

REDAKCJA NAUKOWA
Marzenna Anna Weresa



POLSKA

RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2014

**Dekada członkostwa Polski
w Unii Europejskiej**

Austria
Belgia
Bułgaria
Chorwacja
Cypr
Czechy
Dania
Estonia
Finlandia
Francja
Grecja
Hiszpania
Irlandia
Litwa
Luksemburg
Łotwa
Malta
Holandia
Niemcy
Polska
Portugalia
Rumunia
Słowacja
Słowenia
Szwecja
Węgry
Wielka Brytania
Włochy



INSTYTUT GOSPODARKI ŚWIATOWEJ
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE

INSTYTUT GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

Instytut Gospodarki Światowej (IGŚ) jest jednostką naukowo-dydaktyczną, działającą w Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

Pracownicy Instytutu prowadzą badania nad różnymi zagadnieniami gospodarki światowej, międzynarodowych stosunków ekonomicznych i finansowych, a także analizują wpływ współpracy gospodarczej z zagranicą na gospodarkę Polski i jej konkurencyjność.

Do głównych tematów badawczych podejmowanych przez pracowników Instytutu należą takie zagadnienia, jak: globalne aspekty rozwoju gospodarczego, handel zagraniczny i bezpośrednie inwestycje zagraniczne, systemy innowacyjne, konkurencyjność oraz rozwój gospodarczy w Polsce, Europie Środkowej i Wschodniej, Niemczech, Stanach Zjednoczonych oraz w krajach Azji Wschodniej.

Wyniki prowadzonych przez pracowników Instytutu prac badawczych publikowane są w języku polskim i angielskim, w formie książek, artykułów naukowych, ekspertyz oraz w ramach serii wydawniczej „Prace i Materiały”, dostępnej w formie elektronicznej na stronie internetowej Instytutu (<http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KGS/struktura/IGS-KGS/publikacje/Strony/default.aspx>).

Instytut Gospodarki Światowej
Kolegium Gospodarki Światowej
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
ul. Rakowiecka 24, 02-521 Warszawa
tel. +48 22 564 93 70
e-mail: veri@sgh.waw.pl
<http://www.sgh.waw.pl/igs/>

POLSKA

RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2014

Dekada członkostwa Polski w Unii Europejskiej

REDAKCJA NAUKOWA
Marzenna Anna Weresa

POLSKA

RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2014

Dekada członkostwa Polski w Unii Europejskiej



INSTYTUT GOSPODARKI ŚWIATOWEJ
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE
WARSZAWA 2014

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

Krzysztof Marczewski

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2014

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

Wydanie I

ISSN 2083-2281

ISBN 978-83-7378-907-4

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

Monika Trypuz

Skład i łamanie

Gemma

Druk i oprawa

QUICK-DRUK s.c.

tel. 42 639 52 92

e-mail: quick@druk.pdi.pl

Zamówienie 68/V/14

Spis treści

Przedmowa	9
<i>Marzenna Anna Weresa</i>	

CZĘŚĆ I ZMIANY POZYCJI KONKURENCYJNEJ POLSKI W UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 2004–2013

Rozdział 1	
Rozwój gospodarczy i realna konwergencja	13
1.1. Porównanie wyników gospodarczych w latach 2004–2013: Polska na tle UE	13
<i>Zbigniew Matkowski, Ryszard Rapacki, Mariusz Próchniak</i>	
1.2. Realna konwergencja dochodowa w UE – pozycja i szanse Polski	45
<i>Zbigniew Matkowski, Mariusz Próchniak</i>	
1.3. Zróżnicowanie dochodów i ubóstwo w Polsce. Wpływ członkostwa w UE na zróżnicowanie dochodów w Polsce	64
<i>Patrycja Graca-Geleert</i>	
Rozdział 2	
Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych	95
2.1. Struktura geograficzna i rzeczowa polskiego handlu z zagranicą po dziesięciu latach członkostwa w UE	95
<i>Elżbieta Czamy, Katarzyna Śledziewska</i>	
2.2. Wpływ członkostwa Polski w Unii Europejskiej na atrakcyjność Polski dla zagranicznych inwestorów	117
<i>Tomasz M. Napiórkowski</i>	
2.3. Bilans płatniczy, oficjalne aktywa rezerwowe i zadłużenie zagraniczne Polski – zmiany w okresie członkostwa w UE	138
<i>Bogdan Radomski</i>	

CZĘŚĆ II CZYNNIKI KONKURENCYJNOŚCI POLSKIEJ GOSPODARKI W LATACH 2004–2013

Rozdział 3	
Zasoby i ich produktywność	147
3.1. Zmiany zasobów ludzkich w latach 2004–2013: Polska na tle UE	147
<i>Mateusz Mokrogulski</i>	

