handlu zagranicznym Polski

Analizę zmian struktury polskiego eksportu uzupełnia badanie ujawnionych przewag komparatywnych Polski. Dokonuje się go za pomocą wskaźnika B. Balassy (*Revealed Comparative Advantage Index, RCA*), który mierzy relatywną specjalizację eksportową. Względne przewagi komparatywne Polski w eksporcie dóbr należących do wcześniej analizowanych kategorii towarowych określone zostaną w eksporcie do UE i do państw spoza niej. Wskaźnik RCA przyjmuje wartości dodatnie. Wartości powyżej 1 oznaczają istnienie przewag Polski w eksporcie dóbr należących do danej kategorii w porównaniu z analogicznym eksportem pozostałych państw UE w handlu wewnątrz UE i poza nią.

Przewagi komparatywne Polski mierzone są według następującego wzoru:

$$RCA_{iUEintra}^{PL} = \frac{x_{iUEintra}^{PL} / X_{UEintra}^{PL}}{x_{iUEintra}^{UE} / X_{UEintra}^{UE}}$$

gdzie:

X – eksport,

PL – Polska,

UE – Unia Europejska,

i – grupa produktów według klasyfikacji BEC,

$intra UE$ – rynek wewnętrzny UE,

$extra UE$ – państwa spoza UE.

Wyniki badania komparatywnych przewag Polski w handlu wewnątrz UE przedstawiono w tabeli 21.

Tabela 21

Wskaźniki RCA w handlu Polski z UE w latach 2008–2012

	2008	2009	2010	2011	2012
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu	0,54	0,84	0,72	0,49	0,61
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	1,00	0,81	0,75	0,77	0,83
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla przemysłu	0,84	0,77	0,79	0,80	0,90
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	1,20	1,11	1,17	1,19	1,23
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu nieprzetworzone, gdzie indziej nie wymienione	0,88	0,78	0,78	0,75	0,80
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu przetworzone, gdzie indziej nie wymienione	0,93	0,84	0,88	0,94	0,96
Paliwa i smary, nieprzetworzone	0,39	0,37	0,36	0,30	0,21
Paliwa i smary, przetworzone, benzyna silnikowa	0,40	0,32	0,50	0,53	0,61
Paliwa i smary, przetworzone, inne	0,74	0,69	0,85	0,87	0,81
Dobra inwestycyjne (z wyjątkiem części i akcesoriów do środków transportu)	0,55	0,62	0,66	0,62	0,68
Dobra inwestycyjne, części i akcesoria	0,96	0,81	0,81	0,77	0,79
Środki transportu, samochody osobowe	1,10	1,36	1,07	0,98	0,79
Środki transportu (cele przemysłowe)	1,04	1,19	0,99	1,12	1,09
Środki transportu (cele pozaprzemysłowe)	0,96	0,64	0,72	0,74	0,77

Środki transportu, części i akcesoria	1,67	1,68	1,64	1,61	1,58
Towary konsumpcyjne trwałego użytku	3,07	3,32	3,32	3,19	3,08
Towary konsumpcyjne półtrwałego użytku	1,04	0,97	1,05	1,06	1,08
Towary konsumpcyjne nietrwałego użytku	0,81	0,79	0,87	0,96	1,03
Towary gdzie indziej nie wymienione	0,18	0,21	0,17	0,31	0,20

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

W 2012 r. w handlu z partnerami z UE Polska miała przewagi komparatywne w eksporcie żywności oraz napojów przetworzonych dla gospodarstw domowych (1,23), środków transportu na cele przemysłowe (1,09), części i akcesoriów środków transportu (1,58), jednak były one największe w eksporcie towarów konsumpcyjnych trwałego (3,08), półtrwałego (1,08) oraz nietrwałego użytku (1,03). To oznacza, że w eksporcie do państw UE, na tle eksportu pozostałych państw UE sprzedających na rynku wewnętrznym, Polska ma przewagi w eksporcie towarów konsumpcyjnych. W 2012 r. wskaźnik RCA wzrósł znacząco w odniesieniu do eksportu żywności, paliw i smarów oraz towarów konsumpcyjnych nietrwałego użytku. Pogorszyła się natomiast pozycja konkurencyjna Polski w eksporcie samochodów osobowych oraz towarów konsumpcyjnych trwałego użytku. W 2012 r. Polska miała przewagę komparatywną w eksporcie grup towarów, których udziały w jej eksporcie sięgały 44%. Od 2008 r. można zaobserwować zmiany przewag komparatywnych Polski. I tak, rośnie przewaga komparatywna w eksporcie towarów konsumpcyjnych nietrwałego użytku, paliw i smarów, dóbr inwestycyjnych (poza częściami i akcesoriami do środków transportu, w eksporcie których przewaga spada), żywności (poza nieprzetworzoną żywności dla gospodarstw domowych) i towarów konsumpcyjnych (poza odpowiednimi dobrami trwałego użytku).

Tabela 22 zawiera wyniki analizy przewag komparatywnych Polski w handlu z partnerami spoza UE na tle pozostałych państw członkowskich mierzone równaniem:

$$RCA_{iUEextra}^{PL} = \frac{x_{iUEextra}^{PL} / X_{UEextra}^{PL}}{x_{iUEextra}^{UE} / X_{UEextra}^{UE}}$$

W 2012 roku udział w eksporcie Polski grup towarowych mających przewagi komparatywne w handlu Polski z partnerami spoza UE wyniósł 49%, czyli o 5 p. p. więcej od analogicznego udziału w handlu wewnętrznym. Oznacza to, że większa część eksportu Polski kierowanego poza UE wykazuje relatywne przewagi w porównaniu z eksportem do partnerów z UE.

Tabela 22

Wskaźniki RCA w handlu Polski z partnerami spoza UE

	2008	2009	2010	2011	2012
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu	0,68	2,20	0,75	0,37	0,79
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	2,13	3,68	3,61	3,69	4,46
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla przemysłu	1,76	1,82	1,91	2,05	2,00
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	1,46	1,44	1,69	1,69	1,69
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu nieprzetworzone, gdzie indziej nie wymienione	0,50	0,46	0,45	0,48	0,54
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu przetworzone, gdzie indziej nie wymienione	1,03	0,98	0,97	0,95	0,96
Paliwa i smary, nieprzetworzone	0,17	0,57	0,40	0,40	0,71
Paliwa i smary, przetworzone, benzyna silnikowa	0,09	0,22	0,20	0,16	0,30
Paliwa i smary, przetworzone, inne	0,71	0,51	0,60	0,76	0,53
Dobra inwestycyjne (z wyjątkiem części i akcesoriów do środków transportu)	0,59	0,60	0,56	0,62	0,65
Dobra inwestycyjne, części i akcesoria	0,67	0,77	0,82	0,79	0,87
Środki transportu, samochody osobowe	0,54	0,47	0,52	0,53	0,36
Środki transportu (cele przemysłowe)	2,38	2,44	2,22	2,65	2,26
Środki transportu (cele pozaprzemysłowe)	0,60	0,41	0,60	0,63	0,75
Środki transportu, części i akcesoria	1,50	1,15	1,29	1,30	1,29
Towary konsumpcyjne trwałego użytku	2,16	2,02	2,19	2,11	2,02
Towary konsumpcyjne półtrwałego użytku	0,94	0,97	1,12	1,06	1,07
Towary konsumpcyjne nietrwałego użytku	1,30	1,26	1,25	1,20	1,24
Towary gdzie indziej nie wymienione	1,25	1,35	0,72	0,29	0,36

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comext Eurostat, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; dostęp 21.03.2013).

W 2012 r. największe przewagi komparatywne Polska miała w eksporcie środków transportu na cele przemysłowe (2,26) oraz w eksporcie części i akcesoriów do środków transportu (1,29), towarów konsumpcyjnych (zarówno trwałego użytku – 2,02 i półtrwałego użytku – 1,07, jak i nietrwałego użytku – 1,24), a także żywności przetworzonej dla przemysłu (2,00) i gospodarstw domowych (1,69). W 2012 r. przewagi wzrosły głównie w eksporcie żywności nieprzetworzonej oraz smarów i paliw. W tych samych grupach towarowych od 2008 roku przewagi najbardziej wzrosły. Spada natomiast przewaga w eksporcie środków transportu na cele przemysłowe oraz samochodów osobowych.

Porównując wskaźniki przewag komparatywnych w eksporcie Polski do UE oraz poza to ugrupowanie widzimy, że relatywnie większe przewagi Polska ma w eksporcie

na rynek wewnętrzny towarów konsumpcyjnych trwałego użytku, samochodów osobowych oraz przetworzonych paliw i smarów. Natomiast względnie większą przewagę w handlu poza UE Polska wykazuje w eksporcie żywności i napojów oraz środków transportu na cele przemysłowe.

Większość grup towarowych, które cechują przewagi komparatywne stanowi specjalizację eksportową Polski. Wydaje się jednak, że Polska nie wykorzystuje przewag w eksporcie żywności, która została zepchnięta na margines jej eksportu.

Podsumowanie

Struktura geograficzna polskiego handlu zmienia się, choć nie są to zmiany gwałtowne. Szybciej spada udział UE w imporcie do Polski niż w polskim eksporcie. W efekcie poprawia się bilans handlowy Polski.

W handlu z partnerami z UE wraz ze zmniejszaniem się eksportu dóbr konsumpcyjnych spada znaczenie eksportu produktów finalnych. Mimo to, udział dóbr pośrednich w polskim eksporcie do UE jest prawie dwukrotnie większy niż odpowiedni udział dóbr finalnych, zaś ta proporcja wykazuje tendencję wzrostową. Wśród dóbr używanych do produkcji największe znaczenie ma eksport dóbr stanowiących zużycie pośrednie. Pierwsze miejsce wśród nich w polskim eksporcie zajmują przetworzone towary dla przemysłu. Duże znaczenie ma też eksport części i akcesoriów do środków transportu oraz eksport innych dóbr inwestycyjnych. Spada natomiast znaczenie eksportu środków transportu, które od czasu transformacji systemowej należały do najważniejszych polskich specjalności eksportowych.

Dobra pośrednie stanowią znacznie większy odsetek polskiego importu do UE. W 2012 r. ich udział wynosi ponad 75%, co oznacza, że nastąpił jego roczny spadek o ok. 0,9 p.p. (został on z nawiązką zrównoważony wzrostem o 0,94 p.p. udziału dóbr finalnych).

W handlu wewnętrznym (na tle innych państw UE) Polska ma przewagę komparatywną w eksporcie żywności, środków transportu i towarów konsumpcyjnych (zwłaszcza trwałego użytku). Spośród tych grup towarowych większy niż 10-procentowy udział w polskim eksporcie do UE mają towary konsumpcyjne trwałego użytku, zaś udziały pozostałych grup towarowych mieszczą się w przedziale od 2,5% do 9,5%.

W eksporcie poza UE udział dóbr pośrednich jest dość stabilny i sięga 70%. Jest zatem większy niż w eksporcie do UE. W imporcie zewnętrznym spada udział dóbr pośrednich, chociaż ich znaczenie jest wciąż bardzo wysokie (udział 75% czyli 3/4 polskiego importu z państw nienależących do UE).

Najbardziej skoncentrowana jest struktura towarowa importu Polski spoza UE. Dominują w nim dobra pośrednie, w tym zwłaszcza nieprzetworzone paliwa i smary, a zatem względnie podstawowe towary o przeznaczeniu produkcyjnym.

2.2. Atrakcyjność inwestycyjna Polski

Tomasz M. Napiórkowski⁴

Związek między konkurencyjnością a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi (BIZ) ma charakter dwukierunkowy. Z jednej strony inwestorzy szukają krajów posiadających przewagę konkurencyjne. Dla przykładu, autorzy raportu pt. „Main Determinants and Impact of Foreign Direct Investment on China's Economy” zaznaczają, że „jednym z najważniejszych czynników przyciągających [bezpośrednie inwestycje zagraniczne] ... są przewagi w konkurencyjności czynników produkcji” (OECD, 2000). Tutaj konkurencyjność ma kluczowe znaczenie dla przyciągnięcia inwestycji z zagranicy. Z drugiej strony, bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą, np. przez tzw. efekty *spillovers*, „tworzyć nowe zdolności specyficzne dla firm oraz inicjować rozwój nowych przemysłów lub utrzymać zatrudnienie rozwijając umiejętności pracowników w sektorach, w których firmy krajowe straciły swoje specyficzne przewagi” (Blomström, Konan, Lispey, 2000). W tym przypadku inwestycje przyczyniają się do poprawy konkurencyjności kraju lokalizacji. Związek między BIZ i konkurencyjnością może być różnokierunkowy, wymaga zatem szczegółowej analizy.

Niniejszy podrozdział składa się z dwóch części. Najpierw przeprowadzona została analiza przepływów BIZ między Polską i zagranicą w ostatnich latach. Pokazano wartość zasobów BIZ ulokowanych w Polsce i zasób polskich inwestycji bezpośrednich za granicą BIZ na tle analogicznych wielkości w państwach z grupy UE10 (Bułgaria, Czechy, Estonia, Węgry, Łotwa, Litwa, Polska, Rumunia, Słowacja oraz Słowenia), w Unii Europejskiej (UE) jako całości oraz na świecie.

W drugiej części opracowania poszukuje się odpowiedzi na pytanie, czy i w jakim stopniu inwestycje zagraniczne ulokowane w Polsce oddziałują na polskie regiony. Punktem wyjścia tej oceny jest oszacowanie modelu ekonometrycznego opartego na danych panelowych, który pokazuje jak poszczególne determinanty wpływały na zasoby BIZ w wybranych krajach Europy Środkowej w ciągu ostatniego piętnastolecia. Następnie, badaniu poddano drugi kierunek relacji między BIZ a konkurencyjnością. Wykorzystując współczynnik korelacji Pearsona i test przyczynowości Granger'a poszukuje się odpowiedzi na pytanie, czy bezpośrednie inwestycje zagraniczne wpływają na kluczowe wskaźniki makroekonomiczne rozwoju polskich regionów.

⁴ T. Napiórkowski jest stypendystą programu „Stypendia – dla nauki, dla rozwoju, dla Mazowsza” realizowanego w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie i finansowanego przez Unię Europejską (Europejski Fundusz Społeczny).

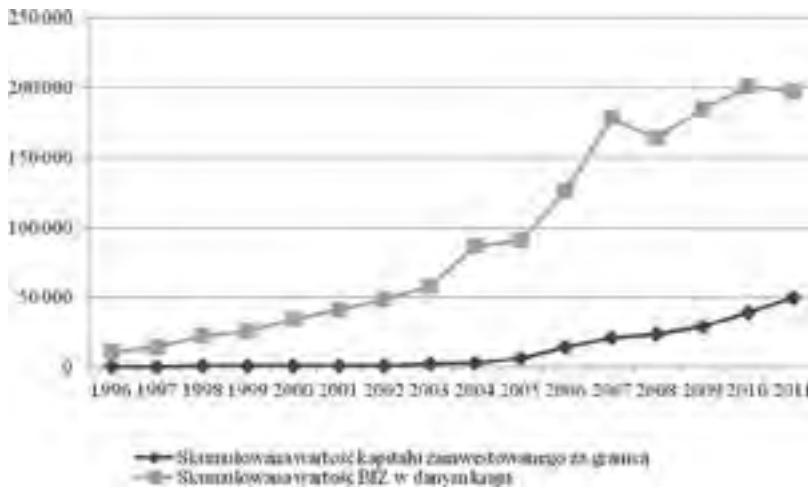
Zasoby inwestycji bezpośrednich: porównanie Polski, UE10, UE i świata

Bez wątpienia Polska staje się coraz ważniejszym graczem w przepływach inwestycji bezpośrednich. Wartość BIZ w Polsce wzrosła zaledwie 11 463 milionów USD w 1996 roku do 97 538,48 milionów USD w roku 2011, chociaż w latach 2004–2005 odnotowano pewne spowolnienie napływu BIZ, a między 2007 i 2008 rokiem nawet spadek (z 178 407,8 mln USD do 164 306,5 mln USD – por. wykres 6). Spadki te zostały jednakże z nawiązką odrobione rok później, kiedy zasoby BIZ w Polsce zwiększyły się do 185 201,9 mln USD.

Odpiływ polskich inwestycji za granicę jest zdecydowanie mniejszy niż napływ BIZ do Polski, jednakże wykazuje on silny wzrost, zwłaszcza od 2005 roku. Zasób polskich inwestycji bezpośrednich ulokowanych za granicą wzrastał z 735,2 mln USD w 1996 roku do 3 351,1 mln USD w 2004 r., a następnie do poziomu 6 307,6 mln USD w 2005 roku osiągając 50 044,5 mln USD w 2011 r.

Wykres 6

Pozycja Polski w zakresie napływu i odpiływu BIZ (w mln USD, ceny bieżące)



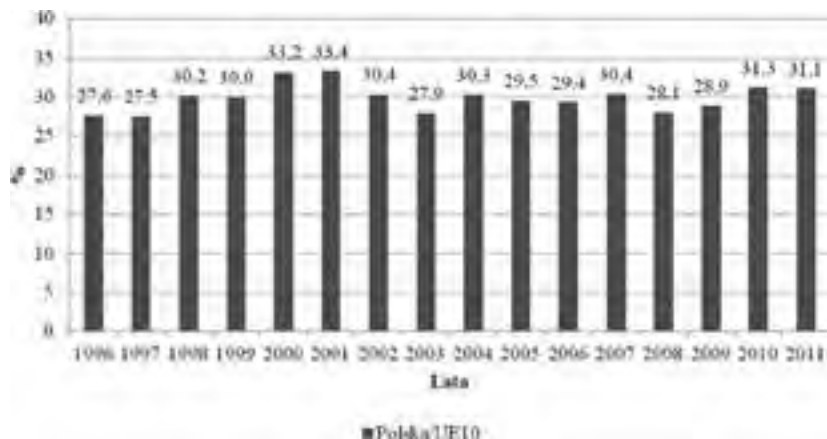
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z UNCTAD, UNCTADstat.

W celu oceny BIZ z perspektywy porównawczej warto zestawić pozycję Polski w zakresie zasobów BIZ oraz polskiego kapitału ulokowanego w formie inwestycji bezpośrednich za granicą z analogicznymi zasobami BIZ w grupie krajów UE10, w całej UE oraz na świecie (wykresy 7 i 8).

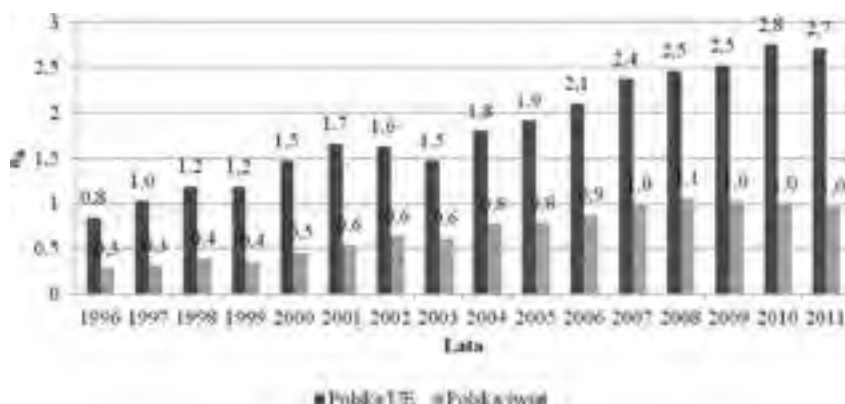
Wykres 7

Zasoby BIZ w Polsce w relacji do UE10 (7a), UE oraz świata (7b) (w procentach)

7a)



7b)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z UNCTAD, UNCTADstat.

Zasoby BIZ w Polsce wyrażone jako procent ogółu BIZ w regionie UE10 stopniowo wzrastały z 27,6% w 1996 roku do 31,1% w 2011 roku. Jest to jednak stosunkowo niewielki wzrost w ciągu piętnastolecia. Oznacza to, że potrzebne są działania rządu w celu zwiększenia atrakcyjności Polski dla zagranicznych inwestorów (np. zmniejszenie biurokracji). Jeśli takie kroki nie zostaną podjęte może to oznaczać, że niewielki wzrostowy trend może niedługo ulec odwróceniu i inne kraje regionu (np. Czechy) staną się bardziej atrakcyjne dla BIZ niż Polska.

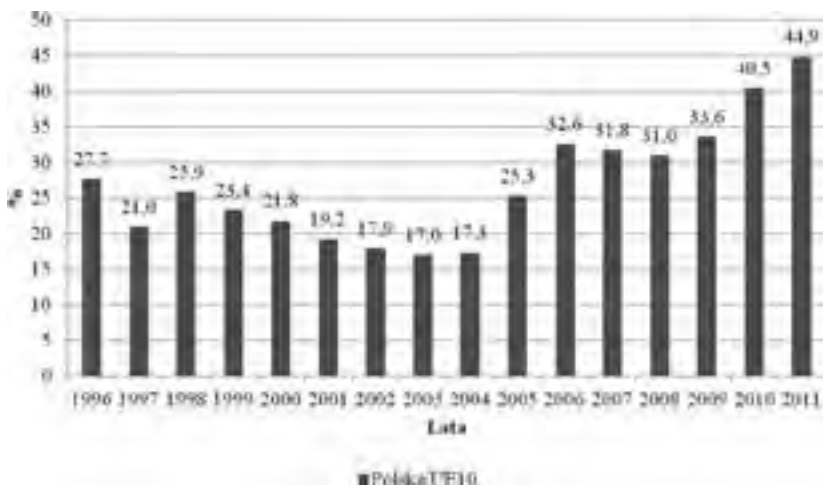
Nieco lepiej wygląda pozycja Polski w przyciąganiu BIZ, gdy analizujemy ją na tle całej UE. Tu zmiany udziału Polski jako kraju lokaty kapitału zagranicznego są bardziej

widoczne. Udział Polski w ogólnej wartości kapitału zainwestowanego w UE wzrósł z 0,8% w 1996 r. do 2,7% w 2011 r., przy czym udziały te podlegały wahaniom wskutek kryzysów w gospodarce światowej. Kryzys, który miał miejsce na przełomie XX i XXI stulecia spowodował pewien spadek udziału Polski w zasobach BIZ ulokowanych w całej UE, zwłaszcza widoczny w 2003 roku. Relacja inwestycji BIZ w Polsce do całego zasobu BIZ w państwach UE zaczęła się zmniejszać od 2002 roku, zaś udział Polski w całości światowych BIZ wykazał tylko jednoroczny spadek w 2003 r. Ponadto, wielkość tego spadku nie jest jednakowa. Najsilniej widoczny jest spadek udziału Polski w zasobach BIZ w UE10. Komentarza wymaga także wpływ niedawnego kryzysu, który zaczął się w 2007 roku na napływ BIZ. Udział BIZ w Polsce w całości zasobów BIZ ulokowanych w UE nie zmienił się, co można wyjaśnić tym, że Polska wykazała się relatywną odpornością na kryzys zwłaszcza w porównaniu do takich krajów UE jak Grecja, Włochy czy Hiszpania. W mniejszej grupie krajów, tj. w UE10, sytuacja jest trochę inna. W 2008 roku udział Polski w zasobach BIZ w tym regionie regionu zmniejszył się do 28,1%, osiągając poziom prawie równy temu z 1996 roku. Kolejny rok przyniósł pewną poprawę pozycji Polski na tle UE10 jako miejsca lokowania BIZ, a w 2010 roku udział Polski w zasobach BIZ w UE10 był wyższy niż przed kryzysem. Jednakże, na podstawie wcześniej przedstawionych tendencji, wydaje się, że konkurencyjność Polski w przyciąganiu inwestorów zza granicy jest raczej stabilna, a nawet nieco się zmniejsza. Jeszcze bardziej jest to widoczne na podstawie zmian udziału Polski w światowych zasobach BIZ. Od 2008 r. obserwuje się spadek tego udziału.

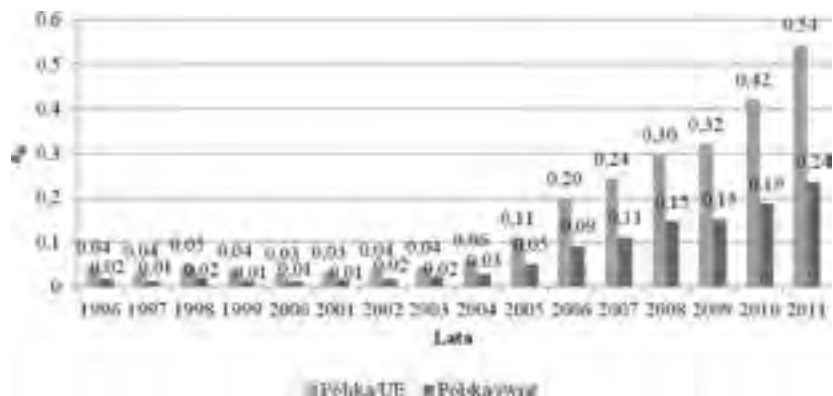
Wykres 8

Pozycja Polski jako inwestora zagranicznego w relacji do UE10 (8a), całego obszaru UE oraz świata (8b) (w procentach)

8a)



8b)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z UNCTAD, UNCTADstat.

Można zatem zaryzykować hipotezę, że o ile w ujęciu absolutnym zasoby BIZ w Polsce wzrastają, to w ujęciu względnym, mierzonym udziałem w całości BIZ w UE10 pozycja Polski pozostaje raczej na niezmienna, a nawet widać nasilającą się konkurencję o kapitał zagraniczny ze strony innych członków z grupy UE10. Oznacza to konieczność działań na rzecz poprawy atrakcyjności Polski dla inwestorów zagranicznych.

Odwrotnie niż w przypadku napływu BIZ, pozycja Polski jako zagranicznego inwestora stopniowo się umacnia, co potwierdzają pokazane na wykresie 6 szeregi czasowe. Początkowo jednak, tj. od 1998 roku do 2003 roku udział polskich inwestycji lokowanych za granicą w całej wartości BIZ pochodzących z krajów UE10 malał (z 25,9% do 17,07%). W kolejnych latach natomiast, po akcesji Polski do UE, widoczny jest imponujący skokowy wzrost tego udziału do poziomu 32,6% w 2006 roku i do 44,9% w 2011 roku. Równoległy, łagodniejszy, trend można zaobserwować porównując Polskę do całego obszaru UE. Największy wzrost udziału odnotowano od 2004 roku, z 0,06% do 0,54% w 2011 roku. Najmniejsze zmiany odnoszą się do udziału Polski w światowych zasobach odpływającego kapitału. Polskie inwestycje za granicą wyrażone jako procent światowych zasobów odpływu BIZ najpierw podwoiły się, a później wzrosły dziesięciokrotnie (z 0,02% w 1996 r. i 0,03% w 2004 r. do 0,2% w 2011 r.).

Największy wzrost udziału Polski w zasobach BIZ ulokowanych za granicą nastąpił po 2004 roku, a globalny kryzys finansowy z końca pierwszej dekady XXI wieku w zasadzie nie zmienił tego trendu.

Powyższe rozważania można podsumować konkluzją, że Polska, w porównaniu do UE10, szybciej ewoluuje na ścieżce rozwoju BIZ. Oczywiście Polska nadal jest krajem, gdzie napływ BIZ jest znacznie większy niż odpływ, ale jej inwestycje za granicą rosną relatywnie szybciej niż BIZ pochodzące z innych krajów UE10. Z drugiej strony jednak, mimo ważnej pozycji pod względem BIZ na tle UE10, rola Polski w tym zakresie jest nadal niewielka, chociaż rosnąca, zarówno na arenie UE, jak i świata.

Determinanty i efekty napływu BIZ do Polski

Celem niniejszej analizy jest próba oceny jak napływające do Polski bezpośrednio inwestycje zagraniczne oddziałują na rozwój 16 polskich regionów. Z uwagi na niedostępność danych statystycznych na temat wartości BIZ w układzie regionalnym w bazach instytucji odpowiedzialnych za zbieranie danych o inwestycjach zagranicznych (tj. Narodowy Bank Polski i Główny Urząd Statystyczny) nie jest możliwa precyzyjna ich ocena. Z tego względu najpierw za pomocą modelu ekonometrycznego zbadano atrakcyjność całej Polski jako miejsca lokowania BIZ na tle innymi krajów Europy Środkowej⁵. Pokaże to, jakie czynniki mają kluczowe znaczenie dla lokalizacji BIZ w krajach Europy Środkowej. Następnie, BIZ zostaną zbadane od strony korzyści, jakie przynoszą dla kraju docelowego. W celu określenia znaczenia napływu BIZ do Polski dla kształtowania się takich wskaźników makroekonomicznych jak PKB oraz zatrudnienie w każdym z 16 regionów przeprowadzona zostanie analiza współczynnika korelacji między BIZ a podstawowymi wskaźnikami makroekonomicznymi oraz zastosowany będzie test przyczynowości Granger'a.

Determinanty napływu BIZ

Determinanty BIZ określone zostaną dla siedmiu krajów (Bułgaria, Czechy, Węgry, Polska, Rumunia, Słowacja i Słowenia), które tworzą stosunkowo jednorodną grupę. Podobieństwa między tymi krajami dotyczą historii gospodarczej regionu (m.in. procesy transformacji gospodarczej), jak również ich statusu związanego z członkostwem w Unii Europejskiej. Wprawdzie pod względem wielkości gospodarek (wyrażonej przez wartość produktu krajowego brutto) Polska odbiega nieco od całej grupy. Zmienna ta jest natomiast bardziej homogeniczna dla pozostałych krajów badanej grupy. Pod względem wielkości gospodarki mierzonej liczbą ludności Słowacja i Słowenia są krajami nieco różniącymi się od pozostałych⁶. Mimo tych różnic można jednak stwierdzić, iż owa grupa krajów jest w miarę homogenicznym zbiorem, co znajduje potwierdzenie w innych pracach na ten temat (np. Carstensen, Toubal, 2003).

W proponowanym modelu ekonometrycznym, który opisuje determinanty BIZ zmienną zależną jest wielkość kapitału zagranicznego ulokowana w danym kraju według danych UNCTAD (wyrażona w cenach bieżących w dolarach amerykańskich). Jeśli chodzi o zmienne objaśniające, to ze względu na znaczną liczbę możliwych determinantów BIZ (problem ten opisują szczegółowo w literaturze przedmiotu Blonigen i Piger, 2011)

⁵ Dobór czynników determinujących napływ BIZ dokonano na podstawie literatury przedmiotu, co nie wyklucza subiektywizmu autora przy doborze zmiennych. W teorii wymienia się ponad 50 różnych determinantów BIZ.

⁶ Wielkość gospodarek porównano w rozdz. 1 niniejszej monografii.

nie można wyeliminować subiektywizmu przy ich wyborze. Dobór zmiennych został przeprowadzony w dwóch etapach. Po pierwsze, uwzględniono podstawowe wskaźniki ekonomiczne danej gospodarki (takie jak: wielkość gospodarki, otwarcie na handel, koszty czynników produkcji). Po drugie, na podstawie literatury przedmiotu uzupełniono ten zestaw o dodatkowe zmienne, opisujące jakość czynników produkcji (w tym przypadku pracy), rozmiar rynku finansowego oraz poziom podatków.

Grupa podstawowych determinantów BIZ została opisana za pomocą trzech wskaźników. Pierwszy wskaźnik to wielkość PKB (Bevan i Estrin, 2000), którą wyrażono w USD (w cenach stałych z 2000 roku – zmienna PKB). Druga zmienna mierząca otwartość gospodarki to relacja sumy eksportu (X) i importu (M) do PKB danego kraju (Kerr i Peter, 2001). Zmienna ta wyrażona jest w USD w cenach stałych z 2000 r. i dla łatwości obliczeń pomnożona została przez 100 (zmienna $(X+M)/PKB$) * 100). Dane dotyczące kształtowania się tych wskaźników zaczerpnięte zostały z bazy Banku Światowego. Trzecia zmienna opisuje koszt pracy, wyrażony przez indeks jednostkowego kosztu pracy (ULC) (Carstensen, Toubal, 2003). Dane pochodzą z bazy danych OECD⁷ (zmienna $ULC/96,0227$). W modelu jednostkowe koszty pracy podzielono przez średnią wszystkich obserwacji, co pokazuje ich zmiany w stosunku do średniej. Teoria i wcześniejsze badania empiryczne sugerują, że współczynniki przypisane pierwszym dwóm wyjaśniającym elementom powinny pozytywnie oddziaływać na napływ BIZ (tj. istnieje pozytywny, bezpośredni, związek pomiędzy nimi a zmienną zależną; $\beta_{PKB} > 0$, $\beta_{((X+M)/PKB) * 100} > 0$), natomiast przypuszcza się, iż wzrost ostatniego z czynników determinujących napływ BIZ negatywnie wpływa na wielkość strumienia inwestycji ($\beta_{ULC/96,0227} < 0$).

Jakość siły roboczej jako czynnik determinujący BIZ jest ujęta w modelu za pomocą rozmiarów rekrutacji do szkół średnich oraz na studia wyższe (Nunnenkam, 2002a). Dane zaczerpnięto z bazy UNESCO (zmiennie odpowiednio $2EDU$ i $3EDU$). Na podstawie literatury przedmiotu wydaje się, że liczba uczniów szkół średnich powinna negatywnie oddziaływać na napływ BIZ ($\beta_{2EDU} < 0$), ponieważ kraje lokalizacji inwestycji postrzegane są zwykle przez inwestorów jako miejsca o niskich kosztach pracy i produkcji. Z tego względu, relatywnie mniej są oni zainteresowani kwalifikacjami siły roboczej, a bardziej niskim kosztem pracy. Nie ma natomiast w literaturze przedmiotu sprecyzowanej hipotezy dotyczącej wpływu na BIZ odsetka studentów w danym kraju ($\beta_{3EDU} \neq 0$).

Warunki dla inwestycji opisuje ponadto wielkość rynku finansowego (Buch, Kokta, Piazzolo, 2001). Wyraża ją w relacja podaży pieniądza ($M2$) do PKB. Dane pochodzą z Banku Światowego⁸ (zmienna $RYNEKFIN$). Kolejnym czynnikiem determinującym

⁷ Według bazy danych OECD indeks jednostkowych kosztów pracy odniesiono do 2005 r. przyjmując, że UCL z 2005 r. = 100. Dane nie były dostępne dla wszystkich lat i krajów zaliczonych do badanej grupy. W związku z powyższym, założono, iż zmiany procentowe w Rumunii (dla lat 1996, 1997, 1998 i okresu od roku 2007 do roku 2010) i Bułgarii (dla roku 1996 i okresu od roku 2008 do roku 2010) były takie same jak dla tych lat w Polsce. Ta transformacja dotyczy tylko 11 ze 105 obserwacji więc, nawet jeśli nie jest w pełni precyzyjna, to nie powinna mieć znaczącego negatywnego wpływu na model ponieważ nie powoduje ona znacznych odchyień.

⁸ Dane nie były dostępne dla Słowacji dla ostatnich dwóch lat badanego okresu. Aby rozwiązać ten problem założono, że zmiana dla roku 2009 jest taka sama, jak w okresie 2007–2008 z jednoczesnym dostosowaniem dla roku 2010.

BIZ ujętym w modelu jest górna stawka podatku od dochodów osób prywatnych wyrażona w procentach (Carstensen i Toubal, 2003; European Commission, 2012) (zmienna *PODATKI*). Hipotezy dotyczące tych dwóch zmiennych niezależnych są odmienne. Zakłada się, że wzrost rynku finansowego będzie skutkował wzrostem atrakcyjności dla BIZ (łatwiej jest inwestować ze względu na istniejące instrumenty wymagane dla funkcjonowania dużego systemu) ($\beta_{RYNEKFIN} > 0$). Co do wzrostu podatków to zakłada się, że oznacza on zmniejszenie zysków netto inwestora, zatem napływ BIZ hipotetycznie powinien się zmniejszyć ($\beta_{PODATKI} < 0$).

Ujmując te zmienne w postaci równania uzyskujemy estymowany model:

$$BIZ_{it} = \beta_0 + \beta_1 PKB_{it} + \beta_2 \left[\left(\frac{X+M}{PKB} \right) \times 100 \right]_{it} + \beta_3 \left(\frac{ULC}{96.0227} \right) + \beta_4 2EDU_{it} + \beta_5 3EDU_{it} + \beta_6 RYNEKFIN_{it} + \beta_7 PODATKI + \delta_i + \gamma_t + \varepsilon_{it}, \quad (1a)$$

gdzie BIZ_{it} reprezentuje zmienną zależną z subskryptem i opisującym inwestycje zagraniczne w kraju docelowym; t oznacza rok, w którym dokonano inwestycji; β_n ($n = 1, 2, \dots, 7$) reprezentuje współczynniki badanych determinantów BIZ (β_0 – stała). Na końcu równania ostatnie trzy elementy reprezentują okresowe (δ) i specyficzne dla kraju (γ) efekty stałe (wprowadzone do modelu w celu uchwycenia rocznych oraz specyficznych dla poszczególnych krajów informacji nieopisanych występującymi w modelu determinantami) oraz reszty (ε). Jeśli chodzi o interpretację współczynników jest ona stosunkowo prosta, z uwagi na liniową formę równania. Oznacza to, że *ceteris paribus*, wzrost zmiennej niezależnej o jedną jednostkę zmieni zmienną zależną o β jednostek.

Dodatkowo, w celu określenia, czy i w jaki sposób wyniki modelu przedstawionego za pomocą równania (1a) zmieniłyby się, gdyby wziąć pod uwagę różnice w liczbie ludności pomiędzy krajami docelowymi, oszacowano drugi, równoległy model wyrażony równaniem (1b). Zmienną zależną jest w tym modelu wielkość zasobu BIZ w przeliczeniu na mieszkańca.

Współczynniki dla tych obu modeli zostały oszacowane z użyciem programu EViews 7 za pomocą metody najmniejszych kwadratów (OLS, ang. *Ordinary Least Squares*). Jest to jedna z metod używana np. przez Leitão (2010) w badaniach dotyczących BIZ w Kanadzie. Pomimo postawienia tezy, że BIZ napływające do Kanady mają dynamiczną naturę i zastosowania uogólnionej metody momentów (ang. *General Method of Moments*) autor doszedł do wniosku, że model statyczny oszacowany metodą OLS był silnym modelem.

$$\left(\frac{BIZ}{POPULACJA} \right)_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{PKB}{POPULACJA} \right)_{it} + \alpha_2 \left[\left(\frac{X+M}{PKB} \right) \times 100 \right]_{it} + \alpha_3 \left(\frac{ULC}{96.0227} \right) + \alpha_4 \left(\frac{2EDU}{POPULACJA} \right)_{it} + \alpha_5 \left(\frac{3EDU}{POPULACJA} \right)_{it} + \alpha_6 RYNEKFIN_{it} + \alpha_7 P \quad (1b)$$

Wyniki obu modeli zaprezentowane są w tabeli 23.

Przed przejściem do analizy wyników obu modeli, należy wspomnieć, że bezpośrednio porównanie pomiędzy modelami jest niemożliwe, ze względu na fakt, że dwa modele zajmują się wyjaśnieniem dwóch różnych zmiennych zależnych.

Tabela 23

Wyniki dla modelu BIZ (1a) i BIZ/POPULACJA (1b)

23a)

Zmienna zależna: BIZ			
Zmienne	Wartość współczynnika	Odchylenie Standardowe	Poziom istotności parametrów (p-value)
C	-48258,98	25717,2	0,0644
PKB	1,28E-06	1,81E-07	0,0000
$((X+M)/PKB) * 100$	548,5097	67,05823	0,0000
ULC/96,0227	-11550,49	5632,731	0,0437
2EDU	-0,034413	0,010768	0,0020
3EDU	0,006338	0,006683	0,3458
RYNEKFIN	182,1256	100,7289	0,0745
PODATKI	-656,1321	185,2888	0,0007

23b)

Zmienna zależna: BIZ/POPULACJA			
Zmienne	Wartość współczynnika	Odchylenie Standardowe	Poziom istotności parametrów (p-value)
C	-0,007118	0,002955	0,0184
PKB/POPULACJA	1,41E-06	2,29E-07	0,0000
$((X+M)/PKB) * 100$	5,42E-05	7,59E-06	0,0000
ULC/96,0227	-0,001592	0,000503	0,0022
2EDU/POPULACJA	0,002997	0,020294	0,8830
3EDU/POPULACJA	-0,023712	0,017082	0,1691
RYNEKFIN	5,51E-06	1,01E-05	0,5876
PODATKI	-8,42E-05	2,58E-05	0,0017

Źródło: Opracowanie własne z użyciem EViews.

W oszacowaniu heteroskedastyczności składników losowych obu modeli użyto testu White'a. W obu modelach otrzymane reszty mają rozkład normalny, co zostało potwierdzone za pomocą testu Jarque-Bera (H_0 : Reszty mają rozkład normalny), a poziom istotności (p-value) wynosi 0,7304 (BIZ) i 0,5902 (BIZ/POPULACJA).

Tabela 24 przedstawia dwie podstawowe statystyki opisujące dopasowanie modelu tj. współczynnik determinacji R^2 i statystykę F.

Tabela 24

Statystyki dopasowania modeli: BIZ (lewa część) i BIZ/POPULACJA (prawa część)

Zmienna zależna: BIZ				Zmienna zależna: BIZ/POPULACJA			
R^2	0,9777	Statystyka F	125,0696	R^2	0,9637	Statystyka F	75,7591
Adj. R^2	0,9699	Prob. (statystyka F)	0,0000	Adj. R^2	0,9510	Prob. (statystyka F)	0,0000

Źródło: Opracowanie własne z użyciem EViews.

Przedstawione wyniki pokazują, że oba modele są statystycznie istotne (statystyka F $< 0,0001$) oraz wartości współczynnika determinacji R^2 i skorygowanego współczynnika determinacji (Adj. R^2) są bliskie 1.

Jeśli chodzi o statystyczną istotność współczynników, to współczynnik zmiennej opisującej poziom edukacji uniwersyteckiej w modelu BIZ jest statystycznie nieistotny (5% poziom istotności; p-value = 0,3458). W drugim modelu współczynniki obu zmiennych opisujących poziom edukacji, podobnie jak i współczynnik rozmiaru rynku finansowego nie są statystycznie istotne (p-value wynosi odpowiednio 0,8330, 0,1691 i 0,5876). Wskazuje to na brak ich znaczenia dla wielkości BIZ.

W interpretacji współczynników zmiennych niezależnych (*ceteris paribus*) najpierw spójrzmy na model, w którym zmienna niezależna to wartość BIZ w ujęciu absolutnym.

Współczynnik zmiennej niezależnej PKB jest statystycznie istotny (p-value $< 0,0001$) i tak jak się spodziewano, jego znak jest dodatni. Wartość tego współczynnika jest stosunkowo mała i oznacza, że wzrost PKB w kraju docelowym o jeden USD spowoduje zwiększenie napływu BIZ zaledwie o 1,28 USD. Wpływ na BIZ obrotów handlu zagranicznego (odniesionych do PKB) również jest zgodny z postawioną powyżej hipotezą zakładającą jego pozytywny kierunek i istotność statystyczną. Wzrost udziału obrotów handlowych w PKB o jeden procent spowoduje wzrost zmiennej zależnej (wartości BIZ) o 548,71 milionów USD. Hipotezę, głoszącą że koszt pracy w kraju docelowym ma duże znaczenie dla napływu BIZ również można potwierdzić za pomocą proponowanego modelu ekonometrycznego. Wzrost o jedną jednostkę indeksu jednostkowych kosztów pracy ULC (p-value = 0,0437) zmniejszy napływ BIZ o 11 550,49 milionów USD. Edukacja w szkołach średnich nie ma natomiast znaczenia dla przyciągania BIZ. Ten wynik potwierdza, że badane kraje są widziane jako kraje produkcyjne i jakkolwiek powód, który zwiększyłby koszty (np.: lepiej wyedukowana siła robocza lub wysokie podatki) negatywnie oddziałują na napływ BIZ. Współczynnik rozmiaru rynku finansowego został uznany za statystycznie istotny (ale przy 10% poziomie istotności). Warto zwrócić uwagę na fakt, że wraz ze wzrostem o jedną jednostkę podaży pieniądza (M2 w relacji do PKB kraju docelowego) inwestorzy zagraniczni zainwestują w danym kraju

o 182,13 milionów USD więcej. Wzrost podatków o jeden procent spowoduje natomiast spadek BIZ o 656,13 milionów USD (poziom istotności = 0,0007).

Teraz przejdźmy do analizy modelu uwzględniającego napływ BIZ w relacji do liczby ludności (BIZ/POPULACJA).

Podobnie jak w pierwszym modelu, współczynniki zmiennych reprezentujących podstawowe wskaźniki makroekonomiczne mają znaki zgodne z postawionymi powyżej hipotezami i są statystycznie istotne na poziomie istotności równym 5%. Gdy PKB/POPULACJA (p-value < 0,0001) wzrośnie o jedną jednostkę wartość BIZ przypadająca na mieszkańca wzrośnie o 1,41 USD. Wraz ze wzrostem rozmiarów handlu (w relacji do PKB) o jeden procent (p-value < 0,0001), zmienna zależna wzrośnie o 54,20 USD. Spadek napływu BIZ w przeliczeniu na jednego mieszkańca odpowiednio o 1 592 USD wystąpi wówczas, gdy koszt pracy wzrośnie o jednostkę. Wzrost podatków o jeden procent spowoduje natomiast spadek napływu BIZ na mieszkańca o 84,20 USD.

BIZ w ujęciu regionalnym w Polsce: korelacje i testy przyczynowości

Patrząc na korzyści z napływających BIZ ważne jest zrozumienie ich istoty. Ellen R. McGrattan (2011) zauważa, że „teoria przewiduje, że ekonomiczne efekty wzrostu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kraju docelowym są pozytywne, ale badania empiryczne nie są w stanie dać na to jednoznacznych dowodów” (2011). Do bezpośrednich skutków BIZ zalicza się wpływ na makroekonomiczne wskaźniki krajów docelowych – na przykład: wpływ na wielkość środków trwałych, zatrudnienie i rozmiar inwestycji (Blomström, Konan, Lipsey, 2000; Nair-Reichert, Weinhold, 2001). Ponadto, ważne jest uwzględnienie pośredniego wpływu BIZ na gospodarkę, który jest związany z tzw. efektami *spillover* (Blomström, Konan, Lipsey, 2000), zmianami wynagrodzeń i wydajności pracy (Lipsey, 2002). Zarówno zmiany w ekonomicznej charakterystyce kraju docelowego oraz regionu, jak i efekty *spillover* nie występują automatycznie. Wystąpienie potencjalnych efektów *spillover* determinuje zdolność lokalnych firm do absorpcji technologii i wiedzy (Nunnenkamp, 2002b). Z analizy literatury dotyczącej skutków BIZ w badanym regionie Europy Środkowej można wywnioskować, że napływ zagranicznego kapitału odegrał kluczową rolę w modernizacji gospodarek Europy Środkowej i Wschodniej, wpływając także na przebieg procesów globalizacji w tym regionie (Kornecki, 2008).

Zastanawiając się nad skutkami BIZ dla rozwoju polskich regionów warto wykonać analizę korelacji oraz testy przyczynowości w sensie Granger’a (Nair-Reichert, Weinhold, 2001). Po pierwsze, zbadana zostanie korelacja między wartością BIZ w Polsce a wybranymi wskaźnikami makroekonomicznymi opisującymi rozwój 16 polskich regionów. Interpretując wyniki należy pamiętać o ograniczeniach tej analizy – na przykład, lepiej byłoby analizować BIZ na poziomie regionów, a nie całość inwestycji w Polsce, ale nie jest to możliwe z uwagi na niedostępność szczegółowych danych statystycznych.

Zestaw zmiennych makroekonomicznych uwzględnionych w analizie to przede wszystkim: PKB_R (w mln złotych; subskrypt R rozróżnia zmienne na poziomie regionu od tych na poziomie całej gospodarki); $BEZROBOCIE_R$ (w procentach); nakłady inwestycyjne ($INWESTYCJE_R$, w tysiącach złotych). Z całej gamy efektów *spillover* i pośrednich skutków BIZ dla rozwoju regionów uwzględniono w niniejszej analizie wpływ BIZ na wydajność pracy w danym regionie (relacja PKB_R do $POPULACJA_R$), a także przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto⁹ (zmienna $WYNAGRODZENIE_R$ wyrażona w złotych).

Wyliczone korelacje przedstawione są w tabeli 25.

Tabela 25

Korelacje pomiędzy napływającymi BIZ do Polski i makroekonomicznymi zmiennymi na poziomie regionalnym

		PKB_R	$BEZROBOCIE_R$	$INWESTYCJE_R$	$PKB_R/POPULACJA_R$	ULC_R
BIZ	Korelacja Pearsona	0,2250	-0,8710	0,3110	0,6010	0,7520
	Sig. (2-tailed)	0,0070	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
	N	144	144	144	144	144

Źródło: Opracowanie własne z użyciem SPSS 19.

Współczynnik korelacji Pearsona (WKP) pomiędzy BIZ a PKB_R , tak jak się spodziewano na podstawie analizy literatury przedmiotu, jest dodatni (0,225) i statystycznie istotny (p -value = 0,0007). Natomiast korelacja między BIZ a stopą bezrobocia w regionach jest ujemna ($WCP = -0,871$, p -value < 0,0001). Pozostałe szeregi badanych zmiennych ($INWESTYCJE_R$, $PKB_R/POPULACJA_R$ i ULC_R) zdają się zmieniać zgodnie z kierunkiem BIZ (WKP równe 0,311, 0,601 i 0,752; p -value < 0,0001). Najsilniejszy związek występuje między BIZ i stopą bezrobocia, a następnie między BIZ i indeksem jednostkowych kosztów pracy (ULC_R). Współczynnik korelacji jest mniejszy, a więc i siła związku mniejsza między BIZ i wydajnością pracy w regionach ($PKB_R/POPULACJA_R$), a w następnej kolejności między BIZ a regionalnymi nakładami inwestycyjnymi ($INWESTYCJE_R$) i ostatecznie między BIZ a PKB_R .

Ponieważ korelacja daje tylko informację o istnieniu związku pomiędzy dwoma badanymi szeregami, a nie pokazuje co jest przyczyną, a co skutkiem, interesujące jest przeprowadzenie testu przyczynowości Granger'a, gdzie hipoteza zerowa (H_0) zakłada, że X (specyficzna niezależna zmienna) nie jest przyczyną w sensie Granger'a zmiennej Y (zmienna zależna). Wyniki tych testów przedstawione są w tabeli 26.

Analiza danych w tabeli 26 prowadzi do konkluzji, iż hipotezy zerowe przypisane do związków pomiędzy zmiennymi badanymi regionów i wartościami BIZ mogą być odrzucone na poziomie istotności równym 0,05. Potwierdza to istnienie związku przy-

⁹ W przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 9 osób.

czynowo- skutkowego między BIZ i badanymi wielkościami ekonomicznymi opisującymi polskie regiony.

Tabela 26

Wyniki testów przyczynowości Granger'a

Test Granger'a dla par	Lagi: 2	
	F-Statystyka	Prob.
Badane hipotezy zerowe (H0):		
BIZ nie jest przyczyną w sensie Granger'a PKB _R	16,9175	4,00E-07
BIZ nie jest przyczyną w sensie Granger'a stopy bezrobocia (UNEMPLOYMENT _R)	7,50776	0,0009
BIZ nie jest przyczyną w sensie Granger'a nakładów inwestycyjnych (INVESTMENT _R)	6,86092	0,0016
BIZ nie jest przyczyną w sensie Granger'a wydajności pracy (PKB _R /POPULACJA _R)	25,2374	1,00E-09
BIZ nie jest przyczyną w sensie Granger'a zmian indeksu kosztów pracy (ULC _R)	64,2215	5,00E-19

Źródło: Opracowanie własne z użyciem Eviews.

Podsumowanie i wnioski

Na podstawie wyników oszacowania obu modeli ekonometrycznych można sformułować wniosek, iż w krajach UE10, w tym również w Polsce wielkość PKB (w ujęciu absolutnym i w przeliczeniu na mieszkańca) odgrywa niewielką rolę w przyciąganiu BIZ. Można to wyjaśnić tym, że większość badanych krajów postrzeganych jest przez inwestorów jako centra produkcyjne a nie jako centra konsumpcyjne. Wynik ten jest potwierdzeniem badań T. Ozawy (1992), że napływające BIZ determinowane są przede wszystkim czynnikami produkcji a nie rynkami zbytu. Tę hipotezę potwierdza także fakt, że wzrost indeksu jednostkowych kosztów pracy (więc w kosztach produkcji) powoduje spadek zagranicznych inwestycji. Dodatkowo, wzmacniałby tę tendencję spadek napływu BIZ wzrost podatków. Natomiast otwartość kraju docelowego na handel jest uważana przez inwestorów za czynnik pozytywny, zachęcający do inwestowania.

Wyniki badania korelacji oraz testu przyczynowości Granger's pozwalają na następującą interpretację. Można powiedzieć, że napływające BIZ pozytywnie wpływają na PKB regionu, ale mają również statystycznie istotny, negatywny i bardzo silny wpływ na stopę bezrobocia.

Pośrednie oddziaływanie BIZ na gospodarkę regionu dotyczy nakładów inwestycyjnych, wydajności pracy oraz zmian poziomu wynagrodzeń. Wyniki analizy korelacji i testu przyczynowości w sensie Granger'a pozwalają wnioskować, że BIZ wpływają pozytywnie na te trzy zmienne, przy czym wpływ ten jest raczej słaby w przypadku nakładów inwestycyjnych, zaś mocny w odniesieniu do wydajności pracy i poziomu wynagrodzeń.

Wnioski dla polityki, wynikające z powyższej analizy dotyczą po pierwsze, konieczności kontrolowania wzrostu kosztów pracy,¹⁰ ponieważ jest to czynnik silnie przyciągający BIZ. Drugą sferą, która wymaga uwagi jest środowisko finansowo-inwestycyjne. Model ekonometryczny pokazuje, że wielkość podaży pieniądza wzmacnia atrakcyjność danego kraju dla inwestorów. Z drugiej strony natomiast, regiony zyskują na inwestycjach pochodzących z zagranicy ponieważ stymulują one krajowe nakłady inwestycyjne.

2.3. Bilans płatniczy Polski, oficjalne rezerwy, zadłużenie zagraniczne

Bogdan Radomski

Badania konkurencyjności międzynarodowej uznają handel zagraniczny i otwartość gospodarki jako ważne czynniki determinujące pozycję danego kraju w rankingu konkurencyjności międzynarodowej. I tak, zajmujący pierwsze miejsce w rankingu konkurencyjności *IMD 2012* Hong-Kong osiąga tę pozycję dzięki m.in. handlowi zagranicznemu, zagranicznym inwestycjom a także jakości sektora publicznego i sektora finansów. Również, w Stanach Zjednoczonych, zajmujących drugą pozycję w rankingu *IMD 2012* handel zagraniczny plasuje się na pierwszym miejscu wśród czynników stanowiących o pozycji konkurencyjnej tego kraju *IMD, 2012, s. 94 i 290*). W polskiej gospodarce, eksport i bezpośrednio inwestycje zagraniczne także jest uznawane są jako czynniki wzmacniające międzynarodową pozycję konkurencyjną.

Wymiana gospodarcza kraju z zagranicą jest syntetycznie prezentowana w formie okresowo sporządzanego bilansu płatniczego. Bilans współpracy z zagranicą ujmuje rezultaty bezpośredniej wymiany z zagranicą w formie rachunku obrotów bieżących i obrotów kapitałowych, które wskazują jak jest finansowany deficyt obrotów bieżących lub jaka jest redystrybucja ewentualnej nadwyżki rachunku obrotów bieżących. Wpływ nadwyżki lub deficytu obrotów bieżących na pozycję konkurencyjną danego kraju w skali międzynarodowej nie jest jednoznacznie określony. W wieloczynnikowym rankingu konkurencyjności międzynarodowej *IMD* możemy znaleźć na wysokich pozycjach zarówno kraje, które wykazują deficyty jak i nadwyżki w obrotach bieżących. Najbliższy nam przykład to Polska, która od kilku lat powoli poprawia swoją pozycję w rankingu konkurencyjności *IMD* (*IMD, 2012, s. 219*)¹¹, chociaż systematycznie wykazuje rosnący deficyt obrotów bieżących swego handlu zagranicznego (tabela 27).

¹⁰ Wyjątkiem jest znacząca zmiana w jakości zasobu lub wzrost poziomu zaawansowania technologicznego produkcji, tj. przechodzenie z sektorów low-tech do sektorów high-tech.

¹¹ Np. w 2009 roku nasz kraj był sklasyfikowany na 44 miejscu, w 2010 r. – na 32, 2011 r. – na 32 i w 2012 r. – także na 32 miejscu.

Tabela 27

Bilans płatniczy Polski w latach 1995–2012 – rachunek bieżący, w mln euro

	1995	1998	2000	2003	2006	2010	2011	2012
Rachunek bieżący	659	-6 154	-11 181	-4878	-10 425	-18 129	-17 977	-13 480
Saldo obrotów towarowych	-1 274	-11 446	-13 327	-5 077	-5 829	-8 893	-10 059	-5 313
Saldo usług	2 736	3 759	1 546	193	582	2 334	4 048	4 816
Saldo dochodów	-1 544	-1 050	-815	-2 196	-7 728	-14 415	-16 381	-17 082
Saldo transferów bieżących	741	2 583	1 415	2 175	2 550	2 845	4 415	4 099

Źródło: Dane Narodowego Banku Polskiego – www.nbp.pl, *Bilans Płatniczy Polski*.

W nowym transformacyjnym otwarciu gospodarki Polski, rachunek obrotów bieżących bilansu płatniczego Polski tylko do 1995 roku wykazywał saldo dodatnie. Z tym, że jego najważniejszy składnik – bilans obrotów towarowych był stale deficytowy. W pierwszych latach dekady lat 90. XX wieku dodatnie saldo obrotu usługami i transferów bieżących rekompensowało deficyt obrotu handlowego. Ale począwszy od 1996 roku nadwyżki te stały się niewystarczające i bilans obrotów bieżących wykazywał chroniczny deficyt. Między rokiem 1996 a 2012 deficyt obrotów bieżących zwiększył prawie sześciokrotnie – chociaż w niektórych innych latach ta wielokrotność była mniejsza. Niezmiennie więcej importujemy towarów niż sprzedajemy za granicę, także nasze wypłaty – transfery zysków, zobowiązań finansowych są większe niż środki pozyskane z podobnych tytułów. Eksport usług i wpłaty prywatnych środków z zagranicy przewyższają wypłaty z tych tytułów. Zdecydowanie największy wpływ na deficyt obrotów bieżących ma deficyt handlowy.

W wyjaśnianiu przyczyn skutków deficytu bilansu handlowego dla gospodarki kraju znajdujemy odwołania do teorii absorpcyjnej bilansu płatniczego lub teorii monetarnej. W przypadku gospodarki kraju takiego jak Polska – obie te koncepcje są tylko częściowo przydatne. Proste jest stwierdzenie, że dany kraj więcej importuje niż eksportuje towarów, bo brak jest produktów krajowych, lub są mało atrakcyjne dla krajowych odbiorców lub – przy analogicznych walorach użytkowych – są droższe niż zagraniczne. Istotne znaczenie dla cen towarów importowanych ma kurs walutowy (tabela 28). Stale utrzymujący się kurs mocnej waluty krajowej jest proimportowy i siłą rzeczy antyeksportowy.

Gdy przyjmiemy poziom cen eksportu i importu w 2005 roku jako 100, to wskaźnik *terms of trade* w latach 2005–2011 był proeksportowy bo wynosił 1,10¹². Skoro mamy relatywnie korzystne trendy zmian cen na nasze towary sprzedawane za granicą, to po-
bieżnie można wytłumaczyć deficyt obrotów bieżących mocną walutą polską. Relatywnie

¹² Obliczenia własne na podstawie danych GUS dla raportów konkurencyjności IMD.

stabilny kurs wywodzi się z stałej nadwyżki podaży kapitału z zagranicy. Taka nadwyżka podaży walut umacnia walutę krajową, ale dlatego że polski rynek finansowy jest wiarygodny – to znaczy gwarantuje stabilne stopy zwrotu z zainwestowanych kapitałów, co umacnia podaż i stabilny kurs walutowy. Jest to w pewnym sensie zamknięte koło bo te same czynniki tworzą wiarygodność i ją jednocześnie umacniają.

Tabela 28
Kursy walut według NBP

Lata	EUR	USD
2005	4,02	3,23
2008	3,51	2,41
2009	4,32	3,11
2011	4,11	2,96
2012	4,18	3,25

Źródło: GUS, 2012, s. 43.

Tabela 29
Wskaźnik *terms of trade* w polskim handlu zagranicznym

Lata	Wskaźnik <i>terms of trade</i>
2005	100,1
2008	97,9
2009	104,4
2011	98,8
2012	97,8

Źródło: GUS, 2012, s. 41.

Wydaje się jednak, że problem ten wymaga głębszej analizy i do kategorii makroekonomicznych. Przytoczymy tutaj koncepcję W.M. Orłowskiego, przy pomocy której wyjaśnia przyczyny deficytu obrotów bieżnych handlu zagranicznego Polski. W swoim rozumowaniu, wychodzi ze stwierdzenia, że w okresie zmian gospodarczych w Polsce, gospodarstwa domowe, przedsiębiorcy i sektor publiczny – każdy z różnych powodów – wykazywał niską stopę oszczędzania. Co w skali makroekonomicznej ujawniało się tym, że wystąpiło naruszenie równowagi $I = S$ (inwestycje – I nie były równe oszczędnościom – S). W przypadku Polski inwestycje były większe od oszczędności krajowych: $I > S_k$. Różnica ta wynosiła $I - S_k = S_z$. Skoro jednak inwestowano na poziomie oszczędności krajowych i zagranicznych S_o ($I = S_o$), to brakujące środki $S_o - S_k = S_z$ pokrywano importem z zagranicy. Wobec tego ta różnica stanowiła dokładnie o wartości deficytu

budżetowego – zmiennego rocznie, bo zmieniała się stopa oszczędzania w Polsce. Co więcej W. Orłowski uważa, że do 1995 roku nie było deficytu handlowego, bo oszczędności krajowe przekraczały potrzeby inwestycyjne, co wyrażała nadwyżka budżetowa. Kiedy budżet krajowy zaczął być finansowany deficytem – wtedy też i bilans handlowy także stawał się deficytowy (Orłowski, 1999, s. 19–34). Trudno nie zgodzić się z tezą, że makroekonomiczną przyczyną deficytu jest niedostatek krajowych oszczędności i konieczność jego finansowania z zasobów zewnętrznych.

W sytuacji gdy występuje deficyt handlowy to jest finansowany z zagranicznych oszczędności (S_z). Podaż zagranicznych środków może pochodzić z różnych źródeł: inwestycji zagranicznych bezpośrednich, inwestycji portfelowych, dotacji i subwencji. Środki pochodzące z inwestycji zagranicznych oraz subwencje i dotacje to najmniej ryzykownie pozyskane środki zagraniczne. W jednym i drugim przypadku stanowią minimalne zagrożenie dla stabilności finansowej kraju. Dużym natomiast ryzykiem są obciążone inwestycje portfelowe – inwestycje w krajowe papiery wartościowe i transakcje terminowe. Zmiany oczekiwań co do stopy zwrotu mogą prowadzić do paniki walutowej przechodzącej w kryzys finansowy, zaburzeń kursu walutowego i redukcji rezerw walutowych kraju, a nawet do zrujnowania systemu finansowego. Jako przykład mogą służyć „kryzysy walutowe” pod koniec lat 90. XX wieku, jakie ujawniły się w Azji i Ameryce Łacińskiej.

Tabela 30

Bilans płatniczy Polski w latach 1995–2012 – rachunek finansowy i kapitałowy, w mln euro

	1995	1998	2000	2003	2006	2010	2011	2012
1. Rachunek kapitałowy – saldo	220	58	39	–40	1 666	6 453	7 254	8 545
2. Rachunek finansowy – saldo	6 085	11 845	11 191	7 707	10 586	30 936	22 019	16 234
3. Pozycja bilansująca	–441	–462	755	–1682	204	–7 767	–6 602	–2 562
4. Oficjalne aktywa rezerwowe	–6 523	–5 285	–804	–676	–2 031	–11 493	–4 694	–8 737

Źródło: Dane Narodowego Banku Polskiego – www.nbp.pl, *Bilans Płatniczy Polski*.

Rachunek finansowy bilansu płatniczego Polski (tabela 30) potwierdza, że deficyt obrotów bilansu obrotów bieżących jest finansowany ze środków zewnętrznych. Dokładniej to zagadnienie wyjaśnia prezentacja międzynarodowej pozycji inwestycyjnej Polski w latach 1995–2012 (tabela 31).

Tabela 31

Bilans płatniczy Polski w latach 1995–2012 – międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski, w mln euro

	1995	1998	2000	2003	2006	2010	2011	2012
OGÓŁEM AKTYWA	24 949	32 877	48 195	46 430	86 610	139 628	150 977	166 566
1. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą	421	997	1 095	1 700	10 933	33 264	38 420	43 615
2. Polskie inwestycje portfelowe za granicą	1 512	937	1 692	3 285	10 515	11 085	8 262	9 871
3. Pozostałe inwestycje zagraniczne	11 338	6 735	15 883	14 351	30 910	22 130	23 740	25 956
4. Instrumenty pochodne	0	0	0	0	419	3 158	4 833	4 547
4. Oficjalne aktywa rezerwowe	11 678	24 208	29 525	27 094	36 833	69 991	75 722	82 577
OGÓŁEM PASYWA	46 287	68 657	107 492	120 951	215 990	373 657	369 827	422 803
1. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce	6 121	19 231	36 792	45 896	95 554	161 396	153 349	174 839
2. Zagraniczne inwestycje portfelowe w Polsce	7 317	11 694	19 410	27 271	64 411	95 732	96 369	128 911
3. Pozostałe inwestycje zagraniczne	32 849	37 732	51 290	47 784	55 555	111 756	114 442	113 853
4. Instrumenty pochodne	0	0	0	0	470	4 773	5 667	5 200
Międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto	-21 338	-35 780	-59 297	-74 521	-129 680	-230 029	-218 850	-256 237

Źródło: Dane Narodowego Banku Polskiego – www.nbp.pl.

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna danego kraju, w tym przypadku Polski, jest wyznaczona poprzez zestawienie stanu zagranicznych aktywów i pasywów krajowych podmiotów na koniec każdego roku. Zwykle takie zestawienie wykazuje różnicę, która wyznacza międzynarodową pozycję inwestycyjną netto. Różnica dodatnia (aktywa minus pasywa) oznacza, że dany kraj jest wierzycielem netto, a różnica przeciwna oznacza, że dany kraj jest dłużnikiem netto w stosunku do zagranicy. Polska od początku transformacji jest dłużnikiem netto wobec zagranicy (tabela 31). Udział międzynarodowej pozycji netto w PKB Polski wynosił $-59,2\%$ a w 2010 roku było to -66% . Inne kraje Europy Środkowej mają podobne wskaźniki udziału międzynarodowej pozycji inwestycyjnej netto do PKB w 2011 roku: np. Czechy $-47,7\%$, Rumunia $-60,5\%$.

Jak wykazują dane w tabeli 31 szczególnie silnie wzrastały pasywa: zagraniczne inwestycje portfelowe i pozostałe inwestycje zagraniczne. W pierwszym przypadku był to silny wzrost sprzedaży rządowych dłużnych papierów wartościowych, a w drugim przypadku zaciągane kredyty rządowe. Innymi słowy sektor rządowy i instytucje pozarządowe stały się znaczącymi dłużnikami w Polsce w ostatnich latach. Jest to sfera długów obciążona

ryzykiem dużego wpływu różnych turbulencji wytwarzanych na rynkach finansowych, co obciąża pozycję konkurencyjną kraju.

Tabela 32

Struktura zadłużenia Polski w latach 2009–2012 – stan w IV kwartale roku w mln EUR

	2009	2010	2011	2012
Zadłużenie ogółem w tym: sektor pozarządowy i pozabankowy	194 396 87 508	237 359 98 407	248 055 103 220	276 101 109 095
– Zadłużenie długoterminowe	145 821	179 545	192 537	223 153
– Zadłużenie krótkoterminowe	48 575	57 814	55 548	52 948

Źródło: Dane Narodowego Banku Polskiego – www.nbp.pl, Bilans Płatniczy Polski.

Polskie zadłużenie wobec zagranicy jest zdecydowanie długoterminowe i narasta. Zadłużenie krótkoterminowe od trzech lat utrzymuje się praktycznie na tym samym poziomie (tabela 32). Zestawienie pokazuje także, że sektor rządowy i pozarządowy i poza bankowy zdecydowanie wpływają na przyrost zadłużenia Polski za granicą.

Tabela 33

Rezerwy dewizowe Polski w latach 2008–2012–stan na grudzień, w mln euro

	2008	2009	2010	2011	2012
Rezerwy ogółem w tym: rezerwa walutowa	44 138 40 637	55 221 48 387	69 991 60 974	75 721 67 162	82 577 72 870

Źródło: Dane Narodowego Banku Polskiego – www.nbp.pl, Bilans Płatniczy Polski.

W okresie 2008–2012 rezerwy walutowe Polski wzrastały (tabela 33). Szczególnie odnotowujemy wzrost zasobów walutowych. W 2012 roku, według danych z grudnia tego roku: ogólny stan rezerw wynosił 82 577 mln €. Na tę kwotę składały się: waluty obce 72 871 mln €, złoto monetarne 4 175 mln €, SDR 1 313 mln €, Rezerwa MFW 1 023 mln €, inne 3 195 mln € (NBP, 2013).

Podsumowując, bilans płatniczy Polski wykazuje chroniczny deficyt obrotów bieżących i stałą nadwyżkę obrotów kapitałowych. Deficyt obrotów bieżących rodzi się z niedostatku oszczędności krajowych na potrzeby inwestycyjne, ale także i podaży kapitałów zagranicznych, które umacniają kurs waluty polskiej. Wytwarza to stosowne impulsy dla polityki monetarnej, a zwłaszcza dla ustalania stóp procentowych i operacji sterylizacji walutowych. Stan rezerw walutowych nie budzi niepokoju, bo one nadal wzrastają, ale struktura zadłużenia stwarza wątpliwości. Zadłuża się bowiem sektor niebankowy,

głównie rządowy na okresy wieloletnie na rynku papierów dłużnych, a nie inwestycji bezpośrednich. Jak uczy historia zakłóceń finansowych ten rynek jest najbardziej niepewny. Gwarancją bezpieczeństwa jest wzrost gospodarczy kraju, który w przypadku Polski, mimo spowolnienia nadal występuje, zatem zagrożenie jest oddalone.

CZĘŚĆ II

**CZYNNIKI
KONKURENCYJNOŚCI
POLSKIEJ GOSPODARKI
W 2012 ROKU**

Rozdział 3

Zasoby i ich produktywność

W niniejszym rozdziale przeprowadzono szczegółową analizę czynników materialnych kształtujących konkurencyjność polskiej gospodarki, takich jak zasoby ludzkie, kapitał rzeczowy (w tym infrastruktura) oraz czynników technologicznych, które znajdują swój wyraz w działalności badawczo-rozwojowej, patentowej i wprowadzanych na rynek innowacjach. Podsumowaniem analizy tych zagadnień jest ocena wpływu pracy, kapitału i technologii na pozycję konkurencyjną dokonana z wykorzystaniem rachunkowości wzrostu. Pozwala ona na wskazanie na ile wzrost gospodarczy i związane z nim przesunięcia pozycji konkurencyjnej Polski wynikają ze zmian nakładów mierzalnych czynników produkcji (kapitału i pracy), a na ile ze zmian poziomu technologii.

3.1. Zasoby ludzkie

Mateusz Mokrogulski

Celem podrozdziału jest ocena tendencji zmian zasobów ludzkich w Polsce w 2012 r. jako jednego z czynników konkurencyjności gospodarki. Analiza obejmuje najważniejsze elementy charakteryzujące stan i zmiany zasobów ludzkich w gospodarce, takie jak trendy demograficzne, zmiany w zatrudnieniu i poziomie bezrobocia, kształtowanie się wynagrodzeń oraz zmiany wydajności pracy. Wątek regionalny został uwzględniony w ocenie zagadnień, dla których dostępne były dane statystyczne.

Demografia

W roku 2012 nastąpiła kontynuacja coraz bardziej negatywnych trendów demograficznych, które obserwuje się w Polsce od roku 2010. Ze wstępnych szacunków Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że na koniec 2012 r. liczba ludności w Polsce była

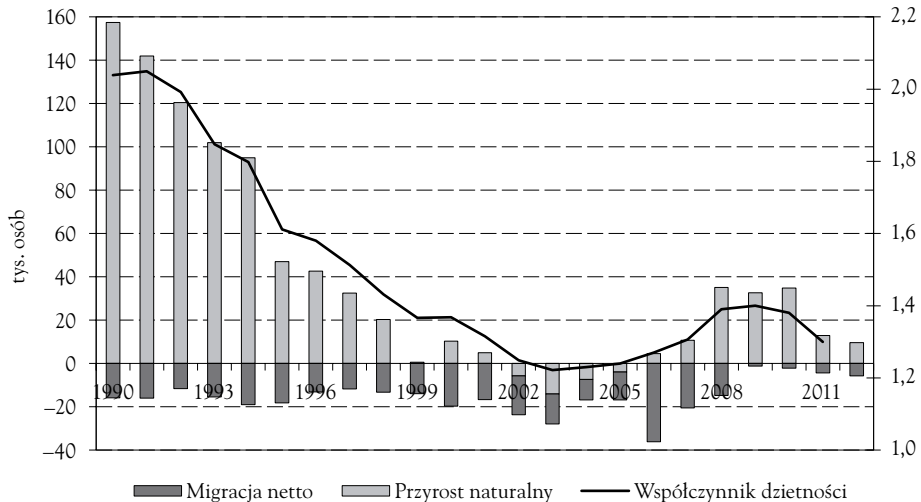
równa 38,542 mln osób wobec 38,538 mln na koniec roku 2011, co oznacza, że przyrost rzeczywisty ludności w minionym roku kształtował się na jedynie niewielkim dodatnim poziomie. Według wstępnych danych liczba urodzeń żywych była równa 389,7 tys. osób wobec 388,4 tys. osób w roku 2011. Wielkość ta osiągnęła wartość minimalną w roku 2003 (351,1 tys. osób) i aż do roku 2009 znajdowała się w trendzie wzrostowym, a szczególnie duży przyrost miał miejsce w 2008 r. Zaobserwowany w latach 2010–2011 spadek liczby urodzeń żywych nie był kontynuowany w ubiegłym roku. Saldo migracji na pobyt stały w ubiegłym roku wyniosło –5,7 tys. osób, co oznacza wartość znacznie gorszą niż średnia z lat 2009–2011. Jeżeli chodzi o emigrację na pobyt czasowy, to zgodnie z szacunkami GUS w końcu 2011 r. poza granicami Polski przebywało 2,06 mln osób, czyli o 60 tys. osób więcej niż rok wcześniej. Rekordowy pod tym względem był koniec roku 2007, kiedy analizowana liczba osiągnęła wartość 2,27 mln osób. Podobnie jak w latach poprzednich, najczęściej wybieranym krajem były Wielka Brytania (gdzie w końcu roku 2011 przebywało czasowo 625 tys. osób), Niemcy (470 tys.) oraz Irlandia (120 tys.). W perspektywie roku zanotowano znaczący wzrost liczby Polaków przebywających w Wielkiej Brytanii i Niemczech. Ten ostatni kraj (wraz z Austrią i Szwajcarią) 1 maja 2011 r. otworzył rynek pracy m.in. dla Polaków. Jednocześnie, zwiększyło się znaczenie Niderlandów i Norwegii, gdzie odpowiednie liczby polskich imigrantów wyniosły 95 tys. oraz 56 tys. osób. Ponadto, w analizowanym okresie zaobserwowano zmniejszenie liczby Polaków przebywających w Hiszpanii i Irlandii w konsekwencji głębokiego kryzysu gospodarczego w tych dwóch krajach. Zgodnie z szacunkami GUS poza granicami Europy czasowo przebywało ok. 306 tys. osób. Według badań przeprowadzonych przez *European Job Vacancy Monitor* w I kwartale 2012 r. pracę w krajach Unii Europejskiej znaleźli przede wszystkim sprzedawcy i pracownicy sektora usługowego, osoby z wykształceniem podstawowym, urzędnicy, specjaliści oraz osoby z wykształceniem technicznym. W przypadku dwóch ostatnich zawodów zaobserwowano nawet zwiększenie liczby osób znajdujących pracę w porównaniu z analogicznym kwartałem roku poprzedniego. W pozostałych przypadkach widać wyraźne obniżenie liczby osób, które znalazły pracę. Szczególnie jest to widoczne dla osób z wykształceniem rolniczym, podstawowym oraz rzemieślników. Ogółem w początku roku 2012 nastąpiło wyraźne zahamowanie popytu na pracę, a liczba wakatów kształtuje się na znacznie niższym poziomie niż przed kryzysem z roku 2008.

Współczynnik dzietności wyniósł w 2011 r. 1,30 (wobec 1,38 w roku 2010 i 1,22 w roku 2003), co oznacza, że na 100 kobiet w wieku 15–49 lat przypada średnio 130 urodzonych dzieci. Po okresie systematycznego wzrostu z lat 2004–2009, współczynnik dzietności notuje spadek od 2010 r. i jest wciąż wyraźnie niższy od wartości zapewniającej prostą zastępowalność pokoleń, tj. 2,10–2,15. Można próbować stawiać pytania o powód tak niskiej i wciąż zmniejszającej się dzietności w Polsce (w Unii Europejskiej jedynie Węgry i Rumunia charakteryzują się niższą wartością współczynnika dzietności niż Polska przy średniej dla UE27 na poziomie 1,57 – tabela 1). Nie jest prawdą, że niekorzystne zmiany wynikają z faktu, że dla Polaków nie jest ważne posiadanie rodziny. Z badań przeprowadzonych przez Centrum Stosunków Międzynarodowych wynika wprost, że Polki, które wyemigrowały do Wielkiej Brytanii rodzą statystycznie więcej dzieci niż Polki zamieszkujące w kraju.

Analiza poziomów dzietności wskazuje, że współczynnik dzietności dla Anglii i Walii dla kobiet grupy urodzonych poza Wielką Brytanią, (ale zamieszkujących ten kraj) wyniósł 2,48. Polki w Wielkiej Brytanii charakteryzowały się (po kobietach z Pakistanu) najwyższą liczbą urodzonych dzieci, wyprzedzając kobiety z Indii i Bangladeszu (Iglicka, 2010, s. 2). Wielka Brytania w szerokim zakresie stosuje narzędzia polityki rodzinnej, co znajduje odzwierciedlenie w kształtowaniu się współczynnika dzietności w ostatnich latach. W analizowanym kraju występuje m.in. ulga na dziecko zależna od dochodu w rodzinie. Z kolejnej ulgi można skorzystać, jeśli jedno z małżonków pracuje co najmniej 16 godzin tygodniowo. Dodatkowo, rodzinie przysługuje nieopodatkowany zasiłek równy 1 055,60£ rocznie na pierwsze dziecko i 696,80£ na drugie i każde kolejne dziecko. Dla porównania: obecny system ulg rodzinnych w Polsce pozwala na odliczenie od podatku od osób fizycznych kwoty 1 112,04 zł rocznie na każde wychowywane dziecko. Jednakże, górny limit stanowi w tym przypadku wartość należnego podatku. Na koniec warto wspomnieć, że pomimo niekorzystnych zmian w zakresie dzietności, w 2012 r. przyrost naturalny był w Polsce dodatni na poziomie 9,6 tys. osób wobec 12,9 tys. osób w 2011 r. i 35,1 tys. osób w rekordowym pod tym względem roku 2008.

Wykres 1

Przyrost naturalny, migracja netto (lewa oś) i współczynnik dzietności (liczba nowo urodzonych dzieci przypadająca na jedną kobietę – prawa oś) w Polsce, 1990–2012



Źródło: GUS

Systematycznie zwiększa się przeciętne trwanie życia, które w 2011 r. wyniosło 72,4 roku dla mężczyzn oraz 80,9 lat dla kobiet (w roku poprzednim było to odpowiednio 72,1 i 80,6 lat). Coraz mniej korzystnym tendencjom demograficznym towarzyszy zatem pogarszanie się struktury wiekowej ludności. Osoby w wieku 60/65 lat i więcej stanowiły

w 2012 r. 17,8% ogólnej liczby ludności Polski (wobec 17,3% w roku 2011 i 14,8% w 2000 r.), a na 1 000 osób w wieku produkcyjnym przypadało 565 osób w wieku nieprodukcyjnym (279 w wieku poprodukcyjnym i 286 w wieku 0–17 lat). Jednocześnie, zmniejsza się udział tej ostatniej, tj. najmłodszej grupy wiekowej, która w 2012 r. stanowiła 18,3% całkowitej liczby ludności Polski (wobec 18,5% w roku 2011 i 24,4% w 2000 r.). Z drugiej strony warto odnotować fakt powolnego zmniejszania się łącznej liczby osób pobierających emerytury i renty, których w grudniu 2012 r. było 7 343,5 tys. wobec 7 372,5 tys. rok wcześniej. Aczkolwiek, spadek dotyczył przede wszystkim rencistów z tytułu niezdolności do pracy. Liczba emerytów zanotowała wręcz lekki wzrost. Nie równoważy to jednak niekorzystnych trendów demograficznych i w kolejnych latach starzenie się społeczeństwa będzie postępowało, co jest obecnie problemem wielu gospodarek.

Przy analizie danych o liczbie ludności w Polsce w podziale terytorialnym, uwagę zwraca fakt wyraźnych migracji wewnętrznych. Pomiędzy końcem 2005 r. a końcem 2011 r. w znaczący sposób zwiększyła się liczba mieszkańców w tych województwach, w których zlokalizowane są największe polskie miasta. Rekordowy wynik pod tym względem osiągnięto w województwie pomorskim, gdzie w analizowanym sześcioletnim okresie tempo przyrostu ludności wyniosło 3,84%. Wyraźny przyrost zanotowano również w województwach: mazowieckim (2,48%), małopolskim (2,47%) i wielkopolskim (2,46%). Względna stabilizację obserwuje się z kolei w województwach: podlaskim (0,11%), lubelskim (–0,36%) i świętokrzyskim (–0,54%), natomiast ubytek ludności odnotowywany jest wciąż w województwie łódzkim (którego stolica jest trzecim pod względem liczby ludności miastem w Polsce) i w badanym okresie ujemne tempo ukształtowało się tam na poziomie –1,70%. Najwięcej ludności w ujęciu względnym ubyło ponadto w województwach: opolskim i śląskim (wskaźnik równy odpowiednio –3,19% i –1,27%). Warto również wspomnieć, że nie zanotowano znacznego napływu ludności do największych polskich miast, tj. powyżej 500 tys. osób. W analizowanym sześcioletnim okresie zanotowano względnie nieduży wzrost liczby ludności jedynie w Warszawie i Krakowie, odpowiednio o 0,64% i 0,33%. Należy oczekiwać, że proces przenoszenia się ludności do (lub obecnie raczej w okolice) dużych aglomeracji miejskich bądź będzie postępował także kolejnych latach.

Pomimo trwającego wzrostu liczby osób w wieku poprodukcyjnym, na tle krajów Unii Europejskiej Polska nadal wypada dobrze pod względem wysokości współczynnika obciążenia demograficznego (tabela 1). Jest on wciąż niższy w porównaniu do średniej dla krajów Unii Europejskiej, a także w odniesieniu do niektórych państw regionu Europy Środkowej, np. Czech czy Węgier. Jednakże, w najbliższych latach współczynnik ten będzie charakteryzował się dalszym wzrostem (w 2000 r. wynosił 17,6%) także z uwagi na niski współczynnik dzietności, który dodatkowo od roku 2010 notuje spadek. Pozytywną informacją jest z kolei bardzo wysoka na tle krajów Unii Europejskiej liczba zawieranych małżeństw na 1 000 mieszkańców (aczkolwiek nie tak wysoka jak w latach poprzednich) – wyższe wartości, tj. 7,3; 6,3 i 6,1 występują tylko, odpowiednio, na Cyprze, Litwie i Malcie. Również pod względem liczby rozwodów sytuacja w naszym kraju jest wciąż lepsza niż średnia dla UE27.

Tabela 1
Podstawowe dane demograficzne: Polska na tle wybranych krajów UE w 2011 r.

Kraj	Ludność 01.01.2012	Przyrost naturalny	Migracja netto ^a	Współczynnik		Małżeństwa	Rozwody
	w tysiącach			obciążenia (%) demograficz- nego ^b	Dzietności	na 1 000 mieszkańców	
Polska	38 538,4	12,9	-4,3	19,4 ^a	1,30	5,4	1,7
Czechy	10 505,4	1,8	16,9	23,4 ^a	1,43	4,3	2,7
Słowacja	5 404,3	8,9	3,0	17,8	1,45	4,7	2,1
Węgry	9 957,7	-40,7	12,8	24,6 ^a	1,23	3,6	2,3
Litwa	3 007,8	-6,7	-38,2	26,9	1,76	6,3	3,4
Łotwa	2 041,8	-9,7 ^a	-23,1	27,7 ^a	1,34	5,2	4,0
Estonia	1 339,7	-0,6	0,0	25,5 ^a	1,52	4,1	2,3
Niemcy	81 843,7	-189,6	281,8	31,2	1,36	4,6	2,3
Francja	65 327,7 ^a	253,0 ^a	67,2	26,7 ^a	2,00	3,6	2,0
Hiszpania	46 196,3	84,5 ^a	-41,2	25,8 ^a	1,36	3,4	2,2
Irlandia	4 582,8	45,7 ^a	-33,6	17,9 ^a	2,05	4,3	0,7
Wielka Brytania	62 989,6	255,6 ^a	218,6	25,3 ^b	1,96	4,5 ^d	2,1 ^d
Szwecja	9 482,9	21,8	45,5	29,2	1,90	5,0	2,5
Rumunia	21 335,8 ^a	-55,2	-2,8	21,5 ^a	1,25	4,9	1,7
Bułgaria	7 327,2	-37,4	-4,8	27,8	1,51	2,9	1,4
UE27	502 663,6 ^a	407,5 ^a	886,7	26,2 ^{ac}	1,57	4,4 ^d	1,9 ^e

^a Dane wstępne. ^b Dane za 2012 r.; współczynnik obciążenia demograficznego definiowany jest jako iloraz liczby osób w wieku 65 lat i więcej do liczby osób w wieku 15–64 lata. ^c Dane za 2011 r. ^d Dane za 2010 r. ^e Dane za 2009 r.

Źródło: Eurostat.

Zatrudnienie i bezrobocie

W roku 2012 zaobserwowano zauważalne pogorszenie trendów na rynku pracy w Polsce. Przez niemal cały 2012 rok zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw pozostawało w trendzie spadkowym i na koniec roku było o 0,5% niż rok wcześniej. Jednakże, dane o zatrudnieniu w sektorze przedsiębiorstw obejmują jedynie podmioty gospodarcze o liczbie zatrudnionych powyżej 9 osób. Pełniejszych informacji dostarczają dane o przeciętnym zatrudnieniu w gospodarce narodowej, które w III kwartale 2012 r. obniżyło się o 0,1% w skali roku. Najwyższą dynamiką charakteryzowały się następujące sekcje (według klasyfikacji PKD 2007):

- działalność finansowa i ubezpieczeniowa (4,2%),
- informacja i komunikacja (3,6%),
- działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (3,4%),
- transport i gospodarka magazynowa (2,6%),
- budownictwo (2,5%),
- górnictwo i wydobywanie (2,4%).

Jednocześnie odnotowano spadek zatrudnienia w kilku sekcjach, a szczególnie w „wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię, gaz i wodę” – o 6,4%, „obsłudze rynku nieruchomości” o 4,1% oraz „zakwaterowaniu i gastronomii” – o 3,7%. Popyt na pracę zmieniał się zatem nierównomiernie w poszczególnych obszarach działalności, a przytoczone powyżej liczby przekonują o silnej asymetrii w oddziaływaniu trwającego kryzysu na rynek pracy w Polsce.

Bardziej pesymistyczne wnioski można wyciągnąć na podstawie danych o stopie bezrobocia. O ile przez pierwszy kwartał 2012 roku bezrobocie kształtowało się na poziomie zbliżonym do obserwowanego rok wcześniej, o tyle od II kwartału 2012 r. można było zauważyć wyraźne pogorszenie. Negatywne tendencje stały się jeszcze bardziej widoczne w IV kwartale ub. roku. Stopa bezrobocia osiągnęła apogeum w lutym 2012 roku (13,4%, tj. tyle samo ile w analogicznym miesiącu roku poprzedniego), aby następnie znaleźć się w trendzie spadkowym wynikającym z przyczyn sezonowych. Warto zaznaczyć, że w roku 2011 dynamika spadkowa była wyraźnie silniejsza, co oznacza, że w 2012 roku czynniki sezonowe działały słabiej niż przed rokiem. Następnie, już od sierpnia 2012 r. obserwowany jest wzrost bezrobocia. Na koniec 2012 r. stopa wskaźnik bezrobocia ukształtowała się na poziomie 13,4% wobec 12,5% na koniec roku 2011 oraz 9,5% na koniec 2008 r., kiedy zmienna ta pozostawała na historycznie niskich poziomach. Niepokojącym zjawiskiem jest utrzymywanie się liczby długotrwale bezrobotnych na względnie wysokich poziomach, tj. 53–56% wszystkich zarejestrowanych bezrobotnych. Dla porównania: w końcu roku 2010 analizowana wartość stanowiła 46,4% wszystkich osób bezrobotnych. Osoby, które utraciły pracę w okresie kryzysu finansowego i gospodarczego (często o niskich kwalifikacjach zawodowych) miały wyraźne problemy ze znalezieniem nowego miejsca zatrudnienia. Wyżej opisywane negatywne tendencje przyczyniają się do utrwalenia się bezrobocia strukturalnego, co jest zdecydowanie negatywnym zjawiskiem w gospodarce rynkowej. Kryzys spowodował także usztywnienie rynku pracy, oznaczające wyraźne problemy ze znalezieniem pierwszego miejsca pracy. Zgodnie z danymi BAEL, które bazują na informacjach ankietowych¹, stopa bezrobocia wśród osób w grupie wiekowej 15–24 lata zwiększyła się w IV kwartale 2012 r. do 27,4% z 26,4% w analogicznym okresie roku 2011. Jednocześnie, w analizowanym okresie zauważalnie wzrosła stopa bezrobocia wśród osób z wykształceniem wyższym, tj. z 5,2% do 5,7%. Wysoki wzrost stopy bezrobocia dotyczył również osób z wykształceniem gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym (z 16,9% do 18,7%). Jednocześnie, w badanym okresie po raz kolejny

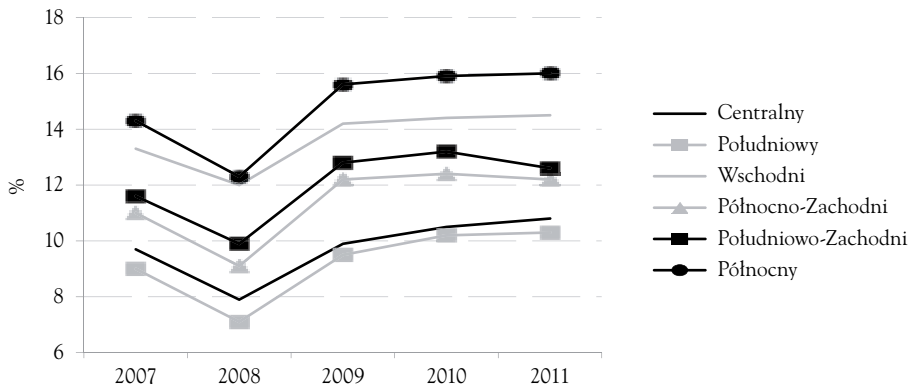
¹ Według danych BAEL stopa bezrobocia ogółem w IV kwartale 2012 r. była równa 10,1% wobec 9,7% w IV kwartale 2011 r.

wyraźnie zwiększyła się liczba osób poszukujących pracy przez 13 miesięcy i dłużej, co koresponduje z wcześniej prezentowanymi danymi na temat bezrobocia rejestrowanego. W roku 2013 należy się spodziewać jeszcze słabszych wskaźników rynku pracy, głównie ze względu na widoczne spowolnienie gospodarcze. Aczkolwiek, z uwagi na kilkumiesięczne opóźnienia, jakie występują pomiędzy wahaniami PKB w gospodarce a trendami na rynku pracy, w tym ostatnim przypadku zmiany będą następowały dość wolno.

Analiza stopy bezrobocia w ujęciu regionalnym (wykres 2) wskazuje na dość duże zróżnicowanie. Najniższe wartości ów wskaźnik osiąga w regionie południowym, a najwyższe – w regionie północnym. Znamienne jest, że wraz ze zmianami w czasie stopy bezrobocia nie ulegały odchyleniom relacje pomiędzy wartościami wskaźnika w poszczególnych regionach. Porównanie na poziomie podregionów wskazuje, że najniższymi stopami bezrobocia charakteryzują się największe miasta (z wyjątkiem Łodzi), tj. Poznań, Warszawa, Kraków, Wrocław i Trójmiasto (pomiędzy 3,6% a 5,4% w 2011 r.). Z kolei, najwyższą stopę bezrobocia (w przedziale 20–25%) odnotowuje się w podregionach: elckim, radomskim, stargardzkim (woj. zachodniopomorskie), wrocławskim i grudziądzkim.

Wykres 2

Stopa bezrobocia w Polsce według regionów²



Źródło: GUS.

Pomimo opisywanych powyżej negatywnych tendencji na rynku pracy, które były obecne niemal w całej gospodarce światowej, Polska cały czas charakteryzuje się przewagą konkurencyjną nad krajami Europy Zachodniej pod względem kosztów pracy. Dlatego kryzys gospodarczy i związana z nim konieczność cięć wydatków może skłaniać zagraniczne przedsiębiorstwa do realokacji swoich centrów usługowych właśnie do krajów, gdzie płace są niższe. Jednakże, trudno oczekiwać, że ten ostatni efekt w ciągu najbliższego

² Region centralny: woj. mazowieckie i łódzkie, region południowy: woj. małopolskie i śląskie, region wschodni: woj. lubelskie, podkarpackie, podlaskie i świętokrzyskie, region północno-zachodni: woj. lubuskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie, region południowo-zachodni: woj. dolnośląskie i opolskie, region północny: woj. kujawsko-pomorskie, pomorskie i warmińsko-mazurskie.

roku zrównoważy wyżej wspomniane ujemne skutki kryzysu dla rynku pracy w Polsce. Dopóki gospodarka światowa nie wejdzie w fazę trwałego ożywienia gospodarczego, dopyty bezrobocie w Polsce będzie się utrzymywać na poziomie wyraźnie przewyższającym wartości sprzed kryzysu gospodarczego i finansowego. Z pewnością wspomniane wcześniej negatywne tendencje będą obserwowane przez cały rok 2013.

Zgodnie z wynikami badań koniunktury gospodarczej NBP³ w I kwartale 2013 r. wciąż więcej przedsiębiorstw planowało ograniczyć zatrudnienie niż je zwiększyć (odpowiednio 14,7% wobec 9,8% badanych firm). W relacji rocznej wskaźnik zatrudnienia netto zanotował spadek. Szczególnie negatywne prognozy po raz kolejny formułowały przedsiębiorstwa publiczne. Jednakże, wzrostu zatrudnienia oczekiwały firmy z przewagą kapitału zagranicznego, choć i w tym przypadku przewidywania uległy pogorszeniu w perspektywie ostatniego roku. Prognozy zatrudnienia kształtują się niekorzystnie w przypadku przemysłu, usług i budownictwa. W tej ostatniej sekcji w ostatnim roku nastąpiła znaczna rewizja w dół prognoz wskaźników zatrudnienia, co niewątpliwie było związane z faktem upadłości spółek z tej branży (głównie z obszaru inwestycji infrastrukturalnych) zapoczątkowanej w połowie 2012 roku. O ile w 2012 roku duże przedsiębiorstwa (tj. zatrudniające co najmniej 2 000 osób) formułowały bardziej negatywne oczekiwania co do zatrudnienia niż małe i średnie firmy, o tyle w I kwartale 2013 r. we wszystkich grupach firm przewidywane są raczej zwolnienia pracowników. Od prawie trzech lat bardziej optymistycznie postrzegają przyszłość przedsiębiorstwa, w których produkcja jest nastawiona na eksport w porównaniu z firmami dostarczającymi dobra na rynek krajowy, co stanowi odwrócenie relacji, jakie się ukształtowały w roku 2008 (tym niemniej, w obu ww. grupach firm wskaźniki pozostają na ujemnych poziomach). Informacje przekazane przez przedsiębiorstwa należy zatem odbierać negatywnie. Po okresie przejściowego entuzjazmu po przejściu pierwszej fali kryzysu, firmy w Polsce przestały postrzegać pozytywnie swoją przyszłą kondycję finansową. Dlatego przedstawione tutaj wyniki ankiety NBP stanowią kolejny argument przemawiający za tezą o kształtowaniu się stopy bezrobocia na względnie wysokich poziomach w 2013 r. Aczkolwiek, spadek zapotrzebowania na pracę będzie rozłożony nierównomiernie pomiędzy poszczególne sekcje gospodarki narodowej.

Podobnych wniosków dostarczają wyniki raportu Barometr Manpower Perspektyw Zatrudnienia w Polsce⁴. Zgodnie z tymi ostatnimi spośród grupy 750 przebadanych pracodawców, stanowiących próbę reprezentatywną, 9% deklaruje zwiększenie całkowitego zatrudnienia, 15% planuje redukcję liczby etatów, a 73% nie planuje żadnych zmian

³ Badania koniunktury NBP prowadzone są z częstotliwością kwartalną. W niniejszym podrozdziale zaprezentowano wyniki badań przeprowadzonych w IV kwartale 2012 r., odnoszące się do działań planowanych na I kwartał 2013 r.

⁴ Raport powstaje łącznie w 42 krajach i bierze w nim udział ponad 65 tys. dyrektorów departamentów zajmujących się zarządzaniem zasobami ludzkimi. Badanie prowadzone jest z częstotliwością kwartalną. W niniejszym podrozdziale zaprezentowano wyniki raportu, w którym zawarte są oczekiwania pracodawców na I kwartał 2013 r.

personalnych. W odniesieniu do I kwartału 2012 roku oczekiwania uległy zauważalnemu pogorszeniu i prognoza zatrudnienia netto kształtuje się obecnie na poziomie ujemnym⁵.