3.2. Inwestycje i infrastruktura techniczna	162
<i>Ireneusz Bil, Piotr Maszczyk</i>	
3.3. Restrukturyzacja narodowego systemu innowacji w Polsce w kontekście członkostwa w UE	178
<i>Marzenna Anna Weresa, Małgorzata Stefania Lewandowska</i>	
3.4. Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych w latach 2004–2013 a konkurencyjność polskiej gospodarki	201
<i>Mariusz Próchniak</i>	

Rozdział 4

Polityka gospodarcza, instytucje i ich jakość w Polsce w kontekście członkostwa w UE	215
4.1. Wpływ członkostwa Polski w UE na kierunki polityki gospodarczej w latach 2004–2013	215
<i>Jan W. Bossak</i>	
4.2. Rozwój systemu finansowego	225
<i>Oskar Kowalewski</i>	

CZĘŚĆ III CZŁONKOSTWO POLSKI W UNII EUROPEJSKIEJ I JEGO EFEKTY – WYBRANE ZAGADNIENIA

Rozdział 5

Członkostwo Polski w UE a zmiany konkurencyjności gospodarki	245
5.1. Polska w europejskich łańcuchach wartości	245
<i>Mariusz-Jan Radło</i>	
5.2. Nowe podejście do polityki innowacyjnej w Polsce jako rezultat przystąpienia do Unii Europejskiej	268
<i>Arkadiusz Michał Kowalski</i>	
5.3. Znaczenie funduszy europejskich dla poprawy innowacyjności i konkurencyjności polskiej gospodarki	283
<i>Iwona Grabowska</i>	
5.4. Wsparcie polskiego rolnictwa i obszarów wiejskich z budżetu UE	305
<i>Elżbieta Kawecka-Wyrzykowska</i>	
5.5. Zmiany na polskim rynku energii w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej ...	320
<i>Grażyna Wojtkowska-Łodej</i>	

Rozdział 6

Wkład Polski do europejskich procesów integracyjnych	335
6.1. Osiągnięcia polskiej prezydencji w Radzie Unii Europejskiej (wybrane kwestie gospodarcze i finansowe)	335
<i>Adam A. Ambroziak</i>	

6.2. Rola Polski w kształtowaniu wschodniego wymiaru współpracy gospodarczej Unii Europejskiej w ramach Partnerstwa Wschodniego	354
<i>Krzysztof Falkowski</i>	

PODSUMOWANIE RAPORTU

Pozycja konkurencyjna Polski w Unii Europejskiej na początku 2014 roku – podsumowanie	375
<i>Marzenna Anna Weresa</i>	

Przedmowa

Przekazujemy do rąk czytelników monografię zawierającą wyniki cyklicznych systemowych badań porównawczych prowadzonych od wielu lat w Instytucie Gospodarki Światowej w ramach badań statutowych Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Celem prowadzonych analiz jest określenie pozycji konkurencyjnej Polski w Unii Europejskiej dziesięć lat po wstąpieniu naszego kraju w struktury tego ugrupowania integracyjnego. Polska gospodarka ukazana jest w szerszej perspektywie porównawczej, na tle pozostałych członków Unii Europejskiej, a w szczególności 11 państw członkowskich z regionu Europy Środkowej i Wschodniej (UE11). Konkurencyjność zdefiniowana została dla potrzeb prowadzonych w monografii analiz porównawczych jako zdolność kraju do uzyskania trwałej poprawy jakości życia, wzmocnienia pozycji ekonomicznej na rynkach zagranicznych oraz wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej. Definicja ta stanowi ogólne ramy przydatne do oceny różnorodnych zagadnień gospodarczych i społecznych składających się na pozycję konkurencyjną Polski.

Prowadzone w monografii analizy wykraczają ponad proste podejście wynikowe – uwzględniają również czynniki strukturalne determinujące konkurencyjność Polski. Zrozumienie jak wiele różnorodnych czynników wyznacza konkurencyjność gospodarek, ich identyfikacja i ocena ich zmian w czasie może być podstawą do kształtowania polityki gospodarczej. Z tego względu w monografii analizie poddano poszczególne determinanty pozycji konkurencyjnej Polski, zarówno z perspektywy ilościowej, jak i jakościowej, co pozwala przewidzieć przyszłe trendy i wskazać niektóre obszary priorytetowe w polityce.