W pięciu na dziesięć badanych sektorów⁶ więcej jest pracodawców, którzy planują zwiększać zatrudnienie, niż tych przewidujących cięcia etatów w I kwartale 2013 r. Wyraźny optymizm widać wśród firm z sektora „transport/logistyka/komunikacja”, gdzie prognoza netto zatrudnienia wynosi +11%, co oznacza względną stabilizację w ujęciu zarówno kwartalnym, jak i rocznym, a także w sektorze „handel detaliczny i hurtowy”, gdzie prognoza netto zatrudnienia wynosi +10% (wzrost o 7 pkt. proc. kw/kw i spadek o 2 pkt. proc. r/r). Z kolei, najbardziej negatywne oczekiwania co do zatrudnienia formułują przedsiębiorstwa z sektorów: „kopalnie / przemysł wydobywczy” (-7%, co oznacza spadek o 2 pkt. proc. kw/kw i o 17 pkt. proc. r/r), „budownictwo” (-6%, co oznacza spadek o 4 pkt. proc. kw/kw i o 24 pkt. proc. r/r), „produkcja przemysłowa” (-6%, co oznacza spadek o 3 pkt. proc. kw/kw i o 10 pkt. proc. r/r) oraz „energetyka/gazownictwo/wodociągi” (-5%, co oznacza wzrost o 8 pkt. proc. kw/kw i o 5 pkt. proc. r/r). Prognozy zatrudnienia kształtują się na poziomie neutralnym dla sektora „finanse/ubezpieczenia/nieruchomości/usługi” (spadek o 8 pkt. proc. kw/kw i o 12 pkt. proc. r/r). Przytoczone wyniki nie w pełni korespondują z dotychczasowymi tendencjami w obszarze zatrudnienia. W szczególności, znaczne rozbieżności obserwuje się w przypadku przemysłu wydobywczego i budownictwa, co może świadczyć o załamaniu się, a być może nawet odwróceniu pozytywnego trendu w tych dwóch sekcjach.

W przypadku wyników dla innych gospodarek na uwagę zasługuje oczekiwany wzrost popytu na pracę w przedsiębiorstwach zlokalizowanych w Rumunii, Norwegii, Szwecji i Wielkiej Brytanii, z czego w tym ostatnim kraju prognoza netto zatrudnienia jest najwyższa od ponad czterech lat. Z kolei, największą niechęć do tworzenia nowych miejsc pracy widać w Grecji, Hiszpanii, Włoszech i Słowenii. Trzy pierwsze kraje cechują się wysokim wskaźnikiem zadłużenia zagranicznego do PKB i doświadczają skutków ostatniego kryzysu gospodarczego. Natomiast w Słowenii w perspektywie roku nastąpiło znaczne pogorszenie perspektyw zatrudnienia.

W 2012 r. Polska cechowała się przeciętną stopą bezrobocia niższą od średniej dla krajów Unii Europejskiej, podczas gdy w roku 2011 oba ww. wskaźniki kształtowały się na identycznych poziomach. Najwyższą stopą bezrobocia charakteryzowały się kraje, które najdotkliwiej odczuły kryzys gospodarczy (tabela 2), tj. Hiszpania (25,0%), Grecja (24,0% – średnia za okres XII 2011 r. – XI 2012 r.), Portugalia (15,9%), Łotwa (14,9%) i Irlandia (14,8%). Z kolei, w Niemczech sytuacja na rynku pracy po raz kolejny uległa lekkiej poprawie, a wyraźny wzrost wskaźnika nastąpił np. w Holandii, która przed kryzysem uznawana była za gospodarke, w której problem bezrobocia niemal nie występuje. Według prognoz Komisji Europejskiej ze stycznia 2013 roku stopa bezrobocia w Unii

⁵ Do analizy zostały wybrane dane poddane korekcie sezonowej.

⁶ Sektory poddane badaniu to: budownictwo, energetyka/gazownictwo/wodociągi, finanse/ubezpieczenia/ nieruchomości/usługi, handel detaliczny i hurtowy, instytucje sektora publicznego, kopalnie/przemysł wydobywczy, produkcja przemysłowa, restauracje/hotele, rolnictwo/ leśnictwo/rybołówstwo, transport /logistyka/komunikacja.

Europejskiej wyniesie 11,1%, aby w 2014 roku zmniejszyć się nieznacznie do 11,0%. Dla Stanów Zjednoczonych wskaźnik ten jest prognozowany na poziomach odpowiednio równych 7,6% i 7,0%, a dla Polski – odpowiednio 10,8% i 10,9%.

Tabela 2

Wskaźnik zatrudnienia w III kwartale 2012 r. i stopa bezrobocia w 2012 r. (przeciętna): Polska na tle wybranych krajów

Kraj	Wskaźnik zatrudnienia (%) 15–64 lata				Stopa bezrobocia (%)		
	Ogółem	Kobiety	Mężczyźni	55–64 lata	Ogółem	< 25 lat	Długookresowe ^a
Polska	60,2	53,4	67,1	39,6	10,1	26,5	4,0
Czechy	67,1	58,6	75,3	50,4	7,0	19,5	3,0
Słowacja	60,1	52,7	67,2	43,0	14,0	34,5	9,2
Węgry	58,2	53,0	63,6	37,8	10,9	28,1	4,7
Litwa	63,3	62,9	63,7	53,1	13,3	26,4	6,3
Łotwa	64,5	62,6	66,7	54,6	14,9	28,4	6,4
Estonia	68,1	64,7	71,8	61,3	10,0 ^a	20,3 ^a	5,1
Niemcy	73,2	68,1	78,1	62,1	5,5	8,2	2,5
Francja	64,4	60,3	68,6	45,0	10,2	24,7	4,1
Hiszpania	55,6	50,6	60,5	44,3	25,0	53,2	11,2
Irlandia	59,0	55,0	63,2	48,8	14,8	30,6	9,0
Holandia	75,3	70,7	79,9	59,0	5,3	9,5	1,7
Wielka Brytania	70,5	65,2	75,7	58,3	7,8 ^a	20,4 ^a	2,8
Dania	72,8	70,4	75,3	60,5	7,5	14,1	2,0
Rumunia	60,8	53,8	67,8	42,9	7,0	22,7	3,2
Bułgaria	60,6	58,0	63,1	47,0	12,2	27,9	6,5
UE27	64,6	58,9	70,4	49,5	10,5	22,9	4,6
Stany Zjednoczone	66,6 ^b	62,0 ^b	71,4 ^b	60,0 ^b	8,1	16,2	2,8 ^b

^a Dane za III kwartał 2012 r. ^b Dane za 2011 r.

Źródło: Eurostat.

Analizując dane międzynarodowe o zatrudnieniu, należy zwrócić uwagę na stabilizację wskaźnika zatrudnienia w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej (po kilku latach zauważalnego wzrostu). Wartość wskaźnika ogółem w 2012 r. wyniosła 60,2%, co jest wynikiem nadal słabszym niż średnia dla krajów UE27 (64,6%). Jednakże, warto mieć na uwadze, że pod tym względem w Polsce dokonała się wyraźna poprawa, jako że tuż

przed wstąpieniem do Unii Europejskiej, tj. w I kwartale 2004 r. nasz kraj cechował się najniższym wskaźnikiem zatrudnienia, tj. 50,5%, podczas gdy średnia unijna była w tym czasie zbliżona do tej z roku 2012. Obecnie Polska notuje lepszy wynik niż m.in. Węgry, Słowacja, Hiszpania czy Irlandia. Podobnie, w ostatnim pięcioleciu udało się zaktywizować osoby w wieku przedemerytalnym (55–64 lata), przez co wskaźnik zatrudnienia w tej grupie wiekowej zwiększył się z 25–26% do prawie 40%. Jednakże, obecnie wskaźnik ten kształtuje się w Polsce na jednym z najniższych poziomów na tle państw UE27 (po Słowenii, Malcie, Grecji i Węgrzech). Z uwagi na ograniczenie liczby osób uprawnionych do otrzymywania emerytur pomostowych, a także stopniowe podwyższanie wieku emerytalnego można zakładać, że wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 55–64 lata będzie nadal wzrastał.

Wykształcenie i wynagrodzenia

Społeczeństwo polskie jest raczej dobrze wykształcone na tle innych państw Europy pod względem udziału osób z wykształceniem co najmniej średnim w liczbie ludności w wieku 25–64 lata. Jednakże, w przypadku wykształcenia wyższego Polska plasuje się poniżej średniej unijnej (tabela 3). Podobnie, względnie nieduży odsetek osób w Polsce uczestniczy w różnego rodzaju kursach i szkoleniach – ten wskaźnik kształtuje się w Polsce na względnie niskim poziomie (wyraźnie niższym od przeciętnej wartości dla krajów UE27) już od kilku lat. Poziom wykształcenia ma dodatni wpływ na wysokość płac, co potwierdzają dane statystyczne. Jednakże, równie ważne jak wykształcenie jest uczenie się przez całe życie⁷, gdyż potrzebny jest ciągły rozwój kapitału ludzkiego ucieleśnionego w pracownikach. Nastawienie na własny rozwój i częste podnoszenie kwalifikacji zawodowych pozwala uniknąć bezrobocia podczas okresu spowolnienia gospodarczego, a jednocześnie zmniejsza ryzyko braku zatrudnienia, kiedy zbliża się okres emerytalny.

Koszty pracy w Polsce są nadal niskie w porównaniu do państw Europy Zachodniej oraz kształtują się na podobnym poziomie jak na Słowacji i na Węgrzech oraz są lekko niższe niż w Czechach (według parytetu siły nabywczej – PPS). W roku 2012 presja płacowa w ujęciu nominalnym okazała się wyraźnie słabsza niż w roku 2011, jako że wynagrodzenia w gospodarce narodowej zwiększyły się o 3,5% nominalnie i zmniejszyły się o 0,1% realnie wobec odpowiednio 5,6% oraz 1,4% w 2011 r. W 2012 roku nastąpiło zatem obniżenie siły nabywczej wynagrodzeń w Polsce, co nie miało miejsca podczas pierwszej fali kryzysu. Ponadto, w sferze budżetowej miał miejsce silniejszy wzrost płac niż w sektorze przedsiębiorstw (już piąty rok z rzędu). Pewną prawidłowością w okresie spowolnienia gospodarczego jest właśnie silniejszy przyrost wynagrodzeń w sektorze publicznym niż w prywatnym. W III kwartale 2012 r. można było zaobserwować zróżnicowane dynamiki wzrostowe dla płac w różnych sekcjach gospodarki narodowej. W przemyśle w badanym okresie płace brutto zwiększyły się o 2,6% w skali roku (z czego w przetwórstwie

⁷ *Lifelong learning.*

przemysłowym o 3,3%), w budownictwie spadły o 1,7%, a w handlu wzrosły o 2,7%. Najsilniejsze wzrosty miały miejsce w sekcjach: „edukacja” (5,3%), „administrowanie i działalność wspierająca” (5,2%), oraz „transport i gospodarka magazynowa” (5,1%). Poza budownictwem, w analizowanym okresie płace obniżyły się w sekcji „górnictwo i wydobywanie” (-2,5%), a w sekcji „działalność finansowa i ubezpieczeniowa” pozostały na takim samym poziomie jak w analogicznym kwartale roku poprzedniego.

Tabela 3

Wykształcenie i koszty pracy⁸ w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej w 2011 r. (dane o jednostkowych kosztach pracy w ujęciu realnym za III kwartał 2012 r.)

Kraj	Wykształcenie wyższe	Uczestnicy kursów i szkoleń	Jednostkowe koszty pracy (wzrost % r/r)	Koszty pracy na 1 godz. ^d		Płaca ^c minimalna	
	% ludności (25–64 lata)			EUR	PPS	EUR	PPS ^b
Polska	23,7	4,5	-1,3 ^a	7,46	11,92	377	654
Czechy	18,2	11,4	1,8	9,68	13,44	312	425
Słowacja	18,8	3,9	-2,4	8,25	11,59	338	467
Węgry	21,1	2,7	1,8	7,22	11,02	341	545
Litwa	34,0	5,7	-1,6	5,45	8,58	290	440
Łotwa	27,7	5,1	-4,4	5,74	8,28	287	384
Estonia	36,8	12,0	1,4	b.d.	b.d.	320	b.d.
Niemcy	27,3	7,8	1,8	29,20	28,02	-	-
Francja	29,8	5,5	0,4	33,15	29,64	1 430	1 298
Hiszpania	31,6	10,8	-3,4	20,25	20,94	753	775
Luksemburg	37,0	13,6	-1,1	32,46	27,07	1 874	1 524
Wielka Brytania	37,0	15,8	1,9	19,20	19,15	1 264	1 153
Szwecja	35,2 ^a	25,0	2,3	35,99	29,46	-	-
Rumunia	14,9	1,6	-1,3	4,20	7,17	157	274
Bułgaria	23,4	1,2	0,8	3,10	6,13	159	321
UE27	26,8	8,9	1,0	b.d.	b.d.	-	-

^a Dane wstępne. ^b Dane szacunkowe. ^c Dane za 2013 r. ^d Dane za 2010 r.

Źródło: Eurostat.

⁸ Wynagrodzenia minimalne występują w 20 krajach Unii Europejskiej. W pozostałych 7 państwach (Niemcy, Szwecja, Finlandia, Włochy, Dania, Austria, Cypr) płaca minimalna ustalana jest w układach zbiorowych pracy.

Zgodnie z wynikami badań koniunktury gospodarczej NBP podwyżki wynagrodzeń w I kwartale 2013 r. planowało 10,0% badanych przedsiębiorstw (wskaźnik wyrównany sezonowo), co jest wielkością wyraźnie mniejszą niż wartość przeciętna za lata 2005–2012. Średnia ważona skala podwyżek kształtuje się na poziomie 4,5%. Obniżki planuje z kolei 4,3% przedsiębiorstw. Wynagrodzenia najczęściej zamierzały podnosić przedsiębiorstwa z przewagą kapitału zagranicznego oraz samorządowe. Firmy, które decydowały się na podwyżkę płac, jednocześnie deklarowały zwiększenie zatrudnienia. Analogicznie, zmniejszenie zatrudnienia najczęściej towarzyszyło redukcji wynagrodzeń. W opinii ponad 70% przedsiębiorstw w IV kwartale 2012 r. wzrost płac był zbliżony do wzrostu wydajności pracy, a 22,5% uważało, że wynagrodzenia zwiększały się wolniej niż wydajność, co jest wynikiem najwyższym od IV kwartału 2009 r.

Przy analizie poziomu wynagrodzeń w ujęciu regionalnym⁹ na uwagę zwraca fakt asymetryczności rozkładu. Okazuje się, że płace znacząco przewyższają średnią krajową (o 28,9%) jedynie w województwie mazowieckim. Niewielka nadwyżka ponad przeciętne wynagrodzenie w gospodarce narodowej występuje dodatkowo w województwie śląskim (+1,1%). W pozostałych województwach płace kształtują się na poziomach niższych od średniej, z czego najniższe są w województwach: podkarpackim, świętokrzyskim i lubelskim, odpowiednio o 15,3%, 14,3% oraz 13,7% w porównaniu z wartością przeciętną.

Wydajność pracy

Wydajność pracy w Polsce od roku 2007 przyrastała systematycznie, aczkolwiek powoli. Polska wciąż należy do grupy państw, gdzie wydajność pracy pozostaje na niskim poziomie. W 2011 roku jedynie na Litwie, Łotwie, w Estonii, Bułgarii i Rumunii wydajność pracy była niższa niż w Polsce (tabela 4). Obecnie, w okresie kolejnego spowolnienia gospodarczego w Polsce, któremu towarzyszy kolejna odsłona recesji w strefie euro, można oczekiwać powolnego zwiększania się wydajności pracy w Polsce i kontynuacji procesów doganiania krajów Europy Zachodniej. Istotne jest ponadto, aby ewentualna presja inflacyjna nie przekładała się automatycznie na zbytne zwiększenie realnych wynagrodzeń, co może się zdarzyć przy mocno adaptacyjnych oczekiwaniach inflacyjnych. Taki scenariusz skutkowałby dalszą niechęcią pracodawców do tworzenia nowych miejsc pracy, którzy raczej skupiliby się na obniżaniu kosztów pracy. Dane z tabeli 3 przekonują, że pomimo wzrostu przeciętnych jednostkowych kosztów pracy w roku 2012 w Unii Europejskiej, w Polsce po raz kolejny wystąpił ich spadek. Ponadto, szczególnie silne obniżki miały miejsce na Łotwie i Słowacji, a także w Hiszpanii, której gospodarka wyraźnie została dotknięta przez kryzys gospodarczy. Zmniejszenie jednostkowych kosztów pracy w Polsce w 2012 r. należy odbierać pozytywnie, zwłaszcza że koresponduje ono ze wzrostem w niektórych krajach regionu, tj. w Czechach i na Węgrzech, a także w największych gospodarkach strefy euro, tj. Niemczech i Francji.

⁹ Na podstawie szczegółowej analizy GUS przeprowadzonej na danych za październik 2010 r.

Tabela 4

Wydajność pracy wyrażona w PKB (w PPS) na osobę zatrudnioną: Polska na tle wybranych krajów (UE27 = 100 dla każdego roku)

Kraj	2001	2002	2003	2004	2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Polska	56,3	59,0	60,3	61,9	61,8	61,2	62,3	62,4	65,5	67,4	68,8
Czechy	67,9	67,7	71,2	73,0	73,1	74,0	76,3	74,1 ^a	75,9	73,8	74,1
Słowacja	60,8	62,9	63,7	65,8	68,8	71,7	76,5	79,8	80,0	81,2	80,1
Węgry	61,5	64,8	66,0	67,1	67,7	67,8	66,6	70,7	72,4	70,9	71,1
Litwa	47,4	48,6	52,6	53,9	55,0	56,8	59,6	62,1	58,0	62,5	64,8
Łotwa ^a	41,6	42,8	44,2	45,9	47,8	48,9	51,4	51,6	52,8	53,7	62,4
Estonia	48,4	51,3	55,0	57,7	60,8	62,4	66,7	65,8	65,1	68,4	68,0
Słowenia	76,2	77,6	78,9	81,6	83,3	83,4	83,2	83,8	80,5	79,3	80,6
Niemcy	106,2	106,0	107,9	107,7	108,6	108,8	108,4	108,0	104,3	106,1	106,6
Francja	119,6	120,1	116,3	115,5	116,5	115,4	115,6	115,4	117,3	116,5	116,6
Irlandia	129,2	135,0	137,8	137,0	135,7	136,1	137,1	127,9	134,4	138,9	142,7
Wielka Brytania	112,0	112,1	112,9	114,3	113,8	113,1	110,6	107,5	105,9	105,9	104,1
Luksemburg	163,0	164,2	168,2	170,6	170,3	179,6	180,0	168,6	161,2	167,1	169,0
Rumunia	25,7	29,4	31,3	34,6	36,1	39,7	43,4	49,2	49,4	48,5	49,2
Bułgaria	32,2	34,0	34,8	34,8	35,8	36,4	37,5	39,6	40,0	41,2	44,3
Stany Zjednoczone	140,9	140,9	142,6	143,5	144,4	140,6	139,4	138,1	140,9	142,9	143,6 ^b

^a Brak ciągłości danych. ^b Prognoza.

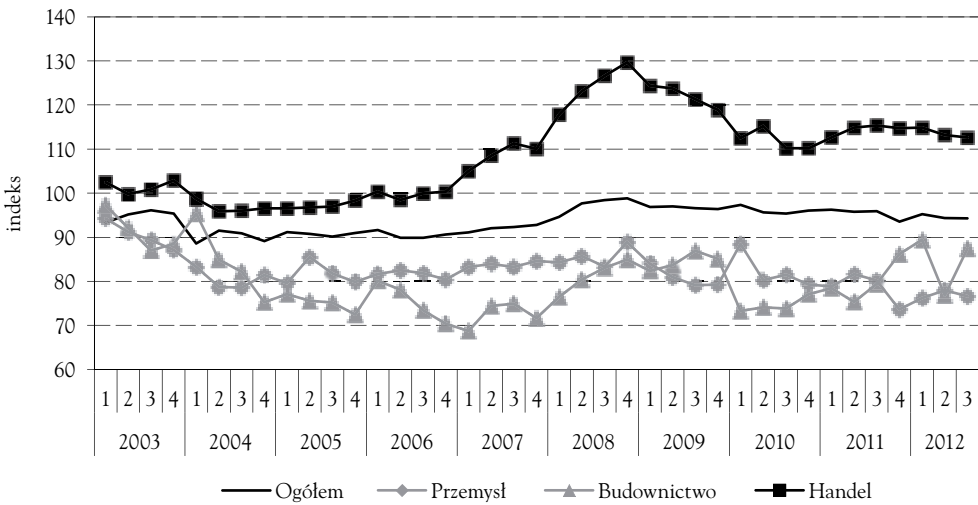
Źródło: Eurostat.

W 2012 roku nie nastąpiła widoczna zmiana wartości nominalnych jednostkowych kosztów pracy ogółem w gospodarce w porównaniu z rokiem 2011 (wykres 3). Utrzymywały się one na poziomie ok. 94% wartości obserwowanej w roku 2002. Znaczących różnic w poziomie kosztów pracy nie zaobserwowano również w głównych sekcjach polskiej gospodarki. Pozytywną informacją jest brak wzrostu jednostkowych kosztów pracy w handlu, gdzie w okresie ożywienia gospodarczego zmienna ta wykazywała wyraźny trend wzrostowy. Z kolei, kryzys gospodarczy doprowadził do osłabienia siły przetargowej pracowników, przez co wzrost wynagrodzeń mógł się lepiej dostosować do dynamiki wydajności pracy. Ta ostatnia sekcja, jako branża usługowa, tylko w niewielkim stopniu podlega konkurencji zagranicznej. W przemyśle i budownictwie jednostkowe koszty pracy pozostają na poziomach wyraźnie niższych niż w roku 2002 (odpowiednio: 77% i 87% dawnej wartości). Z uwagi na brak zwiększania się badanego wskaźnika można oczekiwać, że tendencje na rynku pracy powinny dalej oddziaływać dezinflacyjnie. Jednakże, procesy

cenowe w Polsce są silnie uzależnione od trendów na rynkach światowych, gdzie panuje duża niepewność co do kształtowania się cen surowców. Dodatkowo, czynnikiem ryzyka jest poziom kursu złotego względem walut rynków bazowych, szczególnie euro i dolara amerykańskiego. Tak czy inaczej, obserwowana stabilizacja ogólnych jednostkowych kosztów pracy jest pozytywnym sygnałem dla polskiej gospodarki.

Wykres 3

Dynamika jednostkowych kosztów pracy wyrównanych sezonowo w Polsce (2002 = 100)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Wnioski

W roku 2012 nastąpiło pogorszenie tendencji na rynku pracy w Polsce, a trendy demograficzne są raczej niekorzystne. Spowolnieniu gospodarczemu w kraju towarzyszy kolejna fala recesji w strefie euro. Jednakże, pomimo wzrostu bezrobocia, Polska nadal posiada zauważalną przewagę konkurencyjną nad krajami Europy Zachodniej pod względem wysokości kosztów pracy. W okresie poprzedzającym odbudowę popytu w gospodarce istotne są inwestycje w edukację, co pozwoli na szybkie dostosowanie do nowych oczekiwań rynkowych, kiedy gospodarka światowa wejdzie już w fazę trwałego ożywienia gospodarczego. W procesie formowania kapitału ludzkiego ważna jest świadomość, że odbywa się ono zarówno na etapie wychowania i nauki, jak i podczas pracy zawodowej poprzez uczenie się przez całe życie.

3.2. Inwestycje i infrastruktura techniczna

Ireneusz Bil, Piotr Maszczyk

Inwestycje

Wbrew pesymistycznym prognozom formułowanym przez Komisję Europejską i wielu niezależnych analityków, w 2012 r. w Polsce nie doszło do zapowiadanego odwrócenia wzrostowego trendu w kształtowaniu się inwestycji, choć dynamika ich wzrostu bardzo gwałtownie się zmniejszyła. Nakłady inwestycyjne ogółem na koniec trzeciego kwartału 2012 roku wyniosły 66,3 mld zł i były o 4,4% wyższe niż na koniec analogicznego okresu ubiegłego roku. Zgodnie ze wstępnymi danymi opublikowanymi przez GUS w lutym 2013 r. można oczekiwać, że wartość inwestycji w 2012 r. to ok. 100 mld zł, co oznacza wzrost o 0,6% w stosunku do poprzedniego okresu (w roku ubiegłym wartość nakładów na środki trwale wzrosła o ponad 9%). Przyrost wartości inwestycji – jakkolwiek tempo tego wzrostu jest symboliczne – należy oczywiście traktować, jako pozytywne zjawisko, jednak jego krytyczna ocena musi uwzględniać odniesienie do poziomu inwestycji w latach 2007–2008. Pomimo skumulowanego, dwucyfrowego tempa wzrostu w latach 2011–2012 wartość inwestycji pozostaje znacząco niższa w stosunku do poziomu notowanego cztery i pięć lat temu.

Gwałtowne spowolnienie tempa wzrostu nakładów inwestycyjnych, do jakiego doszło w Polsce w 2012 r., z jednej strony przyczyniło się do gwałtownego spadku tempa wzrostu gospodarczego w ubiegłym roku (zgodnie ze wstępnymi danymi opublikowanymi przez GUS wartość PKB zwiększyła się w 2012 r. Polsce o 2%, podczas gdy analogiczny wskaźnik dla roku poprzedniego kształtował się na poziomie 4,3%), z drugiej zaś samo w sobie było związane z obniżeniem skali aktywności gospodarczej w naszym kraju. Zgodnie z mechanizmem wbudowanym w modelu popytowy, inwestycje są przeciw tym składnikiem popytu globalnego, który znacznie silniej niż pozostałe reaguje na zmiany koniunktury i – tworząc specyficzny mechanizm sprzężenia zwrotnego – sam się do tej zmiany przyczynia.

Utrzymanie dotychczasowego pozytywnego trendu i niewielki wzrost wartości nakładów inwestycyjnych w 2012 r. osiągnięty pomimo oddziałujących na Polską gospodarkę negatywnych trendów związanych z przedłużającym się kryzysem w strefie euro, było przede wszystkim spowodowane rosnącą absorpcją funduszy strukturalnych napływających do Polski z budżetu UE, która przekładała się na wzrost wartości projektów inwestycyjnych realizowanych przede wszystkim w sektorze publicznym. Zgodnie z danymi udostępnionymi przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego całkowita wartość wydatków beneficjentów uznanych za kwalifikowalne wynikająca ze złożonych wniosków o płatność wzrosła w ciągu 2012 r. o 68,6 mld zł (w 2011 roku analogiczny wzrost kształtował się na poziomie 57,3 mld zł), a w części dofinansowania UE o 48,4 mld zł (w 2011 r.

o 40,4 mld zł). Tym samym wartość wydatków beneficjentów wyniosła na koniec 2012 r. 190 mld zł, zaś w części dofinansowania UE 135,2 mld zł. Tylko w ciągu ubiegłego roku beneficjenci zrealizowali wydatki przekraczające 30% wszystkich środków alokowanych dla Polski w ramach perspektywy finansowej 2007–2014.

Kolejnym istotnym czynnikiem, który wpłynął na utrzymanie niewielkiego wzrostu był stosunkowo łagodny przebieg kryzysu finansowego, który wprawdzie dotknął niemal wszystkie kraje Unii Europejskiej, ale w Polsce wyrządził stosunkowo niewielkie szkody. Skumulowana stopa wzrostu zanotowana dla polskiej gospodarki wyniosła w okresie 2008–2012 17,8%; podczas gdy analogiczna, uśredniona wartość dla wszystkich krajów UE była ujemna i kształtowała się na poziomie $-0,5\%$. W Polsce, rozwijający się kryzys, który z sektora finansowego rozszerzył się na realną sferę w gospodarce doprowadził do pogorszenia nastrojów i oczekiwań co do rozwoju sytuacji zarówno wśród gospodarstw domowych, jak i w sektorze przedsiębiorstw, co początkowo przełożyło się na spadek dynamiki wzrostu inwestycji (2008), a później na obniżenie się ich poziomu (2009–2010). Dodatkowo, w ciągu pierwszych dwóch lat kryzysu zmniejszyła się gwałtownie dostępność kredytów, zarówno skierowanych do konsumentów, jak i przedsiębiorców, co wynikało z wprowadzenia ostrzejszych zasad ich przyznawania. Jednak stopniowo wartość realizowanych projektów inwestycyjnych (udzielonych kredytów) zaczęła rosnąć, co pozwoliło – mimo głębokiego spowolnienia – utrzymać dodatnie tempo wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych. Dodatkowo, czynnikiem, który pozytywnie stymulował skłonność do inwestycji były powiększające się do rekordowych rozmiarów oszczędności sektora przedsiębiorstw zdeponowane na rachunkach bankowych, które umożliwiały finansowanie akumulacji ze środków własnych.

Natomiast głównym czynnikiem odpowiedzialnym za tak głębokie spowolnienie tempa wzrostu inwestycji, obok wskazanego powyżej obniżenia się dynamiki aktywności gospodarczej w Polsce, był malejący strumień bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Zgodnie ze wstępnymi szacunkami zaprezentowanymi przez Narodowy Bank Polski wartość strumienia BIZ zmniejszyła się w 2012 r. o blisko 35% w stosunku do roku poprzedniego i osiągnęła poziom ok. 9 mld USD (w ciągu 2011 r. było to 13,6 mld USD, zaś w 2010 r. – 9,7 mld USD). Dodatkowo, należy podkreślić, iż spadkowi tempa napływu strumienia BIZ do Polski towarzyszył rosnący strumień odpływu kapitału, który zgodnie z szacunkami NBP osiągnął poziom 4 mld USD. Może to oznaczać, iż Polska, wraz z malejącym tempem wzrostu gospodarczego, traci swój podstawowy atut na tle pozostałych krajów UE, jakim były rosnące wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych i wysoka dynamika popytu wewnętrznego. Tym samym, pozytywny przykład, jaki w ciągu ostatnich kilku lat stanowiła Polska dla pozostałych krajów Europy Środkowej i Wschodniej, które borykały się z problemem malejącej atrakcyjności i miały kłopoty z przyciągnięciem strumienia BIZ, staje się coraz bardziej wątpliwy. Długookresowa dynamika zmian strumienia BIZ w Polsce utrzymuje się na poziomie średnim dla całego świata. Zgodnie bowiem ze wstępnymi szacunkami przedstawionymi przez UNCTAD w 2012 r. wartość światowego strumienia bezpośrednich inwestycji utrzymywała się na niezmiennym poziomie, ale przy bardzo silnym zróżnicowaniu geograficznym.

Wraz ze wzrostem strumienia BIZ w krajach Azji i Ameryki Łacińskiej, głęboki spadek zanotowały kraje rozwinięte, do których – od momentu wstąpieniu do Unii Europejskiej – zaliczana jest Polska. Wprawdzie w Polsce w dalszym ciągu skumulowany strumień BIZ jest blisko trzykrotnie wyższy niż na Węgrzech czy w Czechach, ale inwestorzy coraz częściej zaczynają zwracać uwagę na bariery w procesie inwestycyjnym w Polsce. Można tym samym oczekiwać, że awans, jaki Polska zanotowała w 2011 r. w prowadzonym przez UNCTAD rankingu najatrakcyjniejszych krajów odbiorców inwestycji (Polska awansowała w 2011 r. o sześć pozycji i zajmowała piąte miejsce, wyprzedzana jedynie przez takie kraje, jak Chiny czy USA, ale notowana wyżej niż Niemcy i Wielka Brytania) okaże się niestety zjawiskiem jednorazowym i krótkookresowym.

Porównanie tempa zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech – krajach będących tradycyjnie naszymi głównymi konkurentami w absorpcji inwestycji w regionie – wyraźnie wskazuje, że choć poziom i dynamika akumulacji we wszystkich krajach Europy Środkowej i Wschodniej, które w 2004 r. wstąpiły do UE, znajdują się przede wszystkim pod wpływem czynników egzogenicznych, występują pomiędzy nimi istotne różnice¹⁰. W Czechach w 2012 r. prognozowany wskaźnik zmian realnej wartości inwestycji osiągnął poziom ujemny (-5,2%) i – podobnie, jak to miało miejsce w przypadku Węgier – oznaczało to utrzymanie negatywnego trendu w zakresie kształtowania się tego składnika popytu globalnego. Tym samym, czeska gospodarka wciąż nie może powrócić do poziomu inwestycji, jaki notowany był w 2008 r. i po gwałtownym spadku inwestycji, do jakiego doszło w 2009 r. (o 24%), nie udało się osiągnąć stabilnego trendu wzrostowego tej składowej popytu.

Słowacja, w której tempo i dynamika kształtowania się nakładów inwestycyjnych wykazywały dotychczas najbliższy Polsce schemat zmian, również zanotowała spadek wartości nakładów inwestycyjnych, (o 1,3%), co może wskazywać, iż sytuacja w tych dwóch krajach zaczyna się różnicować. Jako jedyny, obok Polski, kraj z analizowanej grupy Słowacja zdołała zachować dodatnią dynamikę wzrostu nakładów inwestycyjnych zarówno w 2011, jak i 2010 roku. Tym niemniej dynamika wzrostu w 2011 r. kształtowała się na niższym – w porównaniu do polskiego – poziomie, co można ex post uznać za zapowiedź zmiany dotychczasowego, korzystnego trendu. A zatem, o ile w okresie 2008–2011 można było postawić hipotezę, iż schemat zmian nakładów inwestycyjnych na Słowacji jest niemal identyczny, jak w Polsce, o tyle rok 2012 stanowi tutaj bardzo wyraźną cezurę. W tym okresie korzystne czynniki endogeniczne wpływające na wysokość inwestycji realizowanych na Słowacji nie wystarczyły, aby zrównoważyć negatywny wpływ kryzysu finansowego. Jest to o tyle istotne, że podobnie, jak to miało miejsce w Polsce, słowacka gospodarka zmagala się z problemem malejących nakładów inwestycyjnych aż do 2003 r., a w kolejnym okresie ich wartość wzrosła o mniej niż 3%. Można zatem stwierdzić, iż korzystne efekty polityki słowackich władz, w tym przede wszystkim decyzja o przyjęciu wspólnej waluty, reforma podatkowa i rozbudowany system zachęt inwestycyjnych, które

¹⁰ Wysokość nakładów inwestycyjnych w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech w okresie 2008–2013 na podstawie danych Eurostatu zamieszczonych na stronie internetowej: <http://epp.eurostat.cec.eu.int>.

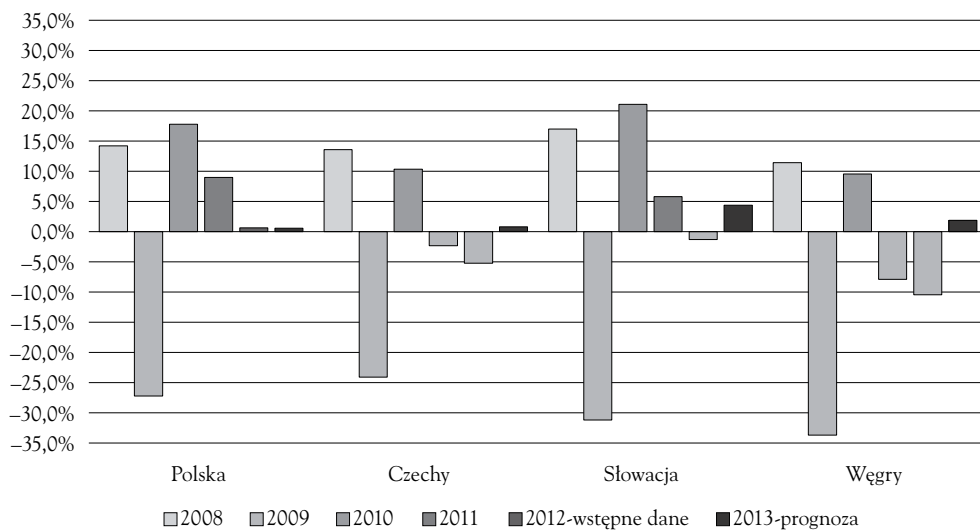
przyniosły niekwestionowany sukces, zaczynają się powoli wyczerpywać. Należy jednak podkreślić, iż spośród grupy analizowanych krajów, to właśnie dla Słowacji prognoza wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych w 2013 r. jest najwyższa.

Węgry pozostały jedynym krajem w analizowanej grupie, któremu w 2012 r. nie tylko nie udało się osiągnąć dodatniego tempa wzrostu nakładów inwestycyjnych, ale spadek ich wartości osiągnął poziom dwucyfrowy. Prognozowane tempo spadku nakładów kapitałowych wyrażonych w cenach stałych osiągnęło poziom $(-10,4\%)$ i – podobnie jak to miało miejsce w kontekście Czech – był to już drugi, kolejny rok spadku wartości nakładów inwestycyjnych. Warto podkreślić, iż w okresach korzystnej koniunktury tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych na Węgrzech jest najniższe spośród krajów regionu, a w okresie spowolnienia gospodarczego lub recesji wartość inwestycji w tym kraju obniża się najszybciej. Dzieje się tak przede wszystkim ze względu na poważny kryzys finansów publicznych, z jakim w dalszym ciągu zмага się węgierska gospodarka i który wciąż grozi utratą płynności przez węgierski sektor finansów publicznych.

Porównanie dynamiki zmian wysokości nakładów inwestycyjnych ogółem w Polsce i wybranych nowych krajach członkowskich UE w okresie 2008–2013 przedstawia wykres 4.

Wykres 4

Porównanie dynamiki zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce, Czechach, na Słowacji i na Węgrzech w okresie 2008–2013



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

Dynamika zmian inwestycji – próba prognozy

Biorąc pod uwagę opisany powyżej zespół czynników, które przyczyniły się do gwałtownego załamania dynamiki wzrostu wartości inwestycji w 2012 r. prognozowanie wartości tego składnika popytu globalnego na rok 2013 obarczone jest skrajnie wysokim poziomem ryzyka. Z jednej strony bowiem, opublikowane na początku bieżącego roku prognozy opisujące dalsze spowolnienie dynamiki wzrostu gospodarczego w 2013 r. w Polsce nawet poniżej jednego procenta, pozwalają na postawienie hipotezy o odwróceniu dotychczasowych korzystnych tendencji w tym zakresie. Z przewidywaniem tym współgra większość prognoz formułowanych przez niezależnych ekonomistów, którzy spodziewają się obniżenia wartości nakładów inwestycyjnych w bieżącym roku o około 5%. W warunkach stagnacji, lub nawet recesji w większości krajów UE będących głównymi odbiorcami polskiego eksportu, jak również w kontekście rosnącego bezrobocia negatywnie wpływającego na popyt krajowy, trudno oczekiwać, aby popyt globalny wzrósł bardziej niż o 1–2%. Z drugiej strony, zaskakująco na tym tle wygląda prognoza sformułowana przez Komisję Europejską, zgodnie z którą w 2013 r. wartość nakładów inwestycyjnych w Polsce ma wzrosnąć o ok. 1%, a więc niemal o taką samą wartość, jak w roku ubiegłym. Podobnie pozytywna prognoza dotyczy zresztą wszystkich analizowanych krajów, a w kontekście Słowacji, wzrost wartości nakładów inwestycyjnych ma sięgnąć blisko 5%.

Analizując prawdopodobieństwo realizacji pesymistycznego scenariusza (zakładającego spadek wartości nakładów inwestycyjnych) należy wziąć pod uwagę dwa podstawowe czynniki, które przełożyły się na drastyczne zmniejszenie dynamiki wzrostu nakładów inwestycyjnych w 2012 r. Po pierwsze, negatywny scenariusz uprawdopodobnia malejący strumień funduszy strukturalnych napływających do Polski z budżetu UE, związany z wyczerpywaniem się środków przyznanych Polsce w ramach perspektywy finansowej 2007–2013. Zgodnie z opinią większości niezależnych ekonomistów, jak również przedstawicieli rządu, zdecydowana większość z inwestycji przeprowadzonych w latach 2011–2012 była albo bezpośrednio realizowana przez władze różnego szczebla (przede wszystkim samorządy), albo współfinansowana ze środków unijnych zasilających sektor prywatny. Jednak ten korzystny klimat inwestycyjny będzie się zdecydowanie pogarszał w ciągu 2013 r. W sektorze przedsiębiorstw zdecydowana większość funduszy przyznanych Polsce została już wykorzystana przez beneficjentów, którzy albo otrzymali refundacje, albo czekają na zwrot poniesionych nakładów. Oznacza to jednak, że ewentualne wydatki inwestycyjne zostały już poniesione i nie można oczekiwać utrzymania wysokiej aktywności inwestycyjnej wspieranej finansowaniem unijnym. Również w sektorze publicznym większość środków została wydatkowana, zarówno na szczeblu krajowym, jak i lokalnym. Te, które w dalszym ciągu są do dyspozycji (choćby miliard euro z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko – POIiŚ przeznaczone na koleje) wymagać będą nie tylko znacznie większego nakładu pracy ze strony administracji, lecz również współfinansowania krajowymi środkami publicznymi. Jednak w związku z przyjętą przez

rząd strategią nakierowaną na ograniczenie deficytu sektora finansów publicznych poniżej 3% PKB i tym samym obniżeniem poziomu długu publicznego, Ministerstwo Finansów zdecydowanie ograniczyło możliwości finansowania wkładu własnego samorządów narastającym długiem publicznym (szczególnie dotyczy to właśnie POliŚ). Tym samym dalsza absorpcja środków w tym programie znacząco się obniży, a wraz z nią wartość nakładów inwestycyjnych. Dodatkowo wraz z kończącą się bieżącą perspektywą finansową można się spodziewać rosnącej liczby kontroli przeprowadzanych przez służby unijne, które mogą skutkować wstrzymywaniem wypłat certyfikowanych już w Polsce środków, bądź nawet koniecznością zwrotu części lub całości dotacji wypłaconych beneficjentom. Nawet, jeśli Polsce uda się odzyskać dostęp do tych środków w drugiej połowie roku, z pewnością będzie to miało negatywny wpływ na poziom absorpcji osiągnięty na koniec 2013 r. W skrajnie pesymistycznym scenariuszu może to nawet oznaczać utratę dużej części z tych środków i konieczność dokonywania kolejnych zwrotów części lub całości przekazanych wcześniej beneficjentom dotacji.

Po drugie, prawdopodobieństwo realizacji negatywnego scenariusza związane jest z produktywnością kapitału w polskiej gospodarce. Tendencje występujące po stronie podaży polskiej gospodarki, w tym przede wszystkim produktywność kapitału, były już przedmiotem analizy w poprzednich edycjach tego raportu. W Polsce, wysokie tempo wzrostu nakładów kapitałowych skorelowane jest z równie wysoką dynamiką wzrostu wartości PKB. W momencie, w którym pojawia się tendencja spadkowa dynamiki inwestycji w kapitał trwałe (np. w okresie 1997–2001) niemal automatycznie można zaobserwować spowolnienie tempa wzrostu PKB. W momencie odwrócenia spadkowej tendencji tempa zmian nakładów kapitałowych (tj. od końca 2001 r. aż do roku 2008), tę samą tendencję można było zaobserwować w kontekście wskaźnika PKB. Szczególna interesująca z punktu widzenia prognozowania zmian wartości nakładów inwestycyjnych sytuacja wystąpiła w okresie 2001–2003, kiedy w warunkach spadku wartości inwestycji i poziomu zatrudnienia roczne tempo zmian PKB utrzymywało się w Polsce na dodatnim poziomie jedynie dzięki wpływowi łącznej produktywności czynników wytwórczych (*total factor productivity* – TFP). W tym okresie praca i kapitał były na tyle efektywnie wykorzystywane, że pomimo spadku ich nakładów udało się zanotować wzrost produkcji. Łatwo dostrzec, że z podobną sytuacją możemy mieć do czynienia w 2013 r. Spodziewane, niskie tempo wzrostu gospodarczego może zostać osiągnięte – analizując podażową stronę gospodarki – wyłącznie dzięki wzrostowi łącznej produktywności czynników produkcji. Można nawet w tym kontekście mówić o specyficznym cyklu koniunkturalnym, w ramach którego okresy szybkiego wzrostu nakładów kapitałowych i spadku produktywności przeplatają się z latami, w czasie których nakłady kapitału i pracy maleją, podczas gdy wartość TFP rośnie utrzymując dynamikę PKB na dodatnim poziomie. Odwrotnie niż ma to miejsce w przypadku nakładów pracy, dla których wyższa dynamika wzrostu przekłada się w kolejnych latach na słabszy wzrost TFP. Warto również zaznaczyć, iż w kontekście polskiej gospodarki można mówić o substytucyjności nakładów pracy i kapitału, podczas gdy w krajach Europy Zachodniej analiza wkładu pracy i kapitału we wzrost gospodarczy pozwala postawić tezę o ich komplementarności.

Znaczenie tego negatywnego czynnika może się dodatkowo uwidocznic w długim okresie. Jak dotąd, w ramach rodzącego się „polskiego modelu kapitalizmu” i tworzących go instytucji otoczenia rynkowego, udawało się zapewnić stosunkowo wysokie skumulowane tempo wzrostu bez wydatkowania znaczących środków na inwestycje związane z innowacjami. W długim okresie jednak może się okazać, że proste rezerwy wzrostu polegające na inwestowaniu środków w importowane technologie (głównie maszyny) i kopiowanie wykorzystywanych w rozwiniętych gospodarkach schematów i modeli biznesowych ulegną wyczerpaniu. A wówczas okresy wzrostu inwestycji i zatrudnienia nie będą się już tak automatycznie przekładać na wzrost produktywności, co więcej oparcie modelu rozwoju na imitacji i niskich kosztach może prowadzić do stopniowego wycofywania produkcji z Polski do krajów, w których koszty pracy są jeszcze niższe. Niezbędne okaże się wówczas przededefiniowanie instytucji otoczenia rynkowego, w tym instytucji zabezpieczających dopływ sprofilowanych środków produkcji (pracy i kapitału) do projektów ukierunkowanych na innowacyjność, takich, które będą mogły zapewnić polskiej gospodarce niezbędną przewagę konkurencyjną w długim okresie. Oczywiście, taki proces nie będzie możliwy bez wsparcia takich innowacyjnych inwestycji – przynajmniej w części i w pierwszym okresie – środkami publicznymi (np. ze źródeł unijnych w kolejnej perspektywie finansowej).

Analizując z kolei prawdopodobieństwo realizacji scenariusza pozytywnego, zakładającego utrzymanie dodatniej stopy wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych w 2013 r. trzeba podkreślić dwa podstawowe elementy. Pierwszym z nich jest ekspansywna polityka banku centralnego, która będzie oznaczać obniżanie stóp procentowych. Malejące tempo wzrostu wraz z wygaszaniem tendencji inflacyjnych i poprawiającą się kondycją finansów publicznych w polskiej gospodarce pozwoli zapewne na obniżenie stóp procentowych o 50–75 punktów bazowych w II i III kwartale bieżącego roku. Oczywiście sektor bankowy nie musi automatycznie dokonywać transmisji impulsów monetarnych płynących z Rady Polityki Pieniężnej na rynek, ale remedium na ten stan może się okazać polityka nadzoru bankowego, który korzystając z metod administracyjnych, jak również dysponując wsparciem finansowym może wymusić na bankach komercyjnych zmianę kierunków akcji kredytowej z gospodarstw domowych na sektor przedsiębiorstw. Szczególnie, że sektor bankowy borykał się będzie z problemem nadpłynności, a restrykcyjne podejście do polityki fiskalnej utrzymywane przez rząd w 2013 r. powinno ograniczyć atrakcyjność inwestycji w papiery skarbowe. Spadek kosztu pieniądza i dobrowolna, bądź po części wymuszona przez nadzór bankowy reorientacja kierunków akcji kredytowej oznacza – z punktu widzenia przedsiębiorstw – obniżenie kosztów kapitału niezbędnego do inwestowania, co szczególnie w drugiej połowie roku może przełożyć się na wzmoczoną aktywność inwestycyjną.

Po drugie, pozytywny scenariusz (nieco paradoksalnie) uprawdopodobnia gwałtowne spowolnienie tempa napływu strumienia BIZ, z jakim mieliśmy do czynienia w 2012 r. Trudno bowiem oczekiwać, aby w bieżącym roku polska gospodarka zanotowała kolejne obniżenie wartości tego wskaźnika. Jak sądzi wielu specjalistów, w 2013 r. napływ BIZ do Polski przekroczy 10 mld USD, co oznaczać będzie wzrost na poziomie ok. 10%

w stosunku do wartości z roku poprzedniego. Oczywiście w dalszym ciągu będzie to kwota o wiele niższa niż w najlepszym dla Polski pod tym względem okresie, czy nawet w 2011 r. niemniej wzrost ten będzie pozytywnie wpływał na dynamikę zmian nakładów inwestycyjnych.

Nie zmienia to generalnie krytycznej, długookresowej oceny atrakcyjności Polski, jako miejsca lokowania BIZ. Nadzieje formułowane jeszcze w roku ubiegłym, że dzięki rosnącej wartości skumulowanego strumienia BIZ uda się osiągnąć w Polsce swoisty efekt „kuli śniegowej” okazały się w dużej mierze płonne. Malejące tempo wzrostu gospodarczego, wciąż istniejące bariery administracyjne, niespójny i niezrozumiały dla potencjalnych inwestorów system wspierania BIZ i coraz bardziej archaiczny model polskiej gospodarki, jako główny czynnik przyciągający inwestorów wykorzystujący niskie koszty pracy, wreszcie pogarszająca się sytuacja demograficzna, wszystkie te elementy będą w fundamentalny sposób obniżać atrakcyjność inwestowania w Polsce, nie tylko w porównaniu do krajów Azji, lecz również naszych bezpośrednich konkurentów w regionie. Tym niemniej w perspektywie 3–5 lat Polska pozostanie relatywnie atrakcyjnym miejscem inwestowania dla dużych międzynarodowych koncernów, które dokonały już w naszym kraju inwestycji i mogą przenosić produkcję ze swoich filii w Europie Zachodniej do istniejących w Polsce zakładów, poszukując atrakcyjnych projektów mogących zrekompensować spadek rentowności związany z recesją w Unii Europejskiej. Co więcej, możliwa deprecjacja polskiej waluty (związana z ekspansywną polityką pieniężną) w połączeniu z ograniczaniem tendencji wzrostowych wynagrodzeń sprawi, że jednostkowe koszty pracy wyrażone w dolarach i walucie europejskiej pozostaną na atrakcyjnie niskim poziomie. Tendencja ta może jednak ulec szybkiemu zahamowaniu z uwagi na opór pracowników zamykanych filii i obawę rządów przed niepokojami społecznymi. Wykorzystanie środków finansowych wydatkowanych przez rządy Francji, Włoch czy Niemiec na wsparcie przemysłu (np. motoryzacyjnego – *casus* FIATA i zwolnień pracowników w Tychach) może zostać obwarowane ograniczeniami nakładanymi na proces delokalizacji wewnątrz UE.

Przedstawione wyżej prognozy opierają się na założeniu, że gospodarka europejska i światowa będzie się rozwijać zgodnie ze stosunkowo konserwatywnym scenariuszem bazowym, w ramach którego w 2013 r. nie pojawiają się żadne nieoczekiwane czynniki, ani pozytywne, ani negatywne. Wskazywana, jako element uprawdopodobniający realizację korzystnego scenariusza ekspansywna polityka monetarna, stymulująca wzrost wartości kredytu dla przedsiębiorstw będzie możliwa tylko wówczas, gdy poziom inflacji w Polsce będzie mały. A to z kolei z pewnością okaże się niemożliwe, jeśli na rynku surowców dojdzie do gwałtownej podwyżki cen, związanej z pogarszającą się sytuacją polityczną na Bliskim Wschodzie. Ten sam efekt będzie miało rozszerzenie się ostrej fazy kryzysu finansowego z Grecji na kolejne kraje strefy euro (Włochy, Hiszpania). W takiej sytuacji negatywne tempo wzrostu gospodarczego w UE będzie znacznie wyższe, co z pewnością negatywnie wpłynie na strumień BIZ i wszystkie składniki popytu globalnego i wartość produktu w Polsce.

Z drugiej strony, w sytuacji, w której kryzys sektora finansów publicznych w Grecji udałoby się stopniowo ograniczać i rynki zdecydowanie obniżyłyby prawdopodobieństwo

jego rozszerzenia na kolejne kraje strefy euro, klimat ekonomiczny w UE znacznie by się poprawił, co z pewnością doprowadziłoby do wzrostu PKB w większości krajów wspólnoty, w tym przede wszystkim w Niemczech (wskazują na to pierwsze dane opublikowane dla gospodarki niemieckiej w lutym 2013 r.). W takiej sytuacji można byłoby oczekiwać zarówno wyższego tempa wzrostu wartości inwestycji, jak i samego PKB w Polsce. Niestety prawdopodobieństwo wystąpienia nieoczekiwanych, negatywnych zdarzeń wpływających na kondycję światowej i europejskiej gospodarki, wydaje się obecnie znacznie wyższe niż tych pozytywnych.

Infrastruktura techniczna

Wysokiej jakości nowoczesna infrastruktura jest kluczowa dla długofalowego wzrostu gospodarczego i wysokiej konkurencyjności lokalizacyjne dla inwestycji zagranicznych. Sprzyja zrównoważonemu rozwojowi regionalnemu i wyrównywaniu szans na rynku pracy czy dostępu do usług publicznych populacji danego kraju. Kraje i regiony lepiej wyposażone w infrastrukturę cechują się z reguły większym potencjałem rozwojowym i poziomem życia, jak i niższym poziomem wszelkich kosztów transakcyjnych w biznesie.

Liczba oddanych do użytku projektów infrastruktury drogowej i kolejowej osiągnęła w Polsce w 2012 r. swoje apogeum. Po pierwsze nastąpiła kulminacja projektów wspieranych z funduszy strukturalnych i funduszu spójności Unii Europejskiej na lata 2007–2013. Po drugie katalizatorem inwestycji był czerwiec 2012, tj. organizacja w Polsce (wspólnie z Ukrainą) Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej. W ramach programu przygotowań do Mistrzostw wybudowano i zmodernizowano szereg stadionów piłkarskich, ale również zrealizowano wiele projektów inwestycyjnych, mających usprawnić transport i pobyt setek tysięcy turystów – kibiców piłkarskich. Nowe autostrady i drogi szybkiego ruchu, trasy kolejowe i tabor dla PKP, nowe terminale lotnicze i hotele to jedynie część ze zrealizowanych inwestycji. Z drugiej strony, części z planów na EURO 2012 nie udało się zrealizować bądź oddać na czas, a perspektywa na okres po 2012 r. to znaczny spadek tempa i nakładów na modernizację infrastruktury technicznej w Polsce. Jednocześnie ujawnia się wiele barier i dysfunkcji obecnego systemu realizacji projektów infrastrukturalnych, które mogą zagrozić dalszemu procesowi konwergencji w zakresie infrastruktury technicznej z rozwiniętymi państwami UE.

Infrastruktura drogowa

Ostatnie dwa lata to okres skokowego zwiększenia długości autostrad i dróg szybkiego ruchu w Polsce. W 2012 r. oddano do użytku 294 km nowych autostrad oraz 330 km nowych dróg ekspresowych (GDDKiA, 2013). W rezultacie w Polsce funkcjonuje obecnie 1366,3 km autostrad; od 2007 r. długość autostrad zwiększyła się blisko dwukrotnie.

W Polsce istnieje także ok. 1097 km dróg ekspresowych; w 2007 r. było ich 317 km. Dla porównania, w 2011 r. oddano do użytkowania 213,5 km autostrad oraz 70,2 km dróg ekspresowych zaś w latach 2008–2010 oddano do użytku jedynie 183,5 km autostrad, oraz 293 km dróg ekspresowych. Program Budowy Dróg Krajowych obowiązujący w latach 2007–2015 został zatem zrealizowany w ponad 60%.

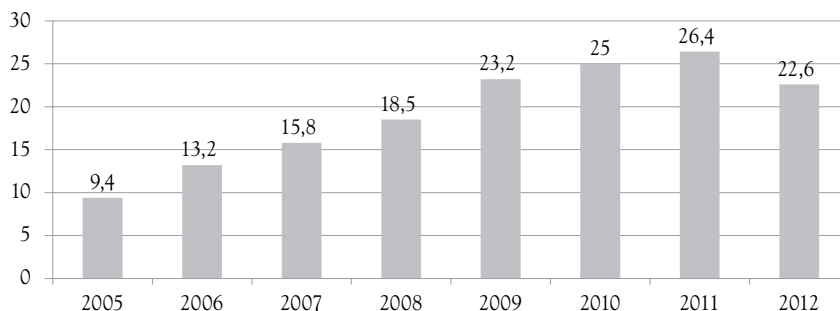
Ok. 67,4% wszystkich dróg w Polsce ma twardą nawierzchnię, a 32,6% nawierzchnię gruntową. Utwardzona sieć dróg jest złożona jest w 82,8% z dróg powiatowych i gminnych, w 6,8% z dróg krajowych, w 10,4% z dróg wojewódzkich i w 0,56% z autostrad i dróg ekspresowych (2010 r.). Do nacisku 115 kN/os dostosowana była nawierzchnia tylko na nieco ponad 20% ogólnej długości dróg krajowych (MTBiGW, 2013).

Jedną z głównych przyczyn złego stanu infrastruktury drogowej jest lawinowy wzrost liczby samochodów, powodujący nadmiernie intensywną eksploatację i zużycie. W Polsce w latach 2000–2010 długość sieci dróg utwardzonych wzrosła o 9,6%. W tym samym okresie o 63,3% wzrosła liczba wszystkich pojazdów silnikowych. W efekcie na 1 km sieci dróg utwardzonych w Polsce przypadało więcej pojazdów niż średnio w UE27 (odpowiednio 84 i 54) (MTBiGW, 2013).

W latach 2004–2012 w budowę i przebudowę dróg krajowych w Polsce zainwestowano ok. 118 mld zł (Ernst&Young, 2012). Dofinansowanie z funduszy unijnych (2007–2015) przekazane na autostrady, drogi ekspresowe czy obwodnice wyniesie ok. 46 mld zł. Kolejnych kilka miliardów złotych zainwestowały w budowę płatnych autostrad przedsiębiorstwa sektora prywatnego, które na podstawie koncesji eksploatują dziś około 460 km autostrad, tj. jedną trzecią całości takich dróg w Polsce.

Wykres 5

Nakłady na budownictwo drogowe w Polsce w latach 2005–2012 (w mld złotych)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i GDDKiA.

W 2012 r. łączne nakłady inwestycyjne na sieć dróg w Polsce wyniosły ok. 22,6 mld zł (GDDKiA, 2013). Jest to o blisko 4 mld zł mniej aniżeli w rekordowym, 2011 r. (wykres 5). Wraz ze spadkiem nakładów zmianie uległ trend rosnących co roku wydatków na infrastrukturę drogową. Kolejne lata przyniosą dalszy spadek nakładów (Strategia Rozwoju Transportu, 2013). Bilans wpływów do krajowego funduszu drogowego poprawia

funkcjonujący od 1 lipca 2011 automatyczny system poboru opłat drogowych ViaToll. System obejmuje obecnie 1890 km dróg, do marca 2013 r. ma objąć kolejne 300 km.

W 2012 r. dalej spadały ceny realizacji inwestycji drogowych. Średnia cena budowy 1 km drogi szybkiego ruchu w Polsce to obecnie ok. 10 mln euro, czyli zbliżona do średniej europejskiej. Spadek cen w połączeniu z narastającym kryzysem i konkurencją przyczynił się do pogorszenia kondycji przedsiębiorstw sektora budowlanego. Inwestycje budowlane GDDKiA realizowało w 2012 r. 133 generalnych wykonawców; 8 z nich ogłosiło upadłość (stanowi to 6% wykonawców, którzy mieli podpisane umowy z GDDKiA). Planowany spadek nakładów inwestycyjnych w 2013 roku przyczyni się prawdopodobnie do dalszych problemów branży budownictwa drogowego w Polsce (GDDKiA, 2013).

Spadek cen za wykonawstwo oraz upadłość szeregu generalnych wykonawców nasiliło problemy z płynnością finansową licznych podwykonawców, co stało się na tyle istotnym problemem, że Sejm przyjął z inicjatywy rządu w lipcu 2012 roku tzw. ustawę drogową, która umożliwi wypłacanie zaległych należności podwykonawcom za pracę od firm budujących drogi na zlecenie Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad (GDDKiA). Zgodnie z ustawą, podwykonawcy mogą się ubiegać o zapłatę zaległości bezpośrednio od szefa GDDKiA, która wypłaci je bezpośrednio z konta Krajowego Funduszu Drogowego, gromadzącego pieniądze na inwestycje drogowe. Potem GDDKiA dochodzić będzie zwrotu tych pieniędzy od firm, które były generalnymi wykonawcami nowych autostrad, dróg ekspresowych i obwodnic. Do grudnia 2012 r. z tego tytułu wypłacono należności (ok. 485 mln zł) kilkuset przedsiębiorcom, którym 27 generalnych wykonawców nie zapłaciło za wykonaną pracę.

Chociaż wydatki związane z budową sieci dróg krajowych utrzymały się na wysokim poziomie, coraz mniejsze nakłady przeznaczane są na bieżące utrzymanie sieci dróg, w tym naprawy i remonty. Znaczny spadek wydatków na remonty dróg nastąpił szczególnie w 2011 r. i 2012 r., kiedy to na remonty wydano jedynie ok. 0,5 mld zł (GDDKiA, 2012). Dla porównania, łączne wydatki na utrzymanie sieci dróg krajowych w 2004 roku wynosiły 1,2 mld i prawie 3,0 mld złotych w 2009 roku (Ernst&Young, 2012).

W 2013 r. nakłady inwestycyjne na infrastrukturę drogową mają zostać radykalnie zmniejszone; są szacowane na ok. 15 mld złotych (GDDKiA, 2013). Zagrożeniem dla tych planów jest m.in. wstrzymanie refundacji środków z Komisji Europejskiej (ok. 1 mld euro), do którego doszło w styczniu 2013 r. na skutek wykrycia zмовы cenowej pomiędzy wykonawcami generalnymi przy przetargach w Polsce. Plany zakładają oddanie do ruchu 401 km dróg, w tym 126,3 km autostrad i 235 km dróg ekspresowych, co będzie w dużym stopniu zakończeniem realizacji projektów finansowanych w głównej mierze w latach poprzednich.

Po uaktualnieniu Narodowego Programu Budowy Dróg i Autostrad w 2010 r. szacuje się, że w docelowym układzie sieci autostrad i dróg ekspresowych wskaźnik gęstości dróg szybkiego ruchu osiągnie w Polsce poziom 23 km/1000 km², przy czym wskaźnik gęstości autostrad będzie na poziomie 6,4 km/1000 km². Nadal zatem będzie to jedynie ok. 50% poziomu wskaźnika osiąganego obecnie przeciętnie w krajach UE (KPRM, 2009).

Infrastruktura kolejowa

Polska jest wyposażona w relatywnie gęstą sieć linii kolejowych. Od 1989 r. ich długość ulega jednak sukcesywnemu zmniejszeniu. W 2012 r. długość sieci kolejowej wyniosła 19 299 km linii kolejowych (to jest 37 420 km torów) w tym 27 863 km torów szlakowych i głównych zasadniczych na stacjach oraz 9 557 km torów stacyjnych. W 1989 r. długość torów wynosiła jeszcze ok. 24 tys. km. (PKP PLK).

Redukcja długości linii kolejowych jest konsekwencją zmiany funkcji i znaczenia kolei we współczesnej Polsce, w porównaniu z okresem sprzed 20 lat. Wówczas z przewozów kolejowych korzystało ponad 1 mld osób rocznie. W 2012 r. było to 272 mln osób (dane wstępne) zaś w 2011 r. 264 mln. Dane te wskazują na pewną stabilizację ilości przewozów osobowych; najgorszy wynik przewozów odnotowano w 2005 r. (258 mln pasażerów).

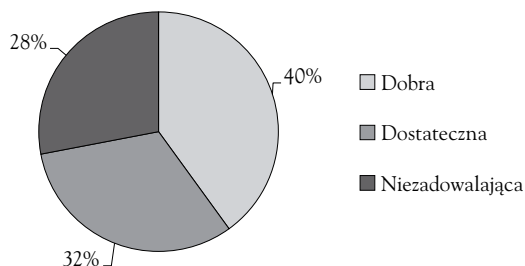
Redukcji długości sieci nie towarzyszył wzrost jej jakości. Ponieważ likwidowano z reguły połączenia w najgorszej kondycji technicznej, efekt poprawy jakości miał najczęściej charakter statystyczny. W rzeczywistości kolejnictwo było przez większość okresu po 1989 r. chronicznie niedoinwestowane. Priorytetem objęto rozbudowę sieci dróg i infrastruktury z nią powiązanej, jako odpowiedź na gwałtowny rozwój drogowego transportu indywidualnego i ciężarowego.

Dopiero ostatnie kilka lat przyniosły głębszą refleksję na temat potrzeby budowy bardziej zrównoważonego systemu transportu w Polsce, w tym przede wszystkim wsparcia dla rozwoju i podniesienia jakości usług w kolejnictwie. W ślad za tym relatywnie większe niż do tej pory środki finansowe mają być skierowane na kolejnictwo, kosztem infrastruktury drogowej.

Obecnie stan techniczny ok 40% sieci kolejowej oceniany jest jako dobry (wykres 6). Wpływ na to ma m.in. szerokie zastosowanie w polskich torach podkładów drewnianych (jest ich ok 21,9 mln sztuk) o teoretycznej żywotności 18–21 lat. Obecnie aż 70,3% tych podkładów ma przekroczony dopuszczalny okres użytkowania.

Wykres 6

Ocena stanu technicznego sieci kolejowej w Polsce



Źródło: PKP PLK SA.

Do końca dekady ma być także zbudowane 350 km linii kolejowych umożliwiających jazdę z prędkością ponad 160 km/godz., a pomiędzy wszystkimi miastami wojewódzkiemi będzie można jeździć pociągami pasażerskimi ze średnią prędkością 100 km/godz. (w 2008 r. takie połączenia kolejowe były tylko między czterema miastami wojewódzkimi).

Kolej miała ważny udział w przygotowaniach Polski do mistrzostw EURO 2012. Podstawowymi celami modernizacji było dostosowanie możliwości eksploatacyjnych linii do prędkości 160 km/h (m.in. na trasach Warszawa-Gdańsk, Warszawa-Terespol), zwiększenie przepustowości i skrócenie czasu podróży. Ważnym zadaniem była budowa połączenia kolejowego pomiędzy centrum Warszawy a lotniskiem im. Fryderyka Chopina na Okęciu. Pomimo wielu problemów i opóźnień, połączenie zostało udostępnione na czas, zapewniając bezpośredni dojazd z lotniska do centrum Warszawy (strefa kibica) i stadionu narodowego w czasie ok. 20 minut. Prace modernizacyjne objęły szereg dworców kolejowych, głównie w miastach-gospodarzach EURO. W Warszawie i Poznaniu zmodernizowane zostały także przystanki przy stadionach, a we Wrocławiu i Gdańsku wybudowane nowe – dedykowane przede wszystkim do obsługi kibiców.

Perspektywa rozwoju infrastruktury kolejowej nie jest jeszcze wyraźna. Z jednej strony w planach rządu jest zwiększenie nakładów, z drugiej niepewne jest ich finansowanie (kryzys gospodarczy i nowe ramy finansowe UE). Kolejne lata przyniosą niewątpliwie dalsze zmniejszenie długości linii kolejowych (plany PKP przewidują likwidację 3 tys. km), co oznacza że w 2015 r., że ich długość zmniejszy się do 16 tys. km. Pozwoli to przeznaczyć większe środki na modernizację. Modernizowany będzie tabor kolejowy, już w czerwcu 2013 roku do Polski przyjedzie pierwszy spośród 20 zamówionych przez spółkę PKP Intercity pociągów Pendolino.

Infrastruktura lotniskowa

W Polsce funkcjonuje obecnie 13 portów lotniczych, na których są odprawiani pasażerowie. Ze względu na spory obszar oraz słabą jakość połączeń drogowych i kolejowych, w Polsce powstały korzystne warunki do rozbudowy sieci połączeń lotniczych i infrastruktury lotniskowej. Polska wyróżnia się na tym tle od państw Europy Środkowej i Wschodniej, które z racji swojej wielkości nie mają rozwiniętego regionalnego transportu lotniczego. Liczba obsługiwanych pasażerów w Polsce corocznie rośnie. Przyczynia się do tego liczna emigracja Polaków, związana z otwarciem rynku pracy w państwach członkowskich Unii Europejskiej. Według danych Instytutu Turystyki w 2012 roku polskie lotniska obsługiwały ich 24,6 mln; w 2011 r. było to 21,9 mln pasażerów i 89 tys. ton ładunków. Oznacza to wzrost obsługi pasażerskiej o 12,6 proc. w stosunku do 2011 r.

Osiem portów lotniczych ma znaczenie ponadregionalne i znajduje się w Transeuropejskiej Sieci Transportowej-TST (Warszawa, Gdańsk, Wrocław, Katowice, Poznań, Rzeszów, Kraków, Szczecin). W 2012 r. uruchomiono dwa porty lotnicze – w Modlinie k. Warszawy oraz w Lublinie (Świdnik). Modlin jest przeznaczony na obsługę tzw. tanich linii lotniczych, z których część (Wizzair, Ryanair) już w 2012 r. podjęło decyzję o prze-

prowadzce tam operacji lotniczych. Zima 2012/2013 boleśnie zweryfikowała ten plan – lotnisko w Modlinie zostało zamknięte ze względu na uszkodzenia pasa startowego, będące konsekwencją błędów technologicznych i wykonawczych przy budowie. Drugi z nowych portów, Lublin/Świdnik został otwarty w 2012 r. i jest drugim (po Rzeszowie) lotniskiem we wschodniej Polsce. Koszty inwestycji w Porcie Lotniczym Lublin wyniosły ok. 418 mln zł, w tym dofinansowanie z funduszy UE ok. 144,4 mln zł, pochodzące z Regionalnego Programu Operacyjnego. Nowy terminal liczy 11 tys. metrów kwadratowych, a jego roczna przepustowość wynosi 1,1 mln pasażerów.

W ramach przygotowań do mistrzostw EURO 2012 cztery porty lotnicze miast-gospodarzy rozgrywek wydały łącznie na inwestycje ponad 1,7 mld zł. Najbardziej kosztowna rozbudowa jest udziałem warszawskiego Okęcia; w przeliczeniu na pasażera liderem jest Wrocław. W sumie na inwestycje w transport lotniczy w Polsce przeznaczono w ostatnich latach ponad 6 mld zł. Do 2015 r. wartość nakładów na realizację inwestycji w 8 portach TST wyniesie ok. 4 mld 757 mln PLN, z czego środki przyznane przez UE wyniosą ok. 2 mld 920 mln zł.

Prognozy przewidują, że w 2013 r. liczba pasażerów obsługiwanych na polskich lotniskach wzrośnie o 6,8 procent, osiągając poziom 26,3 mln. Jednocześnie do 2015 r. ruch pasażerski na polskich lotniskach ma wzrosnąć do 30 milionów pasażerów i będzie rósł do poziomu ok. 41 mln pasażerów w 2020 roku (Instytut Turystyki, 2013). Z kolei w ocenie Ministerstwa Transportu, w 2020 r. polskie porty lotnicze mają obsłużyć 41 mln pasażerów, czyli dwa razy więcej niż w 2008 r. Natomiast polskie porty na koniec dekady będą mogły przeładować 60 mln ton ładunków, o 9 procent więcej niż w 2010 r.. Z uwagi na zauważalne spowolnienie dynamiki gospodarczej w Polsce należy ostrożnie oceniać te optymistyczne szacunki.

Z punktu widzenia całego obszaru Polski, regionami posiadającymi ograniczony dostęp do infrastruktury lotniczej pozostaną nadal województwa podlaskie i warmińsko-mazurskie. W tym kontekście rozważana jest rozbudowa portu lotniczego w Szymonach. Priorytetem inwestycyjnym na kolejne lata (oprócz modernizacji samych portów lotniczych) jest budowa linii kolejowych i dróg łączących porty lotnicze – pasażerskie i cargo – z centrami miast oraz krajowymi węzłami transportowymi. Istotne nakłady będą przeznaczane na stworzenie infrastruktury lotniczej dostosowanej do ruchu cargo, odpowiednio skomunikowanej z transportem drogowym oraz kolejowym (Ministerstwo Transportu, 2012).

Żegluga śródlądowa i porty morskie

Na tle państw zachodniej Europy, jak też Europy Środkowej i Wschodniej (Węgry, Czechy, Słowacja) polska żegluga śródlądowa jest słabo rozwinięta. Długość polskich śródlądowych dróg wodnych w 2012 r. wynosiła 3 660 km, i jest to liczba nie zmieniająca się od wielu lat. Faktycznie eksploatowanych było około 91% całkowitej ich długości (3 347 km). Tylko 206 km (tj. ok. 5.5%) to drogi rzeczne o znaczeniu międzynarodowym.

Udział żeglugi śródlądowej w całkowitej wielkości pracy przewozowej ładunków spadł od 2008 r. z 0.7% do 0.3% w 2010 r.

Ekonomiczną wartość dla transportu przedstawiają w zasadzie jedynie dwie rzeki w Polsce, Odra oraz Wisła. Najbardziej wykorzystywanym szlakiem wodnym jest Odrzańska Droga Wodna (wraz z kanałami Gliwickim i Kędzierzyńskim), jednak przez większość okresu nawigacyjnego nie jest możliwe uprawianie żeglugi pomiędzy górnym i dolnym odcinkiem Odry. Wisła jest wykorzystywana najczęściej na skanalizowanym górnym odcinku oraz na dolnym odcinku od Płocka do stopnia wodnego Włocławek i w dół od Tczewa do ujścia Zatoki Gdańskiej. Integralnym elementem infrastruktury transportu śródlądowego są porty. W ostatnich latach niewiele było inwestycji w ich rozbudowę, co doprowadziło do ich dalszej technicznej dekapitalizacji. (Ministerstwo Transportu, 2013).

W Polsce funkcjonują cztery główne porty morskie o międzynarodowym znaczeniu – tj. Gdańsk, Gdynia, Szczecin i Świnoujście oraz 57 mniejszych portów i przystani, 18 z nich to morskie przejścia graniczne. Spośród ważniejszych portów regionalnych należy wymienić porty w: Policach, Kołobrzegu, Darłowie oraz Elblągu. (Ministerstwo Transportu, 2013). Ostatnie lata nie przyniosły znaczącej poprawy w zakresie rozbudowy dostępności portów morskich od strony lądu (drogi, koleje). Zmniejszało to konkurencyjność portów morskich w stosunku do innych form transportu, jak i konkurencji zagranicznej. Do innych podstawowych problemów istniejącej infrastruktury portowej należą: zbyt małe głębokości basenów portowych; niedostateczne dopuszczalne obciążenia nabrzeży; niedostatecznie rozwinięte zaplecze nabrzeży przeładunkowych; znaczna dekapitalizacja pozostałych elementów infrastruktury portowej.

Infrastruktura energetyczna

Głównym wyzwaniem dla infrastruktury energetycznej w Polsce jest powstrzymanie procesu przyspieszonej dekapitalizacji. Średni wiek infrastruktury sieci dystrybucyjnych waha się pomiędzy 27 a 35 lat, a sieci przesyłowej jest jeszcze wyższy. Większość elektrowni i sieci energetycznych (ok. 70 proc.) jest już zdekaptalizowana. 15 procent bloków ma ponad 50 lat, a 40 procent ponad 40 lat. Stąd niezbędne są inwestycje w nowe moce wytwórcze i zdolności przesyłowe. W ostatnich latach trwała budowa zaledwie 3 dużych bloków energetycznych (Pątnów II, Łągisza i bloku w Elektrowni Bełchatów).

Głównym nośnikiem inwestycji w infrastrukturę energetyczną mają być spółki Skarbu Państwa. W planach jest przeznaczenie na ten cel do 2020 roku ok. 100 mld złotych. Obejmuje to następujące inwestycje:

- nowe bloki energetyczne i sieci przesyłowe o wartości 40 mld zł netto, w tym nowe bloki w Turowie, Opolu, Puławach, Błachowni, Stalowej Woli, Jaworznie, Kozienicach i Włocławku o łącznej mocy ok. 7000 MW o łącznej wartości 30 mld zł netto;
- infrastrukturę gazową o wartości około 18 mld zł netto, w tym terminal LNG, 1 tys. km gazociągów przesyłowych oraz zwiększenie pojemności magazynów gazu

- z 1,63 do 2,9 mld m³; infrastrukturę naftową o wartości 1,6 mld zł netto, w tym Terminal Naftowy w Gdańsku;
- poszukiwanie gazu łupkowego – co najmniej 5 mld zł netto w najbliższych dwóch latach;
 - elektrownię jądrową o wartości ok. 40 mld złotych (KPRM, 2012).

Budowa nowych bloków energetycznych jest wstępnie planowana w Turowie, Opolu, Puławach, Blachowni, Stalowej Woli, Jaworznie, Koziennicach i Włocławku. Wszystkie projekty powinny rozpocząć się najpóźniej w 2015 r. i zakończyć przed 2020 r. Nowe bloki będą dysponować łączną mocą ok. 7 000 MW tj. ok. 17 procent krajowego zapotrzebowania na energię elektryczną (KPRM, 2012). Kontynuowana jest budowa terminalu LNG, w 2012 r. Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju przyznał inwestorowi (GazSystem SA) kredyt w wysokości 300 mln złotych na dokończenie budowy. Oddanie terminala do użytkowania jest planowane na czerwiec 2014 r. W tym samym roku ma ruszyć budowa gazowego korytarza północ-południe, który połączy terminal LNG w Świnoujściu z systemem gazowym Czech, Słowacji, Ukrainy i innych państw południowej Europy. Pozwoli to na zwiększenie opłacalności importu gazy LNG oraz bezpieczeństwa energetycznego. Planowany koszt inwestycji to ok 4,5 mld złotych (GazSystem S.A.).

Oprócz środków własnych przedsiębiorstw i finansowania komercyjnego, środki na inwestycje w energetykę będą pozyskiwane także z funduszy strukturalnych UE oraz programu „Polskie Inwestycje Rozwojowe”, nowego przedsięwzięcia strategicznego polskiego rządu, na które mają być przeznaczone udziały Skarbu Państwa w spółkach publicznych. Największe szanse na współfinansowanie w jego ramach mają projekty realizowane przez duże firmy z udziałem Skarbu Państwa, w tym KGHM, PGNiG, Tauron, Lotos, PSE Operatora, Grupę Azoty, PERN, oraz Gaz-System. Inwestycje ma także ułatwić nowe rozwiązanie ustawowe o korytarzach przesyłowych, mające usprawnić i przyspieszyć modernizację oraz rozbudowę infrastruktury liniowej, czyli np. linii energetycznych, gazociągów.

Wnioski

Rok 2012 przyniósł rekordowy poziom oddanych do użytkowania obiektów infrastrukturalnych w Polsce. Katalizatorem procesów inwestycyjnych była organizacja Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w czerwcu 2012 r. Zbiegło się to z kumulacją środków w ramach obowiązujących ram finansowych UE na lata 2007–2013. W efekcie skokowo wzrosła liczba oddanych kilometrów nowych dróg, autostrad, wyremontowanych linii kolejowych i dworców kolejowych, lotnisk i terminali lotniskowych.

Plany inwestycyjne na 2013 rok w zakresie całej infrastruktury transportowej są już zdecydowanie mniejsze. Spowolnienie gospodarcze dotarło w końcu i do Polski, a środki UE z nowej perspektywy budżetowej będą dostępne dopiero po 2014 r. Pozytywną informacją jest wysoka kwota uzyskana przez Polskę w negocjacjach na nowym budżetem UE

(w sumie ok. 300 mld zł), co stawia Polskę jako największego beneficjenta netto wśród państw członkowskich UE.

Należy podkreślić zauważalną zmianę priorytetów sektorowych, tj. dowartościowanie kolei i innych form zbiorowego transportu kosztem dróg i autostrad. Wynika to z niskiej efektywności dotychczas wydawanych środków, które nie spowodowały skokowego wzrostu jakości infrastruktury publicznej w Polsce. Dotychczasowy model proceduralno-ekstensywnego modelu inwestycyjnego sprzyjał głównie rozwojowi transportu indywidualnego (samochodowego). Stąd plany administracji publicznej do innego skanalizowania środków UE należy ocenić pozytywnie, jako próbę budowy bardziej zrównoważonego systemu transportu, służącą zwiększeniu międzynarodowej konkurencyjności Polski.

Rok 2012 przyniósł poprawę perspektyw inwestycyjnych w sektorze energetycznym. Rysuje się szansa na wykorzystanie dużych środków (rządu kilkunastu mld zł) w ramach programu rządowego „Polskie Inwestycje Rozwojowe”. Środki te będą wspierać nakłady własne przedsiębiorstw z udziałem Skarbu Państwa, do których należy większość zakładów energetycznych.

W kontekście infrastruktury transportowej należy wspomnieć o dysfunkcjach i barierach rozwojowych, coraz silniej zaznaczających swoją obecność w Polsce. Najważniejszą z dysfunkcji jest postępująca degeneracja przestrzenna i rozdrobnienie własności ziemskiej, jak i związana z tym słabość decyzyjna i władcza samorządu terytorialnego. W Polsce na niespotykaną skalę rozwija się m.in. proceder zmiany przeznaczenia tzw. działek z rolnych na budowlane. W efekcie już obecne plany zagospodarowania przestrzennego umożliwiają teoretyczne osiedlenie na nich ok. 77 mln ludzi, a docelowo (biorąc pod uwagę tereny planowane w studiach) 316 mln osób (Hausner, 2013). Właściciel każdej działki oczekuje doprowadzenia do niej odpowiedniej infrastruktury (drogowej, energetycznej, komunalnej). W konsekwencji już obecnie długość dróg w Polsce jest ponad dwukrotnie większa aniżeli w Niemczech, które liczą dwukrotnie więcej mieszkańców. Ekstensywna urbanizacja powoduje także lawinowo rosnące koszty rozbudowy infrastruktury komunalnej. Wiele inwestycji ma charakter pozorny (np. ścieżki rowerowe bez połączenia z sąsiednimi miejscowościami/gminami) lub przewymiarowany (np. budowa kanalizacji czy dróg za publiczne środki do rozproszonych działek budowlanych). Utrudnia to akumulację środków inwestycyjnych na projekty priorytetowe oraz sensowną i opłacalną ekonomicznie rozbudowę połączeń transportu zbiorowego, w tym kolei. Narastający chaos przestrzenny i dysfunkcje infrastruktury wpływają na pogorszenie konkurencyjności międzynarodowej Polski. Pokonanie tych barier bez odpowiedniej reformy zasad funkcjonowania jednostek samorządu terytorialnego, zasad planowania przestrzennego jak i nadzoru regulacyjnego ze strony państwa jest niemożliwe.

3.3. Nauka, technika i innowacje

Beata Michorowska

Wyniki badań naukowych, innowacje, rozwiązania techniczne służą zarówno rozwojowi społecznemu jak i gospodarstwu. Są powszechnie wykorzystywane zarówno w gospodarstwach domowych jak i w przedsiębiorstwach. Uważa się je za kluczowe siły sprawcze wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy (European Commission, 2012, s. 127).

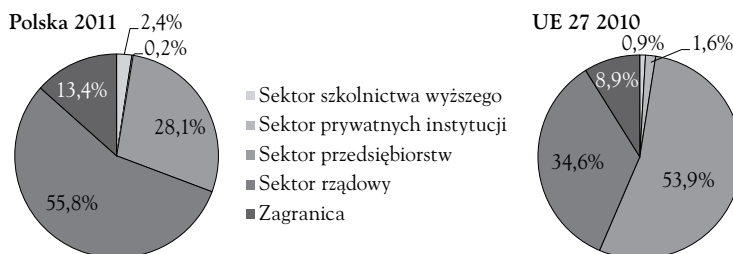
W niniejszym podrozdziale zaprezentowano znaczenie sektora badawczo-rozwojowego (B+R) oraz innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce. W analizie wykorzystano najważniejsze wskaźniki z zakresu nauki, techniki i innowacyjności oraz wskazano kluczowe trendy. Punktem odniesienia dla prezentowanych danych jest Unia Europejska (27 krajów). W ocenie uwzględnione zostały również dane regionalne.

Znaczenie działalności B+R w Polsce i w krajach Unii Europejskiej

Nakłady wewnętrzne na B+R (GERD) stanowią jeden z głównych mierników działalności badawczo-rozwojowej. W odniesieniu do źródeł finansowania prezentują poziom zaangażowania poszczególnych typów instytucji w tworzenie zasobów nowej wiedzy w gospodarce. Z kolei GERD odniesione do wysokości PKB, wskazują na intensywność prowadzonych prac B+R.

Wykres 7

Nakłady wewnętrzne na B+R (GERD) wg podmiotów finansujących (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

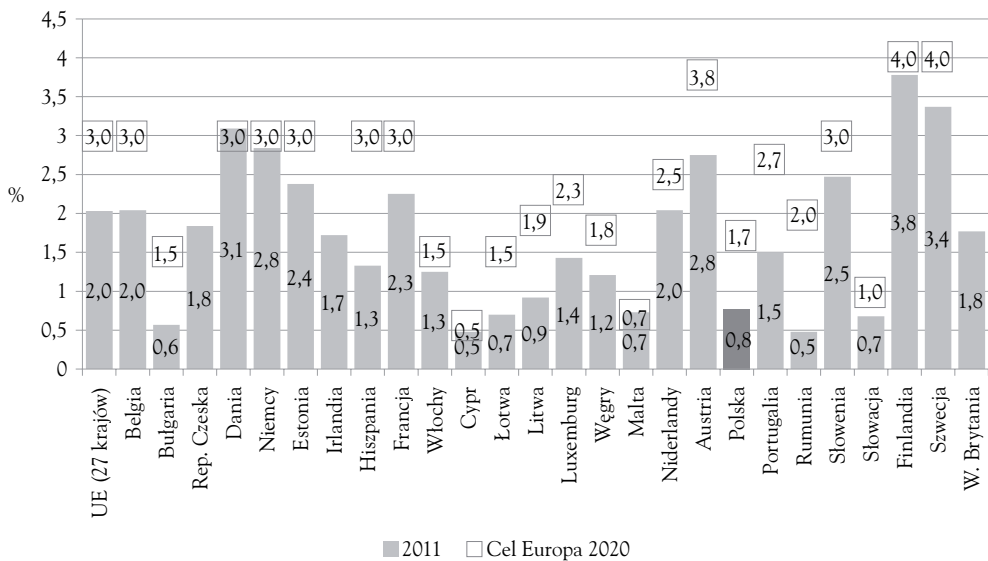
Struktura nakładów na B+R w Polsce różni się od struktury występującej średnio w krajach UE (wykres 7). Dominującym źródłem środków finansowych na B+R w Polsce, od lat jest sektor rządowy (55,8% w 2011 r.). Zdecydowanie mniejsze znaczenie mają przedsiębiorstwa (28,1%). Trzecim najważniejszym źródłem funduszy na prace B+R

są podmioty zagraniczne (13,4%). Niewielkie znaczenie ma sektor szkolnictwa wyższego i prywatnych instytucji typu *non-profit*. Tak znaczna dominacja sektora rządowego jest odmienna od proporcji występującej w UE27, gdzie największe znaczenie mają przedsiębiorstwa (53,9%), a dopiero w drugiej kolejności sektor rządowy (34,6%).

Jednocześnie Polsce daleko jest do osiągnięcia poziomu intensywności nakładów na B+R notowanego w zjednoczonej Europie. Polska inwestuje w badania i rozwój jedynie równowartość 0,8% swojego PKB, wobec średniej europejskiej wynoszącej 2,0% (wykres 8). Co więcej, w unijnej strategii wzrostu *Europa 2020*, cel jaki wyznaczyła sobie Polska jest nadal niższy od obecnej średniej UE i wynosi 1,7%. Zdecydowanymi liderami w tym aspekcie są państwa skandynawskie, które już przekroczyły cel dla UE na 2020 r. W 2011 r. Finlandia inwestowała 3,8% PKB w B+R, Szwecja 3,4%, a Dania 3,1%. Z drugiej strony, najslabiej na tle EU wypadają, obok Polski, inne nowe kraje członkowskie: Cypr (0,5%), Rumunia (0,5%) i Bułgaria (0,6%).

Wykres 8

Relacja nakładów wewnętrznych na B+R od PKB w krajach Unii Europejskiej w 2011 r. oraz przyjęte cele w strategii *Europa 2020* (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W ujęciu regionalnym (mapa 1) widoczna jest wyraźna koncentracja działalności B+R w Polsce w dwóch województwach. W województwie mazowieckim nakłady te wynoszą 1,35% PKB, natomiast w województwie małopolskim 1,05%. Względnie dobrze na tle kraju prezentuje się jeszcze województwo podkarpackie (0,97%). W pozostałych regionach nakłady są jeszcze mniejsze i sięgają od 0,13% w województwie opolskim i 0,14% w lubuskim do 0,67% w województwie lubelskim.

Mapa 1

Nakłady wewnętrzne na B+R w relacji do PKB, w województwach, 2010r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, *Bank Danych Lokalnych*.

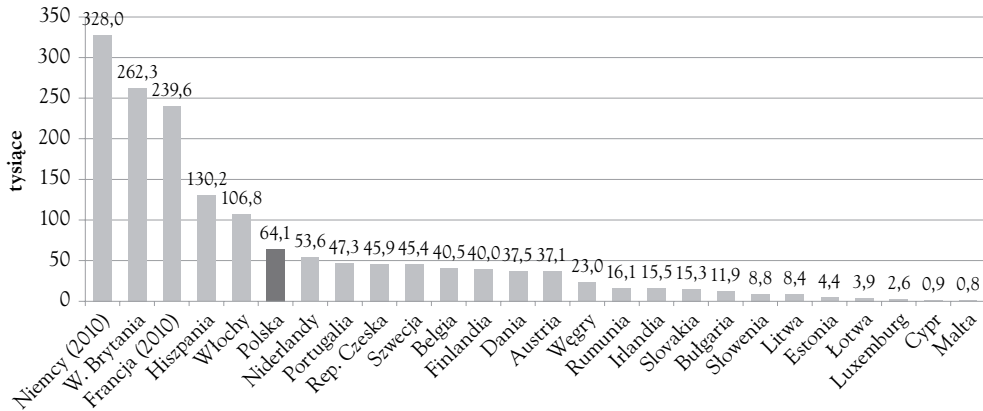
Kolejnym wskaźnikiem pokazującym stan sektora B+R jest liczebność kadr naukowo-badawczych (wykres 9). Podstawowe ujęcie prezentuje liczbę badaczy ogółem, wyrażoną w ekwiwalentach pełnego czasu pracy (EPC). Tak ujęty wskaźnik, pokazujący wartości w ujęciu absolutnym, stawia Polskę na pozornie wysokim, szóstym miejscu w UE. Liczba badaczy w Polsce (64,1 tys.) jest jednak dużo niższa niż w Niemczech (328 tys.), Wielkiej Brytanii (262,3 tys.), czy Francji (239,6 tys.), a także w Hiszpanii (130,2 tys.) i we Włoszech (106,8 tys.) – największych krajach ugrupowania, a niewiele wyższa niż np. w Niderlandach (53,6 tys.).

W większym stopniu słabości Polski w tym zakresie ujawnia ujęcie względne, przedstawione na wykresie 10. Zaprezentowano tam udział zasobów kapitału ludzkiego pracującego na rzecz nauki i techniki w ogólnym zasobie siły roboczej (HRST). Odniesienie do ogólnej wielkości siły roboczej ukazuje dane z wykresu 9 w nowym świetle.

W tym zestawieniu Polska wypada zdecydowanie słabiej (18 miejsce na 27 krajów UE, wskaźnik na poziomie 35% – poniżej średniej dla ugrupowania), choć ogółem rozpiętość wartości wskaźnika dla krajów UE nie jest już tak duża jak widoczna na wykresie 9. Ponownie najlepiej prezentują się (obok Luksemburgu – 57%) kraje skandynawskie (52%–53% udział HRST w ogóle siły roboczej). Najslabiej w tym zestawieniu wypadają Portugalia oraz Rumunia (odpowiednio 27% i 26%). Spośród nowych krajów członkowskich UE, powyżej średniej dla UE (42%) znalazły się cztery kraje: Estonia i Cypr (po 47%), a także Litwa (44%) i Słowenia (42%).

Wykres 9

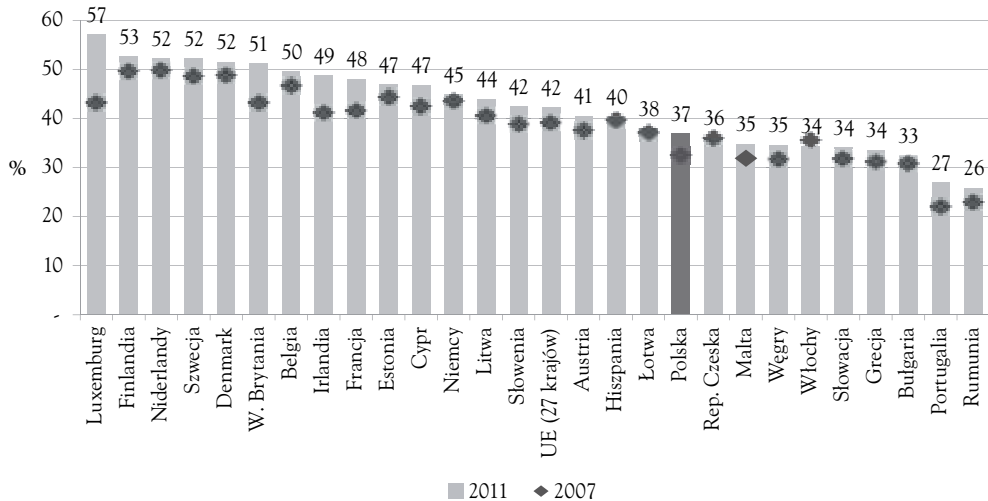
Ogólna liczba badaczy w krajach UE (w tys., EPC), wszystkie sektory gospodarki, w 2011 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Wykres 10

Zasoby ludzkie dla nauki i techniki jako udział siły roboczej (w %), w 2007 r. i 2011 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W ujęciu regionalnym (mapa 2), wskaźnik zatrudnienia w sektorze B+R ukazuje zdecydowaną koncentrację badaczy w województwie mazowieckim (37,4 tys. zatrudnionych w 2011 r., przyrost o 3,7 tys. od 2007 r.). O ponad połowę mniej osób zatrudnionych jest w działalności B+R w województwie małopolskim (15,3 tys., przyrost o 1,5 tys. od

2007 r.), jeszcze mniej w wielkopolskim (13,7 tys. przyrost o 1,04 tys. od 2007 r.), podobnie w śląskim (12,9 tys., przyrost o 1,9 tys. od 2007 r.). Najmniej osób zatrudnionych w B+R odnotowuje się w województwie lubuskim (1,1 tys.), opolskim (1,6 tys.) i świętokrzyskim (1,6 tys.). Największy spadek liczby osób zatrudnionych od 2007 r. odnotowano natomiast w województwach łódzkim, kujawsko-pomorskim i zachodniopomorskim (o odpowiednio 370 i dwukrotnie 360 osób).

Mapa 2

Liczba osób zatrudnionych w B+R w województwach w 2011 r. i zmiana w odniesieniu do roku 2007 ogółem (w tys.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, *Bank Danych Lokalnych*.

Charakterystyki regionalne, zaprezentowane na powyższej mapie 2, widoczne są także w ujęciu względnym w poniższej tabeli 5. Najwięcej osób zatrudnionych w działalności B+R przypada na 1 000 osób aktywnych zawodowo w województwie mazowieckim (9,8 w 2011 r.), następnie w województwie małopolskim, gdzie w B+R zatrudnionych jest 7 na 1 000 osób aktywnych zawodowo. W ujęciu względnym nieco lepiej kształtują się statystyki dla województw: pomorskiego i dolnośląskiego, gdzie wskaźnik ten w 2011 r. wynosił odpowiednio 5,6 i 5,2.

W porównaniu z rokiem 2007 najkorzystniejsze zmiany zaszły w województwach: podkarpackim (wzrost wskaźnika o 1,3), małopolskim (wzrost o 1,2) i podlaskim (+0,9). Z drugiej strony, spadek wskaźnika zanotowano w województwach: kujawsko-pomorskim (o 0,6) i zachodnio-pomorskim (spadek o 0,2).

Tabela 5

Intensywność zatrudnienia w sektorze B+R w województwach, w 2007 i 2011 r.

Województwo	Zatrudnieni w B+R na 1000 osób aktywnych zawodowo (EPC ^a)	
	2007	2011
Łódzkie	3,2	3,4
Mazowieckie	9,6	9,8
Małopolskie	5,8	7,0
Śląskie	3,3	3,6
Lubelskie	3,1	3,1
Podkarpackie	1,6	2,9
Podlaskie	2,4	3,3
Świętokrzyskie	1,2	1,5
Lubuskie	1,7	1,7
Wielkopolskie	4,6	4,6
Zachodniopomorskie	3,2	3,0
Dolnośląskie	4,6	5,2
Opolskie	2,4	2,4
Kujawsko-pomorskie	3,7	3,1
Pomorskie	5,0	5,6
Warmińsko-mazurskie	2,0	2,6

^a w ekwiwalentach pełnego czasu pracy (EPC)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, *Bank Danych Lokalnych*.

Ochrona własności intelektualnej – patenty

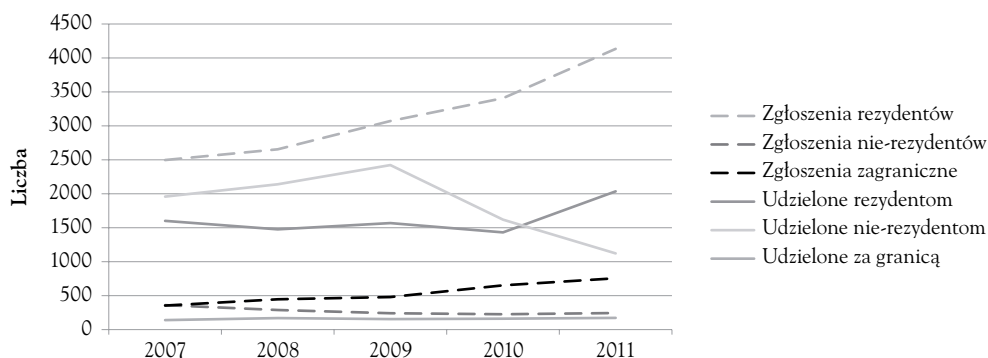
Ochrona własności intelektualnej, a w szczególności w formie patentów pozwala na sprawniejsze wykorzystywanie zdobyczy nauki w gospodarce. Zgłoszenie wynalazku do opatentowania upowszechnia nowości, jednocześnie zapewniając im ochronę (European Commission, 2012b). Statystyki patentowe ukazują faktyczną skuteczność prowadzonych prac B+R.

W ostatnich latach, w Polsce obserwuje się przyrost liczby zgłoszeń patentowych, za sprawą rosnącej aktywności patentowej rezydentów (wykres 11). Notuje się natomiast niewielki spadek zgłoszeń dokonywanych przez nierezydentów oraz umiarkowany wzrost polskich zgłoszeń zagranicznych. Podobnie kształtują się trendy w zakresie przyznawania patentów. W 2011 r., w porównaniu z 2010 r. istotnie wzrosła liczba patentów przyznanych rezydentom (z 1 430 do 2 034), od 2009 r. natomiast spada liczba patentów przyznawa-

nych nierezydentom (z 2 422 do 1 123). Nadal jedynie nieliczne patenty przyznawane są polskim rezydentom przez zagraniczne urzędy (ok. 170 rocznie). Ogółem oddziaływanie Polski w skali świata jest minimalne (mniej niż 0,2% udział w zgłoszeniach patentowych na świecie w 2010 r.), a w ramach UE niezadowalające. Przykładowo Niemcy zarejestrowały w 2011 r. blisko 60 tys. wniosków patentowych, Wielka Brytania ponad 22 tys., Francja ponad 16 tys. (dane WIPO).