Monografia składa się z trzech części, podzielonych na rozdziały, w których wyodrębniono szereg podrozdziałów. Celem części pierwszej (rozdziały 1–2) jest pokazanie zmian pozycji konkurencyjnej Polski w ciągu dekady członkostwa w UE. Na tę ocenę składają się dwa komplementarne elementy: określenie trendów rozwojowych polskiej gospodarki, z uwzględnieniem zmian poziomu życia ludności oraz wyznaczenie pozycji Polski w stosunkach gospodarczych z zagranicą. Porównanie wyników gospodarczych Polski w okresie 2004–2013 z rezultatami uzyskanymi przez inne kraje UE obejmuje

analizę tempa wzrostu realnego PKB, określenie stopnia konwergencji poziomu dochodu w Polsce w stosunku do krajów UE15 oraz ocenę skali nierówności dochodowych i poziomu ubóstwa (rozdział 1). Natomiast odzwierciedleniem międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki jest wyznaczenie pozycji Polski w światowym handlu i międzynarodowych przepływach inwestycyjnych (rozdział 2).

Druga część monografii (rozdziały 3–4) ma na celu identyfikację głównych czynników wyznaczających zmiany pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki w minionej dekadzie. 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).

Szczegółową charakterystykę każdego z tych czynników uzupełnia próba ustalenia ich roli w kształtowaniu konkurencyjności polskiej gospodarki w okresie 10 lat członkostwa Polski w UE.

W monografii poddano analizie nie tylko znaczenie członkostwa Polski w UE dla zmian konkurencyjności polskiej gospodarki, ale również oddziaływanie Polski na kształtowanie reguł gospodarowania i polityki unijne. Wybrane zagadnienia ilustrujące te procesy poddaje się badaniu w części trzeciej (rozdziały 5–6). W ramach pierwszego nurtu, tj. wpływu UE na konkurencyjność polskiej gospodarki przedstawione są zmiany pozycji Polski w europejskich łańcuchach wartości, ewolucja kierunków polityki innowacyjnej związanej z implementacją polityki UE oraz znaczenie funduszy unijnych dla konkurencyjności Polski i przekształcenia na polskim rynku energii wynikające z polityki UE (rozdział 5).

Patrząc na dorobek 10 lat członkostwa Polski w UE i wkład naszego kraju do procesów integracyjnych w Europie skupiono się na dwóch głównych jego elementach, tj. na osiągnięciach prezydencji Polski w UE w zakresie problematyki gospodarczej oraz na roli Polski w kształtowaniu współpracy gospodarczej Unii Europejskiej w ramach Partnerstwa Wschodniego (rozdział 6).

Wnioski wynikające z przeprowadzonych analiz dotyczące poszczególnych, szczegółowych zagadnień poddanych analizie zawarte są w końcowej części każdego z podrozdziałów. Dokonaną na tej podstawie syntetyczną ocenę znaczenia członkostwa w UE dla kształtowania konkurencyjności polskiej gospodarki zawiera podsumowanie. Określono w nim pozycję konkurencyjnej Polski w Unii Europejskiej według stanu na początku 2014 roku oraz przedstawiono sugestie dla polityki gospodarczej w kontekście implementacji strategii „Europa 2020”.

CZĘŚĆ I

**ZMIANY POZYCJI
KONKURENCYJNEJ POLSKI
W UNII EUROPEJSKIEJ
W LATACH 2004–2013**

Rozdział 1

Rozwój gospodarczy i realna konwergencja

Celem tego rozdziału jest ocena zmian konkurencyjności polskiej gospodarki w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Analiza porównawcza obejmuje podstawowe wskaźniki rozwoju gospodarczego, takie jak tempo wzrostu PKB, inflacja, bezrobocie, saldo finansów publicznych oraz saldo obrotów bieżących, które tworzą tzw. „magiczny pięciokąt” konkurencyjności. Ponadto, przedmiotem badania są procesy konwergencji PKB *per capita* między nowymi krajami UE (w tym Polski) a krajami UE15. Analizę porównawczą uzupełnia charakterystyka zmian nierówności dochodowych w Polsce na tle innych państw UE.

1.1. Porównanie wyników gospodarczych w latach 2004–2013: Polska na tle UE

Zbigniew Matkowski, Ryszard Rapacki, Mariusz Próchniak

Tło międzynarodowe

Przed przejściem do zasadniczej części naszych rozważań poświęconych ocenie wyników gospodarczych Polski w latach 2004–2013 przedstawimy ich tło międzynarodowe, tj. najważniejsze tendencje rozwojowe w gospodarce światowej w tym samym okresie.