Wykres 11

Zgłoszenia patentowe i patenty udzielone w Polsce w latach 2007–2011 wg pochodzenia wnioskodawcy

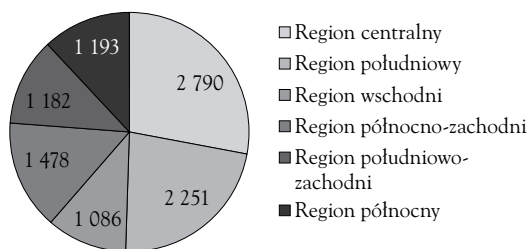


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WIPO, *Statistical Country Profiles*.

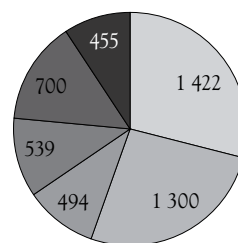
Wykres 12

Liczba zgłoszonych wniosków patentowych i udzielonych patentów w Polsce wg regionów, w latach 2009–2011

wnioski patentowe



udzielone patenty



Region centralny – łódzkie, mazowieckie; Region południowy – małopolskie, śląskie; Region wschodni – lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie; Region północno-zachodni – lubuskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie; Region południowo-zachodni – dolnośląskie, opolskie; Region północny – kujawsko-pomorskie, pomorskie, warmińsko-mazurskie.

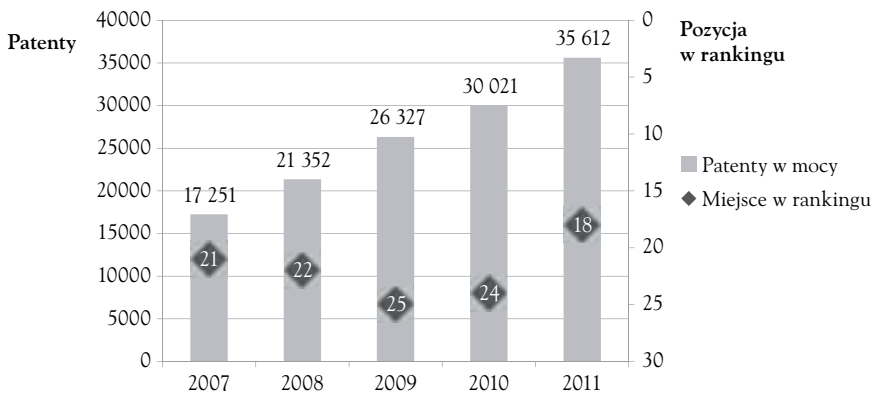
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, *Bank Danych Lokalnych*.

Ujęcie regionalne ponownie wskazuje na dwa kluczowe centra rozwoju wiedzy w Polsce (wykres 12): region centralny z województwem mazowieckim i region południowy z dominującym województwem śląskim. Na oba regiony przypadało ponad 50% zgłoszeń patentowych w latach 2009–2011 i w tym okresie regiony te otrzymały ponad 55% wszystkich patentów w kraju.

Ogółem w Polsce jest 35 612 aktywnych patentów, co w 2011 r. uplasowało nasz kraj na 18. pozycji w rankingu Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (WIPO). Liczba utrzymywanych w mocy praw ochrony w Polsce rośnie stabilnie od 2007 r. (wykres 13).

Wykres 13

Polskie patenty w mocy oraz pozycja Polski w rankingu WIPO



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WIPO, *Statistical Country Profiles*.

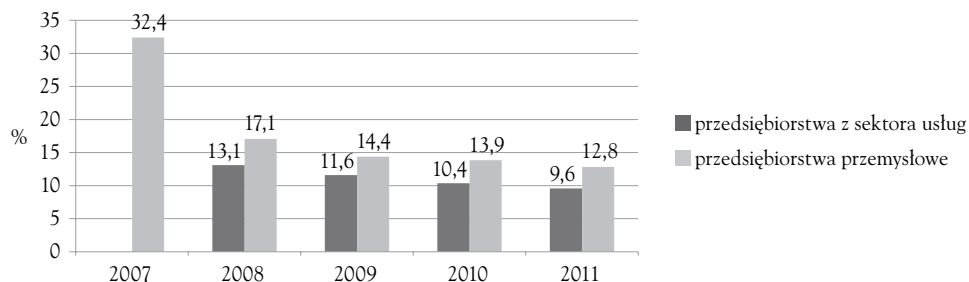
Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w Polsce

Innowacje stanowią przełożenie wyników prac B+R na rozwiązania rynkowe. Innowacje wdrażane są przez przedsiębiorstwa dążące do poprawy wydajności i konkurencyjności, a także stanowią szansę na rozwinięcie nowego biznesu i dzięki temu na tworzenie nowych miejsc pracy. Z tego względu innowacyjność przedsiębiorstw jest jedną z kluczowych determinant rozwoju gospodarczego i konkurencyjności kraju.

Z tego też powodu, niepokojący jest obserwowany w Polsce trend zmniejszania się odsetka przedsiębiorstw (tak usługowych jak i przemysłowych) ponoszących nakłady na działalność innowacyjną. Trend ten utrzymuje się już od 2007 r. W roku 2011 jedynie 12,8% przedsiębiorstw przemysłowych i zaledwie 9,6% przedsiębiorstw z sektora usług inwestowało w działalność innowacyjną (wykres 14).

Wykres 14

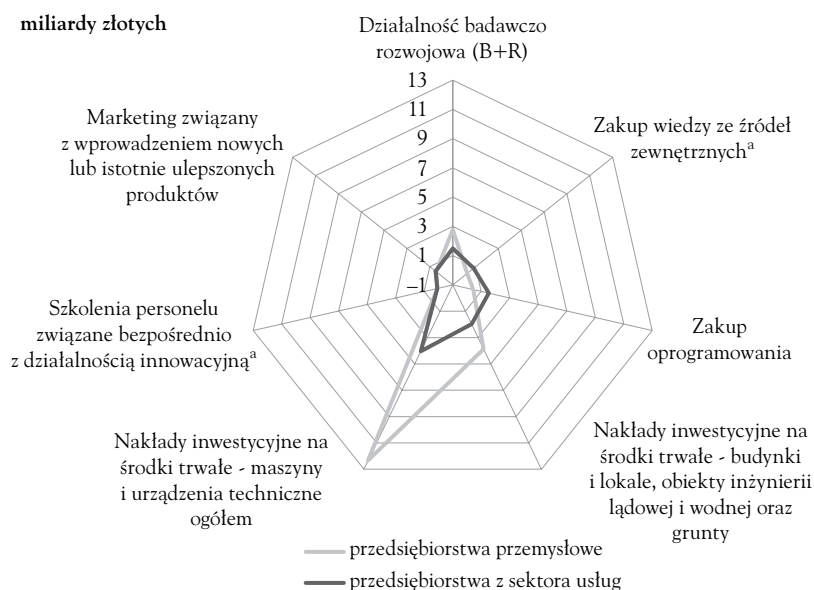
Odsetek przedsiębiorstw, które poniosły nakłady na działalność innowacyjną w Polsce, w latach 2007–2011



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, *Bank Danych Lokalnych*.

Wykres 15

Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach wg rodzajów działalności innowacyjnej, w 2011 r.^a



^a dane dla przedsiębiorstw z sektora usług dane za 2010 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, *Bank Danych Lokalnych*.

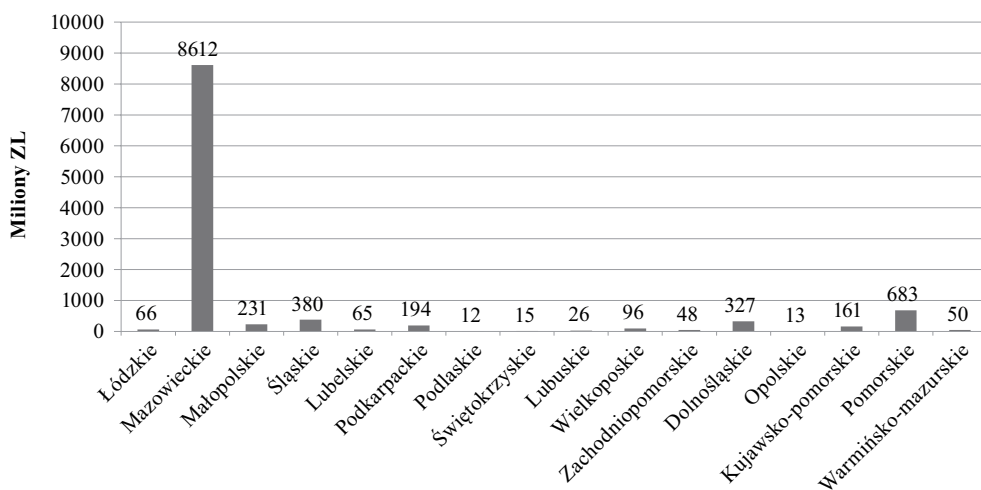
Spośród przedsiębiorstw ponoszących nakłady na działalność innowacyjną, w największym stopniu inwestowano w środki trwale – maszyny i urządzenia techniczne (12,3 mld zł w sektorze przemysłowym i 4 mld zł w usługowym) oraz budynki i lokale, obiekty inżynierii lądowej i wodnej oraz grunty (blisko 3,9 mld zł w przedsiębiorstwach

przemysłowych i blisko 2 mld zł w usługowych) (wykres 15). Bardziej ryzykowna działalność badawczo-rozwojowa pochłonęła 2,7 mld zł w sektorze przemysłowym i blisko 1,5 mld zł w sektorze usług. W mniejszym stopniu popularny był zakup oprogramowania (1,5 mld zł w przedsiębiorstwach usługowych i 0,5 mld zł w przemysłowych), zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych (0,3 mld zł w przedsiębiorstwach przemysłowych i 0,8 mld zł w przedsiębiorstwach usługowych), marketing związany z wprowadzeniem nowych lub istotnie ulepszonych produktów (w sumie ponad 0,9 mld zł) czy szkolenia personelu związane z działalnością innowacyjną (w sumie 0,2 mld zł).

W ujęciu regionalnym obserwowana jest całkowita dominacja województwa mazowieckiego. Wykres 16 wskazuje, że blisko 80% nakładów na działalność innowacyjną ponoszą przedsiębiorstwa zlokalizowane na Mazowszu.

Wykres 16

Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach ogółem, wg województw, w 2011 r.



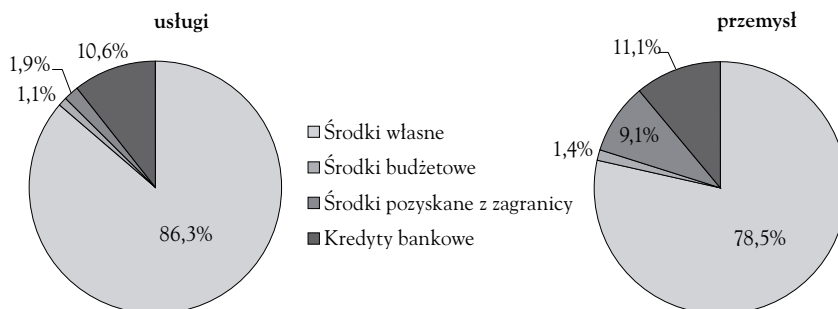
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, *Bank Danych Lokalnych*.

W Polsce głównym źródłem finansowania działań innowacyjnych są środki własne przedsiębiorstw (wykres 17). Sektor usług bazuje na własnych zasobach w 86,3%, a przedsiębiorstwa przemysłowe w 78,5%. Jedynie 10,6% zadań w działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w usługach i 11,1% w sektorze przemysłowym finansowanych jest kredytem bankowym. Przemysł pozyskuje dodatkowo 9,1% środków z zagranicy (usługi 1,9%).

Konieczność finansowania działań innowacyjnych z środków własnych i zarazem trudności w pozyskiwaniu funduszy zewnętrznych stanowią istotną barierę w zwiększaniu innowacyjności polskich przedsiębiorstw. Brak dostępu do kapitału zewnętrznego, który byłby zainteresowany inwestycjami w innowacje, determinuje zarówno niską innowacyjność polskich przedsiębiorstw jak i strukturę podejmowanej działalności innowacyjnej.

Wykres 17

Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach w Polsce wg źródeł finansowania, w 2011 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, *Bank Danych Lokalnych*.

Ponieważ nie wszystkie przedsiębiorstwa ponoszące nakłady na działalność innowacyjną wdrażają w danym roku innowacje, odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych jest jeszcze niższy niż odsetek firm ponoszących nakłady na działalność innowacyjną (wykres 18). W prezentowanym na wykresie 18 zestawieniu nie ma także widocznej na wykresie 16 dominacji województwa mazowieckiego.

Wykres 18

Przedsiębiorstwa innowacyjne w województwach wg rodzaju prowadzonej działalności i ogółem w Polsce, w roku 2011



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, *Bank Danych Lokalnych*.

W Polsce 16,1% przedsiębiorstw przemysłowych i 11,6% przedsiębiorstw usługowych to firmy, które w badanym okresie wprowadziły na rynek przynajmniej jedną innowację produktową lub procesową. Wśród przedsiębiorstw przemysłowych 11,2% wdrażało innowacje produktowe, a 12,4% innowacje procesowe. Z kolei wśród przedsiębiorstw usługowych do innowacyjnych zaliczyć można jedynie 11,6%, przy czym tylko 6% wdrażało innowacje produktowe a 9% procesowe.

Spojrzenie na poziom regionalny ujawnia zmianę znaczenia województwa mazowieckiego. W województwie tym wprawdzie właściwie nie ma zróżnicowania między innowacyjnością usług i przemysłu, jednak szczególnie w zakresie innowacyjności przedsiębiorstw przemysłowych mazowieckie znajduje się poniżej średniej krajowej. Co więcej, w sektorze usług w 2011 r., województwo mazowieckie także nie było liderem (z wynikiem 13,8%). Większy udział przedsiębiorstw innowacyjnych zanotowano w województwie pomorskim (14,1%), a niewiele mniejszy w śląskim (13,2%). Z kolei największym odsetkiem innowacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych charakteryzuje się województwo podkarpackie (21%), a nieco mniejszym opolskie (20,1%). Względnie wysoki wynik uzyskuje także województwo małopolskie (19,5%) i lubelskie (19,3%).

Podsumowanie

Podsumowując, sytuacja sektora B+R i intensywność wdrażania innowacji w Polsce nie są zadowalające. Inwestując w B+R jedynie 0,8% swojego PKB, Polska znajduje się poniżej średniej UE. Co więcej, nie widać przełożenia powoli rosnących nakładów na prace badawczo-rozwojowe na odsetek przedsiębiorstw ponoszących nakłady na działalność innowacyjną i wdrażających innowacje.

Zapewne częściowego wytłumaczenia takiego stanu rzeczy dostarcza niekorzystna struktura źródeł finansowania B+R. Zasadniczo bowiem inwestycje, o których realizacji decydują instytucje publiczne nie są tak efektywne i dostosowane do potrzeb gospodarki jak te, finansowane bezpośrednio przez przedsiębiorstwa. Ponadto, niewielki udział finansowania zewnętrznego (kredytem bankowym, ze źródeł zagranicznych) w ramach finansowania ze środków przedsiębiorstw, zmniejsza skalę realizowanych projektów albo nawet skłonność przedsiębiorstw do inwestycji w innowacje.

Pozytywny trend obserwowany jest natomiast w działalności patentowej w Polsce. Rośnie liczba zgłoszeń patentowych, a także uzyskanych patentów. W skali globalnej, nadal nie są to jednak liczby imponujące.

Charakterystyki regionalne wskazują na zdecydowaną koncentrację działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw w województwie mazowieckim. W województwie mazowieckim najwyższe są nakłady na B+R, zatrudnionych jest najwięcej badaczy (w wartościach bezwzględnych i względnych), co owocuje największą aktywnością patentową. Niemniej jednak, pod względem innowacyjności przedsiębiorstw mazowieckie nie jest liderem, wypadając relatywnie dobrze jedynie pod względem innowacyjności firm usługowych, a innowacyjność firm przemysłowych jest relatywnie niska.

Zaprezentowane w niniejszym podrozdziale dane wskazują na konieczność dalszej poprawy efektywności prowadzonych prac badawczo-rozwojowych, poprawy współpracy nauki z biznesem i wspierania innowacyjności przedsiębiorstw. Działania te są niezbędne dla poprawy konkurencyjności polskiej gospodarki.

3.4. Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych

Mariusz Próchniak

Analiza łącznej produktywności czynników wytwórczych zostanie przeprowadzona za pomocą rachunkowości wzrostu. Rachunkowość wzrostu jest badaniem empirycznym polegającym na określeniu, na ile wzrost gospodarczy wynika ze zmian nakładów mierzalnych czynników produkcji, a na ile ze zmian poziomu technologii. Ponieważ nie jest możliwe bezpośrednie obliczenie poziomu technologii, mierzy się go w sposób rezydualny. Mianowicie, postępek techniczny jest tą częścią tempa wzrostu gospodarczego, która nie wynika ze zmian nakładów mierzalnych czynników produkcji. Obliczony w ten sposób postępek techniczny jest interpretowany jako wzrost łącznej produktywności czynników wytwórczych, określanej skrótem TFP (ang. *total factor productivity*).

Podstawowy model rachunkowości wzrostu, który jest uwzględniony w tej edycji raportu, uwzględnia dwa mierzalne czynniki wytwórcze: pracę i kapitał rzeczowy (fizyczny). Do obliczenia tempa wzrostu TFP wykorzystujemy następujące równanie:

$$\text{wzrost TFP} \equiv \frac{\dot{A}}{A} = \frac{\dot{Y}}{Y} - \left[s_K \frac{\dot{K}}{K} + (1 - s_K) \frac{\dot{L}}{L} \right] \quad (1)$$

gdzie: Y – produkcja (PKB), A – poziom technologii, K – kapitał rzeczowy (fizyczny), L – praca, s_K – wynagrodzenie kapitału rzeczowego w dochodzie¹¹.

Analiza obejmuje 10 krajów Europy Środkowej i Wschodniej, UE10 (Polska, Bułgaria, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry) i okres 2005–2012. Okres badania uwzględnia lata członkostwa w Unii Europejskiej przez większość krajów UE10. Nowością tej edycji raportu jest rozszerzenie badania o analizę łącznej produktywności czynników wytwórczych w poszczególnych sektorach gospodarki. Obliczenie TFP w ujęciu sektorowym pozwoli lepiej poznać naturę postępu technicznego zaobserwowanego w gospodarce jako całości; pod względem metodologicznym jest też aplikacyjnym rozszerzeniem rachunku wzrostu gospodarczego (wzór 1) jest wykorzystywany

¹¹ Metodologia badania jest opisana szczegółowo w edycji raportu z 2008 r. (Próchniak, 2008). W poprzedniej edycji raportu w badaniu uwzględnione zostały trzy mierzalne czynniki produkcji: oprócz pracy i kapitału rzeczowego, także kapitał ludzki (Próchniak, 2012). Rapacki i Próchniak (2006) analizują łączną produktywność czynników produkcji dla pełnej grupy państw postsocjalistycznych.

do obliczenia TFP zarówno na poziomie całej gospodarki, jak i w poszczególnych gałęziach). Analiza sektorowa obejmuje okres 2001–2011, a Polska jest przedstawiona na tle trzech krajów UE10 (Czechy, Słowacja i Węgry) oraz czterech państw Europy Zachodniej (Francja, Hiszpania, Niemcy i Włochy).

Dla potrzeb analizy zgromadziliśmy dane tworzące następujące szeregi czasowe: (a) tempo wzrostu gospodarczego, (b) tempo zmian nakładów pracy, (c) tempo zmian nakładów kapitału rzeczowego. Dla rachunku w ujęciu ogólnokrajowym dane pochodzą z następujących źródeł: Bank Światowy (World Bank, 2013), Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF, 2013) oraz Eurostat (2013), zaś badanie sektorowe oparte jest w całości na danych Eurostatu. W niniejszej edycji badania dokonaliśmy aktualizacji wszystkich szeregów czasowych analizowanych zmiennych, tak więc wyniki mogą różnić się nieco od przedstawionych we wcześniejszych edycjach raportu. Nie dotyczy to oczywiście rachunku sektorowego, dla którego wyniki są w całości nowe, gdyż ten rodzaj analizy wykonujemy po raz pierwszy.

Analiza TFP na poziomie całej gospodarki

Tempo wzrostu gospodarczego to roczne tempo wzrostu realnego PKB ogółem. Tempo zmian nakładów pracy mierzymy dynamiką zatrudnienia podawaną przez Eurostat (dla 2012 r. dane obejmują trzy pierwsze kwartały, toteż licząc dynamikę zatrudnienia w 2012 r. porównaliśmy te dane z danymi za trzy pierwsze kwartały 2011 r., aby uzyskać zmiany w stosunku do analogicznego okresu). Szereg czasowy zasobu kapitału rzeczowego obliczyliśmy na podstawie równania ruchu (ang. *perpetual inventory method*). Przyjęliśmy, że stopa amortyzacji wynosi 5%, początkowa relacja kapitał/produkcja wynosi 3, a inwestycje są równe akumulacji brutto środków trwałych (zmienna *gross fixed capital formation*)¹². (W metodzie równania ruchu rok początkowy powinien być trochę wcześniejszy niż lata, dla których liczy się TFP; w naszym badaniu obliczenia rozpoczynamy w 2000 r. i tego roku tyczy się założenie o tym, że relacja kapitału do produkcji wynosi 3). Założyliśmy także, że wynagrodzenie kapitału rzeczowego w dochodzie jest stałe na poziomie 0,5, co oznacza, że wynagrodzenie pracy w dochodzie wynosi także 0,5¹³.

¹² Szacunki przeprowadzone przez King i Levine (1994) wskazują, że stosunek kapitału do produkcji w 24 krajach OECD wyniósł średnio ok. 2,5. Przyjęta przez nas wartość równa 3 nie wydaje się zatem przesadzona.

¹³ W niektórych badaniach przyjmuje się arbitralne udziały wynagrodzeń czynników produkcji w dochodzie (zob. np. King i Levine, 1994, Wang i Yao, 2003, Caselli i Tenreyro, 2005). Wang i Yao (2003) pokazują, że przyjęte na różnym poziomie wartości udziałów wynagrodzeń czynników produkcji nie wpływają w dużym stopniu na uzyskane wyniki. Caselli i Tenreyro (2005) otrzymują zbliżone wnioski na podstawie modeli wykorzystujących arbitralne oraz rzeczywiste udziały wynagrodzeń czynników produkcji. W literaturze przyjmuje się najczęściej, że wynagrodzenie kapitału rzeczowego w dochodzie wynosi 0,3. Niemniej jednak, dla niektórych krajów (zwłaszcza dla Polski) udział wynagrodzenia kapitału rzeczowego w dochodzie na poziomie 0,3 znacznie zawyża szacunki tempa wzrostu TFP. Dlatego też, zgodnie z sugestią Welfego (zob. np. Welfe, 2001), udział ten został zwiększony do 0,5, aby w lepszym stopniu odzwierciedlać dane rzeczywiste.

Przed podjęciem analizy warto postawić pewne hipotezy badawcze co do spodziewanych wyników. Można oczekiwać, iż w Polsce oraz w pozostałych krajach UE10 duża część wzrostu gospodarczego wynika z postępu technicznego, a ściślej biorąc – nie jest efektem zmian zasobów pracy ani kapitału rzeczowego. W okresie gospodarki centralnie planowanej produkcja odbywała się przy pełnym wykorzystaniu czynników produkcji. Pracowały praktycznie wszystkie osoby aktywne zawodowo (nie istniało otwarte bezrobocie) oraz wykorzystywany był cały zasób kapitału rzeczowego. Transformacja systemowa przyniosła konieczność bardziej efektywnego wykorzystania czynników produkcji. W związku z tym, mimo początkowej recesji, można było osiągnąć wzrost gospodarczy przy spadku zatrudnienia oraz przy niepełnym wykorzystaniu kapitału rzeczowego. Tendencja ta utrzymywała się przypuszczalnie przez wiele lat od zakończenia recesji transformacyjnej – nawet w drugiej dekadzie okresu transformacji. Oznacza to, że głównym źródłem wzrostu może być postęp techniczny, czyli TFP. Oczywiście ta część TFP, która wynika ze zwiększonej wydajności pracy, powinna być traktowana jako wkład kapitału ludzkiego we wzrost gospodarczy. Szczegółowe wyniki dotyczące wpływu kapitału ludzkiego zawiera poprzednia edycja raportu (choć trzeba oczywiście zdawać sobie sprawę z tego, iż przyjęta tam miara kapitału ludzkiego, tj. poziom wykształcenia siły roboczej, jest tylko jedną z wielu miar zasobu kapitału ludzkiego i należy mieć to na uwadze przy interpretacji poprzednio publikowanych wyników). W niniejszej edycji badania kapitał ludzki nie jest uwzględniony i TFP zawiera także wpływ kapitału ludzkiego na wzrost.

Tabela 6 przedstawia szczegółowe wyniki dekompozycji tempa wzrostu gospodarczego. Wartości liczbowe w poszczególnych komórkach tabeli ilustrują odpowiednio: (a) tempo wzrostu nakładów pracy (L), nakładów kapitału rzeczowego (K), TFP i PKB w danym roku, (b) wkład pracy, kapitału rzeczowego i TFP we wzrost wyrażony w punktach procentowych, (c) wkład pracy, kapitału rzeczowego i TFP we wzrost wyrażony w procentach. Tabele 7 i 8 zawierają podsumowanie danych przedstawionych w tabeli 6. W tabeli 7 ujęte zostało średnie tempo wzrostu TFP w poszczególnych krajach w całym okresie 2005–2012, jak również w trzech różnych podokresach: (a) w latach przed globalnym kryzysem finansowym (2005-2007), (b) w okresie kryzysu lub spowolnienia gospodarczego (2008-2009), (c) w latach 2010–2012, będących dla jednych krajów okresem ożywienia, ale dla innych okresem utrzymującej się słabej koniunktury gospodarczej. Tabela 8 przedstawia procentowe wkłady TFP we wzrost dla takich samych podokresów, jak w tabeli 7. Dodatkowo, w obu tabelach zostały podane minimalne i maksymalne notowania odpowiednich zmiennych z całego okresu.

Tabela 6
Wkład pracy, kapitału rzeczowego i TFP we wzrost gospodarczy w latach 2005–2012

	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012										
	tempo wzrostu	wkład (pkt. proc.)	tempo wzrostu	wkład (pkt. proc.)	tempo wzrostu	wkład (%)	tempo wzrostu	wkład (pkt. proc.)	tempo wzrostu	wkład (pkt. proc.)	tempo wzrostu	wkład (%)	tempo wzrostu	wkład (pkt. proc.)	tempo wzrostu	wkład (%)									
Bułgaria	L	2,0	1,0	16	4,3	2,1	33	3,3	1,7	27	-3,2	-1,6	29	-6,2	-3,1	-785	-1,7	-101	-0,7	-0,3	-33				
	K	3,3	1,6	2,6	4,2	6,3	3,1	49	6,8	3,4	5,5	4,3	-78	5,3	2,6	669	1,6	94	2,7	1,3	133				
	TFP	3,7	3,7	58	1,6	1,6	25	1,1	18	-8,1	-8,1	149	0,8	0,8	216	1,8	107	0,0	0,0	0,0	1				
	PKB	6,4	6,4	100	6,5	6,4	100	6,2	100	-5,5	-5,5	100	0,4	0,4	100	1,7	100	1,0	1,0	1,0	100				
Czechy	L	1,6	0,8	12	1,3	0,7	10	1,9	1,6	0,8	26	1,4	-0,7	15	-1,0	-0,5	-18	0,4	0,2	12	-0,4	-0,2	19		
	K	4,0	2,0	3,0	4,2	2,1	30	4,4	2,2	3,8	5,1	2,5	-54	3,5	1,8	64	3,3	1,7	99	3,0	1,5	-148			
	TFP	3,9	3,9	58	4,2	4,2	60	2,6	-0,3	-10	-6,5	-6,5	139	1,5	1,5	54	-0,2	-0,2	-11	-2,3	-2,3	228			
	PKB	6,8	6,8	100	7,0	5,7	100	3,1	100	-4,7	-4,7	100	2,7	2,7	100	1,7	100	1,7	1,7	1,0	-1,0	100			
Estonia	L	2,0	1,0	11	6,4	3,2	32	1,4	0,7	9	0,2	0,1	-2	-9,2	-4,6	32	-4,2	-2,1	-92	6,7	3,3	44	2,8	1,4	57
	K	7,1	3,5	4,0	8,0	4,0	40	9,8	4,9	6,6	3,3	-23	1,7	0,9	38	1,1	0,6	7	2,6	1,3	54				
	TFP	4,3	4,3	49	2,9	2,9	29	1,9	25	-8,6	-13,0	91	3,5	3,5	154	3,7	3,7	49	-0,3	-0,3	-11				
	PKB	8,9	8,9	100	10,1	7,5	100	-3,7	100	-14,3	-14,3	100	2,3	2,3	100	7,6	7,6	100	2,4	2,4	2,4	100			
Litwa	L	2,9	1,4	1,9	1,7	0,9	11	2,3	1,2	12	-0,9	-0,5	-16	-6,8	-3,4	23	-5,1	-2,5	-177	-6,5	-3,2	-55	2,1	1,0	38
	K	4,4	2,2	2,8	5,0	2,5	32	6,4	3,2	3,3	8,2	4,1	140	6,5	3,3	-22	1,5	0,7	52	1,4	0,7	12	1,7	0,9	32
	TFP	4,1	4,1	53	4,4	4,4	57	5,4	5,4	-14,7	-14,7	99	3,2	3,2	225	8,4	8,4	143	0,8	0,8	0,8	31			
	PKB	7,8	7,8	100	7,8	100	9,8	2,9	100	-14,8	-14,8	100	1,4	1,4	100	5,9	5,9	100	2,7	2,7	2,7	100			

L	1,6	0,8	8	5,2	2,6	23	2,8	1,4	15	0,6	0,3	-9	-12,6	-6,3	35	-4,3	-2,1	641	-8,4	-4,2	-77	2,7	1,4	31
K	7,0	3,5	35	8,9	4,4	40	9,8	4,9	51	9,5	4,8	-146	6,5	3,2	-18	1,8	0,9	-262	0,3	0,2	3	2,2	1,1	24
TFP	5,8	5,8	58	4,1	4,1	37	3,3	3,3	34	-8,3	-8,3	254	-14,7	-14,7	83	0,9	0,9	-279	9,5	9,5	174	2,0	2,0	45
PKB	10,1	10,1	100	11,2	11,2	100	9,6	9,6	100	-3,3	-3,3	100	-17,7	-17,7	100	-0,3	-0,3	100	5,5	5,5	100	4,5	4,5	100
L	2,3	1,2	32	3,4	1,7	27	4,4	2,2	33	3,7	1,8	36	0,4	0,2	13	0,6	0,3	8	1,1	0,5	12	-0,9	-0,4	-18
K	1,6	0,8	22	1,9	1,0	15	2,8	1,4	21	3,9	2,0	38	4,4	2,2	136	3,9	2,0	50	3,6	1,8	41	3,3	1,6	70
TFP	1,6	1,6	46	3,6	3,6	57	3,2	3,2	47	1,3	1,3	26	-0,8	-0,8	-49	1,6	1,6	42	2,0	2,0	46	1,1	1,1	49
PKB	3,6	3,6	100	6,2	6,2	100	6,8	6,8	100	5,1	5,1	100	1,6	1,6	100	3,9	3,9	100	4,3	4,3	100	2,4	2,4	100
L	0,1	0,1	2	1,9	1,0	12	0,7	0,3	5	0,2	0,1	1	-1,3	-0,7	10	0,0	0,0	1	-1,1	-0,6	-22	1,2	0,6	63
K	3,3	1,6	39	3,2	1,6	20	3,7	1,9	29	6,0	3,0	41	7,3	3,7	-56	5,2	2,6	-158	4,9	2,5	100	4,9	2,5	261
TFP	2,5	2,5	59	5,3	5,3	67	4,1	4,1	65	4,3	4,3	58	-9,6	-9,6	146	-4,2	-4,2	257	0,5	0,5	22	-2,1	-2,1	-223
PKB	4,2	4,2	100	7,9	7,9	100	6,3	6,3	100	7,3	7,3	100	-6,6	-6,6	100	-1,6	-1,6	100	2,5	2,5	100	0,9	0,9	100
L	2,2	1,1	16	3,9	2,0	24	2,4	1,2	11	3,2	1,6	28	-2,8	-1,4	28	-2,1	-1,0	-25	1,5	0,7	22	-0,7	-0,4	-14
K	3,5	1,8	27	4,7	2,3	28	5,1	2,6	24	5,5	2,7	48	5,0	2,5	-51	2,7	1,3	32	3,4	1,7	51	2,7	1,4	52
TFP	3,8	3,8	57	4,0	4,0	48	6,7	6,7	64	1,4	1,4	24	-6,1	-6,1	123	3,9	3,9	93	0,9	0,9	27	1,6	1,6	62
PKB	6,7	6,7	100	8,3	8,3	100	10,5	10,5	100	5,8	5,8	100	-4,9	-4,9	100	4,2	4,2	100	3,3	3,3	100	2,6	2,6	100
L	0,6	0,3	8	1,3	0,6	11	2,5	1,2	18	1,1	0,6	16	-1,5	-0,8	10	-1,5	-0,7	-60	-3,1	-1,5	-258	-1,4	-0,7	31
K	3,7	1,9	47	3,7	1,8	31	4,2	2,1	30	5,0	2,5	74	5,3	2,6	-34	2,5	1,2	101	1,7	0,9	142	0,9	0,4	-20
TFP	1,8	1,8	46	3,4	3,4	58	3,6	3,6	52	0,3	0,3	9	-9,7	-9,7	124	0,7	0,7	60	1,3	1,3	216	-2,0	-2,0	89
PKB	4,0	4,0	100	5,9	5,9	100	7,0	7,0	100	3,4	3,4	100	-7,8	-7,8	100	1,2	1,2	100	0,6	0,6	100	-2,2	-2,2	100
L	0,0	0,0	0	0,7	0,4	9	-0,1	0,0	-48	-1,2	-0,6	-66	-2,5	-1,3	18	0,0	0,0	-1	0,8	0,4	24	1,8	0,9	-88
K	3,5	1,8	44	3,6	1,8	46	3,1	1,5	1546	3,2	1,6	175	3,1	1,6	-23	2,0	1,0	80	1,2	0,6	36	0,7	0,4	-34
TFP	2,2	2,2	55	1,7	1,7	44	-1,4	-1,4	-1398	-0,1	-0,1	-9	-7,1	-7,1	105	0,3	0,3	21	0,7	0,7	40	-2,3	-2,3	223
PKB	4,0	4,0	100	3,9	3,9	100	0,1	0,1	100	0,9	0,9	100	-6,8	-6,8	100	1,3	1,3	100	1,7	1,7	100	-1,0	-1,0	100

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 7
Tempa wzrostu TFP (%)

Kraj	Cały okres 2005–2012			2005–2007	2008–2009	2010–2012
	Średnia	Minimum	Maksimum	Średnia	Średnia	Średnia
Bułgaria	0,2	-8,1	3,7	2,1	-3,5	0,9
Czechy	0,4	-6,5	4,2	3,6	-3,4	-0,3
Estonia	-0,7	-13,0	4,3	3,0	-10,8	2,3
Litwa	1,4	-14,7	8,4	4,7	-7,7	4,2
Łotwa	0,3	-14,7	9,5	4,4	-11,5	4,1
Polska	1,7	-0,8	3,6	2,8	0,3	1,6
Rumunia	0,1	-9,6	5,3	4,0	-2,6	-1,9
Słowacja	2,0	-6,1	6,7	4,9	-2,3	2,1
Słowenia	-0,1	-9,7	3,6	2,9	-4,7	0,0
Węgry	-0,7	-7,1	2,2	0,8	-3,6	-0,4

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 8
Wkład TFP we wzrost gospodarczy (%)

Kraj	Cały okres 2005–2012			2005–2007	2008–2009	2010–2012
	Średnia	Minimum	Maksimum	Średnia	Średnia	Średnia
Bułgaria	74	1	216	33	83	108
Czechy	71	-11	228	55	65	90
Estonia	78	-11	235	34	163	64
Litwa	80	-24	225	55	37	133
Łotwa	51	-279	254	43	169	-20
Polska	33	-49	57	50	-11	46
Rumunia	56	-223	257	64	102	18
Słowacja	62	24	123	57	74	61
Słowenia	82	9	216	52	67	122
Węgry	-115	-1398	223	-433	48	95

Źródło: Obliczenia własne.

Uwzględnienie różnych okresów agregacji danych wynika z faktu, iż światowy kryzys ekonomiczno-finansowy i wywołana nim recesja mogły doprowadzić do przejściowych

zaburzeń mechanizmów kształtujących gospodarkę oraz zmian trendów i zależności między niektórymi zmiennymi. Na przykład, w okresach ujemnego tempa wzrostu gospodarczego zmiany TFP przekładają się w inny sposób na wzrost gospodarczy niż w okresach ożywienia¹⁴. Dlatego też statystyki obejmujące jednocześnie okresy ożywienia i recesji mogą być mało reprezentatywne. Dotyczy to zwłaszcza roku 2009, gdzie spadek PKB w niektórych krajach przybrał ogromne rozmiary.

Analiza danych zawartych w tabelach 6–8 prowadzi do kilku wniosków. W skali całego okresu najwyższe tempo wzrostu TFP zanotowały Słowacja, Polska i Litwa. Łączna produktywność czynników wytwórczych zwiększała się w latach 2005–2012 w średnim tempie 2,0% rocznie na Słowacji, 1,7% w Polsce oraz 1,4% na Litwie. W pozostałych krajach UE10 dynamika produktywności była zdecydowanie niższa i kształtowała się w okolicach zera procent. Czechy, Łotwa, Bułgaria i Rumunia zanotowały wzrost TFP równy odpowiednio 0,4%, 0,3%, 0,2% i 0,1% rocznie w latach 2005–2012, natomiast Słowenia, Estonia i Węgry odnotowały przeciętny spadek TFP – odpowiednio o 0,1%, 0,7% i 0,7% w skali roku.

Największą wariacją stóp wzrostu TFP w badanym okresie charakteryzowały się kraje bałtyckie. Zróżnicowanie dynamiki zmian produktywności w tych krajach wynika w dużej mierze z dużych rozpiętości stóp wzrostu PKB. Kraje bałtyckie notowały bardzo szybki wzrost gospodarczy przed kryzysem – nawet powyżej 10% rocznie; odczuły też one najgłębiej skutki kryzysu globalnego, gdyż w 2009 r. spadek PKB osiągnął w nich dwucyfrowy poziom. W efekcie zróżnicowanie stóp wzrostu TFP w krajach bałtyckich było największe w grupie UE10 – różnica między największym i najmniejszym notowaniem tempa wzrostu TFP wyniosła 24,2 punkty procentowe na Łotwie (najniższe notowanie wyniosło –14,7%, zaś najwyższe 9,5%), 23,1 pkt. proc. na Litwie i 17,3 pkt. proc. w Estonii. Z kolei w Polsce, która wykazała w miarę równomierny wzrost produkcji w latach 2005–2012 i była jednocześnie jedynym krajem UE, który uniknął recesji, rozpiętość stóp wzrostu TFP była najmniejsza na poziomie 4,4 pkt. proc. (w przedziale od –0,8% w 2009 r. do 3,6% w 2006 r.).

Procentowe wkłady TFP we wzrost gospodarczy kształtowały się w większości krajów (bez Polski i Węgier) na poziomie między 51% i 82% w okresie 2005–2012. Jest to zgodne z naszą hipotezą badawczą o istotnej roli TFP we wzroście gospodarczym analizowanych krajów. W Polsce wkład TFP we wzrost gospodarczy wyniósł przeciętnie 33% w latach 2005–2012. Na Węgrzech uzyskany został pozorny wynik –115%. Ten ostatni wynik wziął się z tego, że w 2007 r. Węgry zanotowały wzrost PKB na poziomie 0,1%: dzieląc tempo wzrostu TFP (–1,4%) przez 0,1% uzyskujemy niewiarygodnie wysoki – co do wartości bezwzględnej – wynik i w zupełności pozorny. Podobnie wynik dla Polski jest częściowo sztucznie zaniżony, gdyż Polska w 2009 r. zanotowała wzrost gospodarczy na poziomie 1,6%, co przy ujemnej stopie wzrostu TFP (–0,8%) dało ujemny wkład we wzrost gospodarczy (–49%).

¹⁴ Na przykład, w okresie ożywienia wzrost TFP ma dodatni wpływ na wzrost gospodarczy, zaś w okresie recesji taki sam wzrost TFP wykazuje wpływ ujemny.

Wobec wysokiego zróżnicowania wyników w poszczególnych latach z uwagi na niestabilną sytuację gospodarczą w Europie i na świecie, lepiej naturę zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych pokazują wyniki uzyskane dla poszczególnych podokresów. Kraje UE10 w okresie przed kryzysem globalnym osiągnęły bardzo wysokie tempa wzrostu TFP. Najwyższym wzrostem produktywności charakteryzowały się dwa kraje bałtyckie: Łotwa i Litwa oraz Słowacja, gdzie TFP rosła przeciętnie o 4,4%, 4,7% i 4,9% w latach 2005–2007. Szybki wzrost łącznej produktywności czynników wytwórczych w tym okresie zanotowały także dwa inne kraje UE10: Rumunia (4,0%) i Czechy (3,6%). W Estonii i Słowenii dynamika TFP była trochę niższa i wyniosła odpowiednio 3,0% i 2,9% rocznie. Podobny wynik uzyskała Polska, która osiągnęła przeciętną stopę wzrostu łącznej produktywności na poziomie 2,8% w latach 2005–2007¹⁵. W pozostałych dwóch krajach UE10 dynamika TFP była niższa: 2,1% w Bułgarii i 0,8% na Węgrzech.

Powyższe dane pokazują, że w okresie przed kryzysem kraje UE10 osiągnęły wysokie stopy wzrostu TFP, co przyczyniło się do szybkich zmian PKB. Wyrażony w procentach wkład TFP we wzrost gospodarczy był wysoki i – co ważniejsze – w większości krajów (poza Węgrami) trudno go uznać za wynik pozorny. Na przykład, w Polsce w latach 2005–2007 wkład TFP we wzrost gospodarczy wyniósł średnio 50%, co jest wielkością wiarygodną. Na Słowacji, Litwie i Łotwie, czyli w krajach o najwyższej dynamice TFP, ten wkład wyniósł odpowiednio 57%, 55% i 43%. W pozostałych krajach, z wyjątkiem Węgier, średni wkład TFP we wzrost gospodarczy kształtował się na poziomie 33–64% w okresie 2005–2007.

Okres kryzysu i spowolnienia gospodarczego gwałtownie zmienił dotychczasowe, w miarę stabilne wyniki rachunkowości wzrostu. Kryzys globalny negatywnie wpłynął na dynamikę TFP państw UE10. Wszystkie analizowane kraje Europy Środkowej i Wschodniej w okresie recesji zanotowały ujemne tempo zmian TFP. Co więcej, ujemna dynamika łącznej produktywności była zaobserwowana nie tylko w latach występowania recesji. Polska w 2009 roku, a także Czechy, Węgry i Litwa w 2008 r. doznały spadku TFP, a ich PKB w tych latach wzrósł.

Rekordowe wyniki pod względem obniżenia się dynamiki łącznej produktywności czynników wytwórczych w okresie 2008–2009 w porównaniu z latami 2005–2007 uzyskały trzy kraje bałtyckie. W krajach tych w okresie 2008–2009 spadek TFP osiągnął nawet dwucyfrowy poziom: – 11,5% na Łotwie, – 10,8% w Estonii i –7,7% na Litwie. W Bułgarii, Czechach, Rumunii, Słowacji, Słowenii i na Węgrzech TFP wykazała również znaczny spadek (o ok. 2–5%), choć nie tak duży jak w krajach bałtyckich. W latach 2008–2009 najlepsze wyniki pod względem zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych osiągnęła Polska, gdzie dynamika TFP była lekko dodatnia (średni wzrost na poziomie 0,3%).

Porównując powyższe wyniki z okresem sprzed kryzysu można dojść do następującego wniosku. Mianowicie kraje, w których wzrost gospodarczy opierał się głównie na wzroście TFP, zanotowały najgłębszą recesję i największy spadek TFP (choć nie było to ścisłą

¹⁵ Szacunki TFP dla Polski za lata wcześniejsze przeprowadził m.in. Rapacki (2002).

regułą). A zatem, recesja wywołana kryzysem globalnym wynikała przede wszystkim z gwałtownego spadku dynamiki tych czynników wytwórczych, które są uwzględnione w TFP (a także – chociaż w mniejszym stopniu – pracy), nie zaś kapitału rzeczowego, który w 2009 r. (a także w 2008 r.) we wszystkich krajach badanej grupy wzrósł (tabela 6). W Polsce w 2009 r. kapitał rzeczowy wykazał w miarę szybki wzrost (o 4,4%), liczba zatrudnionych zwiększyła się tylko o 0,4%, co przy nieznacznym spadku TFP doprowadziło do spowolnienia gospodarczego, ale nie do recesji.

W latach 2010–2012, czyli po zakończeniu pierwszej fazy kryzysu w większości krajów, średnia dynamika TFP była na ogół dodatnia, chociaż zdarzały się wyjątki. Rumunia, Węgry i Czechy osiągnęły w tym okresie ujemny przyrost TFP, odpowiednio na poziomie –1,9%, –0,4% i –0,3%. W Słowenii tempo wzrostu produktywności było zerowe. W okresie 2010–2012 najszybsze tempo wzrostu TFP wystąpiło na Litwie (4,2%), Łotwie (4,1%), Estonii (2,3%) oraz Słowacji (2,1%). Najwyższą dynamikę TFP uzyskały kraje, które względnie szybko wychodziły z kryzysu globalnego. Estonia i Litwa w 2011 r. osiągnęły wzrost gospodarczy na poziomie 6% lub więcej, Łotwa rozwijała się w tempie 4,5–5,5% w okresie 2011–2012, zaś Słowacja w latach 2010–2012 miała dość stabilną stopę wzrostu PKB około 3–4%. Polska z tempem wzrostu PKB na poziomie 2,5–4,5% w okresie 2010–2012 osiągnęła roczną dynamikę TFP równą 1,6%, co stanowiło 46-procentowy wkład we wzrost gospodarczy. Ożywienie polskiej gospodarki było spowodowane głównie wzrostem kapitału rzeczowego, zaś w mniejszym stopniu pracy: w latach 2010–2012 nakłady kapitału fizycznego zwiększały się w Polsce o 3–4% rocznie, zaś zatrudnienie w latach 2010–2011 nieznacznie wzrosło (o 0,6% i 1,1%), a w 2012 r. spadło (o 0,9%).

Dokładne wyniki dla krajów UE10 za 2012 r. pokazują jednak, że traktowanie uśrednionych statystyk dla lat 2010–2012 jako optymistycznej prognozy na przyszłość, jest niestosowne. W 2012 r. większość krajów badanej grupy zanotowała bowiem ujemną dynamikę TFP, co było częściowo spowodowane powracającą recesją. Spadek TFP w 2012 r. wystąpił w Czechach i na Węgrzech (–2,3%), w Rumunii (–2,1%), Słowenii (–2,0%) i Estonii (–0,3%), zaś w Bułgarii dynamika produktywności była zerowa. W 2012 r. TFP wzrosła jedynie w Słowacji (1,6%), Polsce (1,1%), Łotwie (2,0%) i Litwie (0,8%).

Jak widać, w 2012 r. kraje UE10 nie osiągnęły, poza nielicznymi wyjątkami, dynamiki TFP zanotowanej w latach przed kryzysem. Co więcej, ścieżki wzrostu gospodarczego jeszcze nie ustabilizowały się, co odzwierciedlone jest przez duże fluktuacje dynamiki TFP w latach 2010–2012. Dalszy kierunek zmian jest niepewny i będzie zależał od wielu czynników, które będą determinować wzrost gospodarczy krajów UE10 w najbliższych latach.

Podsumowując, wyniki dla całego badanego okresu wskazują, że zmiany produktywności odegrały znaczącą rolę we wzroście gospodarczym Polski i innych krajów UE10. Tempo wzrostu TFP w krajach UE10 jest o wiele większe niż uzyskane w badaniach obejmujących kraje wysoko rozwinięte. Na przykład, w II poł. XX w. we Francji, RFN, Wielkiej Brytanii, Japonii i USA wkład TFP we wzrost gospodarczy był niższy niż 50% (Kim, Lau, 1994). W latach 1980–1990 w 22 krajach OECD tempo wzrostu TFP wyniosło 0,8–1,0% przy wzroście gospodarczym 2,5–2,8% (Englander, Gurney, 1994).

Barro i Sala-i-Martin (2003, s. 439–440) pokazują, że wkład TFP we wzrost gospodarczy w krajach OECD, Ameryki Łacińskiej i Azji Wschodniej był zazwyczaj mniejszy niż 50%.

Różnice w tempie wzrostu TFP przekładają się na różnice w wydajności czynników produkcji i na różnice w konkurencyjności poszczególnych gospodarek. W Polsce i innych krajach UE10, czyli w krajach o dużym wkładzie TFP we wzrost, wydajność czynników produkcji rosła szybciej niż w krajach wysoko rozwiniętych. Można to interpretować jako oznakę poprawy konkurencyjności Polski i innych gospodarek państw UE10.

Analiza TFP w ujęciu sektorowym

Rachunkowość wzrostu w ujęciu sektorowym przeprowadzamy dla Polski oraz dla siedmiu innych krajów UE. Okres analizy obejmuje lata 2001–2011, co wynika z dostępności danych statystycznych (statystyki sektorowe są publikowane z opóźnieniem, toteż w chwili pisania raportu brak był danych za 2012 r.). Przedmiotem analizy są sektory gospodarki według klasyfikacji NACE-2 (10 sektorów, a z wyodrębnieniem przetwórstwa przemysłowego – 11 sektorów).

Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych w sektorach obliczamy według formuły (1), czyli na podstawie tej samej metodologii jak w przypadku całej gospodarki. Tempo wzrostu gospodarczego jest mierzone dynamiką wartości dodanej brutto (PKB w cenach producenta) w danej gałęzi gospodarki. Tempo wzrostu nakładów pracy przedstawia dynamikę zatrudnienia na podstawie liczby przepracowanych godzin. Dla Polski dane o dynamice zatrudnienia według klasyfikacji NACE-2 są dostępne od 2005 r.; dla lat wcześniejszych dokonaliśmy szacunków tempa wzrostu nakładów pracy wykorzystując dane na temat dynamiki zatrudnienia (na podstawie liczby pracujących osób) według klasyfikacji NACE-1. Mimo że klasyfikacja NACE-1 jest bardziej szczegółowa, gdyż obejmuje 31 sektorów, dokonanie konwersji danych do standardów NACE-2 nie było łatwe i wymagało przeprowadzenia szeregu obliczeń i oszacowań (również z wykorzystaniem średnich ważonych), ponieważ obie klasyfikacje (NACE-1 i NACE-2) inaczej grupują poszczególne gałęzie gospodarki i nie są w pełni komplementarne. Szereg czasowy zasobu kapitału fizycznego liczymy – tak jak w przypadku analizy ogólnokrajowej – z równania ruchu na kapitał, przyjmując początkową relację kapitał-produkcja na poziomie 3 i stopę amortyzacji 5%. Obliczenia tego szeregu czasowego zaczynają się wcześniej, już w 1997 r., aby zminimalizować wpływ założeń początkowych na szacunki zasobu kapitału. Przyjęliśmy, że udziały wynagrodzeń pracy i kapitału w dochodzie wynoszą po 0,5. Ponieważ niniejsza analiza jest wykonywana po raz pierwszy, dla uproszczenia zakładamy, iż wszystkie parametry modelu są takie same dla poszczególnych sektorów gospodarki. W kolejnych edycjach badania być może będzie konieczne uchylene tego założenia i uwzględnienie specyficznych cech różnych gałęzi gospodarki.

Tabela 9 przedstawia wyniki analizy rachunkowości wzrostu w ujęciu sektorowym. Zawarte w niej dane pokazują zarówno wyniki uśrednione w skali całego okresu (2001–2011), jak też szczegółowe informacje dla poszczególnych lat. Ponieważ badanie jest

wykonywane po raz pierwszy, zdecydowaliśmy się na zaprezentowanie wyników obliczeń dla wszystkich lat, aby przedstawić zmieniającą się rzeczywistość gospodarczą w poszczególnych gałęziach i duże fluktuacje szeregów czasowych, czego wyniki uśrednione – a także wyniki dla kilku wybranych lat – nie pokazują. Dla Polski przedstawiamy pełny komplet wyników, czyli tempa wzrostu nakładów pracy, kapitału rzeczowego, TFP i PKB, a także wkłady poszczególnych czynników wytwórczych we wzrost wyrażone w punktach procentowych i procentach. Dla pozostałych krajów ograniczamy się tylko do pokazania temp wzrostu TFP i PKB oraz procentowego wkładu TFP we wzrost gospodarczy. Średnie wkłady procentowe (pracy, kapitału i TFP) są obliczone na podstawie uśrednionego tempa wzrostu danej zmiennej oraz uśrednionego tempa wzrostu PKB i nie są średnią arytmetyczną wartości zaobserwowanych w kolejnych latach.

W Polsce w badanym okresie najszybsze tempo wzrostu TFP zostało zanotowane w przetwórstwie przemysłowym, gdzie łączna produktywność czynników wytwórczych rosła w tempie 5,7% rocznie w latach 2001–2011. Szybkemu wzrostowi TFP towarzyszył jeszcze szybszy wzrost produkcji tego sektora (8,3%), co spowodowało, że wkład TFP we wzrost PKB wyniósł 68%. Zawarte w tabeli dane dla poszczególnych lat pokazują, że w badanym okresie produkcja sektora przetwórstwa przemysłowego zwiększała się w Polsce bardzo szybko: w latach 2003–2004, 2006–2007 i 2011 tempo wzrostu produkcji wyniosło ponad 10% rocznie. Ponieważ nakłady pracy i kapitału nie wykazywały aż tak dynamicznych zmian, dużą część wzrostu wartości dodanej brutto przypisuje się TFP. W okresie kryzysu globalnego nastąpiło spowolnienie wzrostu PKB w przetwórstwie przemysłowym w Polsce i zmniejszenie się dynamiki TFP – w latach 2008–2009 TFP wzrastała o 3–3,5%. Najwolniejszy wzrost wartości dodanej brutto w polskim przemyśle przetwórczym wystąpił w 2001 r. (0,5%), co spowodowało, że liczony metodą rezydualną przyrost TFP był ujemny. Trzy inne kraje Europy Środkowej i Wschodniej (Czechy, Słowacja i w mniejszym stopniu Węgry) także wykazały wysoką dynamikę TFP (Słowacja nawet wyższą niż Polska, ponieważ Słowacja w niektórych latach osiągnęła tempa wzrostu PKB w przetwórstwie przemysłowym dochodzące do 20%, z czego nie więcej niż 1/4 można wyjaśnić zmianami nakładów pracy i kapitału rzeczowego). Natomiast w Europie Zachodniej (Francja, Hiszpania, Niemcy, Włochy) dynamika TFP była znacznie niższa. We Włoszech TFP w skali całego okresu nawet spadła, co wynikało z występowania recesji w przetwórstwie przemysłowym w wielu latach.

W tabeli przedstawiono też dane dla przemysłu ogółem (sektory B-E). Przy takim ujęciu uzyskaliśmy dla Polski średnie tempo wzrostu TFP w latach 2001–2011 na poziomie 3,4% rocznie, co przy wzroście wartości dodanej brutto 6,1% powoduje, że wkład TFP we wzrost produkcji przemysłowej wyniósł 56%.

W budownictwie zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych były niższe niż w przetwórstwie przemysłowym. W Polsce TFP w budownictwie rosła w średnim tempie 2,8%, co odzwierciedlało dobrą koniunkturę w tym sektorze od 2005 r., a także słabą dynamikę kapitału rzeczowego. Głównym źródłem wzrostu PKB w polskim budownictwie był – w zależności od roku – przyrost zatrudnienia lub TFP, natomiast wielkość inwestycji była niewielka powodując znikomy wkład kapitału rzeczowego we

wzrost wartości dodanej sektora. Spośród pozostałych badanych krajów warto zwrócić uwagę na Słowację, która osiągnęła lepsze rezultaty niż Polska pod względem zmian TFP w budownictwie, podobnie jak w przemyśle przetwórczym. Natomiast w większości innych krajów zmiany TFP w latach 2001–2011 były bliskie zera, a często nawet ujemne.

TFP w rolnictwie rosła – ogólnie biorąc – wolniej niż w przemyśle. W latach 2001–2011 średnie tempo wzrostu łącznej produktywności w rolnictwie wyniosło w Polsce 1,7% przy 1-procentowym średnim tempie wzrostu wartości dodanej brutto. Jednak wyniki charakteryzowały się dużymi wahaniami w poszczególnych latach – w Polsce TFP i wartość dodana brutto zwiększały się do 2004 r., zaś od 2005 r. (z nielicznymi wyjątkami) obie zmienne wykazywały silny i systematyczny spadek. Najszybszą dynamikę wydajności w rolnictwie zanotowała znów Słowacja (średnio 7,2% w latach 2001–2011); taki sam wynik uzyskiwały też Węgry, jednak wyniki dla Węgier mogą być mało wiarygodne z uwagi na wątpliwy wzrost produkcji rolnej o około 50% rocznie podawany przez Eurostat dla lat 2004 i 2008.

Polska zanotowała niską dynamikę TFP w handlu, transporcie, zakwaterowaniu i gastronomii (sektory G-I) oraz w informacji i komunikacji. W sektorach G-I średnie tempo zmian produktywności wyniosło w Polsce 1,3% w latach 2001–2011. Przy wzroście wartości dodanej brutto o 3,3%, stanowiło to 38-procentowy wkład we wzrost gospodarczy. W przeciwieństwie jednak do niektórych wcześniejszych gałęzi, wyniki dla sektorów G-I były dość stabilne w czasie: tempo wzrostu wartości dodanej brutto, zatrudnienia i kapitału ulegało jedynie niewielkim wahaniami, co sprawiło, iż stopy wzrostu TFP w poszczególnych latach zawierały się w przedziale od –0,8% do 3,8%, co stanowi względnie niewielkie zróżnicowanie. W informacji i komunikacji uzyskaliśmy ujemną dynamikę TFP. A zatem w tym sektorze, pomimo krótszego horyzontu analizy, szybki wzrost zatrudnienia w niektórych latach i w miarę regularne powiększanie zasobów kapitału nie doprowadziło do wyraźnego wzrostu produkcji, co spowodowało uzyskanie niskich szacunków TFP.

Polska osiągnęła zadowalające wyniki pod względem zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych w sektorze finansowym i ubezpieczeniowym, a także w sektorach M-N, obejmujących działalność profesjonalną, naukową i techniczną oraz administrowanie i działalność wspierającą. W finansach i ubezpieczeniach średnie tempo wzrostu TFP wyniosło w Polsce 3,1% w latach 2001–2011, co – przy tempie wzrostu wartości dodanej brutto 5,3% – stanowiło wkład we wzrost gospodarczy na poziomie 58%. Dobre wyniki pod względem dynamiki TFP w tej gałęzi osiągnęły także Czechy (4,4%), Słowacja (6,8%), Hiszpania (4,1%) i Włochy (3,2%), zaś w pozostałych trzech badanych krajach średni wzrost TFP w finansach i ubezpieczeniach był bliski zera.

Najniższą dynamikę produktywności charakteryzowały się następujące sektory: L (obsługa rynku nieruchomości), O-Q (administracja publiczna i obrona narodowa, edukacja, opieka zdrowotna i pomoc społeczna) oraz R-U (działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją oraz pozostała działalność usługowa, a także gospodarstwa domowe i jednostki eksterytorialne). Słabe wyniki pod względem zmian TFP w tych sektorach dotyczą nie tylko Polski, ale też pozostałych badanych krajów. Obsługa rynku nieru-

chomości charakteryzowała się ujemnym tempem wzrostu TFP w latach 2001–2011 we wszystkich ośmiu krajach – w Polsce stopa zmian produktywności wyniosła –3,4% rocznie. W sektorach R-U ujemna dynamika produktywności została zanotowana w Polsce (– 1,1%) oraz Czechach i Hiszpanii, zaś we Włoszech była bliska zeru. Z kolei sektor O-Q charakteryzował się w Polsce niskim przyrostem TFP na poziomie 0,3% w latach 2001–2011; w Czechach, Hiszpanii i Włoszech średnia dynamika TFP także nie przekraczała 1% rocznie. Wyniki te można uznać za wiarygodne, gdyż w takich branżach, jak administracja publiczna i obrona narodowa, kultura, czy też pomoc społeczna trudno oczekiwać silnego wzrostu wydajności czynników produkcji. Wzrost wartości dodanej brutto w tych gałęziach odbywa się głównie poprzez wzrost zatrudnienia i/lub wzrost nakładów kapitału rzeczowego.

Warto na zakończenie stwierdzić, iż przeprowadzone tutaj po raz pierwszy badanie rachunkowości wzrostu na danych sektorowych dało ciekawe wyniki pod względem kształtowania się łącznej produktywności czynników wytwórczych w sektorach. Powinno ono stanowić punkt wyjścia do dalszych, bardziej pogłębionych badań nad tym tematem. Szacunki zmian TFP w poszczególnych sektorach mają bardzo duże znaczenie nie tylko poznawcze, ale też aplikacyjne, gdyż wskazują politykom gospodarczym, w których sektorach można uzyskać wysoką dynamikę wydajności i szybki wzrost produkcji, a w efekcie – poprawę konkurencyjności.

Tabela 9
Rachunek wzrostu gospodarczego w ujęciu sektorowym

Kraj	Zmienna	Średnia	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
			A – Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo											
Polska	TFP	1,7	19,7	0,7	4,5	6,2	-0,2	-3,4	-4,5	-4,7	9,0	-4,3	-4,1	
	PKB	1,0	6,6	1,3	2,9	7,0	0,3	-4,3	-4,1	-1,7	9,1	-4,3	-2,2	
	TFP wkład (%)	178	299	50	154	89	-82	78	109	276	99	100	189	
	L	-5,6	-31,1	-2,2	-5,8	-1,0	-2,1	-6,4	-3,9	-3,9	0,9	-5,1	-4,3	-0,1
	K	4,1	4,8	3,5	2,7	2,6	3,2	4,5	4,6	5,1	5,1	5,3	4,3	4,0
	L wkład (p.p.)	-2,8	-15,6	-1,1	-2,9	-0,5	-1,1	-3,2	-2,0	-2,0	0,5	-2,6	-2,2	-0,1
Czechy	K wkład (p.p.)	2,0	2,4	1,7	1,3	1,3	1,6	2,3	2,3	2,5	2,6	2,2	2,0	
	L wkład (%)	-288	-236	-85	-100	-7	-350	74	48	-26	-28	50	2	
	K wkład (%)	210	37	134	46	18	532	-52	-56	-149	29	-50	-91	
	TFP	-0,9	-1,3	0,9	5,3	9,5	6,2	-6,3	-20,7	3,2	27,3	-26,4	-7,6	
	PKB	-0,8	-2,2	-2,6	5,9	12,0	4,6	-5,9	-21,8	7,3	26,4	-26,6	-5,5	
	TFP wkład (%)	117	59	-35	90	79	135	107	95	44	103	99	138	
Słowacja	TFP	7,2	23,9	15,3	7,3	-1,5	-4,7	9,5	15,5	9,8	-2,9	-13,4	20,9	
	PKB	6,4	21,6	11,1	4,2	-1,3	-4,0	7,2	14,9	11,6	-2,0	-13,6	20,5	
	TFP wkład (%)	113	111	138	175	112	117	132	104	84	147	99	102	
	TFP	7,2	15,2	-16,2	7,1	50,8	-2,4	-5,3	-17,5	54,1	-11,3	-16,1	20,5	
	PKB	5,9	12,9	-14,8	1,9	49,9	-5,1	-6,1	-19,9	51,6	-13,2	-14,9	22,4	
	TFP wkład (%)	122	118	109	373	102	48	87	88	105	86	108	91	
Francja	TFP	0,6	-5,0	5,9	-16,8	19,2	-6,6	0,3	-0,6	5,3	6,9	-7,2	4,7	
	PKB	0,9	-3,2	5,4	-15,6	21,1	-5,5	-0,1	-0,8	4,2	6,4	-5,7	3,9	
	TFP wkład (%)	62	158	110	108	91	120	-286	71	126	108	126	122	

Kraj	Zmienna	Średnia	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Węgry	TFP
	PKB	2,7	1,4	5,6	5,1	5,8	3,7	5,2	6,8	-3,7	-14,4	11,4	2,9
Francja	TFP wkład (%)
	TFP
	PKB	0,2	1,5	0,3	1,5	2,2	1,3	1,1	2,0	-4,3	-7,5	3,3	0,5
	TFP wkład (%)
Hiszpania	TFP	0,1	.	-0,5	0,4	0,3	0,7	2,1	0,9	-2,4	-6,7	4,5	1,9
	PKB	-0,2	.	0,2	1,5	0,8	1,0	1,7	0,5	-2,1	-12,1	4,3	2,7
	TFP wkład (%)	-89	.	-228	27	38	74	126	173	116	55	105	71
	TFP
Niemcy	PKB	1,9	1,1	-1,9	0,9	4,3	1,8	6,8	5,0	-1,9	-17,7	15,8	6,2
	TFP wkład (%)
Włochy	TFP	-0,9	-2,4	-2,2	-3,5	0,8	0,6	2,1	0,9	-3,4	-10,9	7,6	0,2
	PKB	-0,4	-0,9	-0,4	-2,3	1,7	0,9	3,9	2,8	-3,0	-15,1	6,9	1,2
	TFP wkład (%)	237	264	542	153	48	70	54	31	114	72	110	18
C-Przetwórstwo przemysłowe													
Polska	TFP	5,7	-3,7	4,4	10,3	9,2	0,0	11,7	7,4	3,0	3,5	6,8	9,7
	PKB	8,3	0,5	1,6	12,1	13,8	3,8	16,2	12,9	7,9	3,7	7,3	11,5
	TFP wkład (%)	68	-747	273	85	67	0	72	58	38	95	93	84
	L	0,9	3,6	-9,1	0,7	5,6	3,4	4,7	5,5	3,3	-6,2	-3,1	1,0
	K	4,4	4,9	3,6	2,9	3,5	4,2	4,4	5,4	6,6	6,6	4,1	2,7
	L wkład (p.p.)	0,4	1,8	-4,6	0,4	2,8	1,7	2,4	2,8	1,7	-3,1	-1,6	0,5
	K wkład (p.p.)	2,2	2,4	1,8	1,5	1,8	2,1	2,2	2,7	3,3	3,3	2,1	1,3

	L wkład (%)	5	360	-284	3	20	45	15	21	21	-84	-21	4
	K wkład (%)	27	487	111	12	13	55	14	21	41	89	28	12
Czechy	TFP	5,5	2,8	2,4	2,5	6,0	14,9	16,0	4,6	7,0	-12,2	10,6	5,9
	PKB	7,5	3,3	5,1	4,0	9,3	19,1	18,1	7,7	10,7	-15,4	12,7	8,1
	TFP wkład (%)	73	85	47	63	65	78	89	59	65	79	83	73
Słowacja	TFP	6,5	12,0	-1,0	12,5	13,6	6,1	6,7	6,4	2,4	-11,1	20,1	3,9
	PKB	9,9	14,3	1,6	17,9	18,5	11,3	13,4	12,1	7,7	-14,9	20,9	6,1
	TFP wkład (%)	66	84	-63	70	73	54	50	53	31	74	96	64
Węgry	TFP	2,0	-2,3	6,4	6,6	5,5	4,8	3,9	4,8	-3,5	-17,8	13,6	-0,4
	PKB	3,5	2,5	6,9	8,0	5,8	5,7	5,6	6,8	-2,3	-18,3	14,6	3,6
	TFP wkład (%)	56	-92	93	83	95	84	69	70	154	97	93	-10
Francja	TFP	1,1	0,2	0,5	2,6	2,9	3,2	2,3	2,3	-4,2	-4,0	5,0	1,1
	PKB	0,2	0,4	-0,9	1,7	2,1	2,3	1,2	2,3	-4,2	-7,4	3,8	0,8
	TFP wkład (%)	560	39	-58	151	138	140	194	100	101	55	131	132
Hiszpania	TFP	0,8	.	-0,1	0,7	0,6	1,4	3,2	1,7	-2,9	-6,3	6,4	3,7
	PKB	-0,6	.	-0,1	0,9	0,4	0,8	1,8	0,3	-3,4	-13,1	3,9	2,9
	TFP wkład (%)	-149	.	126	78	162	174	176	582	87	48	164	129
Niemcy	TFP	2,6	2,1	-1,2	2,8	4,2	3,6	9,7	4,5	-3,4	-18,1	17,9	6,9
	PKB	2,2	1,8	-2,4	1,4	4,1	2,3	9,0	5,0	-2,6	-22,1	19,5	8,3
	TFP wkład (%)	119	119	51	197	103	157	107	89	131	82	92	83
Włochy	TFP	-0,9	-2,1	-2,3	-3,6	0,8	0,8	2,8	1,3	-3,8	-11,9	8,0	0,3
	PKB	-0,6	-0,8	-0,8	-2,5	1,5	0,8	4,3	3,2	-3,6	-16,6	7,1	1,2

Kraj	Zmiana	Średnia	F-Budownictwo										
			2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Polska	TFP	2,8	-7,1	-1,1	0,9	3,0	4,8	8,0	2,6	-2,0	8,5	7,4	6,2
	PKB	4,4	-3,0	-7,5	-2,8	1,1	6,6	12,5	9,4	5,8	11,6	6,4	8,2
	TFP wkład (%)	65	238	15	-34	274	72	64	28	-34	73	116	75
	L	3,4	9,5	-11,1	-5,7	-2,0	5,2	10,1	13,6	14,6	4,6	-3,2	2,2
	K	-0,3	-1,2	-1,7	-1,8	-1,8	-1,5	-1,2	0,0	1,0	1,6	1,1	1,9
	L wkład (p.p.)	1,7	4,8	-5,6	-2,9	-1,0	2,6	5,1	6,8	7,3	2,3	-1,6	1,1
	K wkład (p.p.)	-0,2	-0,6	-0,9	-0,9	-0,9	-0,8	-0,6	0,0	0,5	0,8	0,6	0,9
	L wkład (%)	39	-158	74	102	-91	39	40	72	126	20	-25	13
Czechy	K wkład (%)	-4	21	11	32	-83	-12	-5	0	9	7	9	11
	TFP	1,4	0,7	-0,6	4,5	6,7	-0,7	3,1	6,8	-3,2	-3,3	5,4	-4,3
	PKB	1,3	-3,9	0,7	3,9	8,1	-0,4	2,1	6,3	-0,9	-1,5	4,8	-4,6
	TFP wkład (%)	102	-17	-85	115	82	165	146	108	360	222	113	94
Słowacja	TFP	4,6	-9,2	26,0	-16,7	5,1	5,2	18,1	10,1	14,0	-9,7	-0,1	8,0
	PKB	5,9	-11,0	24,5	-15,1	8,1	9,0	19,7	13,3	20,3	-7,6	-1,0	4,8
	TFP wkład (%)	78	84	106	110	63	58	92	76	69	127	9	166
	TFP	-1,9	6,1	9,6	-7,2	-3,9	3,8	-7,0	-8,4	-7,2	0,9	-5,6	-1,6
Węgry	PKB	-1,4	5,7	11,2	-1,4	-1,6	6,0	-3,0	-5,6	-8,8	-3,6	-9,0	-5,3
	TFP wkład (%)	133	107	86	515	245	63	233	149	82	-26	62	30
	TFP	0,0	4,0	0,5	0,5	0,4	2,1	1,1	2,1	-3,1	-5,1	-3,8	0,6
	PKB	0,1	3,7	-0,6	-0,6	1,6	3,0	2,2	4,6	-1,7	-6,0	-4,8	0,0
	TFP wkład (%)	-39	109	-83	-90	26	70	50	47	181	85	78	.

Kraj	Zmienna	Średnia	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Węgry	TFP
	PKB	1,8	7,3	6,1	3,4	3,1	6,2	8,7	1,5	-1,8	-14,3	-1,3	0,6
	TFP wkład (%)
Francja	TFP
	PKB	1,2	2,4	0,9	0,3	1,3	1,4	1,7	3,2	1,5	-5,3	3,0	3,0
	TFP wkład (%)
Hiszpania	TFP	0,3	.	-0,5	-0,5	0,8	0,0	0,7	1,5	-1,7	-0,3	2,3	0,5
	PKB	1,9	.	2,1	1,8	3,9	2,2	3,1	4,3	0,4	-1,9	1,6	1,1
	TFP wkład (%)	14	.	-22	-29	21	-2	21	34	-432	18	144	49
Niemcy	TFP
	PKB	2,2	4,2	0,0	1,0	2,6	3,2	4,8	1,8	2,4	-0,4	1,7	3,1
	TFP wkład (%)
Włochy	TFP	-0,9	1,1	-3,2	-3,3	0,6	0,8	-0,1	0,0	-2,2	-7,5	3,5	0,5
	PKB	0,0	1,9	-1,7	-1,4	1,6	1,7	1,4	1,7	-1,8	-8,1	3,4	0,9
	TFP wkład (%)	2475	59	189	236	36	45	-10	1	120	92	102	51
J- Informacja i komunikacja													
Polska	TFP	-0,5	-3,1	-4,9	-1,7	5,9	-2,0	-1,4	3,7
	PKB	3,6	-3,3	4,5	6,5	9,4	3,3	-0,1	4,8
	TFP wkład (%)	-14	94	-109	-26	62	-60	1354	78
L		4,7	-2,8	17,2	13,0	2,3	5,5	-1,9	-0,6
K		3,5	2,4	1,6	3,4	4,8	5,0	4,4	2,7
L wkład (p.p.)		2,3	-1,4	8,6	6,5	1,2	2,8	-1,0	-0,3
K wkład (p.p.)		1,7	1,2	0,8	1,7	2,4	2,5	2,2	1,4

	L wkład (%)	65	42	191	100	12	83	950	-6
	K wkład (%)	49	-36	18	26	25	25	76	-2204	28
Czechy	TFP	2,0	3,2	2,1	5,0	0,0	8,5	6,6	5,3	-0,9	5,3	-0,9	-6,5	-0,3	-0,5
	PKB	5,3	4,8	7,8	5,6	2,1	13,8	10,4	10,7	4,4	10,7	4,4	-2,8	0,9	0,2
	TFP wkład (%)	39	68	27	90	-2	62	63	50	-21	232	-38	232	-38	-238
Słowacja	TFP	2,3	2,3	6,6	-2,2	1,7	1,7	6,8	9,7	-5,3	6,7	-2,6	6,7	-2,6	-0,1
	PKB	5,8	7,2	5,8	2,6	2,2	7,0	11,5	13,1	-0,9	9,7	-0,9	9,7	-0,2	6,1
	TFP wkład (%)	39	32	114	-84	79	24	59	74	584	69	1313	69	1313	-1
Węgry	TFP	2,2	-1,0	7,5	8,6	5,4	3,1	-4,5	0,3	-3,5	7,5	1,5	7,5	1,5	-0,8
	PKB	6,1	7,2	13,2	11,7	5,4	6,0	5,1	3,3	3,0	7,9	2,0	7,9	2,0	2,4
	TFP wkład (%)	36	-14	57	74	100	51	-88	10	-116	95	74	95	74	-35
Francja	TFP	1,8	2,7	6,9	3,4	4,7	-0,7	5,8	1,6	-0,5	5,2	1,3	5,2	1,3	0,0
	PKB	4,2	6,9	7,9	4,5	8,1	1,0	8,8	5,0	3,1	-4,3	3,1	-4,3	3,1	2,5
	TFP wkład (%)	42	38	87	75	58	-70	65	31	-17	120	41	120	41	-1
Hiszpania	TFP	0,9	.	-0,2	0,7	-0,4	1,6	-1,8	2,7	-1,0	-0,7	7,2	-0,7	7,2	1,0
	PKB	3,7	.	5,5	3,8	3,6	5,2	2,7	3,4	1,5	0,9	6,5	0,9	6,5	3,9
	TFP wkład (%)	24	.	-4	19	-12	30	-67	78	-69	-78	111	-78	111	27
Niemcy	TFP	1,7	6,4	1,0	-10,1	4,7	-5,6	4,9	6,9	2,9	9,2	-1,7	9,2	-1,7	-0,2
	PKB	3,7	9,8	3,6	-9,8	6,2	-3,1	6,8	10,5	4,8	9,9	-0,2	9,9	-0,2	1,9
	TFP wkład (%)	45	66	28	104	76	180	72	65	60	93	847	93	847	-12
Włochy	TFP	1,1	5,1	3,9	-0,4	1,3	0,4	-0,8	3,3	-0,4	-0,1	2,8	-0,1	2,8	-2,8
	PKB	3,3	11,9	6,7	1,0	1,8	2,1	2,8	5,2	1,1	1,8	2,4	1,8	2,4	-0,8

Kraj	Zmienna	Średnia	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
K-Działalność finansowa i ubezpieczeniowa													
Polska	TFP	3,1	-7,3	-0,2	11,9	9,9	3,5	-0,3	24,9	17,2	-32,9	5,3	2,0
	PKB	5,3	4,9	-1,8	7,2	7,9	7,7	5,2	30,3	15,4	-27,5	5,5	3,7
	TFP wkład (%)	58	-149	9	165	125	45	-5	82	112	120	97	55
	L	2,9	18,3	-7,9	-10,5	-3,5	8,6	10,9	9,9	-5,9	8,8	-0,8	3,6
	K	1,6	6,1	4,6	1,1	-0,5	-0,2	0,1	0,8	2,2	1,9	1,2	-0,2
	L wkład (p.p.)	1,4	9,2	-4,0	-5,3	-1,8	4,3	5,5	5,0	-3,0	4,4	-0,4	1,8
	K wkład (p.p.)	0,8	3,1	2,3	0,5	-0,2	-0,1	0,0	0,4	1,1	1,0	0,6	-0,1
	L wkład (%)	27	187	219	-73	-22	56	105	16	-19	-16	-7	49
	K wkład (%)	15	63	-128	8	-3	-1	1	1	7	-4	11	-3
Czechy	TFP	4,4	13,1	-23,4	18,6	3,4	-8,4	9,8	16,2	12,2	5,8	1,2	-0,1
	PKB	5,2	11,8	-26,2	17,0	5,2	-8,9	11,6	18,4	15,5	8,5	2,3	1,7
	TFP wkład (%)	85	111	89	109	66	94	85	88	79	68	52	-6
Słowacja	TFP	6,8	-3,2	63,8	-2,2	1,0	16,6	-1,2	-4,1	-8,0	5,7	0,2	6,2
	PKB	6,4	-3,6	59,1	-5,3	-0,1	15,7	1,9	-0,5	-4,2	5,1	-2,5	5,3
	TFP wkład (%)	106	90	108	42	-1012	106	-61	817	190	113	-9	117
Węgry	TFP	-0,1	6,0	13,9	7,8	-2,4	3,9	0,1	-7,6	-9,2	-2,1	-2,6	-8,3
	PKB	-0,1	-1,7	8,8	7,0	3,1	3,6	-0,6	-8,7	-2,3	0,5	-4,7	-5,6
	TFP wkład (%)	102	-350	158	112	-79	109	-13	87	399	-428	56	148
Francja	TFP	0,8	-3,9	1,4	4,8	0,1	1,3	4,5	2,0	-4,4	2,8	-2,6	2,4
	PKB	2,2	-2,3	2,1	6,1	2,2	2,5	4,5	4,7	-2,8	5,0	-0,9	3,4
	TFP wkład (%)	34	171	66	79	4	52	101	42	157	55	291	70

Hiszpania	TFP	4,1	.	6,5	5,4	10,2	11,7	11,5	8,9	2,4	-5,4	-6,2	-4,0
	PKB	5,2	.	7,2	4,7	10,4	13,0	13,4	11,9	2,8	-4,0	-3,7	-3,6
	TFP wkład (%)	79	.	90	114	98	90	86	74	86	135	168	112
Niemcy	TFP	0,9	-1,2	3,5	-9,0	-0,8	-8,4	8,3	9,0	4,8	-0,6	2,0	2,4
	PKB	-0,7	-2,5	2,4	-11,0	-2,4	-10,0	6,6	5,9	2,7	-1,7	1,4	1,4
	TFP wkład (%)	-139	46	146	81	33	84	125	152	176	34	140	174
Włochy	TFP	3,2	1,4	-1,4	-0,5	5,6	5,6	7,0	7,5	-0,9	5,0	5,2	0,9
	PKB	2,7	1,1	-2,4	-0,6	4,1	5,5	6,6	8,4	-0,5	4,0	3,3	0,4
	TFP wkład (%)	118	125	59	76	138	102	106	89	180	125	157	217
L- Obsługa rynku nieruchomości													
Polska	TFP	-3,4	2,2	-2,4	-3,3	-13,1	0,3	4,4	-8,1	-10,2	-5,2	-2,9	0,8
	PKB	1,4	-2,2	6,1	3,0	-1,7	-0,5	3,6	-2,4	-1,0	3,2	5,0	2,2
	TFP wkład (%)	-245	-101	-39	-109	773	-65	122	336	1025	-162	-59	38
	L	1,6	-23,0	7,7	2,9	14,9	-8,8	-8,3	4,5	10,9	9,3	9,7	-2,2
	K	8,0	14,1	9,3	9,6	8,0	7,2	6,7	6,8	7,6	7,5	6,2	4,9
	L wkład (p.p.)	0,8	-11,5	3,9	1,5	7,5	-4,4	-4,2	2,3	5,5	4,7	4,9	-1,1
	K wkład (p.p.)	4,0	7,1	4,6	4,8	4,0	3,6	3,4	3,4	3,8	3,7	3,1	2,5
	L wkład (%)	58	523	63	48	-438	880	-115	-94	-545	145	97	-50
	K wkład (%)	287	-322	76	161	-235	-715	93	-142	-380	116	62	112
Czechy	TFP	-2,8	-1,0	-15,2	-5,1	0,4	-1,4	-2,9	-6,2	0,9	0,8	0,0	-1,0
	PKB	3,2	-1,6	-1,7	1,9	1,8	11,3	5,5	2,7	8,0	3,9	1,6	1,5
	TFP wkład (%)	-88	61	897	-268	25	-12	-53	-231	11	21	2	-69
Słowacja	TFP	-3,2	-2,5	-4,4	-16,5	-6,1	-19,2	-2,6	6,0	8,4	-1,1	-3,3	6,0
	PKB	1,5	6,6	-6,0	-8,1	-5,4	-8,0	-0,7	14,6	4,5	0,6	7,0	11,3
	TFP wkład (%)	-215	-38	74	204	113	239	370	41	187	-188	-47	53

Kraj	Zmienna	Średnia	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Węgry	TFP	-2,7	-6,9	-20,1	12,2	4,8	-5,0	-3,3	-2,6	-5,9	-2,0	-2,9	2,0
	PKB	1,6	-2,9	-2,5	5,4	0,3	6,1	7,9	0,1	-0,1	2,9	-0,2	0,3
	TFP wkład (%)	-172	239	803	225	1604	-81	-42	-2610	5945	-68	1474	664
Francja	TFP	-2,0	-2,2	-5,0	-2,5	-1,8	-2,9	-0,7	-3,8	-4,0	2,1	0,0	-0,7
	PKB	1,4	2,9	-1,4	0,6	3,5	2,8	2,5	0,8	-0,1	0,9	1,3	1,1
	TFP wkład (%)	-144	-76	356	-421	-51	-103	-29	-473	3978	234	3	-65
Hiszpania	TFP	-10,3	.	-19,9	-17,3	-13,6	-12,9	-13,6	-6,9	-8,0	-0,5	-3,0	-7,7
	PKB	2,0	.	3,6	3,1	2,1	2,4	2,2	2,8	2,1	0,0	-0,9	2,7
	TFP wkład (%)	-514	.	-552	-559	-649	-538	-619	-246	-380	.	336	-284
Niemcy	TFP	-1,0	0,3	-0,2	-0,6	-2,8	0,0	-2,5	0,3	0,0	0,3	-4,5	-1,2
	PKB	1,9	5,1	4,2	2,4	-0,2	3,1	0,6	3,1	1,6	1,6	-1,7	0,6
	TFP wkład (%)	-53	6	-4	-26	1387	-1	-419	10	3	18	263	-203
Włochy	TFP	-3,1	-4,4	-2,8	-3,1	-3,5	-0,9	-4,0	-7,7	-0,3	-2,2	-4,0	-0,9
	PKB	0,6	1,7	2,6	2,2	0,2	0,1	1,8	-1,4	0,6	-0,8	-1,2	1,3
	TFP wkład (%)	-475	-257	-108	-141	-1741	-915	-225	546	-48	276	331	-66
M-N-Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna; administrowanie i działalność wspierająca													
Polska	TFP	2,9	3,2	4,5	6,0	7,4	1,6	-3,6	1,0
	PKB	5,9	4,7	6,0	11,4	8,9	6,2	0,7	3,7
	TFP wkład (%)	48	68	75	52	83	26	-512	26
L		6,0	4,8	4,6	11,0	2,2	7,4	7,6	4,6
	K	0,2	-1,8	-1,6	-0,1	0,9	1,8	1,0	0,9
	L wkład (p.p.)	3,0	2,4	2,3	5,5	1,1	3,7	3,8	2,3
K	K wkład (p.p.)	0,1	-0,9	-0,8	-0,1	0,4	0,9	0,5	0,4

	L wkład (%)	51	51	38	48	12	60	543	62
	K wkład (%)	1	-19	-13	-1	5	15	69	12
Czechy	TFP	1,3	6,0	11,0	0,5	1,6	2,3	-5,4	7,1	1,7	13,8	-13,8	2,2	0,7
	PKB	3,4	6,1	13,9	-0,3	2,3	5,6	-2,9	10,6	5,3	9,9	-9,9	4,3	2,1
	TFP wkład (%)	37	98	79	-151	71	42	185	67	31	139	51	51	31
Słowacja	TFP
	PKB	6,3	-11,6	13,7	-6,6	-2,1	8,9	32,8	16,7	10,9	2,4	2,4	2,9	0,8
	TFP wkład (%)
Węgry	TFP
	PKB	2,9	7,4	11,0	4,0	-0,2	3,4	7,7	-0,7	2,4	-3,8	1,2	-0,1	-0,1
	TFP wkład (%)
Francja	TFP
	PKB	1,3	-0,7	0,9	0,7	1,9	3,6	4,1	3,7	1,5	-7,9	3,4	3,5	3,5
	TFP wkład (%)
Hiszpania	TFP	0,0	.	-4,5	-1,9	-3,0	1,3	3,3	3,5	-3,1	-1,5	1,6	4,5	4,5
	PKB	3,3	.	0,9	2,4	1,4	6,9	10,3	8,0	2,3	-2,6	-0,2	3,2	3,2
	TFP wkład (%)	1	.	-495	-80	-217	18	32	44	-133	58	-807	140	140
Niemcy	TFP
	PKB	1,0	3,4	0,0	1,3	-1,7	2,2	3,3	6,6	1,7	-12,3	2,6	4,2	4,2
	TFP wkład (%)
Włochy	TFP	-0,8	1,8	0,5	0,2	-2,8	-2,0	0,3	0,4	-3,6	-4,3	-0,3	0,5	0,5
	PKB	0,4	3,9	2,0	1,8	-0,8	-0,9	2,1	2,0	-2,1	-6,2	1,0	1,6	1,6

Kraj	Zmienna	Średnia	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Węgry	TFP
	PKB	1,4	8,9	7,5	-6,1	-1,3	4,6	-0,8	2,3	0,6	-5,0	0,1	5,1
	TFP wkład (%)
Francja	TFP
	PKB	1,8	3,5	2,5	2,6	1,9	1,5	2,7	1,6	2,8	-0,3	0,7	0,0
	TFP wkład (%)
Hiszpania	TFP	-1,3	.	-0,4	-0,8	-1,4	-0,4	-2,2	-2,2	-2,0	-2,1	-1,6	-0,4
	PKB	2,4	.	3,1	3,2	4,0	4,6	3,0	2,2	2,0	0,3	0,3	1,4
	TFP wkład (%)	-56	.	-12	-25	-35	-9	-72	-98	-98	-716	-543	-25
Niemcy	TFP
	PKB	0,4	-0,4	-2,0	0,1	2,4	1,0	1,9	2,0	2,1	-1,5	-0,5	-0,5
	TFP wkład (%)
Włochy	TFP	0,4	1,4	-4,2	-7,1	8,0	-1,4	1,6	2,8	0,3	-0,7	1,0	3,1
	PKB	1,0	1,0	-2,3	-2,9	6,4	-1,2	3,2	2,6	0,2	-0,6	1,8	2,5
	TFP wkład (%)	45	137	181	246	125	117	51	109	172	120	53	125

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

Rozdział 4

Polityka gospodarcza, instytucje i ich jakość

Celem niniejszego rozdziału jest ocena najważniejszych czynników niematerialnych determinujących zmiany konkurencyjności polskiej gospodarki, takich jak polityka gospodarcza i instytucje. Punktem wyjścia analizy tych zagadnień jest przegląd głównych kierunków zmian w polskiej polityce gospodarczej w 2012 r. Następnie ocenie poddano system finansowy, którego sprawność ma istotne znaczenie dla konkurencyjności gospodarki. Rozdział zamyka syntetyczna ocena warunków prowadzenia biznesu w Polsce i jakości krajowych instytucji.

4.1. Polityka gospodarcza w 2012 roku i jej wpływ na konkurencyjność

Jan W. Bossak

Wyzwania i zagrożenia. Polityka dostosowawcza i reformy zorientowane na wzrost

Zgodnie z zaleceniami Komisji Europejskiej Polska w 2012 r. założyła trwałą redukcję nadmiernego deficytu finansów publicznych. Sprzyjać temu miały ograniczenia wzrostu wydatków sektora rządowego i samorządowego, m. in. wydatkowa reguła dyscyplinująca, odnosząca się do wydatków dyskrecyjnych i nowych wydatków (tzw. nowych sztywnych), zamrożenie nominalnego funduszu wynagrodzeń administracji centralnej oraz stopniowa redukcja udziału inwestycji publicznych w PKB.

Realizacja zaplanowanej konsolidacji fiskalnej miała wzmocnić wiarygodność i fundamenty polskiej gospodarki, zmniejszyć relację długu publicznego do PKB, aby uniknąć ryzyka związanego z przekroczeniem progu 55% PKB.

Do najważniejszych celów polityki gospodarczej zaliczono postęp w spełnieniu kryteriów fiskalnych tak, aby na początku 2013 r. możliwe było zniesienie nałożonej przez UE procedury nadmiernego deficytu. Stabilizacja sytuacji finansów publicznych i obniżenie stopy inflacji miały umożliwić pod koniec roku zmniejszenie poziomu nominalnych i realnych stóp procentowych.

Założona poprawa sytuacji gospodarczej w Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii, które są głównymi partnerami gospodarczymi Polski miała złagodzić efekt spadku wydatków publicznych i inwestycji. Niestety spadek eksportu do tych krajów sprawił, że polityka dostosowawcza przyniosła efekty nie w pełni odpowiadające oczekiwaniom.

Celem reform, które oprócz restrykcyjnej polityki makroekonomicznej stanowiły integralną część polityki dostosowawczej zorientowanej na wzrost, była dalsza liberalizacja stosunków gospodarczych z zagranicą. Wzrost globalnej presji konkurencyjnej, postęp w demonopolizacji, deregulacji i prywatyzacji gospodarki miały pobudzić przedsiębiorczość, konkurencję i innowacyjność gospodarki oraz zwiększyć efektywność rynku, przyspieszyć proces restrukturyzacji produkcji i zatrudnienia.

Polityka gospodarcza a poprawa konkurencyjności i atrakcyjności inwestycyjnej

Polityka makroekonomiczna i reformy miały też ustabilizować, a w miarę możliwości poprawić rating finansowy Polski na przełomie 2012–2013. Co istotne, oczekiwano, że postęp w tym względzie umożliwi zredukowanie kosztów emisji i obsługi euro obligacji. To z kolei miało zmniejszyć koszty finansowania i obsługi deficytu budżetowego i długu publicznego.

Polityka monetarna

NBP, jak i ustawa budżetowa na 2012 r. przewidywały, że inflacja utrzyma się na wysokim poziomie ok. 4,0%. Wysoki poziom wskaźnika inflacji związany był m.in. z wcześniejszą deprecjacją kursu złotego oraz wzrostem kosztów importu energii i importu zaopatrzeniowego.

Inflacja w 2012 roku przez trzy kwartały utrzymywała się na wysokim poziomie, podobnie jak miało to miejsce w 2011 r. W czwartym kwartale wysoka inflacja uległa wyraźnemu zmniejszeniu. O ile na koniec grudnia 2011 r. wyniosła ona 4,6% to w 2012 r. zmniejszyła się do poziomu 2,4%, a na początku 2013 r. odnotowano spadek inflacji do 1,7%, znacznie poniżej celu inflacyjnego NBP.

W końcu 2012 r. wraz z osłabieniem dynamiki wzrostu gospodarczego, spadkiem presji inflacyjnej i wzrostem bezrobocia rozpoczęła się seria obniżek stóp procentowych. W listopadzie 2012 r. stopę procentową obniżono do 4,5%. Kolejne obniżki spowodowały, że w marcu 2013 r. poziom stopy procentowej w Polsce wyniósł 3,25% (tabela 1).

Tabela 1
Zmiany stopy procentowej NBP w latach 2010–2013

Obowiązuje od:	Stopa referencyjna	Stopa lombardowa	Stopa depozytowa	Stopa redyskonta weksli
2010				
2010-01-01	3,50	5,00	2,00	3,75
2011				
2011-01-20	3,75	5,25	2,25	4,00
2011-04-06	4,00	5,50	2,50	4,25
2011-05-12	4,25	5,75	2,75	4,50
2011-06-09	4,50	6,00	3,00	4,75
2012				
2012-05-10	4,75	6,25	3,25	5,00
2012-11-08	4,50	6,00	3,00	4,75
2012-12-06	4,25	5,75	2,75	4,50
2013				
2013-01-10	4,00	5,50	2,50	4,25
2013-02-07	3,75	5,25	2,25	4,00
2013-03-07	3,25	4,75	1,75	3,50

Źródło: NBP.

Polityka fiskalna w 2012 roku

Według Ministerstwa Finansów i Ministerstwa Gospodarki w latach 2012–2013, sytuacja gospodarcza w Polsce była wypadkową kształtowania się koniunktury w Unii Europejskiej oraz realizowanej w Polsce konsolidacji fiskalnej i zmian aktywności zawodowej Polaków.

Po okresie silnego wzrostu inwestycji publicznych w Polsce, które w 2011 r. osiągnęły rekordowy poziom w relacji do PKB, ich udział w PKB spadł z 5,8% w 2011 r. do 5,2% w 2012 r. Niższe tempo wzrostu popytu inwestycyjnego w 2012 roku, w połączeniu ze skalą spowolnienia w otoczeniu zewnętrznym, zmniejszyło popyt na pracę. Stopa bezrobocia zwiększyła się w większym stopniu niż planowano. Utrzymująca się wysoka

stopa bezrobocia wraz z rosnącą podażą pracy znacząco ograniczyły wzrost wynagrodzeń w gospodarce. W 2012 r. realne tempo wzrostu wynagrodzeń było niższe w porównaniu do poziomu 1,1% w 2011 roku. Rok 2012 był więc czwartym z kolei, gdy realne tempo wzrostu wynagrodzeń było wyraźnie niższe niż wzrost wydajności pracy.

Ustawa budżetowa zakładała, że w 2012 r. nastąpi w Polsce realny wzrost konsumpcji prywatnej o 2,1%. W rzeczywistości wzrost popytu konsumpcyjnego był znacznie niższy i wywarł mniejszy wpływ na dynamikę wzrostu PKB. Pozytywny wpływ organizowanych w Polsce mistrzostw piłkarskich EURO 2012 na popyt konsumpcyjny był niższy niż zakładano.

Ponadto, ustawa budżetowa zakładała, że w 2012 r. realny wzrost importu będzie wolniejszy niż eksportu, co miało przyczynić się do złagodzenia skutków polityki konsolidacji finansów publicznych dla dynamiki wzrostu dochodów i zatrudnienia.

Stopniowemu umacnianiu się polskiej waluty miały sprzyjać silne fundamenty polskiej gospodarki, w tym relatywnie niewielki deficyt rachunku bieżącego, napływ inwestycji zagranicznych oraz spadek premii za ryzyko związany z ograniczeniem nierównowagi finansów publicznych. Istotnym czynnikiem ryzyka dla kursu złotego okazała się jednak niepewność na światowych rynkach finansowych, a w szczególności wzrost awersji do ryzyka związany z kryzysem strefy euro.

Obok sytuacji makroekonomicznej na poziom dochodów budżetowych wpływ miały zmiany w systemie podatkowym. Do zmian tych należą likwidacja ulgi z tytułu wydatków na użytkowanie sieci Internet oraz zmiany w zakresie ulgi na wychowywanie dzieci. W tym ostatnim przypadku efektem zmiany jest nie tyle skutek finansowy dla budżetu państwa, ale przede wszystkim bardziej sprawiedliwe rozdysponowanie pomocy państwa.

Konsolidacja wydatków budżetowych oprócz zmniejszenia udziału wydatków publicznych na inwestycje wiąże się z ścisłym przestrzeganiem tymczasowej reguły wydatkowej, wprowadzającej mechanizm ograniczający wzrost wydatków publicznych. Reguła ta została ujęta w ramy prawne w 2011 r. nowelizacją ustawy o zmianie ustawy o finansach publicznych. Polega ona na redukcji wydatków o charakterze uznaniowym, a więc niewynikających z istniejących ustaw regulujących wydatki publiczne oraz nowych wydatków prawnie zdeterminowanych. Wzrost tych wydatków nie powinien przekraczać 1% w ujęciu realnym. Dzięki stosowaniu reguły następuje stopniowe ograniczenie wielkości sektora publicznego w gospodarce oraz zahamowanie szybkiego wzrostu długu publicznego w Polsce.

Reguła wydatkowa odnosi się do wydatków elastycznych, które stanowią ok. 25% wszystkich wydatków budżetu państwa. Reguły wydatkowej nie stosuje się do wydatków prawnie zdeterminowanych, wśród których główne pozycje stanowią: wydatki na obsługę długu publicznego, wydatki na obronę narodową oraz wydatki na infrastrukturę transportową, wysokość składki do budżetu Unii Europejskiej, subwencja dla jednostek samorządu terytorialnego przeznaczona na sfinansowanie wypłat świadczeń emerytalno-rentowych gwarantowanych przez państwo.

Deficyt budżetowy i dług publiczny

Ze wstępnych szacunków Ministerstwa Finansów wynika, że deficyt budżetu państwa na koniec 2012 r. wyniósł 31,82 mld zł. Zgodnie z ustawą budżetową planowano deficyt w wysokości 34,999 mld złotych, tak więc proces konsolidacji finansów publicznych był bardziej restrykcyjny niż zakładano. Zważywszy jednak na niższe tempo wzrostu dochodu narodowego i rosnące bezrobocie, politykę Ministra Finansów trudno ocenić jako spójną z koncepcją realizacji reform i dostosowania prorozwojowego.

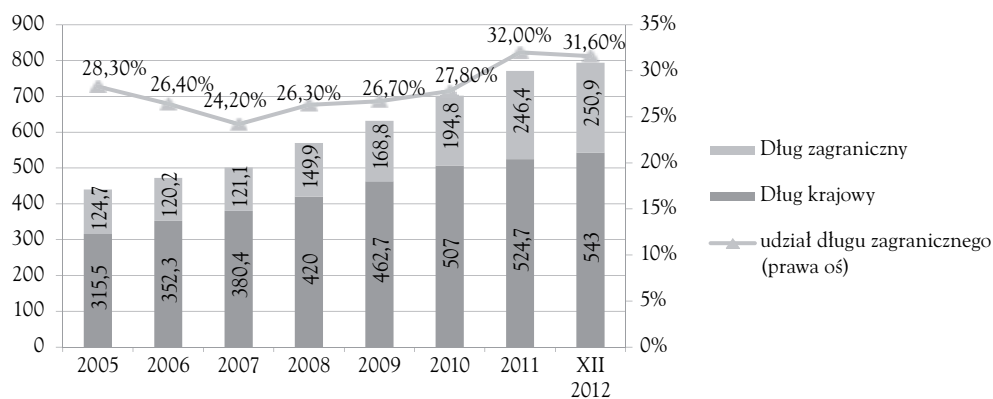
Relacja długu publicznego do PKB liczona według metodologii polskiej była na koniec 2012 r. niższa niż 53 procent, a liczona według metodologii UE była niższa od 56 procent. Polska znalazła się w gronie pięciu krajów Unii Europejskiej, które w 2012 roku zmniejszyły relację długu publicznego do PKB.

Co istotne udział długu zagranicznego w długu ogółem zmniejszył się z 32% na koniec 2011 r. do 31,6% na koniec grudnia 2012 r. W roku 2013 należy oczekiwać dalszego obniżenia tego udziału m.in. ze względu na zmniejszające się koszty zagraniczne i krajowe finansowania długu.

Na koniec grudnia 2012 roku zadłużenie Skarbu Państwa wyniosło 793,8 mld zł (tj. ok. 194,2 mld EUR lub ok. 256,1 mld USD – w przeliczeniu po kursach z dnia 31 grudnia 2012 r.: 1 EUR = 4,0882 PLN, 1 USD = 3,0996 PLN). W porównaniu z końcem 2011 roku zadłużenie wzrosło o 22,725 mld zł tj. o 2,9%¹.

Wykres 1

Zadłużenie Skarbu Państwa według kryterium miejsca emisji (mld zł i %)



Źródło: Raport o inflacji, NBP listopad 2012.

¹ Według GUS z dnia 4 marca 2013 r.

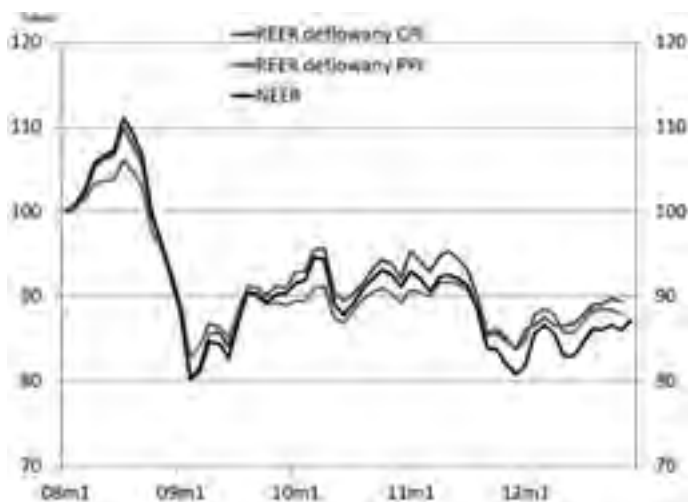
Jeśli wstępne dane dotyczące wielkości deficytu potwierdzą się, Komisja Europejska przyjmie w połowie 2013 r. rekomendację w sprawie zniesienia procedury nadmiernego deficytu wobec Polski. Zgodnie z nałożoną w 2009 r. procedurą, Polska powinna obniżyć deficyt do poziomu 3 procent PKB. Zniesienie procedury nadmiernego deficytu przyczyniłoby się do dalszego wzrostu zaufania międzynarodowych rynków finansowych do Polski.

Kurs walutowy

W 2012 r. kurs nominalny złotego wahał się w wąskim przedziale 4,05–4,20 złotych za euro. Realny efektywny kurs złotego podobnie jak w poprzednich latach odnotował mniejszy stopień deprecjacji niż kurs nominalny. Ten mniejszy stopień deprecjacji złotego wiąże się z silnym spadkiem jednostkowych kosztów pracy w przemyśle przetwórczym silniej związanym z wymianą zagraniczną niż cała gospodarka. Nominalny kurs złotego skorygowany o względne zmiany w jednostkowych kosztach pracy w porównaniu z 2008 rokiem w coraz większym stopniu odchyła się od zarówno kursu nominalnego (o ok. 12%), jak i szczególnie od realnego efektywnego skorygowanego o względne różnice w inflacji (o ok. 16%). Potwierdza to pozytywne tendencje związane ze wzrostem konkurencyjności kosztowo-cenowej polskiej gospodarki. Jest to rezultatem wyższej, niż w krajach będących głównymi partnerami handlowymi Polski, dynamiki wzrostu wydajności pracy i spadku jednostkowych kosztów produkcji, zwłaszcza produkcji przemysłowej.

Wykres 2

Realny i nominalny efektywny kurs walutowy złotego do euro (wzrost oznacza aprecjację, styczeń 2008 r. = 100)



Źródło: Raport o inflacji, NBP marzec 2013 r. s. 37.

W 2012 roku efektywność finansowa przedsiębiorstw w porównaniu z 2011 r. zmniejszyła się, ale nadal pozostawała na stosunkowo wysokim poziomie (tabela 2). W 2013 roku w związku ze znacznym obniżeniem stóp procentowych i poziomowi inflacji oraz oczekiwanym wzrostem nadwyżki eksportowej i lepszym wykorzystaniem potencjału produkcyjnego efektywność ta powinna ulec ponownej poprawie.

Tabela 2

Wybrane wskaźniki rentowności polskich przedsiębiorstw w latach 2008–2012

Wskaźniki rentowności (%)	2008	2009	2010	2011	2012 ^a
Rentowność sprzedaży	5,0	5,0	5,2	5,3	4,4
Zadłużenie spółek akcyjnych	47,5	46,9	47,1	48,0	48,5
Odsetki/wynik brutto	5,9	7,1	7,8	7,5	6,4

^a Dane za pierwsze półrocze.

Źródło: *Raport o inflacji*, NBP listopad 2012.

Analiza badań ankietowych dotyczących kursów granicznych opłacalności eksportu w euro wskazuje, że kursem tym jest 3,85 złotych za euro, przy nominalnym kursie wynoszącym średnio 4,10 zł za euro. Rentowność eksportu dzięki relatywnie wyższej dynamice wzrostu wydajności pracy i umiarkowanym wzmocnieniu wynagrodzeń i kosztów w porównaniu do innych krajów Unii Europejskiej utrzymuje się więc na stosunkowo wysokim poziomie. Oznacza to, że poprawa koniunktury w krajach Unii Europejskiej pozwoli na stosunkowo silny wzrost polskiego eksportu i uruchomi efekt mnożnika eksportowego.

W 2012 r. recesyjne tendencje w gospodarce niemieckiej, francuskiej i brytyjskiej, które są najważniejszymi partnerami handlowymi Polski spowodowały stosunkowo silny spadek dynamiki polskiego eksportu do tych krajów. Spadek ten częściowo został zrekomensowany silnym wzrostem eksportu na dynamicznie rozwijające się rynki Rosji i Chin. Wskazuje to na poprawę konkurencyjności gospodarki i jej stosunkowo wysoką zdolność do ekspansji na rynki wykazujące się wysoką dynamiką wzrostu popytu.

Wydaje się, że decyzja Rady Polityki Pieniężnej NBP z marca 2013 r. dotycząca obniżenia stóp procentowych do 3,25% powinna sprzyjać deprecjacji złotego wobec euro. Tym samym dodatkowo zwiększy się opłacalność eksportu, a zmniejszy importu. Spadek nominalnych stóp oprocentowania powinien ożywić rynek kredytów hipotecznych i zwiększyć popyt gospodarstw domowych. Co istotne, znaczne obniżki inflacji i stóp procentowych w okresie listopad 2012 – marzec 2013 powinny pobudzić popyt wewnętrzny i stopień wykorzystania potencjału produkcyjnego.² W konsekwencji gospodarka po okresie silnego spadku dynamiki wzrostu i spadku zatrudnienia powinna

² NBP w raporcie o inflacji z listopada 2012r szacuje stopień wykorzystania potencjału na poniżej 85%.

prześć do fazy stabilizacji, a następnie w drugiej połowie 2013 r. do stopniowej poprawy dynamiki wzrostu PKB.

Stabilność kursu nominalnego złotego, wzrost rezerw walutowych powyżej 80 mld euro (ponad 6-krotna wartość miesięcznego importu), utrzymujący się znaczny napływ środków z funduszy europejskich i transferów oszczędności Polaków zatrudnionych za granicą (głównie w krajach Unii Europejskiej) wraz ze znacznym spadkiem inflacji i obniżeniem poziomu deficytu finansów publicznych w stosunku do PKB oraz przeprowadzane reformy zwiększyły zaufanie inwestorów zagranicznych (tabela 3).

W 2012 r. pozycja inwestycyjna Polski netto poprawiła się m.in. w wyniku trzech zdarzeń. Po pierwsze, Polska spłaciła przed terminem zadłużenie zagraniczne wobec Klubu Londyńskiego. Po drugie, udział zadłużenia zagranicznego w długu publicznym uległ obniżeniu z 32,0% do 31,6%. Po trzecie, w 2012 roku Polska po raz pierwszy w historii dokonała znacznych inwestycji bezpośrednich za granicą. Spółka KGHM SA (55% udziałów) wraz z Sumitomo Metal realizowały szacowane na ponad 4,5 mld dolarów inwestycje w wydobywanie miedzi w Sierra Gorda we Chile. Wielką inwestycję w wydobywanie i wzbogacanie boksytów realizowała w Afryce Zachodniej w Gwinei grupa Impexmetal SA.

Tabela 3

Rating finansowy Polski z lutego 2013 r.

Agencja ratingowa	Waluta zagraniczna		Waluta krajowa		Perspektywa
	Długoterm.	Krótkoterm.	Długoterm.	Krótkoterm.	
Fitch	A-	F2	A	no	pozytywna stabilna stabilna
Moody's	A2	P-1	A2	P-1	
Standard & Poor's	A-	A-2	A	A-1	

Źródło: Bloomberg 21.02.2013.

Pod koniec lutego 2013 agencja ratingowa Fitch podniosła perspektywę ratingu finansowego Polski. Kilka dni później Japan Credit Rating Agency podwyższyła rating finansowy Polski z dniem 1 marca 2013 z A- dla walut zagranicznych do poziomu A, a dla waluty krajowej z Z do poziomu A+. Po tej zmianie oba ratingi mają perspektywę stabilną. JCRA podniosła rating Polski po raz pierwszy od 10 lat.

Poprawa zaufania rynków finansowych do Polski umożliwiła m.in. znaczące obniżenie rentowności polskich obligacji skarbowych emitowanych jako euro obligacje. W czwartym kwartale 2012 r. rentowność obligacji 2-letnich, 5-letnich jak i 10-letnich spadła do 3,5–4%. Dla porównania w 2007 roku było to ok. 5,5%, a w szczytowym momencie kryzysu blisko 8%. Spadająca rentowność obligacji to efekt dobrego postrzegania naszej gospodarki przez rynki finansowe. Polskie obligacje skarbowe dzięki relatywnie wysokim stopom procentowym dawały zarobić więcej niż np. niemieckie czy czeskie. Były też mniej ryzykowne niż papiery dłużne pogrążonej w recesji Hiszpanii czy Włoch.

Rządowe programy inwestycyjne rozpoczynane w 2013 r.

W 2013 rząd podejmuje dwa duże nowe programy inwestycyjne. Pierwszy dotyczy wsparcia przedsiębiorców, a drugi inwestycji infrastrukturalnych. Na początku marca 2013 roku miała miejsce inauguracja rządowego programu wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw. W programie weźmie udział 5 banków, które podpisały umowę z zarządzającym programem Bankiem Gospodarstwa Krajowego (BGK).

Program gwarancji dla małych i średnich przedsiębiorstw ma na celu wzmocnienie bieżącej płynności sektora małych i średnich przedsiębiorstw. W ramach instrumentu Portfelowej Linii Gwarancyjnej Bank Gospodarstwa Krajowego będzie udzielał gwarancji na zabezpieczenie spłaty kredytów oferowanych małym i średnim przedsiębiorstwom przez banki komercyjne oraz banki spółdzielcze. Poziom funduszy własnych BGK umożliwia udzielenie gwarancji do kwoty 30 mld zł, co z kolei pozwoli na udzielenie kredytów obrotowych w kwocie 50 mld zł. Łatwiejszy dostęp do kredytów to większe bezpieczeństwo tych firm, a to przekłada się bezpośrednio na bezpieczeństwo miejsc pracy.

Drugim programem, który znajduje się w fazie przygotowań są „Inwestycje Polskie”. Program ten ma wystartować w drugim kwartale 2013 r. Rząd ma wnieść do programu udziały w największych polskich przedsiębiorstwach takich, jak: PKO BP, PZU, KGHM, PSE, PGE, Orlen, OFE. „Inwestycje Polskie” mają finansować wielkie projekty związane z energetyką konwencjonalną, atomową oraz ze źródeł odnawialnych, a także inwestycje w wydobycie ropy i gazu z łupków.

W 2013 roku zwiększone mają być także nakłady inwestycyjne na modernizację kolei, w znacznym stopniu finansowane ze środków Unii Europejskiej. Kontynuowane mają być też inwestycje w dokończenie projektu budowy autostrad i dróg ekspresowych.

W związku z występowaniem w Polsce bogatych złóż gazu łupkowego w 2012 r. prowadzono odwierty na dużą skalę. Pierwsze wyniki tych prac są optymistyczne. W związku z tym Ministerstwo Finansów przedstawiło 1 marca 2013 roku projekt ustawy o opodatkowaniu wydobycia węglowodorów. Zgodnie z projektem ustawy, stawki podatku będą wynosiły od 12,5% do 25%. Projekt rozszerza ustawę z dnia 2 marca 2012 r. o podatku od wydobycia niektórych kopalin na wydobycie gazu ziemnego i ropy naftowej. Zaproponowano stawki zróżnicowane w zależności od rodzaju eksploatowanego złoża. Wejście w życie projektowanej ustawy przewidziane jest na 1 stycznia 2015 r.

Ustawa budżetowa na 2013 rok

Ustawa budżetowa na rok 2013 z dnia 25 stycznia 2013 r. ustala łączną kwotę dochodów budżetu państwa na 299,3 mld złotych, a wydatków na 334,9 mld złotych. Jednocześnie Ustawa określa maksymalny deficyt budżetu państwa na dzień 31 grudnia 2013 roku na 35,5 mld złotych.

Art.2 Ustawy określa łączną kwotę dochodów budżetu ze środków europejskich w wysokości 81,4 mld złotych, a wydatków w wysokości 75,2 mld zł. Zakłada się więc nadwyżkę budżetu środków europejskich w wysokości 6,1 mld zł.

Łączne przychody budżetowe państwa zaplanowano na 267,3 mld zł, wydatki w wysokości 237,9 mld zł, a saldo ustalono na kwotę 29,4 mld zł. Potrzeby pożyczkowe związane z planowanym deficytem budżetowym zostaną sfinansowane z przychodów z tytułu sprzedaży skarbowych papierów wartościowych, przychodów z prywatyzacji i pożyczek oraz innych tytułów.

Ustalono też limit łącznych zobowiązań Korporacji Kredytów Eksportowych SA z tytułu gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń eksportowych i gwarancji w wysokości 13 mld zł. Budżet przewiduje wzmocnienie kapitałowe Banku Gospodarstwa Krajowego o 2 mld zł, Krajowego Funduszu drogowego do 3 mld zł, Bankowego Funduszu Gwarancyjnego do 2 mld zł, korporacji KUKI do 850 mln zł oraz Funduszu Ubezpieczeń Społecznych do kwoty 12 mld zł. Przewidywane są też środki dla jednostek samorządu terytorialnego, które będą przekazywane w ramach postępowania naprawczego.

Założenia budżetowe przyjęto szacując wzrost PKB w 2013 roku na poziomie około 2%. W pierwszych dwóch kwartałach zakłada się niższe tempo wzrostu, a w kolejnych kwartałach przewiduje się jego zwiększenie.

4.2. Rozwój systemu finansowego w Polsce

Oskar Kowalewski

Polski system finansowy, w tym w szczególności sektor bankowy, okazał się odporny na skutki światowego kryzysu finansowego z 2007 r., a także kryzysu zadłużeniowego z 2009 r. Zdecydowało o tym wiele czynników, ale trzy z nich zasługują na szczególne wyróżnienie. Po pierwsze, jest to relatywnie dobra sytuacja gospodarcza w Polsce, mimo, ogólnego spowolnienia gospodarczego w Europie i na świecie. Po drugie, niski poziom zadłużenia gospodarstw i przedsiębiorstw w Polsce występujący przed kryzysem finansowym z 2007 r. Po trzecie, znaczenie miała odpowiedzialna polityka prowadzona przez Narodowy Bank Polski (NBP) i Komisję Nadzoru Finansowego (KNF) w ostatnich latach (Kowalewski i Rybiński, 2011).

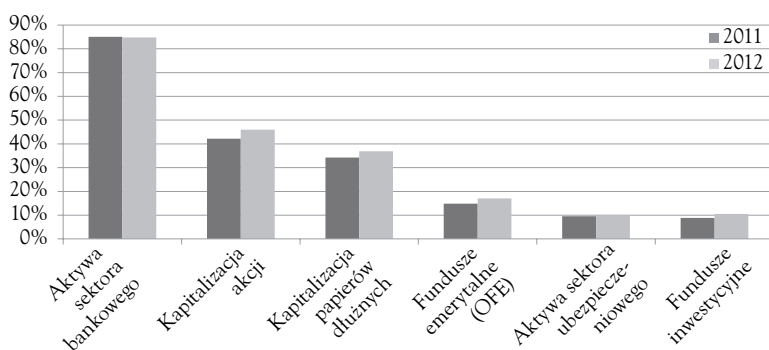
W Unii Europejskiej polski system finansowy pozostaje jednym z najbardziej rozwiniętych wśród państw członkowskich spoza strefy euro, mimo obecnego spowolnienia gospodarczego. W 2012 r. aktywa polskiego systemu finansowego stanowiły około 205% PKB w porównaniu do 195% PKB w 2011 r. Polski system finansowy jest ponadto dobrze zintegrowany z europejskim systemem finansowym, o czym świadczy wysoki udział kapitału zagranicznego między innymi w sektorze bankowym oraz ubezpieczeniowym oraz rosnące umiędzynarodowienie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW). Ze skonsolidowanych danych Banku Rozliczeń Międzynarodowych (BIS) wynika również,

że należności banków zagranicznych w stosunku do polskich podmiotów wyniosły 59% PKB na koniec 2012 r., co ponadto dowodzi otwartości polskiego systemu finansowego. O otwartości sektora bankowego świadczy również wysoki udział zagranicznych podmiotów (banków zależnych i oddziałów) w aktywach sektora bankowego. Udział zagranicznych podmiotów w polskim sektorze bankowym wynosił blisko 65% na koniec 2012 r. Jednakże umiędzynarodowienie systemu finansowego oraz transgraniczne powiązania instytucji finansowych powodują również, że Polska jest bardzo podatna na transmisje kryzysów z rynków zagranicznych, co negatywnie wpływa na stabilność systemu finansowego. Istotnym zagrożeniem dla działalności sektora bankowego było między innymi ograniczenie zadłużenia przez międzynarodowe banki, co pociągało za sobą ryzyko wycofania się lub ograniczenia finansowania ich podmiotów zależnych w Polsce. Ograniczenie to miałyby w krótkim okresie negatywny wpływ na działalność kredytową banków w Polsce, a także na wzrost gospodarczy w długim terminie. Obawy dotyczące masowego wycofywania środków z polskiego sektora bankowego przez zagraniczne podmioty dotychczas się nie sprawdziły, ale zagrożenie ciągle pozostaje z uwagi na silne umiędzynarodowienie systemu finansowego.

Struktura polskiego systemu finansowego pozostaje zdominowana przez instytucje kredytowe, jednak ich udział w aktywach systemu finansowego spada od dłuższego czasu. W 2012 r. udział sektora bankowego w aktywach systemu finansowego wynosił 85% PKB, co oznacza spadek o 10 punktów procentowych (p.p.) od 2000 r. W tym samym okresie w systemie finansowym wzrosła rola rynku kapitałowego oraz pozostałych pośredników finansowych, takich jak towarzystwa ubezpieczeniowe oraz fundusze emerytalne i inwestycyjne. W 2012 r. kapitalizacja rynku akcji i obligacji wzrosła i wynosiła odpowiednio 46% oraz 37% PKB. W 2012 r. wzrosły także aktywa funduszy emerytalnych i funduszy inwestycyjnych średnio o 2% w stosunku do roku poprzedniego. Natomiast aktywa towarzystw ubezpieczeniowych wzrosły tylko nieznacznie w 2012 r. Wykres 3 przedstawia zmiany w strukturze polskiego systemu finansowego w latach 2011–2012.

Wykres 3

Aktywa pośredników finansowych jako procent PKB na koniec 2011 r. i 2012 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP i KNF.

Sektor bankowy

Zgodnie z wcześniej zaprezentowanymi danymi polski system finansowy pozostaje zdominowany przez sektor bankowy, co wynika z istotnej w nim roli banków komercyjnych i spółdzielczych. W 2012 roku liczba instytucji kredytowych zmniejszyła się do 641 z 646 w 2011 r. W następstwie tego spadku na koniec 2012 r. sektor bankowy składał się z 572 banków spółdzielczych, 45 banków komercyjnych i 24 oddziałów zagranicznych. Na spadek liczby podmiotów w sektorze bankowym wpływ miał proces konsolidacyjny wśród instytucji kredytowych, który był w dużym stopniu determinowany przez wycofywanie się banków międzynarodowych z polskiego sektora bankowego. Wycofywanie się międzynarodowych banków z Polski było spowodowane ich problemami finansowymi, jakich doświadczały na swoich rynkach macierzystych (Hryckiewicz, Kowalewski, 2011).

Tabela 4
Liczba oraz typ instytucji kredytowych w Polsce

	1993	1995	2000	2005	2010	2012
Instytucje kredytowe w tym:	1 740	1 591	753	649	646	641
Banki komercyjne	87	81	73	54	49	45
– państwowe	29	27	7	4	4	4
– zagraniczne	10	18	46	50	45	40
Oddziały banków	-	-	-	7	21	24
Banki spółdzielcze	1 653	1 510	680	588	576	572

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF i NBP.

W 2011 r. w następstwie kryzysu finansowego i wysokich strat irlandzka instytucja finansowa AIB zdecydowała się na sprzedaż swojego banku zależnego BZ WBK w Polsce. Bank ten został nabyty przez hiszpańską grupę finansową Santander. Grupa ta nabyła także w Polsce pod koniec 2011 r. Kredyt Bank od belgijskiego holdingu finansowego KBC. W 2012 roku Santander otrzymał od KNF zgodę na połączenie obu banków. W następstwie tej transakcji hiszpańska grupa finansowa Santander zwiększy swoją pozycję na polskim rynku bankowym i będzie trzecim pod względem wielkości inwestorem zagranicznym w sektorze bankowym w Polsce. Oznacza to, że struktura własności banków komercyjnych w Polsce ulega znacznym zmianom w ostatnich latach. W 2012 r. inwestorzy zagraniczni w sektorze bankowym pochodzili z 18 różnych państw, przy czym banki zagraniczne z żadnego z państw nie miały łącznie większego udziału w aktywach ogółem sektora bankowego niż 12,5%.

Większość inwestorów zagranicznych w polskim sektorze bankowym pochodzi z rynku europejskiego. Do największych inwestorów zagranicznych w sektorze bankowym należeli UniCredit (Włochy), Santander (Hiszpania) oraz Commerzbank (Niemcy), których udział stanowił odpowiednio 11,3%, 7,8% i 7,6% aktywów ogółem na koniec 2012 r. Największym bankiem w sektorze pozostaje jednak polski podmiot – PKO BP, który kontrolowany jest przez Skarb Państwa. Jego udział w polskim sektorze bankowym wynosił w 2012 roku około 25% aktywów ogółem. Niemniej jednak, koncentracja w sektorze bankowym w Polsce pozostaje stosunkowo niska w porównaniu do innych państw członkowskich UE, a udział pięciu największych instytucji kredytowych w aktywach wynosił 45% na koniec 2012 r.

Tabela 5

Rozwój sektora bankowego w Polsce w latach 2008–2012 (w %)

	2008	2009	2010	2011	2012
Wzrost depozytów	20,5	10,1	9,7	8,9	7,8
Wzrost kredytów	36,5	10,0	9,8	12,2	1,2
Wskaźnik kredytów do depozytów	108,1	107,9	108,1	111,4	109,5
Udział kredytów hipotecznych do PKB	15,2	16,1	19,0	21,1	21,6
Udział kredytów w walutach obcych do kredytów ogółem	31,4	29,2	29,7	30,7	30,1

Źródło: UniCredit (2011).

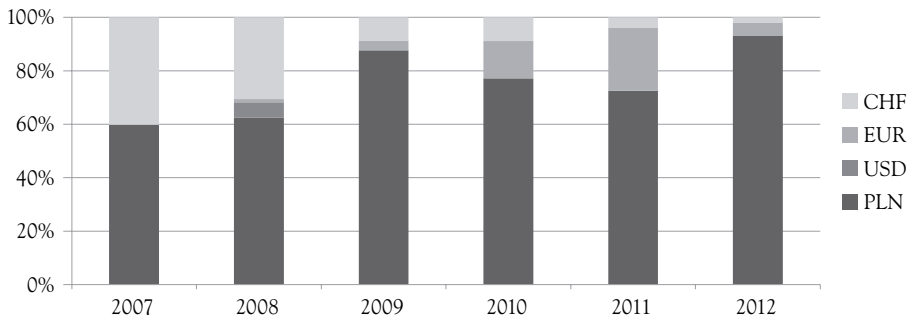
Dane w tabeli 5 ilustrują spadek tempa wzrostu kredytów dla sektora niefinansowego, co jest następstwem rosnącej niepewności związanej ze wzrostem gospodarczym w Polsce. W 2012 r. średnioroczny przyrost kredytów ogółem wynosił 1,2%. Obniżenie tempa wzrostu dotyczyło wszystkich głównych rodzajów kredytów, tj. kredytów dla przedsiębiorstw oraz kredytów dla gospodarstw domowych. W 2012 r. kredyty dla przedsiębiorstw wzrosły o 2,9%, zaś kredyty dla gospodarstw domowych o 0,2% w skali roku. Równocześnie wskaźnik kredytów do depozytów utrzymywał się na stabilnym poziomie około 110% w 2012 roku. W czasie kryzysu z lat 2007–2008 nie zaobserwowano w Polsce załamania się rynku kredytowego, co zaś wystąpiło w innych państwach z regionu Europy Środkowej i Wschodniej. Należy jednak podkreślić, że w następstwie kryzysu można było zaobserwować istotny spadek dostępności i dynamiki wzrostu akcji kredytowej w Polsce. Wskutek tego relacja kredytów bankowych do PKB pozostaje na jednym z najniższych poziomów w UE. W Polsce poziom kredytów w relacji do PKB wynosił około 50% na koniec 2012 r., podczas gdy średnia dla państw członkowskich UE w tym samym okresie wynosiła 118%. Niższy poziom tego wskaźnika niż w Polsce można było tylko zaobserwować w Rumunii (33% PKB) i Słowacji (49% PKB). Natomiast relacja kredytów dla przedsiębiorstw do PKB pozostaje w Polsce na najniższym poziomie wśród państw członkowskich i wyniosła tylko 17% PKB w 2012 r. W tym samym okresie

średni wskaźnik kredytów w relacji do PKB dla państw UE wynosił 50%. Analogicznie poziom kredytów dla gospodarstw domowych jest ciągle relatywnie niski w Polsce. W odniesieniu do PKB kredyty dla gospodarstw domowych wynosiły 19% w Polsce, podczas gdy średnia w UE wynosiła 40% na koniec 2012 r. Oznacza to, że na tle innych państw członkowskich UE, nawet z regionu Europy Środkowej i Wschodniej, znaczenie instytucji kredytowych dla gospodarki w Polsce jest ciągle stosunkowo niewielkie.

Przed kryzysem finansowym w Polsce i wielu innych państwach regionu Europy Środkowej i Wschodniej nabywcy nieruchomości zaciągali kredyty hipoteczne przede wszystkim w walutach obcych, zwłaszcza we frankach szwajcarskich. Na popularność tych kredytów wpływ miała istotna różnica w stopach procentowych między kredytami w walutach krajowych a denominowanymi w walutach obcych. W 2008 roku hipoteczne kredyty w walutach obcych były dwukrotnie wyższe od udzielonych kredytów hipotecznych w polskich złotych. W związku z tym w okresie tym podejmowane były działania przez KNF, których celem było ograniczenie działalności kredytowej banków w walutach obcych. Dodatkowo w następstwie globalnego kryzysu finansowego wprowadzone zostały nowe regulacje w Polsce, które zaostrzyły ocenę zdolności kredytowej osób fizycznych, a tym samym ograniczyły dostęp do kredytów w walutach obcych. Kryteria udzielania kredytów hipotecznych były w Polsce zaostrzane od dłuższego czasu, ale szczególnie wyraźnie widać ten proces na przełomie lat 2011–2012. W następstwie tego udział nowych kredytów dla gospodarstw domowych dominowanych w złotówkach wzrósł z 60% w 2008 roku do 97% w 2012 roku.

Wykres 4

Struktura walutowa nowo udzielonych kredytów hipotecznych dla gospodarstw domowych w latach 2007–2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP.

W 2012 r. jakość portfela kredytów dla gospodarstw domowych nie zmieniła się znacząco, a przyrost kredytów z utratą wartości dotyczył głównie kredytów hipotecznych. W przeciwieństwie do portfela gospodarstw domowych można zaobserwować spadek jakości portfela kredytów dla przedsiębiorstw. Wzrost obciążenia wyniku kosztami realizacji ryzyka kredytowego przełożył się na spadek średnich wskaźników rentowności

sektora bankowego. W następstwie tego spadła stopa zwrotu z aktywów (ROA) i kapitałów własnych (ROE), która była w 2012 r. na niższym poziomie niż w 2011 r. Z prezentowanych danych w tabeli 6 wynika jednak, że w 2012 r. wynik finansowy sektora bankowego w ujęciu nominalnym znajdował się na rekordowym poziomie i przewyższył wartości historyczne, w tym także sprzed kryzysu.

Tabela 6

Rentowność sektora bankowego w Polsce w latach 2005–2012 (w mln zł)

	Zysk netto	Suma aktywów	Fundusze własne	ROA	ROE
2005	9 110	586 426	54 970	1,55%	16,57%
2006	10 697	681 792	59 208	1,57%	18,07%
2007	13 642	792 774	68 343	1,72%	19,96%
2008	13 935	1 041 769	82 278	1,34%	16,94%
2009	8 278	1 057 376	103 800	0,78%	7,98%
2010	11 420	1 159 358	115 980	0,99%	9,85%
2011	15 693	1 295 063	129 035	1,21%	12,16%
2012	16 138	1 353 084	147 265	1,19%	10,96%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Spadek rentowności banków związany był przede wszystkim ze wzrostem ciężaru ryzyka kredytowego. Wolniejsze tempo wzrostu gospodarczego ma dodatkowo negatywny wpływ na jakość kredytów korporacyjnych, a w przyszłości może to mieć również negatywny wpływ na jakość kredytów dla gospodarstw domowych. W konsekwencji obecnie banki w Polsce wdrażają programy restrukturyzacyjne w celu utrzymania rentowności w przyszłości. Realizacja tych planów wiąże się z poniesieniem kosztów restrukturyzacji, ale w długim okresie powinna przyczynić się do poprawy efektywności kosztowej w bankach. W następstwie tych programów, po raz pierwszy od dziesięciu lat zatrudnienie w sektorze bankowym spadło ze 176 tysięcy do 175 tysięcy pracowników. Kontynuacja realizacji programów restrukturyzacyjnych i konsolidacji banków może dodatkowo wpłynąć na spadek zatrudnienia w bankach w najbliższym okresie. Ponadto, koszty banków może powiększyć planowane wprowadzenie dodatkowej opłaty ostrożnościowej na fundusz stabilizacyjny w ramach BFG (NBP, 2012).

W Polsce bankom trudno będzie podnieść rentowność kapitałów w najbliższym okresie także z powodu ograniczonych możliwości zwiększenia dźwigni finansowej. Będzie to wynikać zarówno z presji rynku, jak i działań regulacyjnych. Spadek rentowności, w połączeniu z oczekiwaną niską dynamiką wzrostu portfela kredytowego banków będzie prowadzić do spadku dochodów banków również w ujęciu nominalnym w najbliższym okresie. W konsekwencji, rentowność i kondycja sektora bankowego w Polsce będzie się prawdopodobnie pogorszała w nadchodzącym roku.

Rynek kapitałowy

Po spadku cen akcji w 2011 r., sytuacja na rynku kapitałowym ulegała w 2012 r. stopniowej poprawie. W 2012 r. podstawowy indeks giełdowy WIG wzrósł o 26%, zaś indeks największych spółek WIG20 zwiększył się o 20% w skali roku. W następstwie tego kapitalizacja rynku giełdowego wzrosła do 46% PKB w 2012 roku z 42% PKB w roku 2011. Na koniec 2012 roku na GPW notowanych było 438 spółek, z czego 43 zagranicznych. Większość z zagranicznych spółek notowanych na giełdzie pochodziło z krajów położonych w sąsiedztwie Polski. W 2012 r. na GPW notowana była największa liczba spółek ze wszystkich giełd regionu Europy Środkowej i Wschodniej. Wśród tych giełd GPW miała również największą kapitalizację notowanych akcji, a także największe obroty akcjami w 2012 r. Od dłuższego czasu GPW konkuruje także z innymi europejskimi giełdami w pozyskiwaniu zagranicznych emitentów, w szczególności z regionu Europy Środkowej i Wschodniej. Spośród 51 zagranicznych spółek notowanych na rynkach GPW, 12 stanowią spółki z Ukrainy.

W 2012 r. GPW odnotowała po raz kolejny największą liczbę pierwotnych emisji (IPO) w Europie. GPW, według corocznego badania PwC IPO Watch Europe, zajęła pierwsze miejsce wśród europejskich giełd z największą liczbą debiutów. W 2012 r. na rynkach akcji GPW zadebiutowało łącznie 108 spółek, z czego 19 na rynku głównym, co stanowiło 39,5% debiutów w Europie. Natomiast pod względem wartości nowych debiutów GPW uplasowała się na 5. miejscu w Europie (IPO Watch Europe, 2013). Ponadto, według badania PwC IPO Watch Europe, oferta publiczna Alior Banku była piątym największym debiutem na rynkach europejskich w ostatnim kwartale 2012 r.

Na dynamiczny rozwój rynku GPW istotny wpływ miała także sprzedaż dokonywana przez Skarb Państwa. Skarb Państwa pozostaje właścicielem znaczących pakietów akcji wielu notowanych spółek na giełdzie, których udział w kapitalizacji GPW wynosił 20,7% na koniec 2012 r. Oczekuje się, że w najbliższych latach Skarb Państwa będzie kontynuował prywatyzację przez GPW zarówno poprzez zmniejszanie udziału w spółkach już notowanych, jak i prywatyzację nowych spółek.

Rynek papierów dłużnych należy również do największych i najbardziej płynnych w regionie Europy Środkowej i Wschodniej. W 2012 r. kapitalizacja rynku papierów dłużnych w relacji do PKB wynosiła około 37% PKB. Rynek ten jednak ciągle pozostaje zdominowany przez obligacje skarbowe, których udział wynosił 90% w 2012 r. W tym samym okresie obligacje korporacyjne miały tylko 4% udział w rynku papierów dłużnych. Jednakże, utworzony w 2009 r. system obrotu instrumentami dłużnymi Catalyst w kolejnym roku działalności stanowił istotny czynnik rozwoju rynku emisji nie-skarbowych instrumentów dłużnych w Polsce. Wartość nominalna nie-skarbowych instrumentów dłużnych notowanych na Catalyst na koniec 2012 r. wzrosła o 31% w porównaniu do końca 2011 r.

GPW jest również największym rynkiem instrumentów pochodnych w regionie Europy Środkowej i Wschodniej. W 2012 r. całkowity wolumen obrotów instrumentami

pochodnymi był jednak o 27,1% niższy od wolumenu obrotów w 2011 r. W 2012 r. rynek kontraktów terminowych na indeksy akcji utrzymał jednak czwarte miejsce w Europie pod względem wolumenu obrotów (Raport Roczny GPW, 2012). Najważniejszym produktem w segmencie instrumentów pochodnych pozostaje kontrakt terminowy na WIG20.

W 2012 r. udział zagranicznych inwestorów stanowił ponad 40% kapitalizacji rynkowej GPW. Jednakże GPW nie uczestniczyła dotąd w procesie konsolidacyjnym giełd na rynku europejskim. Od dłuższego czasu można zaobserwować trend do łączenia się lub zawierania aliansów strategicznych z udziałem największych giełd w Europie i na świecie. GPW, która chce pozostać liderem w Europie Środkowej i Wschodniej, dotychczas nie udało się przejść lub nawiązać istotnego aliansu strategicznego, co może negatywnie wpływać na rozwój tego rynku w przyszłości.

Tabela 7

Kapitalizacja spółek notowanych na giełdzie w stosunku do PKB (w %) oraz liczba instrumentów na GPW

	1991	1995	2000	2005	2010	2012
Kapitalizacja rynku do PKB (w %)						
Krajowe spółki	0,20	3,42	17,48	31,37	29,30	32,80
Zagraniczne spółki	-	-	-	11,85	12,92	13,20
Krajowe obligacje		3,92	9,96	29,19	34,27	36,88
Zagraniczne obligacje	-	-	-	0,11	0,01	0,01
Liczba notowanych instrumentów						
Spółki	9	65	225	255	400	438
z czego zagraniczne	-	-	-	7	27	43
Obligacje	-	33	48	76	50	62
z czego zagraniczne	-	-	-	4	3	2
Futures	-	-	16	54	55	91
Opcje	-	-	-	122	106	120

Źródło: Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie.

Sektor ubezpieczeniowy

W 2011 r. w Polsce działało 28 zakładów ubezpieczeniowych na życie i 32 zakładów ubezpieczeń majątkowych. W Polsce większość zakładów ubezpieczeniowych ma charakter uniwersalny i oferuje produkty w obu segmentach rynku ubezpieczeniowego. W przeszłości wzrost i wielkość polskiego rynku ubezpieczeniowego zachęcała zagranicznych inwestorów do wejścia do sektora ubezpieczeniowego. W następstwie tego udział inwestorów zagranicznych w sektorze ubezpieczeń jest w Polsce stosunkowo wysoki.

Spośród 28 towarzystw ubezpieczeniowych na życie 23 podmioty należy do inwestorów zagranicznych. Podobnie jest w segmencie ubezpieczenie majątkowych.

Analogicznie jak w sektorze bankowym można zaobserwować w ostatnich latach spadek liczby podmiotów w sektorze ubezpieczeniowym. W 2012 r. liczba podmiotów zmniejszyła się o jeden podmiot w segmencie ubezpieczeń na życie oraz ubezpieczeń majątkowych. Spadek ten był następstwem procesów konsolidacyjnych wśród mniejszych towarzystw ubezpieczeniowych. Spadek liczby podmiotów jest jednak w dużym stopniu determinowany procesem wycofania się międzynarodowych grup finansowych poprzez sprzedaż ich podmiotów zależnych w Polsce. Również w tym przypadku, tak jak w sektorze bankowym, decyzje o sprzedaży aktywów w Polsce były w dużym stopniu spowodowane stratami finansowymi międzynarodowych zakładów ubezpieczeniowych poniesionymi w latach ubiegłych na ich rynku macierzystym.

W Polsce w następstwie kłopotów finansowych na rynku macierzystym sprzedana została w 2011 roku przez belgijski holding finansowy KBC Grupa Warta. Grupa Warta jest drugim co do wielkości zakładem ubezpieczeniowym w Polsce i została ona nabyta przez niemieckiego ubezpieczyciela Talanx, który również nabył towarzystwo ubezpieczeniowe Europa do Getin Holding w 2012 r. W 2012 r. austriacki zakład ubezpieczeniowych VIG zakończył przejście ubezpieczyciela Polisa, a także integrację należących do niego firm w Polsce InterRisk i PZM. W konsekwencji, tak jak w sektorze bankowym, struktura własnościowa w polskim sektorze ubezpieczeniowym zmienia się znacznie w następstwie kryzysu.

Największym podmiotem w sektorze ubezpieczeniowym pozostaje PZU, który jest kontrolowany przez Skarb Państwa. W 2012 r. udział zakładu ubezpieczeniowego PZU w rynku ubezpieczeń na życie wynosił 27%, a w rynku ubezpieczeń majątkowych – 32%. Z względu na ciągle wysoki udział PZU w obu segmentach rynku należy też uznać, że polski sektor ubezpieczeniowy charakteryzuje się nadal wysokim poziomem koncentracji. Sytuacja ta powoli się zmienia wskutek wzrostu konkurencji ze strony zagranicznych towarzystw ubezpieczeniowych, które oferują lepsze warunki cenowe lub usługi, bądź też wykorzystują alternatywne kanały dystrybucji do sprzedaży swoich produktów.

W 2012 r. można było zaobserwować wzrost przychodów w sektorze ubezpieczeń na życie po trzech latach stagnacji. Wyraźny wzrost dynamiki wynikał z wysokiej sprzedaży ubezpieczeń jednorazowych grupowych, głównie w bankowości ubezpieczeniowej (*bancassurance*). Większe zainteresowanie tymi produktami było spowodowane spadkiem oprocentowania depozytów, a także rosnącą skłonnością do podejmowania ryzyka przez gospodarstwa domowe. W 2012 r. wartość składki przypisanej brutto całego sektora ubezpieczeń w Polsce wyniosła 46 946 mln zł, co oznacza wzrost o 7,8% w porównaniu do poprzedniego roku. Natomiast rynek ubezpieczeń na życie liczony składką przypisaną brutto w okresie ostatniego roku wrósł o ponad 11%, zaś ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych o 4%. Łączna wartość lokat wszystkich zakładów ubezpieczeń wyniosła 86,9 mld zł na koniec 2012 r. i wzrosła od końca 2011 r. o 4,8%. W 2012 r. zakłady ubezpieczeniowe osiągnęły dodatni wynik techniczny na poziomie 3 438 mln złotych,

co oznacza wzrost o 20% w stosunku do roku poprzedniego. Na ten wzrost największy wpływ miała dalsza poprawa przebiegów szkodowych w stosunku do 2011 r.

W przeciwieństwie do innych państw z regionu Europy Środkowej i Wschodniej składki rosły w segmencie ubezpieczeń na życie oraz ubezpieczeń majątkowych w Polsce w 2012 r. Na wzrost ten wpływ miało kilka czynników, takich jak wyższe stawki ubezpieczeniowe oraz nowe produkty na rynku. Oznacza to także, że spowolnienie gospodarcze dotychczas tylko w ograniczonym zakresie miało wpływ na sektor ubezpieczeniowy w Polsce. W rezultacie polski sektor ubezpieczeniowy jest największy w Europie Środkowej i Wschodniej pod względem całkowitej składki przypisanej brutto, która wynosiła 50 mld złotych pod koniec 2012 r.

Tabela 8

Podstawowa charakterystyka polskiego sektora ubezpieczeniowego

	1991	1995	2000	2005	2012
Sektor ubezpieczeń na życie (Dział I)					
Liczba zakładów ubezpieczeniowych	5	13	35	32	28
Aktywa (w milionach złotych)	18	2 372	20 391	53 476	96 810
Składka przypisana brutto (w milionach złotych)	208	1 852	8 335	15 336	27 187
Składka przypisana brutto do PKB (w %)	2,57	1,11	1,68	1,57	1 70
Sektor ubezpieczeń majątkowych (Dział II)					
Liczba zakładów ubezpieczeniowych	19	27	33	37	32
Aktywa (w milionach złotych)	910	2 932	17 536	36 086	61 908
Składka przypisana brutto (w milionach złotych)	1 275	3 731	12 503	15 649	19 758
Składka przypisana brutto do PKB (w %)	1,57	0,55	1,12	1,60	1,24

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF i NBP.

W porównaniu do rynków w państwach wysoko uprzemysłowionych polski sektor ubezpieczeniowy pozostaje jednak ciągle słabo rozwinięty. W 2011 r. penetracja rynku ubezpieczeń majątkowych wynosiła 1,24% PKB, gdy średni poziom na rynkach europejskich wynosi 3,0% PKB. Analogicznie na rynku ubezpieczeń na życie penetracja na polskim rynku wynosiła zaledwie 1,7% PKB podczas, gdy w państwach rozwiniętych wynosiła ona 4,5% PKB w 2010 r. (SwissRe, 2011). Niski poziom penetracji polskiego sektora ubezpieczeniowego uzasadnia jego wysoką dynamikę wzrostu w ostatnich latach, jak i wskazuje na ciągle wysoki jego potencjał. W średnim okresie zgodnie z prognozą SwissRe (2012) rynek ubezpieczeń na życie w państwach rozwijających się powinien rosnać średnio 6% rocznie, zaś dynamika wzrostu dla ubezpieczeń majątkowych powinna wynosić około 7% rocznie. Szacuje się, że w tym samym okresie rynek ubezpieczeń na życie w państwach wysoko rozwiniętych będzie średnio rosnać tylko o 2% rocznie, natomiast ubezpieczeń majątkowych o 3%. Jednakże mimo tych optymistycznych prognoz

oraz wysokiego potencjału, sektor ubezpieczeniowy może się w następnym okresie rozwijać wolniej w Polsce, co będzie skutkiem spadku dynamiki wzrostu gospodarczego w kraju i na świecie. Z drugiej strony, w 2012 r. tempo wzrostu rynku ubezpieczeniowego w Polsce było na poziomie zbliżonym do obserwowanego przed kryzysem. Dodatkowo część usług ubezpieczeniowych, jak na przykład ubezpieczenia zdrowotne dopiero się rozwijają w Polsce i należy oczekiwać, że mogą one wpływać na wysoki wzrost dla całego sektora w przyszłości.

Fundusze inwestycyjne

Na koniec grudnia 2012 r. wartość aktywów netto funduszy inwestycyjnych w Polsce była najwyższa w historii i wyniosła około 145,8 mld zł, co stanowiło wzrost w skali roku o 26,9%. W następstwie tego wzrostu łączna wartość aktywów funduszy inwestycyjnych była wyższa od rekordowego poziomu w wysokości 144,3 mld zł osiągniętego w październiku 2007 r.

Dynamiczny wzrost aktywów funduszy inwestycyjnych spowodowany był w dużym stopniu spadkiem stóp procentowych na rynku, w tym w szczególności depozytów bankowych, oraz korzystną zmianą cen instrumentów finansowych. Sytuacja makroekonomiczna miała również wpływ na strukturę funduszy inwestycyjnych w Polsce. W 2012 r. największy udział w rynku miały fundusze dłużne oraz akcyjne, przy czym wpłaty dokonywane były głównie do podmiotów dostępnych dla szerokiego grona inwestorów. Również wysoki udział w rynku miały fundusze aktywów niepublicznych, które są natomiast wykorzystywane często do tworzenia indywidualnych rozwiązań inwestycyjnych dla osób zamożnych i przedsiębiorstw. Najwięcej środków wycofano natomiast z funduszy pieniężnych, co mogło być związane z niższymi wynikami inwestycyjnymi niektórych podmiotów mających w portfelu obligacje korporacyjne, z których niektóre przyniosły wysokie straty w latach 2011–2012.

W 2012 r. największymi towarzystwami funduszy inwestycyjnych (TFI) pod względem aktywów były Pioneer Pekao, PZU i Aviva Investors Polska. Udział pięciu największych funduszy inwestycyjnych wyniósł 42,6% na koniec grudnia 2012 r. Oznacza to, że sektor zarządzania aktywami jest także silnie skoncentrowany w Polsce.

W 2012 r. nastąpiło pogorszenie sytuacji finansowej TFI. Wynagrodzenie z tytułu zarządzania funduszami inwestycyjnymi, będące głównym źródłem przychodów TFI, obniżyło się pomimo wzrostu średniej wartości aktywów funduszy. Osiągnięcie niższych przychodów przełożyło się na znaczny spadek wskaźnika rentowności kapitałów własnych TFI w 2012 r.

Tabela 9
Wartość aktywów netto funduszy inwestycyjnych według typu (w mln zł)

Fundusze inwestycyjne	31.12.2012		31.12.2011		Zmiana
	Aktywa netto	Udział w rynku	Aktywa netto	Udział w rynku	
Dłużne	41 233	28,3%	24 710	21,5%	66,9%
Akcji	24 604	16,9%	21 337	18,6%	15,3%
Aktywów niepublicznych	23 352	16,0%	14 261	12,4%	63,7%
Mieszane	20 163	13,8%	21 286	18,5%	-5,3%
Gotówkowe i pieniężne	13 795	9,5%	13 595	11,8%	1,5%
Nieokreślone	9 898	6,8%	8 135	7,1%	21,7%
Absolutnej stopy zwrotu	4 419	3,0%	2 956	2,6%	49,5%
Nieruchomości	3 486	2,4%	3 307	2,9%	5,4%
Ochrony kapitału	2 281	1,6%	2 886	2,5%	-21,0%
Sekurytyzacyjne	2 071	1,4%	1 760	1,5%	17,7%
Rynku surowców	519	0,4%	697	0,6%	-25,5%
Razem	145 821	100,00%	114 930	100,00%	26,9%

Źródło: Analizy Online (2013).

Fundusze emerytalne

W 2012 r. wzrosły zyski i rentowność techniczna sektora powszechnych towarzystw emerytalnych (PTE) w porównaniu z 2011 r. Poprawa wyniku finansowego nastąpiła zwłaszcza w tych PTE, które w poprzednich latach prowadziły działalność akwizycyjną na dużą skalę i były zmuszone do jej zaniechania wskutek wejścia w życie nowej ustawy w 2012 r. Ustawa ta wprowadziła całkowity zakaz akwizycji na rynku otwartych funduszy emerytalnych (OFE). Obecnie jedynym dozwolonym trybem zawarcia umowy z OFE jest tryb korespondencyjny, co znacznie zmniejszyło liczbę osób zmieniających OFE (spadek o 79% w stosunku do roku 2011), oraz wpłynęło na zmniejszenie się liczby osób samodzielnie przystępujących do OFE po raz pierwszy (spadek o 62% w stosunku do roku 2011). Duże fundusze emerytalne z mocy prawa nie uczestniczą także w losowaniach, w których w roku 2012 przydzielono 356 tys. osób (79% ogółu przystępujących). Zmiany te miały istotny wpływ na działalność największych uczestników na rynku, którymi są w Polsce ING, PZU i Aviva. W związku z tym podmioty te odnotowały spadek udział w rynku od 0,2 do 0,5 punktów procentowych w 2012 r.

W analizowanym okresie istotnie spadły przychody PTE z tytułu opłat od wpłacanych składek, na skutek ustawowego obniżenia ich wysokości z 7,3% podstawy wymiaru

składki na ubezpieczenie emerytalne do 2,3%. W wyniku tego zmieniła się również struktura przychodów PTE. W 2012 r. zwiększył się udział wynagrodzenia za zarządzanie funduszami emerytalnymi z 58% w 2011 r. do 68% w 2012 r. Nastąpił ponadto spadek kosztów zarządzania funduszami emerytalnymi, co wynikało z wprowadzenia od 1 stycznia 2012 r. zakazu akwizycji na rzecz OFE. W przeszłości koszty usług akwizycyjnych stanowiły istotną część kosztów PTE związanych z zarządzaniem OFE.

Na koniec 2012 r. łączna wartość aktywów netto wszystkich OFE wyniosła 269 596 mln zł i wzrosła o 20% w stosunku do 2011 r. Natomiast na strukturę portfela inwestycyjnego OFE wpływ mają obowiązujące limity inwestycyjne i aktualna sytuacja na rynkach finansowych. W związku z tym polityka inwestycyjna PTE nie zmieniła się istotnie w ostatnim okresie. W portfelach funduszy ciągle przeważały krajowe obligacje skarbowe, których udział zmniejszył się tylko nieznacznie do 44% na koniec 2012 r. W tym samym okresie średni udział akcji w portfelu funduszy zwiększył się i wyniósł 34,2%. Należy przyjąć, że w 2012 r. decyzje funduszy w zakresie zakupu akcji były w większym stopniu determinowane sytuacją na krajowym rynku finansowym niż podwyższeniem limitu na tę kategorię lokat w 2011 r.

W 2012 r. OFE wykorzystały dobrą sytuację na rynku akcyjnym i papierów dłużnych. W następstwie tego wartość jednostek rozliczeniowych OFE wzrosła o 16,3% w skali roku, co było drugim najlepszym wynikiem w ich historii.

Tabela 10
Rentowność i aktywa PTE oraz OFE w latach 2005–2012

	PTE		OFE	
	Zysk netto	ROE	Aktywa	Stopa zwrotu OFE
2005	460,8	23,9%	85 925	15,0%
2006	604,5	27,2%	116 216	16,4%
2007	696,3	28,3%	139 594	6,2%
2008	730,9	23,9%	138 206	-14,2%
2009	762,3	23,7%	179 040	13,7%
2010	598,0	17,3%	221 462	11,2%
2011	616,0	19,4%	226 204	-4,7%
2012	715,1	19,7%	272 300	16,3%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Podsumowanie

Polska ma jeden z najbardziej rozwiniętych systemów finansowych wśród państw z regionu Europy Środkowej i Wschodniej. Polski system finansowy jest ponadto dobrze zintegrowany z systemem finansowym w UE. O wysokim stopniu integracji świadczy wysoki udział kapitału zagranicznego w strukturze własności instytucji finansowych w Polsce oraz rosnące umiędzynarodowienie GPW. Niemniej GPW nie uczestniczyła jak dotąd w zachodzących procesach konsolidacyjnych giełd na rynku europejskim, co może negatywnie wpłynąć na rozwój tego rynku w przyszłości.

W Polsce system finansowy zdominowany jest od lat przez banki, ale ich udział w aktywach ogółem systematycznie spada. W czasie największych perturbacji na rynkach finansowych w latach 2008–2009 r. polski sektor bankowy pozostał stabilny. W okresie kryzysu nie zrealizowała się także obawa dotycząca transferu środków za granicę przez spółki macierzyste banków zagranicznych. System bankowy w Polsce nie jest również bezpośrednio narażony na ryzyko kredytowe peryferyjnych państw europejskich mimo, że jest on silnie umiędzynarodowiony, zaś udział zagranicznych inwestorów, głównie pochodzenia europejskiego, wynosił w 2012 roku prawie 70% aktywów sektora.

Od 2009 r. sytuacja w sektorze bankowym w Polsce stopniowo się poprawia. Wysokość marż odsetkowych wróciła do poziomu sprzed kryzysu z 2008 r., co pozytywnie wpłynęło na rentowność sektora bankowego w 2012 r. Ponadto, w ostatnich latach dynamika wzrostu kredytów była odporna na wstrząsy, mimo kryzysu globalnego i spowolnienia gospodarczego w Polsce. Niemniej jednak poziom kredytów w relacji do PKB pozostaje w Polsce ciągle na niskim poziomie w porównaniu do innych państw członkowskich UE. Zaostrzenie przepisów prawa w ostatnim okresie ma negatywny wpływ na liczbę nowo udzielanych kredytów. Spadek dynamiki szczególnie obserwowalny jest w segmencie kredytów hipotecznych dla gospodarstw domowych, w którym w przeszłości przeważały kredyty w walutach obcych. Pomimo odporności gospodarki na kryzys wolniejsze tempo wzrostu gospodarczego będzie negatywnie wpływać na jakość kredytów dla przedsiębiorstw, a następnie może również wpłynąć na obniżenie jakości kredytów dla gospodarstw domowych. Z tych też względów sytuacja w sektorze bankowym może ulec pogorszeniu w najbliższym okresie

Otwarte fundusze emerytalne, fundusze inwestycyjne i zakłady ubezpieczeń stanowią istotną część systemu finansowego w Polsce. Ich udział w aktywach systemu finansowego wynosił pod koniec 2012 r. około 30%. W 2012 r. polski sektor ubezpieczeń rozwijał się dynamicznie, ale pod względem wielkości ciągle pozostaje on nadal znacznie mniejszy niż w państwach ze strefy euro. W 2012 r. zwiększyły się także aktywa zarządzane przez fundusze inwestycyjne i po raz pierwszy ich wysokość wróciła do poziomów obserwowanych przed kryzysem. Na wzrost aktywów funduszy inwestycyjnych miał wpływ spadek stóp procentowych na rynku, jak i również korzystny rozwój GPW. Wzrost cen akcji na giełdzie miał także pozytywny wpływ na wyniki funduszy emerytalnych w Polsce. OFE, które zostały utworzone w 1999 r., obecnie są największymi poza bankowymi

pośrednikami w systemie finansowym. Należą one także do największych krajowych inwestorów instytucjonalnych na GPW, mimo reformy w 2011 r., która istotnie obniżyła transfery środków finansowych do OFE. Na początku 2013 r. rząd poinformował, iż rozważa dalszą reformę systemu emerytalnego w Polsce. Elementem tej reformy byłaby dalsza nacjonalizacja funduszy emerytalnych, w celu obniżenia długu publicznego. Reforma ta miałaby jednak negatywny wpływ na dalszy rozwój GPW, która w dużym stopniu rozwijała się w przeszłości dzięki wdrożeniu reformy emerytalnej i działalności OFE na rynku kapitałowym w Polsce.

4.3. Jakość otoczenia biznesu w Polsce

Aleksander Sulejewicz

Globalne rankingi oceniające pozycję krajów w gospodarce światowej stały się w ostatnim ćwierćwieczu nieformalnym ponadnarodowym narzędziem regulacji. Dla lokalnych przedstawicieli administracji, środków przekazu i środowisk naukowych są coraz ważniejszym punktem odniesienia dla określania kierunków polityki gospodarczej, formułowania ideologii reform i zarządzania wizerunkiem kraju. Zwłaszcza ten ostatni czynnik zdaje się leżeć u podstaw poprawy miejsca Polski w 2012 r. W niniejszym podrozdziale do oceny jakości otoczenia biznesu Polsce wykorzystamy dane z dwóch źródeł, Heritage Foundation i Banku Światowego uzupełniając je kilkoma dodatkowymi wskaźnikami. W kwestii metod badań instytucjonalnych i stosowanych technik mierzenia jakości otoczenia biznesu odsyłamy do cytowanych źródeł.

Jakość otoczenia biznesu jako aspekt wolności gospodarczej

Index of Economic Freedom (wydanie 19) sporządzony przez *Heritage Foundation / Wall Street Journal/Dow Jones and Co. (Center for International Trade and Economics)* formułuje wskaźnik wolności gospodarczej (WWG), zbudowany z wielu zmiennych układających się w dziesięć wolności szczegółowych (wolność „ogólnobiznesowa”, handlowa, fiskalna, wolność od zbytnio „rozrośniętego” państwa, monetarna, inwestycyjna, finansowa, własnościowa, wolność od korupcji, swoboda w traktowaniu siły roboczej.) Traktujemy WWG jako wskaźnik „brutto”, dający ogólny obraz jakości otoczenia przedsiębiorcy. Każdy ze składników wskaźnika oceniany jest na procentowej skali od 0 (najmniej sprzyjającej przedsiębiorcom) do 100 (najbardziej). Zmieniona w 2007 r. metodologia nadal wykorzystuje ok. 50 zmiennych dotyczących głównie zakresu interwencji państwa w gospodarce (im mniej, tym wyższy wskaźnik wolności).

Dla 2013 r. przeciętny wskaźnik dla 185 ocenianych krajów wyniósł 59,6% (wzrost o 0,1 punktu procentowego). Polska osiągnęła wskaźnik powyżej światowej średniej

66% i zajęła 57 miejsce (za Malesją a przed Albanią). Zajmowane w przeszłości miejsca ujęto w tabeli 11.

Tabela 11

Miejsce Polski w rankingu wolności gospodarczej według Heritage Foundation

Lata	'95	'00	'01	'02	'03	'04	'05	'06	'07	'08	'09	'10	'11	'12	'13
Miejsce Polski w rankingu	76	75	67	51	66	80	77	84	90	83	82	71	68	64	57

Źródło: Heritage Foundation.

Przytoczone wskaźniki zdają się sugerować, że w zastosowaniu standardowych od 25 lat recept reformatorskich Polska należy nadal do światowych średniaków. W tabeli 12 znajdujemy ilustrację tendencji wahań oceny polskiego otoczenia biznesu mierzonego syntetycznym wskaźnikiem wolności gospodarczej: wskaźnik ulegał poprawie od 1995 r. do ok. 2002 roku, po czym pogarszał się do 2007 r. i od tego czasu rośnie. Stały postęp przez ostatnie 5 lat pozwolił na umieszczenie Polski w gronie 5 krajów, które najbardziej poprawiły swoje środowisko biznesowe („*big gainers*”), choć nadal nasz kraj sytuuje się poniżej średniej dla krajów ościennych (70,1). „Skumulowany postęp w osiąganiu wolności gospodarczej wyniósł co najmniej 3,5 punktu i przekształcił globalny kryzys gospodarczy w okazję do usprawnienia swojego systemu gospodarczego” (Heritage Foundation, 2012 s. 1)

Nadal jednak jest Polska klasyfikowana jako kraj „umiarkowanie wolny”.

Tabela 12

Ogólny wskaźnik wolności gospodarczej według Heritage Foundation: Polska i kraje sąsiednie

Rok	Polska	Czechy	Estonia	Litwa	Łotwa	Słowacja	Węgry	Ukraina	Średnia dla 6 krajów-sąsiadów (członków UE)
2013	66,0	70,9	75,3	72,1	66,5	68,7	67,3	46,3	70,1
2012	64,2	69,9	73,2	71,5	65,2	67,0	67,1	46,1	67,0
2011	64,1	70,4	75,2	71,3	65,8	69,5	66,6	45,8	69,8
2010	63,2	69,8	74,7	70,3	66,2	69,7	66,1	46,4	69,5
2009	60,3	69,4	76,4	70,0	66,6	69,4	66,8	48,8	69,8
2008	59,5	68,5	77,8	70,8	68,3	68,7	67,2	51,0	70,2
2007	57,4	67,8	78,0	71,5	68,3	68,4	64,4	51,5	69,7

Rok	Polska	Czechy	Estonia	Litwa	Łotwa	Słowacja	Węgry	Ukraina	Średnia dla 6 krajów-sąsiadów (członków UE)
2006	58,6	66,8	74,9	71,8	67,2	68,7	64,7	54,4	69,0
2005	58,8	64,9	75,1	70,5	66,4	65,6	63,2	55,8	67,6
2004	58,7	67,0	77,4	72,4	67,4	64,6	62,7	53,7	68,6
2003	61,8	67,5	77,7	69,7	66,0	59,0	63,0	51,1	67,1
2002	65,0	66,5	77,6	66,1	65,0	59,8	64,5	48,2	66,6
2001	61,8	70,2	76,1	65,5	66,4	58,5	65,6	48,5	67,1
2000	60,0	68,6	69,9	61,9	63,4	53,8	64,4	47,8	63,7
1999	59,6	69,7	73,8	61,5	64,2	54,2	59,6	43,7	63,8
1998	59,2	68,4	72,5	59,4	63,4	57,5	56,9	40,4	63,0
1997	56,8	68,8	69,1	57,3	62,4	55,5	55,3	43,5	61,4
1996	57,8	68,1	65,4	49,7	55,0	57,6	56,8	40,6	58,8
1995	50,7	67,8	65,2	–	–	60,4	55,2	39,9	–

Źródło: *Index of Economic Freedom*, Heritage Foundation. Raporty dla lat 1995–2013 wg stanu 24 02.2013. www.heritage.org.

Poszczególne czynniki polskiego otoczenia (29 miejsce w Europie) nie są oceniane jednakowo – tabela 13 pokazuje wskaźniki dla ostatniego dziewiętnastolecia.

Tabela 13
Polska: ogólny i cząstkowe wskaźniki wolności gospodarczej

Rok	Ogólny WWG	Wolność biznesna	Wolność handlowca	Wolność od fiskalizmu	Wolność od państwa	Wolność monetarna	Wolność inwestora	Wolność finansisty	Wolność właściciela	Wolność od korupcji	Wolność pracodawcy
2013	66,00	64,00	86,80	76,00	43,00	77,70	65,00	70,00	60,00	55,00	62,90
2012	64,20	61,40	87,10	74,40	40,30	79,10	65,00	60,00	60,00	53,00	61,30
2011	64,10	61,40	87,60	74,00	43,80	78,10	65,00	60,00	60,00	50,00	61,20
2010	63,21	62,20	87,48	74,93	46,83	78,15	60,00	60,00	55,00	46,00	61,53
2009	60,32	53,66	85,80	68,97	42,18	80,82	60,00	60,00	50,00	42,00	59,81
2008	60,29	54,24	86,00	68,56	43,49	82,26	60,00	60,00	50,00	37,00	61,32
2007	58,11	55,32	86,60	68,63	44,79	80,35	50,00	50,00	50,00	34,00	61,39
2006	59,29	56,51	82,40	68,69	39,52	79,61	50,00	70,00	50,00	35,00	61,19

2005	59,61	70,00	79,20	68,35	30,30	82,27	50,00	70,00	50,00	36,00	59,99
2004	58,73	70,00	70,40	64,88	35,13	78,13	50,00	70,00	50,00	40,00	-
2003	61,82	70,00	70,20	65,60	46,07	73,51	50,00	70,00	70,00	41,00	-
2002	65,01	70,00	78,80	65,27	49,57	70,43	70,00	70,00	70,00	41,00	-
2001	61,82	70,00	77,60	61,30	44,53	70,93	70,00	50,00	70,00	42,00	-
2000	59,95	70,00	74,80	58,08	33,73	66,95	70,00	50,00	70,00	46,00	-
1999	59,62	70,00	73,00	53,25	35,97	63,58	70,00	50,00	70,00	50,80	-
1998	59,23	70,00	73,00	51,62	33,16	59,61	70,00	50,00	70,00	55,70	-
1997	56,79	70,00	49,60	49,46	26,79	55,23	70,00	50,00	70,00	70,00	-
1996	57,78	70,00	57,00	47,99	32,60	52,41	70,00	50,00	70,00	70,00	-
1995	50,70	70,00	57,00	51,01	9,58	48,71	70,00	50,00	50,00	50,00	-

Źródło: *Index of Economic Freedom*, Heritage Foundation.

Ocena polityki pieniężnej i handlowej, choć nadal podwyższa wskaźnik ogólny dla Polski, odnotowała spadek. Cechy instytucjonalne gospodarki obniżają ogólny wskaźnik, ale w 2013 r. element ten uległ poprawie. Największy wzrost obserwujemy w przypadku wolności finansisty i biznesmena. Zmiany świadczą o „niekorzystnym” wzroście wpływu państwa, ale i o zmniejszeniu korupcji.

Jakość otoczenia a prowadzenie interesów

Większą liczbę elementów jakości otoczenia biznesu zawiera ocena dokonana w raporcie Banku Światowego *Doing Business*. Polska zajęła w 2013 r. 55. miejsce w rankingu Banku Światowego (62 w 2012, 70 w 2011 r., 72 w 2010 r.), zaś miejsca wybranych krajów Unii Europejskiej prezentuje tabela 14.

W czterech kategoriach poddanych ocenie polskie otoczenie zajęło miejsce w pierwszej pięćdziesiątce (tabela 15). Pozostałe obszary, cechuje niekiedy dramatycznie niska jakość: uruchamianie interesu, opłacanie podatków, uzyskiwanie zezwoleń budowlanych – tu brak zmian od lat.

W 2013 r. kilka krajów zanotowało znaczny awans w górę rankingu: wśród nich także Polska (+7). Nadal jednak Polska zajmuje miejsce poniżej większości sąsiadów (np. za Czarnogórą i Kazachstanem, ale przed Białorusią). O ile w raporcie *Doing Business* 2012 Polska znalazła się w ostatniej piętnastce krajów, jeśli chodzi o poczyniony postęp, to w raporcie *Doing Business* 2013 została światowym liderem przemian realizującym reformy w czterech z dziesięciu ocenianych obszarów (World Bank 2012, s. 12). Została także sklasyfikowana na 17. miejscu wśród 50 krajów, które poczyniły największe postępy w reformowaniu gospodarki od 2005 r. (liderami są Gruzja, Rwanda i Białoruś). Polskie źródła przypisują poprawę pozycji Polski skoncentrowanemu wysiłkowi rządu polskiego mającemu za cel uzupełnienie wiedzy specjalistów Banku Światowego w zakresie

przeprowadzanych reform oraz eliminację definicyjnych nieporozumień, czyli inaczej mówiąc, realizowanemu z powodzeniem lobbingowi kraju³

Tabela 14
Miejsca wybranych krajów w rankingu *Doing Business* 2013

Kraj	Miejsce	Kraj	Miejsce	Kraje postsocjalistyczne	Miejsce
Singapur	1	Niemcy	20 (-1)	Gruzja	9 (+7)
Hong Kong	2	Szwajcaria	28 (-2)	Łotwa	25 (-4)
Nowa Zelandia	3	Belgia	33 (-5)	Macedonia	23 (-1)
Dania	5 (-1)	Francja	34 (-5)	Estonia	21 (+3)
Norwegia	6	Portugalia	30	Litwa	27
Wlk. Brytania	7 (+1)	Holandia	31	Słowenia	35 (+2)
Islandia	14 (-5)	Austria	29 (+3)	Kazachstan	49 (-2)
Irlandia	15 (-2)	Cypr	36 (+4)	Słowacja	46 (+2)
Finlandia	11 (+3)	Hiszpania	44	Węgry	54 (-3)
Szwecja	13 (+9)	Luksemburg	56 (-6)	Polska	55 (+7)
Włochy	73 (+14)	Grecja	78 (+22)	Czechy	65 (-1)

Źródło: *Doing Business*, World Bank, <http://www.doingbusiness.org/>; dostęp 22.02.2013.
(-x/+x oznacza spadek / awans o x miejsc w porównaniu do roku poprzedniego).

Tabela 15
Wskaźniki oceny jakości otoczenia biznesu w raporcie Banku Światowego *Doing Business* 2008, 2011, 2012 i 2013

	Polska 2008	Polska 2011	Polska 2012	Polska 2013	Litwa 2013 (27)	Miejsce Polski w 2013 (*11)
1. Uruchamianie interesu						124 (113)
Procedury (liczba)	10	6	6	6	7	
Czas (dni)	31	32	32	32	20	
Koszt (% dochodu na głowę)	21,2	17,5	17,3	14,4	1,1	
Min. Kapitał (% dochodu na głowę)	196,8	14,7	14,0	13,0	31,3	

³ Pracochłonne badania i działania lobbingowe w kraju i za granicą wykonał kilkunastoosobowy międzyresortowy zespół kierowany przez dawnych współpracowników wicepremiera Leszka Balcerowicza. Por. Skąd wziął się sukces Polski w rankingu *Doing Business* 2013?, *Dziennik Gazeta Prawna*, 26.11.2012 r. przedruk w: http://forsal.pl/artykuly/657644_skad_wzial_sie_sukces_polski_w_rankingu_doing_business_2013.html dostęp 22.02.2013 r.

2. Uzyskiwanie zezwoleń budowlanych						161 (164)
Procedury (liczba)	30	32	30	29	15	
Czas (dni)	308	311	301	339	142	
Koszt (% dochodu na głowę)	159,8	124,2	53,6	49,4	22,3	
3. Zatrudnianie i zwalnianie pracowników (2008 i 2011)						-(76)
Wskaźnik trudności zatrudniania	11	11	-	-	-	
Wskaźnik sztywności czasu pracy	60	33	-	-	-	
Wskaźnik trudności zwalniania	40	30	-	-	-	
Wskaźnik sztywności zatrudniania	37	25	-	-	-	
Koszt zatrudniania (% płacy)	21		-	-	-	
Koszt zwalniania (tygodni płacy)	13	13	-	-	-	
4. Rejestracja własności						62 (86)
Procedury (liczba)	6	6	6	6	3	
Czas (dni)	197	152	152	54	3	
Koszt (% wartości obiektu)	0,5	0,4	0,4	0,4	0,8	
5. Uzyskanie kredytu						4 (15)
Wskaźnik prawnego zabezpieczenia	4	9	8	9	5	
Wskaźnik informacji kredytowej	4	4	9	6	6	
Pokrycie danymi publ. (% ludn.)	0	0	0	0	24,4	
Pokrycie danymi prywatnymi (% ludn.)	51,5	91,7	74,8	76,9	81,2	
6. Ochrona inwestorów						49 (44)
Wskaźnik ujawnienia	7	7	7	7	7	
Wskaźnik zobowiązań dyrektorskich	2	2	2	2	4	
Wskaźnik spraw sądowych udziałowców	9	9	9	9	6	
Wskaźnik ochrony inwestorów	6,0	6,0	6,0	6,0	5,7	
7. Opłacanie podatków						114 (121)
Opłaty (liczba)	41	29	29	18	11	
Czas (godziny/rok)	418	325	296	286	175	
Całkowita stopa podatkowa (% zysku)	38,4	42,3	43,6	43,8	43,7	
8. Handel transgraniczny						50 (49)
Dokumenty przy eksporcie (liczba)	5	5	5	5	5	
Koszt w eksporcie (\$ / kontener)	834	884	1 050	1 050	825	
Czas przy eksporcie (dni)	17	17	17	17	9	
Dokumenty przy imporcie (liczba)	5	5	5	5	6	
Koszt w imporcie (\$ / kontener)	834	884	1 000	1 025	980	
Czas przy imporcie (dni)	27	25	16	16	8	

	Polska 2008	Polska 2011	Polska 2012	Polska 2013	Litwa 2013 (27)	Miejsce Polski w 2013 (*11)
9. Egzekwowanie umów						56 (77)
Procedury (liczba)	38	38	37	33	30	
Czas (dni)	830	830	830	685	275	
Koszt (% długu)	10	12	12	19	23,6	
10. Zamykanie interesu						37 (81)
Czas (lata)	3,0	3	-	3	1,5	
Koszt (% wartości)	22	20	-	15	7	
Odzysk (centów z dolara)	27,8	31,3	-	54,5	51	

Źródło: *Doing Business*, World Bank, <http://www.doingbusiness.org/>; dostęp 22.02.2013.

Wskaźnik korupcji

Ocena etyki podmiotów uczestniczących w prowadzeniu interesów stała się nieodzownym składnikiem rankingów jakości otoczenia gospodarczego. Organizacja pozarządowa *Transparency International* publikuje coroczny wskaźnik postrzegania korupcji przez uczestników życia gospodarczego. Wyniki dla Polski i krajów sąsiadujących (skala „przejrzystości” od zera do dziesięciu – maksimum) ilustruje tabela 16.

Tabela 16

Wskaźnik postrzegania korupcji (CPI) *Transparency International*; w nawiasie podano miejsce w rankingu

	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2012
Dania	9,5 (2)	9,5 (3)	9,5 (4)	9,4 (1)	9,3 (2)	9,4 (2)	90 (1)
Czechy	3,9 (47)	3,9 (54)	4,3 (47)	5,2 (41)	4,9 (52)	4,4 (57)	49 (54)
Estonia	5,6 (28)	5,5 (33)	6,4 (27)	6,5 (28)	6,6 (27)	6,4 (29)	64 (32)
Litwa	4,8 (38)	4,7 (41)	4,8 (44)	4,8 (51)	4,9 (52)	4,8 (50)	54 (48)
Łotwa	3,4 (59)	3,8 (57)	4,2 (51)	4,8 (51)	4,5 (56)	4,2 (61)	49 (54)
Słowacja	3,7 (51)	3,7 (59)	4,3 (47)	4,9 (49)	4,5 (56)	4,0 (66)	46 (62)
Węgry	5,3 (31)	4,8 (40)	5,0 (40)	5,6 (39)	5,1 (46)	4,6 (54)	55 (46)
Polska	4,1 (44)	3,6 (64)	3,4 (70)	4,2 (61)	5,0 (49)	5,5 (41)	58 (41)

Źródło: *Transparency International*, http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results dostęp 22.02.2013, *Global Corruption Report 2009*, dostęp 10.03.2010.

Na początku XXI wieku coroczna percepcja polskiej korupcji ukazywała kształt litery U. Rzuca się w oczy korelacja „koniunkturalnego” wskaźnika z charakterem partii rządzącej raczej niż ze „strukturalnymi” zmianami kosztów transakcyjnych. Od kilku lat wyprzedzają Polskę w tej grupie krajów jedynie Estonia i Słowenia. Pozycje te wydają się ustabilizowane.

Wskaźnik konkurencyjności globalnej Światowego Forum Gospodarczego

Światowe Forum Gospodarcze (WEF) wydaje coroczne kompendium nt. konkurencyjności gospodarek narodowych. Jednym z dwunastu filarów wskaźnika konkurencyjności globalnej (GCI) są instytucje. Wskaźnik konkurencyjności globalnej (GCI) stanowi ważoną średnią z kilkudziesięciu zmiennych pogrupowanych w 12 filarów, które z kolei składają się na trzy bloki czynników wzrostu gospodarczego: (1) czynniki podstawowe, (2) czynniki pro-efektywnościowe, (3) czynniki innowacyjności. Według autorów mają one stanowić podstawę dla sekwencji etapów wzrostu gospodarczego realizowanych przez wszystkie gospodarki narodowe. Wśród czynników podstawowych jako pierwsze wymieniane są instytucje. Aspekty instytucjonalne uwzględniane przy kompilacji wskaźnika to: jawność (transparentność) polityki państwa, skuteczność rad nadzorczych, stopień marnotrawstwa wydatków publicznych, zakres zorganizowanej przestępczości, biznesowe koszty terroryzmu, ciężar regulacji państwowych, prawa własności, efektywność ram prawnych, stopień zaufania do polityków, ponoszone przez przedsiębiorców koszty przemocy i przestępczości, ochrona udziałowców mniejszościowych, niezależność sądownictwa, skuteczność działań policji, jakość standardów sprawozdawczości i weryfikacji finansowej, zakres przechwytywania funduszy publicznych, ochrona własności intelektualnej, zakres kumoterstwa przy podejmowaniu decyzji państwowych, etyczne postępowanie przedsiębiorstw oraz (co dodano lub przesunięto z innych bloków wskaźników w 2011 r.) poziom korupcji i stopień ochrony inwestorów.

Polska jest od kilku lat klasyfikowana jako przechodząca z drugiego, efektywnościowego etapu wzrostu do trzeciego, najwyższego stadium, w którym kluczową rolę odgrywają innowacje. Ma więc etap czynników podstawowych (dostępności i cen nakładów tradycyjnych czynników produkcji) za sobą. Od 2007 r. Polska odnotowała znaczący awans i w grupie UE10 wyprzedzają ją jedynie Estonia i Czechy.

Jak dotąd miejsca osiągnane przez gospodarki postsocjalistyczne w rankingu oceniającym instytucje są istotnie gorsze od wyników ich rankingu ogólnego. Na tym tle wyniki Polski w XXI wieku (tabela 18) podniosły znacząco jej pozycję w rankingu z dziewiątej do szóstej dziesiątki (55 miejsce; spadek o 3 pozycje w porównaniu do raportu 2012). Z grupy UE10 Polskę wyprzedza jedynie Estonia (30).

Tabela 17

Wskaźnik konkurencyjności globalnej (GCI): Polska na tle w wybranych krajów w latach 2007–13 (sklasyfikowano 144 kraje)

Kraj	Miejsce 2007–08	Miejsce 2009–10	Miejsce 2010–11	Miejsce 2012–13
Szwajcaria	2	1	1	1
Estonia	27	35	33	34
Słowenia	39	37	45	56
Węgry	47	58	52	60 (–12)
Litwa	38	53	47	45
Łotwa	45	68	70	55 (+9)
Słowacja	41	47	60	71 (–2)
Chorwacja	57	72	77	81 (–5)
Czechy	33	31	36	39 (–1)
Czarnogóra	82	62	49	72 (–12)
Kazachstan	61	67	72	51 (+21)
Polska	51	46	39	41
Azerbejdżan	66	51	57	46 (+9)
Gruzja	90	90	93	77 (+11)
Tadżykistan	117	122	116	100 (+5)
Rumunia	74	64	67	78 (–1)
Armenia	93	97	98	82 (+10)
Serbia	91	93	96	95
Macedonia,	94	84	79	80 (–1)
Moldowa	97	-	94	87 (+6)
Bułgaria	79	76	71	62 (+12)
Bośnia i Hercegowina	106	109	102	88 (+12)
Albania	109	96	88	89 (–11)
Ukraina	73	82	89	73 (+9)
Rosja	58	63	63	67 (–1)
Mongolia	101	117	99	93 (+3)
Kirgizja	119	123	121	127 (–1)

Źródło: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.html>, dostęp 23 02 2012 r. (-x/+x oznacza spadek / awans o x miejsc w porównaniu do roku poprzedniego).

Tabela 18

Pierwszy filar konkurencyjności globalnej: instytucje w Polsce na tle wybranych krajów (2007–08, 2009–10, 2011–12, 2012–13)

Kraj	Miejsce 2007–08	Miejsce 2009–10	Miejsce 2010–11	Miejsce 2012–13
Singapur	1	1	1	1
Estonia	34	31	31	30 (–1)
Słowenia	44	46	50	58 (–3)
Węgry	54	76	79	80 (–7)
Litwa	58	59	60	60 (+2)
Łotwa	59	65	75	59 (+7)
Słowacja	60	78	89	104 (–3)
Chorwacja	65	85	86	98 (–8)
Czechy	69	62	72	82 (+2)
Czarnogóra	78	52	45	44 (–2)
Kazachstan	80	86	91	66 (+28)
Polska	82	66	54	55 (–3)
Azerbejdżan	83	55	71	63 (+5)
Gruzja	86	72	69	61 (–1)
Tadżykistan	88	81	77	65 (–2)
Rumunia	94	84	81	116 (–17)
Armenia	96	95	97	71 (+12)
Serbia	99	110	120	130 (–9)
Macedonia,	102	83	80	78 (+3)
Moldowa	105	-	102	110 (–4)
Bułgaria	109	116	114	108 (+2)
Bośnia i Hercegowina	113	128	126	85 (+24)
Albania	114	87	63	84 (–27)
Ukraina	115	120	134	132 (–1)
Rosja	116	114	118	133 (–5)
Mongolia	120	121	122	113 (+6)
Kirgizja	127	124	131	137 (–1)

Źródło: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012>, dostęp 22.02.2013 (-x/+x oznacza spadek / awans o x miejsc w porównaniu do roku poprzedniego).

Tabela 19

Pierwszy filar konkurencyjności globalnej: instytucje w Polsce (2007-13)
– miejsca w rankingu

l.p.	Kategoria /lata	2007-08	2008-09	2009-10	2010-11	2011-12	2012-13
1	Prawa własności	90	94	76	59	54	63
2	Ochrona własności intelektualnej	67	76	64	60	61	67
3	Przechwytywanie funduszy publicznych	70	72	50	43	44	44
4	Publiczne zaufanie do polityków	81	113	99	82	76	90
5	Łapówki i płatności „nieregularne”	-	-	-	41	39	37
6	Niezależność sądownictwa	77	73	55	53	53	50
7	Faworytyzm w decyzjach urzędników państwowych	62	105	64	49	52	55
8	Marnotrawstwo w wydatkach państwa	102	115	94	76	76	93
9	Ciężar regulacji państwowych	96	127	111	111	124	131
10	Efektywność ram prawnych przy rozsądzaniu sporów	89	109	114	106	97	111
11	Efektywność ram prawnych przy protestowaniu regulacji	-	-	106	95	83	103
12	Przejrzystość polityki państwa	113	128	127	113	93	104
13	Koszty ponoszone przez biznes za sprawą terroryzmu	96	85	69	59	43	40
14	Koszty ponoszone przez biznes za sprawą przemocy i przestępczości	81	95	82	50	37	38
15	Zorganizowana przestępczość	101	96	77	55	40	48
16	Spolegliwość służb policyjnych	77	86	74	60	63	67
17	Etyczne postępowanie przedsiębiorstw	61	47	50	54	53	53
18	Siła standardów rachunkowości i audytu	77	74	60	46	41	38
19	Efektywność rad nadzorczych	107	101	85	73	79	80
20	Ochrona interesów udziałowców mniejszościowych	77	76	62	60	79	86
21	Siła ochrony interesów inwestorów	-	-	-	33	36	39

Źródło: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012>, dostęp 22.02.2013.

Dokładniejsze rozbicie otoczenia instytucjonalnego na 21 jego aspektów (tabela 19) ujawnia, oprócz zmienności ocen z roku na rok, szczególnie niskie oceny takich elementów jak: ciężar regulacji państwowych, zaufanie do polityków, faworytyzm i nieprzejrzystość podejmowanych przez urzędników państwowych decyzji, marnotrawstwo i nieskutecz-

ność ochrony prawnej. Aż 15 wskaźników uległo w ostatnim roku pogorszeniu. Postęp zanotowano natomiast w czterech kategoriach: łapówki i płatności „nieregularne”, niezależność sądownictwa, koszty ponoszone przez biznes za sprawą terroryzmu oraz siła standardów rachunkowości i audytu. Jeśli trafnie rozpoznano lobbging jako jedno ze źródeł sukcesu Polski w rankingu Banku Światowego, to nasuwa się hipoteza o jego braku lub słabości w przypadku Światowego Forum Gospodarczego.

Podsumowanie

Złożoność otoczenia gospodarczego stanowi ogromne wyzwanie dla prób syntetycznego przedstawienia wielowymiarowego świata instytucji. W analizowanych powyżej opracowaniach stosuje się odmienne metodologie, dyskusyjne techniki pomiaru, nieznanne sposoby korekty możliwych błędów statystycznych. Rankingi te z różnym skutkiem poddają się strategicznemu zarządzaniu wizerunkiem kraju przez instytucje rządowe lub para rządowe. Czyni to zaskakujące niekiedy różnice w pozycji Polski trudnymi do wytłumaczenia. Oceny polskiego otoczenia gospodarczego pod względem jego przychylności przedsiębiorcom krajowym i zagranicznym plasują Polskę w środku list rankingowych, zazwyczaj między piątą a dziesiątą dziesiątką klasyfikacji światowych. Wyłaniający się z przedstawianych rankingów wizerunek jest nadal gorszy od większości pozostałych krajów UE. Od 2009 r. stopniowo ulega poprawie pozycja Polski względem najbliższych sąsiadów. Obserwowany wzrost polskiego PKB, deklaracje napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, rozwój infrastruktury, pozytywny marketingowy obraz i skuteczny lobbging oraz bardziej optymistyczne oceny skutków światowego kryzysu finansowego grają zapewne większą rolę niż wewnętrzny przełom instytucjonalny.

CZĘŚĆ III

**KONKURENCYJNOŚĆ
REGIONÓW I POLITYKA
REGIONALNA W POLSCE**

Rozdział 5

Pozycja konkurencyjna regionów: Polska na tle UE

Niniejszy rozdział zawiera ocenę najważniejszych elementów konkurencyjności polskich regionów w porównaniu do innych regionów w Unii Europejskiej, pokazując również najważniejsze dysproporcje rozwojowe między regionami w Polsce.

W Polsce występują zarówno regiony przemysłowe, niegdyś relatywnie dobrze rozwinięte, zaś obecnie borykające się z różnego typu problemami (wynikającymi m.in. z dezindustrializacji i wyczerpania się źródeł przewag konkurencyjnych przemysłu czy barier ekologicznych), jak i dynamicznie rozwijające się regiony postindustrialne. Celem niniejszego rozdziału jest porównanie różnych typów polskich regionów i ocena elementów ich konkurencyjności, takich jak stan rozwoju klastrów, zaangażowanie w wymianę handlową z zagranicą, innowacyjność oraz atrakcyjność inwestycyjna.

5.1. Konkurencyjność regionów w Polsce a rozwój klastrów przemysłowych

Arkadiusz Michał Kowalski

Celem tego podrozdziału jest przedstawienie poziomu konkurencyjności polskich regionów w porównaniu do średniej UE z uwzględnieniem zróżnicowania między polskimi regionami. W szczególny sposób uwzględniono zagadnienie klastrów, które w nowoczesnej ekonomii są traktowane jako jeden z podstawowych czynników rozwoju gospodarki na poziomie regionalnym. W opracowaniu weryfikacji poddano hipotezę, iż efektywnym modelem rozwoju regionalnego Polski, umożliwiającym nadrobienie zaległości rozwojowych do bogatszych krajów Unii Europejskiej jest zwiększanie konkurencyjności

biegunów wzrostu polskiej gospodarki oraz tworzenie warunków sprzyjających dyfuzji impulsów rozwojowych na mniej rozwinięte obszary.

Podstawy teoretyczne zagadnienia konkurencyjności w ujęciu mezoekonomicznym

Koncepcja konkurencyjności jest zjawiskiem wielowymiarowym, o czym świadczy duża liczba funkcjonujących w literaturze prób zdefiniowania tego pojęcia. Rezygnując z szerszych rozważań teoretycznych, w niniejszym rozdziale przyjęto definicję zaproponowaną w dokumencie OECD, zgodnie z którą konkurencyjność jest rozumiana jako „zdolność przedsiębiorstw, przemysłu, regionów, narodów lub ponadnarodowych regionów do uzyskiwania w długim okresie relatywnie wysokich przychodów z czynników produkcji oraz wysokiego poziomu zatrudnienia w warunkach konkurencji międzynarodowej” (Hatzichronoglou, 1996, p. 20). Konkurencyjność ekonomiczna i jej determinanty mogą być analizowane na trzech podstawowych poziomach: mikroekonomicznym (konkurencyjność pojedynczego przedsiębiorstwa), mezoekonomicznym (konkurencyjność branży lub regionu), makroekonomicznym (konkurencyjność gospodarki narodowej). Przedmiotem przeprowadzanej tutaj analizy jest konkurencyjność w ujęciu mezoekonomicznym.

Systemami najczęściej wyodrębnianymi w badaniach mezoekonomicznych są: branża i region (Budner, 2009, p. 8). Zakres tematyczny niniejszego podrozdziału dotyczy przede wszystkim konkurencyjności regionów, jednak warto zwrócić uwagę, że obydwa te wymiary są ze sobą w znaczącym stopniu powiązane. Jest to związane z poglądem, że kluczem do osiągnięcia wysokiej pozycji konkurencyjnej przez daną gospodarkę regionalną jest wykształcenie określonej specjalizacji branżowej. Według B. Jankowskiej (2009, p. 113, 125), przewaga konkurencyjna branży może mieć charakter kosztowo-cenowy lub jakościowy, a do najważniejszych jej determinant należą:

- interakcje wewnątrz branży, ujawniające się w kształcie relacji między przedsiębiorstwami, w szczególności zjawiskiem jednoczesnej konkurencji i kooperacji, określanej terminem kooperacji (*coopetition*),
- branże pokrewne (oferujące produkty komplementarne) i wspierające (obejmujące dostawców maszyn, urządzeń i materiałów), które charakteryzuje się przez pryzmat cech konkurencyjności ich uczestników oraz kształt relacji wewnątrzbranżowych,
- mezoinfrastruktura instytucjonalna, w szczególności samorząd gospodarczy, występujący zazwyczaj w formie izb gospodarczych lub zrzeszeń branżowych.

Poziomem przestrzennym, który w szczególny sposób sprzyja występowaniu wymienionych powyżej czynników, jest skala regionalna. Wpływ na to mają korzyści aglomeracji (*economics of agglomeration*), które dotyczą pozytywnych efektów związanych z lokalizacją przedsiębiorstw w bliskiej odległości od siebie. Podejście to zostało zainicjowane przez A. Marshalla (1890), który analizował trzy rodzaje korzyści aglomeracji:

- korzyści specjalizacji, umożliwiające osiągnięcie wysokich kompetencji w ramach jednej z faz procesu wytwarzania produktu oraz efektu skali, związane m.in. z pojawieniem się wyspecjalizowanych dostawców,
- korzyści związane z powstawaniem lokalnego rynku siły roboczej o kwalifikacjach odpowiadających potrzebom przedsiębiorstw,
- korzyści z przepływu wiedzy i rozprzestrzeniania się nowych pomysłów dotyczących działalności w danym sektorze.

Poziom regionalny odgrywa szczególnie ważną rolę w działalności innowacyjnej, która we współczesnej ekonomii jest traktowana jako kluczowa determinanta konkurencyjności gospodarczej. Bliskość przestrzenna sprzyja powiązaniom i współpracy między poszczególnymi podmiotami gospodarczymi i naukowymi, prowadzącym do efektu rozprzestrzeniania wiedzy (*knowledge spillovers*), transferu technologii oraz rozwoju kapitału ludzkiego. Zjawisko to oddziałuje na obserwowane we współczesnej gospodarce światowej silne tendencje do koncentracji geograficznej działalności innowacyjnej. Według C. Karlssona i M. Anderssona (2009, p. 273–274), działalność B+R w gospodarce jest z reguły bardziej skoncentrowana przestrzennie niż produkcja przemysłowa. Jest to związane z tym, że poszczególne branże przemysłowe lokują swoje centra B+R nie w obszarach, w których ma miejsce ich produkcja, ale w miejscach lokalizacji działalności B+R innych branż przemysłowych. Tworzenie wiedzy i inne rodzaje działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwie są bardziej efektywne w aglomeracjach, w których występują podmioty uniwersyteckie, jednostki badawczo-rozwojowe oraz firmy zajmujące się pracami B+R. Według D. Harhoff'a (2000), organizacja może wówczas odnosić korzyści związane z niższymi kosztami uzyskiwania wiedzy z otoczenia zewnętrznego w swoim regionie w porównaniu z potencjalnymi kosztami samodzielnego tworzenia wiedzy lub jej nabywania od podmiotów zlokalizowanych w znaczącej odległości geograficznej. D.S. Siegel, P. Westhead oraz M. Wright (2003) wykazali, że koszt transferu wiedzy jest funkcją odległości geograficznej i czasowej (*geographic time distance*). W związku z tym skupiska podmiotów zajmujących się B+R oraz innowacjami są źródłem zlokalizowanych efektów zewnętrznych. Wynika z tego, że wymiar przestrzenny jest obecnie kluczowym czynnikiem wyjaśniającym decyzje przedsiębiorstw dotyczących lokalizacji działalności B+R (C. Karlsson, M. Andersson, 2009, p. 274).

Ważnym źródłem wiedzy na temat regionalnej polaryzacji procesów rozwojowych jest teoria biegunów wzrostu, która została sformułowana przez francuskiego ekonomistę F. Perroux (1964). W koncepcji tej identyfikuje się sektorowe i terytorialne bieguny wzrostu (jednostki wiodące), w których występuje koncentracja działalności gospodarczej. Powoduje to, że rozwój gospodarczy posiada charakter spolaryzowany, co oznacza, że są lokalizacje (zwane biegunami wzrostu), które rozwijają się szybciej, inne zaś rozwijają się znacznie wolniej. Wyodrębnianie się biegunów wzrostu ma jednak pozytywne znaczenie dla całej gospodarki kraju, ponieważ tworzy on impulsy rozwojowe dla pozostałych obszarów, przez pobudzanie inwestycji, działalności innowacyjnej oraz przekształceń strukturalnych.

Dysproporcje w rozwoju polskich regionów

Wielowymiarowość zjawiska konkurencyjności gospodarki powoduje, że mamy do czynienia z wieloma metodami jej pomiaru. Najczęściej wykorzystywanym wskaźnikiem do mierzenia wielkości i siły ekonomicznej poszczególnych gospodarek jest wskaźnik PKB (produkt krajowy brutto), który pokazuje wartość wytworzonych w nich dóbr i usług. Uszeregowanie polskich województw pod kątem tego miernika zostało przedstawione w tabeli 1.

Tabela 1

PKB w polskich w regionach na poziomie NUTS 2, w tysiącach €

Województwo	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Mazowieckie	41 876	52 254	58 834	67 542	78 407	67 930
Śląskie	28 293	32 424	35 411	40 454	47 784	40 513
Wielkopolskie	19 318	23 071	25 361	28 815	33 734	29 430
Dolnośląskie	15 762	19 126	22 017	25 474	29 445	25 522
Małopolskie	14 864	17 834	20 224	22 986	27 054	22 994
Łódzkie	12 749	15 190	16 846	19 324	22 549	18 918
Pomorskie	11 439	13 821	15 465	17 697	20 028	17 618
Kujawsko-pomorskie	9 877	11 551	12 890	14 646	16 977	14 262
Zachodniopomorskie	8 412	10 076	11 008	12 297	14 536	12 106
Lubelskie	8 106	9 542	10 485	12 026	14 318	11 804
Podkarpackie	7 824	9 276	10 240	11 582	13 777	11 712
Warmińsko-mazurskie	5 929	6 998	7 694	8 637	10 027	8 568
Świętokrzyskie	5 328	6 163	6 952	8 041	9 695	8 029
Podlaskie	4 802	5 695	6 270	7 221	8 271	7 141
Lubuskie	4 820	5 830	6 402	7 261	8 227	7 015
Opolskie	4 837	5 569	5 990	6 998	8 326	6 858
Polska	204 237	244 420	272 089	311 002	363 154	310 418

Źródło: Eurostat [nama_r_e2gdp], dostęp 15.11.2012.

Jak wynika z tabeli 1, największą gospodarką regionalną w Polsce tworzy województwo mazowieckie, a następnie województwa: śląskie, wielkopolskie, dolnośląskie, małopolskie i łódzkie. W ujęciu dynamicznym warto zwrócić także uwagę, że zdecydowanymi liderami jeśli chodzi o tempo przyrostu PKB w badanym okresie były województwa: mazowieckie i wielkopolskie, należące do jednych z najlepiej funkcjonujących regionów w Polsce. O ile jednak PKB pokazuje wielkość gospodarki w ujęciu bezwzględny, to nie

odzwierciedla on poziomu życia społeczeństwa. Bardziej syntetycznym wskaźnikiem, który jest używany w ocenie pozycji konkurencyjnej regionu, jest PKB per capita. Niższy poziom tego miernika w danej gospodarce oznacza biedę i najczęściej jest również wyrazem zacofania społeczno-ekonomicznego. W tabeli 2 przedstawiono kształtowanie się wartości wskaźnika PKB per capita w polskich województwach w porównaniu do średniej dla całej Unii Europejskiej w latach 2004–2009.

Tabela 2

PKB per capita jako % średniej UE27 (w PPS, ceny bieżące) w regionach na poziomie NUTS 2

Województwo	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Mazowieckie	77	81	83	87	89	97
Dolnośląskie	51	53	55	59	61	66
Śląskie	57	55	55	58	61	65
Wielkopolskie	54	55	55	57	59	65
Pomorskie	49	50	51	54	53	59
Łódzkie	47	47	48	50	52	55
Zachodniopomorskie	47	48	47	49	51	53
Małopolskie	43	44	45	47	49	52
Lubuskie	45	46	46	48	48	52
Kujawsko-pomorskie	45	45	45	47	49	51
Opolskie	43	43	42	45	48	50
Świętokrzyskie	39	38	39	42	45	47
Podlaskie	38	38	38	40	41	45
Warmińsko-mazurskie	39	39	39	40	42	45
Podkarpackie	35	35	35	37	39	42
Lubelskie	35	35	35	37	39	41
Polska	51	51	52	54	56	61

Źródło: Eurostat [nama_r_e2gdp], dostęp 15.11.2012.

Jak wynika z tabeli 2, do regionów na poziomie NUTS 2 w Polsce, które w 2009 r. osiągały poziom PKB per capita przekraczający średnią krajową (wynoszącą 61% PKB per capita Unii Europejskiej), należą województwa: mazowieckie, dolnośląskie, śląskie i wielkopolskie. Nawet najwyższej sklasyfikowane województwo mazowieckie osiągało jednak niższe dochody niż średnia unijna (97%). Do regionów o najniższym poziomie PKB per capita należy natomiast pięć województw: lubelskie, podkarpackie, podlaskie, warmińsko-mazurskie oraz świętokrzyskie, skoncentrowane w północno-wschodniej i południowo-wschodniej części kraju.

Wskaźnikami używanymi w analizach nierówności regionalnych są: odchylenie standardowe, stanowiące klasyczną miarę zmienności, oraz współczynnik zmienności, mierzący zróżnicowanie rozkładu wartości danej cechy Y w zależności od wielkości średniej arytmetycznej. Jest on dany następującym wzorem:

$$CV(Y) = \frac{SD(Y)}{\bar{Y}} = \frac{\sqrt{\sum_i (Y_i - \bar{Y})^2}}{\bar{Y}}$$

gdzie $CV(Y)$ oznacza współczynnik zmienności badanej cechy Y , $SD(Y)$ to odchylenie standardowe, a \bar{Y} to średnia arytmetyczna. Zastosowanie tych mierników do analizy zróżnicowań regionalnych w Polsce ma miejsce w tabeli 3.

Tabela 3

Współczynniki związane z kształtowaniem się PKB *per capita* w polskich regionach

Współczynnik	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PKB <i>per capita</i> dla Polski (w PPS), % średniej UE	51	51	52	54	56	61
Odchylenie standardowe dla PKB <i>per capita</i> w regionach na poziomie NUTS-2 w Polsce	10,33441	11,17736	11,64403	12,18862	12,21406	13,64169
Współczynnik zmienności dla PKB <i>per capita</i> w regionach na poziomie NUTS-2 w Polsce	0,202635	0,219164	0,223924	0,225715	0,218108	0,223634

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostat [nama_r_e2gdp].

Jak wynika z tabeli 3, od akcesji Polski do Unii Europejskiej obserwujemy konwergencję dochodów między Polską a pozostałymi krajami Wspólnoty, o czym świadczy wzrost polskiego PKB z 51% średniej UE w 2004 r. do 61% średniej UE w 2009 r. Procesowi temu towarzyszy jednak pogłębianie się wewnętrznych zróżnicowań regionalnych w gospodarce polskiej. Wskazuje na to rosnące odchylenie standardowe dla PKB *per capita* w regionach na poziomie NUTS-2 w Polsce, z 30,33 w 2004 r. do 13,64 w 2009 r. oraz rosnący współczynnik zmienności z 0,20 w 2004 r. do 0,22 w 2009 r. Dodatkowo nakłada się na to narastanie jeszcze większych rozbieżności rozwojowych między metropoliami a pozostałymi jednostkami terytorialnymi w poszczególnych województwach. Powyższy proces dobrze ilustruje tzw. hipoteza Williamsona (1965), zgodnie z którą w typowym modelu rozwoju państwa w początkowych stadiach ma miejsce międzyregionalna dywergencja, natomiast na wyższych etapach dochodzi do międzyregionalnej konwergencji. Jedną z przyczyn jest wyodrębnianie się regionalnych biegunów wzrostu,

a więc lokalizacji, które charakteryzują się wyższym tempem wzrostu gospodarczego niż pozostałe obszary w danym państwie. Funkcję regionalnych biegunów wzrostu mogą pełnić klastry, które stanowią przedmiot rozważań w dalszej części podrozdziału.

Rozwój klastrów jako czynnik zwiększania konkurencyjności regionów w Polsce

Analizując zagadnienie konkurencyjności na poziomie mezoekonomicznym należy zwrócić uwagę, że działanie gospodarki regionalnej nie jest determinowane przez pojedyncze przedsiębiorstwa, ale przede wszystkim przez funkcjonowanie całych przemysłów i branż. Efektywnym modelem organizowania działalności gospodarczej w danej lokalizacji w ujęciu branżowym są klastry, które można zdefiniować jako „geograficzne skupiska wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (na przykład uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych) w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale również współpracujących” (Porter, 1990). Zgodnie ujęciem M. Portera (2001), są one cechą niemal każdej gospodarki narodowej, regionalnej, a nawet metropolitarnej, głównie w krajach gospodarczo rozwiniętych. Poszczególne klastry różnią się jednak między sobą wielkością, etapem rozwoju, poziomem innowacyjności i zaawansowania technologicznego, stopniem oddziaływania na rynek itd. Istnieją trzy podstawowe cechy charakterystyczne, które opisują funkcjonowanie klastrów w gospodarce:

- 1) koncentracja przestrzenna (geograficzna), która oznacza, że klastry rozwijają się w konkretnym regionie lub sąsiadujących regionach,
- 2) koncentracja sektorowa (specjalizacja), co oznacza, że klastry są zawiązywane w ramach jednego lub kilku pokrewnych sektorów,
- 3) powiązania i interakcje między uczestnikami klastra, przybierające formę kooperacji, łączącej w sobie jednocześnie zachodzące procesy konkurencji i kooperacji.

Wyniki badań zrealizowanych na zlecenie Komisji Europejskiej (Sölvell, Ketels, Lindqvist, 2009) wskazują na pozytywną korelację między istnieniem w danej gospodarce klastrów a wielkością PKB *per capita*. Korelacja ta jest tym silniejsza, im silniejsza jest koncentracja przestrzenna poszczególnych przemysłów, stanowiąca źródło korzyści aglomeracji. Wyniki te znalazły potwierdzenie w badaniach, które przeprowadzili przez M. Delgado, M.E. Porter, S. Stern (2012). Wskazują one, że koncentracja poszczególnych branż w klastrach przyczynia się do wzrostu zatrudnienia, płac, liczby patentów i tworzenia nowych przedsiębiorstw. Co więcej, w badaniach tych zidentyfikowano pozytywny wpływ funkcjonowania w danej lokalizacji klastra dla rozwoju gospodarczego sąsiadujących z nią regionów. Pozytywne oddziaływanie struktur klastrowych, wykraczające poza ich uczestników, jest związane z tzw. efektami rozprzestrzeniania (*spillover effects*), które przekształcają całe lokalne otoczenie. Efekty te występują, gdy działania podejmowane przez podmioty gospodarcze są źródłem korzyści dla innych,

sąsiadujących z nimi przedsiębiorstw (Burt, 2010, p. 37–38). W ten sposób klastry przyczyniają się do poprawy tzw. efektywności regionalnej, która jest kategorią obejmującą cztery wymiary: ekonomiczny, techniczny, społeczny i ekologiczny (S.L. Bagdziński, W. Kosiedowski, M. Marszałkowska, 1995, s. 47–48). Wpływ klastrów na regionalną efektywność ekonomiczną dokonuje się przede wszystkim przez:

- koncentrację zasobów czynników produkcji (w szczególności środków finansowych i kapitału ludzkiego) w sektorach, w których region ma przewagi konkurencyjne, co umożliwi osiągnięcie odpowiedniej masy krytycznej dla nowych inwestycji i dalsze pogłębianie specjalizacji regionalnej,
- rozwój sieci produkcji składających się z wyspecjalizowanych poddostawców i kooperantów, którymi są często małe i średnie firmy, a także rozwój sfery usług tzw. otoczenia innowacyjnego i okołobiznesowego,
- tworzenie lokalnej kultury przedsiębiorczości oraz aktywizację gospodarczą regionu, w tym zwiększenie stopnia formowania nowych przedsiębiorstw, w szczególności firm odpryskowych (*spin-off*),
- przyciąganie wykwalifikowanych pracowników spoza regionu i rozwój atrakcyjnego rynku pracy,
- zwiększenie eksportu regionu przez oddziaływanie na internacjonalizację funkcjonujących w ramach klastrów lokalnych przedsiębiorstw,
- zwiększenie atrakcyjności lokalizacyjnej regionu dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

We współczesnej gospodarce światowej obserwuje się zjawisko umiędzynarodowienia klastrów, polegające na podejmowaniu współpracy transgranicznej między inicjatywami klastrowymi zlokalizowanymi w różnych państwach i regionach. Jedną z ważniejszych korzyści ekonomicznych wynikających z tego procesu jest zwiększenie możliwości dostępu należących do klastrów przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł innowacyjności (Kowalski, 2011). Ma to ogromne znaczenie w kontekście otwierania się narodowych systemów innowacji, co znajduje wyraz w szerszym korzystaniu z światowych osiągnięć technologicznych, polegającym na doskonaleniu zdolności do zbierania, selekcji i wdrażania globalnie dostępnej wiedzy i technologii (Weresa, 2012).

Wpływ klastrów na regionalną efektywność społeczną dokonuje się przede wszystkim przez oddziaływanie na rozwój kapitału społecznego. Wyspecjalizowane firmy, prowadzące działalność opartą na wiedzy, mogą wykorzystywać swoje relacje społeczne, np. z partnerami z parków naukowo-przemysłowych lub klastrów, w celu nabywania wiedzy zewnętrznej, co pomaga im skompensować ograniczenia zasobów wewnętrznych (Martínez-Cañas, Sáez-Martínez, Ruiz-Palomino, 2012, s. 73). Kapitał społeczny stanowi ważny czynnik produkcji, który wpływa na efektywność przedsiębiorstw oraz przyczynia się do rozwoju współpracy w gospodarce (Padmasiri, 2012). Jednym z elementów składowych kapitału społecznego jest tzw. kapitał relacyjny (*relational capital*), na który składa się zespół różnorodnych relacji między instytucjami, przedsiębiorstwami i ludźmi, opartych na świadomości przynależności do danej wspólnoty oraz na potencjale współpracy podobnych kulturowo podmiotów. Zasoby kapitału relacyjnego

w gospodarce regionu lub klastrze przekładają się na tworzenie stabilnych ram wielowymiarowej współpracy, przyczyniając się do przepływu wiedzy, transferu technologii oraz większej mobilności siły roboczej. Badania empiryczne (Park, Vertinsky, Lee, 2012) wykazały, że odpowiedni poziom kapitału relacyjnego stanowi warunek konieczny, choć niewystarczający, dla skutecznego transferu wiedzy ukrytej (*tacit knowledge*). Ponadto, według Kantanena (2012), zasoby kapitału relacyjnego są ważnym elementem rozwoju środowiska innowacyjnego. Można wskazać, że klastry oddziałują na regionalną efektywność społeczną przez:

- podnoszenie ogólnego poziomu życia społeczeństwa,
- podnoszenie kwalifikacji miejscowej ludności,
- tworzenie nowych miejsc pracy w regionie i wzrost poziomu lokalnego zatrudnienia,
- motywowanie mieszkańców regionu do efektywnego społecznie działania,
- zwiększanie poziomu zaufania w regionie oraz rozwój kapitału społecznego, w tym kapitału relacyjnego.

Wpływ klastrów na regionalną efektywność techniczną jest związany z faktem, że poziom regionalny jest w ścisły sposób powiązany z procesami innowacyjnymi. Bliskość geograficzna (*geographical proximity*), odnosząca się do dystansu przestrzennego między aktorami ekonomicznymi, generuje pozytywne efekty zewnętrzne powstające w wyniku wspólnej lokalizacji w danym lokalnym systemie produkcyjnym podobnych działalności gospodarczych. Niewielkie odległości przestrzenne między podmiotami ułatwiają bezpośrednie kontakty międzyludzkie, umożliwiające wymianę wiedzy, w szczególności wiedzy ukrytej, oraz informacji. Badania empiryczne potwierdzają, że efekty zewnętrzne dotyczące dyfuzji wiedzy są geograficznie ograniczone, co oznacza, że przedsiębiorstwa zlokalizowane bliżej źródeł powstawania wiedzy charakteryzują się wyższą innowacyjnością niż firmy funkcjonujące w innych obszarach (Audretsch, Feldman, 1996). Według H. Bathelta et al. (2010), kooperacja na poziomie lokalnym przynosi najlepsze rezultaty, gdy jest ona uzupełniana przez relacje z podmiotami z innych regionów, dostarczające pomysłów i impulsów dla działalności innowacyjnej oraz wprowadzających nowości w skali danego terytorium. Bliskość geograficzna w pozytywny sposób oddziałuje na występowanie innych rodzajów bliskości pełniących ważne funkcje w procesach innowacyjnych: poznawczej, organizacyjnej, społecznej i instytucjonalnej (Boschma 2005; Bahlmann, 2010) oraz technologicznej (Greunz, 2003). Bliskość stanowi także istotny wymiar klastra, ponieważ natężenie poszczególnych typów bliskości determinuje powstawanie i rozwój różnego typu struktur klastrowych. Wpływ klastrów na regionalną efektywność techniczną dokonuje się przede wszystkim przez:

- przyspieszenie przepływu wiedzy, informacji i specjalistycznego *know-how*, transferu technologii oraz dyfuzji innowacji do i w ramach regionu,
- zwiększenie dostępnych w regionie środków na finansowanie działalności innowacyjnej oraz efektywniejsze ich wykorzystanie dzięki efektom synergii wynikającym z współdziałania lokalnych podmiotów,
- rozwój bazy naukowej oraz poprawę oferty edukacyjnej, co przyczynia się do podejmowania prac B+R i wyższego poziomu kwalifikacji pracowników w regionie,

- bardziej zaawansowany poziom współpracy między podmiotami badawczo-naukowymi, prowadzącymi prace B+R, i przedsiębiorstwami, wdrażającymi wyniki tych prac w działalności gospodarczej,
- wyższą efektywność działalności badawczej, rozwojowej i innowacyjnej dzięki koncentracji zasobów (ludzkich, finansowych, wiedzy), co sprzyja inteligentnej specjalizacji (*smart specialisation*),
- większą presję na wprowadzanie innowacji, szczególnie w branżach, w których konkurencyjność ma charakter niecenowy, z uwagi na zwiększenie poziomu konkurencji na lokalnym rynku przez zagęszczenie rywali rynkowych.

Wpływ klastrów na regionalną efektywność ekologiczną dokonuje się przede wszystkim przez ich oddziaływanie na zrównoważony rozwój i tworzenie ekoinnowacji, które dają możliwość szybszego reagowania na problemy środowiska przyrodniczego.

W Polsce obserwujemy w ostatnich latach dynamiczny przyrost liczby inicjatyw klastrowych. W wielu przypadkach, mimo odwoływania się do koncepcji klastra i stosowania tego słowa w swojej nazwie, realne funkcjonowanie tych inicjatyw znacznie odbiega od założeń teoretycznego modelu zaproponowanego przez M. Portera i możemy mówić jedynie o próbach formowania struktur klastrowych. W praktyce występuje wiele barier, które utrudniają inicjowanie nowych klastrów w wielu regionach Polski lub sprawiają, że powołane do życia inicjatywy klastrowe nie mogą wyjść poza embrionalny etap rozwoju. Według powszechnej opinii przedsiębiorców, najpoważniejszą przeszkodą w rozwoju klastrów są bariery finansowe. Biorąc pod uwagę znaczące środki finansowe przeznaczone na wspieranie klastrów, np. w ramach Działania 5.1 w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka „Wspieranie rozwoju klastrów o znaczeniu ponadregionalnym” (104 mln €), należy zmodyfikować subiektywną ocenę przedstawicieli biznesu i stwierdzić, że problemem jest nie tyle brak kapitału, co trudności z jego wykorzystaniem. Stereotypowy pogląd o powszechnym braku funduszy wiąże się m.in. z nadmierną biurokracją i skomplikowanymi oraz pracochłonnymi procedurami związanymi z dostępem do środków publicznych. W zgodnej opinii ekspertów w dziedzinie rozwoju klastrów, istotniejsze niż problemy finansowe są bariery kulturowe, przede wszystkim niska skłonność do współpracy i zakorzeniona w polskim społeczeństwie nieufność wobec współobywateli. Wniosek taki potwierdzają wyniki różnych badań, m.in. przeprowadzonych w ramach *European Social Survey*. W Polsce z opinią, że „większości ludzi można ufać” w 2011 r. zgadzało się zaledwie 13,4% i tyle samo w 2009 r., przy czym należy zanotować lekki wzrost pozytywnych odpowiedzi z 11,5% w 2007 r. oraz 10,5% w 2005 r. i 2003 r. (Czapiński, Panek, 2011).

Kształtowanie polityki gospodarczej ukierunkowanej na zwiększanie konkurencyjności polskich regionów

W Unii Europejskiej obserwujemy obecnie rosnące znaczenie wymiaru terytorialnego polityki rozwoju (*territorial-based policy*), który można zdefiniować jako realne

efekty realizacji inicjatyw rozwojowych zarówno sektorowych, jak i horyzontalnych oraz ustawodawstwa na poziomie kraju i międzynarodowym, odczuwalne na poziomie lokalnym (m.in. rozwoju miast czy rozwoju obszarów wiejskich). W kontekście polityki gospodarczej Polski, w wymiar ten wpisuje się przedstawiony w raporcie „Polska 2030. Wyzwania rozwojowe” (Boni, 2009) model polaryzacyjno-dyfuzyjny. W modelu tym przyjmuje się założenie dla polityki gospodarczej w Polsce, że z jednej strony należy wspierać bieguny wzrostu w gospodarce (prowadzące do procesów polaryzacyjnych), a z drugiej – tworzyć warunki dyfuzji przeciwdziałającej negatywnym skutkom polaryzacji (mechanizm polaryzacyjno-dyfuzyjny równoważenia rozwoju). Z uwagi na liczne kontrowersje, w projekcie długookresowej strategii rozwoju kraju „Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności” przyjęto zredefiniowany model rozwoju opierający się „o zasadę solidarności pokoleniowej, terytorialnej oraz innowacyjnej (solidarności zasady wyrównywania szans i konkurencyjności w celu innowacyjności)” (Boni, 2011, s. 14). W kontekście wymiaru terytorialnego polityki, raport ten priorytetowo traktuje rozwiązywanie problemu różnic między obszarami kraju oraz nierównomierności tempa rozwoju. Postuluje on terytorialne równoważenie rozwoju, którego istotą jest dyfuzja, a więc rozprzestrzenianie korzyści płynących z biegunów wzrostu, przy jednoczesnym rozwijaniu zdolności do absorpcji impulsów pro wzrostowych przez obszary o gorszych na dziś parametrach. Rozprzestrzenianie impulsów rozwojowych z silnych ośrodków przemysłowych na gospodarkę może pomóc w uniknięciu sytuacji, w której „niski poziom konkurencyjności znaczącej części regionów kraju będzie prowadził pośrednio do zakłócenia wysokiej dynamiki procesów rozwojowych i do niewykorzystania możliwości, jakie daje komponent regionalny w rozwoju makroekonomicznym” (Szlachta, 1997, s. 18).

Dokumentem, który stanowi istotny punkt odniesienia dla kształtowania polityki wspierania konkurencyjności polskich regionów, jest również *Krajowa strategia rozwoju regionalnego 2010–2020: regiony, miasta, obszary wiejskie* (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2010). Podkreślono tam, że dla rozprzestrzeniania procesów rozwoju w gospodarce kluczowe znaczenie ma:

- wzmocnienie powiązań funkcjonalnych między najważniejszymi ośrodkami miejskimi w poszczególnych regionach a miastami subregionalnymi i lokalnymi, a także między miastami i otaczającymi je obszarami,
- wykorzystanie potencjałów endogenicznych i specyfiki terytorialnej, w tym pogłębianie specjalizacji społeczno-gospodarczej decydującej o przewadze komparatywnej danego regionu,
- stymulowanie na obszarze gospodarki regionu możliwości lokalizacji inwestycji bazujących na regionalnych bądź lokalnych zasobach ludzkich, naukowych, surowcowych itp.,
- budowanie sieci kooperacyjnych między najlepiej i słabiej rozwijającymi się regionami, ze szczególnym uwzględnieniem inicjowania trwałych instytucji współpracy między ośrodkami naukowymi, przedsiębiorstwami i władzami publicznymi z tych regionów oraz wprowadzanie zachęt dla czołowych instytucji w poszczególnych

- obszarach technologicznych do przekazywania własnych doświadczeń i innowacji do innych ośrodków,
- wspomaganie rozwoju gospodarczego opartego na specjalizacjach regionalnych i lokalnych, przede wszystkim w ramach inicjatyw klastrowych.

Polityka rozwoju klastrów jako instrument zwiększania konkurencyjności i innowacyjności regionów

Jednym z najważniejszych narzędzi realizacji wymiaru terytorialnego polityki rozwoju jest wspieranie klastrów. Rozwój polityki klastrowej w Unii Europejskiej odbywa się z wykorzystaniem tzw. zarządzania wieloszczeblowego (*multi-level governance*), które oznacza, że każdy z poziomów administracji publicznej posiada pewną autonomię działania, a zadania są podzielone między władze unijne, krajowe oraz kolejne szczeble samorządów. System ten jest zgodny z wymagającym generalnie takich samych cech mechanizmem prowadzenia polityki regionalnej państwa i wdrażania europejskiej polityki spójności społeczno-gospodarczej. Powinien on gwarantować możliwość dużej elastyczności wdrażania polityki unijnej i krajowej, a także łatwość jej adresowania do odpowiednich jednostek i szczebli terytorialnych. W pełni zastosowanie powinna mieć zasada pomocniczości, polegająca na lokowaniu zadań z tego obszaru na możliwie najniższym szczeblu, zapewniającym efektywną ich realizację (Szlachta, Zaleski, 2009, s. 169–170).

Najczęstszymi rodzajami działań podejmowanych w ramach polityki klastrowej są: popularyzacja klastrów jako modelu prowadzenia działalności gospodarczej lub zapewnianie bezpośredniego wsparcia finansowego lub pozafinansowego istniejącym klastrom (Ferreira, Garrido Azevedo, Raposo, 2012). Klastry stanowią skuteczny mechanizm koncentrowania zasobów i środków, w związku z czym mają możliwość pełnienia funkcji biegunów wzrostu. Z drugiej strony, wspieranie rozwoju klastrów ma ważne znaczenie w kontekście dążenia do terytorialnej spójności, gdyż stanowią one sposób na zwiększenie absorpcji i dyfuzji innowacji z obszarów o najwyższym poziomie konkurencyjności na obszary, gdzie poziom ten jest niższy. Pozytywne przykłady tworzenia konkurencyjnych klastrów w wielu regionach na świecie zachęcają władze publiczne, szczególnie w obszarach słabiej rozwiniętych, do formułowania strategii i instrumentów polityki gospodarczej mających na celu rozwój struktur klastrowych, postrzeganych jako sposób na przewyżczenie trudności strukturalnych. Tymczasem klastry powinny stanowić inicjatywy wykształcające się w ramach obiektywnych relacji rynkowych w korzystnych warunkach lokalizacyjnych (Plawgo, 2007, s. 9). Analizując różne przykłady klastrów można stwierdzić, że najbardziej konkurencyjne inicjatywy, takie jak Dolina Krzemowa, powstają w wyniku oddolnych działań przedsiębiorców (*bottom-up approach*), którzy zakładają firmy w celu wykorzystania możliwości oferowanych przez nowe technologie oraz wykorzystują w praktyce odkrycia naukowe, wprowadzając na rynek nowe produkty i usługi. Ogromną rolę w tych przedsięwzięciach odgrywa biznes prywatny, skłonny do

wspierania ryzykownych pomysłów i inicjatyw. Wspieranie tworzenia struktur klastrowych może okazać się szczególnie skuteczne w lokalizacjach, w których występują ich załączki, tzn. skupiska przedsiębiorstw związanych z wytwarzaniem i dostarczaniem określonych rodzajów produktów czy usług, między którymi zaczynają występować relacje współpracy. Tego typu struktury są najczęściej oparte na najsilniejszych stronach gospodarki danego regionu i funkcjonują w dziedzinach, w których wykazuje ona przewagi konkurencyjne względem innych obszarów. Wspieranie inicjowania i rozwoju klastrów w takich lokalizacjach odpowiada więc nowoczesnemu podejściu do polityki regionalnej, zgodnie z którym pomocą publiczną powinny być objęte jedynie wybrane lokalizacje o dużych możliwościach rozwojowych (Kowalski, Szlachta, 2007). Podejście to wpisuje się w nowy paradygmat polityki gospodarczej związany z dążeniem do gospodarki opartej na wiedzy, czego wyrazem jest budowanie siły konkurencyjnej regionów bazującej przede wszystkim na endogenicznym potencjale rozwojowym (Szlachta, 2009, s. 142).

Wspieranie klastrów wpisuje się w koncepcję inteligentnej specjalizacji (*smart specialisation*) regionów, która stanowi ważny element strategii *Europa 2020*, zgodnie z którą należy „zreformować krajowe (i regionalne) systemy prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej, aby sprzyjały one rozwijaniu doskonałości i inteligentnej specjalizacji, zacieśnić współpracę między uczelniami, społecznością badawczą i biznesem, realizować wspólne planowanie, a także poprawić współpracę w obszarach, gdzie UE może zaoferować wartość dodaną, i odpowiednio dostosować krajowe procedury finansowania, tak aby zapewnić rozprzestrzenianie się technologii na całe terytorium UE” (Komisja Europejska, 2010)¹. Wykorzystanie klastrów w realizacji strategii „inteligentnej specjalizacji” może umożliwić:

- koncentrację zasobów na kilku kluczowych dla gospodarki regionu priorytetach i branżach, w których posiada on przewagę konkurencyjną,
- zwiększenie synergii między realizowanymi politykami na poziomie Unii Europejskiej oraz poszczególnych państw członkowskich i regionów,
- skuteczniejsze wykorzystanie funduszy publicznych dzięki osiągnięciu niezbędnej masy krytycznej inwestycji zamiast rozdrobnienia środków finansowych na wielu obszarach,
- wzmacnianie regionalnych systemów innowacji, efektywności prac B+R oraz przepływów wiedzy.

W bazującej na tych wytycznych *Krajowej strategii Rozwoju regionalnego 2010–2020: regiony, miasta, obszary wiejskie* przewidziano koncentrację wsparcia na klastrach o największym potencjale konkurencyjnym, tzn. „wykazujących się obecnie konkurencyjnością międzynarodową bądź dających realną szansę na zbudowanie takiej konkurencyjności w przyszłości” (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2010, s. 1481). Jednocześnie działania polityki gospodarczej mają oddziaływać na wzmacnianie potencjału konkurencyjnego i przekształcanie skupisk przedsiębiorstw w dynamiczne klastry z wysokim poziomem konkurencji i współpracy (koopetycji), interakcji i efektów zewnętrznych. Przewidywane

¹ Szerzej na ten temat w rozdziale 6 niniejszego Raportu.

kierunki wsparcia obejmują przede wszystkim następujące aspekty funkcjonowania klastrów:

- działalność B+R,
- międzynarodową ekspansję przedsiębiorstw,
- rozwój kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach,
- stymulowanie współpracy branżowej,
- powstawanie nowych przedsiębiorstw.

W strategii przyjęto, że przedmiotem interwencji publicznej powinno być także wspieranie organizacji klastrowych bądź innych podmiotów prawnych zajmujących się zarządzaniem i koordynacją działalności klastra, w szczególności w zakresie dostępu do wspólnej infrastruktury. Uznano, że szczebel regionalny jest najważniejszy dla prowadzenia polityki klastrowej, przy czym istotne jest zachowanie komplementarności z krajowymi politykami w zakresie przemysłu, transportu, przyciągania inwestycji zagranicznych oraz wspierania nauki.

Możliwości wykorzystania efektów synergii z połączenia koncepcji klastrów i specjalnych stref ekonomicznych (SSE)

Kierunkiem polityki gospodarczej, który może prowadzić do wzmocnienia konkurencyjności polskich regionów, jest także wykorzystanie efektów synergii wynikających z powiązania instrumentów na rzecz wsparcia klastrów z pomocą regionalną w specjalnych strefach ekonomicznych (SSE). Podstawowe cechy łączące te dwie koncepcje to:

- koncentracja przestrzenna (wymiar regionalny), stanowiąca podstawę zarówno koncepcji klastrów (zgodnie z definicją M. Portera), jak i SSE (które jednak nie są z reguły tworzone na jednolitym terytorium, ale na terenie kilku administracyjnych jednostek terytorialnych),
- koncentracja sektorowa (specjalizacja branżowa), która jest podstawowym atrybutem klastrów, natomiast nie jest tak wyraźna w strefach, jednak w większości z nich, zauważalne jest wykształcenie się jednej lub kilku dominujących specjalizacji branżowych,
- tworzenie lokalnych więzi kooperacyjnych w regionie, które są fundamentalnym elementem koncepcji klastrów, a także odgrywają ważną rolę w funkcjonowaniu SSE. Według A.A. Ambroziaka (2009, s. 131), stała współpraca spółek zarządzających strefami i podmiotów lokalnych przyczynia się zarówno do realizacji wyborów strategicznych, jak i osiągnięcia synergiczności i komplementarności decyzji, a w konsekwencji do gospodarczego zdyskontowania mocnych stron układu lokalnego, wyeliminowania jego zagrożeń rozwojowych oraz zwiększania zewnętrznych korzyści lokalizacji inwestycji,
- zwiększanie atrakcyjności lokalizacyjnej gospodarki regionu dla inwestorów zewnętrznych.

Podobieństwa między koncepcją klastrów i SSE wpłynęły na wzajemne powiązanie działań państwa w tych dwóch obszarach. Zgodnie z dokumentem Ministerstwa Gospodarki (2009, s. 12), kryterium wspierania rozwoju klastrów jest jednym z kryteriów wydawania zezwolenia na działalność na terenie SSE. Rozwój klastrów może być czynnikiem dynamizującym działalność gospodarczą w SSE oraz przyczyniać się do długookresowych korzyści dla funkcjonujących w ich ramach podmiotów. Kluczową kwestią determinującą możliwości tworzenia w danej strefie klastrów jest to, czy posiada ona wyraźną specjalizację w konkretnej branży. Analiza profilu działalności gospodarczej poszczególnych SSE w Polsce pokazuje, że część z nich charakteryzuje się wyraźną specjalizacją branżową, co wskazuje na wysoki potencjał do rozwoju struktur klastrowych, np. w następujących dziedzinach: AGD w łódzkiej SSE, AGD i motoryzacyjnej w wałbrzyskiej SSE lub technologii informacyjno-komunikacyjnych w krakowskiej SSE. Należy zwrócić ponadto uwagę, że w niektórych strefach już obecnie funkcjonują klastry branżowe, przy czym terytorium klastra z reguły nie pokrywa się ściśle z obszarem SSE. Przykładami klastrów rozwijanych w polskich specjalnych strefach ekonomicznych obejmujących część ich obszaru są: klaster „Dolina Lotnicza”, powiązany z SSE EURO-PARK Mielec, „Lubuski Klaster Metalowy” z siedzibą w Gorzowie Wlkp., powiązany z Kostrzyńsko-Słubicką SSE, „Pomorski klaster ICT” oraz „Park Kryształowy” (Crystal Park) w Łysomicach produkujący panele LCD, powiązane z Pomorską SSE oraz „Małopolski Klaster Technologii Informacyjnych, powiązany z SSE Krakowski Park Technologiczny.

Podsumowanie i wnioski

Od akcesji do Unii Europejskiej w 2004 r. dokonuje się w Polsce konwergencja zewnętrzna, polegająca na zmniejszaniu się luki dochodowej między polskimi regionami a średnią unijną oraz dywergencja wewnętrzna, która wyraża się zwiększającymi się rozbieżnościami w poziomach PKB *per capita* między poszczególnymi województwami. Konkurencyjność w ujęciu mezoekonomicznym obejmuje dwa wymiary: branżę i region. Skupiając analizę na konkurencyjności regionów nie można pomijać znaczenia branż, ponieważ istotnym czynnikiem osiągnięcia wysokiej pozycji konkurencyjnej przez daną gospodarkę regionalną jest wykształcenie określonej specjalizacji sektorowej. Obydwa systemy wyodrębniane w badaniach mezoekonomicznych w szczególności dotyczą klastrów, których cechą charakterystyczną jest koncentracja geograficzna i branżowa działalności gospodarczej. O znaczeniu struktur klastrowych jako czynnika konkurencyjności regionów świadczy m.in. pozytywna korelacja między istnieniem w danej gospodarce klastrów a wielkością PKB *per capita*, wzrastająca wraz z nasilaniem się koncentracji przestrzennej poszczególnych przemysłów. Ponadto, tzw. efekty rozprzestrzeniania (*spillover effects*) przyczyniają się do pozytywnego oddziaływania klastrów na rozwój gospodarczy sąsiadujących z nim regionów. Przeprowadzona analiza wykazała, że koncentracja zasobów czynników produkcji (w szczególności kapitału ludzkiego i środków finansowych, zarówno publicznych, jak i prywatnych) na konkurencyjnych klastrach,

które mogą pełnić funkcję biegunów wzrostu, pozwala na wzmacnianie ich przewag konkurencyjnych oraz dalsze pogłębianie specjalizacji regionalnej. Dynamiczny przyrost liczby inicjatyw klastrowych w Polsce świadczy o dużym zainteresowaniu tym modelem działalności gospodarczej, jednak większość z nich znajduje się na embrionalnym etapie rozwoju. Ważne znaczenie mają więc działania polityki gospodarczej ukierunkowane na wspieranie klastrów w Polsce, w tym pokonywanie jednej z największych barier w procesie rozwoju klastrów, jaką jest niechęć do współpracy i niski stopień zaufania między podmiotami gospodarczymi.

5.2. Struktura handlu zagranicznego polskich województw

Adam A. Ambroziak

Pochodną poziomu rozwoju regionalnego, stopnia jego umiędzynarodowienia oraz konkurencyjności rozumianej jako zdolności do konkurowania na rynkach międzynarodowych, jest handel zagraniczny regionów. Celem niniejszego podrozdziału jest zweryfikowanie tezy, że wymiana handlowa z zagranicą utrwała istniejące różnice w rozwoju regionów w Polsce, a interwencje państwa realizowane bez spójnej koncepcji wzmacniają tę tendencję.

Jednym ze stymulantów rozwoju gospodarczego kraju, co jest szczególnie zauważalne na poziomie regionalnym, są inwestycje przedsiębiorców. Wpływają one na konkurencyjność zarówno poprzez napływ nowych technologii, jak i odpowiednie wykorzystanie lokalnego rynku pracy oraz powiązania z dostawcami i odbiorcami. Eksperti w zakresie badań nad handlem zagranicznym polskich regionów podkreślają, że dla tworzenia regionalnej bazy eksportowej, a przede wszystkim dla jej rozwoju w przyszłości, istotne jest to, aby struktura eksportu regionu była zgodna z tendencjami w ewolucji popytu na najważniejszych rynkach, będącymi odbiorcami eksportu podmiotów gospodarczych zlokalizowanych w regionie (Gawlikowska-Hueckel, Umiński, 2005, s. 15). Kluczową zatem kwestią jest lokalizacja firm w regionach, której efektem jest sprzedaż towarów i usług zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym. W konsekwencji integracja międzynarodowa, w tym handel zagraniczny, choć realizowane na poziomie państwa, mają istotny wpływ na rozwój regionów – miejsca prowadzenia działalności gospodarczej przez przedsiębiorców.

Z punktu widzenia teorii lokalizacji działalności gospodarczej A. Weber zwrócił uwagę, że głównymi czynnikami lokalizacji przedsiębiorców są koszty transportu i pracy (Friedrich, 1929, s. 124). Według A. Webera przemysł wykazuje orientację surowcową, jeśli w procesie przetwarzania surowiec traci dużą część swojej wagi lub jeśli koszt przewożenia surowca jest wyższy od kosztu przewożenia wyrobu gotowego. Podstawowym zarzutem

stawianym tej koncepcji są znaczne uproszczenia, przede wszystkim nieuwzględnianie roli popytu. Za pioniera badania znaczenia wielkości rynku dla koncentracji produkcji jest uważany A. Lösch, który wzbogacił pierwotną teorię A. Webera o rozważania na temat popytu. Dowodził on, że produkcja przemysłowa koncentruje się tam, gdzie jest duży rynek zbytu, który prowadzi do koncentracji przemysłu. Na dużym rynku możliwe jest bowiem uzyskiwanie przychodów z dużej skali sprzedaży bez tworzenia monopolu, a więc z zagwarantowaniem intensywnej konkurencji i dobrego dostępu do rynku, co powoduje redukcję kosztów funkcjonowania firm (Lösch, 1961, s. 80–85; Zielińska-Głębocka, 2008, s. 17–18). Inne podejście do wyjaśnienia decyzji o lokalizacji podmiotów gospodarczych przedstawił G. Myrdal, który wskazywał, że koncentracja przemysłu w poszczególnych regionach wynika w dużym stopniu z istniejących tam dobrych warunków geograficzno-gospodarczych (Myrdal, 1958, s. 48–49). Dla lokalizacji przemysłu według A. Marshalla, znaczenie mają korzyści zewnętrzne, związane przede wszystkim z koncentracją przestrzenną przemysłu (Marshall, 1962, s. 221). W kontekście koncentracji działalności gospodarczej, również E.M. Hoover podkreślił, że producentom opłaca się lokować możliwie jak najbliżej swoich dostawców i rynków, tak aby zmniejszyć koszty transferu (Hoover, 1962, s. 124–125).

Wymienione teorie w sposób jednoznaczny wskazują na rolę czynników lokalizacji działalności gospodarczej. W związku z nierównomiernym rozmieszczeniem zasobów i jednocześnie przy braku korygujących działań interwencyjnych ze strony państwa, czynniki te powodują zróżnicowanie regionalne. Konsekwencją interwencji państwa jest zmiana rynkowych warunków funkcjonowania przedsiębiorców poprzez poprawę atrakcyjności regionów, którymi dotychczas w mniejszym stopniu interesowali się potencjalni inwestorzy. Powoduje to, że w określonych miejscach lokuje się kapitał, jednakże obszary te często nie są przygotowane do takich inwestycji zarówno z punktu widzenia siły roboczej, jak również infrastruktury technicznej i telekomunikacyjno-transportowej. Czasami interwencja państwa może nawet pogłębiać dywergencję regionalną. Przykładem tego są specjalne strefy ekonomiczne w Polsce, których podstrefy bardzo często tworzone są na podstawie wskazań potencjalnych inwestorów, a nie w związku z krajową polityką regionalną (Ambroziak, 2009).

Na wzrost zróżnicowania w rozwoju regionalnym mogą również wpłynąć efekty wymiany handlowej z zagranicą. W przypadku dobrze rozwiniętych regionów handel zagraniczny może wzmacniać atrakcyjność i konkurencyjność regionów. Natomiast regiony słabsze, które nie są atrakcyjne dla przedsiębiorców i nie są przez nich wskazywane jako tereny inwestycyjne w mniejszym stopniu korzystają z możliwości, jakie daje handel zagraniczny, zwiększając tym samym zapóźnienie wobec bogatszych obszarów.

W celu przeprowadzenia analizy handlu zagranicznego na poziomie regionalnym skorzystano z danych dotyczących handlu zagranicznego oraz sytuacji społeczno-gospodarczej polskich województw w latach po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej (2004-2011), udostępnionych przez Wydział Centrum Analitycznego Administracji Celnej w Izbie Celnej w Warszawie oraz Główny Urząd Statystyczny, a także danych dotyczących wielkości inwestycji zrealizowanych w specjalnych strefach ekonomicznych

na koniec 2011 r., udostępnionych przez Ministerstwo Gospodarki. Wydaje się, że osiem lat po akcesji Polski do UE jest wystarczającym okresem do przeprowadzenia wstępnej diagnozy profilu handlu polskich województw.

Wielkość i udział województw w handlu zagranicznym Polski

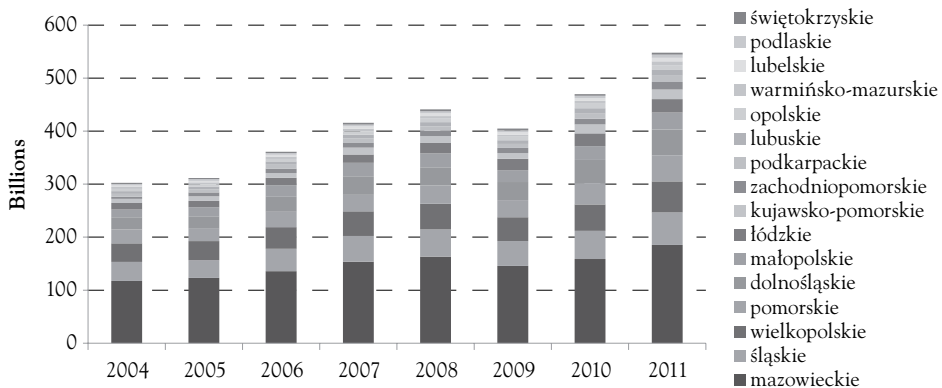
Import województw

Analizując dane dotyczące importu realizowanego przez przedsiębiorców zlokalizowanych w poszczególnych województwach należy mieć na uwadze, jak wspomniano we wstępie, że, po pierwsze są one zaniżone w stosunku do danych publikowanych przez GUS dla całej Polski, a po drugie w niewielkim stopniu odzwierciedlają one rzeczywisty popyt na importowane towary w danych województwach. Wskazują raczej na miejsce lokalizacji firm zajmujących się przywozem z zagranicy, co oznacza, że przede wszystkim obrazują rozkład przestrzenny głównych importerów w Polsce.

Mając na względzie powyższe zastrzeżenia można wskazać zdecydowany wzrost polskiego importu (wykres 1) Tendencja ta jednak nie była tak stała, ani tak silna, jak w przypadku eksportu. Średnioroczna dynamika importu polskich województw w badanym okresie wzrosła o około 9%, zaś w 2009 r. import był niższy od przywozu zagranicznego zarejestrowanego w poprzednim roku o 8 punktów procentowych. Wówczas to, za wyjątkiem województwa dolnośląskiego, wszystkie pozostałe odnotowały zdecydowany spadek wartości importu, w porównaniu do roku poprzedniego.

Wykres 1

Wielkość importu według województw w latach 2004–2011 (w mld złotych)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej w Warszawie.

Warto jednakże zauważyć, że ostatnie lata po kryzysie gospodarczym to okres zdecydowanego rozwoju handlu, gdyż wielkość importu zdecydowanie zaczęła zwiększać się średniorocznie o 16–17% względem roku poprzedniego. W latach 2010–2011 odnotowano bowiem wysoką dynamikę importu poszczególnych województw (wzrost importu w 2010 r. kujawsko-pomorskiego o 57% w stosunku do roku poprzedniego, lubuskiego o 44%, podkarpackiego, opolskiego, warmińsko-mazurskiego po 30%, podlaskiego o 29% i dolnośląskiego o 28%).

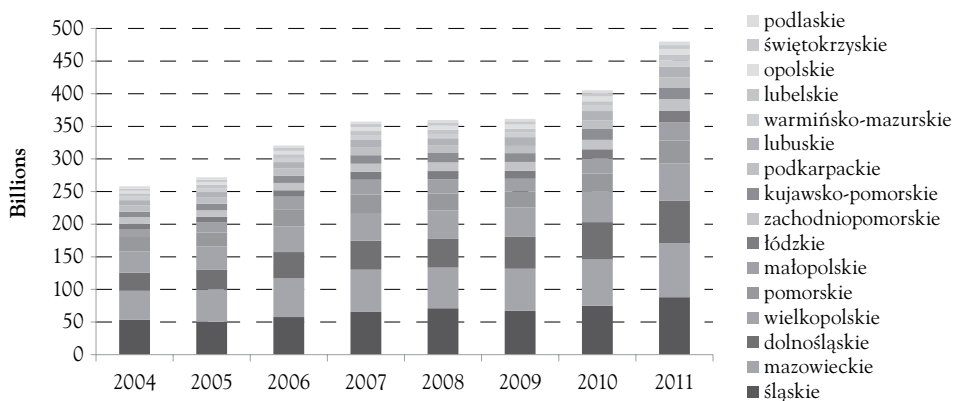
Eksport województw

Dane na temat eksportu w układzie regionalnym, w przeciwieństwie do importu, powinny być obciążone mniejszym błędem dotyczącym udziału poszczególnych województw w handlu (pozostaje jednak problem niekompletności danych i niższej wartości w stosunku do porównywalnych danych publikowanych przez GUS). W tym przypadku najczęściej przedsiębiorcy, zajmujący się wytwarzaniem określonych produktów, sami poszukują rynków zbytu, stając się nie tylko producentami, ale i eksporterami. W ten sposób obniżają koszty pośrednie oraz szybciej poznają oczekiwania rynki, do których sprawniej mogą się dostosować.

Analiza eksportu Polski w latach 2004–2011 wskazuje na stały jego wzrost (wykres 2).

Wykres 2

Wielkość eksportu według województw w latach 2004–2011 (w mld złotych)



Źródło: Jak dla wykresu 1.

W badanym okresie odnotowano kilkunastoprocentowy (12–18%) średnioroczny przyrost wartości eksportowanych towarów z Polski za wyjątkiem lat 2008–2009, kiedy wartość sprzedaży zagranicznej Polski praktycznie nie zmieniła się. Oznacza to, że w czasie kryzysu gospodarczego, kiedy większość państw na świecie przeżywała problemy i borykała się z produkcją przetwórczą, sprzedażą krajową i zagraniczną, ogra-

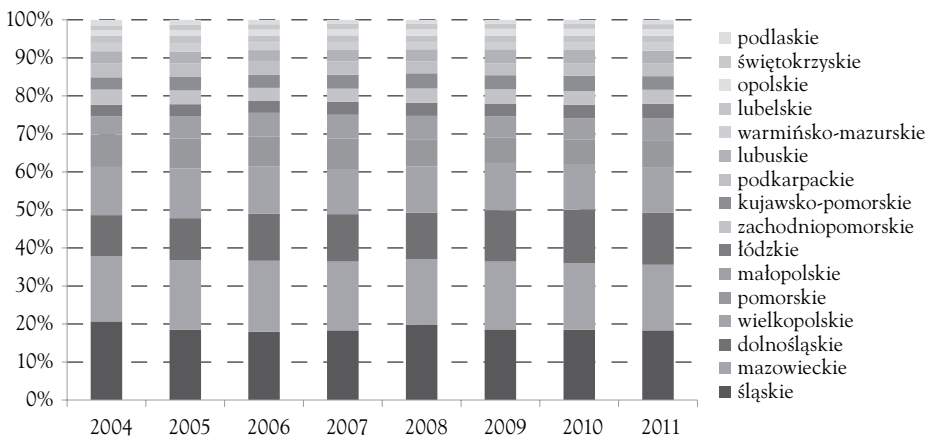
niczonym popytem krajowym, polskie regiony utrzymały wartość ogólnego eksportu na poziomie z 2007 r.

Największą średnią dynamikę eksportu liczoną rok do roku odnotowano dla województw dolnośląskiego, łódzkiego i małopolskiego (po 13%), opolskiego (12%), kujawsko-pomorskiego (11%) oraz lubuskiego, mazowieckiego i świętokrzyskiego (po 10%). Najsłabiej w tym zestawieniu wypadło województwo podlaskie, ze średnioroczną dynamiką wzrostu eksportu na poziomie 6%. Warto jednakże zwrócić uwagę na tendencje w okresie kryzysu gospodarczego. Największą dynamiką zwiększenia eksportu charakteryzowały się w latach 2009–2011, oprócz łódzkiego i małopolskiego, województwa, które dotychczas słabiej sobie radziły w eksporcie, a w niektórych latach sprzedaż zagraniczna była nawet mniejsza, niż w latach poprzednich. Dotyczy to m.in. województwa lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, pomorskiego i warmińsko-mazurskiego. Może to oznaczać, że przerwa w ogólnym wzroście eksportu w okresie kryzysu gospodarczego umożliwiła rozwinięcie takich dziedzin w tych regionach, których znaczenie w globalnym eksporcie Polski obecnie rośnie.

Struktura polskiego eksportu według województw jest znacznie zróżnicowana. W 2004 r. największym eksporterem było województwo śląskie, którego sprzedaż poza granice kraju wynosiła 20,7% ogólnego eksportu Polski, a w dalszej kolejności mazowieckie (17,2%), wielkopolskie (12,7%), dolnośląskie (10,8%) i pomorskie (8,5%) (wykres 3).

Wykres 3

Udział województw w eksporcie Polski w latach 2004–2011 (w %)



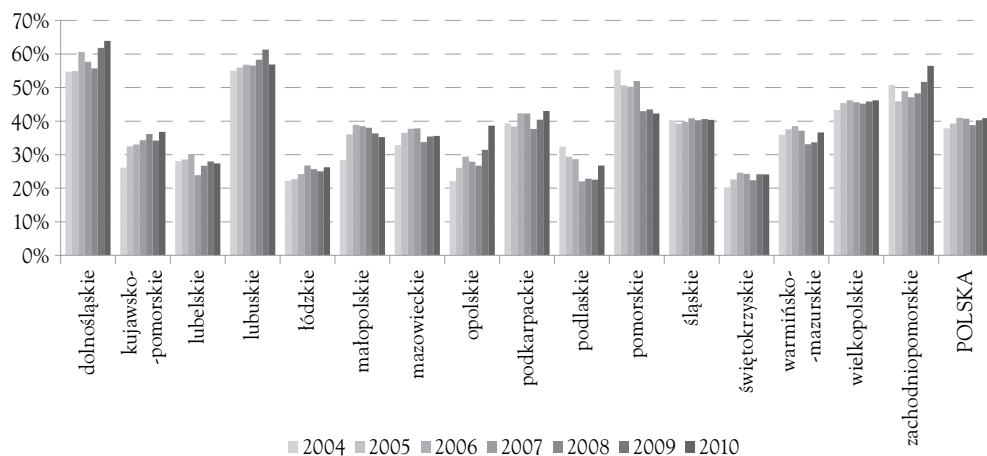
Źródło: Jak dla wykresu 1.

Biorąc pod uwagę fakt, że na przestrzeni lat 2004–2011 nie nastąpiła istotna zmiana udziału 14 województw, można stwierdzić, że spadek relacji sprzedaży zagranicznej województwa śląskiego do ogólnego eksportu Polski o 2,4 punktu procentowego do poziomu 18,3% nastąpił na rzecz wzrostu udziału dolnośląskiego o prawie 3 punkty procentowe do 13,6% w 2011 r.

W celu określenia stopnia otwartości gospodarki regionów na współpracę z zagranicą wzięto pod uwagę relację wartości sprzedaży zagranicznej poszczególnych województw Polski do wartości produkcji sprzedanej w latach 2004–2011. Relacja eksportu do produkcji sprzedanej w Polsce stopniowo wzrastała w badanym okresie z 38,1% w 2004 r. do 41,1% w 2010 r. (wykres 4). Zdecydowanymi liderami w tym rankingu w 2004 r. były województwa: lubuskie (56,1%), pomorskie (55,5%), dolnośląskie (54,8%), zachodniopomorskie (50,8%), a także wielkopolskie (43,1%) i śląskie (40,2%). Na przestrzeni lat swoje zaangażowanie w produkcję eksportową znacząco zwiększyły województwa: dolnośląskie (do 63,9% w 2010 r.), zachodniopomorskie (do 56,5% w 2010 r.) i wielkopolskie (do 46,0% w 2010 r.).

Wykres 4

Wartość eksportu województw w przeliczeniu na wartość produkcji sprzedanej w latach 2004–2010



Objaśnienie: Brak danych za 2011 r. w Bazie Danych Regionalnych GUS [stan na 31 stycznia 2013 r.].

Źródło: Jak dla wykresu 1.

Zdecydowanie swoich możliwości eksportowych nie wykorzystują takie województwa jak świętokrzyskie, opolskie, łódzkie, lubelskie czy kujawsko-pomorskie, w przypadku których wskaźnik relacji wartości eksportu do wartości produkcji sprzedanej pozostał na niskim, zdecydowanie poniżej średniej dla Polski, poziomie na przestrzeni lat 2004–2010. Znaczny spadek znaczenia eksportu, jako czynnika stymulującego produkcję, odnotowano w Polsce w pierwszym roku kryzysu gospodarczego, tj. w 2008 r., przede wszystkim za sprawą dużego spadku tego wskaźnika dla województwa pomorskiego (z 52,3% w 2007 r. do 43,4% w 2008 r.), a także mazowieckiego (z 37,9% do 33,8%), podkarpackiego (z 42,6% do 38,0%) oraz warmińsko-mazurskiego (z 36,8% do 33,0%). W przypadku tych województw wskaźnik ten potwierdził silniejszą zależność wymienionych województw od popytu wewnętrznego niż od zagranicznego zapotrzebowania na towary.

Przedstawione powyżej tendencje potwierdza analiza relacji wielkości eksportu do liczby mieszkańców poszczególnych województw. Liderami w tej klasyfikacji były w 2004 r. prawie te same województwa, z zastrzeżeniem, że miejsce zachodniopomorskiego zajęło mazowieckie (wykres 5).

Wykres 5

Wartość eksportu województw w przeliczeniu na jednego mieszkańca w latach 2004–2010 (w tysiącach złotych)



Objaśnienie: Brak danych za 2011 r. w Bazie Danych Regionalnych GUS [stan na 31 stycznia 2013 r.].

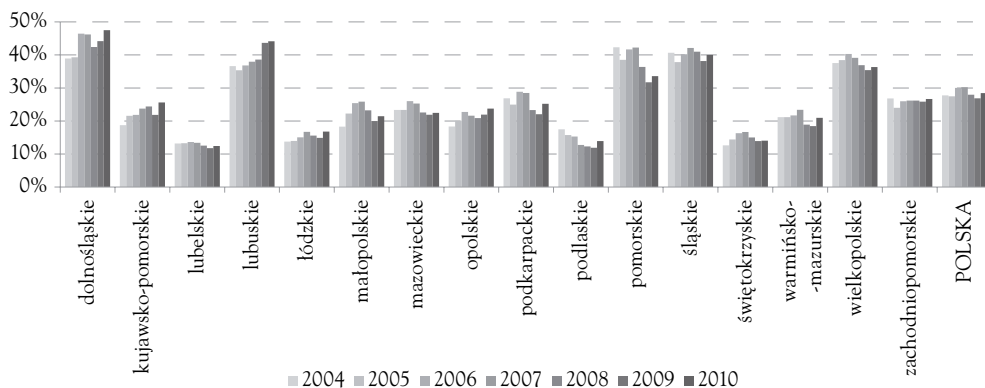
Źródło: Jak dla wykresu 1.

Do ciekawych wniosków można dojść analizując udział wartości wyeksportowanych towarów w produkcie krajowym brutto. Wskaźnik ten określa znaczenie eksportu dla poszczególnych regionów Polski (Małopolskie Obserwatorium Gospodarki, 2011, s. 15). W latach 2004–2010 średni udział eksportu w PKB Polski wynosił w ok. 30% (wykres 6). Oznacza to, że cała gospodarka Polski w dość istotnym stopniu uzależniona jest od sprzedaży zagranicznej. Szczególnie umiędzynarodowionymi, z punktu widzenia relacji wartości eksportu do PKB, województwami na początku badanego okresu (tj. w 2004 r.) były województwa: pomorskie (42,5%), śląskie (41,7%), dolnośląskie (39,0%) oraz wielkopolskie i lubuskie (po 37,4%). Najsłabiej zorientowane na sprzedaż zagraniczną województwa to: świętokrzyskie (12,7%), lubelskie (13,0%), łódzkie (13,8%) i podlaskie (17,4%). Klasyfikacja ta w zasadzie utrzymywała się przez cały badany okres, nie mniej należy stwierdzić, że w niektórych przypadkach umiędzynarodowienie poprzez eksport zostało zwiększone. Dotyczy to przede wszystkim dolnośląskiego, które uzyskało w 2010 r. wartość eksportu równą prawie połowie PKB (47,5%), a także lubuskiego (44,8%). Do województw, które znacząco zwiększyły swój eksport w stosunku do wytwarzanego PKB w badanym okresie należą również kujawsko-pomorskie (z 18,8% do 25,6%) i opolskie (z 18,4% do 24,6%). Spadek relacji eksportu do PKB odnotowano natomiast w przypadku pomorskiego (z 42,5% do 33,7%), które wciąż pozostało w grupie liderów,

choć z coraz gorszym wynikiem, a także lubelskiego (z 13,0% do 12,8%), mazowieckiego (z 23,4% do 22,5%) i podlaskiego (z 17,4% do 13,9%).

Wykres 6

Wartość eksportu województw w relacji do PKB regionów w latach 2004–2010 (%)



Objaśnienie: Brak danych za 2011 r. w Bazie Danych Regionalnych GUS [stan na 31 stycznia 2013 r.].

Źródło: Jak dla wykresu 1.

Bilans handlowy województw

Biorąc pod uwagę wielkość eksportu i importu poszczególnych województw, pamiętając o ułomnościach danych wskazujących wyłącznie na lokalizację przedsiębiorców zajmujących się obrotem zagranicznym, można ocenić wpływ poszczególnych województw na saldo handlu zagranicznego Polski (wykres 7).

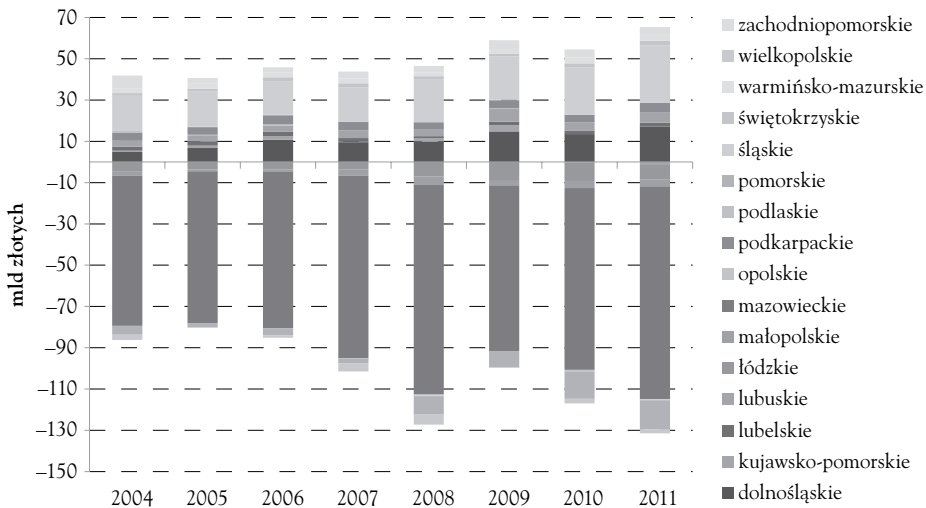
Na przestrzeni omawianego okresu handel poszczególnych województw miał różny wpływ na bilans handlowy całej Polski. W początkowych latach badanego okresu, nadwyżkę importu nad eksportem odnotowano w przypadku województwa śląskiego (17,4 mld zł), zachodniopomorskiego (6,4 zł) oraz dolnośląskiego (4,8 mld zł) i podkarpackiego (4,0 mld zł). Największym deficytem charakteryzowały się natomiast województwa: mazowieckie (72,9 mld zł) i łódzkie (4 mld zł). W kolejnych latach, do 2011 r. deficyt handlowy kilku województw wzrósł znacząco: mazowieckiego do 103,0 mld zł, pomorskiego do 14,2 mld zł, łódzkiego do 7,3 mld zł, małopolskiego do 3,5 mld zł.

Powyższa analiza nie oznacza, że import realizowany przez wskazane województwa, był konsumowany wyłącznie na ich obszarach. Wymienione regiony, a przede wszystkim zlokalizowane w nich duże ośrodki miejskie są szczególnie atrakcyjne dla przedsiębiorców zajmujących się importem. Biorąc pod uwagę rozbudowę dróg w Polsce oraz ukierunkowanie oferty handlowej na teren całego okraju, optymalną lokalizacją dla firmy przywożącej z zagranicy towary jest województwo łódzkie, znajdujące się w środku kraju z rozbudowywaną infrastrukturą autostradową. Natomiast województwa wielkopolskie, małopolskie i opolskie

to tereny relatywnie blisko położone względem granic z państwami członkowskimi UE, co ułatwia realizację przywozu towarów przede wszystkim z UE. Znaczący wzrost zarejestrowanego przywozu zagranicznego do województwa pomorskiego to skutek zwiększonego wykorzystywania portu w Gdyni i w Gdańsku przez trójmiejskich importerów. Na wysoki deficyt handlu zagranicznego województwa mazowieckiego ma wpływ duża liczba firm rejestrowanych w stolicy z sektora usług handlowych, które korzystają z dobrze rozwiniętej i sprawnej administracji oraz usług finansowych i dla biznesu. Jednakże rzeczywista działalność importowa, składowania i dystrybucji przywiezionych z zagranicy towarów prowadzona jest z wykorzystaniem magazynów zlokalizowanych albo w tańszych regionach Polski. Warto również zauważyć, że do grupy województw odnotowujących nadwyżkę importu nad eksportem dołączyło województwo kujawsko-pomorskie (1,0 mld zł w 2011 r.) i podlaskie (0,4 mld zł). W tym przypadku o wzroście importu zadecydowały z pewnością słabe wyniki produkcyjne tych województw, problemy ze znalezieniem pracy, konieczność poszukiwania nowego zatrudnienia – często we własnych firmach, a ze względu na polepszającą się jakość dóbr w Polsce, możliwość prowadzenia działalności importowej.

Wykres 7

Saldo obrotów handlowych według województw w latach 2004–2011 (w mld złotych)



Źródło: Jak dla wykresu 1.

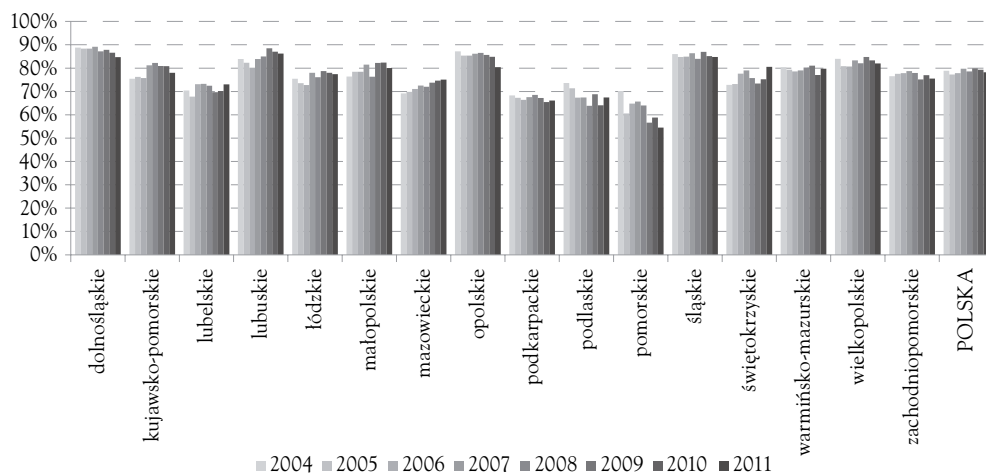
W omawianym okresie relatywnie wysokim wzrostem dodatniego bilansu handlu zagranicznego mogło się poszczycić w 2011 r., w porównaniu do 2004 r., województwo dolnośląskie (z 4,8 do 17,1 mld zł), śląskie (z 17,4 do 27,7 mld zł) oraz lubuskie (z 2,8 do 5,1 mld zł). Są to województwa, w których zlokalizowane są firmy wytwarzające produkty o relatywnie wysokiej wartości i przeznaczane przede wszystkim na eksport, co w konsekwencji powoduje wzrost nadwyżki eksportu nad importem.

Struktura geograficzna powiązań eksportowych województw

Proces integracji Polski z Unią Europejską rozpoczął się od wejścia w życie handlowej części Układu Europejskiego, na podstawie której z końcem 2001 r. utworzono strefę wolnego handlu artykułami przemysłowymi. Wraz z dodatkowymi dostosowaniami w zakresie wymagań technicznych oznaczało to, że z dniem akcesji Polski do UE w niewielkim stopniu zmieniły się warunki dostępu tego rodzaju towarów we wzajemnej wymianie handlowej. Jeśli chodzi o artykuły rolno-spożywcze, to w okresie stowarzyszenia udało się dokonać częściowej i selektywnej liberalizacji, a moment członkostwa Polski to pełne otwarcie rynków na tego rodzaju artykuły. Zaawansowany proces liberalizacji handlu spowodował, że UE była od połowy lat dziewięćdziesiątych głównym partnerem handlowym Polski, z udziałem wahającym się w granicach 78–80 procent całkowitej wartości polskiego handlu zagranicznego. Podobne tendencje występowały na poziomie regionalnym. W każdym województwie UE była głównym zewnętrznym odbiorcą towarów (wykres 8).

Wykres 8

Udział sprzedaży do UE w ogólnym eksporcie województw w latach 2004–2011 (w %)



Źródło: Jak dla wykresu 1.

Tuż po akcesji Polski do UE największy udział sprzedaży towarów do UE w ogólnym eksporcie odnotowano w województwach dolnośląskim (89%), śląskim (86%), lubuskim i wielkopolskim (po 84%). Najniższym względnym poziomem sprzedaży do UE, choć też wciąż relatywnie wysokim, charakteryzowały się województwa podkarpackie (68%),

mazowieckie (69%) oraz lubelskie i pomorskie (po 70%). Biorąc pod uwagę kryzys gospodarczy w państwach Unii Europejskiej, dynamika sprzedaży na unijnym rynku wewnętrznym nieco zmniejszyła się, jednakże sam udział UE w eksporcie województw pozostał na mniej więcej podobnym poziomie, za wyjątkiem pomorskiego (w przypadku którego nastąpił spadek z 66% w 2007 r. do 57% w 2009 r.) i świętokrzyskiego (z 79% do 73%). W kolejnych latach można zauważyć mniejszą sprzedaż do UE w stosunku do globalnego eksportu dziewięciu województw, jednakże na szczególną uwagę zasługuje województwo pomorskie, w przypadku którego udział UE w eksporcie spadł do poziomu 55% w 2011 r. Jest to w dużym stopniu spowodowane specyfiką towarów i głównymi odbiorcami, którzy zlokalizowani są poza Unią Europejską.

Z punktu widzenia całego kraju trudno jednakże wskazać na wysoki stopień dywersyfikacji geograficznej struktury handlu zagranicznego województw. Polska, będąc członkiem UE, zacieśnia współpracę gospodarczą z pozostałymi krajami ugrupowania zarówno poprzez uczestnictwo w specjalizacji, jak i wymianie między- i wewnątrzgałęziowej. Jednakże uzależnienie całego kraju od koniunktury głównego rynku zbytu sprzedawanych za granicą towarów może nie być najlepszym rozwiązaniem, szczególnie w sytuacji trudności ekonomicznych i finansowych państw strefy euro. W konsekwencji poszukiwanie innych niż europejskie, rynków zbytu powinno zwiększyć bezpieczeństwo przemysłu polskich województw.

W celu precyzyjniejszego określenia stopnia powiązań między polskimi województwami a Unią Europejską dokonano obliczeń ujawnionej przewagi komparatywnej². W tym celu obliczono relację udziału eksportu województwa w sprzedaży Polski do pozostałych państw UE do udziału tego samego województwa w globalnym eksporcie Polski (tabela 4). Analizując dane dotyczące ujawnionej przewagi komparatywnej można odnaleźć powiązania między rozmieszczeniem województw a intensywnością ich powiązań eksportowych z najbliższymi i największymi partnerami handlowymi Polski.

Na podstawie analizy danych za lata 2004–2011 można stwierdzić, że do województw zdecydowanie zorientowanych na eksport do pozostałych państw Unii Europejskiej należą dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, lubuskie, małopolskie, śląskie i wielkopolskie. A zatem w grupie regionów o silnym udziale sprzedaży na jednolitym rynku europejskim w odniesieniu do globalnego eksportu województw znalazły się przede wszystkim regiony Polski zachodniej, czego należało się spodziewać.

² Do pomiaru pozycji konkurencyjnej w międzynarodowym handlu dobrami najczęściej stosowany jest wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (ang. *Revealed Comparative Advantage*). Koncepcja ujawnionej przewagi komparatywnej zakłada poszukiwanie grup produktowych w eksporcie, w których dany kraj posiada szczególnie silną pozycję w porównaniu do jego całkowitego eksportu światowego. Wskaźnik ten został zaadoptowany do szacowania pozycji województw w handlu z UE przez m.in. K. Gawlikowską-Heuckel oraz S. Umińskiego, w pracy: *Handel Zagraniczny Małopolski 2008*, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków 2009. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej dla danego województwa w eksporcie w danym kierunku w porównaniu do pozostałych województw został obliczony według następującego wzoru: $RCA = \frac{Wk/W}{PLk/PL}$, gdzie Wk – wartość eksportu z danego województwa w k kierunku, W – wartość eksportu danego województwa, PLk – wartość eksportu całej Polski w k kierunku, PL – wartość eksportu Polski.

Tabela 4

Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej województw w eksporcie do UE w stosunku do globalnego eksportu województw

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Dolnośląskie	1,13	1,14	1,13	1,12	1,11	1,10	1,09	1,08
Kujawsko-pomorskie	0,96	0,99	0,97	1,02	1,05	1,01	1,02	1,00
Lubelskie	0,89	0,88	0,94	0,92	0,92	0,87	0,88	0,93
Lubuskie	1,06	1,06	1,03	1,05	1,08	1,11	1,10	1,10
Łódzkie	0,96	0,95	0,93	0,98	0,97	0,99	0,98	0,99
Małopolskie	0,97	1,02	1,01	1,02	0,97	1,03	1,04	1,02
Mazowieckie	0,88	0,90	0,91	0,91	0,92	0,92	0,94	0,96
Opolskie	1,11	1,10	1,10	1,08	1,10	1,07	1,07	1,03
Podkarpackie	0,87	0,87	0,85	0,85	0,87	0,84	0,83	0,85
Podlaskie	0,93	0,92	0,87	0,85	0,81	0,86	0,81	0,86
Pomorskie	0,89	0,78	0,83	0,82	0,81	0,71	0,74	0,70
Śląskie	1,09	1,10	1,09	1,08	1,07	1,09	1,07	1,08
Świętokrzyskie	0,92	0,95	1,00	0,99	0,96	0,92	0,95	1,03
Warmińsko-mazurskie	1,02	1,03	1,01	0,99	1,02	1,01	0,97	1,02
Wielkopolskie	1,06	1,05	1,04	1,04	1,04	1,06	1,05	1,05
Zachodniopomorskie	0,97	1,00	1,00	0,99	0,99	0,94	0,97	0,97

Objaśnienie:

Wartość wskaźnika równa albo przekraczająca 1 oznacza przewagi komparatywne w handlu z UE.
--

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej w Warszawie.

Z drugiej strony, warto zauważyć, że część województw, szczególnie zlokalizowanych we wschodniej części Polski, charakteryzuje się zdecydowanie większym eksportem do członków Wspólnoty Niezależnych Państw (WNP) (tabela 5). Należą do nich: podlaskie, podkarpackie, lubelskie, mazowieckie, kujawsko-pomorskie, łódzkie, świętokrzyskie oraz (w wybranych latach) województwo małopolskie. Warto jednakże zauważyć, że po uzyskaniu przez Polskę członkostwa w UE, w przypadku wszystkich wymienionych województw, wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej w eksporcie do państw WNP stopniowo maleje. Oznacza to, że udział eksportu na wschód Europy jest wciąż istotny dla wspomnianych regionów polskich, aczkolwiek wykazuje tendencję malejącą, co ponownie potwierdza zdecydowanie pro-unijną tendencję w eksporcie polskich regionów.

Tabela 5

Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej województw w eksporcie do państw WNP w stosunku do globalnego eksportu województw

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Dolnośląskie	0,31	0,35	0,36	0,43	0,48	0,43	0,44	0,43
Kujawsko-pomorskie	1,50	1,40	1,45	1,14	1,01	1,24	1,08	1,22
Lubelskie	2,11	1,95	1,78	1,70	1,81	2,61	2,22	1,76
Lubuskie	0,91	1,08	1,23	1,16	0,98	0,85	0,91	0,93
Łódzkie	1,85	1,75	1,69	1,47	1,51	1,69	1,67	1,59
Małopolskie	1,39	1,02	0,81	0,79	1,15	1,04	0,98	1,06
Mazowieckie	2,08	1,91	1,83	1,82	1,64	1,76	1,72	1,58
Opolskie	0,57	0,58	0,67	0,54	0,58	0,52	0,49	0,46
Podkarpackie	2,03	1,91	1,86	1,95	1,79	2,01	1,79	1,64
Podlaskie	2,47	2,67	2,91	2,74	2,91	3,41	3,63	2,94
Pomorskie	0,54	0,57	0,55	0,60	0,58	0,85	0,69	0,85
Śląskie	0,33	0,37	0,50	0,57	0,71	0,43	0,58	0,70
Świętokrzyskie	1,31	1,40	1,31	1,33	1,42	1,50	1,44	1,34
Warmińsko-mazurskie	0,87	0,87	0,90	0,88	0,99	1,03	0,92	0,96
Wielkopolskie	0,66	0,74	0,76	0,82	0,81	0,71	0,80	0,79
Zachodniopomorskie	0,43	0,50	0,49	0,52	0,47	0,55	0,46	0,63

Objaśnienie:

	Wartość wskaźnika równa albo przekraczająca 1 oznacza przewagi komparatywne w handlu z WNP.
--	---

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej w Warszawie.

Przeprowadzone badanie pozwoliło ujawnić również przewagę komparatywną dwóch województw w eksporcie do państw EFTA w stosunku do globalnego eksportu. Dotyczy to pomorskiego i zachodniopomorskiego (tabela 6). Obliczane wskaźniki w przypadku tych województw są znaczne, w porównaniu do pozostałych województw. Wynika to głównie ze specyfiki produkowanych i oferowanych towarów przemysłu stoczniowego.

Uzyskane wyniki potwierdzają wnioski niektórych raportów na temat handlu regionów, w których wskazywano, że „dostrzec można ogólną prawidłowość, zgodnie z którą to przede wszystkim województwa zachodnie charakteryzują się wysoką intensywnością powiązań z krajami UE15. Co miało potwierdzać znaną w teorii handlu tezę, że regiony „ciążą” w kierunku najbliższych sobie rynków zbytu” (Gawlikowska-Hueckel, Umiński, 2009, s. 64).

Tabela 6

Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej województw w eksporcie do państw EFTA w stosunku do globalnego eksportu województw

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Dolnośląskie	0,50	0,51	0,56	0,44	0,42	0,53	0,69	0,52
Kujawsko-pomorskie	0,76	0,73	0,83	0,86	0,84	0,70	0,71	0,54
Lubelskie	0,31	0,32	0,31	0,35	0,35	0,37	0,37	0,28
Lubuskie	0,43	0,38	0,61	0,65	0,60	0,49	0,60	0,46
Łódzkie	0,61	0,63	0,66	0,78	1,23	0,70	0,66	0,46
Małopolskie	0,68	0,46	0,41	0,44	0,40	0,42	0,40	0,41
Mazowieckie	0,50	0,36	0,44	0,48	0,55	0,50	0,55	0,57
Opolskie	0,59	0,61	0,68	0,74	0,66	0,60	0,42	0,33
Podkarpackie	0,35	0,38	0,42	0,58	0,62	0,59	0,53	0,36
Podlaskie	0,50	0,50	0,60	0,74	0,86	0,56	0,76	0,75
Pomorskie	4,87	5,83	5,22	5,10	5,11	5,71	4,95	6,45
Śląskie	0,41	0,38	0,41	0,40	0,56	0,42	0,52	0,37
Świętokrzyskie	0,95	0,83	0,65	0,55	0,75	0,53	0,74	0,81
Warmińsko-mazurskie	1,21	0,94	0,91	0,82	0,84	0,84	1,04	0,64
Wielkopolskie	0,73	0,71	0,75	0,83	0,86	0,85	0,98	0,88
Zachodniopomorskie	2,67	2,75	3,24	2,96	2,18	3,18	2,80	1,55

Objaśnienie:

Wartość wskaźnika równa albo przekraczająca 1 oznacza przewagi komparatywne w handlu z EFTA.
--

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej w Warszawie.

Struktura towarowa eksportu według województw

Analizując strukturę towarową eksportu polskich województw należy mieć na względzie to, że znaczący udział wśród podmiotów prowadzących wymianę z zagranicą stanowią pośrednicy handlowi. Nie miało to znaczenia w przypadku analizy globalnego eksportu poszczególnych województw. Jednakże szczegółową analizę eksportu poszczególnymi wyrobami ograniczono do grup towarowych oferowanych z działów produkcji PKD oraz usług bezpośrednio z nimi związanych, pomijając pozostałe usługi, w tym handlu detalicznego i hurtowego.

Istotnym wskazaniem efektywności Polski oraz jej województw jest struktura towarowa eksportu. Do analizy struktury towarowej eksportu skorzystano z klasyfikacji OECD umożliwiającej określenie stopnia zaawansowania technologicznego sektorów

zaangażowanych w wymianę handlową na poziomie międzynarodowym. Wspomniana klasyfikacja dzieli sektory przemysłu przetwórczego ze względu na udział technologii w procesie produkcji, wyodrębniając sektory wysokiej, średnio wysokiej, średnio niskiej i niskiej techniki.

Analiza struktury eksportu polskich województw pozwala ocenić ich zaangażowanie w sprzedaż zagraniczną poszczególnych towarów, jak również specjalizację w ofercie towarów z branż o różnym stopniu zaangażowania technicznego. Jednakże w celu określenia profilu eksportowego województw Polski skorzystano ze wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej. Przyjmuje się, że struktura produktowa eksportu odzwierciedla różnice w relatywnych kosztach produkcji, jak i czynników pozakosztowych i można oczekiwać przewagi danego eksportera w dobrach sprzedawanych za granicę. Jeśli jego wartość przekracza jeden oznacza to, że udział danego województwa w eksporcie danej grupy wyrobów jest większy niż udział tego sektora w globalnym eksporcie Polski. Jest to, jak się wydaje, dowód przewag komparatywnych województwa w zakresie eksportu produktów danego sektora. Wskaźnik ten mierzy intensywność specjalizacji eksportu danego województwa w odniesieniu do całej Polski. W przypadku odnoszenia tego wskaźnika dla państw z danego regionu lub całego świata, interpretacja taka mogłaby nie być w pełni poprawna, gdyż zmiany wskaźnika mogłyby wynikać ze zróżnicowanej nie tylko produktywności, ale i ze zmian spowodowanych polityką stymulacji eksportu. Jeśli chodzi jednak o sytuację województw, to eksport z nich wszystkich jest tak samo traktowany przez ewentualne instrumenty wsparcia sprzedaży zagranicznej stosowane na poziomie krajowym.

Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA) mierzy nie tylko przewagę komparatywną w ujęciu Ricardo. Zmiana względnych udziałów eksportu może być spowodowana również zmianą pozycji firm tworzących sektor, osiągniętą dzięki poprawie sprawności działania, optymalizacji kosztów lub wdrożeniu lepszej strategii. W szczególności cechy te są istotne w sektorach z niewielką liczbą konkurujących ze sobą firm. Tak też jest w przypadku polskich województw, w których zlokalizowane są specjalne strefy ekonomiczne (SSE) (Ambroziak, 2009). Stąd też oprócz RCA dla eksportu konkretnych branż w 2011 r.³ zbadano również dla tego samego roku względną intensywność skumulowanych inwestycji danej branży w specjalnych strefach ekonomicznych w danym województwie. W tym celu obliczono relację udziału inwestycji danej branży w inwestycjach w SSE w danym województwie do udziału inwestycji tej branży w ogólnej wartości inwestycji w SEE w Polsce (tabela 7).

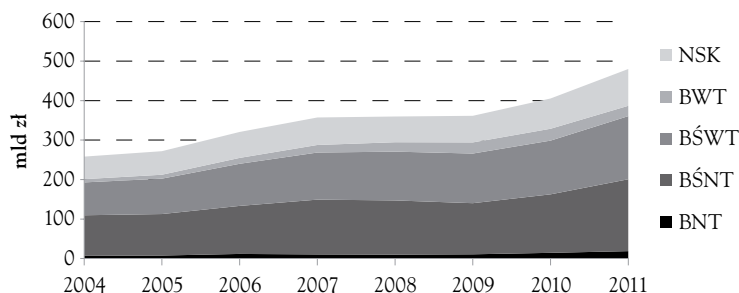
W latach 2004–2011 nie nastąpiła radykalna zmiana jakościowa eksportu Polski (wykresy 9 i 10), co było konsekwencją zmian, jakie miały miejsce w sprzedaży zagranicznej niektórych polskich województw oraz utrzymania dotychczasowej pozycji przez inne. Na taki stan rzeczy ma wpływ zarówno już ośmioletnie członkostwo w UE ze wszystkimi tego konsekwencjami, tj. funkcjonowaniem w ramach rynku wewnętrznego

³ Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej danego województwa w eksporcie *i*-tej branży, w porównaniu do pozycji pozostałych województw w eksporcie danej branży został obliczony według następującego wzoru: $RCA = \frac{W_i/W}{PL_i/PL}$, gdzie W_i – wartość eksportu *i*-tej branży z danego województwa, W – wartość eksportu danego województwa, PL_i – wartość eksportu *i*-tej branży całej Polski, PL – wartość eksportu Polski.

UE, jak również korzystanie ze wspólnej polityki handlowej wobec państw trzecich, rozwój regionów wynikający z pozyskiwania i wykorzystywania środków europejskich, symptomów kryzysu w sferze gospodarczej w Polsce, a także stopnia zmiany atrakcyjności poszczególnych regionów dla inwestycji krajowych i zagranicznych.

Wykres 9

Struktura eksportu Polski w latach 2004–2011 według poziomów techniki (w mld złotych)



Objaśnienia: BNT – branże niskiej techniki, BŚNT – branże średnio niskiej techniki, BŚWT – branże średnio wysokiej techniki, BWT – branże wysokiej techniki, NSK – niesklasyfikowane.

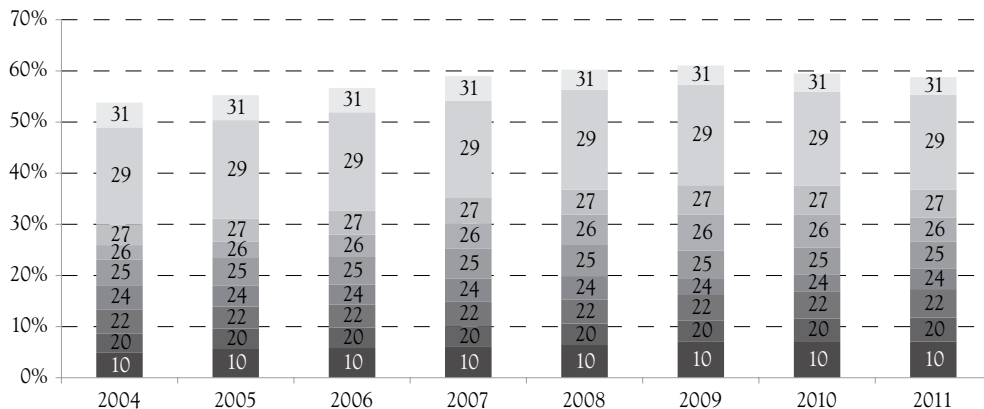
Źródło: Jak dla wykresu 1 oraz Eurostat: Glossary: High-tech; High-technology aggregations based on SITC Rev. 4, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Glossary:High-tech.

Udział eksportu produktów z branży wysokich technologii stale wzrastał od 2004 r. z poziomu 4,1% do 6,8% w 2011 r. (wykres 9). Warto jednakże podkreślić, że w czasie kryzysu ich udział osiągnął nawet 9,6% w 2009 r. i 9,1% w 2010 r. Na początku badanego okresu wśród województw będących liderami w eksporcie tego typu wyrobów było pomorskie (46,3% sprzedaży produktów z branż wysokiej techniki w 2004 r.) oraz mazowieckie (30% w 2004 r., i 48% w latach 2005–2006). W kolejnych latach, m.in. dzięki nowym inwestycjom zagranicznym udział tych województw w eksporcie wyrobów wysokiej techniki zmalał, zaś udziały dolnośląskiego, wielkopolskiego, małopolskiego i kujawsko-pomorskiego znacząco wzrosły, odpowiednio dwudziestopięciokrotnie do 25% w 2011 r., dwu i pół krotnie do 12%, trzykrotnie do 10%, a w przypadku ostatniego z wymienionych województw udział zwiększył się do 10% w 2010 r., jednakże spadł do 5,2% w 2011 r. (wykres 11).

W grupie wyrobów wysokiej techniki, z punktu widzenia całej Polski, najistotniejszymi, a więc z udziałem od 4,6% w 2011 r. do nawet 7,0% w 2009 r. były produkty branży elektronicznej, optycznej i komputerowej. Prawie wszystkie wymienione powyżej województwa (z wyłączeniem wielkopolskiego) charakteryzowały się relatywnie wysokim wskaźnikiem ujawnionej przewagi komparatywnej w stosunku do pozostałych regionów Polski, jak też relatywnie wysoką intensywnością inwestycji zlokalizowanych w SEE w tych branżach. Świadczy to o pozytywnym działaniu SSE na rzecz poprawy struktury produkcji regionów oraz ich eksportu w kierunku nowych technologii.

Wykres 10

Struktura eksportu Polski w latach 2004–2011 wg PKD o udziale w ogólnym eksporcie powyżej 4% w skali roku w którymkolwiek z lat 2004–2011



Objaśnienie: Działy PKD 2007

01 – uprawy rolne, chów i hodowla zwierząt, łowiectwo, włączając działalność usługową

02 – leśnictwo i pozyskiwanie drewna

03 – rybactwo.

05 – wydobywanie węgla kamiennego i węgla brunatnego (lignitu)

06 – górnictwo ropy naftowej i gazu ziemnego

07 – górnictwo rud metali.

08 – pozostałe górnictwo i wydobywanie

09 – działalność usługowa wspomagająca górnictwo i wydobywanie

10 – produkcja artykułów spożywczych

11 – produkcja napojów

12 – produkcja wyrobów tytoniowych

13 – produkcja wyrobów tekstylnych

14 – produkcja odzieży

15 – produkcja skór i wyrobów ze skór wyprawionych

16 – produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli; produkcja wyrobów ze słomy i materiałów używanych do wyplatania

17 – produkcja papieru i wyrobów z papieru

18 – poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji

19 – wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej

20 – produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych

21 – produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych oraz leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych

22 – produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych

23 – produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych

24 – produkcja metali

25 – produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń

26 – produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych

27 – produkcja urządzeń elektrycznych

28 – produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana

29 – produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i nacze, z wyłączeniem motocykli

30 – produkcja pozostałego sprzętu transportowego

31 – produkcja mebli

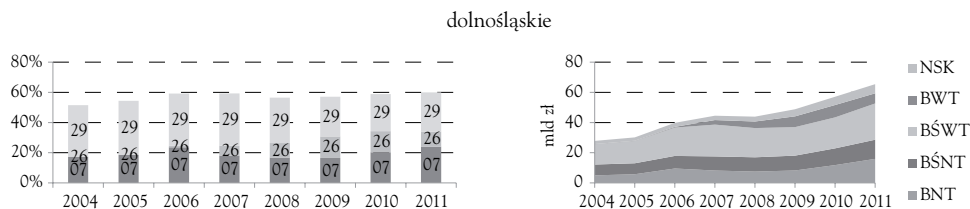
32 – pozostała produkcja wyrobów

33 – naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń

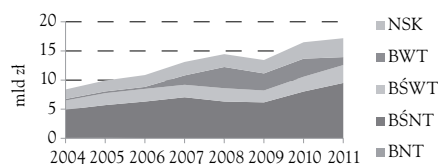
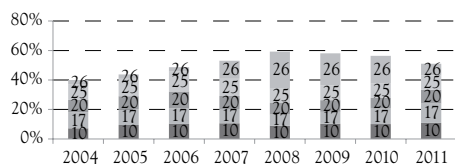
Źródło: Jak dla wykresu 1.

Wykres 11

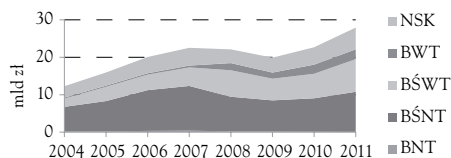
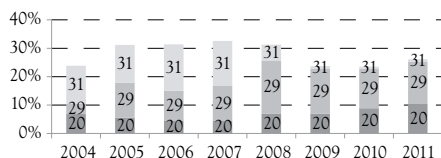
Struktura eksportu wybranych województw Polski w latach 2004–2011 (w mld zł i %)



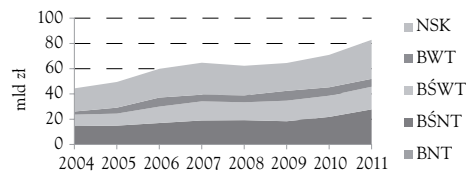
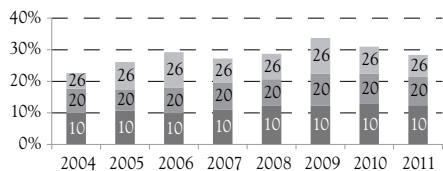
kujawsko-pomorskie



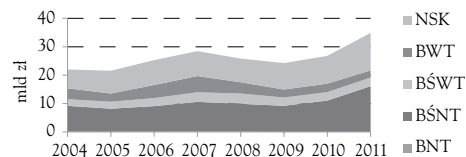
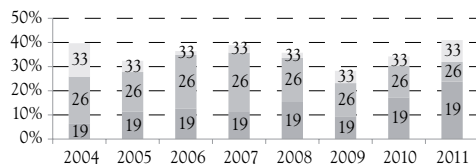
małopolskie



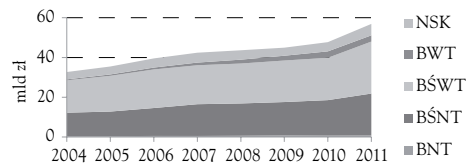
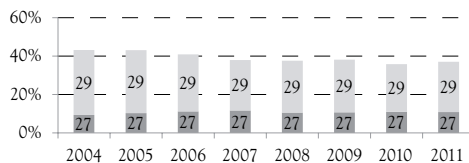
mazowieckie



pomorskie



wielkopolskie



Lewy wykres: PKD o udziale w ogólnym eksporcie powyżej 10% w województwie w którymkolwiek z lat 2004–2011); klasyfikacja działów PKD 2007- por. objaśnienie do wykresu 10.

Prawy wykres: BNT – branże niskiej techniki, BŚNT – branże średnio niskiej techniki, BŚWT – branże średnio wysokiej techniki, BWT – branże wysokiej techniki, NSK – niesklasyfikowane.

Źródło: Jak dla wykresu 1.

Natomiast produkty specjalistycznej branży farmaceutycznej w 2010r. przekroczyły nieznacznie poziom 1% aby w 2011 r. osiągnąć pułap 0,9% całego eksportu Polski. Zde-

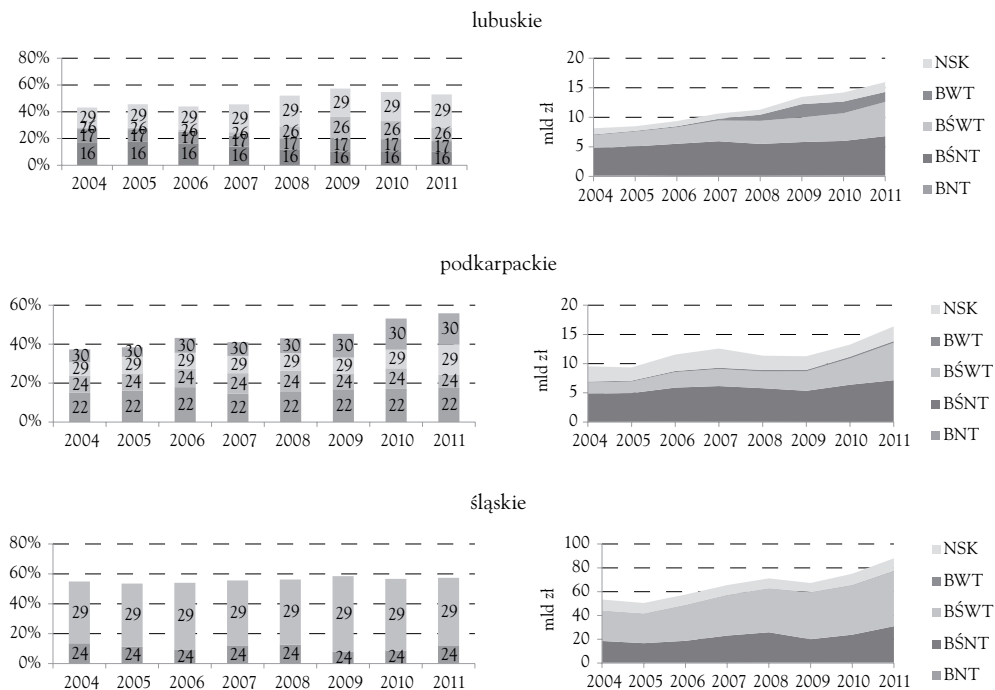
cydowanie przewagą komparatywną w handlu tymi wyrobami stwierdzono w 2011 r. w województwie łódzkim (1,17), pomorskim (1,32) oraz wielkopolskim (5,10). Jednocześnie intensywność inwestycji w SEE w omawianej branży w tych województwach była największa i wyniosła odpowiednio 1,59, 3,55 i 1,34. Mimo zatem relatywnie niewielkiego znaczenia eksportu farmaceutyków w eksporcie tych województw ich przewaga komparatywna w porównaniu do pozostałych jest znacząca, a inwestycje w SEE jeszcze ją wzmacniają.

W latach 2004–2011 na względnie stałym poziomie utrzymywał się eksport towarów z branż średnio wysokiej techniki w granicach 41,3–42,7% całego eksportu Polski. Największy udział w tym wyniku miały województwa: śląskie (28,5% całego eksportu wyrobów tej branży w 2011 r.), wielkopolskie (16,4%), dolnośląskie (15%), mazowieckie (11,2%) (wykres 11). Na przestrzeni badanego okresu struktura ta w zasadzie się nie zmieniała. Do poprzedniej listy liderów eksportujących wyroby z branży wysokiej techniki dołączyło jedynie województwo śląskie. Pozostałe z nich rozwijały, jak widać równomiernie, przede wszystkim te sektory produkcji i eksportu, które były pochodną inwestycji sprzed akcesji Polski do Unii Europejskiej.

W grupie wyrobów z branż średnio wysokiej techniki dominowały przede wszystkim pojazdy samochodowe, przyczepy i naczepy, ale także podzespoły oraz części dla przemysłu motoryzacyjnego z udziałem w granicach 18,4–19,6% ogólnego eksportu Polski. Warto zauważyć, że mimo kryzysu gospodarczego i w początkowym jego etapie, kiedy widoczny był spadek popytu na samochody, eksport ten utrzymał swoją pozycję dzięki przede wszystkim zachętom zakupowym stosowanym przez niektóre państwa Unii Europejskiej w formie programów złomowania starych i dotacji do zakupu nowych samochodów. W konsekwencji w latach 2004–2011 odnotowano relatywnie wysoki odsetek pojazdów samochodowych i ich części oraz podzespołów w eksporcie poszczególnych województw (w dolnośląskim – w granicach 24–35%, lubuskim – 4,9–21,7%, małopolskim – 3,6–14,9%, podkarpackim – 7,2–15,5%, wielkopolskim – 24,8–33,8%, śląskim – 41,4–50,5%) (wykres 12). W przypadku samochodów tzw. ujawnioną przewagą komparatywną odnotowano w eksporcie samochodów z dolnośląskiego (1,43) i śląskiego (2,45) – województw, w których nieco wyższa jest intensywność inwestycji tej branży w SSE. Jednakże mimo zidentyfikowania przedsiębiorców działających w SEE w branży motoryzacyjnej, wskaźnik RCA dla małopolskiego i podkarpackiego nie przekroczył 1. Nie oznacza to jednak, że przemysł ten nie jest istotny w tych województwach, jednakże zdecydowanie nie są one liderami w porównaniu do pozostałych regionów Polski. Warto również zwrócić uwagę, że w przypadku województwa łódzkiego i wielkopolskiego odnotowano wskaźnik RCA na poziomie odpowiednio 1,35 i 1,45, przy relatywnie niższych względnych nakładach inwestycyjnych w SSE w branży motoryzacyjnej. Świadczy to o zdecydowanie większej wartości eksportu, w stosunku do kapitału zainwestowanego w SSE, co wskazuje na wysoki stopień wykorzystywania istniejących mocy produkcyjnych. O sukcesie lub gorszej pozycji w eksporcie każdego z wymienionych województw decyduje jednak zazwyczaj nie rozbudowana i stabilna branża motoryzacyjna, z wieloma zakładami produkcyjnymi, a najczęściej pojedynczy inwestorzy (np. w województwie wielkopolskim i podkarpackim).

Wykres 12

Struktura eksportu wybranych województw Polski w latach 2004–2011 (w mld zł i %)



Lewy wykres: PKD o udziale w ogólnym eksporcie powyżej 10% w województwie w którymkolwiek z lat 2004–2011); klasyfikacja działów PKD 2007- por. objaśnienie do wykresu 10.

Prawy wykres: BNT – branże niskiej techniki BŚNT – branże średnio niskiej techniki, BŚWT – branże średnio wysokiej techniki, BWT – branże wysokiej techniki, NSK – niesklasyfikowane.

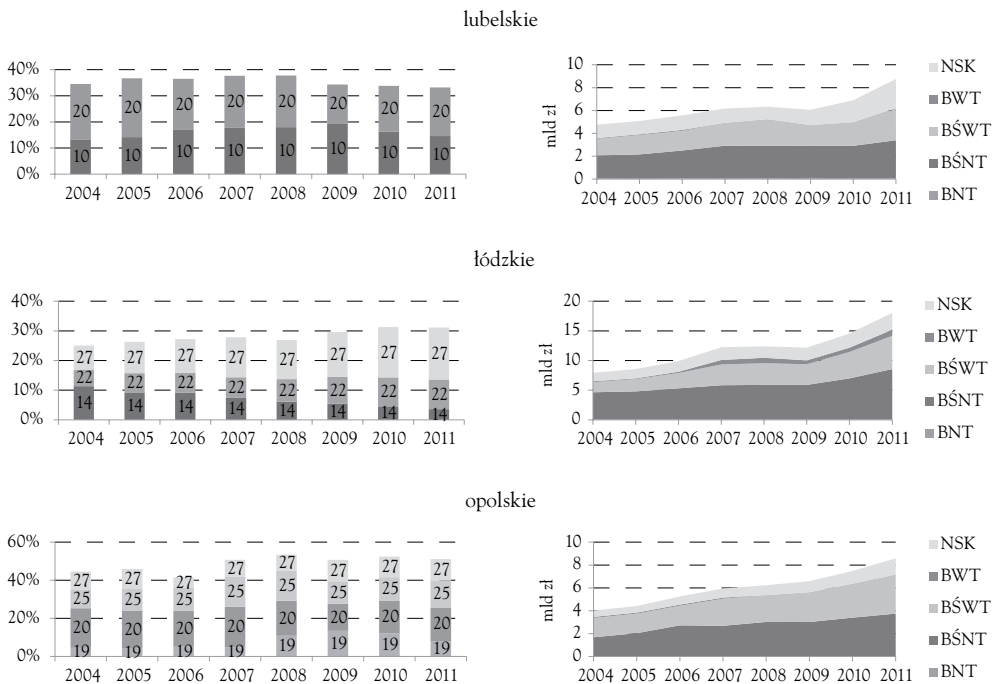
Źródło: Jak dla wykresu 1.

W omawianej grupie produktów z branż średnio wysokiej techniki o relatywnie wysokim udziale w eksporcie Polski znalazły się również wyroby chemiczne i przetwórstwo chemikaliów (niewielki wzrost o 1,2 punktu procentowego do 4,6% w 2011 r. w porównaniu do 2004 r.) oraz wyroby z działu produkcji urządzeń elektrycznych (wzrost o 1,5 p. p. do 5,5% w 2011 r.). W przypadku pierwszej kategorii wyrobów szczególną pozycję mają one w eksporcie województwa lubelskiego (18,6% eksportu tego regionu w 2011 r.), opolskiego (17,6%) oraz małopolskiego (10,4%) (wykres 13). Oprócz wymienionych województw, wysokim poziomem ujawnionej przewagi komparatywnej charakteryzowały się również zachodniopomorskie i kujawsko-pomorskie oraz mazowieckie. W przypadku lubelskiego zaś, intensywność inwestycji w SEE w tej branży osiągnęła wyjątkowo wysoki poziom (10,28). W pozostałych województwach eksportujących wyroby chemiczne i chemikalia trudno znaleźć jednoznaczne powiązanie eksportu z inwestycjami, co może świadczyć o znaczącej dywersyfikacji produkcji i sprzedaży na rynek krajowy i zagraniczny.

Jeśli chodzi zaś o urządzenia elektryczne, to mają one nieco większe znaczenie w eksporcie województw łódzkiego (17,5%), opolskiego (10,9%) i wielkopolskiego (10,9%) (wykres 13). Regiony te charakteryzują się także relatywnie największą ujawnioną przewagą komparatywną w stosunku do pozostałych w Polsce. Na podkreślenie zasługuje również fakt, iż w tych województwach nie ma inwestycji w SEE w zakresie produkcji urządzeń elektrycznych, co oznacza, że efektywność i konkurencyjność międzynarodowa regionów w odniesieniu do tej branży wynika głównie z endogenicznych czynników, a nie z zewnętrznego wsparcia ze strony państwa.

Wykres 13

Struktura eksportu wybranych województw Polski w latach 2004–2011 (w mld zł i %)



Lewy wykres: PKD o udziale w ogólnym eksporcie powyżej 10% w województwie w którymkolwiek z lat 2004–2011); klasyfikacja działów PKD 2007- por. objaśnienie do wykresu 10.

Prawy wykres: BNT – branże niskiej techniki, BŚNT – branże średnio niskiej techniki, BŚWT – branże średnio wysokiej techniki, BWT – branże wysokiej techniki, NSK – niesklasyfikowane.

Źródło: Jak dla wykresu 1.

Warto zauważyć pewną negatywną tendencję w strukturze eksportu polskich województw, przejawiającą się w niewielkim spadku udziału w eksporcie branż średnio niskiej techniki (z 51,1% w 2004 r. do 47,1% w 2011) na rzecz wzrostu udziału wyrobów niskiej techniki. Głównymi eksporterami o największych przewagach komparatywnych w eks-

porcie nieprzetworzonych lub nisko przetworzonych produktów rolnych są województwa: zachodniopomorskie (RCA = 4,17), wielkopolskie (3,30), lubelskie (2,48) lubuskie (1,61) i warmińsko-mazurskie (1,58). W eksporcie branży rybnej przewagi komparatywne mają zachodniopomorskie (10,40) i pomorskie (5,63).

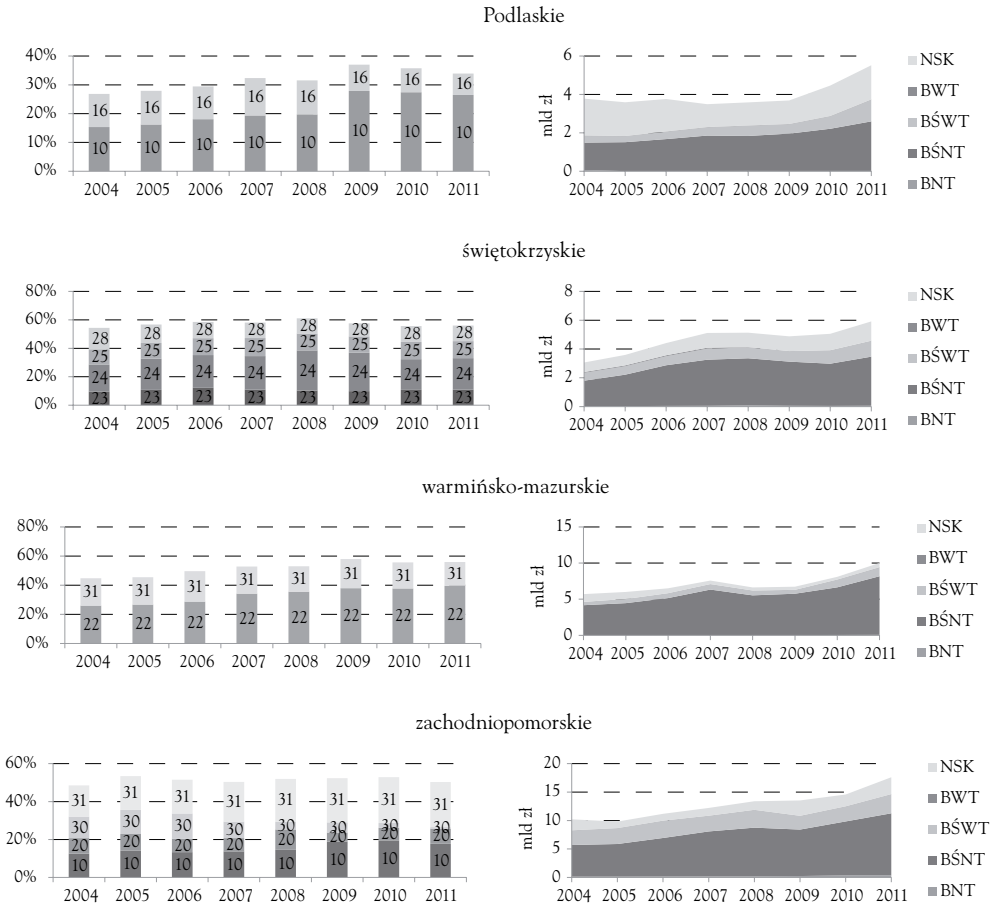
Jeśli chodzi o branże średnio niskiej techniki, to głównymi reprezentantami tej grupy w eksporcie Polski były towary przemysłu spożywczego, które odnotowały zdecydowany wzrost z 4,9% w 2004 do 7,1% w 2011 r. Relatywnie wysoki wzrost nie zbilansował spadku pozycji napojów, wyrobów tytoniowych, a także odzieży, skór i wyrobów ze skóry oraz drewna, mebli oraz metali. Trudno również uchwycić znaczenie lokalizacji inwestorów z branży przemysłu spożywczego w SSE dla ujawnionych przewag komparatywnych w handlu wyrobami tej branży.

Wspomniane zmiany pozycji branż średnio niskiej techniki w eksporcie są zauważalne w okresie kryzysu gospodarczego lat 2008–2010, kiedy pozycja towarów zaliczanych do niskiej techniki, w tym surowców i nieprzetworzonych artykułów rolno-spożywczych nieco wzrosła o 1,5 punktu procentowego do poziomu 4,9% w 2011 r. Stało się to przede wszystkim za sprawą zwiększonego udziału eksportu górnictwa rud metali (wzrost udziału z 1,9 w 2004 r. do 3,3% globalnego eksportu Polski w 2011 r.). Na wskaźnik ten główny wpływ miało zwiększenie eksportu województwa dolnośląskiego rud metali (miedzi) zarówno w wartościach względnych, jak i bezwzględnych z 72,4% w 2004 do 84% (RCA na poziomie 7,34) oraz utrzymanie przez śląskie około 5% udziału w sprzedaży zagranicznej towarów z branż niskich technologii (węgla i koksu) (RCA = 5,45) (wykres 14). Do grupy województw eksportujących surowce naturalne należy również dodać wielkopolskie, które nie wykorzystuje wysokiej ujawnionej przewagi komparatywnej eksportu ropy naftowej i gazu (RCA = 8,09), zadowolając się udziałem sprzedaży zagranicznej tych produktów poniżej 1% w globalnym eksporcie regionu.

Wśród polskich województw, oprócz tych, które specjalizują się w eksporcie określonych wyrobów zaliczanych do grupy wysokiej lub średnio niskiej techniki, a także atrakcyjnych surowców (węgiel, miedź), są również województwa, które ze względu na eksport, należy zaliczyć do regionów oferujących w handlu zagranicznym wyroby z branż niskiej lub ewentualnie średnio niskiej techniki. Dotyczy to podlaskiego, świętokrzyskiego, warmińsko-mazurskiego i zachodniopomorskiego. W przypadku województwa podlaskiego i zachodniopomorskiego istotny udział w ich eksporcie mają produkty przemysłu przetwórstwa rolno-spożywczego (odpowiednio 26,5% i 17,7%), choć w odniesieniu do zachodniopomorskiego ważną pozycją jest też eksport mebli (23,8%). Warto zauważyć, że pomorskie ma w porównaniu do pozostałych województw ujawnioną przewagę komparatywną również w eksporcie wyrobów z drewna i korka (4,19), a także maszyn (2,49) i urządzeń elektrycznych (1,74).

Wykres 14

Struktura eksportu województw Polski w latach 2004–2011 (w mld zł i %)



Lewy wykres: PKD od udział w ogólnym eksporcie powyżej 10% w województwie w którymkolwiek z lat 2004–2011); klasyfikacja działów PKD 2007- por. objaśnienie do wykresu 10.

Prawy wykres: BNT – branże niskiej techniki, BŚNT – branże średnio niskiej techniki, BŚWT – branże średnio wysokiej techniki, BWT – branże wysokiej techniki, NSK – niesklasyfikowane.

Źródło: Jak dla wykresu 1.

Dla województwa świętokrzyskiego wciąż najistotniejszym towarem w eksporcie są metale (22,1% w 2011 r.), maszyny i urządzenia oraz wyroby z pozostałych surowców niemetalicznych, co przy istnieniu ujawnionej przewagi komparatywnej dla eksportu tych dóbr pozwala uznać za właściwe wykorzystanie sprofilowania regionu. Natomiast eksport województwa warmińsko-mazurskiego głównie oparty jest na wyrobach z gminy i tworzyw sztucznych (39,6%) oraz mebli (16,4%), a więc również towarów, w których jest najwyższy wskaźnik RCA (odpowiednio 7,22 oraz 4,86).

Podsumowanie

Przeprowadzona powyżej analiza pozwala potwierdzić sformułowaną na wstępie tezę, że wymiana handlowa z zagranicą utrwała istniejące różnice w rozwoju regionów w Polsce, a interwencje państwa realizowane bez spójnej koncepcji wzmocniają powyższą tendencję.

Na podstawie badania można sformułować kilka wniosków odnośnie do powiązań handlowych polskich województw z zagranicą.

Po pierwsze, wśród województw o największym udziale w eksporcie Polski zarówno w wartościach bezwzględnych i względnych odnoszonych do produkcji sprzedanej, jak też produktu krajowego brutto znalazły się najlepiej rozwinięte regiony Polski zachodniej, niektóre regiony Polski północnej i południowej. Potwierdza to regułę, że im lepiej rozwinięty region, tym większa jest jego otwartość, i w tym większym stopniu prowadzi on wymianę handlową, która przyczynia się do wzrostu gospodarczego. Jednocześnie słabsze regiony zdecydowanie w mniejszym stopniu zorientowane są na handel zagraniczny, co pogarsza ich i tak trudną sytuację rozwojową.

Po drugie, przeprowadzone badanie ujawniło, że generalnie województwa w Polsce, z punktu widzenia handlu zagranicznego, „ciążą” w kierunku bliskich geograficznie rynków zbytu, co jest potwierdzeniem niektórych teorii lokalizacji inwestycji oraz koncepcji grawitacji, a także pozostaje zbieżne z wynikami dotychczas prowadzonych badań w tym zakresie (Gawlikowska-Hueckel Umiński, 2005, s. 76; Gawlikowska-Hueckel Umiński, 2008, s. 57; Gawlikowska-Hueckel Umiński, 2009, s. 63). Po ośmiu latach funkcjonowania Polski w Unii Europejskiej inwestorzy zagraniczni, nastawiający się na sprzedaż swoich towarów na rynku wewnętrznym UE, wciąż nie postrzegają Polski jako jednolitego kraju o znacznym potencjale popytu i lokują swoje inwestycje blisko granicy z Niemcami i Republiką Czeską. Województwa Polski północnej bliżej współpracują natomiast z Norwegią, należącą do państw EFTA, a regiony Polski wschodniej – z krajami Wspólnoty Niepodległych Państw: głównie Rosją i Ukrainą.

Po trzecie, wspomniane powyżej ukierunkowanie geograficzne eksportu polskich województw ma swoje uzasadnienie w strukturze towarów sprzedawanych za granicę. Można bowiem odnaleźć następujące zależności. Bogatsze regiony, lepiej przygotowane do nowoczesnych inwestycji, posiadające lepiej wykształconą i dostosowaną do oczekiwań przyszłych pracodawców siłę roboczą, powiązania z nauką i ośrodkami badawczymi, oferują wyroby należące do branż wysokiej i średnio wysokiej techniki. Towary te znajdują natomiast nabywców przede wszystkim w krajach Unii Europejskiej i EFTA, co pozwala specjalizować się wspomnianym regionom w sprzedaży w ramach Europejskiego Obszaru Gospodarczego.

Natomiast regiony słabiej rozwinięte, opierające swój przemysł na surowcach i produktach rolnych, oferują towary przede wszystkim na rynek krajowy, stając się w przypadku niektórych towarów zapleczem prostych komponentów dla producentów z innych województw Polski. Jednocześnie, przy relatywnie niewielkiej otwartości i umię-

dzynarodowieniu, głównymi odbiorcami zagranicznymi ich towarów są kraje Wspólnoty Niepodległych Państw, co również nie wymusza na producentach z tych regionów zmian technologicznych. Wydaje się, że województwa wschodniej Polski powinny być coraz bardziej atrakcyjne ze względu nie tylko na tańszą siłę roboczą, ale i poprawę jej wykwalifikowania, głównie za sprawą funduszy europejskich. Również infrastruktura transportowa została w znaczącym stopniu zmodernizowana przy wykorzystaniu funduszy europejskich, co także powinno zachęcać inwestorów i przyszłych eksporterów do poszukiwania terenów inwestycyjnych w dotychczas omijanych, biedniejszych województwach Polski wschodniej. Jednakże, dotychczasowe powiązania handlowe nie zmieniają istniejącej specjalizacji polskich województw. Przeciwnie, wzmacniają pozytywne tendencje do rozwoju produkcji wyrobów wysokiej techniki w bogatszych regionach eksportujących do UE i EFTA, nie stanowiąc żadnej zachęty ani nie wymuszając zmiany produkcji w słabszych regionach eksportujących do WNP.

Po czwarte, wydaje się, że pewną zachętą do zmiany specjalizacji województw, a w konsekwencji struktury eksportu mogłaby być krajowa pomoc publiczna udzielana zarówno w ramach funduszy europejskich, jak i specjalnych stref ekonomicznych, tym bardziej, że istnieje możliwość uzyskiwania większego wsparcia w województwach względnie biedniejszych, gdzie PKB per capita jest odpowiednio niższy. Jednakże fakt, że to przedsiębiorcy często decydują, gdzie tworzone są podstrefy SSE, zgodnie z zasadą aglomeracji i tezami nowej geografii ekonomicznej P. Krugmana, nowe technologie napływają do względnie bogatszych województw. Warto jednakże odnotować, że zdarzają się inwestycje w zaawansowanych technologicznie branżach we wschodniej części Polski, jednakże są to pojedyncze przypadki. W takich sytuacjach inwestor staje się monopolistą na rynku pracy, a zachwianie koniunktury na rynku towarów oferowanych przez niego może grozić poważnymi konsekwencjami społecznymi w regionie. Można zatem uznać, że oferowana w Polsce krajowa pomoc regionalna, z punktu widzenia zmiany struktury i kierunków eksportu, jest realizowana nieskutecznie i nie przynosi oczekiwanych wyników.

Podsumowując, na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że handel zagraniczny jest istotnym czynnikiem wpływającym na konkurencyjność i atrakcyjność województw w Polsce. Interwencje państwa, w tym m.in. w formie specjalnych stref ekonomicznych, w celu ograniczenia dywergencji między regionami i poprawy warunków handlu międzynarodowego są zdecydowanie nieskuteczne – szczególnie w odniesieniu do regionów Polski wschodniej, co potwierdzają wskaźniki zawarte w tabeli 7.

Tabela 7
Porównanie wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej eksportu województw oraz intensywności inwestycji wybranych branż w SSE w 2011 r.

	dolnośląskie	kujawsko-pomorskie	lubelskie	lubuskie	łódzkie	małopolskie	mazowieckie	Opolskie	podkarpackie	podlaskie	Pomorskie	śląskie	świętokrzyskie	warmińsko-mazurskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie
01 A	0,30	0,69	2,48	1,61	0,73	0,46	0,69	0,97	0,09	0,69	0,16	0,24	0,10	1,58	3,30	4,17
02 A	2,16	0,00	0,00	7,68	0,12	0,40	0,45	0,00	0,09	0,08	0,97	0,02	0,38	0,00	0,26	6,29
03 A	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,63	0,00	0,00	0,62	1,66	10,40
05 A	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,45	0,00	0,00	0,00	0,00
06 A	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,23	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00	8,09	0,00
07 A	7,34	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
08 A	1,68	1,44	0,00	0,00	1,26	1,85	0,38	0,00	1,75	0,13	0,00	0,07	24,18	0,10	1,00	0,16
09 A	0,00	0,00	0,00	3,22	0,00	11,86	0,63	0,00	2,74	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10 A	0,22	1,57	2,10	0,62	1,22	1,21	1,78	0,88	0,29	3,83	0,51	0,32	0,45	1,14	1,24	2,41
10 B	0,42	-	-	1,54	1,25	1,03	1,48	12,22	0,27	0,94	0,75	0,67	0,04	0,40	2,22	0,04
13 A	1,37	2,70	0,17	1,19	4,76	0,36	0,17	0,78	0,08	0,97	0,34	0,54	0,71	0,92	1,99	0,79
13 B	1,23	-	-	6,54	3,88	-	0,02	-	0,16	3,19	-	-	-	0,01	-	0,99
16 A	0,23	0,76	1,71	5,64	0,33	0,54	0,12	1,59	2,45	4,19	1,45	0,24	1,23	2,60	1,37	3,20
16 B	0,05	-	-	0,45	-	0,23	0,07	4,09	4,12	14,01	0,15	0,04	-	0,81	0,02	10,10
17 A	0,81	6,57	0,32	4,01	0,63	0,48	0,68	0,40	0,09	0,70	1,96	0,08	1,01	0,21	1,10	0,62
18 A	0,05	1,79	0,96	0,34	2,66	3,64	1,67	1,56	0,22	1,62	0,20	0,22	0,31	3,21	0,71	1,00
17-18 B	0,91	4,12	0,04	2,63	0,74	2,13	4,15	-	0,27	0,57	2,31	0,17	1,95	0,47	0,19	0,10
20 A	0,37	2,04	4,10	1,15	0,92	2,28	2,00	3,87	0,73	0,04	0,13	0,22	0,02	0,06	0,38	1,65
21 A	0,29	0,00	0,33	0,40	1,17	0,66	0,75	0,00	0,79	0,00	1,32	0,00	0,00	0,00	5,10	0,02

	dolnośląskie	kujawsko-pomorskie	lubelskie	lubuskie	łódzkie	małopolskie	mazowieckie	Opolskie	podkarpackie	podlaskie	Pomorskie	śląskie	świętokrzyskie	warmińsko-mazurskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie
20-21	B	1,19	0,31	10,28		1,34	1,22	0,84		0,72	3,55	0,40	0,48	0,17	1,59	0,84
22	A	0,95	1,40	0,42	0,34	1,84	0,66	0,65	0,83	3,26	0,49	0,74	0,51	7,22	0,87	0,45
22	B	0,88	0,90	0,12	1,68	1,27	0,31	0,22	0,04	1,01	0,44	0,44	0,20	5,71	0,58	3,20
23	A	0,36	0,09	0,07	1,26	2,11	1,89	0,51	0,62	1,32	0,18	1,76	5,73	1,08	1,02	0,57
23	B	0,36	0,91	-	0,15	2,85	0,39	2,00	0,02	0,14	-	1,38	4,13	0,18	1,59	1,02
24	A	0,10	0,35	0,18	0,42	0,21	1,87	0,56	0,63	1,66	0,02	3,15	5,70	0,14	0,16	0,14
25	A	0,90	1,86	1,43	1,30	1,11	1,50	0,50	2,69	0,93	1,05	1,05	2,29	1,11	0,61	1,32
24-25	B	0,84	0,47	3,86	0,85	1,73	1,02	0,75	2,08	1,39	0,17	0,73	1,51	0,83	2,05	0,31
26	A	2,21	1,75	0,06	2,26	1,01	1,93	1,51	0,01	0,23	0,05	0,11	0,01	0,12	0,19	0,02
27	A	0,85	0,18	0,07	0,19	3,29	0,60	1,36	2,10	0,05	1,74	0,67	0,19	0,14	2,03	1,05
26-27	B	1,37	3,68	-	1,11	0,84	0,40	2,04	-	0,41	0,19	3,80	0,19	0,11	0,79	0,07
28	A	0,99	0,86	1,72	1,35	0,52	0,78	0,78	1,51	0,98	2,49	0,58	3,80	2,77	1,41	0,54
28	B	1,92	-	0,02	1,46	1,81	1,24	0,05	0,80	0,18	1,53	0,19	0,75	0,05	-	0,06
29	A	1,43	0,11	0,21	1,35	0,22	0,82	0,09	0,34	0,85	0,13	2,49	0,36	0,02	1,45	0,14
29	B	1,21	-	0,14	0,44	0,12	1,34	0,01	-	1,05	-	2,35	0,58	-	0,44	0,04
31	A	0,34	1,49	1,71	0,68	0,62	0,24	0,20	0,39	1,05	0,61	0,14	0,06	4,86	2,67	6,65
32	A	0,93	2,97	0,16	0,66	3,61	0,52	0,59	0,09	1,25	0,76	0,33	0,09	0,11	2,46	1,23
31-32	B	1,13	-	-	0,42	0,15	0,29	0,01	-	4,04	2,02	-	2,66	4,56	5,95	-

Objaśnienie:

A: ujawniona przewaga komparatywna województwa w eksporcie danej branży PKDw stosunku do pozostałych województw.

B: intensywność inwestycji branży w SSE w danym województwie w stosunku do inwestycji branży w SSE we wszystkich województwach w Polsce.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Izby Celnej i Ministerstwa Gospodarki.

5.3. Regionalne systemy innowacji i polityka innowacyjna – polskie regiony na tle innych regionów z UE

Marzenna Anna Weresa

Podstawą konkurencyjności zarówno gospodarek narodowych, jak i regionów jest zdolność do tworzenia i komercjalizacji nowych rozwiązań, czyli innowacyjność podmiotów gospodarczych. Tezę tę potwierdzają zarówno koncepcje teoretyczne, jak i liczne badania empiryczne (por. np. Porter, 1990; Lubiński, Michalski, Misala, 1995; Atzei, Groepper, Novara, 1999; Edquist, McKelvey, 2000; Bossak, 2001; Castellacci, 2008; Bieńkowski, Weresa, Radło, 2010; De Grauwe, 2010; Misala, 2011; Weresa, 2012). W związku z tym celem niniejszego podrozdziału jest ocena innowacyjności polskich regionów na tle wybranych regionów z innych państw Unii Europejskiej. Poszukuje się odpowiedzi na następujące pytania:

- jak polskie regiony plasują się na innowacyjnej mapie UE i jak zmieniła się ich pozycja w ciągu ostatniego pięciolecia?
- jaka jest rola regionalnych strategii innowacji i regionalnej polityki innowacyjnej w kształtowaniu innowacyjności polskich regionów?

Ramy analityczne niniejszego opracowania wyznacza koncepcja regionalnego systemu innowacji oraz pojęcie zdolności i pozycji innowacyjnej. W szerokim ujęciu regionalne systemy innowacji (RSI) rozumiane są jako zespół wzajemnych interakcji zachodzących w procesie tworzenia, zastosowania i rozpowszechniania wiedzy między sektorem publicznym i prywatnym reprezentowanym przez instytucje formalne oraz inne organizacje funkcjonujące według obowiązującego porządku instytucjonalnego (Howells, 1999; Evangelista et. al., 2002; Doloreux, Parto, 2004). Zdolność innowacyjna zdefiniowana jest na potrzeby niniejszej analizy jako potencjalne warunki do tworzenia i komercjalizacji nowych pomysłów, natomiast pozycja innowacyjna opisuje efekty połączenia kreatywności narodu z zasobami finansowymi w określonym środowisku ekonomicznym i instytucjonalnym (Weresa, Gomułka, 2006). Wybór regionalnych systemów innowacji reprezentujących inne kraje gospodarki światowej jako punktu odniesienia do analizy porównawczej funkcjonowania regionalnych systemów innowacji w Polsce dokonany zostanie na podstawie typologii regionów klasyfikujących 240 regionów z 23 krajów świata⁴ na trzy grupy o podobnym profilu innowacyjnym (Ajmone Marsan, Maguire, 2011). Badanie opiera się na danych statystycznych pochodzących z regionalnej bazy

⁴ Typologia obejmuje 240 regionów wyodrębnionych na poziomie dezagregacji NUTS 2 (EC, 2007). Regiony te pochodzą z 23 krajów świata, ich PKB stanowi 78% PKB krajów OECD, a liczba mieszkańców to 71% ogólnej liczby ludności zamieszkującej w państwach OECD.

danych OECD (<http://www.oecd-ilibrary.org/statistics>). Wykorzystane do porównań mierniki charakteryzujące regionalne systemy innowacji to 2 grupy wskaźników opisujących zdolność innowacyjną regionów (mierniki nakładów związanych z innowacjami) oraz ich pozycję innowacyjną (mierniki typu wynikowego)⁵ (por. tabela 8).

Tabela 8

Wskaźniki oceny zdolności i pozycji innowacyjnej regionalnych systemów innowacji w gospodarce światowej

Wskaźniki	
Zdolność innowacyjna	Pozycja innowacyjna
<ul style="list-style-type: none"> – Nakłady na B+R w regionie jako % regionalnego PKB – Udział sektora przedsiębiorstw w nakładach na B+R – Liczba pracowników B+R w sektorze przedsiębiorstw przypadająca na 1 tys. zatrudnionych – % gospodarstw domowych w regionie, które mają dostęp do szerokopasmowego Internetu – % siły roboczej w regionie z wyższym wykształceniem 	<ul style="list-style-type: none"> – Zatrudnienie w przemysłach wysokiej techniki jako % ogółu zatrudnionych w regionie – Zatrudnienie w usługach wiedzochłonnych jako % ogółu zatrudnionych w regionie – Liczba patentów w trybie PCT na 100 tys. mieszkańców – Patenty we współpracy z innymi wynalazcami z regionu jako % patentów uzyskanych we współpracy – Patenty we współpracy z innymi wynalazcami z kraju jako % patentów uzyskanych we współpracy – Patenty we współpracy z innymi wynalazcami z zagranicy jako % patentów uzyskanych we współpracy – Patenty zagraniczne będące własnością rezydentów krajowych, tj. patenty uzyskane w trybie PCT przez co najmniej 1 wynalazcę z zagranicy i 1 zgłaszającego z regionu jako % ogółu patentów będących własnością wynalazców z regionu (tj. zgłoszonych przez rezydenta z regionu) – Patenty krajowe będące własnością rezydentów zagranicznych, tj. patenty uzyskane w trybie PCT przez co najmniej 1 wynalazcę z regionu i 1 zgłaszającego z zagranicy jako % ogółu patentów na wynalazki opracowane w regionie

Źródło: Opracowanie własne.

Aby zapewnić porównywalność mierników wszystkie zastosowane do analizy wskaźniki zostały zrelatywizowane poprzez odniesienie do wielkości PKB regionu lub liczby ludności, bądź są wyrażone jako odsetek całości badanego zjawiska.

⁵ Szerzej metodyka omówiona jest w publikacji Weresa, 2012.

W analizie uwzględnione zostaną ponadto cechy charakterystyczne różnicujące regionalne systemy innowacji, które odnoszą się do funkcjonowania regionalnych instytucji, autonomii regionu w zakresie finansowania działalności badawczej i innowacyjnej ze środków publicznych oraz zakresu kompetencji władz regionalnych w odniesieniu do edukacji, prowadzenia B+R, kształtowania odrębnej polityki naukowo-technicznej i innowacyjnej.

Miejsce polskich regionów na innowacyjnej mapie świata

Określenie pozycji innowacyjnej polskich województw warto poprzedzić krótką prezentacją typologii regionalnych systemów innowacji. Pozwoli ona na wskazanie pozycji polskich województw na innowacyjnej mapie świata i dokonanie wyboru regionów, które można potraktować jako *benchmark* dla oceny innowacyjności regionów polskich. Regiony wyodrębnione zostały na poziomie dezagregacji NUTS 2 (EC, 2007). Typologia regionalnych systemów innowacji opiera się na identyfikacji podobieństw między regionami na podstawie kształtowania się 12 wskaźników opisujących ich konkurencyjność i innowacyjność. Mierniki konkurencyjności regionu to PKB per capita, bezrobocie, gęstość zaludnienia, struktura zatrudnienia według sektorów gospodarki oraz zatrudnienie w sektorze publicznym. Innowacyjność opisują natomiast takie mierniki jak nakłady na B+R, wskaźnik skolaryzacji, liczba patentów, zatrudnienie w przemyśle wysokiej techniki i usługach wiedzochłonnych. Wykorzystując metodę hierarchicznej analizy skupień podzielono regiony w gospodarce światowej na 3 główne grupy charakteryzujące się podobnym profilem gospodarczym i innowacyjnym. W ramach każdej z tych trzech kategorii wyodrębnione zostały mniejsze podgrupy. Opracowana w ten sposób klasyfikacja pozwoliła wyłonić następujące typy i podtypy regionów w gospodarce światowej (Ajmone Marsan, Maguire, 2011, s. 14–15):

1. **Skupiska wiedzy (ang. *knowledge hubs*)**
 - 1a. metropolitarne skupiska wiedzy
 - 1b. regionalne skupiska wiedzy i technologii
2. **Strefy produkcji przemysłowej (ang. *industrial production zones*)**
 - 2a. regiony oparte na usługach oraz zasobach naturalnych w krajach o intensywnym rozwoju wiedzy
 - 2b. regiony wyspecjalizowane w przemyśle i usługach średnio wysokiej techniki
 - 2c. regiony (stany) w USA o przeciętnym rozwoju nauki i techniki
 - 2d. regiony bazujące na przemyśle tradycyjnych
3. **Regiony nie bazujące na nauce i technice (ang. *non-S&T-driven regions*)**
 - 3a. regiony charakteryzujące się strukturalną bezwładnością lub procesami dezindustrializacji
 - 3b. regiony oparte na sektorach podstawowych (rolnictwo, leśnictwo itp.)

Skupiska wiedzy to najbardziej innowacyjne regiony świata, charakteryzujące się silnym rozwojem nauki i techniki i relatywnie wysoką konkurencyjnością mierzoną

wielkością PKB na mieszkańca (powyżej 40 tys. USD według parytetu siły nabywczej w cenach stałych z 2000 r.). W ramach tego typu regionalnego systemu innowacji (RSI) można wyróżnić 2 podgrupy, które różnią się strukturą gospodarki. Metropolitarne skupiska wiedzy, za które uznano 9 regionów metropolitarnych z 7 krajów świata tj. Londyn, Waszyngton, Brukselę, Wiedeń, region stołeczny Seulu, czeską Pragę oraz 3 metropolie niemieckie (Berlin, Brema i Hamburg) charakteryzują się dużą gęstością zaludnienia (ponad 3 tys. osób na km²) i przewagą wiedzochłonnych usług w gospodarce. Druga podgrupa to regionalne skupiska wiedzy i technologii, gdzie dominującą rolę odgrywają przemysły wysokiej techniki. W jej skład wchodzi 29 regionów położonych w 9 państwach, tj. 4 regiony ze Szwecji, po 3 regiony z Wielkiej Brytanii, Niemiec i Finlandii, 2 regiony z Francji, po 1 regionie z Danii, Holandii i Korei Południowej oraz 11 stanów USA (Ajmone Marsan, Maguire, 2011, s. 17). Niestety żaden z polskich regionów nie wyróżnia się tak wysokim poziomem innowacyjności, aby mógł być zaliczony do tej grupy regionalnych systemów innowacji.

Drugi typ regionalnych systemów innowacji według klasyfikacji opracowanej przez G. Ajmone Marsan i M. Maguire (2011) to **strefy produkcji przemysłowej**. W porównaniu do skupisk wiedzy regiony te mają relatywnie niższy poziom dobrobytu – w 2009 r. PKB na mieszkańca wynosił średnio około 33 tys. USD (według PPP w cenach stałych z 2000 r.). Na tę kategorię stref produkcji przemysłowej składa się cztery podgrupy regionów. Pierwsza z nich to regiony oparte na usługach oraz zasobach naturalnych położone w krajach o intensywnym rozwoju wiedzy. Do tej grupy zalicza się 28 regionów z 10 krajów świata, tj.: 7 regionów z Norwegii, po 4 regiony ze Szwecji, Danii i Kanady, 3 regiony z Holandii, 2 regiony z Korei Południowej oraz po 1 regionie z Wielkiej Brytanii, Finlandii, Luksemburga oraz Słowacji. Są to regiony stosunkowo dobrze wyposażone w wysoko wykwalifikowaną siłę roboczą, specjalizujące się w wiedzochłonnych usługach. W sektorze usług wiedzochłonnych pracuje ponad połowa ogółu zatrudnionych w danym regionie (Ajmone Marsan, Maguire, 2011).

Strefy produkcji przemysłowej obejmują także te regiony, które specjalizują się w przemyśle i usługach średnio wysokiej techniki, ale mają nieco niższy poziom PKB per capita (średnio około 25 tys. USD w cenach z 2000 r. według PPP). Do tej grupy zalicza się 49 regionów z 12 krajów (18 regionów francuskich, po 7 regionów z Niemiec i Wielkiej Brytanii, 4 regiony hiszpańskie, po 2 regiony z Belgii, Irlandii, Włoch, Kanady i Korei Południowej oraz po 1 regionie z Grecji, Portugalii i Węgier).

Specyficzną podgrupę zaliczoną do stref produkcji przemysłowej stanowi 38 stanów z USA, charakteryzujących się przeciętnym rozwojem nauki i techniki. Charakterystyczne cechy tej grupy, które odróżniają ją od pozostałych stref produkcji przemysłowej to relatywnie wyższy poziom konkurencyjności mierzonej wielkością PKB per capita (średnio 43 tys. USD), większy odsetek PKB przeznaczany na B+R (średnio ok. 1,6%) i stosunkowo proporcjonalny rozwój sektora przemysłów i usług średnio wysokiej oraz wysokiej techniki.

Kolejna podgrupa zaklasyfikowana jako strefy produkcji przemysłowej to regiony bazujące na przemyśle tradycyjnych, głównie przemyśle średnio niskiej i niskiej techniki. Terytoria te charakteryzują się jednakże stosunkowo wysokim poziomem

PKB per capita (średnio około 25 tys. USD). W tej podgrupie znalazło się 30 regionów z 7 krajów: 10 regionów z Włoch, 8 regionów z Austrii, 7 z Czech, 2 z Węgier i po 1 regionie z USA, Korei Południowej i Słowacji.

Żadne z polskich województw nie zostało zaliczone do stref produkcji przemysłowej. Wszystkie znalazły się w trzeciej grupie regionalnych systemów innowacji określonej w typologii G. Ajmone Marsan i M. Maguire (2011) jako **regiony nie bazujące na nauce i technice** (*non-S&T-driven regions*). Regiony te charakteryzują się relatywnie niższym poziomem PKB per capita (w 2009 r. średnio poniżej 20 tys. USD w cenach stałych z 2000 r. wg PPP). Nauka, technika i innowacje nie mają kluczowego znaczenia dla ich rozwoju, o czym świadczy niska relacja nakładów na B+R do PKB (0,5–0,8%) i stosunkowo mały odsetek zatrudnieniowych w przemyśлах wysokiej i średnio wysokiej techniki i usługach wiedzochłonnych (średnio znacznie poniżej 30%). Nie jest to jednak grupa jednorodna. Pierwsza podgrupa wyłoniona ramach tej kategorii to regiony charakteryzujące się strukturalną bezwładnością lub procesami dezindustrializacji. Zaliczają się do niej 4 polskie województwa: śląskie, dolnośląskie, zachodniopomorskie i pomorskie. Ponadto, w skład tej podgrupy wchodzi 34 regiony z innych państw, 13 z Hiszpanii, 8 regionów z Włoch, 4 z Kanady, po 3 regiony z Niemiec i Węgier, 2 ze Słowacji i 1 region z Francji (por. tabela 9).

Druga podgrupa regionalnych systemów innowacji nie bazujących na nauce i technice opiera się na sektorach podstawowych. W tej kategorii znajdują się pozostałe polskie województwa (12 województw), a także po 3 regiony z Grecji i Portugalii oraz 1 region z Węgier (por. tabela 9). Znaczny udział w zatrudnieniu mają w tych regionach sektory podstawowe, tj. rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo oraz przemysły niskiej techniki. Innowacyjność mierzona intensywnością nakładów na B+R w relacji do PKB oraz wskaźnikami patentowymi jest najniższa wśród całej grupy 240 analizowanych regionów świata (Ajmone Marsan, Maguire, 2011, s. 16–17).

Tabela 9

Polskie regiony na tle innych regionów UE według typologii regionalnych systemów innowacji

Typ regionu	Regiony–reprezentanci	Kod regionu	Kraj
Skupiska wiedzy (<i>knowledge hubs</i>)			
Metropolitarne skupiska wiedzy	Wiedeń (Wien)	AT13	Austria
	Bruksela (Région de Bruxelles-Capitale)	BE1	Belgia
	Praga (Praha)	CZ01	Czechy
	Berlin	DE3	Niemcy
	Brema (Bremen)	DE5	Niemcy
	Hamburg	DE6	Niemcy
	Londyn (London)	UK1	Wielka Brytania

Typ regionu	Regiony–reprezentanci	Kod regionu	Kraj
<i>Skupiska wiedzy (knowledge hubs)</i>			
Regionalne skupiska wiedzy i technologii	Badenia-Wirtembergia (Baden Württemberg)	DE1	Niemcy
	Bawaria (Bayern)	DE2	Niemcy
	Hessen	DE7	Niemcy
	Region stołeczny w Danii (Hovedstaden)	DK01	Dania
	Etelä-Suomi	FI18	Finlandia
	Länsi-Suomi	FI19	Finlandia
	Pohjois-Suomi	FI1A	Finlandia
	Île-de-France	FR10	Francja
	Midi-Pyrénées	FR62	Francja
	Zuid-Nederland	NL4	Holandia
	Sztokholm (Stockholm)	SE11	Szwecja
	Östra Mellansverige	SE12	Szwecja
	Sydsverige	SE22	Szwecja
	Västsverige	SE23	Szwecja
	East of England	UKH	Wielka Brytania
	South East England	UKJ	Wielka Brytania
South West England	UKK	Wielka Brytania	
<i>Strefy produkcji przemysłowej (industrial production zones)</i>			
Regiony oparte na usługach oraz zasobach naturalnych w krajach o intensywnym rozwoju wiedzy	Sjælland	DK02	Dania
	Syddanmark	DK03	Dania
	Midtjylland	DK04	Dania
	Nordjylland	DK05	Dania
	Itä-Suomi	FI13	Finlandia
	Luksemburg (Luxembourg)	LU00	Luksemburg
	Noord-Nederland	NL1	Holandia
	Oost-Nederland	NL2	Holandia
	West-Nederland	NL3	Holandia
	Småland med öarna	SE21	Szwecja
	Norra Mellansverige	SE31	Szwecja
	Mellersta Norrland	SE32	Szwecja
	Bratislavský Kraj	SK01	Słowacja
Szkocja (Scotland)	UKM	Wielka Brytania	

Typ regionu	Regiony–reprezentanci	Kod regionu	Kraj
<i>Skupiska wiedzy (knowledge hubs)</i>			
Regiony wyspecjalizowane w przemysłach i usługach średnio wysokiej techniki	Flandria (Vlaams Gewest)	BE2	Belgia
	Walonia (Région Wallonne)	BE3	Belgia
	Dolna Saksonia (Niedersachsen)	DE9	Niemcy
	Nadrenia Północna-Westfalia (Nordrhein-Westfalen)	DEA	Niemcy
	Rheinland-Pfalz	DEB	Niemcy
	Saarland	DEC	Niemcy
	Saksonia (Sachsen)	DED	Niemcy
	Schleswig-Holstein	DEF	Niemcy
	Turyngia (Thüringen)	DEG	Niemcy
	Kraj Basków (País Vasco)	ES21	Hiszpania
	Comunidad Foral de Navarra	ES22	Hiszpania
	Madryt (Comunidad de Madrid)	ES30	Hiszpania
	Katalonia (Cataluña)	ES51	Hiszpania
	Champagne-Ardenne	FR21	Francja
	Pikardia (Picardie)	FR22	Francja
	Górna Normandia (Haute-Normandie)	FR23	Francja
	Region Centralny (Centre)	FR24	Francja
	Dolna Normandia (Besse-Normandie)	FR25	Francja
	Burgundia (Bourgogne)	FR26	Francja
	Nord-Pas-de-Calais	FR30	Francja
	Lorraine	FR41	Francja
	Alzacja (Alsace)	FR42	Francja
	Franche-Comté	FR43	Francja
	Pays de la Loire	FR51	Francja
	Bretania (Bretagne)	FR52	Francja
	Poitou-Charentes	FR53	Francja
	Aquitaine	FR61	Francja
	Limousin	FR63	Francja
	Rhône-Alpes	FR71	Francja
	Auvergne	FR72	Francja
Provence-Alpes-Côte d'Azur	FR82	Francja	

Typ regionu	Regiony–reprezentanci	Kod regionu	Kraj
Skupiska wiedzy (<i>knowledge hubs</i>)			
Regiony wyspecjalizowane w przemysłach i usługach średnio wysokiej techniki	Attyka (Attica)	GR3	Grecja
	Közep-Magyarország	HU10	Węgry
	Border, Midland and Western	IE01	Irlandia
	Southern and Eastern	IE02	Irlandia
	Liguria	ITE3	Włochy
	Lazio	ITE4	Włochy
	Lizbona (Lisboa)	PT17	Portugalia
	North East England	UKC	Wielka Brytania
	North West England	UKD	Wielka Brytania
	Yorkshire and the Humber	UKE	Wielka Brytania
	East Midlands	UKF	Wielka Brytania
	West Midlands	UKG	Wielka Brytania
	Walia (Wales)	UKL	Wielka Brytania
	Irlandia Północna (Northern Ireland)	UKN	Wielka Brytania
Regiony bazujące na przemysłach tradycyjnych	Burgenland	AT11	Austria
	Dolna Austria (Niederösterreich)	AT12	Austria
	Karyntia (Kärnten)	AT21	Austria
	Styria (Steiermark)	AT22	Austria
	Górna Austria (Oberösterreich)	AT31	Austria
	Salzburg	AT32	Austria
	Tyrol (Tirol)	AT33	Austria
	Vorarlberg	AT34	Austria
	Střední Čechy	CZ02	Czechy
	Jihozápad	CZ03	Czechy
	Severozápad	CZ04	Czechy
	Severovýchod	CZ05	Czechy
	Jihovýchod	CZ06	Czechy
	Morawy (Střední Morava)	CZ07	Czechy
	Moravskoslezsko	CZ08	Czechy
	Közép-Dunántúl	HU21	Węgry
	Nyugat-Dunántúl	HU22	Węgry
Piemont (Piemonte)	ITC1	Włochy	

Typ regionu	Regiony–reprezentanci	Kod regionu	Kraj
<i>Skupiska wiedzy (knowledge hubs)</i>			
Regiony bazujące na przemysłach tradycyjnych	Lombardia	ITC4	Włochy
	Provincia Autonoma Bolzano/Bozen	ITD1	Włochy
	Trento	ITD2	Włochy
	Veneto	ITD3	Włochy
	Friuli-Venezia Giulia	ITD4	Włochy
	Emilia-Romagna	ITD5	Włochy
	Toskania (Toscana)	ITE1	Włochy
	Umbria	ITE2	Włochy
	Marche	ITE3	Włochy
	Západné Slovensko	SK02	Słowacja
<i>Regiony niebazujące na nauce i technice (non-S&T-driven regions)</i>			
Regiony charakteryzujące się strukturalną bezwładnością lub procesami dezindustrializacji	Brandenburgia (Brandenburg)	DE4	Niemcy
	Meklemburgia- Pomorze Zachodnie (Mecklenburg-Vorpommern)	DE8	Niemcy
	Saksonia-Anhalt (Sachsen-Anhalt)	DEE	Niemcy
	Galicja	ES11	Hiszpania
	Principado de Asturias	ES12	Hiszpania
	Cantabria	ES13	Hiszpania
	La Rioja	ES23	Hiszpania
	Aragón	ES24	Hiszpania
	Castilla y León	ES41	Hiszpania
	Castilla-La Mancha	ES42	Hiszpania
	Extremadura	ES43	Hiszpania
	Walencja (Comunidad Valenciana)	ES52	Hiszpania
	Baleary (Illes Balears)	ES53	Hiszpania
	Andaluzja (Andalucía)	ES61	Hiszpania
	Región de Murcia	ES62	Hiszpania
	Wyspy Kanaryjskie (Canarias)	ES70	Hiszpania
	Languedoc-Roussillon	FR41	Francja
	Dél-Dunántúl	HU23	Węgry
	Észak-Magyarország	HU31	Węgry
	Észak-Alföld	HU32	Węgry
	Abruzzo	ITF1	Włochy
Molise	ITF2	Włochy	

Typ regionu	Regiony–reprezentanci	Kod regionu	Kraj
Skupiska wiedzy (<i>knowledge hubs</i>)			
Regiony charakteryzujące się strukturalną bezwładnością lub procesami dezindustrializacji	Kampania (Campania)	ITF3	Włochy
	Puglia	ITF4	Włochy
	Basilicata	ITF5	Włochy
	Kalabria (Calabria)	ITF6	Włochy
	Sycylia (Sicilia)	ITG1	Włochy
	Sardynia (Sardegna)	ITG2	Włochy
	Śląskie	PL22	Polska
	Zachodniopomorskie	PL42	Polska
	Dolnośląskie	PL51	Polska
	Pomorskie	PL63	Polska
	Stredné Slovensko	SK03	Słowacja
	Východné Slovensko	SK04	Słowacja
Regiony oparte na sektorach podstawowych (tj. rolnictwo, leśnictwo itp.)	Voreia Ellada	GR1	Grecja
	Kentriki Ellada	GR2	Grecja
	Nisia Aigaiou – Kriti	GR4	Grecja
	Dél-Alföld	HU33	Węgry
	Łódzkie	PL11	Polska
	Mazowieckie	PL12	Polska
	Małopolskie	PL21	Polska
	Lubelskie	PL31	Polska
	Podkarpackie	PL32	Polska
	Świętokrzyskie	PL33	Polska
	Podlaskie	PL34	Polska
	Wielkopolskie	PL41	Polska
	Lubuskie	PL43	Polska
	Opolskie	PL52	Polska
	Kujawsko-pomorskie	PL61	Polska
	Warmińsko-mazurskie	PL62	Polska
	Norte	PT11	Portugalia
	Centro	PT16	Portugalia
Alentejo	PT18	Portugalia	

Uwaga: W tabeli uwzględniono wyłącznie regiony położone na terytorium UE. Pełna klasyfikacja 240 regionów świata prezentowana jest w publikacji: Weresa, 2012.

Źródło: Zestawienie na podstawie: Ajmone Marsan, Maguire (2011), s. 15–17.

Przeprowadzona powyżej analiza miejsca polskich regionów w klasyfikacji opartej na wskaźnikach rozwoju nauki i techniki pozwala postawić tezę o niskiej ich innowacyjności. Ponadto umożliwia dokonanie wyboru regionów z innych krajów UE adekwatnych do prowadzenia porównań z regionami polskimi. Wydaje się, że dokonując oceny innowacyjności polskich województw warto zestawić ich pozycję po pierwsze, z innymi regionami zaliczonymi w prezentowanej typologii do tej samej grupy i po drugie, zwłaszcza z regionami położonymi w państwach, które podobnie jak nasz kraj w latach dziewięćdziesiątych XX wieku dokonały transformacji systemowej i przygotowywały się do członkostwa w Unii Europejskiej, a w 2004 r. razem z Polską zostały przyjęte do tego ugrupowania integracyjnego. Innymi słowy ocena pozycji innowacyjnej polskich województw zostanie dokonana na tle innych regionów reprezentujących ten sam typ regionalnego systemu innowacji. Dodatkowo najbardziej innowacyjne polskie regiony zostaną porównane do innych regionów z nowych krajów UE z Europy Środkowej (Czechy, Węgry, Słowacja).

Tabela 10

Udział regionalnego i lokalnego finansowania nauki, techniki i innowacyjności w wybranych krajach w 2009 r. (jako procent publicznych wydatków pochodzących z budżetu regionalnego lub lokalnego)

Kraje	Udział regionalnego i lokalnego finansowania nauki techniki i innowacyjności w %
Dania	63,4
Hiszpania	49,5
Szwecja	46,9
Finlandia	40,1
Niemcy	37,0
Belgia	36,6
Holandia	34,4
Polska	33,3
Austria	31,4
Włochy	31,1
Wielka Brytania	27,5
Czechy	26,6
Węgry	23,2
Francja	20,7
Portugalia	13,1
Grecja	5,8

Uwaga: W zestawieniu po uwagę wzięto te państwa, dla których dostępne są dane statystyczne.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD (2011), s. 122 i 274–317.

Porównując regionalne systemy innowacji i poszukując miejsca polskich regionów na innowacyjnej mapie UE należy zauważyć, iż w Europie istnieją znaczne różnice w zakresie autonomii regionów co do kształtowania polityki naukowo-technicznej i innowacyjnej oraz stopnia zaangażowania władz regionalnych w finansowanie działalności B+R. Generalną zasadą obowiązującą w państwach Unii Europejskiej jest dążenie do zwiększenia udziału regionów w finansowaniu działalności B+R i kształtowaniu polityki innowacyjnej (EC, 2012). Jednakże w poszczególnych państwach członkowskich istnieją różne rozwiązania w tym zakresie. Poziom zaangażowania regionów i władz lokalnych w finansowanie działalności B+R jest bardzo zróżnicowany i waha się od 63,4% w Danii do 5,8% w Grecji (tabela 10). Polska należy do grupy państw o umiarkowanej decentralizacji sfery B+R. Udział regionów w nakładach na B+R ponoszonych ze środków publicznych kształtował się w 2009 r. na poziomie 33,3%. Było to nieco więcej niż w Czechach (26,6%) czy na Węgrzech (23,2%), ale mniej niż np. w Niemczech (37%) czy Hiszpanii (49,5%). W ostatnim dziesięcioleciu wszystkie polskie regiony opracowały regionalne strategie innowacji, jednak wdrażanie założeń przyjętych w tych dokumentach jest stosunkowo mało efektywne. Jest to spowodowane sposobem funkcjonowania narodowego systemu innowacji w Polsce. Regulacje przyjęte na szczeblu centralnym jak dotychczas w stosunkowo małym stopniu umożliwiają aktywność regionów w tworzeniu i wdrażaniu własnej polityki innowacyjnej (Sroka, Kwieciński, 2007, s. 26).

Zdolność i pozycja innowacyjna polskich regionów charakteryzujących się strukturalną bezwładnością lub procesami dezindustrializacji

W typologii regionalnych systemów innowacji opracowanej przez G. Ajmone Marsan i M. Maguire (2011) w grupie regionów charakteryzujących się strukturalną bezwładnością lub procesami dezindustrializacji znalazły się cztery polskie województwa: dolnośląskie, śląskie, pomorskie i zachodniopomorskie. Do tej kategorii zalicza się ponadto trzy regiony węgierskie (Dél-Dunántú, Észak-Magyarország, Észak-Alföld), dwa regiony słowackie (Východné Slovensko oraz Stredné Slovensko), trzy regiony z Niemiec (Sachsen-Anhalt, Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg), jeden z Francji (Languedoc-Roussillon), 13 z Hiszpanii oraz 8 z Włoch.

Ocena zdolności i pozycji innowacyjnej polskich regionów na tle innych regionów z krajów UE zostanie dokonana na podstawie najbardziej aktualnych danych statystycznych dostępnych na dzień przekazania niniejszego tekstu do druku, tj. według stanu na koniec 2007 roku.

Porównując wskaźniki zdolności innowacyjnej tych czterech polskich regionów między sobą oraz zestawiając z innymi regionami z państw UE zaliczonymi do tej grupy (por. wskaźniki nr 1–4 na wykresie 15 oraz tabela 11) można zauważyć, że pod

względem udziału sektora prywatnego w finansowaniu działalności B+R stosunkowo dobrze wypadają na tle badanej grupy 2 polskie województwa, pomorskie oraz śląskie. Wskaźnik ten wynosił w 2007 r. odpowiednio 45,4% i 42,4% i był wyższy niż w zaliczonych do tej grupy regionach Niemiec (Sachsen-Anhalt, Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg), ale niższy niż w wielu regionach Hiszpanii (np. Rioja, Castilla y León, Aragon, Región de Murcia) i w regionach węgierskich (Észak-Magyarország, Észak-Alföld), a także w słowackim regionie Stredné Slovensko. Województwo pomorskie wyróżnia się natomiast wśród tych czterech polskich województw charakteryzujących się strukturalną bezwładnością lub procesami dezindustrializacji pod względem liczby pracowników sfery B+R w sektorze przedsiębiorstw w relacji do ogółu zatrudnionych, nie jest to jednak spektakularny wynik na tle całej badanej grupy. W 2007 r. na 1 tysiąc zatrudnionych przypadało w pomorskim blisko 9 pracowników badawczych, podobnie jak w dwóch regionach węgierskich (Észak-Alföld oraz Dél-Dunántúl), ale znacznie mniej niż w wielu hiszpańskich regionach (takich jak np. Castilla y León, Rioja, Galicia), chociaż więcej niż na Słowacji (w regionach Východné Slovensko oraz Stredné Slovensko) czy w węgierskim Észak-Magyarország.

Pozycję innowacyjną czterech polskich regionów charakteryzujących się strukturalną bezwładnością lub procesami dezindustrializacji można ocenić analizując wskaźniki zatrudnienia w przemysłach wysokiej techniki i usługach wiedzochłonnych oraz wskaźniki bazujące na statystyce patentowej (por. tabela 8).

Wśród czterech analizowanych województw pomorskie jest wyraźnym liderem pod względem odsetka osób zatrudnionych w przemysłach wysokiej techniki oraz usługach wiedzochłonnych (wykres 15). W 2007 r. udział pracowników przemysłu wysokiej techniki w ogólnej liczbie zatrudnionych w województwie pomorskim wynosił 9,3%, co plasuje ten region na drugiej pozycji (po węgierskim regionie Észak-Magyarország) wśród europejskich regionów charakteryzujących się strukturalną bezwładnością lub procesami dezindustrializacji. W usługach wiedzochłonnych pracowało w województwie pomorskim 28% ogółu zatrudnionych, co jest najlepszym wynikiem spośród czterech zaliczonych do tej grupy polskich województw i stosunkowo dobrym na tle pozostałych regionów UE z tej grupy (10 pozycja wśród 34 regionów UE charakteryzujących się strukturalną bezwładnością lub procesami dezindustrializacji) (tabela 11). Natomiast wskaźniki statystyki patentowej nie są mocną stroną polskich województw. Liczba patentów uzyskanych w trybie międzynarodowym (PCT) przypadająca na 100 tys. mieszkańców we wszystkich czterech polskich regionach kształtowała się poniżej jedności, co jest jednym z najniższych wskaźników w badanej grupie regionalnych systemów innowacji. Podobnie słabe wskaźniki odnotowały też regiony ze Słowacji i Węgier. Liderem w badanej grupie regionów pod względem liczby patentów uzyskanych w trybie międzynarodowym w relacji do liczby mieszkańców jest hiszpańska Rioja (w 2007 r. 26,6 patentów PCT na 100 tys. mieszkańców), stosunkowo dobrą pozycję zajmują też zaliczone do tej grupy trzy regiony niemieckie (w 2007 r. odpowiednio: Brandenburg – 9,8; Mecklenburg-Vorpommern – 5,1; Sachsen-Anhalt – 4,5 – por. tabela 11). Polskie regiony przodują natomiast w zakresie współpracy w działalności patentowej, zwłaszcza współpracy z zagranicznymi wynalazcami.

Tabela 11
 Innowacyjność polskich regionów na tle innych regionalnych systemów innowacji państw UE, które charakteryzują się strukturalną bezwładnością lub procesami dezindustrializacji – stan w 2007 r.

REGIONY	Wskaźniki zdolności innowacyjnej				Wskaźniki pozycji innowacyjnej							
	Udział sektora przedsiębiorstw w wydatkach na B+R (%)	Liczba pracowników B+R w sektorze przedsiębiorstw na 1 tys. zatrudnionych	Odsetek ogółu siły roboczej z wykształceniem wyższym	Odsetek gospodarstw domowych z dostępem do szerokopasmowego Internetu	Zatrudnienie w przemyśle wysokiej techniki jako % ogółu zatrudnionych	Zatrudnienie w usługach wiedzy jako % ogółu zatrudnionych	Liczba patentów w trybie PCT na 100 tys. mieszkańców	Patenty we współpracy z innymi wynalazcami z regionu jako % patentów uzyskanych we współpracy	Patenty we współpracy z innymi wynalazcami z zagranicy jako % patentów uzyskanych we współpracy	Patenty we współpracy z innymi wynalazcami z zagranicy jako % ogółu patentów	Patenty we współpracy z innymi wynalazcami z zagranicy jako % ogółu patentów	Patenty we współpracy z innymi wynalazcami jako % ogółu patentów
Languedoc-Roussillon	·	·	28,58	·	1,82	38,35	4,83	50,47	36,11	13,42	6,45	21,81
Brandenburg	26,56	·	27,45	40	5,71	32,88	9,82	33,93	60,10	5,98	9,41	9,78
Mecklenburg-Vorpommern	29,26	·	22,67	56	4,28	32,10	5,08	52,52	42,21	5,28	6,67	15,27
Sachsen-Anhalt	30,12	·	21,63	57	7,15	26,96	4,49	45,64	47,32	7,05	8,62	13,04
Dél-Dunántúl/Southern Transdanubia	21,79	9,05	16,81	42	8,48	25,66	1,59	33,33	53,92	12,75	11,11	40,74
Észak-Magyarország/Northern Hungary	50,62	5,78	15,96	44	11,43	25,10	1,08	40,35	59,65	0,00	·	26,32
Észak-Alföld/Northern Great Plain	50,00	9,39	17,56	43	6,87	25,39	1,13	44,95	35,78	19,27	7,14	32,14
Zachodniopomorskie	4,15	7,09	24,18	·	7,35	27,70	0,19	60,00	40,00	0,00	·	·
Dolnośląskie	36,80	7,52	22,00	·	9,10	27,03	0,45	46,07	25,84	28,09	·	50,00
Śląskie	42,37	6,19	21,01	·	7,24	26,16	0,14	39,13	8,70	52,17	·	44,44

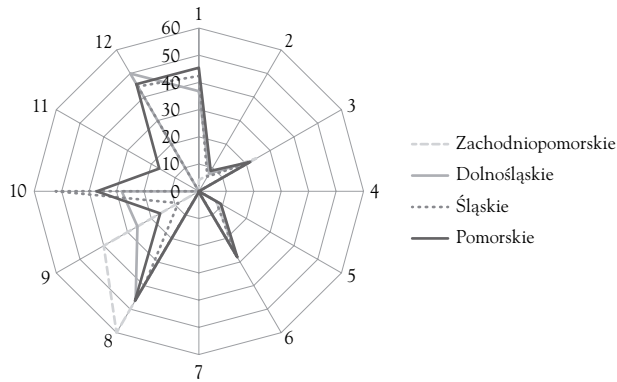
Pomorskie	45,42	8,64	21,50	..	9,26	28,02	0,26	46,51	16,28	37,21	16,67	45,45
Stredné Slovensko	55,08	6,10	12,70	40	8,09	21,43	0,51	20,93	20,93	58,14	..	41,67
Východné Slovensko	39,72	6,96	13,23	41	8,34	23,80	0,77	38,89	0,00	61,11	20,00	53,33
Andalucía	37,07	12,09	26,55	46	2,12	26,91	1,60	84,89	6,04	9,07	4,35	14,49
Galicia	55,34	16,14	32,25	38	5,14	25,52	1,29	65,00	18,75	16,25	5,26	12,20
Principado de Asturias	45,61	13,97	35,35	51	2,72	24,28	1,06	34,69	57,14	8,16	7,69	13,33
Cantabria	34,29	13,09	36,89	55	4,50	25,53	1,36	80,00	0,00	20,00	..	44,44
Rioja	63,26	16,76	32,79	48	5,09	25,09	26,62	78,82	8,68	12,50	..	40,63
Aragon	55,20	15,85	35,86	51	6,83	27,49
Castilla y León	58,97	16,96	33,09	41	4,85	24,88	0,95	45,69	24,14	30,17	12,50	31,58
Castilla-La Mancha	49,66	8,29	24,92	44	2,72	23,74	1,65	50,00	25,89	24,11	..	30,95
Extremadura	16,44	8,43	25,44	39	0,80	24,61
Comunidad Valenciana	39,76	13,16	28,11	47	4,09	23,53	3,07	67,49	17,38	15,12	3,52	18,78
Baleares	23,78	5,84	22,34	58	1,41	28,14	1,25	66,67	6,67	26,67	..	14,29
Región de Murcia	50,99	11,52	25,19	44	2,40	19,57	2,17	71,60	12,35	16,05	..	11,43
Canarias	22,66	7,56	26,63	53	0,76	26,27	0,70	75,00	18,75	6,25	7,69	6,67
Abruzzo	15,89	37	7,28	26,57	3,19	54,24	26,55	19,21	17,65	36,92
Molise	16,50	26	7,57	27,18	0,47	50,00	50,00	0,00
Campania	14,71	37	5,32	29,06	1,26	50,68	38,78	10,54	4,92	31,19
Puglia	14,13	29	3,66	27,48	1,38	50,43	45,30	4,27	..	16,87
Basilicata	14,71	26	5,99	30,55	0,64	38,89	50,00	11,11	..	14,29
Calabria	17,33	26	1,68	30,82	1,05	62,26	24,53	13,21	5,00	3,85
Sicilia	14,78	34	2,37	31,80	0,80	50,79	38,89	10,32	..	23,21
Sardegna	12,97	36	2,23	29,59	0,98	34,21	55,26	10,53	..	35,71

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych <http://www.oecd-ilibrary.org/statistics>, dostęp 10.01.2013.

Dwa wskaźniki opisujące ten rodzaj aktywności (tj. wspólne zgłoszenia patentowe w trybie PCT z innymi wynalazcami z zagranicy jako % patentów uzyskanych we współpracy oraz patenty krajowe będące własnością rezydentów zagranicznych uzyskane w trybie PCT przez co najmniej 1 wynalazcę z regionu i 1 zgłaszającego z zagranicy jako % ogółu patentów na wynalazki opracowane w regionie) należą w województwie śląskim oraz dolnośląskim do najwyższym w badanej grupie regionów. Jednym z czynników wzmacniających współpracę międzynarodową w dziedzinie patentowania jest obecność inwestorów zagranicznych i towarzyszący inwestycjom bezpośrednim transfer technologii (Werese, 2012).

Wykres 15

Porównanie polskich regionalnych systemów innowacji, które charakteryzują się strukturalną bezwładnością lub procesami dezindustrializacji – stan w 2007 r.



Objasnienia wskaźników 1–12:

Zdolność innowacyjna

- 1– Udział sektora przedsiębiorstw w wydatkach na B+R (w %)
- 2– Liczba pracowników B+R w sektorze przedsiębiorstw na 1 tys. zatrudnionych
- 3 – % siły roboczej w regionie z wykształceniem wyższym
- 4 – % gospodarstw domowych w regionie z dostępem do szerokopasmowego Internetu

Pozycja innowacyjna

- 5– Zatrudnienie w przemysłach wysokiej techniki jako % ogółu zatrudnionych w regionie
- 6– Zatrudnienie w usługach wiodzących jako % ogółu zatrudnionych
- 7 – Liczba patentów w trybie PCT na 100 tys. mieszkańców
- 8 – Patenty w trybie PCT we współpracy z innymi wynalazcami z regionu jako % patentów regionu uzyskanych we współpracy
- 9– Wspólne zgłoszenia patentowe w trybie PCT z innymi wynalazcami z kraju jako % patentów regionu uzyskanych we współpracy
- 10– Wspólne zgłoszenia patentowe w trybie PCT z innymi wynalazcami z zagranicy jako % patentów uzyskanych we współpracy
- 11– Patenty zagraniczne będące własnością rezydentów krajowych, tj. patenty uzyskane w trybie PCT przez co najmniej 1 wynalazcę z zagranicy i 1 zgłaszającego z regionu jako % ogółu patentów będących własnością wynalazców z regionu (tj. zgłoszonych przez rezydenta z regionu)
- 12 – Patenty krajowe będące własnością rezydentów zagranicznych, tj. patenty uzyskane w trybie PCT przez co najmniej 1 wynalazcę z regionu i 1 zgłaszającego z zagranicy jako % ogółu patentów na wynalazki opracowane w regionie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych <http://www.oecd-ilibrary.org/statistics>, dostęp 10.01.2013.

Reasumując, analiza wskaźników zdolności i pozycji innowacyjnej pozwala sformułować wnioski, iż w grupie europejskich regionów charakteryzujących się strukturalną bezwładnością lub procesami dezindustrializacji polskie województwa plasują się mniej więcej w połowie listy rankingowej. W zestawieniu z innymi regionami z tej grupy położonymi w nowych krajach UE zajmują podobną pozycję jak regiony słowackie, ale nieco słabszą niż regiony węgierskie. Przyczyną stosunkowo przeciętnej pozycji innowacyjnej polskich regionów zaliczonych do grupy regionów nie bazujących na nauce i technice i charakteryzujących się strukturalną bezwładnością lub procesami dezindustrializacji jest nie w pełni rozwinięty regionalny system innowacji, zwłaszcza w zakresie jego instytucjonalnego wymiaru, a także raczej niewielkie możliwości samodzielnego kształtowania polityki innowacyjnej. Regionalne strategie innowacji zostały opracowane stosunkowo niedawno i nie wypracowano skutecznych mechanizmów ich wdrażania. Przykładem tego problemu może być województwo dolnośląskie. Dolnośląska strategia innowacji oceniana jest jako mało realistyczna, gdyż w niewielkim stopniu bazuje na endogenicznych zasobach regionu i zbyt słabo promuje współpracę z innymi regionami (Sroka, Kwociński, 2007). Powiązania sieciowe systemu nie są w pełni rozwinięte, a środki na finansowanie polityki innowacyjnej pochodzą głównie z budżetu centralnego oraz funduszy strukturalnych (Regional Innovation Monitor, 2011). Mimo, iż region ten ma dość dobrze rozwiniętą sieć akademickich inkubatorów przedsiębiorczości, działają tam cztery parki technologiczne i dość prężny ośrodek transferu technologii przy Politechnice Wrocławskiej, to nie wyróżnia się on pod względem większości wskaźników innowacyjności na tle innych regionów europejskich. Podobne uwarunkowania występują również w innych województwach, transformacja sektora badawczo-rozwojowego dokonuje się w Polsce bardzo powoli, a regiony chociaż w świetle prawa mają dość dużą autonomię w kształtowaniu polityki innowacyjnej, to przeważnie nie wykorzystują swoich kompetencji w tym zakresie.

Zdolność i pozycja innowacyjna polskich regionów opartych na sektorach podstawowych

Większość polskich województw reprezentuje drugi podtyp regionalnych systemów innowacji zaliczonych do kategorii regionów nie bazujących na nauce i technice. Są to **regiony oparte na sektorach podstawowych**. W podgrupie tej poza dwunastoma polskimi województwami (mazowieckie, lubelskie, opolskie, łódzkie, podkarpackie, świętokrzyskie, podlaskie, wielkopolskie, kujawsko-pomorskie, lubuskie, warmińsko-mazurskie) znalazły się 3 regiony z Grecji (Voreia Ellada, Kentriki Ellada i Nisia Aigaiou – Kriti), jeden region z Węgier – Dél-Alföld i trzy regiony portugalskie (Norte, Centro oraz Alentejo) – por. tabela 9.

Jeśli przyjąć jako podstawowy wskaźnik zdolności innowacyjnej nakłady na badania i rozwój, to okazuje się, iż w grupie regionów opartych na sektorach podstawowych wyróżniają się trzy regiony. Są to: województwo mazowieckie z Polski oraz dwa portugalskie

regiony, tj. Centro i Norte. W 2007 roku w tych regionach nakłady na B+R odniesione do wielkości regionalnego PKB przekraczały 1%, natomiast w pozostałych regionach kształtowały się w przedziale od 0,1% (lubuskie i świętokrzyskie) do 0,92% (małopolskie). W latach 2000–2007 nastąpiły jednak znaczne zmiany tego wskaźnika, zarówno na Mazowszu, jak w portugalskich regionach Centro oraz Norte. W województwie mazowieckim odnotowano spadek nakładów na B+R z 1,44% PKB w 2000 r. do 1,1% w 2007 r., zaś w obu regionach portugalskich nakłady te wzrosły, odpowiednio w Centro z 0,6% PKB w 2000 r. do 1,1% w 2007 r., a w Norte z 0,23% do 1%. Pod względem udziału sektora przedsiębiorstw w ogólnej wartości nakładów na B+R przoduje natomiast w badanej grupie województwo świętokrzyskie, gdzie udział ten osiągnął w 2007 r. aż 62%. Kolejne miejsce zajmuje województwo podkarpackie (55,6%), a za nim portugalski region Centro (53,2%) (tabela 11). W regionie Norte wskaźnik ten wynosił w 2007 r. 46,6%, a w mazowieckim zaledwie 29,2%.

Innym kluczowym wskaźnikiem zdolności innowacyjnej jest kadra zatrudniona w działalności B+R. Wśród regionów zaklasyfikowanych jako niebazujące na nauce i technice oraz opierające się na sektorach podstawowych najwyższą liczbą pracowników zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw w działalności badawczej w relacji do ogółu zatrudnionych charakteryzowało się województwo mazowieckie (w 2007 r. 14,7 osób na 1 tys. zatrudnionych), a następnie plasuje się małopolskie (10,8) i węgierski region Dél-Alföld (10,5).

Mocną stroną zdolności innowacyjnej polskich województw zaklasyfikowanych do grupy regionów niebazujących na nauce i technice opierających się na sektorach podstawowych jest wykształcenie siły roboczej. Pod tym względem Mazowsze jest niekwestionowanym liderem w badanej grupie regionów – 29,8% siły roboczej tego regionu legitymowało się w 2007 r. wyższym wykształceniem. Drugie miejsce zajmuje grecka Vorreia Ellada, natomiast za nią uplasowały się kolejno następujące województwa: małopolskie (22,2%), podlaskie (21,4%) i łódzkie (21,2%). Warto odnotować awans polskich regionów pod względem tego wskaźnika w okresie 2000–2007. Na przykład w województwie mazowieckim wskaźnik ten podwoił się (rosnąc z poziomu 15,4% w 2000 r.).

Ocenę pozycji innowacyjnej polskich regionów opierających się na sektorach podstawowych warto rozpocząć od analizy struktury zatrudnienia. Udział pracowników przemysłów wysokiej techniki w ogólnej liczbie zatrudnionych jest we wszystkich województwach, podobnie jak i pozostałych regionach z tej grupy, stosunkowo niski (por. tabela 12 i wykres 16). Wskaźnik ten pozostawał raczej stabilny w latach 2000–2007, oscylując wokół 1,7–4%. Wyjątkiem są 3 polskie województwa: opolskie, podkarpackie i wielkopolskie, a także węgierski region Dél-Alföld, gdzie wskaźnik ten wynosił w 2007 r. około (lub nawet ponad) 6%, kształtując się na poziomie zbliżonym do tego, jaki jest w regionach określonych w typologii opracowanej przez G. Ajmone Marsan i M. Maguire (2011) jako regionalne skupiska wiedzy. Z drugiej jednak strony, na relatywnie niższym poziomie w regionach opartych na sektorach podstawowych pozostawało zatrudnienie w usługach wiedzochłonnych. Najlepszy wynik w tej grupie regionów odnotowało województwo mazowieckie, gdzie 31% zatrudnionych pracowało w sektorze usług wiedzochłonnych, ale i tak wynik ten nie dorównuje średniej w regionalnych skupiskach wiedzy (ponad 40%).

Tabela 12
Innowacyjność polskich regionów na tle innych regionalnych systemów innowacji państw UE, które są oparte na sektorach podstawowych – stan w 2007 r.

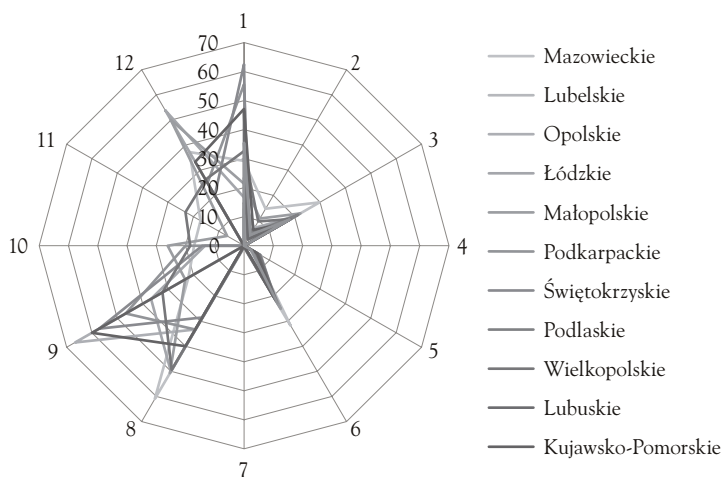
REGIONY	Wskaźniki zdolności innowacyjnej				Wskaźniki pozycji innowacyjnej								
	Udział sektora przedsiębiorstw w wydatkach na B+R (w %)	Liczba pracowników B+R w sektorze przedsiębiorstw na 1 tys. zatrudnionych	Odsetek ogółu siły roboczej z wykształceniem wyższym	Odsetek gospodarstw domowych z dostępem do szerokopasmowego Internetu	Zatrudnienie w przemyśle wysokiej techniki jako % ogółu zatrudnionych	Zatrudnienie w usługach wiedzy jako % ogółu zatrudnionych	Liczba patentów w trybie PCT na 100 tys. mieszkańców	Patenty we współpracy z innymi wynalazcami z regionu jako % patentów uzyskanych we współpracy	Patenty we współpracy z innymi wynalazcami z kraju jako % patentów uzyskanych we współpracy	Patenty we współpracy z innymi wynalazcami z zagranicy jako % patentów uzyskanych we współpracy	Patenty we współpracy z innymi wynalazcami z zagranicy jako % ogółu patentów	Patenty we współpracy z zagranicą jako % ogółu patentów	Patenty we współpracy z zagranicą jako % ogółu patentów
Voreia Ellada	24,44	27	1,74	21,96	0,43	28,36	38,06	33,58	44,44	45,71	45,71
Kentriki Ellada	18,60	20	1,36	19,69	0,63	55,07	18,84	26,09	13,33	27,27	27,27
Nisia Aigaiou–Kriti	20,21	29	0,72	20,47	0,60	43,90	29,27	26,83	..	45,45	45,45
Dél-Alföld/Southern Great Plain	38,75	10,48	18,09	48	5,71	24,05	1,81	45,96	32,30	21,74	9,52	46,67	46,67
Mazowieckie	29,21	14,69	29,82	..	4,16	31,80	0,68	60,98	21,95	17,07	17,14	37,25	37,25
Lubelskie	12,73	7,11	19,75	..	2,34	20,95	0,09
Opolskie	23,39	4,25	17,83	..	6,58	21,43	0,03	33,33	66,67	0,00
Łódzkie	16,63	6,63	21,17	..	4,08	23,70	0,31	50,00	36,67	13,33	..	53,85	53,85
Małopolskie	21,35	10,82	22,24	..	4,59	25,11	0,36	50,72	23,19	26,09	6,67	50,00	50,00
Podkarpackie	55,58	3,78	18,14	..	6,47	20,19	0,12	33,33	46,67	20,00	..	25,00	25,00
Świętokrzyskie	62,50	2,34	18,64	..	3,31	16,93	0,28	28,57	57,14	14,29	..	20,00	20,00

Warto jednak zauważyć, iż w okresie 2000–2007 we wszystkich regionach zaklasyfikowanych jako niebazujące na nauce i technice i opierające się na sektorach podstawowych dynamicznie rosło zatrudnienie w usługach wiedzochłonnych z poziomu kilkunastu procent ogółu zatrudnionych w 2000 r. do ponad 20% w 2007 r.

Kolejnym miernikiem pozycji innowacyjnej, który wzrósł w okresie 2000–2007 we wszystkich regionach analizowanej grupy jest liczba patentów uzyskanych w procedurze międzynarodowej (PCT). Polskie województwa nie znalazły się jednak w gronie liderów w tej grupie pod względem liczby patentów przypadających na 100 tys. mieszkańców. Pierwsze miejsce zajmuje region Dél-Alföld z Węgier (wzrost wskaźnika z poziomu 0,68 patentów na 100 tys. mieszkańców w 2000 r. do 1,8 w 2007 r.), a drugie portugalski region Norte (wzrost z poziomu 0,39 patentów na 100 tys. mieszkańców w 2000 r. do 1,07 w 2007 r.). Pod względem współpracy w działalności patentowej wiodące pozycje zajmują w badanej grupie regionów województwa opolskie i kujawsko-pomorskie (w zakresie współpracy z wynalazcami krajowymi) i województwa łódzkie oraz małopolskie (pod względem współpracy z wynalazcami z zagranicy (por. tabela 12 i wskaźniki nr 9–12 na wykresie 16).

Wykres 16

Porównanie polskich regionalnych systemów innowacji, które są oparte na sektorach podstawowych – stan w 2007 r.



Objaśnienia wskaźników nr 1–12 jak na wykresie 15.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych <http://www.oecd-ilibrary.org/statistics>, dostęp 10.01.2013.

Podsumowując, na podstawie analizy porównawczej innowacyjności polskich województw zaklasyfikowanych jako regiony niebazujące na nauce i technice i oparte na sektorach podstawowych można wskazać trzy regiony wiodące w badanej grupie pod względem zdolności i pozycji innowacyjnej. Wśród nich znajduje się województwo mazowieckie, a także region Dél-Alföld z Węgier i portugalski region Norte.

Dobłą pozycję Mazowsza na tle innych regionów analizowanej podgrupy można wyjaśnić wskazując trzy kluczowe czynniki decydujące o rozwoju regionalnego systemu innowacji. Po pierwsze, są to bezpośrednie inwestycje zagraniczne i towarzyszący im transfer technologii. Według danych GUS ponad połowa kapitału podstawowego firm z udziałem inwestorów zagranicznych ulokowana została na Mazowszu (GUS, 2012d). Po drugie, atutem Mazowsza jest możliwość wykorzystania ogólnokrajowej infrastruktury badawczej, wynikająca z faktu, że stolica Mazowsza – Warszawa jest jednocześnie stolicą Polski i zlokalizowana jest tu znaczna część placówek naukowych i jednostek badawczych. Po trzecie, województwo mazowieckie ma dość dobrze rozwinięte powiązania sieciowe, tak lokalne (między regionami), jak i globalne (Radosevic, 2000, s. 7–8, 13; Boeckhout, 2004, s. 10). Nie bez znaczenia jest także znaczny udział funduszy strukturalnych w finansowaniu regionalnej polityki innowacyjnej (Boeckhout, 2004, s. 10; Regional Innovation Monitor, 2011).

Wśród narzędzi polityki innowacyjnej województwa mazowieckiego, które można wskazać jako przykład dobrych praktyk wyróżnia się program „Innowator Mazowsza” realizowany w latach 2008–2011 oraz program „Budowa sieci współpracy nauka-gospodarka”. Pierwszy z programów jest to system wsparcia nowych firm innowacyjnych oraz grantów dla wyróżniających się młodych uczonych. Drugi program koncentruje się na finansowaniu badań stosowanych i prac wdrożeniowych (Regional Innovation Monitor, 2011). Połączenie obu programów (wsparcie działalności innowacyjnej i transferu wiedzy) można uznać za skuteczne instrumenty nakierowane na zwiększenie innowacyjności i tym samym poprawę konkurencyjności regionu.

Podsumowanie i wnioski

Analiza funkcjonowania regionalnych systemów innowacji w Polsce pokazuje ich relatywny niedorozwój i niską innowacyjność w porównaniu do większości regionów UE, w tym też w porównaniu do wielu regionów położonych na terytorium nowych krajów członkowskich Wspólnoty. Wszystkie polskie województwa znalazły się w grupie **regionów niebazujących na nauce i technice**, cztery z nich można zaliczyć od podgrupy regionów, które charakteryzują się strukturalną bezwładnością lub procesami dezindustrializacji, a rozwój pozostałych oparty jest na sektorach podstawowych. Kształtowanie się wskaźników zarówno zdolności innowacyjnej, jak i pozycji innowacyjnej i ich zmiany w okresie 2000–2007 potwierdzają tezę, że regionalne systemy w Polsce znajdują się w fazie transformacji i nie są w pełni ukształtowane. Dopiero w ostatnim pięcioleciu zaczął się kształtować załazek nowej relacji między systemami regionalnymi a narodowym systemem innowacji w Polsce. Wśród czynników o istotnym znaczeniu dla tworzącej się nowej struktury regionalnych systemów innowacyjnych w Polsce ważną rolę odgrywają zagraniczne inwestycje bezpośrednie, które są elementem transferu wiedzy z zewnątrz układu gospodarczego. Oceniając regionalną politykę innowacyjną należy podkreślić, że jej znaczenie jest jak dotąd niewielkie. Narzędzia polityki innowacyjnej mają zwykle

zasięg ogólnokrajowy i wynikają z narodowych dokumentów strategicznych, a wdrażanie polityki innowacyjnej wspomagane jest poprzez współfinansowanie jej instrumentów z funduszy strukturalnych UE. Brakuje specyficznych instrumentów, które odnosiłyby się do wzmocnienia silnych stron i likwidacji barier innowacyjności poszczególnych regionów.

5.4. Polskie regiony na mapie atrakcyjności inwestycyjnej UE

Hanna Godlewska-Majkowska

Regiony rozwijają się wg wzorców logicznych, wytyczonych ich przeszłością, typem gospodarki oraz potencjałem społeczno-gospodarczym. Wskutek niestabilności przestrzeni (zmiany układu centrum-peryferia) oraz interferencji fal rozwojowych z przeszłości, ścieżki rozwojowe regionów stają się niestabilne. Dlatego podobną atrakcyjność inwestycyjną mogą osiągać regiony na różnych poziomach rozwoju gospodarczego. Nośnikiem rozwoju gospodarczego są inwestycje. Zdolność do absorpcji kapitału inwestycyjnego jest uzależniona od atrakcyjności inwestycyjnej regionu, utożsamianej z czynnikami lokalizacyjnymi. Atrakcyjność inwestycyjna regionów jest, więc zjawiskiem zmiennym w czasie i przestrzeni. Ma to odzwierciedlenie w przewagach konkurencyjnych i barierach konkurencji regionów, z których część ma uniwersalny charakter, a inne – przejściowy lub specyficzny dla danego obszaru.

Celem niniejszego podrozdziału jest ocena atrakcyjności inwestycyjnej polskich regionów na tle regionów UE z wykorzystaniem autorskich wskaźników atrakcyjności inwestycyjnej regionów szczebla NUTS2. Ponadto, na podstawie kształtowania się tych wskaźników dokonano typologii regionów UE i podjęto próbę wskazania przewag konkurencyjnych oraz barier konkurencyjności.

Punktem wyjścia rozważań jest następująca teza: regiony odznaczające się różnym poziomem rozwoju gospodarczego mogą być podobne pod względem atrakcyjności inwestycyjnej. Regiony o podobnej genezie gospodarki znajdujące się na różnych poziomach rozwoju gospodarczego wykazują podobieństwo przewag konkurencyjnych i barier konkurencyjnych o podłożu cywilizacyjnym, a odmiennosć, wynikającą ze specyficznych doświadczeń rozwojowych.

Atrakcyjność inwestycyjna – konkurencyjność – rozwój gospodarczy

Czynnikiem rozwoju gospodarczego regionów są inwestycje. Inwestycje rozpatrywane, jako źródło powiększenia zasobów kapitału rzeczowego tworzą fundament rozwoju bazy ekonomicznej regionów. Jest ona bardzo ważnym czynnikiem rozwoju regionalnego,

szczególnie wówczas, gdy nowo powstające, rozwijane lub modernizowane przedsiębiorstwa przyczyniają się do tworzenia nowych miejsc pracy, a dochody uzyskiwane na poziomie mikroekonomicznym wywołują efekt mnożnikowy w skali regionu.

Aby napłynęły inwestycje lub został wykorzystany potencjał inwestycyjny o charakterze lokalnym (regionalnym) region powinien charakteryzować się atrakcyjnością inwestycyjną i konkurencyjnością. W praktyce gospodarczej i nauce stosowane są często wymiennie pojęcia atrakcyjności inwestycyjnej i konkurencyjności regionów. Zgodnie z definicją Komisji Europejskiej konkurencyjność regionu jest to „zdolność do produkowania dóbr i usług, które znajdować będą nabywców na rynkach międzynarodowych, zapewniając przy tym wysoki i trwały poziom dochodów”. Co więcej, „zapewniać ona będzie społeczeństwu korzystanie z wysokiego i coraz lepszego poziomu życia i wysokiej stopy zatrudnienia. Poziom aktywności nie będzie przy tym zagrażał równowadze bilansu w gospodarce i nie będzie obciążać dobrobytu przyszłych pokoleń” (European Commission, 2000, s. 23–24). Z kolei wg T. Marszałka i T. Markowskiego (1998, s. 133) „istota konkurencyjności polega na zdolności przystosowania się podmiotów do zmieniających się warunków ekonomicznych w celu poprawy lub utrzymania miejsca na rynku. [...] W tym kontekście, rozwój regionalny rozumiany jest, jako systematyczna poprawa konkurencyjności podmiotów ekonomicznych i poziomu życia mieszkańców oraz wzrostu potencjału gospodarczego regionów, przyczyniając się do rozwoju kraju”. Miernikiem pozycji konkurencyjnej jest zatem udział w rynku. Region jest konkurencyjny w danym okresie, jeśli jego udział w rynku nie jest malejący. Gdy region jest uczestnikiem rynku np. inwestycji bezpośrednich i rywalizuje z innymi regionami na rynku inwestycji, wówczas mamy do czynienia z konkurencyjnością bezpośrednią. O tym, czy region jest konkurencyjny decyduje m.in. to, czy jego udział w wartości inwestycji bezpośrednich w określonym czasie jest niemalejący.

Konkurencyjność można odnieść do wyników działalności gospodarczej przedsiębiorstw działających w danym regionie. Jeśli przedsiębiorstwa działające w danym regionie nie pogarszają swojej pozycji na rynku, nie odnosząc przy tym strat, to możemy stwierdzić, że sektor, który one reprezentują jest konkurencyjny na danym terenie, a zatem pośrednio i region jest w danym segmencie rynkowym konkurencyjny. Takie ujęcie nazywamy konkurencyjnością pośrednią regionu. Jest ono bardzo przydatne, przy wyznaczaniu strategicznych specjalizacji regionalnych. Czynniki, które uznać można za kluczowe w budowaniu konkurencyjności regionu, to: rozbudowana struktura gospodarki, tworzona przez przedsiębiorstwa zdolne do konkurowania na rynkach międzynarodowych, inwestycje zagraniczne, inwestycje krajowe, zarówno publiczne, jak i prywatne, infrastruktura techniczna, infrastruktura społeczna, działalność B+R, zasoby środowiska naturalnego oraz działalność około biznesowa, a także kapitał ludzki, przedsiębiorczość i innowacyjność (Szlachta, 1997; Klamut, red., 1999; Kosiedowski, red., Pakulska, 2005; Poniatowska-Jaksch, 2006).

Wymienione czynniki współtworzą atrakcyjność inwestycyjną. Wg autorów skupionych w Instytucie Badań nad Gospodarką Rynkową, „atrakcyjność jest to zdolność skłonienia inwestorów do wyboru regionu, jako miejsca lokalizacji inwestycji” (Gawlikowska-Hueckel, Umiński, 2000). Ta krótka i zwięzła definicja jest sednem zjawiska atrakcyjności

inwestycyjnej. Jednak w tym brzmieniu zaciera się różnica pomiędzy atrakcyjnością inwestycyjną a konkurencyjnością regionów. Dlatego wychodząc z założenia, że atrakcyjność inwestycyjna odnosi się do możliwości zaspokojenia oczekiwań inwestorów, dokonujących inwestycji w danym regionie, a satysfakcję inwestora można rozpatrywać z punktu widzenia walorów lokalizacyjnych danego miejsca, jak i oczekiwanych efektów dokonanej inwestycji, proponujemy rozróżnienie atrakcyjności inwestycyjnej na potencjalną atrakcyjność inwestycyjną oraz rzeczywistą atrakcyjność inwestycyjną.

Potencjalna atrakcyjność inwestycyjna jest to zespół regionalnych walorów lokalizacyjnych⁶, które mają wpływ na osiąganie celów inwestora (np. w postaci niskich kosztów prowadzonej działalności gospodarczej, wysokich przychodów ze sprzedaży, rentowności netto oraz konkurencyjności danej inwestycji). Rzeczywista atrakcyjność inwestycyjna jest to zdolność regionu do wykreowania satysfakcji klienta-inwestora i wywołania absorpcji kapitału finansowego i rzeczowego w formie inwestycji. Można ją mierzyć za pomocą efektywności poniesionych nakładów kapitału finansowego, rzeczowego, ludzkiego i przyrodniczego.⁷

Atrakcyjność inwestycyjna regionu jest zatem warunkiem napływu inwestycji i tym samym zdolności do konkurowania regionu na rynku inwestycji bezpośrednich. Konkurencyjność z kolei przekłada się na rozwój gospodarczy.

Rozwój gospodarki regionalnej następuje w sposób złożony. Nie ma on charakteru ciągłego, gdyż w różnym czasie rozchodzą się fale rozwojowe, wywołane postępowaniem naukowo-badawczym. Fale rozwojowe następują z różną prędkością, często nakładając się na siebie w regionach. W zależności od zdolności absorpcji innowacji, stosownie do ich otwartości na dyfuzję innowacji, posiadanych zasobów czynników wytwórczych, stopnia powiązania gospodarki regionalnej z otoczeniem narodowym i międzynarodowym tworzą się różnego rodzaju regionalne modyfikacje przebiegu fal rozwojowych w przestrzeni, opisanych modelowo np. przez Kondratieffa.

Jak pokazują studia regionalne skutki kryzysu globalnego, który rozpoczął się w 2007 roku najbardziej odczuły regiony o najsilniejszych powiązaniach międzynarodowych, podczas, gdy regiony o stosunkowo mniej otwartej strukturze ekonomiczno-przestrzennej okazały się bardziej odporne na niekorzystne zmiany w ich otoczeniu zewnętrznym (Strzelecki, Legutko, 2010). Wpłynęło to zakłócająco na ogólną prawidłowość w rozwoju regionalnym, polegającą na tym, że najsilniej i najszybciej rozwijają się regiony już dobrze rozwinięte, natomiast najwolniejszy rozwój cechuje regiony słabo ekonomicznie rozwinięte. Mechanizm ten ukazuje np. teoria kumulatywnej przyczynowości, czy błędnego koła (Gałązka, 2011). Kumulatywna teoria przyczynowa opiera się na założeniu, że w procesach rozwoju występują zapętłone sprzężenia zwrotne pomiędzy przyczyną a skutkiem, co skutkuje uruchomieniem procesu kumulacji przyczyn. Zmiany

⁶ Walory lokalizacyjne są to specyficzne cechy danego terytorium mające wpływ na nakłady inwestycyjne oraz koszty prowadzonej działalności gospodarczej, wartość produkcji oraz jej opodatkowanie. Jeśli walory lokalizacyjne nie mają charakteru mierzalnego, a wpływają na decyzje lokalizacyjne inwestorów wówczas stają się uwarunkowaniami lokalizacji. Szerzej na ten temat w: Godlewska, 2005.

⁷ Szerzej na ten temat Godlewska-Majkowska, red., 2008 i 2009.

pozytywne powodują wzrost gospodarki regionalnej, zmiany negatywne jej kurczenie się. Ponadto zachodzi zjawisko inercji struktur przestrzennych, które powoduje, że raz obrana ścieżka rozwojowa z przeszłości na długo determinuje dalszy model rozwoju i hamuje alternatywne ścieżki rozwojowe. Zjawisko to opisuje koncepcja zależności od ścieżki (Gwosdz, 2004, s. 433–456).

Zbyt duże koszty zejścia z dotychczasowej trajektorii, narastające bariery ekonomiczne, przestrzenne, społeczne i środowiskowe w wyniku przejścia z korzyści do niekorzyści skali prowadzą do regresu regionów uprzednio dobrze rozwiniętych, najczęściej wyspecjalizowanych w funkcjach przemysłowych. Taką zapaść trudno jest przewyciężyć bez napływu inwestycji.

W regionach wysoko ekonomicznie rozwiniętych zachodzą także inne procesy istotne dla ich rozwoju. Najważniejszym z nich jest stopniowe starzenie się ludności, które często nie jest równoważone przyrostem migracyjnym. Dotyczy to szczególnie regionów problemowych o genezie przemysłowej. Tego typu regiony mają szansę przewyciężenia barier rozwojowych, jeśli przyjmą kolejną falę rozwojową (cywilizacyjną), dzięki tworzeniu walorów lokalizacyjnych istotnych dla nowych perspektywicznych sektorów gospodarki.

Rewolucja informatyczna, globalizacja, możliwość świadczenia telepracy stworzyły kolei szansę rozwoju regionów słabo ekonomicznie rozwiniętych, gdzie jeszcze nie występuje depopulacja i starzenie się ludności. Sprzyja temu otwarcie na innowacje społeczności regionalnych. Istnieje przy tym możliwość pominięcia niektórych fal rozwojowych i transformacji z regionu rolniczego w usługowy z pominięciem fazy industrializacji, szczególnie opartej na przemyśle ciężkim.

Inaczej rozwijają się regiony wysoko ekonomicznie rozwinięte, najczęściej o zaawansowanych procesach urbanizacyjnych. Obszary te absorbują kolejne fale cywilizacyjne, typowe dla współczesnej gospodarki, gdyż mają zdolność tworzenia wysokiego popytu na dobra i usługi, w tym także w nowych sektorach. Oferują też znaczne korzyści aglomeracji (urbanizacji, wspólnej lokalizacji i skali). Jednak i w ich przypadku korzyści skali mogą przejść w niekorzyści skali, z uwagi na wyczerpanie się rezerw infrastruktury, pogorszenie się stanu środowiska przyrodniczego, starzenie się ludności i utratę konkurencyjności tradycyjnych sektorów gospodarki. Procesy te mają wpływ na walory lokalizacyjne poszczególnych regionów oraz ich zdolność konkurowania na międzynarodowym rynku inwestycji bezpośrednich.

Wprowadzenie metodyczne

W celu uchwycenia zróżnicowania przestrzennego atrakcyjności inwestycyjnej regionów Unii Europejskiej zostały wykorzystane miary odwołujące się do innowacyjności, kapitału ludzkiego oraz atrakcyjności rynkowej regionów. Konstrukcja wskaźników potencjalnej atrakcyjności inwestycyjnej (PAI) nawiązuje bowiem do wiodących walorów lokalizacyjnych, które mogą w odniesieniu do konkretnego rodzaju działalności zamienić się w źródło przewag konkurencyjnych inwestora, dzięki niskim kosztom prowadzenia

działalności gospodarczej, korzystnym warunkom zaopatrzenia w czynniki produkcji, czy dogodnemu położeniu względem rynków zbytu.

Wskaźniki potencjalnej atrakcyjności inwestycyjnej mają na celu sprowadzenie do wspólnego mianownika różnych cech specyficznych dla danego miejsca, które wywierają wpływ na funkcjonowanie firm w danym miejscu. W niniejszym podrozdziale zostały wyznaczone wskaźniki potencjalnej atrakcyjności inwestycyjnej (PAI) w oparciu o trzy główne składowe, zwane mikroklimatami. Są to mikroklimat kapitału ludzkiego, rynkowy oraz innowacyjności.

Do obliczenia mikroklimatu kapitału ludzkiego wykorzystano następujące wskaźniki cząstkowe:

- wskaźnik aktywności zawodowej – liczba osób pracujących w przeliczeniu na 100 osób w wieku produkcyjnym,
- wydajność pracy w przeliczeniu na wynagrodzenie,
- średni czas pracy,
- stopa bezrobocia długookresowego (powyżej 12. miesięcy),
- udział ludności powyżej 65. roku życia w ogóle ludności,
- wartość dodana brutto na osobę zatrudnioną,
- zmiana ludności w latach 2007–2009 odniesiona do liczby ludności z 2007 roku,
- wynagrodzenie roczne w przeliczeniu na pracującego.

Podstawą mikroklimatu rynkowego są następujące zmienne źródłowe:

- PKB uwzględniający siłę nabywczą, odniesiony do średniej unijnej w przeliczeniu na mieszkańca,
- gęstość zaludnienia,
- liczba pojazdów w przeliczeniu na liczbę ludności,
- liczba podmiotów gospodarczych w przeliczeniu na liczbę pracujących.

Mikroklimat innowacyjności z kolei został wyznaczony w oparciu o wskaźniki takie jak:

- udział procentowy osób pracujących w nauce i technice w ogólnej liczbie osób pracujących,
- wydatki na B+R (w euro na mieszkańca),
- liczba osób zatrudnionych w nauce i technice na 1000 mieszkańców.

Obliczeń dokonano z wykorzystaniem metody wagowo-korelacyjnej, umożliwiającej ograniczenie, subiektywizmu ocen końcowych.⁸

Główną trudnością w doborze wskaźników był brak wystarczającej liczby obserwacji dla jednostek statystycznych szczebla NUTS2. Mimo tych trudności wskaźnik ten opiera się na 15 zmiennych diagnostycznych, co wydaje się wystarczająco szerokim fundamentem porównań. Obliczenia wykonano dla roku 2009 z wykorzystaniem metody wagowo-korelacyjnej. W wyniku jej zastosowania wagę dla mikroklimatu kapitału ludzkiego ustalono na poziomie 0,54209, dla rynkowego: 0,69844 oraz dla innowacyjności: 0,88675.

⁸ Więcej na temat metody w: Godlewska-Majkowska, red. 2010 i 2011.

Wskaźniki syntetyczne oraz odpowiadające im oceny mikroklimatów podzielono na klasy bazując na średniej arytmetycznej i wielokrotności $\frac{1}{2}$ odchylenia standardowego. Klasa A obejmuje jednostki terytorialne najwyżej ocenione, gdy osiągnęły one wielkość przekraczającą średnią powiększoną o odchylenie standardowe. Klasa B obejmuje regiony, dla których oceny znalazły się w przedziale pomiędzy średnią powiększoną o odchylenie standardowe, a średnią powiększoną o połowę odchylenia standardowego. Klasę C i klasę D oddziela średnia arytmetyczna, klasa F obejmuje jednostki dla których oceny były niższe od średniej arytmetycznej pomniejszonej o odchylenie standardowe.

Typologia regionów UE według kryterium atrakcyjności inwestycyjnej

Na podstawie analizy danych statystycznych i opracowanego wskaźnika atrakcyjności inwestycyjnej PAI_UE możliwe jest dokonanie oceny atrakcyjności inwestycyjnej regionów Unii Europejskiej wg podziału na regiony statystyczne szczebla NUTS2 (mapa 1).

Mapa 1

Atrakcyjność inwestycyjna regionów Unii Europejskiej wg wskaźnika PAI_UE w roku 2010



Uwaga: regiony najbardziej atrakcyjne inwestycyjnie oznaczono najciemniejszym kolorem, im mniej atrakcyjne dla inwestorów, tym kolor jest jaśniejszy.

Źródło: Opracowanie własne.

Wśród najwyższej ocenianych regionów znalazły się najsilniej ekonomicznie rozwinięte aglomeracje Londynu, Paryża, Luksemburg, a także regiony stołeczne Szwecji, Finlandii, Hiszpanii, Czech i Słowacji. Wyłącznie najwyższe oceny mikroklimatów (A): kapitału ludzkiego, rynkowego oraz innowacyjności otrzymały: Praga, Luksemburg, Sztokholm i Wyspy Alandzkie. Wymienione metropolie otrzymały we wszystkich kategoriach najwyższe oceny. Na wyróżnienie zasługują Wyspy Alandzkie (Aland), należące do Finlandii, które dzięki korzystnemu położeniu geograficznemu zbudowały konkurencyjną gospodarkę bazując na handlu, transporcie i turystyce. Do bardzo atrakcyjnych należą także regiony, które uzyskały wyłącznie oceny A lub B kapitału ludzkiego, rynku i innowacyjności. Są to: Brabancja Flamandzka (Vlaams-Brabant), region stołeczny Danii (Hovedstaden), Hamburg, Wspólnota Autonomiczna Nawarry (Comunidad Foral de Navarra), Wspólnota Madrytu (Comunidad de Madrid), Wiedeń, Finlandia Zachodnia (Länsi-Suomi), Finlandia Południowa (Etelä-Suomi), Londyn (Inner London), Berkshire, Buckinghamshire i Oxfordshire oraz Szkocja Północnowschodnia (North Eastern Scotland). Są to w większości przypadków regiony o uniwersalnych walorach lokalizacyjnych, zdominowane przez wielkie miasta europejskie.

Do klasy A zaliczono także inne regiony europejskie. Jednak ich oceny częściowe wskazują na istnienie pewnych niedogodności dla inwestora. Ich tło demograficzne symbolizuje ocena D mikroklimatu kapitału demograficznego w przypadku: regionu stołecznego Brukseli (Région de Bruxelles-Capitale), Brabancji Walońskiej (Brabant Wallon) i Utrecht. Z kolei trudności rynkowe mogą cechować regiony takie jak: Stuttgart, Karlsruhe. Oczekiwań w zakresie innowacyjności może natomiast nie spełniać Dolina Aosty (Valle d'Aosta).

Wśród regionów przodujących pod względem atrakcyjności inwestycyjnej dominują regiony zaawansowane w procesach rozwoju usług (mapa 2).

Usługi dostarczają przeciętnie w tej grupie $\frac{3}{4}$ wartości dodanej brutto, a udział sektora trzeciego jest największy w regionach metropolitalnych (Londyn – 95%, Bruksela – 90%). Wśród regionów tej klasy jedynie kilka odznacza się znaczącą rolą przemysłu w tworzeniu gospodarki regionalnej. Są to regiony takie jak: Szkocja Północnowschodnia, Finlandia Zachodnia, Wspólnota Autonomiczna Nawarry oraz Kraj Basków. Przemysł ma także duży wpływ na regionalne rynki pracy niektórych regionów. Oprócz już wymienionych regionów hiszpańskich wśród regionów o najwyższej klasie atrakcyjności inwestycyjnej, znaczącym udziałem przemysłu w strukturze zawodowej ludności odznaczają się takie regiony jak: region Bratysławy i region Madrytu, co ma związek z tworzeniem przez nie okręgów przemysłowych typu stołecznego. Ponadto na wyróżnienie zasługują regiony niemieckie o silnych tradycjach przemysłowych: Stuttgart, Karlsruhe, Darmstadt. Potwierdza to wniosek dotyczący roli procesów metropolizacji w tworzeniu atrakcyjności inwestycyjnej. Szansę na przyciągnięcie inwestorów mają także regiony o długotrwałych tradycjach przemysłowych, które przeszły restrukturyzację przemysłu i rozwinęły nowoczesne technologie.

Mapa 2

Udział sektora nowoczesnych usług w strukturze zatrudnienia w 2009 roku wg regionów UE



Uwaga: regiony o największym udziale sektora usług w zatrudnieniu oznaczono najciemniejszym kolorem, im mniejszy udział usług, tym kolor jest jaśniejszy.

Źródło: Opracowanie własne.

Wśród regionów o najwyższej klasie atrakcyjności występują bardzo duże rozpiętości w wartości brutto środków trwałych. Zdecydowanym liderem jest Londyn, gdzie mimo kryzysu i włączenia Londynu w gospodarkę światową wartość ta wykazała tendencję rosnącą w latach 2004–2009 (mapa 3).

Drugim wyróżniającym się regionem jest Finlandia Południowa, co należy wiązać z rozwojem nowoczesnych technologii w aglomeracji Helsinek. Najwyższe wskaźniki wzrostu natomiast odnotowano w regionach takich jak: Kraj Bratysławski, Praga, Brabancja Walońska, Luksemburg i region Vlaams. Natomiast zdecydowanie zmniejszył się on w brytyjskim Bedfordshire i Hertfordshire, na Wyspach Alandzkich oraz Dolinie Aosty we Włoszech.

Wysoką atrakcyjnością inwestycyjną charakteryzują się także regiony zaklasyfikowane do grupy B. Są to na ogół obszary otaczające metropolie stanowiące dla nich zaplecze aprowizacyjne w szerokim tego słowa znaczeniu. Oferują one z reguły niższe koszty prowadzenia działalności gospodarczej, dzięki czemu następuje sukcesja funkcji gospodarczych, szczególnie przemysłowych.

Mapa 3

Zmiana wartości brutto środków trwałych w latach 2004–2009 wg regionów UE



Uwaga: regiony o największych zmianach wartości środków trwałych brutto oznaczono najciemniejszym kolorem, im mniejsza zmiana, tym kolor jest jaśniejszy.

Źródło: Opracowanie własne.

Najbardziej wszechstronne walory lokalizacyjne oferują regiony, które we wszystkich ocenianych mikroklimatach otrzymały oceny powyżej przeciętnej. Należą do nich: region Antwerpii (Antwerpen), Tyrol oraz regiony: Oost-Vlaanderen, Attika, Aragón, Rhône-Alpes, Lazio, Steiermark, Övre Norrland, Bedfordshire i Hertfordshire, Surrey, East & West Sussex.

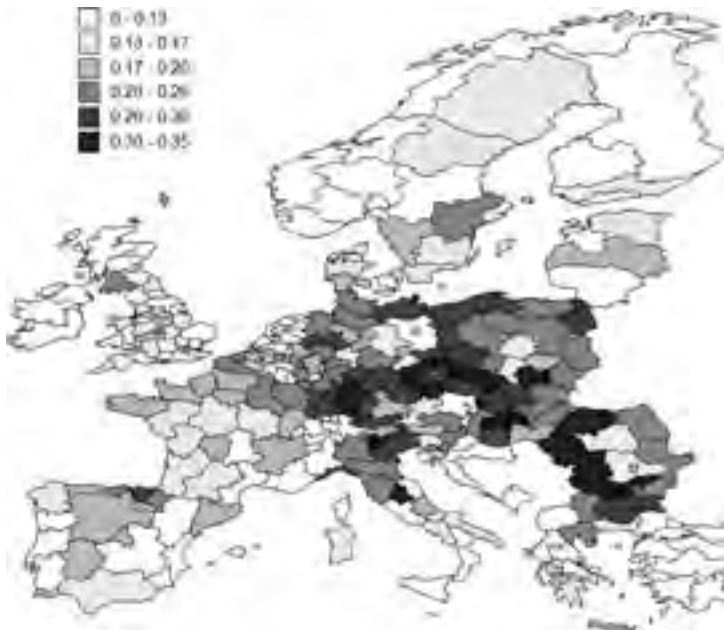
Można też wyróżnić zamożne regiony o atrakcyjnych zasobach pracy, ale powoli rozwijające gospodarkę innowacyjną. Należą do nich takie włoskie regiony: Piemont, Liguria, Lombardia, Veneto i Emilia-Romania.

W klasie B znalazły się także regiony, które wskutek starzenia się ludności lub napiętej sytuacji na rynku pracy nie spełniają oczekiwań odnośnie zasobów pracy. W porównaniu do regionów klasy A, regiony zaliczone do grupy B odznaczają się wyższym udziałem przemysłu (mapa 4). Dotyczy to szczególnie: Tybingi (Tübingen), Ligurii, Tyrolu, Veneto oraz Mittelfranken. Są wśród nich również regiony zurbanizowane, wielkomiejskie (Berlin), oparte na gospodarce nadmorskiej (Brema, Antwerpia), a także regiony o funkcjach rolniczych (Steiermark, Region Rodańsko-Alpejski, Tyrol, Attika, Emilia-Romania, Lombardia), gdzie rolnictwo uruchomiło łańcuch wartości dodanej.

Regiony klasy B uzyskiwały przy tym w latach 2004–2009 korzystne wskaźniki wartości brutto środków trwałych. Regionem przodującym pod względem wartości środków trwałych był Zuid w Niderlandach, a podniosły wartość brutto środków trwałych o co najmniej 20% są: regiony Oost i West w Belgii, Liguria, Groningen i Noord w Holandii oraz Övre Norrland w Szwecji. Spadła natomiast wartość w regionach brytyjskich tej klasy oraz Piemencie. Jest to prawdopodobnie związane ze zidentyfikowanymi w badaniu barierami – rynkową w przypadku regionów brytyjskich, a innowacyjności w odniesieniu do Piemontu. Bariera ta prawdopodobnie dotyka także pozostałych regionów włoskich zaliczonych do grupy B.

Mapa 4

Udział przemysłu w strukturze zatrudnienia w 2009 roku



Uwaga: regiony o największym udziale przemysłu w zatrudnieniu oznaczono najciemniejszym kolorem, im mniejszy udział, tym kolor jest jaśniejszy.

Źródło: Opracowanie własne.

W strukturze zawodowej ludności również widoczna jest przewaga usług, za sprawą przynależności do tej grupy regionów miejskich, takich jak: Berlin, Brema, Londyn.

Jeszcze bardziej zróżnicowane są pod względem strukturalnym regiony zaliczone do klasy C. Można wśród nich wyróżnić:

- stolice i regiony stołeczne średnio rozwiniętych państw członków Unii Europejskiej, szczególnie dotyczy to regionów okalających stolice państw (Bukareszt, Lizbona, Węgry Środkowe województwo mazowieckie);

- zrestrukturyzowane regiony przemysłowe typu surowcowego lub zdominowanego w przeszłości przez przemysł lekki (Alzacja, Walia wschodnia, Provincia Autonoma, Trento, Friuli-Venezia Giulia, Umbria);
- regiony rolnicze, w których nastąpił także rozwój przemysłowego przetwórstwa;
- obszary stref wpływów dużych miast Europy zachodniej – np. aglomeracja Londynu (Outer London).

Ich łączna ocena plasuje się powyżej średniej. Jednak regiony te charakteryzują się selektywną atrakcyjnością inwestycyjną, gdyż ocena poszczególnych mikroklimatów jest często zróżnicowana. W tej grupie atrakcyjności znalazło się szczególnie stosunkowo dużo regionów (aż 55). Spośród polskich regionów w tej grupie znalazło się jedynie województwo mazowieckie. Województwo otrzymało oceny powyżej przeciętnej według kryterium kapitału ludzkiego i rynkowego. Natomiast poniżej średniej prezentuje się ocena innowacyjności Mazowsza. Podobna sytuacja wystąpiła w innych regionach tej grupy, tj. Jihovýchod, Voreio Aigaiio, Galicja, Castilla y León, Cataluña, Pays de la Loire, Abruzzo, Provincia Autonoma Bolzano/Bozen, Umbria, Marche, Cypr, Lizbona, Bukareszt (Bucuresti – Ilfov), Småland med öarna oraz Norra Mellansverige. Pokazuje to możliwość konkurowania Mazowsza z innymi regionami stołecznymi zjednoczonej Europy szczególnie wykazującymi podobieństwo struktur gospodarczych. Dotyczy to szczególnie regionu bukaresztańskiego.

Pod względem zdolności przyciągnięcia inwestycji, mierzonej wartością brutto środków trwałych szczególnie wyróżniły się regiony takie jak: Piemont i Bukareszt, a od względem dynamiki: Bucuresti (225,50%), województwo mazowieckie (65,90%), Jihovýchod (48,40%), Cypr (43,40%), Gelderland (27,40%), Niederösterreich (23,90%), Limburg (23,00%), Limburg (22,40%), Střední Čechy (21,80%). Spadek wartości brutto środków trwałych zanotowano w regionach brytyjskich (North Yorkshire, Southern and Eastern, Southern Wales, Essex).

Kolejna grupa regionów to regiony oceniane poniżej średniej UE – klasa D. Do tej grupy spośród regionów polskich zaliczono jedynie województwo pomorskie. Są tu natomiast licznie reprezentowane regiony, które w przeszłości rozwijały się dzięki inwestycjom przemysłowym – ten typ reprezentują regiony południowo-wschodniej Hiszpanii, północnej Francji (np. Basse-Normandie, Pikardia), północno-wschodnich i wschodnich Niemiec (np. Schleswig-Holstein), Szkocji i północnej Irlandii, północnozachodnie Czechy. Charakterystyczne dla tej grupy są takie cechy jak: małe zagęszczenie ludności, depopulacja oraz niski poziom dobrobytu mierzony za pomocą PKB na mieszkańca. W większości regionów nie dokonuje się wydatków na rozwój gospodarki innowacyjnej, a niska wydajność pracy nie sprzyja nowym inwestycjom. Wśród nich dość liczne są regiony przemysłowe zdominowane w przeszłości przez górnictwo węgla i hutnictwo żelaza, przechodzące restrukturyzację, np. Kraj Saary (Saarland), Saksonia (Lipsk, Chemnitz), Turyngia, Morawy Środkowe (Střední Morava) i Czechy Północnozachodnie (Severovýchod), Wielki Manchester (Greater Manchester). W tej grupie znalazły się ponadto regiony Europy południowej specjalizujące się w gospodarce turystycznej (Kreta, Sardynia, Kastylija-La Mancha).

Zdecydowana większość tych regionów ma jednak walory lokalizacyjne, które czynią je atrakcyjnymi dla określonych rynków. W 2009 roku wartość brutto środków trwałych była najwyższa w regionie brytyjskim Border, Midland and Western, a największą dynamikę w latach 2004–2009 w tej grupie wykazały regiony: Ionia Nisia, Strední Morava, Namur, Południowy Zachód w Czechach, Liège, Zelandia w Danii, Południowa Dania (Syddanmark), Luksemburg, Severovýchod, Friesland, Kentriki Makedonia oraz Overijssel.

W kolejnej grupie atrakcyjności E znajdują się regiony polskie, takie jak województwa: dolnośląskie, śląskie, małopolskie, łódzkie, pomorskie i zachodniopomorskie. Do tej samej grupy zaliczono Łotwę i Litwę, Śląsk Morawski w Czechach, Niemcy wschodnie oraz Münster, Lüneburg, Weser-Ems, południowo zachodnią Hiszpanię, północnowschodnią Francję, liczne obszary nadmorskie Grecji, południe Włoch: Sycylię, Kalabrię, Kampanię, Apulię oraz niektóre regiony brytyjskie. Charakterystyczna jest dla tej grupy niska ocena innowacyjności. Polskie regiony zaliczone do tej kategorii nie uzyskały ocen mikroklimatów powyżej średniej UE. W ocenach szczegółowych polskie regiony wyróżnia wysoka wydajność pracy odnoszona do wynagrodzenia oraz relatywnie długi czas pracy.

Wśród wymienionych regionów najwyższą wartością brutto środków trwałych charakteryzowały się regiony włoskie: Kampania, Sycylia i Apulia. Natomiast największą dynamikę wzrostu wartości środków trwałych wykazały województwa: śląskie, dolnośląskie, a także Łotwa i Kampania.

Regiony klasy E cechuje duża różnorodność struktury gospodarki. Należą do nich zarówno regiony słabo ekonomicznie rozwinięte, jak i regiony problemowe o genezie przemysłowej. Najbardziej uprzemysłowione w tym gronie są regiony Dytyki Macedonia, Północny Wschód (Severozapad) i województwo małopolskie.

Ostatnią grupę stanowią regiony klasy F. Należą do niej dość liczne regiony rumuńskie, bułgarskie, greckie, portugalskie, słowackie i węgierskie oraz polskie województwa: lubelskie, podkarpackie, świętokrzyskie, podlaskie, opolskie, kujawsko-pomorskie. Są to w dużej części regiony o funkcji rolniczej (mapa 5)

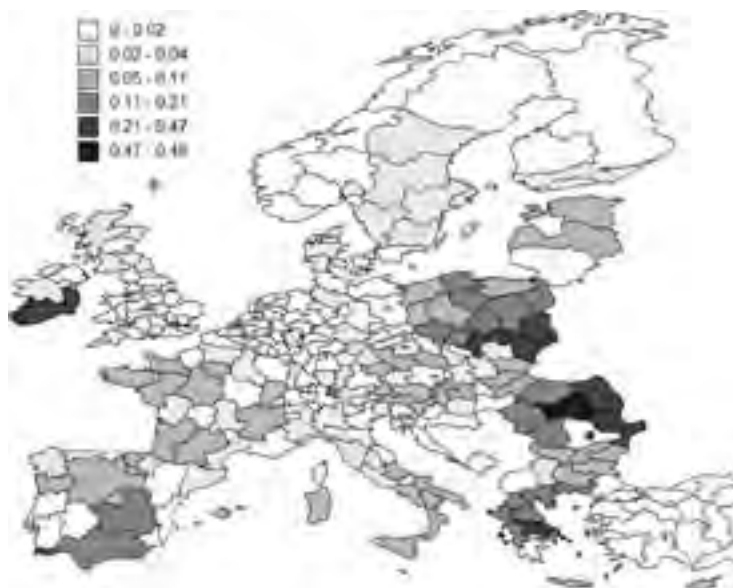
Mimo najniższej oceny ogólnej, również te regiony mogą być korzystne dla inwestorów dzięki dostępowi do atrakcyjnych zasobów pracy. Tę przewagę posiadają polskie regiony: podkarpackie, świętokrzyskie, podlaskie i kujawsko-pomorskie. Ponadto ponadprzeciętne oceny kapitału ludzkiego przypadły regionom takim jak: Região Autónoma dos Açores oraz Madera w Portugalii, Słowacja zachodnia (Západné Slovensko), Rumunia Północno-wschodnia (Nord-Est) i Rumunia Północno-zachodnia (Nord-West). Regiony te mają zróżnicowaną strukturę gospodarki. Jednak łączy je niski poziom rozwoju gospodarczego, znajdujący odzwierciedlenie w rolniczym charakterze gospodarki (zwłaszcza Centru i Oltenia Południowa Zachodnia), względnie konieczność restrukturyzacji gospodarki opartej wcześniej na nierentownym przemyśle (Słowacja Zachodnia, województwo kujawsko-pomorskie i świętokrzyskie).

Rozszerzenie Unii Europejskiej stworzyło szansę dla regionów zaliczonych do grupy F. Dotyczy to szczególnie województwa kujawsko-pomorskiego, w którym w latach 2004–2009 wartość brutto środków trwałych wzrosła o 132%. Był to najwyższy wzrost

wartości w tej grupie. Ponadto znaczny przyrost wartości brutto środków trwałych nastąpił w takich regionach jak: Sud Muntenia w Rumunii (o 116%), Rumunia Zachodnia (Vest – 107%), lubelskie o 93%, opolskie o 87%, świętokrzyskie o 85%. Wzrost nastąpił także w innych regionach rumuńskich i słowackich, ale na wyraźnie mniejszą skalę. Jednocześnie w innych regionach tej grupy zmalała wartość brutto środków trwałych – dotyczy to Madery i Regionu Centralnego w Portugalii oraz greckich Dytiki Ellada oraz Sterea Ellada. Liderem pod względem wartości brutto środków trwałych był portugalski region Norte.

Mapa 5

Udział rolnictwa i leśnictwa w strukturze zawodowej ludności



Uwaga: regiony o największym udziale rolnictwa i leśnictwa w strukturze zawodowej oznaczono najciemniejszym kolorem, im mniejszy udział, tym kolor jest jaśniejszy.

Źródło: Opracowanie własne.

Poprawa warunków prowadzenia działalności gospodarczej w wyniku harmonizacji prawa, dyfuzja innowacji organizacyjnych marketingowych, procesowych, jak i strumień środków finansowych wydatkowanych w ramach polityki spójności powodują, że w ostatnich latach wzrosła realna atrakcyjność regionów państw UE10, a spadła regionów wcześniej objętych pomocą strukturalną UE, a odczuwających trudności rozwojowe w wyniku utraty konkurencyjności i zbyt małej innowacyjności gospodarki. Do regionów, które mają o dwie klasy niższą atrakcyjność inwestycyjną niż wynikałoby z osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego można zaliczyć portugalski Maderę (Região Autónoma da Madeira), niemieckie: Dolną Bawarię (Niederbayern), Oberpfalz, Dolną Frankonię

(Unterfranken), Szwabię (Schwaben), Region Wezery i Ems (Weser-Ems), Düsseldorf, Münster, Arnsberg i Saksonię Anhalt.

Ponadto należy też wymienić włoskie regiony: Bolzano, Trent, Friuli-Venezia Giulia oraz grecki region Sterea Ellada oraz niderlandzką Zelandię. Głównym ograniczeniem rozwoju tych regionów jest czynnik demograficzny. Są to obszary o małej gęstości zaludnienia, gdzie czas prac jest stosunkowo krótki, a płaca wysoka. Są to bariery dla wzrostu konkurencyjności. Z kolei regiony te zwykle charakteryzują się ponadprzeciętną aktywnością zawodową ludności, dobrą relacją pomiędzy wydajnością pracy a płacami, a także relatywnie wysokim poziomem dochodów i znacznym popytem na dobra przemysłowe. Te cechy stanowią ich przewagę konkurencyjne. Metoda oceny atrakcyjności inwestycyjnej pozwala zidentyfikować dla każdego regionu słabe i mocne strony i tym samym określić, co stanowi przewagę konkurencyjną, a co jej barierę.

Wśród regionów UE znajdują się także jednostki o wyższych ocenach atrakcyjności inwestycyjnej w porównaniu do poziomu rozwoju gospodarczego wyznaczonego na podstawie PKB na mieszkańca. Są to 3 regiony w Czechach: Jihozápad, Jihovýchod, Střední Čechy, duńska Zelandia, hiszpański region Ciudad Autónoma de Ceuta, Midi-Pyrénées we Francji, a także polskie województwo pomorskie, regiony Länsi-Suomi, Pohjois-Suomi w Finlandii, szwedzki region Sydsverige i brytyjskie regiony Cheshire oraz aglomeracja Londynu (Outer London).

Większość regionów tej grupy odznacza się wysoką aktywnością zawodową, niskim poziomem bezrobocia długotrwałego, korzystną strukturą demograficzną, przedsiębiorczością. Zasoby pracy stanowią, zatem główne źródło przewag konkurencyjnych. Jednocześnie mogą nie spełnić oczekiwań inwestorów w odniesieniu do takich kryteriów jak: poziom dobrobytu i realny popyt na dobra przemysłowe z uwagi na niski poziom PKB na mieszkańca oraz niskie nasycenie rynku pojazdami.

O kształtowaniu się przewag konkurencyjnych i barier konkurencyjności mogą także decydować uwarunkowania historyczne. Jest to szczególnie widoczne w przypadku regionów przemysłowych, opartych w przeszłości lub nawet do dnia dzisiejszego na górnictwie węgla i hutnictwie żelaza. Powstały tam zespoły miejskie, co wpłynęło pozytywnie na procesy metropolizacji, zagospodarowanie infrastrukturalne oraz wpłynęło na koncentrację ludności. Z drugiej strony, monokulturowemu rozwojowi bazy ekonomicznej towarzyszy niska jakość kapitału ludzkiego. Jednocześnie środowisko przyrodnicze osiąga stan krytyczny z powodu emisji zanieczyszczeń oraz niedoinwestowania w gospodarkę komunalną. W zależności od polityki regionalnej prowadzonej w poszczególnych państwach, tego typu okręgi zostały poddane restrukturyzacji, a niektóre rewitalizacji. Znajduje to odzwierciedlenie w atrakcyjności inwestycyjnej tych regionów oraz w ich przewagach i barierach konkurencyjności.

Regiony o genezie górnictwo-hutniczej cechuje względnie niska atrakcyjność inwestycyjna mimo zróżnicowanego poziomu rozwoju gospodarczego. Tylko regiony Düsseldorf i Alzacja uzyskały ocenę (C), oceny D otrzymały regiony: Kraj Saary, Śląsk Morawski, Lipsk i Nord Pas de Calais, a ocenę E – województwo śląskie, South Yorkshire i Chemnitz. Większość z nich odznacza się niską oceną mikroklimatu kapitału ludzkiego,

w szczególności: zbyt krótkim czasem pracy, małą wydajnością pracy w stosunku do wynagrodzenia, bezrobociem strukturalnym, dotykającym szczególnie osoby długotrwale bezrobotne, depopulacją, niskim PKB na mieszkańca (z wyjątkiem regionów Zagłębia Ruhry i Alzacji), niskim nasileniem przedsiębiorczości, niskim zaangażowaniem kapitałowym i kadrowym w rozwój innowacyjnej gospodarki. O ile bariera rynkowa ma charakter lokalny lub regionalny, o tyle niska jakość kapitału ludzkiego ma charakter uniwersalny, wywołany długotrwałym wąskim kształceniem kadr na potrzeby monokulturowego przemysłu. Bariera ta jest pogłębiona starzeniem się ludności i odpływem pracowników objętych redukcją zatrudnienia w nierentownych sektorach gospodarki.

Na tym tle województwo śląskie wyróżnia się niską stopą długotrwałego bezrobocia strukturalnego, niskim stopniem starzenia się ludności, a także niskimi kosztami robocizny. Słabą stroną stanowi zaś zbyt niska aktywność zawodowa ludności, niezadowolająca wydajność pracy. Są to cechy specyficzne dla Śląska, wynikające z jednej strony z długoletniej specjalizacji górniczo-hutniczej, a z drugiej strony rozwoju wielkiej aglomeracji katowickiej, która dzięki korzyściom zewnętrznym pozwoliła na modyfikację dotychczasowej ścieżki rozwojowej. Województwo śląskie posiada gospodarkę o charakterze usługowo-przemysłowym, przy czym szczególnie duże znaczenie mają usługi rynkowe (46% wartości dodanej brutto województwa; średnio w Polsce: 50%), z tego handel i naprawa (19%; średnio w Polsce: 20%). Największy udział w tworzeniu regionalnej wartości dodanej ma przemysł przetwórczy (21%; średnio w Polsce: 19%). Atrakcyjność inwestycyjna jest zatem zróżnicowana w regionach przemysłowych, co można tłumaczyć różnicami w zaawansowaniu restrukturyzacji gospodarki regionów opartych na sektorach schyłkowych. Udana restrukturyzacja zapewnia kontynuację dotychczasowej ścieżki rozwojowej, ale na bazie nowych technologii, nowych produktów oraz przy zastosowaniu innowacji organizacyjnych lub marketingowych. Tego typu sukces odniosły regiony nadreńskie Niemiec i Francji, co jednak należy wiązać z długotrwałym procesem naprawczym zapoczątkowanym kilkadziesiąt lat temu.

Podobnie jest z regionami usługowymi. Jeśli serwicyzacja nawiązuje do historycznie ukształtowanych przewag konkurencyjnych, wytyczających fundament bazy ekonomicznej, wówczas region może rozwijać dalszą specjalizację, pozwalającą na wzbogacenie bazy ekonomicznej przy jednoczesnym zachowaniu tożsamości. Takich przykładów może dostarczyć analiza atrakcyjności inwestycyjnej w odniesieniu do obszarów metropolitalnych tzw. nowych krajów Unii Europejskiej. Dynamiczny napływ inwestycji do regionów: Bukaresztu, Węgier Centralnych (Közép-Magyarország), Mazowsza, Kraju Bratysławskiego potwierdza znaczenie ich walorów lokalizacyjnych. Można do nich zaliczyć: wysoką aktywność zawodową ludności, korzystną strukturę demograficzną ludności, niskie bezrobocie strukturalne, wysoką wydajność pracy, rosnący potencjał demograficzny, atrakcyjny rynek, co potwierdza siła nabywczą ludności, przedsiębiorczość, nastawienie na badania i rozwój. Słabe strony tych regionów to wysokie koszty pracy, za małą wydajność pracy w porównaniu do poziomu wynagrodzeń. Jednak relatywnie wysoki poziom dobrobytu, rozwijający się rynek pracy i proinnowacyjne nastawienie firm sprawiają, że regiony te wyróżniają się na mapie atrakcyjności. Praga i wszystkie obszary

metropolitalne Europy zachodniej i północnej uzyskały bowiem klasę A wg wskaźnika PAI UE, Berlin klasę B, a regiony stołeczne Polski, Rumunii i Węgier klasę C.

Województwo mazowieckie zawdzięcza relatywnie wyższą ocenę niż inne polskie województwa aglomeracji warszawskiej. Lokalizacja stolicy na Mazowszu i wysokie walory lokalizacyjne strefy podmiejskiej Warszawy sprawiły, że województwo mazowieckie ma gospodarkę o charakterze usługowo-przemysłowym, przy czym szczególnie duże znaczenie mają usługi rynkowe (64% wartości dodanej brutto województwa; średnio w Polsce: 50%), z tego handel i naprawa (20%; średnio w Polsce: 20%). Niewielki udział w tworzeniu regionalnej wartości dodanej ma sektor przemysłowy (11%; średnio w Polsce: 19%).

Analiza wskaźników atrakcyjności pozwala także dostrzec, że niektóre regiony uzyskują wyższą od oczekiwanej atrakcyjność dzięki położeniu w pobliżu ośrodków przemysłowych, na ważnym europejskim szlaku transportowym, względnie dzięki wykorzystaniu lokalnych zasobów w przemyśle i usługach. Dotyczy to np. regionów: Midi-Pyrénées, Południowe Czechy (Jihovýchod i Jihozapad), Czechy Środkowe okalające Pragę, Finlandia Zachodnia, a także regiony nadmorskie, ważne dla państw nadbałtyckich takie jak: Szwecja Południowa, Zelandia w Danii (na południe od Kopenhagi) i województwo pomorskie.

Zakończenie

Atrakcyjność inwestycyjną tworzą walory lokalizacyjne regionów różnych szczebli taksonomicznych. Nawiązują one do czynników i uwarunkowań lokalizacji działalności gospodarczej. Nagromadzone na danym terenie zasoby oraz warunki inwestowania tworzą przewagę konkurencyjne. Atrakcyjność inwestycyjna nie jest pojęciem tożsamym z konkurencyjnością, gdyż konkurencyjność oznacza zdolność do rywalizacji z innymi uczestnikami rynku. Dlatego atrakcyjność opisują walory inwestycyjne, a konkurencyjność udział w rynku. Atrakcyjność inwestycyjna regionów jest silnie związana z poziomem rozwoju gospodarczego regionów. Wyjątkiem od tej zasady są regiony o zakłóconym cyklu rozwojowym.

Jak wynika z przeprowadzonych badań, atrakcyjność regionów w Europie silnie jest uzależniona od poziomu rozwoju gospodarczego, a w tym szczególnie od urbanizacji i uprzemysłowienia. Regiony rozwijają się według wzorców logicznych wytyczonych ich przeszłością, typem gospodarki oraz potencjałem społeczno-gospodarczym. Zależność ta występuje na zasadzie sprzężenia zwrotnego. Dlatego do najbardziej atrakcyjnych lokalizacji w Europie należą: wielkie aglomeracje miejskie oraz zrestrukturyzowane, czy wręcz zrewitalizowane okręgi przemysłowe. Duże miasta i ich aglomeracje są zwykle lokomotywami rozwojowymi, czyli miejscami o uniwersalnych walorach inwestycyjnych. Atrakcyjność inwestycyjna regionów ma stabilny układ przestrzenny i podlega powolnej ewolucji wzmacniając dotychczasowe zróżnicowanie. Wynika to z inercji struktur przestrzennych, szczególnie w zakresie tworzenia systemu osadniczego oraz infrastruktury. Jednak ścieżki rozwojowe regionów stają się niestabilne, wskutek niestabilności przestrzeni (zmiany układu centrum-peryferia) oraz przenikania przez przestrzeń europejską z różną

prędkością fal rozwojowych. Przykładem są trudności rozwojowe niektórych, niegdyś dobrze rozwiniętych regionów Europy Środkowej.

Polskie regiony należą do mniej atrakcyjnych w Unii Europejskiej, wyjątkiem jest jedynie województwo mazowieckie, które jako jedyne zostało ocenione powyżej średniej (klasa C). Żadne z polskich nie znalazło się wśród europejskich regionów o najwyższej klasie atrakcyjności inwestycyjnej (grupy A i B). W grupie A, o największej atrakcyjności inwestycyjnej i przodującej również pod względem rozwoju usług znalazły się natomiast dwa regiony z nowych państw członkowskich UE – region czeskiej Pragi (Praha) oraz słowackiej Bratysławy (Bratislavský Kraj). Do grupy B, o dużej atrakcyjności lokalizacyjnej i relatywnie większym udziale przemysłu w gospodarce regionalnej zaklasyfikował się tylko jeden region z nowych krajów UE – Czechy Środkowe (Střední Čechy). Spośród polskich regionów najwyższą pod względem atrakcyjności inwestycyjnej uplasowało się województwo mazowieckie, zaliczone do klasy C (grupa, w której gdzie atrakcyjność inwestycyjna kształtuje się na poziomie powyżej średniej unijnej). Województwo otrzymało ocenę powyżej przeciętnej wg kryterium kapitału ludzkiego i kryterium rynkowego, natomiast poniżej średniej kształtuje się ocena innowacyjności Mazowsza. Kolejną klasą regionów to regiony oceniane poniżej średniej UE, określona jako klasa D. Do tej grupy regionów zaliczono jedynie województwo pomorskie. Większość polskich województw, tj. województwa: dolnośląskie, śląskie, małopolskie, łódzkie, pomorskie i zachodniopomorskie znalazła się w klasie E. Do tej samej grupy zaliczono m.in. Łotwę i Litwę, Śląsk Morawski w Czechach, Niemcy wschodnie (Meklemburgię Pomorze Przednie, Saksonię Anhalt). Atrakcyjność inwestycyjną tej grupy obniża niska ocena ich innowacyjności. Pozostałe województwa polskie, tj.: lubelskie, podkarpackie, świętokrzyskie, podlaskie, opolskie, kujawsko-pomorskie uplasowały się w ostatniej, najmniej atrakcyjnej dla inwestorów grupie regionów europejskich (klasa F). Mimo najniższej oceny ogólnej, również te regiony mogą być atrakcyjne dla inwestorów dzięki dostępowi do zasobów pracy.

Reasumując, polskie regiony konkurują głównie poprzez dostęp do zasobów pracy, który tworzy przede wszystkim przewagę kosztową. Badanie porównawcze z innymi regionami UE potwierdziło niską atrakcyjność inwestycyjną regionów Polski wschodniej, a także obszarów o niedokończonej transformacji przemysłu. Aby poprawić konkurencyjność w tych regionach należy pobudzić innowacyjność, a także oprzeć rozwój regionalny na tzw. inteligentnej specjalizacji.

Rozdział 6

Polityka regionalna a konkurencyjność polskich regionów

Niniejszy rozdział koncentruje się na wybranych aspektach polityki regionalnej, która może być czynnikiem wzmacniającym pozycję konkurencyjną regionów. Punktem wyjścia rozważań nt. polskiej polityki prowadzonej na szczeblu regionalnym jest prezentacja jej europejskiego wymiaru. Wątek ten uzupełnia diagnoza stopnia realizacji dwu podstawowych celów polityki regionalnej w Polsce: wzrostu konkurencyjności regionów i dyfuzji rozwoju oraz wyrównywania poziomu rozwoju.

6.1. Wyzwania przed polityką regionalną Polski na tle europejskiej polityki spójności w latach 2014–2020

Jacek Szlachta

W Polsce istotnym elementem transformacji ustrojowej w kierunku gospodarki rynkowej było odejście już od początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku od właściwej dla gospodarki centralnie planowanej formuły jednolitej władzy i administracji państwowej w terenie. Wyrazem tego było utworzenie samorządów lokalnych dla miast i gmin. Jednak na poziomie regionalnym w dalszym ciągu funkcjonowało 49 wojewodów będących reprezentantami rządu w terenie, a zasadnicze zmiany zostały wprowadzone dopiero dekadę później. Na kształt współczesnej polityki regionalnej w Polsce kluczowy wpływ miały: reforma administracyjna wprowadzona od 1 stycznia 1999 roku oraz wejście Polski do Unii Europejskiej, które nastąpiło 1 maja 2004 roku. W wyniku reformy administracyjnej powołano szesnaście dużych województw, będących równocześnie

jednostkami terytorialnymi typu NUTS 2, dysponujących własnymi budżetami oraz posiadających wybieralne ciała przedstawicielskie¹. Dlatego bardzo często twierdzi się, że możliwość uprawiania kompleksowej polityki regionalnej pojawiła się w Polsce dopiero po roku 1998. Natomiast akcesja Polski do Unii Europejskiej umożliwiła korzystanie z możliwości i środków europejskiej polityki spójności².

Najważniejsze cechy polityki regionalnej w Polsce mogą zostać scharakteryzowane w sposób następujący:

- 1) Ma ona obydwa kluczowe wymiary, pierwszy zwany interregionalnym – polityki rządu wobec regionów oraz drugi zwany intraregionalnym – czyli polityki upodmiotowionych władz regionalnych podejmowanej w ramach poszczególnych województw;
- 2) Następują uwarunkowane politycznie i merytorycznie przesunięcia w kompetencjach pomiędzy rządem a samorządowymi władzami regionalnymi, a w ostatnich kilku latach obserwowaliśmy zmiany w obydwu kierunkach. Aktualne uwarunkowania zewnętrzne dla wspierania rozwoju społeczno-gospodarczego zwiększają presję na centralizację polityk rozwojowych;
- 3) Jest podporządkowana całkowicie europejskiej polityce spójności, bowiem zasady, procedury i podstawowa część środków tej polityki pochodzą z Unii Europejskiej;
- 4) Jest w coraz mniejszym stopniu tradycyjną polityką wyrównawczą, a w coraz większym stopniu polityką ukierunkowaną na budowanie siły konkurencyjnej regionów, wykorzystywanie endogenicznych potencjałów rozwojowych oraz usuwanie różnorodnych barier;
- 5) Jest w ostatniej dekadzie zupełnie nieskuteczna w zakresie redukcji różnicowań regionalnych, zarówno na poziomie regionalnym jak i podregionalnym. Oznacza to, że wszystkie regiony i podregiony Polski zmniejszają swój dystans rozwojowy wobec Europy Zachodniej, jednak w znacznie większym stopniu dotyczy to najbogatszych obszarów kraju;
- 6) Jest polityką dualną – ogólną i rozwoju obszarów miejskich oraz rozwoju obszarów wiejskich. Taka słabo zintegrowana konstrukcja jest konsekwencją rozwiązań ukształtowanych na poziomie Unii Europejskiej, gdzie te sfery interwencji stanowią

¹ NUTS (Nomenclature of Units for Territorial Statistics) – Nomenklatura Jednostek Statystyki Terytorialnej jest to uniwersalna regionalizacja obowiązująca w Unii Europejskiej, zwana w Polsce NTS (Nomenklatura Terytorialna Statystyki). Wyróżnia się trzy poziomy: NUTS 1 (makroregiony), NUTS 2 (regiony) oraz NUTS 3 (subregiony). W Polsce zidentyfikowano 6 makroregionów, 16 regionów jakimi są województwa oraz 66 subregionów. Dodatkowo wyróżnia się dwa poziomy lokalne zwane LAU 1 i LAU 2 (Local Administration Units) jakimi są w Polsce odpowiednio powiaty oraz miasta i gminy. Podstawowymi jednostkami terytorialnymi europejskiej polityki spójności są obszary typu NUTS 2. Dlatego jest bardzo korzystne, że regionalne jednostki organizacji terytorialnej państwa jakimi są województwa są równocześnie najważniejszymi podmiotami europejskiej polityki spójności w Polsce.

² Ta sfera interwencji Unii Europejskiej posługuje się trzema, najczęściej traktowanymi niemal równorzędnie pojęciami: (1) polityka strukturalna, najstarszy termin, który pojawił się w 1957 r. w związku z zapisem Traktatu Rzymskiego konstytuującym Wspólnotę Europejską, zakładającym wspieranie zmian strukturalnych; (2) polityka regionalna, ze względu na fakt, że podstawowym zadaniem jest rozwój regionalny, regionalne są przesłanki wyboru obszarów problemowych oraz duża część środków jest zarządzana na poziomie regionalnym, a także (3) polityka spójności, co wskazuje na cel interwencji jakim jest zmniejszenie różnicowań w układach terytorialnych.

elementy dwu różnych polityk – europejskiej polityki spójności i wspólnej polityki rolnej, co jest kopiowane w wielu krajach członkowskich;

- 7) Umożliwia transfer nowoczesnego europejskiego *know how* w zakresie: programowania, finansowania, zarządzania, monitoringu, ewaluacji oraz wyboru projektów;
- 8) Jest segmentem polityki rozwojowej kraju, kierującej się przede wszystkim przesłankami krajowymi, do niedawna brak było specjalnego dokumentu rządowego określającego ramy polityki regionalnej w Polsce. Pierwszy taki dokument przyjęty przez Radę Ministrów w roku 2001 to *Narodowa Strategia Rozwoju Regionalnego* dotyczył lat 2001–2006, kolejny to *Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego do roku 2020. Regiony, Miasta, Obszary Wiejskie* został przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 13 lipca 2010 roku.

Unijne przesłanki zmiany sposobu uprawiania polityki regionalnej w Polsce

Podstawowa teza tego podrozdziału jest następująca: **członkostwo Polski w Unii Europejskiej pozwoliło na zbudowanie po roku 2004 podstaw nowoczesnej polityki regionalnej na poziomie krajowym i wojewódzkim, jednak różne przesłanki wewnętrzne i zewnętrzne oznaczają konieczność zasadniczej modyfikacji tej polityki w nadchodzących latach.** Opóźniona reakcja na nowe wyzwania lub niedostateczne ich uwzględnienie mogą prowadzić do niepełnego wykorzystania w nadchodzących latach możliwości, jakie wynikają z nowej generacji europejskiej polityki spójności proponowanej na lata 2014–2020.

Możliwości korzystania z rozwiązań i środków europejskiej polityki spójności są bardzo często uważane w Polsce za podstawową korzyść wynikającą z integracji europejskiej. Należy pamiętać, że znacznie większe znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego naszego kraju mają: dostęp polskich firm do rynków państw członkowskich, dostosowanie standardów prawa i polityk publicznych do rozwiązań wspólnotowych (*acquis*) oraz otwarcie rynków pracy starych państw członkowskich dla obywateli Polski. Nie bez znaczenia jest także *image* kraju członkowskiego Unii Europejskiej (Geodecki i in., 2012).

Dobrodziejstwa europejskiej polityki spójności w Polsce mogą być oceniane przez pryzmat transferu znaczących środków finansowych, które powodują efekt podażowy (wzmacniany jest endogeniczny potencjał rozwoju oraz usuwane są różne bariery) oraz efekt popytowy (dochody dla instytucji i obywateli realizujących różne kontrakty w ramach tej polityki oraz będących beneficjentami świadczeń). Oczywiście im silniejszy jest efekt podażowy, tym bardziej trwałe są efekty interwencji strukturalnej Unii Europejskiej na poziomie państw i regionów.

Unia Europejska od czasu reformy Delorsa programuje swoje polityki i budżet w wieloletnim horyzoncie czasowym, a dotychczasowe wieloletnie perspektywy finansowe dotyczyły lat: 1989–1993, 1994–1999, 2000–2006 i 2007–2013. Polska korzystała z lat 2004–2006 z alokacji dostępnych w ramach czterech funduszy strukturalnych

i Funduszy Spójności na poziomie około 12,8 mld euro w cenach stałych z 2004 roku. W latach 2007–2013 Polska stała się beneficjentem około 59,5 mld euro w cenach stałych z 2004 roku (około 67,3 mld euro w cenach bieżących), dostępnych w ramach dwu funduszy strukturalnych (Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Europejskiego Funduszu Społecznego) oraz Funduszu Spójności. Gdyby dla lat 2007–2013 uwzględnić także Europejski Fundusz Rolny Rozwoju Obszarów Wiejskich w zakresie dawnej sekcji Orientacji oraz Europejski Fundusz Rybacki należałoby tę kwotę zwiększyć odpowiednio o około 6 mld euro i około 0,7 mld euro.

Zasadnicza zmiana charakteru i zakresu polityki regionalnej w Polsce, jaka została przesądzona rozwiązaniami reformy ustrojowej z 1998 roku wymagała wprowadzenia odpowiednich regulacji ustawowych. Ustawy te zmieniały się w związku z koniecznością dostosowania rozwiązań polskich do zmieniającego się modelu polityki spójności Unii Europejskiej. Kolejne edycje regulacji podstaw prawnych polityki regionalnej w Polsce to:

- ustawa z dnia 12 maja 2000 roku o zasadach wspierania rozwoju regionalnego,
- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 roku o Narodowym Planie Rozwoju,
- ustawa z dnia 12 grudnia 2006 roku o zasadach prowadzenia polityki rozwoju,
- ustawa z dnia 8 listopada 2008 roku o zmianie niektórych ustaw w związku z wdrażaniem funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności.

Kolejna nowelizacja podstaw prawnych jest projektowana w roku 2013; będzie ona niezbędna dla przeniesienia na grunt polski zmodyfikowanych rozwiązań europejskiej polityki spójności, jakie będą obowiązywały od roku 2014.

Podstawowym instrumentem oceny wpływu funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności na gospodarkę państw beneficjentów jest modelowanie makroekonomiczne, a najbardziej cenionym instrumentem jest model HERMIN, zbudowany w ramach prac *The Economic and Social Research Institute* w Dublinie (Bradley, Zaleski, 2003a). Jego adaptacja do warunków polskich, zarówno na poziomie krajowym jak też regionalnym, została dokonana w ramach aktywności Wrocławskiej Agencji Rozwoju Regionalnego. Uzyskane wyniki modelowania wskazują, że w Polsce efektem interwencji strukturalnej Unii Europejskiej po akcesji jest dodatkowy średnioroczny wzrost produktu krajowego brutto przekraczający jeden punkt procentowy (Zaleski, Kudelko, Mogiła, 2012). Co ciekawe, szacunki tego wpływu analizowane w układzie *ex ante* są nieco wyższe niż w układzie *ex post* (Zaleski, Tomaszewski, 2004).

Uruchomienie procedur i instrumentów europejskiej polityki spójności w Polsce przyniosło wiele pozytywnych efektów i umożliwiło między innymi (Geodecki i in., 2012):

- zainicjowanie pierwszej generacji polityki rozwojowej w Polsce prowadzonej w oparciu o wieloletnie dokumenty programowe;
- wykreowanie potencjału niezbędnego do prowadzenia polityki rozwojowej także na poziomie regionalnym, co pozwoliło na znaczącą decentralizację tej polityki;
- lepsze wykorzystanie endogenicznych potencjałów rozwojowych Polski i poszczególnych regionów;
- ograniczenie braków w zakresie czynników podażowych sfery wytwórczej, w tym dotyczących infrastruktury, siły roboczej, otoczenia biznesu;

- pobudzenie stanu koniunktury gospodarczej od strony popytowej, co miało szczególne znaczenie w latach 2009–2011 i przyczyniło się do utrzymania polskiej gospodarki na ścieżce wzrostu;
- wprowadzenie programowania, monitoringu, ewaluacji, audytu, certyfikacji jako powszechnie stosowanych rozwiązań i praktyk.

Często niedoceniane jest olbrzymie znaczenie cywilizacyjne europejskiej polityki spójności, która umożliwia myślenie i działanie w kategoriach rozwojowych w małych i średnich przedsiębiorstwach, samorządach lokalnych, organizacjach pozarządowych, instytucjach otoczenia biznesowego itd. oraz stosowanie uspołecznionych procedur planistycznych, które uwzględniają różnych partnerów społecznych i gospodarczych. Zasadniczo poprawiła się jakość administracji publicznej zaangażowanej w proces wdrażania europejskiej polityki spójności, zarówno na poziomie krajowym, jak też regionalnym.

Polska przyjęła względnie zdecentralizowany model zarządzania funduszami strukturalnymi, bowiem istotnymi elementami systemu wdrażania stały się: regionalne programy operacyjne, programy współpracy transgranicznej wzdłuż wewnętrznych granic pomiędzy państwami Unii Europejskiej, programy podejmowane w ramach instrumentu sąsiedztwa i partnerstwa wzdłuż granic zewnętrznych Unii Europejskiej, a od roku 2007 także program makroregionalny, dotyczący pięciu województw Polski wschodniej (lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie). W latach 2004–2006 Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego zawierający 16 segmentów wojewódzkich koncentrował około 25% alokacji europejskiej polityki spójności w Polsce. W latach 2007–2013 regionalne programy operacyjne oraz zdecentralizowany segment programu operacyjnego „Kapitał Ludzki” skupiają około 36% całości środków funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności w Polsce. Oznaczało to możliwość, a zarazem wyznaczało konieczność, rozwijania potencjału w zakresie zarządzania polityką regionalną na poziomie wojewódzkim. Intencją polskiego rządu jest dalsze decentralizowanie zarządzania europejską polityką spójności w Polsce, bowiem założono, że w latach 2014–2020 50% środków polityki regionalnej w Polsce powinno być zarządzane na poziomie regionalnym (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2010a). Można dlatego powiedzieć, że dzięki europejskiej polityce spójności samorzady wojewódzkie stały się po akcesji ważnymi aktorami polityki rozwojowej naszego kraju. Efekt demonstracyjny przedsięwzięć i projektów finansowanych w ramach europejskiej polityki spójności był także istotny, a skala potencjalnie dostępnych funduszy katalizowała rozwój strategicznego myślenia także na poziomie lokalnym oraz sprzyjała ograniczeniu syndromu pasywnych gmin.

Europejska polityka spójności obok entuzjastycznych ocen formułowanych przez beneficjentów tej polityki jest także poddawana krytyce, przede wszystkim na tle złych praktyk, zaobserwowanych między innymi w Grecji, Południowych Włoszech, Bułgarii (Sapir i in., 2003). Niezależnie od krytycznej percepcji rejestrowanych w różnych częściach Europy patologii, także w Polsce pojawiły się krytyczne nurty w dyskusji nad doświadczeniami wdrażania europejskiej polityki spójności (Geodecki i in., 2012). Najważniejsze zastrzeżenia dotyczą przede wszystkim: koncentracji uwagi na wydawaniu

środków; rezygnacji z kierowania się w polityce rozwojowej suwerenną krajową myślą strategiczną; dualności polityki rozwojowej (segment krajowy i segment europejski); osłonowego a nie prorozwojowego oddziaływania środków unijnych, bardzo dużego rozproszenia kierunków interwencji; patologii procesu wyboru projektów, wadliwych procedur zamówień publicznych, gdzie podstawową a często jedyną przesłanką wyboru jest cena; patologii procesu wyboru projektów; rosnącego skomplikowania procedur, co zasadniczo zwiększa koszty administracyjne i spowalnia proces wdrażania; nierównomierności w czasie zagospodarowywania środków strukturalnych; nikłej funkcjonalności i skuteczności różnych komitetów; zagubienia w gąszczu wytycznych; nawrotu „prawa powielaczowego”; rozwoju rynku „ustawiaczy” unijnych dotacji; absurdów sprawozdawczości, represyjności i nieustannej kontroli zamiast audytu; stosowania monitoringu bez zarządczej przydatności; niskiej jakości badań ewaluacyjnych; sytuacji gdy środki unijne stały się narzędziem praktycznego przechwytywania i koncentracji władzy; wprowadzania projektów z założenia systemowych, których skutki są antysystemowe. Generalnie szczególną patologią jest filozofia „wyciskania brukselki”; która zakłada że są to wolne środki, dodatkowo nie nasze, a w związku z tym nie powinniśmy specjalnie martwić się efektywnością ich wykorzystania.

Dotychczas konsekwencją krytyki europejskiej polityki spójności były między innymi próby przeciwdziałania erozji tej polityki, które prowadziły do często nieskoordynowanych działań, jakie czasami powodują generowanie dodatkowych kosztów oraz obniżają wewnętrzną logikę interwencji publicznej. Główne kierunki takich działań w ostatnich latach były następujące:

1. Poszerzanie bazy politycznej beneficjentów europejskiej polityki spójności. Już od roku 2007 przyjęto założenie, że wszystkie regiony Unii Europejskiej typu NUTS 2 będą korzystały z transferów finansowych. W projektach regulacji na lata 2014–2020 zaproponowano wprowadzenie nowej kategorii regionów przejściowych o wielkości produktu krajowego brutto na mieszkańca według parytetu siły nabywczej od 75% do 90% średniej UE27. Te kraje i regiony stają się także aktywnymi orędownikami tej polityki. Efektem ubocznym jest jednak zmniejszenie się wielkości strumieni finansowych przeznaczonych dla najbiedniejszych regionów i państw Unii Europejskiej.
2. Szybkie dostosowywanie europejskiej polityki spójności do zasadniczej zmiany kontekstu rozwoju społeczno-gospodarczego Europy i świata. Wyrazem tego jest wyjątkowa elastyczność i sprawność tej polityki w przejmowaniu i adaptowaniu nowych idei takich jak: gospodarka oparta na wiedzy, społeczeństwo informacyjne, informacyjne i komunikacyjne technologie, uczące się regiony, dyfuzja innowacji itd. Towarzyszy temu podporządkowanie tej polityki strategii *Europa 2020* oraz ograniczanie skali tradycyjnych kierunków interwencji tej polityki dotyczących infrastruktury, a także ustalanie na poziomie Unii Europejskiej różnych ograniczeń struktury wydatków w ramach europejskiej polityki spójności w krajach i regionach Wspólnoty.
3. Eliminowanie nieprawidłowości wdrażania. Ponieważ różne przypadki nieprawidłowości są szeroko eksponowane przez media systematycznie poszerza się zakres różnych działań ograniczających możliwości wystąpienia niegospodarności i nadużyć.

Wyrazem tego jest między innymi: poszerzenie zakresu monitoringu w układzie rzeczowym i finansowym, rozwijanie ewaluacji w układzie *ex ante*, *on going* i *ex post*, dowartościowanie funkcji audytu, poszerzanie zakresu kontroli, w tym bezpośrednie kontrolowanie przez Komisję Europejską dużych projektów. Oznacza to jednak zasadnicze spowolnienie procedur wdrażania, zwiększanie kosztów administracyjnych oraz generalnie rosnące przeregulowanie, bardzo odległe od idei uproszczenia.

4. Operacjonalizacja kategorii spójności terytorialnej, jaka zyskała wymiar traktatowy od 1 grudnia 2009 roku. Europejska polityka spójności zakłada od roku 2014 znacznie szersze wprowadzenie instrumentów dotyczących: wymiaru miejskiego, rozwoju lokalnego, prognoz oddziaływania terytorialnego. Kwestie dostępności, sieciowania oraz terytorialnych standardów usług publicznych stają się kluczowe. Dzięki temu europejska polityka spójności w coraz większym stopniu będzie obecna w układach lokalnych i regionalnych Unii Europejskiej, stając się najważniejszym sojusznikiem instytucji społeczeństwa obywatelskiego.

Takie elastyczne adaptowanie rozwiązań europejskiej polityki spójności do nowych wyzwań przyczyni się prawdopodobnie do jej kontynuacji w latach 2014–2020, jednak w odpowiednio zmodyfikowanym kształcie. Poszerza to jednak równocześnie pole krytyki europejskiej polityki spójności w przyszłości, bowiem staje się ona w latach 2014–2020 jeszcze bardziej eklektyczna niż dotychczas.

Ewolucja podstaw teoretycznych europejskiej polityki spójności

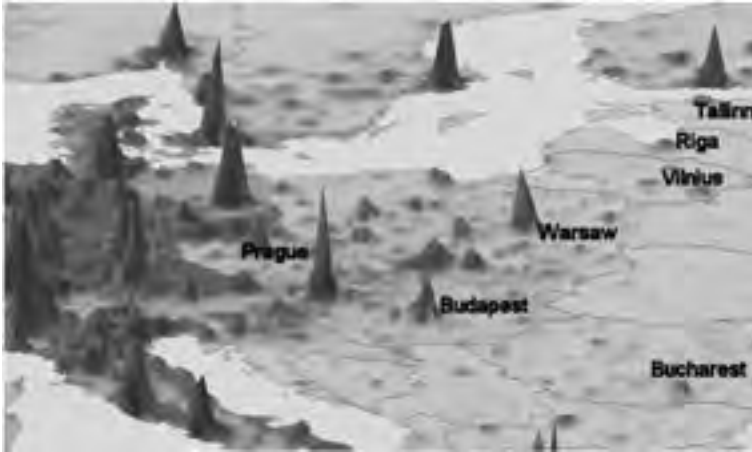
Zmiany modelu europejskiej polityki spójności związane są z nowymi podstawami teoretycznymi wynikającymi przede wszystkim z inspiracji nowej geografii ekonomicznej (Krugman, 1995; Fujita, Krugman, Venables, 2001). Pojawiły się wartościowe prace wskazujące na znaczenie powiązań i umiejętności tworzenia różnego rodzaju sieci (Castells, 2008a i 2008b). Różne próby wprowadzenia wymiaru terytorialnego do głównego nurtu ekonomii zostały szczegółowo omówione także w polskiej literaturze przedmiotu (Churski, 2008; Grosse, 2002).

Organizacje międzynarodowe takie jak OECD i Bank Światowy starają się przełożyć teoretyczne nurty ekonomii miejsc i ekonomii przepływów na rozwiązania polityki regionalnej (Szlachta, 2009; OECD, 2009; World Bank, 2009). Bank Światowy wskazał na potrzebę zasadniczego przewartościowania podstaw polityki rozwojowej wskazując na szczególne znaczenie największych metropolii dla rozwoju społeczno-gospodarczego w skali regionalnej i krajowej (Gill, 2010). Wielkość produktu krajowego brutto odniesiona do powierzchni (na kilometr kwadratowy) ilustruje wiodącą rolę dużych miast w generowaniu dochodu narodowego. W Europie Środkowej dokumentowana jest silna pozycja metropolii Warszawy, konkurującej coraz skuteczniej z Berlinem, Wiedniem, Pragą i Budapesztem (mapa 1). Pozycja największych ośrodków miejskich Europy Środkowej jest jednak bardzo słaba w porównaniu z ośrodkami miejskimi Europy Zachodniej.

W Polsce oznacza to koncentrację potencjału rozwojowego w największych ośrodkach miejskich, takich jak przede wszystkim: Warszawa oraz Gdańsk, Katowice, Kraków, Łódź, Poznań i Wrocław (mapa 2). Szczególnie poszkodowane, ze względu na słabość potencjału społeczno-gospodarczego, są regiony Polski Wschodniej.

Mapa 1

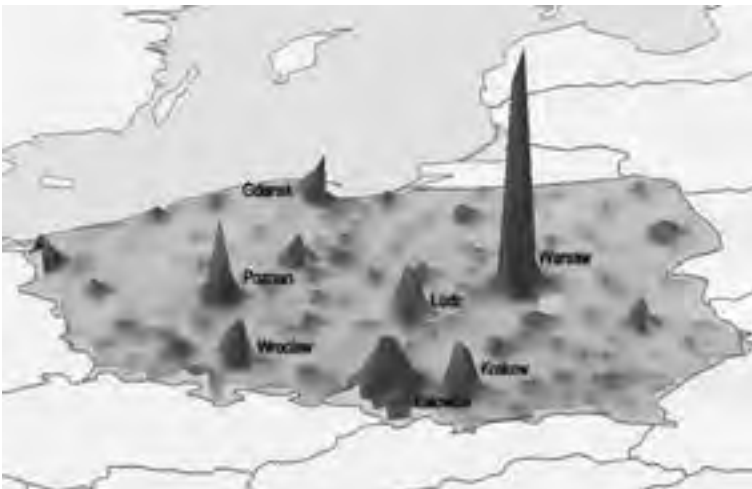
Produkt krajowy brutto na kilometr kwadratowy w Europie Środkowej w roku 2008



Źródło: Gill, 2010.

Mapa 2

Produkt krajowy brutto na kilometr kwadratowy w Polsce w roku 2008



Źródło: Gill, 2010.

OECD skupiająca wysoko rozwinięte kraje świata przywiązuje wielką wagę do kształtowania w państwach członkowskich nowoczesnych polityk publicznych, w tym także polityki regionalnej (OECD, 2009a). Regularnie co pięć lat odbywają się konferencje ministrów do spraw polityki regionalnej państw członkowskich OECD. W materiałach przygotowanych na ostatnią taką konferencję, jaka odbyła się w roku 2009 w Paryżu, sformułowano propozycje odnośnie nowego paradygmatu rozwoju regionalnego, uwzględniającego między innymi: cele, jednostki terytorialne interwencji, charakter strategii, instrumenty oraz aktorów (tabela 1) (OECD 2009b i OECD 2009c). W ostatnich latach w katalogu kluczowych pojęć polityk publicznych pojawiają się między innymi takie terminy jak: społeczeństwo informacyjne, gospodarka oparta na wiedzy, technologie komunikacyjne i informacyjne, uczące się regiony oraz dyfuzja procesów rozwojowych. W rezultacie korekty podstaw teoretycznych polityki regionalnej mamy do czynienia z przesunięciem pola aktywności polityki regionalnej z tradycyjnej funkcji wyrównawczej na rzecz wykorzystania endogenicznego potencjału rozwojowego różnych obszarów.

Tabela 1
Stary i nowy paradygmat polityki regionalnej według OECD

Cecha	Stary	Nowy
Cele	Okresowa kompensacja w regionach zacofanych	Wykorzystanie potencjałów i wzmacnianie konkurencyjności
Jednostka interwencji	Jednostki administracyjne	Funkcjonalne obszary gospodarcze
Strategie	Podejście sektorowe	Zintegrowane projekty rozwojowe
Narzędzia	Subsydia i pomoc publiczna	Połączenie twardego i miękkiego kapitału
Aktorzy	Rząd centralny	Wieloszczeblowe zarządzanie publiczne

Źródło: OECD, 2009.

Debata nad kształtem europejskiej polityki spójności w latach 2014–2020

Proces dochodzenia do nowego modelu i szczegółowych rozwiązań w każdym kolejnym wieloletnim okresie programowania w Unii Europejskiej jest długotrwały i wyjątkowo złożony. Pewną dodatkową komplikacją jest zmiana kompetencyjna, wynikająca z wejścia w życie Traktatu Lizbońskiego, która polega na konieczności uzyskania konsensusu trzech, a nie tak jak było to dotychczas dwu instytucji, a mianowicie: Rady, Komisji Europejskiej i Parlamentu Europejskiego.

Traktat Lizboński wprowadził także trzeci, obok gospodarczej i społecznej, wymiar spójności terytorialny, co stanowi dodatkową komplikację tej polityki – Artykuł 3

– „Cele Unii: wspiera spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną oraz solidarność między państwami członkowskimi” (Barcz, 2008). Debata ta odbywa się niestety w cieniu głębokiego kryzysu gospodarczego na świecie i w Unii Europejskiej, kryzysu strefy euro oraz kryzysu samej integracji europejskiej, co zasadniczo komplikuje i utrudnia merytoryczną dyskusję.

Oczekiwania wobec europejskiej polityki spójności w latach 2014–2020 są bardzo daleko idące, a dotyczą między innymi:

- 1) wdrożenia strategii *Europa 2020*. Zapis, że misją europejskiej polityki spójności jest wdrożenie tej strategii są standardem, znacznie rzadziej określa się misję jako przeniesienie zapisów strategii na poziom regionalny (European Commission 2010a);
- 2) zwiększenia konkurencyjności Unii Europejskiej w globalnym świecie. Obecny kryzys gospodarczy pokazuje jak silnie powiązane są poszczególne gospodarki. Następuje przesunięcie potencjałów rozwojowych poza Europę, co wymaga nowej generacji interwencji publicznej państw członkowskich i całej Unii Europejskiej;
- 3) zademonstrowania wysokiej jakości interwencji publicznej. Wyrazem tego jest bardzo silna presja na efektywne zagospodarowywanie ograniczonych środków publicznych, a wyrazem koncept *value for money* (Bachtler, Wren, 2006);
- 4) zwiększenia poziomu makroekonomicznej stabilności Unii Europejskiej. Kryzys strefy euro wynikający z niedostatecznego poziomu koordynacji polityki monetarnej i polityki fiskalnej (*policy mix*) doprowadził do dewastacji pozycji strefy euro oraz głębokiego kryzysu Unii Europejskiej, dlatego wszystkie polityki powinny przyczyniać się do sanacji sytuacji;
- 5) skutecznego podjęcia regionalnego wymiaru rozwoju, zorientowanego na spójność.

Europejska polityka spójności jest to jedyna interwencja podejmowana z poziomu Unii Europejskiej o charakterze horyzontalnym, w której wymiar regionalny odgrywa wiodącą rolę. Oznacza to w sumie, że europejska polityka spójności widziana jest jako uniwersalne panaceum na wszystkie wyzwania przed jakimi stoi obecnie Unia Europejska. Oczywiście polityka ta nie jest w stanie samodzielnie rozwiązać tych problemów z jakimi państwa Wspólnoty są obecnie konfrontowane, a pośrednio degraduje to znaczenie wymiaru regionalnego europejskiej polityki spójności.

Kluczowym odniesieniem dla rekonstrukcji europejskiej polityki spójności w tej dekadzie jest strategia *Europa 2020* przyjęta w czerwcu 2010 roku (Komisja Europejska, 2010a). Zastąpiła ona strategię z Lizbony i Goeteborga z 2000 i 2001 roku, skorygowaną w roku 2005 jako odnowiona *Strategia Lizbońska* (Komisja Europejska, 2005). Zgodnie z powtarzanymi wielokrotnie deklaracjami strategia *Europa 2020* staje się podstawą wszystkich polityk Unii Europejskiej, w tym także europejskiej polityki spójności (European Commission, 2010b). Jako priorytety strategii *Europa 2020* określono: (1) rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacjach, (2) promocję gospodarki oszczędzającej zasoby, zielonej i konkurencyjnej oraz (3) sprzyjanie gospodarce o wysokim zatrudnieniu; zapewniającej wysoką spójność społeczną i terytorialną. Zestaw celów na poziomie Wspólnoty Europejskiej określono następująco: (1) 75% wskaźnik zatrudnienia dla grupy wiekowej 20–64, (2) 3% produktu krajowego brutto przeznaczanego na badanie

i rozwój, (3) 20/20/20 w zakresie klimatu i energetyki (zmniejszenie emisji CO₂ o 20%, zwiększenie udziału odnawialnych źródeł energii do 20% oraz poprawa efektywności energetycznej o 20%), (4) obniżenie udziału młodzieży kończącej wcześniejszą edukację poniżej 10% oraz osiągnięcie minimum 40% udziału młodzieży w odpowiednich rocznikach kohorty wiekowej 30–34 kończącej edukację na poziomie wyższym, a także (5) zmniejszenie liczby osób pozostających w Unii Europejskiej w strefie ubóstwa o 20 milionów, oczywiście klasyfikowanych w taki sposób w ramach poszczególnych państw członkowskich. Zadania związane z realizacją tych celów dla poszczególnych państw zostają zróżnicowane, co oznacza w przypadku Polski nieco niższe wskaźniki, z wyjątkiem celów edukacyjnych. Strategia *Europa 2020* ma być wdrażana za pomocą siedmiu flagowych inicjatyw, jakimi są: (1) innowacyjna Europa, (2) młodzi w ruchu, (3) digitalna agenda dla Europy, (4) oszczędzająca zasoby Europa, (5) polityka przemysłowa dla ery globalizacji, (6) agenda dla nowych umiejętności i miejsc pracy oraz (7) europejska platforma przeciw biedzie.

Strategia *Europa 2020* stała się w związku z tym podstawą wszystkich polityk Unii Europejskiej, które stymulują pozytywne zmiany w gospodarce i społeczeństwie państw członkowskich w obecnej dekadzie. Europejska polityka spójności w latach 2014–2020 będzie miała kluczowe znaczenie dla skutecznego wdrożenia tej strategii, bowiem dysponuje niezbędnymi środkami i instrumentami.

Krytyczna ocena strategii *Europa 2020* formułowana w różnych dyskusjach dotyczy między innymi: zestawu celów, które nie są spójne wewnętrznie, formalnego jedynie zmodyfikowania założeń wielu tradycyjnych sfer interwencji (przykładem polityka przemysłowa), odniesienia rekomendacji do sytuacji i poziomu rozwoju bogatszych państw członkowskich, postulatu zwiększenia mobilności siły roboczej w Unii Europejskiej rozumianego jako wysysanie najbardziej wartościowych zasobów siły roboczej i studentów między innymi z państw takich jak Polska, a wreszcie całkowitemu pominięciu kwestii znaczenia jakości infrastruktury jako celu strategicznego.

W wyniku tego mamy do czynienia z pewnym dualizmem programowania rozwoju społeczno-gospodarczego, bowiem kraje członkowskie będące beneficjentami europejskiej polityki spójności muszą przygotować zestaw dokumentów programowych określających sposób wykorzystania oraz ukierunkowanie funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności w kolejnym okresie programowania, a obok tego każdy kraj Unii Europejskiej przygotowuje Krajowy Program Reform, ukierunkowany bezpośrednio na wdrażanie strategii *Europa 2020*. Inną konsekwencją wprowadzanych zmian jest stopniowe przesuwanie ciężaru interwencji strukturalnej Unii Europejskiej z poziomu regionalnego na poziom państw członkowskich, bowiem skuteczne wdrożenie celów makroekonomicznych, mikroekonomicznych oraz związanych z rynkiem pracy zależy przede wszystkim od aktywności rządów poszczególnych państw członkowskich, a wpływ układu regionalnego na te cele jest bardzo ograniczony. Może to prowadzić w konsekwencji do sektoryzacji interwencji strukturalnej w krajach członkowskich Unii Europejskiej,

W wyniku konsultacji społecznych w przyjętej wersji strategii *Europa 2020* pojawiły się bezpośrednie odniesienia do polityki spójności:

- 1) „Ważne aby korzyści ze wzrostu gospodarczego rozkładały się równo w całej Unii, w tym w regionach bardziej oddalonych, zwiększając w ten sposób spójność”;
- 2) „Bardzo ważnym elementem strategii *Europa 2020* będzie nadal kwestia spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej, tak aby wykorzystać całą energię i potencjał i skierować je na realizację priorytetów strategii”.

Kluczowe dokumenty kształtujące debatę publiczną na temat polityki spójności po roku 2013 to między innymi: *Zielona Księga* na temat spójności terytorialnej z 6 października 2008 roku (Komisja Europejska, 2008), raport F. Barki „An Agenda for a Reformed Cohesion Policy” z kwietnia 2009 roku (Barca, 2009), stanowisko Komisarz Huebner z kwietnia 2009 roku (Huebner, 2009), stanowisko Komisarza P. Sameckiego z grudnia 2009 roku zawarte w „Orientation Paper on Future Cohesion Policy” (Samecki, 2009), przegląd budżetowy UE z 19 października 2010 roku (European Commission, 2010c), propozycje przedstawione przez Komisję Europejską w Piątym Raporcie Kohezyjnym z 9 listopada 2010 roku (European Commission, 2010b). Wyniki konsultacji społecznych piątego raportu kohezyjnego z 31 stycznia 2011 roku (Wyniki konsultacji), Agenda Terytorialna Unii Europejskiej z maja 2011 roku przyjęta w Godollo (Informal meeting, 2011b), propozycje budżetowe Komisji Europejskiej na lata 2014–2020 opublikowane 29 czerwca 2011 roku (European Commission, 2011a), wreszcie projekt pakietu rozporządzeń przedstawiony 6 października 2011 roku (European Commission, 2011b). W marcu 2012 roku służby Komisji Europejskiej zaprezentowały jako swój roboczy dokument Wspólne Ramy Strategiczne (European Commission, 2012). Etapy dyskusji są podsumowywane przez kolejne prezydencje (Informal Meeting of the Ministers, 2010 oraz 2011a).

Polska była i jest bardzo aktywna w tej dyskusji czego wyrazem były między innymi: systematycznie modyfikowane pozycje negocjacyjne Rządu (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego 2009b i 2010a), szeroka partycypacja różnych instytucji z Polski, w tym reprezentujących samorządy województw, w procesie konsultacji i debacie publicznej oraz formułowanie różnorodnych propozycji i wniosków odnośnie poprawy jakości interwencji publicznej w tej sferze (Ministry of Regional Development, 2011).

Syntetyczna charakterystyka propozycji Komisji Europejskiej pozwala sformułować następujące wnioski dla polityki regionalnej wynikające z analizy meritum rozwiązań zakładanych na lata 2014–2020 (European Commission; 2011b):

(A) Proponowana jest koncentracja tematyczna kierunków interwencji. Określono 11 priorytetów tematycznych: (1) Wzmacnianie badań, rozwoju technologicznego i innowacji; (2) Wzmacnianie dostępu do i wykorzystania oraz jakości informacyjnych i komunikacyjnych technologii; (3) Wzmacnianie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, sektora rolnictwa (Europejski Fundusz Rolny Rozwoju Obszarów Wiejskich) oraz rybołówstwa (Europejski Fundusz Morski i Rybacki); (4) Wspieranie przesunięcia w kierunku niskowęglowej gospodarki we wszystkich sektorach gospodarki; (5) Promowanie adaptacji do zmian klimatycznych, zabezpieczania przed i zarządzania ryzykiem; (6) Ochranianie środowiska i promowanie efektywności zasobów; (7) Promowanie zrównoważonego transportu i usuwanie wąskich gardeł w podstawowej infra-

strukturze sieciowej; (8) Promowanie zatrudnienia i wspieranie mobilności siły roboczej; (9) Promowanie integracji społecznej i zwalczania bezrobocia; (10) Inwestowanie w edukację, umiejętności oraz uczenie się przez całe życie oraz (11) Wzmacnianie potencjału instytucjonalnego i sprawnej administracji publicznej. Taka koncentracja ma przeciwdziałać rozpraszaniu środków europejskiej polityki spójności, co w wielu przypadkach nie pozwalało na uzyskanie niezbędnej masy krytycznej podejmowanej interwencji. Te kierunki interwencji będą jednak sprzyjały zarządzaniu funduszami w układzie sektorowym, osłabiając pozycję interwencji podejmowanej z poziomu regionalnego.

(B) Wbrew jednoznacznej opinii państw członkowskich zakłada się po raz kolejny zasadniczą modyfikację systemu programowania. Dokumentem ramowym mają być Wspólne Ramy Strategiczne (WRS) określające priorytety interwencji w ramach europejskiej polityki spójności. Na tej podstawie mają być przygotowywane Kontrakty Partnerskie pomiędzy krajem członkowskim a Komisją Europejską. Na ich podstawie byłby uruchamiany zestaw programów operacyjnych. Komisja Europejska dąży do zdecydowanego obniżenia rangi dokumentu WRS (*delegated act*). Parlament Europejski postuluje, aby był to aneks do rozporządzeń. Istotna jest także kwestia procedur ewentualnej modyfikacji WRS w trakcie lat 2014–2020, Komisja Europejska chciałaby uzyskać taki mandat bez konieczności podejmowania konsultacji z krajami członkowskimi i Parlamentem Europejskim. Zmiany te oznaczają konieczność przyjęcia przez poszczególne kraje własnego dokumentu typu średniookresowej strategii rozwoju kraju, będącego podstawą programowania interwencji strukturalnej Unii Europejskiej oraz wykształcenia nowych umiejętności negocjacyjnych.

(C) Proponuje się wprowadzenie dwojakiego rodzaju warunkowości: *ex ante* oraz makroekonomicznej. Pierwsza z nich polega na gwarancji sprawnego zarządzania środkami Unii Europejskiej; faktycznie już w szerokim zakresie obowiązuje, bowiem alokacja środków funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności nie jest możliwa bez spełnienia szeregu warunków wstępnych. Druga z nich zakłada, że w warunkach utrzymywania zbyt wysokiego deficytu budżetowego przez państwa członkowskie będzie możliwe korygowanie alokacji na niekorzyść krajów nie wypełniających warunków zdrowej polityki fiskalnej. Oznacza to oczywiście przyjęcie konwencji odpowiedzialności samorządów terytorialnych za politykę makroekonomiczną państwa oraz praktyczną możliwość karania niemal wyłącznie państw będących znaczącymi beneficjentami europejskiej polityki spójności. Co ciekawe nie zakłada się objęcia warunkowością makroekonomiczną Wspólnej Polityki Rolnej.

(D) Zakłada się usztywnienie struktury alokacji. Dotyczy to wprowadzenia przynajmniej czterech rodzajów takich odgórnie regulowanych limitów wydatków na poziomie państw beneficjentów europejskiej polityki spójności. Pierwszy z nich dotyczy obligatoryjnego minimalnego udziału środków Europejskiego Funduszu Społecznego, co pośrednio określa także udział i skalę wydatków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Funduszu Spójności. Drugi i trzeci limit dotyczy minimalnego udziału wydatków na różne priorytety tematyczne w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Europejskiego Funduszu Społecznego. Kolejne ograniczenia swobody

dysponowania funduszami dotyczą między innymi niezbędnych środków przeznaczanych na rzecz Zintegrowanych Strategii Rozwojowych dotyczących obszarów miejskich oraz na rzecz innowacyjnych akcji podejmowanych z inicjatywy Komisji Europejskiej w obszarze trwałego rozwoju miejskiego. Usztywnienia te powodują, że możemy mieć do czynienia z upodobnieniem się kierunków interwencji strukturalnej Unii Europejskiej w poszczególnych regionach, niezależnie od lokalnego kontekstu rozwojowego. Jest to, przynajmniej werbalnie, krytykowane jako niedopuszczalny model jednego rozwiązania pasującego dla wszystkich (*one solution fits all*). Charakter taki ma także europejska rezerwa wdrażania, stanowiąca 5% alokacji dla poszczególnych państw beneficjentów, która zostanie ewentualnie uruchomiona dopiero w roku 2019, tylko w sytuacji wypełnienia przez dany kraj wcześniej ustalonych warunków brzegowych.

(E) Proponuje się zasadnicze zmodyfikowanie skali i sposobu finansowania zadań europejskiej polityki spójności. Zmiana polegałaby między innymi na ograniczeniu skali środków uruchamianych w ramach europejskiej polityki spójności. Udział środków funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności alokowanych na rzecz najbardziej potrzebujących regionów i państw ma stanowić około 71% budżetu europejskiej polityki spójności, nieco mniej w porównaniu z latami 2007–2013, gdy stanowi około 80%. Jednak pomimo tego, wielkość alokacji per capita w najbardziej potrzebujących regionach i miastach ma się zwiększyć, dzięki wzrostowi produktu krajowego brutto na mieszkańca według parytetu siły nabywczej w wielu regionach powyżej poziomu 75% średniej UE 27. Istotne znaczenie ma założenie utrzymania poziomu współfinansowania ze środków własnych na poziomie 15%. Jednak propozycja niekwalifikowalności podatku od wartości dodanej w przypadku Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Funduszu Spójności oznacza faktyczne podwyższenie poziomu minimalnego współfinansowania do 38%. Uwzględniając ograniczony potencjał absorpcyjny państw beneficjentów zaproponowano w latach 2014–2020 pułap średniorocznego maksymalnego przesunięcia funduszy (*capping*) na poziomie 2,5% PKB państwa beneficjenta, podczas gdy w latach 2007–2013 jest to około 3,3–3,4% PKB. Zakłada się także utrzymanie dotychczasowego modelu przeliczania alokacji z cen stałych na ceny bieżące wskaźnikiem 2% hipotetycznej średniokresowej inflacji. Oznacza to, przy wyższej inflacji prognozowanej w obecnej dekadzie XXI wieku, faktyczne kurczenie się wartości realnej środków europejskiej polityki spójności dostępnych w kolejnych latach. Zmiany te oznaczają generalnie pogorszenie możliwości finansowania zadań polityki regionalnej w latach 2014–2020 w porównaniu z okresem 2007–2013.

(F) Zakłada się wzrost znaczenia współpracy transgranicznej, zarówno wewnątrz Unii Europejskiej, jak też z krajami sąsiadującymi z Unią Europejską. Zaproponowano wzrost udziału alokacji w ramach europejskiej polityki spójności z 2,48% do 3,48%. Potwierdzono utrzymanie trzech kierunków interwencji o udziale w alokacji: (1) 73,2% na współpracę przygraniczną; (2) 20,8% na współpracę transnarodową dotyczącą 13 makroregionów oraz (3) 6% na współpracę międzyregionalną. Skala środków w ramach Instrumentu Sąsiedztwa i Partnerstwa, zorientowanego na państwa sąsiadujące z Unią Europejską, ma się zwiększyć o około 50%, a dla Polski jest oczywiście istotna konkurencja pomiędzy krajami śródziemnomorskimi i państwami Europy Wschodniej.

Wyzwania dla polityki rozwoju regionalnego w Polsce

W latach 2014–2020 polityka regionalna Polski będzie w dalszym ciągu kształtowana pod dominującym wpływem europejskiej polityki spójności. Pola kluczowych decyzji strategicznych niezbędnych do podjęcia na poziomie Rady Ministrów w związku z przewidywaną modyfikacją rozwiązań europejskiej polityki spójności są następujące:

1. Struktura alokacji środków europejskiej polityki spójności na programy centralne i regionalne. Związana będzie przede wszystkim z liniami demarkacyjnymi w ramach jedenastu zdefiniowanych w regulacjach priorytetów tematycznych (kierunki interwencji zarządzane centralnie, kierunki zarządzane na poziomie regionalnym oraz częściowo przez poziom centralny i regionalny). Jak już stwierdzono wcześniej, wdrażanie strategii *Europa 2020* sprzyja centralizacji interwencji strukturalnej Unii Europejskiej.
2. Siatka programów operacyjnych w ramach europejskiej polityki spójności i alokacje na ich rzecz. Mogą być uruchamiane następujące typy programów operacyjnych: sektorowe, regionalne, regionalny na poziomie krajowym, współpracy transgranicznej, makroregionalne oraz pomocy technicznej. W Polsce mamy z obecnego okresu programowania obejmującego lata 2007–2013 doświadczenie największych w historii Unii Europejskiej programów operacyjnych ze względu zarówno na wielkość środków jak też ilość osi priorytetowych (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2007). Oznacza to, że system wdrażania jest wyjątkowo skomplikowany. Dylematem w przypadku programów krajowych jest umiejscowienie zarządzania tymi programami – w Ministerstwie Rozwoju Regionalnego czy też w odpowiednich ministerstwach sektorowych.
3. Algorytm podziału alokacji pomiędzy województwa w ramach segmentu regionalnego funduszy strukturalnych. Obecny algorytm (80% w zależności od liczby ludności, 10% dla pięciu najbiedniejszych województw Polski Wschodniej i pozostałe 10% w proporcji do liczby ludności mieszkającej w powiatach o stopie bezrobocia przekraczającej 150% średniej krajowej) daje rozpiętości regionalne w alokacji na mieszkańca jak dwa do jednego. Jest on bardzo często krytykowany. Zmiana algorytmu jest i tak niezbędna w wyniku sytuacji Mazowsza (niezbędny jest nowy sposób podziału alokacji w ramach segmentu regionalnego pomiędzy 15 pozostałych województw). Istotne są konsekwencje systematycznej poprawy sytuacji Polski i jej regionów w Unii Europejskiej oraz symulacje J. Zaleskiego wskazujące, że proefektywnościowa alokacja daje średnioroczny dodatkowy wzrost produktu krajowego brutto zaledwie o 0,2 punktu procentowego (Zaleski i in., 2012). Zarazem oceny procesów realnych w Polsce wskazują na systematycznie zwiększające się zróżnicowania w układach terytorialnych (regiony, podregiony, metropolie – reszta kraju, miasto – wieś) (Gawlikowska-Hueckel, 2003).
4. Miejsce zlokalizowania środków na rzecz polityki miejskiej. W latach 2014–2020 zakłada się znaczący wzrost skali środków dostępnych w ramach europejskiej polityki spójności na rzecz polityki miejskiej. Możliwe opcje ich umiejscowienia to:

- (1) w ramach centralnego programu operacyjnego zarządzanego przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego; (2) w ramach odpowiednich regionalnych programów operacyjnych, (3) zarządzany przez samorządy 18 ośrodków wojewódzkich (lub instytucję typu Unia Metropolii).
5. Sposób reintegracji polityki rozwojowej. W latach 2014–2020 zakłada się bliższe powiązanie interwencji funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności z Europejskim Funduszem Rolnym Rozwoju Obszarów Wiejskich i Europejskim Funduszem Morskim i Rybackim. W tym okresie zakłada się równocześnie możliwość wdrażania wielofunduszowych programów operacyjnych, finansowanych ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Europejskiego Funduszu Społecznego. Istotne jest czy wielofunduszowość będzie możliwa także na poziomie osi priorytetowych względnie kierunków interwencji. Niezbędne są także skuteczne mechanizmy koordynacji między funduszami a innymi politykami i instrumentami UE takimi jak: *Łącząc Europę*, *Horyzont 2020*, *Erasmus dla wszystkich*, *Leonardo da Vinci*, *LIFE*.
 6. Sposób wdrażania środków Europejskiego Funduszu Rolnego Rozwoju Obszarów Wiejskich. W latach 2007–2013 nastąpiło przesunięcie tematyki rozwoju obszarów wiejskich wraz z odpowiednim funduszem do Wspólnej Polityki Rolnej. Spowodowało to dezintegrację interwencji strukturalnej Unii Europejskiej w latach 2007–2013. Istotne znaczenie ma rzeczywiste ukierunkowanie środków tego funduszu na wspieranie rozwoju obszarów wiejskich połączone z wprowadzeniem wojewódzkich programów. Alokacje na rzecz poszczególnych województw powinny zostać określone na podstawie algorytmu uwzględniającego znaczenie obszarów wiejskich. Powinna nastąpić integracja interwencji podejmowanej wobec obszarów wiejskich z instrumentami europejskiej polityki spójności. W nieco mniejszej skali dotyczy to także Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego.
 7. Zmiany w systemie finansów publicznych umożliwiające realizację przedsięwzięć rozwojowych przez jednostki samorządu terytorialnego. Analizy wskazują, że poziom zadłużenia wielu samorządów terytorialnych oraz siła ekonomiczna słabszych samorządów utrudnia korzystanie z funduszy strukturalnych. Dotyczy to zarówno możliwości prefinansowania projektów europejskich przez jednostki samorządu terytorialnego, kwestii zgromadzenia niezbędnych środków własnych na współfinansowanie oraz problemu różnych nefunkcjonalnych rozwiązań finansów publicznych, dotyczących jednostek samorządu terytorialnego, typu podatku „janosikowego”.
 8. Ograniczenie negatywnych konsekwencji cyklu finansowania dostępnego w ramach europejskiej polityki spójności. Według prognozy W. Misiąga rozkład wydatków majątkowych jednostek samorządu terytorialnego w nadchodzących latach będzie kształtował się następująco (w miliardach złotych): 2012–59,0; 2013–55,8; 2014–61,8; 2015–72,5; 2016–33,9; 2017–36,9; 2018–48,6; 2019–54,4; 2020–53,0 (Misiąg, 2012). Tak duże fluktuacje wydatków majątkowych jednostek samorządu terytorialnego mają w sumie dewastujący wpływ na gospodarkę.
 9. Moment wprowadzenia, zakres i szczegółowe rozwiązania kolejnej nowelizacji ustawy dotyczącej polityki rozwojowej i polityki regionalnej w Polsce. Jak już stwierdzono

wcześniej podstawy prawne polityki rozwojowej, w tym regionalnej zmieniają się w rytmie programowania kolejnych perspektyw budżetowych Unii Europejskiej, co wynika z uzależnienia od środków Unii Europejskiej finansowania działań rozwojowych w naszym kraju. Dlatego pakiet legislacyjny europejskiej polityki spójności będzie musiał zostać przeniesiony na grunt Polski, bowiem od roku 2014 zupełnie zmienia się model europejskiej polityki spójności.

Przyszłość europejskiej polityki spójności po roku 2020 jest niejasna. Jednak Polska w żadnym przypadku nie powinna liczyć na tak obfite jak dotychczas finansowanie w ramach europejskiej polityki spójności po roku 2020. Nawet gdyby utrzymano zdecydowaną koncentrację środków w regionach typu NUTS 2 w których produkt krajowy brutto na mieszkańca według parytetu siły nabywczej nie przekracza 75% średniej Unii Europejskiej to rosnący dobrobyt naszych województw oraz pewne zmiany sposobu rejestracji produktu krajowego brutto postulowane przez EUROSTAT (przesunięcie przynajmniej o jeden rok podstawy identyfikacji obszarów zaliczanych do poszczególnych kategorii interwencji, odniesienie do liczby rezydentów a nie formalnie zamieszkałych obywateli) plus efekt statystyczny wynikający z rozszerzeń Unii Europejskiej o niektóre państwa Zachodnich Bałkanów oznaczają, że nie tylko Mazowsze, ale także kolejne 4–5 województw wypadnie z grupy beneficjentów najbardziej szczodrego wsparcia dostępnego w ramach europejskiej polityki spójności (województwa: dolnośląskie, pomorskie, śląskie, wielkopolskie i prawdopodobnie także łódzkie). W sumie te sześć województw stanowi znacznie ponad połowę ludności Polski. Oczywiście niekorzystny przebieg procesów społeczno-gospodarczych w dekadzie lat dwudziestych XXI wieku oraz krytyczna percepcja osiągnięć europejskiej polityki spójności mogą przyczynić się do zasadniczych cięć wydatków ponoszonych z budżetu Unii Europejskiej na rzecz tej polityki. Nie oznacza to jeszcze, że Polska stanie się już wkrótce płatnikiem netto do budżetu Unii Europejskiej.

Wynika z tego oczywisty wniosek, że zasadnicza przebudowa modelu polityki regionalnej w Polsce powinna nastąpić jeszcze w tej dekadzie, bowiem dotychczasowa formuła polityki regionalnej w Polsce stopniowo wyczerpuje się, a kontynuowanie rozwiązań jakie zostały ukształtowane w latach 2004–2013 nie będzie po prostu możliwe. Wykorzystując dorobek europejskiej polityki spójności trzeba zbudować politykę regionalną finansowaną ze środków polskich, wspieraną jedynie w ograniczonym zakresie funduszami strukturalnymi i Funduszem Spójności (Szlachta, Zaleski, 2010). Jeśli to nie nastąpi to bardzo prawdopodobna jest degradacja sposobu uprawiania polityki regionalnej w Polsce ze względu na zakres i charakter interwencji publicznej na poziomie krajowym i regionalnym oraz zaprzepaszczenie dorobku związanego z europejską polityką spójności.

Oznacza to także potrzebę zasadniczej zmiany ukierunkowania dyskusji nie na pytanie: ile będzie pieniędzy dostępnych w ramach europejskiej polityki spójności w latach 2014–2020, ale na temat: jak wykorzystać prorozwojowo fundusze europejskie w celu ukształtowania nowego modelu polityki regionalnej w Polsce. Kluczowe znaczenie ma w związku z tym zasadnicze zwiększenie skali efektu podażowego europejskiej polityki spójności w latach 2014–2020.

6.2. Ocena skuteczności polityki regionalnej w Polsce

Ewa Freyberg

Jest kilka powodów, dla których ocena skutków polityki regionalnej nie jest łatwym zadaniem. Doświadczenia Polski w tym obszarze są stosunkowo skromne. Za ich początek uważa się lata dziewięćdziesiąte XX wieku, na które przypadł okres przygotowań do członkostwa w UE. Wprowadzono wtedy nowy administracyjny podział kraju a 16 nowych regionów przygotowało strategie swojego rozwoju. Oba działania wymuszone zostały wymogami UE związanymi z zasadami korzystania z funduszy europejskich, zabrakło natomiast bardziej długookresowej wizji rozwoju kraju i odwagi politycznej, by przy tej okazji przeprowadzić bardziej kompleksową reformę administracji w postaci zmniejszenia ilości powiatów i uporządkowania zakresu kompetencji poszczególnych szczebli administracji. Wydaje się, że uzyskano by w ten sposób zarówno lepsze efekty wykorzystania funduszy europejskich a także silniejsze podstawy do prowadzenia krajowej polityki regionalnej. Cechą charakterystyczną polskiej polityki regionalnej jest niezwykle silne podporządkowanie polityce regionalnej UE³. Fakt ten w pewnym zakresie, zwłaszcza w pierwszych latach procesu transformacji pozytywnie wpłynął na uzyskane efekty, obecnie jednak zaczyna stanowić pewną przeszkodę w tym zakresie. Z jednej strony bowiem przenoszone są, często w sposób bezkrytyczny, wszystkie słabości polityki regionalnej UE (w postaci na przykład nadmiernej biurokracji i zbyt szczegółowych regulacji), z drugiej zaś zmniejsza się motywacja do kształtowania spójnej i dostosowanej do specyfiki polskich regionów polityki regionalnej. Upowszechnia się natomiast syndrom „wyciskania brukselki”, czyli jak największej i jak najszybszej absorpcji funduszy UE wzmocnionych wprawdzie obowiązkową częścią własnych środków, ale odzwyczajających od szukania wewnętrznych źródeł finansowania. Te ograniczenia nie podważają oczywiście licznych pozytywnych efektów polityki regionalnej w Polsce. Dla ich oceny niezbędne jest przypomnienie celów tej polityki. W ramach UE najczęściej cel ten określany jest jako spójność/konwergencja rozwoju poszczególnych regionów. W ostatnich latach cel ten jest wzbogacony o takie cele jak: konkurencyjność, innowacyjność, zatrudnienie oraz współpraca transgraniczna⁴. Oznacza to zmianę w podejściu do modelu rozwoju. Warunkiem konwergencji jest nie tyle wzrost nakładów na rozwój, ale odpowiedni udział w nich środków przeznaczonych na wzrost konkurencyjności i innowacyjności, umożliwiający pobudzenie wewnętrznych czynników rozwoju. Podobnego rodzaju zmiana w formułowaniu celów polityki regional-

³ W dokumencie rządowym Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego, lipiec 2010 znajdujemy określenie o „zdominowaniu polityki regionalnej prowadzonej w Polsce przez politykę spójności UE”, s. 8. Por. też poprzedni podrozdział niniejszego Raportu.

⁴ Dla okresu programowania 2007–2013 UE wprowadziła 4 cele: spójność, konkurencyjność i zatrudnienie oraz współpraca transgraniczna. Por.: OECD, 2009d.

nej nastąpiła również w przypadku Polski. W najnowszych dokumentach strategicznych polskiego rządu (KPRM, 2009a, KPRM, 2011, MRR, 2010) zawarta jest teza o potrzebie łączenia celów i zasad polityki spójności oraz polityki konkurencyjności niezbędnych dla tworzenia odpowiednich potencjałów rozwojowych. Dokument przygotowany w roku 2011 łagodzi przy tym dość ostre i chyba mało zrozumiałe dla ogółu obywateli sformułowanie z roku 2009 i 2010 o modelu polaryzacyjno-dyfuzyjnym rozwoju, interpretowane niekiedy przez regiony peryferyjne jako zgodę na zależność ich wzrostu gospodarczego od efektów bliżej niesprecyzowanego procesu dyfuzji postępu osiąganego w regionach bogatszych. W najnowszym dokumencie (2011) model polaryzacyjno-dyfuzyjny zastąpiony zostaje zasadą „solidarności pokoleniowej, terytorialnej oraz innowacyjnej.”

Konwergencja Polski z UE w zakresie poziomu rozwoju gospodarczego

Stopień realizacji dwu podstawowych celów polityki regionalnej: wzrostu konkurencyjności regionów i dyfuzji rozwoju oraz wyrównywania poziomu rozwoju nie jest w Polsce zadowalający. Polska odnotowała wprawdzie relatywnie wysokie tempo wzrostu gospodarczego w latach 2000–2013, w efekcie poziom PKB na 1 mieszkańca w relacji do średniej UE27 wzrósł z 51% (2004) do 62% (2010). Ta zewnętrzna konwergencja była wynikiem znacznego wzrostu inwestycji publicznych finansowanych głównie z funduszy europejskich, indukujących wzrost inwestycji prywatnych. Szacuje się, że w latach 2007–09 udział funduszy europejskich w inwestycjach publicznych wynosił 20%. W latach 2004–2011 z tego powodu wzrósł udział inwestycji publicznych w PKB z 3,5% do przeszło 6,6%,⁵ czyniąc możliwym utrzymanie relatywnie wysokiej stopy wzrostu gospodarczego w okresie kryzysu. Oblicza się, że bez wzrostu inwestycji publicznych tempo wzrostu PKB byłoby niższe o ¼ punktu procentowego (ECFIN, 2009).

Tabela 2

Roczne stopy wzrostu PKB, inwestycji prywatnych i wydatków publicznych (%)

	średnia 2000–07	2008	2009	2010	2011	2012 ^a	2013 ^a
PKB w cenach rynkowych	4,1	5,0	1,6	3,9	4,3	3,0	2,7
Nakłady na środki trwałe brutto (inwestycje sektora prywatnego)	4,0	9,7	-1,2	-0,2 ^b	7,2	5,0	4,4
wydatki publiczne, w tym inwestycje publiczne	3,6	6,7	2,5	3,8	0,1	0,1	0,0

^a Prognoza, ^b według danych GUS: -1,2%

Źródło: OECD, Economic Outlook database and OECD updates.

⁵ Był to poziom najwyższy wśród krajów UE, średni poziom tego wskaźnika dla krajów UE27 wynosi 2,5%.

Efekt popytowy wydatków na inwestycje publiczne pojawia się już po 1–2 kwartałach, wzrost ich udziału w PKB zwiększa tempo wzrostu PKB o nieco więcej niż pół punktu procentowego. Efekt podażowy w postaci wzrostu inwestycji prywatnych stymulowanych oczekiwanym wzrostem produktywności, pojawia się po 2–3 kwartałach, osiągając najwyższy poziom w 6 kwartale; zwiększenie udziału inwestycji publicznych w PKB o 1 punkt procentowy przynosi przyrost udziału inwestycji prywatnych w PKB o więcej niż $\frac{3}{4}$ punktu procentowego. Tym samym wzrost wydatków publicznych nie powoduje efektu wypychania inwestycji prywatnych. Ekspertki zwracają uwagę, że pozytywny wpływ inwestycji publicznych na wzrost gospodarczy w tym okresie był także wynikiem zmian w jakości instytucji, a także innych czynników. Ilościowe oszacowanie tego wpływu jest jednak niemożliwe. Nie ulega natomiast wątpliwości, że w przypadku Polski słabość systemu zarządzania polityką rozwoju, w tym również polityką regionalną powoduje, że osiągnięte efekty są niższe od potencjalnie możliwych. Ta słabość ujawnia się na przykład w postaci opóźnień w zakończeniu projektów inwestycyjnych spowodowanych brakiem spójności projektów inwestycyjnych z przyjętą strategią rozwoju, wolnym procesem wykupu działek pod inwestycje, niewystarczającym stosowaniem zewnętrznego audytu realizowanych projektów, skomplikowaną procedurą zamówień publicznych, brakiem planów przestrzennego zagospodarowania, złym systemem nagradzania za sukcesy i karania za porażki, dużą fluktuacją kadr na wszystkich szczeblach administracji. Oszacowanie, jak duża jest to różnica wymagałoby podjęcia próby zmierzenia kosztów alternatywnych ponoszonych wydatków. Niestety tego rodzaju analiz brakuje w przeprowadzanych przez polskie instytucje rządowe, a także organizacje międzynarodowe ocenach skutków polityki regionalnej. Brak jest również obowiązku porównania kosztów i korzyści administrowania polityką spójności UE, a czynione w niektórych krajach wysiłki w tym zakresie nie są w pełni satysfakcjonujące ze względu na zbyt niedoskonałe narzędzia.

Konwergencja polskich regionów z UE

W okresie 2003–2011 trudno w zasadzie zaobserwować postęp w zakresie konwergencji na poziomie polskich regionów i podregionów. W oficjalnych dokumentach rządowych (MRR, 2010, MRR, 2011a) stosowane jest określenie o „zróżnicowanej skali konwergencji”, de facto w okresie 2004–2011 nie nastąpiły znaczące zmiany w wyrównywaniu różnic w poziomie rozwoju polskich regionów. 5 najbogatszych województw (mazowieckie, dolnośląskie, wielkopolskie, śląskie i pomorskie) rozwijały się znacznie szybciej niż 5 województw Polski wschodniej. Mazowieckie jest nadal liderem wzrostu, wytwarzając 22% PKB (2010), prawie dwukrotnie więcej niż następne po nim województwo śląskie (12,9%) i osiągając pierwsze miejsce w poziomie PKB na mieszkańca (161% średniej krajowej), podczas, gdy w województwach Polski wschodniej wskaźnik ten kształtował się na poziomie 66%–67% (podkarpackie – lubelskie) średniej krajowej (2010). Najistotniejsze jest jednak to, że skala tego zróżnicowania w latach 2004–2010 nie zmniejszała się, a nawet w niektórych przypadkach wzrosła. Podobna sytuacja występuje

w zakresie PKB na mieszkańca. Mazowieckie przekroczyło poziom 75% średniej wartości PKB na mieszkańca UE27, a dla 6 województw (lubelskie, podkarpackie, podlaskie, opolskie, warmińsko-mazurskie i świętokrzyskie) wskaźnik ten nadal jest poniżej 50% średniej UE (MRR, 2011).

Podobne wyniki uzyskał R. Kosmański badający konwergencję i nierówności regionalne w oparciu o rozkład PKB na osobę pracującą. Jego zdaniem w Polsce w latach 1998–2008 wystąpił brak konwergencji między regionami. Rozkład PKB na osobę pracującą wykazywał tendencję do pogłębiania regionalnego zróżnicowania. Podstawową przyczyną wzrostu międzyregionalnej dywergencji PKB na osobę pracującą były różnice w postępie technologicznym i zasobach kapitału rzeczowego (Kosmański, 2011). Zwiększone o fundusze europejskie wydatki publiczne wpłynęły wprawdzie pozytywnie na wzrost gospodarczy regionów, ale wzrost ten nie sprzyjał konwergencji mierzonej przy pomocy przyjętego w analizie wskaźnika. Z badań Kosmańskiego wynika ponadto, że prawdopodobnie także w długim okresie utrzymywać się będzie obserwowana obecnie dywergencja.

Tezę o braku konwergencji międzyregionalnej potwierdza również analiza przeprowadzona na podstawie miernika zróżnicowania terytorialnego kraju – wskaźnika dyspersji PKB na mieszkańca na szczeblu regionów (NUTS 2) i podregionów (NUTS 3). W Polsce w okresie 1999–2009 wskaźnik ten przybierał wartości rosnące zarówno na poziomie województw (NUTS 2) jak i podregionów (NUTS 3). Oznacza to, że uczestniczenie w polityce spójności UE nie uruchomiło procesu wyrównywania poziomu rozwoju regionów i podregionów. Wydaje się, że jedną z przyczyn tego stanu rzeczy była struktura wydatków na politykę spójności w latach 2004–2013. Największą część (około 50%) przyznanych Polsce środków europejskich przeznaczono w centralnych i regionalnych programach operacyjnych na infrastrukturę podstawową oraz ochronę środowiska. Na trzy cele, istotne z punktu widzenia uruchamiania wewnętrznych czynników rozwoju (B+R oraz przedsiębiorczość, rozwój zasobów ludzkich i społeczeństwo informacyjne) przeznaczono w regionalnych programach operacyjnych w latach 2007–2013 jedynie 34% alokowanych środków, znacznie mniej niż w całej UE (43,46%). Tego rodzaju struktura wydatków (dominacja wydatków na tradycyjną infrastrukturę) w okresie niezwykle szybkiego postępu w zakresie nowoczesnych technologii komunikacyjnych, a także rosnącego udziału środków przeznaczonych na badania naukowe w regionach bogatych, równoznaczna jest z powielaniem tradycyjnego modelu rozwoju, mało skutecznego w doganianiu liderów. Teza ta ma w polskim środowisku ekonomicznym wielu przeciwników. Warto jednak zwrócić uwagę, że przeznaczanie znacznych środków na tradycyjną infrastrukturę nie jest równoznaczne z efektywnym wykorzystaniem tych środków, a niskie efekty inwestycji w infrastrukturę w Polsce w postaci opóźnień w realizacji inwestycji drogowych czy modernizacji kolei, złej jakości nowych dróg, nie do końca przemyślanej strategii udziału transportu drogowego i kolejowego w podaży usług transportowych powodowane są brakiem umiejętności w zakresie zarządzania dużymi projektami, niską jakością regulacji prawnych, niedostatecznym stopniem wykorzystania nowoczesnych technologii informacyjnych. Zwiększenie udziału w wydatkach publicznych środków na uruchomienie wewnętrznych czynników rozwoju nie musi więc oznaczać

zaniechania szybkiej poprawy stanu infrastruktury. Wręcz przeciwnie, może być czynnikiem sprzyjającym obniżeniu kosztów inwestycji w tym sektorze. Natomiast jednym z powodów dominacji nakładów na tradycyjną infrastrukturę jest to, że „strategia taka okazuje się często strategią łatwą w realizacji i obciążoną względnie mniejszym ryzykiem, a więc szczególnie atrakcyjną dla lokalnych polityków” (Pose, Crescenzi, 2006).

Ekonomiści, szukając przyczyn rosnącej dywergencji rozwoju na poziomie regionów wskazują, że: 1) wzrost dywergencji na poziomie regionalnym charakteryzuje grupę nowych państw członkowskich UE, „doganiających” kraje UE15; 2) cechą obecnego rozwoju regionalnego jest koncentracja rozwoju w regionach metropolitalnych, a proces ten będzie nasilał się w przyszłości; 3) produktywność nakładów ponoszonych na rozwój jest znacznie wyższa w centrach rozwoju niż w regionach peryferyjnych; 4) dyfuzja rozwoju regionalnego to proces przynoszący efekty w długim okresie czasu, wymagający sprawnej, spójnej polityki państwa, silnych i sprawnych instytucji wspierających proces dyfuzji rozwoju; 5) transfer środków publicznych do regionów słabszych, bez zasadniczej poprawy w jakości instytucji, nie jest w stanie zmniejszyć dystansu między centrum a regionami peryferyjnymi; 6) w Polsce nadal, mimo pewnych zmian w tym zakresie, (MRR, 2010) zbyt mało uwagi poświęca się zależności między jakością państwa a efektami polityki ekonomicznej państwa; 7) względna obfitość lokowanych środków UE osłabia motywację poszukiwania najbardziej skutecznych rozwiązań w tym obszarze; 8) doświadczenia krajów członkowskich „starej Unii” potwierdzają tezę o bardzo wolnym przebiegu wyrównywania różnic rozwojowych wewnątrz poszczególnych krajów. Na przykład w kilku krajach takich jak Wielka Brytania, Francja, Grecja w okresie 1999–2009 wskaźnik dyspersji PKB na mieszkańca na poziomie NUTS 2 i NUTS 3 wzrósł niekiedy dość znacznie: w Wielkiej Brytanii odpowiednio o 3,9 i 3,6 punkty proc., we Francji o 2,4 i 3,6 punkty proc., w Grecji o 23 punkty proc. Dla UE27 odnotowano natomiast spadek wskaźnika dyspersji o 1 punkt proc. w okresie 2007–2009⁶.

Tabela 3

Wskaźnik dyspersji⁷ w zakresie PKB na poziomie NUTS 2 i NUTS 3

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PKB (PPS) na mieszkańca NUTS 2	17,4	17,4	18,2	17,9	18,3	18,7	19,4	19,7	19,9	19,7	20,7
PKB (PPS) na mieszkańca NUTS 3	31,8	32,8	31,1	32,7	32,4	32,2	33,2	34,4	34,5	33,6	34,4

Źródło: Eurostat.

⁶ Dane Eurostatu.

⁷ Wskaźnik dyspersji regionalnej PKB na mieszkańca mierzony jest sumą różnic bezwzględnych między krajowym i regionalnym PKB na mieszkańca ważonych liczbą ludności. Wskaźnik równy zero oznacza, że regiony nie są zróżnicowane pod względem PKB na mieszkańca, wskaźnik rosnący oznacza zwiększenie różnic w poziomie rozwoju poszczególnych regionów mierzonych za pomocą PKB na mieszkańca.

Konwergencja Polski z UE w zakresie systemu zarządzania rozwojem

Od kilku lat coraz częściej wśród głównych przyczyn wolniejszej niż oczekiwano konwergencji Polski z UE wymieniana jest relatywnie niska jakość rządzenia, na którą składają się: jakość regulacji, sposób koordynacji działań administracji różnych szczebli, umiejętność strategicznego myślenia. Tabele 4 i 5 wskazują, że postęp w zakresie efektywności rządzenia mierzony przy pomocy wskaźnika opracowanego przez Bank Światowy był w okresie 1998–2010 niewielki, a pozycja Polski wśród krajów UE jest daleka od czołówki. W roku 2007, gdy efektywność rządzenia została oceniona niżej niż w roku 1998, wyprzedzaliśmy tylko Bułgarię i Rumunię (MRR, 2010). Nieco większa poprawa miała miejsce w obszarze jakości regulacji, ale wynik 0,70 dla roku 2009 jest nadal niski w porównaniu do innych krajów członkowskich UE.

Tabela 4

Efektywność rządzenia w Polsce i wybranych krajach UE w latach 1998–2010 (ocena w skali –2,5 do 2,5)

	1998	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Polska	0,60	0,57	0,49	0,53	0,45	0,49	0,46	0,42	0,53	0,59	0,70
Czechy	0,64	0,66	0,96	0,90	0,92	0,99	1,05	0,89	0,99	0,98	1,00
Finlandia	2,06	2,13	2,19	2,23	2,19	2,18	2,24	1,96	2,04	2,22	2,24
Holandia	2,08	2,08	2,00	2,01	2,09	1,92	1,80	1,76	1,72	1,74	1,73
Węgry	0,96	0,90	1,02	0,99	0,98	0,88	0,93	0,75	0,73	0,69	0,69

Źródło: Worldwide Governance Indicators, World Bank.

Tabela 5

Jakość regulacji w Polsce i wybranych krajach UE w latach 1998–2010 (ocena w skali –2,5 do 2,5)

	1998	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Polska	0,61	0,63	0,72	0,68	0,61	0,81	0,70	0,75	0,80	0,94	0,97
Czechy	0,89	0,76	1,10	1,18	1,07	1,11	1,09	1,03	1,15	1,26	1,23
Finlandia	1,81	1,89	1,87	1,88	1,81	1,68	1,69	1,54	1,69	1,78	1,83
Holandia	1,89	2,05	1,86	1,74	1,78	1,66	1,68	1,79	1,76	1,76	1,79
Węgry	0,97	0,98	1,27	1,11	1,18	1,10	1,20	1,20	1,21	1,20	1,05

Źródło: Worldwide Governance Indicators, World Bank.

W trakcie przygotowań do członkostwa Polski w UE i pierwszych latach uczestniczenia w polityce spójności UE koncentrowano się głównie na tworzeniu zdolności do absorpcji funduszy i prognozowaniu, w oparciu o modele ekonometryczne, ich wpływu na makroekonomiczną sytuację kraju. Prognozy, w zależności od przyjętych założeń i rodzaju modelu, wskazywały różną, ale zawsze pozytywną, w przypadku całego kraju, korelację między wielkością planowanych wydatków a poziomem PKB, zatrudnienia czy inwestycji w okresie kilku lat⁸. Duży zastrzyk wydatków publicznych musiał wywoływać silne efekty popytowe, a z pewnym opóźnieniem i w mniejszym zakresie, także efekty podażowe. Wyniki ocen *ex ante* przygotowywanych programów prorozwojowych stanowiły wystarczającą podstawę do ich wdrażania i występowania o przyznane środki. Mniej istotna natomiast była kwestia przeprowadzenia analizy kosztów i korzyści projektów finansowanych ze środków europejskich oraz zgodność priorytetów z długookresową strategią rozwoju kraju i regionu. Zwłaszcza, że w latach 1989–2006 w Polsce współistniało 406 różnych strategii i dokumentów o charakterze strategicznym⁹ (resortowych, regionalnych, sektorowych), często sprzecznych ze sobą i na szczęście na ogół nierealizowanych. W pierwszym etapie ich porządkowania MRR wystąpiło o uchylene 286 z nich ze względu na brak przydatności, pozostałe poddano aktualizacji i konsolidacji. Szczególnie krytyczna ocena zdolności do formułowania spójnej strategii zawarta jest w dokumencie dotyczącym założeń systemu zarządzania rozwojem (KPRM, 2009b). Za podstawowe słabości polskiej polityki rozwoju uznano: brak jasno sprecyzowanej roli polityki rozwoju i jej relacji do polityki regionalnej, brak wizji krajowej polityki regionalnej, brak sprawnej współpracy między różnymi podmiotami administracji rządowej, samorządowej, sektorem prywatnym i organizacjami pozarządowymi, niedostosowane do wyznaczonych celów narzędzia wdrażania polityki, w tym zwłaszcza instrumenty finansowe i prawne, brak silnego ośrodka koordynacji polityki rozwoju, zbyt słabe zaangażowanie kierownictwa politycznego w prace strategiczne. Autorzy powyższego dokumentu formułują także szereg wniosków pod adresem poszczególnych aktorów polityki rozwoju, łącznie z dość szczegółowym harmonogramem ich realizacji. Nie ulega wątpliwości, że tego rodzaju nowe podejście do strategii rozwoju kraju jest jednym z efektów realizacji polityki spójności UE. Wymogi nałożone przez Komisję Europejską na kraje i regiony korzystające ze środków europejskich wymusiły i przyspieszyły szereg działań w zakresie zarządzania polityką regionalną i stanowią obecnie przykład dobrych praktyk zalecanych do stosowania w innych obszarach. Wymienić tu można: system programowania działań w obszarze polityki spójności wraz z ideą partnerstwa, monitorowanie wdrażanych polityk i ocenę procesu ich realizacji (ewaluację), zasadę współfinansowania projektów (podmioty publiczne i prywatne), wprowadzenie wieloletniego planowania finansowego, stopniową decentralizację procedur.

⁸ Dodatnia korelacja między wydatkowanymi funduszami a tempem rozwoju przestaje być regułą w przypadku prognoz wpływu polityki spójności na rozwój na poziomie regionów i podregionów.

⁹ Dane Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, www.mrr.gov.pl/rozwój.

Można więc chyba postawić tezę, że polityka spójności stanowi w Polsce swojego rodzaju centrum sprawnego działania państwa o wskaźnikach sprawności prawdopodobnie znacznie wyższych niż wskaźniki charakteryzujące sprawność wszystkich razem działań państwa. Oznacza to, że proces konwergencji polityki spójności w Polsce z polityką spójności UE przebiegał dość szybko, a obecnie obserwujemy dyfuzję jej efektów w postaci poprawy zarządzania polityką regionalną i polityką rozwoju. W związku z tym uzasadnione wydaje się być oczekiwanie, że ten zapoczątkowany w roku 2009 proces dyfuzji instytucjonalnej uruchomi obecnie dyfuzję efektów wzrostu z regionów-liderów do regionów znajdujących się na peryferiach. Jako przykłady dyfuzji w obszarze zarządzania państwem wymienić warto: sformułowanie dwu horyzontalnych strategii rozwoju *Polska 2030*, opracowanie dokumentu, który dotyczy zmian w systemie zarządzania rozwojem, przygotowanie strategii rozwoju regionalnego 2010–2020, wzmocnienie roli Ministerstwa Rozwoju Regionalnego oraz Kancelarii Prezesa Rady Ministrów w kształtowaniu spójnej wizji rozwoju Polski, powołanie Komitetu Koordynacyjnego ds. Polityki Rozwoju. Tym samym można przyjąć, że zdominowanie polskiej polityki regionalnej przez politykę spójności UE ulega obecnie osłabieniu.

Część pozostałych zarzutów skierowanych pod adresem polityki spójności dotyczy wskaźników stosowanych w procesie zarządzania tą polityką (OECD, 2009d). Na ogół dzieli się je na te, które mierzą nakłady (*inputs measures*) lub wyniki (*output measures*), a także takie, które pozwalają określić szersze rezultaty (*outcomes*) danej polityki bądź jej wpływ w określonym obszarze (*impact*). Właściwy dobór wskaźników jest szczególnie istotny i trudny zarazem w przypadku obowiązującej obecnie zasady koncentracji polityki spójności na obu celach równocześnie: nierównościach w rozwoju regionów i poziomie konkurencyjności. W Polsce na przykład konieczne jest monitorowanie efektów polityki wspierania centrów wzrostu (metropolii) oraz kierowania nakładów do regionów peryferyjnych (program ściany wschodniej) (OECD, 2009d). Trudności w mierzeniu skutków polityki regionalnej są także wynikiem kilku specyficznych cech polityki regionalnej. Należą do nich: 1) wielosektorowość zwiększająca ilość niezbędnych informacji oraz wymagająca umiejętności uwzględniania efektów z kilku obszarów¹⁰; 2) uczestniczenie wielu aktorów pochodzących z różnych szczebli administracji rządowej i regionalnej, reprezentujących różne sektory (publiczny i prywatny) oraz różne działy gospodarki komplikujące przypisanie odpowiedzialności konkretnym osobom lub instytucjom; 3) kompleksowość wynikająca z konieczności wdrażania polityki regionalnej w systemie dzielenia odpowiedzialności między wielu aktorów, co podnosi koszt obciążeń administracyjnych prowadzenia polityki; 4) niepewność co do efektów, szczególnie wysoka w przypadku obszaru konkurencyjności czy innowacyjności; 5) koncentracja na krótkookresowych efektach wynikająca z trudności w ustaleniu związku przyczynowo-skutkowego między rodzajem polityki a jej wynikami i rezultatami w długim okresie

¹⁰ Na przykład skutki polityki w zakresie podnoszenia kwalifikacji w danym regionie zależą nie tylko od działań podmiotów na szczeblu regionu, ale także od polityki edukacyjnej kształtowanej przez rząd centralny, por. OECD, 2009d, s. 54.

(powód: opóźnienie w czasie między nakładami a wynikami, występowanie bardzo wielu czynników po stronie przyczyn). W ocenie skutków polityki regionalnej istotne są również takie czynniki jak techniczne możliwości stosowania określonych narzędzi (dostępność i umiejętność wykorzystywania nowoczesnych technologii informacyjnych oraz umiejętność wykorzystywania i przekazywania informacji). Oba mogą stanowić ograniczenie na szczeblu regionalnym i lokalnym. Bariere w mierzeniu efektów polityki regionalnej stanowi także jakość i szczegółowość danych, zwłaszcza dotyczących poszczególnych programów realizowanych na szczeblu lokalnym¹¹. W Polsce, ale także w innych krajach korzystających z funduszy pomocowych UE, system wskaźników stosowanych do oceny skutków polityki regionalnej kształtowany jest pod dużym wpływem rozwiązań przyjętych przez Komisję Europejską. Dotyczy to zwłaszcza systemu zachęt do terminowego wykorzystania przyznanych środków. Jego konstrukcja zachęca jednak do zniekształcania informacji, będących podstawą podejmowania decyzji w sprawie wyboru projektów i przyznawania dodatkowych środków dla najlepiej wykorzystujących otrzymane fundusze. Powodem mogą być źle wybrane wskaźniki ilościowe (km dróg, liczba firm korzystających z pomocy) motywujące do ich przekraczania bez pytania o racjonalność takiego postępowania. Włączenie zachęt w postaci możliwości ubiegania się o dodatkowe środki ze specjalnie utworzonej rezerwy premiującej terminowe wykonanie założonych zadań¹² lub szczególna dbałość o reputację w przypadku jednostki odpowiedzialnej za wykorzystanie funduszy uruchamia tzw. efekt zapadki: celowe zaniżanie efektów okresie t_1 w celu łatwego uzyskania dobrego wyniku w okresie t_2 . Podobnego rodzaju zjawisko określane mianem „zbierania śmietanki” (*cream skimming*) występuje w postaci preferowania takich projektów, które obciążone są relatywnie niskim ryzykiem i gwarantują sukces, wypychając tym samym środki sektora prywatnego z inwestowania w tego rodzaju przedsięwzięcia. Doświadczenia krajów korzystających w swojej polityce regionalnej ze wsparcia polityki spójności UE wskazują także na inne niedoskonałości narzędzi stosowanych przy ocenie skutków tej polityki. Należy do nich zasada N + 2, której celem jest przyspieszenie absorpcji przyznanych funduszy pod groźbą utraty tej części, która nie została wydana w ciągu 2 lat od zatwierdzenia projektu. Nasileniu uległy także obserwowane już wcześniej praktyki zaniżania jakości projektów czy rezygnacji z projektów innowacyjnych ze względu na zwiększone ryzyko ich wdrożenia.

Spora część zarzutów pod adresem niesprawnego zarządzania polityką regionalną w Polsce jest wynikiem przejęcia metod i narzędzi stosowanych w polityce spójności UE. Warto jednak zwrócić uwagę, że narzędzia te stosowane są także w innych krajach UE

¹¹ W niektórych krajach, na przykład w Wielkiej Brytanii i we Włoszech podjęto współpracę z urzędami statystycznymi w celu poprawy sytuacji w tym obszarze, (OECD, 2009d, s. 61).

¹² Rozwiązanie takie obowiązywało w okresie programowania 2000–2006, w okresie 2007–2013 zgodnie z decentralizacją procesu wykorzystania funduszy strukturalnych decyzję o ustanowieniu rezerwy wysokości 3% zalokowanych środków podejmują kraje członkowskie. Włochy na przykład wprowadziły nowy system rezerwy za skuteczność przeznaczony dla wszystkich programów realizowanych w ramach polityki regionalnej, finansowanych lub ko-finansowanych ze środków krajowych. Polska utrzymała 3% rezerwę za skuteczność w odniesieniu do projektów realizowanych finansowanych w ramach polityki spójności w obecnym okresie programowania.

i podobnie jak w Polsce krytykowane. Przygotowane przez OECD opracowanie na temat wskaźników wykorzystywanych w zarządzaniu polityką regionalną wskazuje także szereg przykładów włączania do krajowej polityki rozwoju udoskonalonych wersji wskaźników „brukselskich” (Francja, Włochy), (OECD, 2009d) Tego rodzaju kreatywność byłaby jak najbardziej pożądana również w Polsce. Sprzyjać jej mogą planowane działania w ramach finansowanych ze środków EFS projektów dotyczących wzmocnienia zdolności administracji publicznej w zakresie opracowywania i wdrażania programów i strategii, o ile oczywiście okażą się skuteczne, (KPRM, 2009b). Dotychczasowe bowiem efekty projektów finansowanych z EFS są nisko oceniane przez ekspertów.

Istnieje także wiele zarzutów specyficznych dla polskiego systemu zarządzania rozwojem. Autorzy jednego z raportów na temat innowacji w Polsce zaliczają do nich: patologie w procesie wyboru projektów, małą przydatność rozbudowanej sieci komitetów i komisji, niestabilny, nadmiernie rozbudowany system wytycznych regulujących proces wdrażania i rozliczania projektów, absurdalną sprawozdawczość, nadmiernie restrykcyjną kontrolę, mało sprawny monitoring, ubogie jakościowo analizy ewaluacyjne. W efekcie, ich zdaniem, zwiększa się dystans między sprawnością „administracji funduszowej” a pozostałą częścią administracji publicznej, (Geodecki i in., 2012). Pozostaje kwestią otwartą, czy omówione wcześniej działania, podjęte w ostatnim okresie przez rząd okażą się odpowiednio efektywne i pozwolą na dyfuzję dobrych praktyk do pozostałej części administracji publicznej.

Skutki polityki regionalnej w zakresie podstaw ustrojowych państwa

Uczestnictwo w polityce spójności UE i włączenie jej do krajowej polityki regionalnej zapoczątkowało zmiany podstaw ustrojowych w Polsce w postaci reformy administracji publicznej i zmian w zakresie relacji centrum-peryferie, dotyczących zakresu autonomii władz regionalnych wobec rządu centralnego oraz pozycji regionów w stosunkach z Komisją Europejską. Doświadczenia innych krajów, Hiszpanii na przykład (Noferini, Beltran, 2010) wskazują, że członkostwo w UE dostarczyło hiszpańskim regionom nowych narzędzi przydanych w relacjach z rządem centralnym oraz wzmocniło ich pozycję w stosunkach z Komisją Europejską. Dodatkowo zaobserwowano pewną poprawę horyzontalnej współpracy między poszczególnymi regionami oraz regionów z rządem centralnym.

Podobnego rodzaju efekty odnotować można w przypadku Polski, wystąpiły one przede wszystkim w wyniku zjawiska odroczonego popytu ze strony samorządów lokalnych na samodzielność w podejmowaniu decyzji. Uzyskanie w wyniku transformacji ustrojowej takiej samodzielności oznaczało konieczność wprowadzenia zmian w zakresie kompetencji władz regionu oraz zwiększenia ich niezależności finansowej. Uczestniczenie zaś w polityce regionalnej UE stworzyło nie tylko możliwość realizacji tego popytu, ale również przyspieszyło zmiany instytucjonalne ułatwiające polskim regionom wzmocnienie

pozycji wobec centrum a także zapoczątkowało współpracę między poszczególnymi regionami w postaci na przykład realizacji dużych projektów w zakresie infrastruktury lub ochrony środowiska. Szczególnie interesującą formą takiej współpracy jest tworzenie przez władze regionalne nieformalnych związków (będących często swoistymi grupami nacisku) mających na celu wymuszenie na centrum regulacji zwiększających samodzielność finansową regionów. Wydaje się jednak, że nadal część popytu na niezależność regionów jest niezaspokojona, powodem jest dość znaczna niespójność polityki regionalnej polskiego rządu w postaci zbyt częstych zmian przepisów oraz wspomnianego już braku konsekwencji w formułowaniu długookresowej wizji terytorialnej kraju. Regiony, w związku z powyższym, działają w kierunku wzmocnienia swojej pozycji wobec KE, próby te w postaci ustanawiania biur przy KE, czy wzmocnienia aktywności w Komitecie Regionów nie są jak na razie bardzo skuteczne z powodu znacznej rozbieżności interesów poszczególnych regionów, konkurujących ze sobą w ubieganiu się środki europejskie i nie potrafiących w sposób skoncentrowany wywierać presji w kierunku zmiany niekorzystnych regulacji czy ograniczenia europejskiej biurokracji. Niemniej w Polsce, podobnie jak w innych krajach członkowskich UE, zaobserwować można wzrost znaczenia problematyki europejskiej w strukturach instytucji regionalnych, większość samorządów utworzyła wydziały wyspecjalizowane nie tylko w pozyskiwaniu i obsłudze funduszy europejskich, ale także w promocji regionu w Europie oraz UE w regionie. Część z nich aktywnie zajmuje się edukacją europejską oraz nawiązaniem bezpośrednich kontaktów mieszkańców regionu z przedstawicielami KE. Ten rodzaj zmian instytucjonalnych powinien w przyszłości skutkować zwiększeniem wpływu regionów zarówno na krajową politykę regionalną jak politykę regionalną UE, pośrednio zmniejszając, widoczną obecnie, pewną uległość rządu wobec KE.

Korzyści płynące z przeprowadzonej reformy administracji hamowane są przez niejasny zakres kompetencji poszczególnych podmiotów: administracji rządowej, samorządowej i lokalnej, powodujący nakładanie się obowiązków i utrudniający koordynację ich działań (MRR, 2011b). Zarówno nowy podział terytorialny kraju jaki i większość dokumentów programowych i ustaw regulujących polską politykę regionalną zostały wprowadzone ze względu nie tylko na konieczność dostosowania do przepisów obowiązujących w UE, lecz także z powodu braku w Polsce do roku 1989 polityki regionalnej *sensu stricto*. Ten brak doświadczenia w kształtowaniu polityki regionalnej powodował, zwłaszcza w okresie przygotowań do członkostwa w UE oraz w pierwszych latach działania w ramach UE osłabienie pozycji Polski wobec KE. Przykładem może tutaj być przyjęcie scentralizowanego regionalnego programu operacyjnego, wbrew stanowisku wszystkich w zasadzie regionów, zainteresowanych posiadaniem pewnej niezależności w wykorzystaniu środków europejskich, czy też relatywnie niski udział funduszy wydatkowanych w ramach regionalnych programów w ogólnej puli środków przyznanych Polsce w latach 2004–2006. Decentralizacja zarządzania polityką spójności wprowadzona w okresie 2007–2013 zwiększyła samodzielność regionów w obszarze polityki regionalnej, ale nadal powiązania między rządem a samorządem, samorządami poszczególnych województw, podmiotami administracji a organizacjami pozarządowymi są niespójne. Wprowadzone w wyniku

reformy zmiany w systemie finansów publicznych okazały się niewystarczające, system ten wymaga dalszej decentralizacji. Nie ulega wątpliwości, że bez postępów w reformowaniu wymienionych wyżej obszarów regiony słabsze nie będą w stanie uczestniczyć w procesie dyfuzji wzrostu¹³. Zbyt wolny przebieg reformy finansów publicznych jest dowodem coraz silniejszego braku spójności między priorytetami polityki rozwoju regionalnego i priorytetami krótkookresowej polityki makroekonomicznej.

Przejrzystość polityki regionalnej w Polsce

Jedną z ważnych cech obecnej polityki regionalnej jest wzorowana na zasadach polityki spójności UE tendencja do zwiększenia przejrzystości działań państwa przez: 1) upublicznienie informacji odnośnie podejmowanych i planowanych decyzji, 2) stosowanie wymogu podania do publicznej wiadomości oceny wyników interwencji rządu; 3) stosowanie zasady partnerstwa w procesie podejmowaniu kluczowych decyzji 4) obowiązek konsultacji przygotowywanych aktów prawnych i programów.

Polska administracja publiczna z okresu „przed transformacji” nie miała prawie żadnych doświadczeń w tym zakresie. Postęp, jaki dokonał się w ciągu ostatnich kilkunastu lat jest zaskakująco duży, w znacznej mierze dzięki upowszechnieniu nowoczesnych narzędzi komunikacji. Jednym ze sposobów oceny tego postępu może być przegląd portali internetowych 16 urzędów marszałkowskich, odpowiedzialnych za prowadzenie polityki regionalnej w Polsce. Informacje z zakresu udziału regionów w tej polityce podzielić można na kilka grup. Najwięcej miejsca zajmują informacje dotyczące funduszy europejskich, towarzyszy im grupa informacji o zasadach i regulacjach polityki spójności, sformułowanych na poziomie unijnym i krajowym. Większość regionów zamieszcza także aktualne informacje o działalności Parlamentu Europejskiego i Komisji Europejskiej przygotowywane przez swoje przedstawicielstwa w Brukseli. Kolejna grupa informacji dotyczy strategii rozwoju regionu. Wszystkie województwa rozpoczęły prace nad aktualizacją strategii opracowanych w latach 2005–2006, prezentując gotowe już projekty strategii rozwoju do 2020 oraz wyniki poddania ich konsultacji partnerów społecznych lub też informując o kolejnych etapach tworzenia projektów strategii. Warto zauważyć, że poziom wszystkich 16 portali regionalnych jest bardzo wyrównany, można więc w tym przypadku mówić o udanej konwergencji międzyregionalnej. Niekiedy przy tym regiony zaliczane do najwolniej rozwijających (np. woj. warmińsko-mazurskie) tworzą portale wyróżniające się jakością informacji i stopniem przejrzystości w ich prezentacji.

Pewnym mankamentem większości portali jest często czasochłonny dla użytkownika dostęp do informacji dotyczących polityki regionalnej, w tym zwłaszcza bardzo istotnej dla obywateli kwestii strategii rozwoju regionu. Nie są one umieszczane według jakiegoś jasnego klucza i „gina” w powodzi innych informacji. Wydaje się przy tym, że kolejnym

¹³ Tego rodzaju opinię wyrazili przedstawiciele administracji samorządowej w trakcie dyskusji nad projektem „Strategii Rozwoju Kraju 2020”.

etapem zwiększania przejrzystości polityki regionalnej powinno być wyważenie relacji między różnorodnością i ilością zamieszczanych informacji a realizacją określonych priorytetów prowadzonej polityki. Brakuje zwłaszcza wyodrębnionej części poświęconej analizie efektów polityki regionalnej, zawierającej dane oparte na wynikach ewaluacji realizowanych projektów i wskazujących na relacje między ponoszonymi kosztami, finansowanymi ze środków publicznych a uzyskiwanymi korzyściami¹⁴. Ciekawe rozwiązania w tym obszarze zastosowano w zintegrowanym interaktywnym portalu brytyjskiego rządu „BIS” (Department for Business Innovation and Skills), który regularnie co kwartał zamieszcza bardzo szczegółowe dane o tym, jak wykonywane są obowiązki poszczególnych urzędów, na co wydawane są publiczne pieniądze i jakie są ich efekty. W kolejnych latach reformowania systemu zarządzania rozwojem należałoby w większym stopniu korzystać z dobrych praktyk stosowanych w innych krajach w obszarze przejrzystości polityki. Zwiększenie przejrzystości działań rządu przeciwdziała korupcji, a ponadto przyspiesza proces tworzenia społeczeństwa obywatelskiego. W obu obszarach Polska w latach 2007–2009 poprawiła swoją pozycję. Pod względem wskaźnika kontroli korupcji Polska zajmowała 16 miejsce w UE27 i czwarte (po Estonii, Malcie i Cyprze) wśród nowych krajów członkowskich. Od roku 2006 systematycznie także następuje bardzo szybka poprawa (najszybsza wśród krajów UE) w zakresie postrzegania korupcji (MRR, 2011a). Wzrost przejrzystości polityki rządu i władz samorządowych jest niewątpliwie jednym z ważnych, czynników wpływających na ograniczenie korupcji. Wejście Polski do UE wpłynęło pozytywnie na tworzenie instytucji społeczeństwa obywatelskiego. Nastąpił wzrost jakościowy i ilościowy organizacji pozarządowych, przede wszystkim dzięki dostępowi do funduszy strukturalnych. Poważnym ograniczeniem szybszego rozwoju trzeciego sektora był i jest brak dostępu do danych niezbędnych dla rozliczania instytucji i przedstawicieli administracji publicznej z wykonywanych obowiązków. Niedostatki w tej dziedzinie uniemożliwiają wywieranie przez obywateli skutecznej presji na władze wszystkich szczebli, by poprawić sprawność rządzenia. Szczególnie istotna przy tym wydaje się być presja wywierana na szczeblu regionu i podregionu, bo tam powinny jak najszybciej powstać mechanizmy ułatwiające dyfuzję efektów wzrostu.

Podsumowanie i wnioski

Na podstawie przeprowadzonej powyżej analizy można sformułować następujące wnioski:

- Polska w wyniku polityki regionalnej, ograniczonej w pierwszych latach członkostwa w UE do polityki spójności UE osiągnęła pewien postęp w zbliżaniu się do średniego dla UE poziomu PKB na mieszkańca.
- Wzrosły natomiast różnice w rozwoju poszczególnych regionów i podregionów.

¹⁴ Tego rodzaju konsekwentnie prowadzonych analiz brak również w odniesieniu do polityki regionalnej na szczeblu kraju.

- Konwergencja w zakresie rozwoju ekonomiczno-społecznego na poziomie krajowym i dywergencja na poziomie regionów charakterystyczna jest dla większości krajów UE.
- W ostatnich latach nastąpiła zmiana paradygmatu rozwoju regionalnego: cel w postaci wyrównywania poziomów rozwoju uzupełniony został o cel w postaci wzmocnienia regionalnej konkurencyjności.
- Jednym z efektów tej zmiany jest koncepcja usprawnienia systemu zarządzania polityką rozwoju w Polsce rozpoczęta w roku 2009.
- W okresie 2009–2011 konwergencja w sferze instytucjonalnej postępuje szybciej niż konwergencja w obszarze ekonomiczno-społecznym.
- Jest to kierunek prawidłowy, ponieważ słabości w systemie rządzenia państwem, w tym w zarządzaniu polityką rozwoju, są jedną z głównych przyczyn osiągnięcia niższych efektów polityki regionalnej od potencjalnie możliwych.
- Zgodnie z nowym paradygmatem polityki regionalnej oczekuje się, że uruchomiony zostanie proces dyfuzji efektów wzrostu z centrów rozwoju do regionów rozwijających się wolniej.
- Prognozy kształtowania się wskaźników PKB na mieszkańca w regionach do roku 2020 nie są zbyt optymistyczne. Nadal w regionach takich, jak opolskie, podkarpackie i podlaskie przewidywana wartość PKB na mieszkańca jest prawie dwa razy mniejsza niż w województwie mazowieckim.
- Projekty regionalnych strategii rozwoju do roku 2020, dostosowując się do uchwalonej przez rząd strategii rozwoju regionalnego Polski, uwzględniają kwestię dyfuzji rozwoju, ale niepokój może budzić fakt, że w trakcie debaty nad strategią krajową przedstawiciele samorządów postulowali, by to rząd przedstawił konkretne propozycje narzędzi uruchamiających proces dyfuzji.
- Słuszny jest natomiast zgłaszany przez samorządy i ekspertów rządowych postulat przyspieszenia decentralizacji finansów publicznych. Reformy w tym obszarze mogłyby stanowić silny bodziec do zmiany postawy z „oczekującej na propozycje rozwiązań” na „intensywnie poszukującą nowych rozwiązań”.

Podsumowanie raportu: pozycja Polski w gospodarce światowej w 2012 roku

Marzenna Anna Weresa

Synteza wyników badań prezentowanych w niniejszej monografii pozwala to na ocenę bieżącej pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki, a także wskazanie czynników decydujących o zmianach konkurencyjności Polski w 2012 roku. Dla potrzeb tej oceny przyjmuje się, iż konkurencyjność kraju znajduje odzwierciedlenie w poziomie dobrobytu społeczeństwa i jego zmianach w czasie. Poziom ten wyznaczony jest przede wszystkim przez:

- aktualną sytuację makroekonomiczną opisaną przez wskaźniki tzw. „magicznego pięciokąta” (są to: tempo wzrostu PKB, stopa inflacji, stopa bezrobocia, saldo finansów publicznych oraz saldo obrotów bieżących w relacji do PKB);
- zmiany poziomu życia ludności, mierzone za pomocą dochodu narodowego przypadającego na jednego mieszkańca (według parytetu siły nabywczej – PPP), wskaźników rozwoju społeczno-ekonomicznego (np. Human Development Index) HDI) oraz nierówności dochodowych i poziomu ubóstwa;
- miejsce Polski w międzynarodowym podziale pracy, a w szczególności zdolność do eksportu dóbr i usług oraz atrakcyjność dla napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich i innych czynników produkcji.

Ocena wskaźników konkurencyjności polskiej gospodarki odnosi się przede wszystkim do zmian, jakie odnotowano we wskazanych powyżej obszarach w 2012 roku w porównaniu do roku poprzedniego, ale z uwzględnieniem szerszej perspektywy czasowej ostatniego pięcioletnia. Porównania konkurencyjności polskiej gospodarki dokonano zestawiając ją głównie z pozostałymi krajami Unii Europejskiej, a zwłaszcza z państwami UE z Europy Środkowej i Wschodniej (UE10). Wybór tych państw jako punktu odniesienia wynika z faktu, że są one podobne do Polski pod względem poziomu rozwoju gospodarczego i otoczenia instytucjonalnego, co wynika m.in. ze wspólnych doświadczeń transformacji gospodarczej. Ponadto Polska konkuruje z tym państwami o zagraniczne czynniki produkcji, takie jak kapitał i technologia, które są niezbędne do przyspieszenia procesów rozwoju gospodarczego.

Oceniając pozycję konkurencyjną Polski za pomocą wskaźników tworzących tzw. „magiczny pięciokąt” konkurencyjności należy odnotować, że w 2012 roku kondycja polskiej gospodarki pozytywnie się wyróżnia na tle innych krajów UE, chociaż w porównaniu z poprzednim rokiem, sytuacja gospodarcza Polski nieco się pogorszyła się. Rok 2012 przyniósł spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego polskiej gospodarki do 2,0%. Jest to wynik znacząco niższy od poziomu 4,3% osiągniętego w 2011 r. Jest to związane z osłabieniem koniunktury w całej Europie, a także wynika z różnorodnych problemów wewnętrznych, takich jak np. niekorzystne zmiany demograficzne, niższy niż średnio w UE27 wskaźnik zatrudnienia, czy spadek dynamiki nakładów inwestycyjnych.

Osiągnięciem Polski w 2012 roku w relacji do roku poprzedniego było natomiast ograniczenie stopy inflacji (do poziomu 3,7% z 4,3% w 2011 r.) oraz zmniejszenie deficytu finansów publicznych, do 3,4% PKB (z 5,1% PKB w 2011 roku). W 2012 r. odnotowano również niewielki spadek deficytu obrotów bieżących w relacji do PKB do poziomu -3,5% (z -4,9% w 2011 r.). Problemem polskiej gospodarki był natomiast stopniowy wzrost bezrobocia, który obserwowany jest od 2009 r. W 2012 r. stopa bezrobocia wg BAEL osiągnęła 10,1% i była zbliżona do średniej w UE27 (10,5%), ale wyższa niż w Czechach (7,0%), Rumunii (7,0%), czy w Niemczech (5,5%).

Mimo osłabienia dynamiki wzrostu w Polsce w 2012 r. kontynuowane były jednak procesy realnej konwergencji w stosunku do wyżej rozwiniętych państw Unii Europejskiej. W sumie, w latach 2009–2012 Polska była w ścisłej czołówce najszybciej rozwijających się krajów UE. Względna pozycja konkurencyjna Polski, mierzona relatywnym poziomem PKB per capita, poprawiła się w ciągu ostatnich kilku lat. Według wstępnych danych, w 2012 roku PKB na 1 mieszkańca według parytetu siły nabywczej (PPP) stanowił w Polsce około 61% średniej dla krajów UE15. Oznacza to, że w 2012 roku dystans rozwojowy dzielący Polskę od średniej w UE15 zmniejszył o 3 punkty procentowe, a od początku globalnego kryzysu finansowo-ekonomicznego nasz kraj nadrobił w stosunku do średniego dochodu per capita w UE15 aż 11 punktów procentowych.

W ocenie poziomu dobrobytu, poza wysokością dochodu przypadającego na jednego mieszkańca, warto wziąć pod uwagę także nierówności dochodowe oraz skalę ubóstwa. Według danych Eurostatu w Polsce od 2005 roku następowało zmniejszenie rozpiętości dochodów (świadczy o tym spadek współczynnika Giniego z 35,6 w 2005 r. do 31,1 w 2011 r.), przy czym tempo zmian jest coraz wolniejsze. Podobnie malejący trend wykazywało zmniejszanie się skali ubóstwa w Polsce, aż do pewnej stabilizacji jej poziomu w latach 2011–12.

Na wzrost poziomu dobrobytu w Polsce wskazuje natomiast wartość wskaźnika rozwoju społeczno-gospodarczego (*Human Development Index – HDI*). Polska ma wynik zbliżony do średniej dla nowych państw UE (0,813) i zajmuje pod tym względem 39 miejsce na świecie. Pozytywnym jest fakt, że Polska awansowała w 2011 r. o dwa miejsca w górę w tym rankingu, wyprzedzając m.in. Portugalię. Pozycja Polski w UE27 mierzona za pomocą wskaźnika HDI jest nieco lepsza niż mierzona wyłącznie wielkością PKB per capita.

Wyznacznikiem międzynarodowej pozycji konkurencyjnej jest zdolność danego kraju do konkurowania na rynkach zagranicznych, a w szczególności umiejętność skutecznej

rywalizacji na rynkach eksportowych oraz atrakcyjność dla napływu zagranicznych czynników produkcji (w tym zagranicznych inwestycji bezpośrednich), które powiększają zasoby niezbędne dla rozwoju.

Oceniając ten aspekt pozycji konkurencyjnej Polski po pierwsze, należy odnotować w 2012 roku spadek zarówno dynamiki polskiego eksportu, jak i importu. Według danych GUS w stosunku do roku poprzedniego eksport (w cenach stałych) wzrósł zaledwie o 2,5% (w 2011 r. było to 8,1%, a w 2010 nawet 13,2%). Import natomiast skurczył się w porównaniu do 2011 r. o 3% (w cenach stałych). W rezultacie tych zmian zmniejszył się deficyt w polskim handlu zagranicznym. Najważniejszymi partnerami handlowymi w wymianie handlowej Polski są pozostałe państwa UE, ale struktura geograficzna handlu stopniowo się zmienia. Powoli zmniejsza się udział UE w polskim handlu zagranicznym, spadając szybciej w polskim imporcie niż w eksporcie.

O względnej konkurencyjności w handlu zagranicznym świadczy struktura ujawnionych przewag komparatywnych. W handlu z innymi państwami UE Polska ma przewagę komparatywną w eksporcie żywności, środków transportu i towarów konsumpcyjnych trwałego użytku. W polskim wywozie poza obszar UE w 2012 r. największe przewagi komparatywne wystąpiły w eksporcie środków transportu na cele przemysłowe, części i akcesoriów do środków transportu, towarów konsumpcyjnych oraz żywności przetworzonej. W 2012 r. wzrosły przewagi komparatywne w polskim handlu, głównie w eksporcie żywności nieprzetworzonej oraz smarów i paliw. Spada natomiast przewaga komparatywna w polskim eksporcie środków transportu, w tym też samochodów osobowych.

Kolejnym aspektem międzynarodowej pozycji konkurencyjnej Polski ocenianym w niniejszej monografii jest atrakcyjność dla napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). W 2012 roku napływ BIZ do Polski był rekordowo niski, najniższy od ponad dziesięciu lat. Wprawdzie w ujęciu absolutnym zasoby BIZ w Polsce wzrastają, ale w ujęciu względnym, mierzonym udziałem w całości BIZ w UE10 pozycja Polski pozostaje raczej na niezmiennym poziomie – jest to około ok. 40% całego zasobu BIZ ulokowanego w państwach UE10. Jednakże, w ostatnich latach widać nasilającą się konkurencję o kapitał zagraniczny ze strony innych państw z grupy UE10, co w zestawieniu ze spadkiem napływu BIZ do naszego kraju w 2012 roku wskazuje na pewne osłabienie atrakcyjności Polski w przyciąganiu BIZ.

Podsumowując syntetyczną ocenę konkurencyjności polskiej gospodarki, uwzględniającą zarówno zmiany poziomu dobrobytu, jak i międzynarodowe powiązania gospodarcze można sformułować wniosek o stabilności pozycji konkurencyjnej naszego kraju w 2012 roku w porównaniu do roku poprzedniego.

Wniosek ten znajduje potwierdzenie w światowych rankingach konkurencyjności. W ocenie dwóch najważniejszych międzynarodowych organizacji tworzących co roku rankingi konkurencyjności tj. Światowego Forum Ekonomicznego (World Economic Forum) oraz lozańskiego Instytutu Rozwoju Zarządzania (Institute for Management Development) Polska, mimo spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego, utrzymała w 2012 roku swoją pozycję konkurencyjną w gospodarce światowej na poziomie osiągniętym w 2011 roku. Warto natomiast odnotować poprawę ocen warunków prowadzenia

biznesu w Polsce. W rankingu Banku Światowego, który ocenia ten aspekt konkurencyjności Polska przesunęła się w 2012 roku aż o siedem pozycji w górę, na 55. miejsce.

Mniej optymistyczny obraz pokazuje natomiast zawarta w niniejszej monografii ocena konkurencyjności Polski w ujęciu regionalnym. Wprawdzie od akcesji do Unii Europejskiej w 2004 r. stopniowo następuje zmniejszanie się luki w poziomach PKB per capita między polskimi regionami a średnią w UE, jednakże jednocześnie zaznacza się rosnąca dywergencja wewnętrzna. Zwiększają się rozbieżności między poszczególnymi województwami pod względem wielkości PKB przypadającej na jednego mieszkańca. Ponadto, polskie województwa charakteryzują się niskim poziomem innowacyjności na tle większości regionów UE. Wszystkie województwa należą do kategorii regionów nie bazujących na nauce i technice. Cztery z nich można zaliczyć do podgrupy regionów, które charakteryzują się strukturalną bezwładnością lub procesami dezindustrializacji, a rozwój pozostałych oparty jest na sektorach podstawowych. Brakuje zatem odpowiedniej bazy do poprawy ich pozycji innowacyjnej, a co za tym idzie wzmocnienia konkurencyjności polskich województw.

Międzynarodowy wymiar konkurencyjności polskich województw wyrażający się w ich powiązaniach handlowych i inwestycyjnych z zagranicą wydaje się potwierdzać sformułowaną powyżej tezę o rosnących różnicach w poziomach konkurencyjności między polskimi regionami. Dodatkowo, wymiana handlowa z zagranicą utrwała istniejące różnice w rozwoju regionów w Polsce. Specjalizacja eksportowa regionów relatywnie mniej rozwiniętych to głównie wyroby niskiej i średnio niskiej techniki, o niskiej wartości dodanej. Do liderów eksportujących wyroby z branży wysokiej techniki, o relatywnie wyższej wartości dodanej zaliczają się natomiast województwa: śląskie, wielkopolskie, dolnośląskie i mazowieckie.

Ponadto, atrakcyjność polskich województw dla napływu BIZ jest niższa w porównaniu do wiodących regionów europejskich, a nawet nie dorównuje niektórym regionom z innych państw UE10. Żadne z polskich województw nie znalazło się wśród europejskich regionów o najwyższej klasie atrakcyjności inwestycyjnej, podczas gdy zaklasyfikowano tam dwa regiony z nowych państw członkowskich UE – region czeskiej Pragi (Praha) oraz słowackiej Bratysławy (Bratislavský Kraj). Spośród polskich regionów najwyższej pod względem atrakcyjności inwestycyjnej uplasowało się województwo mazowieckie, ale jest ono relatywnie mniej atrakcyjne niż wiodące regiony w UE.

Na podstawie powyższej syntetycznej oceny konkurencyjności regionalnej można sformułować wstępne wnioski dla polityki gospodarczej. Wydaje się, iż wzmocnienie konkurencyjności polskich województw może dokonać się dzięki wykorzystaniu możliwości, jakie wynikają z europejskiej polityki spójności proponowanej na lata 2014–2020. Wprawdzie zręby nowoczesnej polityki regionalnej na poziomie krajowym i wojewódzkim zostały już w Polsce utworzone, jednakże potrzebne jest zwiększenie finansowania tej polityki ze środków polskich, przy jednoczesnym wykorzystaniu funduszy europejskich jako dodatkowego wsparcia. Oznacza to wzrost decentralizacji finansów publicznych. Natomiast jednym z głównych celów pro-konkurencyjnej polityki na poziomie regionalnym powinno być uruchomienie dyfuzji efektów wzrostu z centrów rozwoju do regionów, które rozwijają się relatywnie wolniej i ograniczenie procesów dywergencji między regionami.

Bibliografia

Agencja Rynku Energii S.A., www.ere.waw.pl.

Ajmone Marsan, G., Maguire, K. (2011), *Categorisation of OECD Regions Using Innovation- Related Variables*, OECD Regional Development Working Papers, 2011/03, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/5kg8bf42qv7k-en>.

Ambroziak, A. A., (2009), *Krajowa pomoc regionalna w specjalnych strefach ekonomicznych w Polsce*, Oficyna wydawnicza SGH, Warszawa.

Analizy Online, (2013), *Assets of investment funds*, www.analizy.pl/.

A.T. Kearney, *Foreign Direct Investment Confidence Index 2012*.

Atzei, A., Groepper, P., Novara M. (1999), *Innovations for Competitiveness: European Views on "Better-Faster-Cheaper"*, „Acta Astronautica” Vol. 44 No. 7–12, s. 745–754.

Audretsch, D.B., Feldman M., (1996), *Spillovers and the geography of innovation and production*, „American Economic Review”, Vol. 86, s. 630–640.

Bachtler, J., (1998), *Reforming the Structural Funds: Challenges for EU Regional Policy*, „European Planning Studies”, Vol. 6, No. 6, s. 645–664.

Bachtler, J., Mendez, C., (2007), *Who Governs EU Cohesion Policy? Deconstructing the Reforms of the Structural Funds?*, „Journal of Common Market Studies”, Vol. 45, No. 3, s. 535–564.

Bachtler, J., Taylor, S., (2003), *The Added Value of the Structural Funds: A Regional Perspective*, IQ-Net Special Report, European Policies Research Centre, University of Strathclyde, Glasgow.

Bachtler, J., Wishlade, F., Yuill, D., (2003), *Regional Policies After 2006: Complementarity or Conflict?*, European Policies Research Centre, European Research Paper, No. 51, Glasgow.

Bachtler, J., Wren, C., (2006), *The Evaluation of EU Cohesion Policy: Research Questions and Policy Challenges*, „Regional Studies”, Vol. 40, No. 2, Special Issue: The Evaluation of EU Cohesion Policy, s. 143–153.

Bagdziński, S.L., Kosiedowski, W., Marszałkowska, M., (1995), *Ekonomiczne założenia rozwoju i restrukturyzacji regionu w warunkach transformacji systemowej*, w: Bagdziński, S. L. (red.), *Polityka rozwoju regionalnego i lokalnego w okresie transformacji systemowej*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń.

Bahlmann, M., Elfring, T., Groenewegen, P., Huysman, M., (2010), *Does distance matter? An ego-network approach towards the knowledge-based theory of clusters*, „Serie Research Memoranda 4”, VU University of Amsterdam, Business Administration and Econometrics, Amsterdam.

- Barca, F., (2009), *An Agenda for a Regional Cohesion Policy. A place based approach to meeting European Union challenges and expectations*, Independent Report prepared at the request of D. Huebner, Commissioner for Regional Policy, Brussels.
- Barcz, J., (2008), *Przewodnik po Traktacie z Lizbony*. Traktaty stanowiące Unię Europejską. Stan obecny oraz teksty skonsolidowane w brzmieniu Traktatu z Lizbony, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa.
- Barro, R.J., Sala-i-Martin, X., (2003), *Economic Growth*, The MIT Press, Cambridge – London.
- Bathelt, H., (2003), 'In good faith?' *The 'distanced neighbor' paradox: 'over-embedded' and 'under-socialized' economic relations in Leipzig's media industry*, Paper presented at the European Regional Association Conference, Pisa, Italy.
- Becker, G.S., (1975), *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, Columbia University Press for NBER, New York.
- Bevan, A.A., Estrin, E., (2000), *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies*, William Davidson Institute Working Paper, No. 342.
- Bieńkowski, W., Weresa, M. A., Radło, M. J., (red.) (2010), *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD*, SGH Warszawa.
- Blomström, M., Konan, D., Lipsey, R. E., (2000), *FDI the Restructuring of the Japanese Economy*, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper No. 7693.
- Blonigen, B.A., Piger, J., (2011), *Determinants of Foreign Direct Investment*, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper, No. 16704.
- Boldrin, M., Canova, F., (2001), *Inequality and convergence in Europe's regions: reconsidering European regional policies*, „Economic Policy”, Vol. 16, No. 32, s. 205–253.
- Boni, M. (red.) (2009), *Raport Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*, Zespół Doradców Strategicznych Prezesa Rady Ministrów, Warszawa.
- Boni, M. (red.) (2011), *Raport Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności. Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Projekt – 17 listopada.
- Boni, M., (red.) (2009), *Wyzwania rozwojowe*, Urząd Rady Ministrów, Warszawa.
- Boschma, R.A., (2005), *Proximity and innovation: a critical assessment*, „Regional Studies”, Vol. 39, s. 61–74.
- Bradley, J. Zaleski, J., (2003b), *Ocena wpływu Narodowego Planu Rozwoju Polski na lata 2004–2006 na gospodarkę przy zastosowaniu modelu HERMIN*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7/8 s. 18–45.
- Bradley, J., (2009), *Debata na temat polityki spójności i funduszy strukturalnych*. w: *Polityka spójności w obliczu wyzwań XXI w. Materiały z konferencji*. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, s. 54–70, Warszawa.
- Bradley, J., Zaleski, J., (2003a), *Modeling EU accession and Structural Fund impacts using the New Polish HERMIN model w: Modeling Economies in Transition, Proceedings of the 7-th Conference of the International Association AMFET*, Cedzyna, (red.) W Welfe, s. 97–124, Łódź.
- Buch, C. M., Kokta, R. M., Piazzolo, D., (2001), *Does the East Get What Would Otherwise Flow to the South? FDI Diversion in Europe*, Kiel Institute for World Economies, Kiel Working Paper No. 1061.
- Budner, W. W., (2009), *Podmiotowość regionów a polityka i rozwój regionalny. Kontekst polski i europejski*, Administration Locorum, nr 8, Vol. 3, s. 5–17.
- Burt, R.S., (2010), *Neighbour Networks: Competitive Advantage Local and Personal*, Oxford University Press, Oxford.
- Carstensen, K., Toubal, F., (2003), *Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: A Dynamic Panel Analysis*, Kiel Working Paper No. 1143, Kiel Institute for World Economics.

- Caselli, F., Tenreyro, S., (2005), *Is Poland the Next Spain?*, NBER Working Paper 11045.
- Castellacci, F. (2008), *Innovation and the competitiveness of industries: Comparing the mainstream and the evolutionary approaches*, „Technological Forecasting & Social Change”, No. 75, s. 984–1006.
- Castells, M., (2008a), *Sila tożsamości*, PWN, Warszawa.
- Castells, M., (2008b), *Spoleczeństwo sieci*, PWN, Warszawa.
- Churski, P., (2008), *Czynniki rozwoju regionalnego i polityka regionalna w Polsce w okresie integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Adama Mickiewicza, Poznań.
- Czapiński, J., Panek, T., (red.) (2011), *Diagnoza społeczna 2011 r., Warunki i jakość życia Polaków. Raport*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Czarny, E., Śledziewska, K., (2012), *Międzynarodowa współpraca gospodarcza w warunkach kryzysu*, PWE, Warszawa.
- Dagum, C., (1997), *A new approach to the decomposition of the Gini income inequality ratio*, „Empirical Economics”, No. 22, s. 515–531.
- De Grauwe, P., (red.), (2010), *Dimensions of Competitiveness*, MIT Press, Cambridge Mass.
- Delgado, M., Porter, M. E., Stern, S., (2012), *Clusters, Convergence, and Economic Performance*, NBER Working Paper, No. 18250, Cambridge, MA.
- DM PKOBP (2012), *Raport Polska Energetyka*, Warszawa.
- Doloreux, D., Parto, S., (2004), *Regional Innovation Systems: A Critical Synthesis*, INTECH Discussion Paper Series, No. 17, August 2004, Institute for New Technologies, Maastricht.
- Domański, S.R., (1990), *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, SGPiS, Warszawa.
- DTI/ODPM, (2003), *Evaluation of the Added Value and Costs of the European Structural Funds in the UK*.
- EBRD, (2011), *Transition Report 2011. Crisis and Transition: The People's Perspective*, London.
- EBRD, www.ebrd.com.
- EC, (2007), *Regions in the European Union. Nomenclature of territorial units for statistics, NUTS 2006/EU-27*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- EC, (2012), *Innovation Union Scoreboard 2011*, PRO INNO Europe, Inno Metrics, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/facts-figures-analysis/innovation-scoreboard/index_en.htm.
- ec.europa.eu/eurostat.
- ECFIN, (2009), *Country Focus*, Vol. 6, Issue 11.
- Ederveen, S., de Groot, H., Nahuis, R., (2006), *Fertile Soil for Structural Funds? A Panel data Analysis of the Conditional Effectiveness of European Cohesion Policy*, *Kyklos* Wiley Blackwell, Vol. 59, No. 1, s. 17–42.
- Ederveen, S., Gorter, R., de Mooij Nahuis, R., (2002), *Funds and Games: The Economics of European Cohesion Policy*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, The Hague.
- Edquist, Ch., McKelvey, M., (2000), *Systems of Innovation: Growth, Competitiveness and Employment*. Vol. I, II. Edward Elgar, Cheltenham, Northampton, MA.
- Ehrenberg, R.G., Smith, R.S., (2003), *Modern Labor Economics. Theory and Public Policy*, Pearson Education, Inc., wyd. 8.
- Englander S., Gurney A., (1994), *OECD Productivity Growth: Medium-Term Trends*, „OECD Economic Studies” No. 22, s. 111–128.
- Ernst & Young, (2012), *Efektywność Zarządzania Utrzymaniem Dróg Krajowych w Polsce*, Warszawa.

- European Commission, (2012), *2012 Ageing Report: Economic and Budgetary Projections for the EU27 Member States (2010-2060)*, „European Economy”, No. 2.
- European Commission, (2008), *Regions 2020. An Assessment of Future Challenges for EU Regions*, SEC (2008) 2868 final, Brussels 14/11.
- European Commission, (2009a), *Consultation on the future „EU 2020” strategy*, Commission Working Document, COM (2009) 647/3 final, Brussels.
- European Commission, (2009b), *Creative and innovative regions. Sixth progress report on economic and social cohesion*, COM (2009) 295 final, European Commission, Brussels, 25 June.
- European Commission, (2010a), *Communication to the European Council. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, Brussels 3.3.2010, KPM (2010) 2020 final.
- European Commission, (2010b), *Conclusions: the future of Cohesion Policy*, COM (2010) 642 final, Communication to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the European Investment Bank, Brussels, 9.11.
- European Commission, (2010c), *The EU Budget Review*, SEC (2010) 7000 final, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the National Parliaments, Brussels 19.10 COM (2010) 700 final.
- European Commission, (2011a), *A budget for Europe 2020 Part I and II*, SEC (2011) 867–868 final, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels 29.6.2011 COM (2011) 500 final.
- European Commission, (2011b), *Regulation of the European Parliament and of the Council on laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund, the Cohesion Fund, the European Agricultural Fund for Rural Development and the European Maritime and Fisheries Fund covered by the Common Strategic Framework and laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund and the Cohesion Fund and repealing Regulation (EC) No. 1083/2006*, SEC (2011) 1141, SEC (2011) 1142,, Brussels, 6.10.2011 COM (2011) 615 final.
- European Commission, (2012) *Taxation trends in the European Union Data for the EU Member States, Iceland and Norway*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- European Commission, (2012a), *The EU in the world 2013. A statistical portrait*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- European Commission, (2012b), *Key figures on Europe 2012*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- European Commission, (2000), *European Competitiveness Report 2000*, working document of services of the European Commission, Luxembourg.
- European Union, (2010), *Investing in Europe’s Future. A regional development strategy for 2020. Fifth report on economic, social and territorial cohesion*, Brussels, November.
- European Union, (2009), *A Cross-Country Impact Assessment of EU Cohesion Policy*, European Union Regional Policy 01/2009.
- Eurostat, (2013), www.ec.europa.eu/eurostat/.
- Evangelista, R., Iammarino, S., Mastrostefano, V., Silvani, A., (2002), *Looking for regional systems of innovation. Evidence from the Italian innovation survey*, „Regional Studies”, Vol. 36.2, s. 173–186.
- FAO, (2006), *Policy impacts on inequality. Decomposition of inequality by subgroups*, EASYPol, Mod. 052.

Ferreira, J., Garrido Azevedo, S., Raposo, M.L., (2012), *Specialization of regional clusters and innovative behavior: a case study*, „Competitiveness Review: An International Business Journal incorporating Journal of Global Competitiveness”, Vol. 22, Issue 2, s. 147–169.

finanse.wnp.pl.

Freyberg, E., (2009), *European Union „Better Regulation” Programme and Its Impact on the Competitiveness of New Member States*, Research Papers of Wrocław University of Economics, No. 59,

Freyberg, E., (2010), *Efektywność europejskiej i polskiej polityki regionalnej*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, nr 1 (28) 2010, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarskiego, Warszawa.

Friedrich, C. J., Weber, A., (1929), *Alfred Weber's theory of the location of industries*, University of Chicago Press, Chicago.

Fujita, M., Krugman P., Venables, A. J., (2001), *The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade*, The MIT Press, Cambridge – London.

Gałązka, A., (2011), *Czynniki rozwoju w wybranych teoriach rozwoju regionalnego*, w: Z. Strzelecki, (red), *Gospodarka regionalna i lokalna w Polsce. Czynniki i bariery*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 13–47.

Gawlikowska-Hueckel, K., Umiński S., (2000), *Ocena konkurencyjności województw*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.

Gawlikowska-Hueckel, K., Umiński, S., (2007), *Handel zagraniczny Małopolski 2005*, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków.

Gawlikowska-Hueckel, K., Umiński, S., (2008), *Handel zagraniczny Małopolski. Metodologia badań oraz analiza obrotów w latach 2000–2004*, Departament Gospodarki i Infrastruktury, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków.

Gawlikowska-Hueckel, K., Umiński, S., (2009), *Handel zagraniczny Małopolski 2008*, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków.

Gawlikowska-Hueckel, K., (2003), *Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej. Konwergencja czy polaryzacja?*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

GDDKiA (2012), Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad, www.gddkia.gov.pl.

GDDKiA (2013), *Raport Roczny 2012*, Warszawa.

Geodecki, T., Gorzelak, G., Górniak, J., Hausner, J., Mazur, S., Szlachta, J., Zaleski, J., (2012), *Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu?*, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej Kraków.

Giełda Papierów Wartościowych (2013), *Raport Roczny 2012*, Warszawa.

Gill, J., (2010), *Regional development policies: place-based or people-centred*, The World Bank, Washington D.C., October.

Godlewska-Majkowska, H., (red.) (2008), *Atrakcyjność inwestycyjna polskich regionów. W poszukiwaniu nowych miar*, Studia i Analizy Instytutu Przedsiębiorstwa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Godlewska, H., (2005), *Lokalizacja w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Menedżerskiej w Warszawie, Warszawa.

Godlewska-Majkowska, H., (red.) (2009), *Atrakcyjność inwestycyjna regionów Polski a kształtowanie lokalnych i regionalnych specjalizacji gospodarczych*, Studia i Analizy Instytutu Przedsiębiorstwa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Godlewska-Majkowska, H., (red.) (2010), *Innowacyjność jako czynnik wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej polskich regionów w latach 2002–2007*, Studia i Analizy Instytutu Przedsiębiorstwa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

- Godlewska-Majkowska, H., (red.) (2011), *Atrakcyjność inwestycyjna a przedsiębiorczość regionalna w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Gren, J., (2003), *Reaching the Peripheral Regional Growth Centres*, „European Journal of Spatial Development”, No. 3, January.
- Greunz, L., (2003), *Geographically and technologically mediated knowledge spillovers between European regions*, „Annals of Regional Science”, 37 (4), s. 657–680.
- Grosse, T. G., (2002), *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, „Studia Regionalne i Lokalne”, 1 (8), s. 25–48.
- GUS, (2007), *Budżety Gospodarstw Domowych w 2006 r.*, Warszawa.
- GUS, (2008), *Budżety Gospodarstw Domowych w 2007 r.*, Warszawa.
- GUS, (2009), *Budżety Gospodarstw Domowych w 2008 r.*, Warszawa.
- GUS, (2010), *Budżety Gospodarstw Domowych w 2009 r.*, Warszawa.
- GUS, (2011), *Budżety gospodarstw domowych w 2010 r.*, Warszawa.
- GUS, (2012), *Budżety gospodarstw domowych w 2011 r.*, Warszawa.
- GUS, (2012a), *Informacja o rozmiarach i kierunkach emigracji z Polski w latach 2004–2011*.
- GUS, (2012b), *Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2010 r.*
- GUS, (2012c), *Mały Rocznik Statystyczny 2011*, Warszawa 2012.
- GUS, (2012d), *Rocznik statystyczny województw 2011*, GUS, www.stat.gov.pl.
- GUS, (2012e), *Ubóstwo w Polsce w 2011 r. (na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych)*, Notatka sygnałowa, Materiał na konferencję prasową w dniu 31 maja 2012 r., GUS, Warszawa.
- GUS, (2013a), *Biuletyn Statystyczny*, 1/2013 i za poprzednie miesiące.
- GUS, (2013b), *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju: rok 2012*, Warszawa.
- GUS (2013c), *Polska – wskaźniki makroekonomiczne*, www.stat.gov.pl.
- GUS, Bank Danych Lokalnych, <http://www.stat.gov.pl>.
- GUS, www.stat.gov.pl.
- Gwosdz, K., (2004), *Koncepcja zależności od ścieżki (path dependence) w geografii społeczno-ekonomicznej*, „Przegląd Geograficzny”, 76, 24, s. 433–456.
- Harhoff, D., (2000), *R&D Spillovers, Technological Proximity, and Productivity Growth – Evidence from German Panel Data*, “Schmalenbach Business Review”, Vol. 52, s. 238–260.
- Hatzichronoglou, T., (1996), *Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators*, OECD Science, “Technology and Industry (STI) Working Papers”, No. 5, OECD, Paris.
- Hausner, J., (red.), (2013), *Narastające dysfunkcje, zasadnicze dylematy, konieczne działania. Raport o stanie samorządności terytorialnej w Polsce*, Kraków.
- Heritage Foundation, (2012), *Index of Economic Freedom, 1995–2013*, www.heritage.org/research.
- Hoover, E. M., (1962), *Lokalizacja działalności gospodarczej*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Howells, J., (1999), *Regional Systems of Innovation?*, w: D. Archibugi, J. Howells, J. Michie, (red.) *Innovation policy in a global economy*, Cambridge University Press, Cambridge, s. 67–93.
- Hryckiewicz, A., Kowalewski, O., (2011), *Why Do Foreign Banks Withdraw from Other Countries?*, „International Finance”, Vol. 14 (1), 67–102.
- <http://ec.europa.eu/europe2020/>

- <http://www.atkearney.com/gbpc/foreign-direct-investment-confidence-index>
- Huebner, D., (2009), *Reflection Paper on future Cohesion Policy*, Informal Meeting of Ministers for Regional Policy, Marianske Lazne, 22–24 April.
- Iglicka, K., (2010), *Migracje długookresowe i osiedleńcze z Polski po 2004 roku – przykład Wielkiej Brytanii. Wyzwania dla statystyki i demografii państwa*, Raporty i Analizy Centrum Stosunków Międzynarodowych.
- IMD, (2012), *World Competitiveness Yearbook 2012*, 24th Edition, Institute for Management Development, Lozanna.
- IMF, (2005), World Economic Outlook Database, September.
- IMF, (2013), *World Economic Outlook* – www.imf.org.
- IMF, (2013a), World Economic Outlook Database – www.imf.org.
- IMF, (2013b), World Economic Outlook Update – www.imf.org.
- Informal Meeting of Ministers Responsible for Cohesion Policy, (2011a), Presidency Conclusions, Ministry of National Development, Godollo, 20 May.
- Informal Meeting of Ministers Responsible for Cohesion Policy, (2011b), Territorial Agenda of European Union until 2020, Godollo, 19 May.
- Informal Meeting of the Ministers in charge of Cohesion Policy, (2010), Presidency Conclusions, Liege, 22–23 November.
- Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, (2012), *Foresight Mazovia – Scenariusze rozwoju w obszarze „Rozwój infrastruktury i zagospodarowanie przestrzenne”*, Warszawa.
- Instytut Turystyki, (2013), www.intur.com.pl
- Jankowska, B., (2009), *Konkurencyjność w ujęciu mezoekonomicznym*, w: M. Gorynia (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 100–125.
- Kantanen, H., (2012), *Identity, image and stakeholder dialogue*, „Corporate Communications: An International Journal”, Vol. 17, Issue 1, s. 56–72.
- Karlsson, C., Andersson, M., (2009), *The Location of Industry R&D and the Location of University R&D*, w: Ch. Karlsson, A.E. Andersson, P.C. Cheshire, R.R. Stough (red.), *New Directions in Regional Economic Development*, „Advances in Spatial Science”, Springer, Berlin, s. 267–290.
- Kerr, I. A., Peter, V. M., (2001), *The Determinants of Foreign Direct Investment in China*, Paper prepared for presentation at the 30th Annual Conference of Economists, University of Western Australia, Perth, 23rd – 26th September.
- Kim, J.I., Lau, L.J. (1994), *The Sources of Economic Growth of the East Asian Newly Industrialized Countries*, „Journal of the Japanese and International Economics” No. 8, s. 235–271.
- King, R.G., Levine, R. (1994), *Capital Fundamentalism, Economic Development, and Economic Growth*, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy No. 40, s. 259–292.
- Klamut, M., (red.) (1999), *Konkurencyjność regionów*, AE im. Oskara Langego, Wrocław.
- Kleer, J., Wierzbicki, A., Strzelecki Z., Kuźnicki, L. (red.) (2011), *Wizja przyszłości Polski. Studia i analizy*, t. 2, *Gospodarka i środowisko*, PAN, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, Warszawa 2011.
- Kołodko, G., (1993), *Kwadratura pięciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*, Poltext, Warszawa.
- Kołodko, G., (2013), *Strategia dla Polski 2013–2025*, „Rzeczpospolita”, 30.01.2013.
- Komisja Europejska, (2012), *European Vacancy Monitor*, Nr 7, grudzień 2012.
- Komisja Europejska, (2013), *European Economic Forecast – Winter 2013*.

- Komisja Europejska, (2005), *Wspólne działania na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Nowy początek strategii lizbońskiej. Komunikat na wiosenny szczyt Rady Europejskiej*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela 2.2. COM (2005) 24, Bruksela.
- Komisja Europejska, (2008), *Zielona Księga w sprawie spójności terytorialnej. Przekształcanie różnorodności w siłę, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Komitetu Regionów i Komitetu Ekonomiczno-Społecznego*, SEC (2008) 2550, Komisja Wspólnot Europejskich, COM (2008) 616 wersja ostateczna, Bruksela 6.10.
- Komisja Europejska, (2010), *Komunikat Komisji. Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, KOM (2010) 2020, wersja ostateczna, Bruksela, 3.3.2010.
- Komisja Nadzoru Finansowego, (2013), <http://www.knf.gov.pl/>.
- Komitet Regionów, (2010), *Działac teraz, patrząc w przyszłość po roku 2010*, Bruksela.
- Komitet Regionów, (2011), *Opinion of the Committee of the Regions on the Fifth Cohesion Report*, 31 March – 1 April 2011, Brussels COTER-V011.
- Komornicki, T., Szejgiec, B., *Handel zagraniczny. Znaczenie dla gospodarki Polski Wschodniej*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2010,
- Kornecki, L., (2008), *Foreign Direct Investment and Macroeconomic Changes in CEE Integrating into the Global Market*, „Investment Management and Financial Innovations”, Vol. 5, No. 4, s. 124–132.
- Kosiedowski, W., (red.) (2000), *Konkurencyjność gospodarcza regionu w warunkach nowego ustroju terytorialno-administracyjnego*, UMK w Toruniu, Włocławskie Towarzystwo Naukowe, Toruń 2000.
- Kosmalski, R., (2011), *Konwergencja i nierówności w Polsce w świetle metod DEA*, praca doktorska, UEw Poznaniu.
- Kowalewski, O., Rybiński, K., (2011), *The hidden transformation. Changing role of the state after the collapse of communism in Central and Easter Europe*, „Oxford Review of Economic Policy”, Vol. 27 (4), 2011, s. 634–657.
- Kowalski, A.M., (2010), *Znaczenie klastrów w tworzeniu nowych form innowacji*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 3 (47), s. 246–262.
- Kowalski, A.M., (2011), *Europejskie inicjatywy na rzecz zwiększania innowacyjności i konkurencyjności gospodarki poprzez internacjonalizację klastrów*, „Studia Europejskie”, Vol. 57, nr 1, s. 79–100.
- Kowalski, A.M., Szlachta J., (2007), *Wnioski dla Polski wynikające z doświadczeń polityki strukturalnej UE w Irlandii i Wielkiej Brytanii*, w: Klamut, M., (red.), *Polityka ekonomiczna – współczesne wyzwania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- KPRM, (2012), *100 mld złotych na inwestycje energetyczne*, www.kprm.gov.pl
- KPRM, (2012), *Projekt ustawy o szczególnych zasadach przygotowania i realizacji inwestycji w zakresie dróg publicznych z dn.21.02.2012.*
- KPRM, (2009a), *Polska 2030. Wyzwania Rozwojowe*, Warszawa.
- KPRM, (2009b), *Założenia systemu zarządzania rozwojem w Polsce*, Warszawa.
- KPRM, (2011), *Polska 2030. Trzecia Fala Nowoczesności*, Warszawa.
- Krugman, P., (1995), *Development, Geography and Economic Theory*, The Massachusetts Institute of Technology Press, Cambridge.
- Leitão, N.C., (2010), *Foreign Direct Investment: The Canadian Experience*, “International Journal of Economics and Finance”, No. 4, 2010, pp. 82–88.

- Lipsey, R., (2002), *Home and Host Country Effects of FDI*, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper No. 9293.
- Lösch, A., *Gospodarka przestrzenna. Teoria lokalizacji*, Państwowe Wydawnictwa Ekonomiczne, Warszawa 1961.
- Lubiński, M., Michalski, T., Misala, J., (1995), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposób mierzenia*, IRiSS, Warszawa.
- Manpower, (2013), *Barometr Manpower Perspektyw Zatrudnienia. Polska, Q1/2013*.
- Markowski, T., Marszał, T., (1998), *Konkurencyjność regionów jako element polityki przestrzennej*, Biuletyn KPZK PAN, Warszawa.
- Marshall, A., (1962), *Principles of Economics*, Macmillan & Co Ltd, London.
- Marshall, A., (1890/1920), *Principles of Economics: An Introductory Volume*, Macmillan & Co., London.
- Martínez-Cañas, R., Sáez-Martínez F.J., Ruiz-Palomino P., (2012), *Knowledge acquisition's mediation of social capital-firm innovation*, „Journal of Knowledge Management”, Vol. 16, Issue 1, s. 61–76.
- Matkowski, Z., (2003), *Sytuacja gospodarcza krajów postsocjalistycznych – ekonomiczne i społeczne efekty transformacji*, „Ekonomista”, nr 6, s. 737–774.
- Matkowski, Z., (2004), *Postsocialist Countries*, „Eastern European Economics”, vol. 42, nr 3, s. 44–80.
- Matkowski, Z., (2007), *Assessment of the Economic Situation*, w: D.K. Rosati (red.), *New Europe. Report on Transformation*, Eastern Institute, Warsaw, s. 68–82.
- Matkowski, Z., (2010), *Perspektywy wzrostu gospodarczego Polski w latach 2010–2020 i docelowy poziom PKB per capita*, w: U. Płowiec, (red.), *Innowacyjna Polska w Europie 2020. Szanse i zagrożenia trwałego rozwoju*, PWE, Warszawa, s. 62–120 i s. 99–115
- Matkowski, Z., (2010a), *Dogonimy Zachodnią Europę dopiero za 25 lat*, „Polska. The Times”, 14.01.2010.
- Matkowski, Z., Próchniak, M., Rapacki, R., (2013), *Nowe i stare kraje UE – konwergencja czy dywergencja?*, w: K. Walczyk, (red.), *Badania koniunktury – zwierciadło gospodarki*, cz. II, „Prace i Materiały IRG”, t. 91, Instytut Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Matkowski, Z., Próchniak, M., (2012), *Konwergencja poziomów dochodu*, w: M.A. Weresa, (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2012. Edukacja jako czynnik konkurencyjności*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 46–65.
- McGrattan, E.R., (2011), *Transition to FDI Openness: Reconciling Theory and Evidence*, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper No. 16774
- Ministerstwo Gospodarki, (2009), *Koncepcja rozwoju specjalnych stref ekonomicznych*, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 27 stycznia 2009 r.
- MI, (2011), Ministerstwo Infrastruktury, *Wieloletni Program Inwestycji Kolejowych do roku 2013 z perspektywą do roku 2015*, Warszawa.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, (2007), *Polska. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie*, Dokument zatwierdzony Decyzją Komisji Europejskiej z dnia 7 maja 2007 roku, Warszawa.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, (2009a), *Polityka spójności Unii Europejskiej po 2013 r.*, Stanowisko Rządu Rzeczypospolitej Polskiej. Dokumenty Problemowe, Warszawa, październik.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, (2009b), *Spójność terytorialna wyzwaniem polityki rozwoju Unii Europejskiej. Polski wkład w debatę*, Warszawa, sierpień.

- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, (2010), *Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010–2020: Regiony, Miasta, Obszary wiejskie*, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 13 lipca 2010 r., „Monitor Polski”, nr 36, poz. 423, Warszawa.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, (2010a), *Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010–2020. Regiony, miasta, obszary wiejskie*, Warszawa, lipiec.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, (2010b), *Stanowisko Rządu Rzeczypospolitej Polskiej w sprawie przyszłości Polityki Spójności po 2013 r.* przyjęte 18 sierpnia 2010 r., Warszawa.
- Ministry of Regional Development, (2011), *How to strengthen the territorial dimension of ‘Europe 2020’ and the EU Cohesion Policy. Background Report*, Warsaw.
- Misala, J., (2011), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE Warszawa.
- Misala, J., Bukowski, S., (2003), *Stabilizacja makroekonomiczna w Polsce w okresie transformacji*, „Ekonomista” 2003, nr 5, s. 574–591.
- Misala, J., (2003), *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Misiąg, W., (2012), *Dochody, wydatki i zobowiązania JST w latach 2008–2011 i ich prognozy na lata 2012–2020*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- MRR, (2010), *Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010–2020. Regiony, Miasta, Obszary Wiejskie*, Warszawa.
- MRR, (2011a), *Raport Polska 2011. Gospodarka-Społeczeństwo, Regiony*, Warszawa
- MRR, (2011b), *Strategia Rozwoju Kraju 2020*, (projekt), listopad, Warszawa.
- MTBiGW, (2012), *Sprawozdanie z wykonania w 2011 roku Wieloletniego Programu Inwestycji Kolejowych do roku 2013 z perspektywą do roku 2015*, Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej, Warszawa.
- MTBiGW, (2013), *Strategia Rozwoju Transportu do 2020 roku (z perspektywą do 2030 roku)*, Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej, Warszawa.
- Myrdal, G., (1958), *Teoria ekonomii a kraje gospodarczo nierozwinięte*, Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa.
- Nair-Reichert, U., Weinhold, D., (2001), *Causality Test for Cross-Country Panels: New Look at FDI and Economic Growth in Developing Countries*, „Oxford Bulletin of Economics and Statistics”, Vol. 63, No. 2, s. 153–171.
- NBP, (2012), „Biuletyn Informacyjny”, 2012, nr 10.
- NBP, (2013), *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kwartale 2012 r. oraz prognozę koniunktury za I kwartał 2013 r.*, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- NBP, www.nbp.pl.
- Noferini, A., Beltran, S., Nouvilas, M., (2010), *Does the EU Empower (or Disempower) the Position of Regional Governments? Some Evidence from the Participation of the Spanish Autonomous Communities in the Council of the EU*, Regional Studies Association.
- Nunnenkamp, P., (2002a), *Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?*, Kiel Institute for World Economies, Kiel Working Paper No. 1122.
- Nunnenkamp, P., (2002b), *To What Extent Can Foreign Direct Investment Help Achieve International Development Goals?*, Kiel Institute for World Economies, Kiel Working Paper No. 1128.
- Obroty towarowe handlu zagranicznego województwa mazowieckiego w latach 2004–2007*, „Analizy i Studia”, Zeszyt 2 (22)/2010, Mazowieckie Biuro Planowania Regionalnego w Warszawie,

- OECD, (2008), *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, Paris.
- OECD, (2011), *Regions and Innovation Policy*, OECD Reviews of Regional Innovation, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264097803-en>.
- OECD, (2011a), *Taxing Wages 2009–2010*, Paris.
- OECD, (2012), *Looking to 2060: Long-term Growth Prospects for the World*, OECD Economic Policy Papers, No. 03, Paris.
- OECD, (2012a), „Economic Outlook”, No. 2, Paris.
- OECD, (2012b), *Looking to 2060: Long-term Growth Prospects for the World*, OECD Economic Policy Papers, No. 03.
- OECD, (2000), *Main Determinants and Impacts of Foreign Direct Investment on China's Economy*, Paris.
- OECD, (2008), *Przeglądy terytorialne OECD. Polska*, Paryż, raport wydany przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- OECD, (2009), *Governing Regional Development Policy. The Use of Performance Indicators*, Paris.
- OECD, (2009a), *How Regions Grow. Trends and Analysis*, Paris.
- OECD, (2009b), *Investing for Growth: Building Innovative Regions. Policy Report*, Paris 31 March.
- OECD, (2009c), *Regional Policy Challenges, New Issues and Good Practices*, Paris, 31 March.
- Oręziak, L., (2008), *Finansowanie rozwoju regionalnego w Polsce*, Wyd. Wyższa Szkoła Handlu i Prawa w Warszawie, Warszawa.
- Orłowski, W.M., (1999), *Makroekonomiczne przyczyny deficytu*, w: U. Płowiec, W.M. Orłowski, (red.), *Bilans Platniczy Polski – Wyzwania i Zagrożenia*, PTE Warszawa.
- Ozawa, T., (1992), *Foreign Direct Investment and Economic Development*, „Transnational Corporations”, Vol. 1, No. 1, s. 27–54.
- Padmasiri, H.M.N., (2012), *The role of human and social capital on the development of wooden furniture clusters in Sri Lanka*, „International Journal of Development Issues”, Vol. 11, Issue 1, s. 19–36.
- Pakulska, T., (2005), *Podatność innowacyjna Polski na napływ zagranicznego kapitału technologicznie intensywnego*, „Monografie i Opracowania”, nr 536, SGH, Warszawa,.
- Park, C., Vertinsky, I., Lee C., (2012), *Korean international joint ventures: how the exchange climate affects tacit knowledge transfer from foreign parents*, „International Marketing Review”, Vol. 29, Issue 2, s. 151–174.
- Perroux, F., (1964), *La notion de pôle de croissance, L'economie du XXen siecle*, Presses Universitaires de France, Paris.
- PKP PLK SA, (2011), *Szanse i bariery utrzymania infrastruktury kolejowej w Polsce*, Warszawa.
- Plawgo, B., (red.) (2007), *Raport. Rozwój Struktur Klastrowych w Polsce Wschodniej*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Płowiec, U., (red.) (2010), *Innowacyjna Polska w Europie 2020. Szanse i zagrożenia trwałego rozwoju*, PWE, Warszawa 2010.
- PMR, (2011), *Budownictwo drogowe w Polsce 2011 – Prognozy rozwoju na lata 2011–2014*. Warszawa.
- Polska. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Departament Analiz i Prognoz, (za lata 2004–2012), Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
- Polskie Sieci Elektroenergetyczne – Operator, www.pse-operator.pl.
- Poniatowska-Jaksch, M., (2006), *Przemysłowe bezpośrednie inwestycje zagraniczne źródłem konkurencyjności regionu*, „Monografie i Opracowania”, SGH, nr 544, Warszawa.

Portal branży HR, hrstandard.pl.

Porter, M.E., (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.

Porter, M.E., (2001), *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa.

Posłuszny, K., (2011), Konkurencyjność międzynarodowa jako miara skuteczności restrukturyzacji przemysłu, „*Ekonomia menedżerska*”, nr 9, s. 49–61.

PricewaterhouseCoopers, (2013), *IPO Watch Europe Annual Review 2012*, London.

Próchniak, M., (2012), *Łączna produktywność czynników wytwórczych*, w: M.A. Weresa, (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2012. Edukacja jako czynnik konkurencyjności*, SGH, Warszawa, s. 198–212.

Próchniak, M., (2008), *Metodologia analizy konwergencji poziomów PKB per capita, oraz Metodologia analizy łącznej produktywności czynników wytwórczych*, w: M.A. Weresa, (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2008*, SGH, Warszawa, s. 349–352.

Próchniak, M., Witkowski, B., (2013), *Time Stability of the Beta Convergence among EU Countries: Bayesian Model Averaging Perspective*, „*Economic Modeling*”, Vol. 30, s. 322–333.

Radosevic, S., (2000), *Regional Innovation Systems in Central and Eastern Europe: Determinants, Organizers and Alignments*, ESRC w: *The emerging industrial architecture of the wider Europe*, University of Sussex & University College London, Brighton.

Rapacki, R., (2002), *Możliwości przyspieszenia wzrostu gospodarczego w Polsce*, „*Ekonomista*”, nr 4, s. 469–493.

Rapacki, R., (2012), *Oporne doganianie Unii*, „*Rzeczpospolita*”, 20.06.2012.

Rapacki, R., (red.) (2009), *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji: konwergencja czy dywergencja?*, PWE, Warszawa.

Rapacki, R., Próchniak, M., (2006), *Charakterystyka wzrostu gospodarczego w krajach postsocjalistycznych w latach 1990–2003*, „*Ekonomista*”, nr 6, s. 715–744.

Rapacki, R., Próchniak, M., (2009), *The EU Enlargement and Economic Growth in the CEE New Member Countries*, „*European Economy – Economic Papers*”, No. 367.

Rapacki, R., Próchniak, M., (2013), *Stawką przyszłość Polski*, „*Rzeczpospolita*”, 23.01.2013.

Regional Innovation Monitor, (2011), DG Enterprise, European Commission <http://www.rim-europa.eu/>.

Rodriguez-Pose, A., Crescenzi, P., (2006), *R&D Spillovers Innovation systems and the Genesis of Regional Growth In Europe*, OECD Paper, www.oecd.org/dataoecd/23/28/37618122.pdf

Rodriguez-Pose, A., Frates, U., (2004), *Between Development and Social Policies: The Impact of European Structural Funds in Objective 1 Regions*, „*Regional Studies*”, Vol. 38, No. 1.

Samecki, P., (2009), *Orientation Paper on Future Cohesion Policy*, Brussels DG REGIO, December.

Sapir, A., Aghion, P., Bertola, G., Hellwig, M., Pisani-Ferry, J., Rosati, D., Vinals, J., Wallace, H., (2003), *An Agenda for a Growing Europe: Making the EU Economic System Deliver*, Report of an Independent High-Level Study Group to the President of the European Commission, Brussels.

Schultz, T. W., (1976), *Investment in Human Capital*, The Free Press, New York.

Sejm RP, www.sejm.gov.pl Siegel, D. S., Westhead, P., Wright M., (2003), *Assessing the impact of university science parks on research productivity: exploratory firm-level evidence from the United Kingdom*, „*International Journal of Industrial Organization*”, Vol. 21, No. 9, s. 1357–1369.

Sölvell, Ö., Ketels, Ch., Lindqvist, G., (2009), *The European Cluster Observatory. EU Cluster Mapping and Strengthening Clusters in Europe*, Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm.

Sroka, J., Kwieciński, L., (2007), *Ocena wdrażania DSI. Regionalny System Innowacyjny versus Narodowy System Innowacyjny*, Dolnośląskie Centrum Studiów Regionalnych, Politechnika Wroclawska, Wrocław.

- Stiglitz, E., Sen, A., Fitoussi, J. P., (2009), *Report by the Commission on The Measurement of Economic Performance and Social Progress*, www.stiglitz-sen-fitoussi.fr.
- Stowarzyszenie Agencji Zatrudnienia, www.saz.org.pl.
- Strzelecki, Z., (2011), *Gospodarka regionalna Polski wobec globalnego kryzysu gospodarczego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Strzelecki, Z., Legutko, P., (red.) (2010), *Oblicza współczesnego kryzysu a polskie regiony*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Swiss Re, (2011), *World insurance in 2010. Premium back to growth – capital increases*, Sigma No. 2.
- Swiss Re, (2012), *Global insurance review 2012 and outlook 2013/14*, Economic Research & Consulting.
- Szlachta, J., (1997), *Identyfikacja strategicznych wyzwań dla polityki rozwoju regionalnego Polski*, w: Z. Mikołajewicz, (red.), *Podstawowe problemy polityki rozwoju regionalnego i lokalnego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Opolu, Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Opolu, Opole.
- Szlachta, J., (1997), *Programowanie rozwoju regionalnego w UE*, KPZK PAN, Warszawa.
- Szlachta, J., (2009), *Doktryna OECD w sferze polityki rozwoju regionalnego*, w: A. Kukliński, K. Pawłowski, J. Woźniak, (red.), *Polska wobec wyzwań cywilizacyjnych XXI wieku*, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków.
- Szlachta, J., (2011), *Wyniki konsultacji Piątego Raportu Kohezyjnego ze względu na ich zgodność ze stanowiskiem Polski*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, kwiecień.
- Szlachta, J., Zaleski J., (2009), *Spójność terytorialna w kontekście reformy europejskiej polityki strukturalnej – operacjonalizacja wymiaru terytorialnego*, w: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Spójność terytorialna wyzwaniem polityki rozwoju Unii Europejskiej. Polski wkład w debatę*, Warszawa, s. 145–186.
- Szlachta, J., Zaleski, J., (2008), *Dylematy polityki strukturalnej Unii Europejskiej po roku 2013*, „Gospodarka Narodowa”, nr 3, s. 87–103.
- Szlachta, J., Zaleski, J., (2009), *Wpływ spójności terytorialnej na zmiany polityki strukturalnej Unii Europejskiej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 4, s. 81–110.
- Szlachta, J., Zaleski, J., (2010), *Kierunki polityki regionalnej w Polsce do roku 2020*, „Gospodarka Narodowa”, nr 10, s. 37–56.
- Torrise, G., (2009), *A Simulation on the 2013 EU Regional Policy Outcome*, MPRA Paper No. 12766.
- TransMONEE, (2012), UNICEF Innocenti Research Centre, Florence.
- Transparency International, <http://www.transparency.org/cpi2012/results>
- UNCTAD, www.unctad.org.
- UNDP, (2011), *Human Development Report 2011*, New York – Oxford.
- UNESCO, www.unesco.org.
- UniCredit, (2012), *CEE Banking Outlook. Banking in the new ‘normal,’ Unicredit CEE Strategic Analysis*, January.
- United Nations, (2006), *Innovation in Governance and Public Administration. Replicating What Works*, Department of Economic and Social Affairs.
- United Nations, (2013), *World Economic Situation and Prospects 2013*, New York.
- URE, Urząd Regulacji Energetyki, www.ure.gov.pl
- Wang, Y., Yao, Y., (2003), *Sources of China’s Economic Growth 1952–1999: Incorporating Human Capital Accumulation*, „China Economic Review” No. 14, s. 32–52.
- Welfe, W., (2001), *Czynniki wzrostu potencjału gospodarczego Polski*, „Economista”, nr 2, s. 177–200.

- Weresa, M.A., (2012), *Internacjonalizacja systemu innowacji w Polsce na tle wybranych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, w: M.A. Weresa, K. Poznańska, (red.), *Procesy tworzenia wiedzy, transferu osiągnięć naukowych i technologicznych do biznesu*, SGH, Warszawa, s. 169–214.
- Weresa, M.A., (2012), *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*, PWN Warszawa.
- Weresa, M.A., (red.) (2012), *Polska. Raport o konkurencyjności 2012. Edukacja jako czynnik konkurencyjności*, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa.
- Williamson, J.G., (1965), *Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of the Patterns*, "Economic Development and Cultural Change", Vol. 13, s. 3–45.
- WIPO, (2012), *Statistical Country Profiles*, WIPO statistics database, <http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/>.
- Wooldridge, J.M., (2010), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, The MIT Press, London.
- World Bank, (2009), *World development report 2009. Reshaping Economic Geography*, Washington DC.
- World Bank, (2011), *The Job Crisis: Household and Government Responses to the Great Recession in Eastern Europe and Central Asia*, Washington.
- World Bank, (2012), *Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>
- World Bank, (2013a), *World Development Indicators Database – databank.worldbank.org*
- World Bank, (2013b), *Global Economic Prospects*, Washington 2013.
- World Economic Forum, (2012), <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>
- www.oecd-ilibrary.org/statistics.
- www.stat.gov.pl.
- Wyniki konsultacji piątego raportu kohezyjnego, http://ec.europa.eu/regional_policy/consultation/5cr/answers_en.cfm.
- Zaleski, J., Kudelko, J., Mogiła, Z., (2012), *Rola polityki spójności po 2013 r. w procesie konwergencji społeczno-gospodarczej polskich regionów*, w: *Perspektywy rozwoju regionalnego Polski w okresie programowania po 2013 r.*, „Studia KPZK PAN”, tom CXL, s. 39–55, Warszawa.
- Zaleski, J., Tomaszewski, P., (2004), *Makroekonomiczne efekty realizacji Narodowego Planu Rozwoju 2004–2006*, „Studia Regionalne i Lokalne”, Uniwersytet Warszawski nr 2 (16), s. 58–78.
- Zielińska-Głębocka, A., (2008), *Specjalizacja i lokalizacja działalności gospodarczej*, w: A. Zielińska-Głębocka, (red.), *Lokalizacja przemysłu a konkurencyjność polskich regionów (w kontekście integracji europejskiej)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- ZUS, www.zus.pl