Tabela 1

Wzrost gospodarczy w świecie w latach 2004–2013 (stopa wzrostu w %)

Lata	2004–2007 (średniorocznie)	2007–2010 (średniorocznie)	2011	2012	2013 ^a
Świat	3,9	1,8	2,8	2,4	2,1
Kraje wysoko rozwinięte	2,7	0,3	1,5	1,3	1,0
Strefa euro	2,4	0,2	1,6	-0,7	-0,5
USA	2,8	0,3	1,8	2,8	1,6
Japonia	2,3	0,0	-0,6	1,9	1,9
Kraje transformacji ^b	7,8	2,9	4,6	3,2	2,0
Rosja	7,6	2,4	4,3	3,4	1,5
Kraje rozwijające się w tym: kraje najsłabiej rozwinięte	7,2 7,7	5,9 6,9	5,9 3,6	4,7 4,9	4,6 5,4
Afryka	5,9	4,8	0,8	5,7	4,0
Azja Płd.-Wschodnia	8,4	7,6	7,0	5,5	5,6
Chiny	11,3	10,8	9,3	7,7	7,7
Indie	9,1	8,1	7,3	5,1	4,8
Ameryka Łacińska	5,4	3,4	4,4	3,0	2,6

^a Dane wstępne.^b 17 byłych krajów socjalistycznych z wyjątkiem obecnych członków UE.

Tempa wzrostu grup krajów zostały obliczone jako średnia ważona stóp wzrostu PKB poszczególnych krajów, a wagi oparto na cenach i kursach walutowych z 2005 r.

Źródło: United Nations (2009), *World Economic Situation and Prospects 2009*, New York; United Nations (2011), *World Economic Situation and Prospects 2011*, New York; United Nations (2014), *World Economic Situation and Prospects 2014*, New York.

Jak wynika z wstępnych, częściowo jeszcze szacunkowych danych zamieszczonych w tabeli 1, globalny produkt krajowy brutto zwiększył się w 2013 r. o 2,1%, co oznacza pewne spowolnienie w stosunku do lat 2011–2012. Niemniej, było to tempo nieco wyższe od średniookresowego trendu notowanego w okresie 2007–2010, obejmującym największe od zakończenia II wojny światowej załamanie wzrostu całej gospodarki światowej w 2009 roku (-2,4%), ale znacznie niższe niż w okresie poprzedzającym kryzys (3,8%).

Podtrzymanie trendu rozwojowego w gospodarce światowej w 2013 r. było – podobnie jak w dwóch poprzednich latach i w całym analizowanym okresie – przede wszystkim wynikiem szybkiego wzrostu gospodarczego w krajach rozwijających się, gdzie PKB zwiększył się o 4,6%. Na tym tle szczególnie imponujące wskaźniki wzrostu gospodarczego osiągnęły kraje Azji Południowo-wschodniej (5,6%), w tym zwłaszcza Chiny (wzrost PKB o 7,7%). Czynnikiem stabilizacji sytuacji w gospodarce światowej było

również utrzymanie się na ścieżce trwałego, stosunkowo szybkiego wzrostu gospodarczego przez kraje Afryki i Ameryki Łacińskiej.

Z drugiej strony, czynnikiem spowolnienia dynamiki rozwojowej gospodarki światowej były gorsze niż w dwóch poprzednich latach i w okresie przed kryzysem (choć lepsze niż w okresie 2007–2010) 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.

Na podkreślenie zasługuje także precedensowa zmiana struktury czynników wzrostu gospodarki światowej – w 2013 r. łączna produktywność czynników produkcji (TFP) obniżyła się po raz pierwszy po II wojnie światowej (o 0,1%), głównie w wyniku spadku produktywności kapitału (Jankowiak, 2014).

Rozmiary polskiej gospodarki

Analizę wyników gospodarczych osiągniętych przez Polskę w 2013 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 2013 r. według wartości PKB przeliczonej na dolary USA zgodnie z bieżącymi kursami walut (BKW) oraz parytetem siły nabywczej (PSN). Dane o wartości PKB w 2012 r. podane w tej tabeli mają charakter szacunkowy i mogą ulec zmianie.

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 dodatkowo: Egipt, Pakistan, Malezję, Nigerię i Filipiny, natomiast wypadłyby z niej następujące kraje: Belgia, Szwecja, Austria, Szwajcaria i Norwegia.

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.

Tabela 2

Największe gospodarki świata w 2013 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)	USA	16 724	22,8	16 724	19,3
2 (2)	Chiny	8 939	12,2	13 374	15,4
3 (4)	Japonia	5 007	6,8	4 729	5,5
4 (5)	Niemcy	3 593	4,9	3 227	3,7
5 (9)	Francja	2 739	3,7	2 273	2,6
6 (8)	Wielka Brytania	2 490	3,4	2 378	2,7
7 (7)	Brazylia	2 190	3,0	2 422	2,8
8 (6)	Rosja	2 118	2,9	2 558	3,0
9 (11)	Włochy	2 068	2,8	1 805	2,1
10 (13)	Kanada	1 825	2,5	1 518	1,8
11 (3)	Indie	1 758	2,4	4 962	5,7
12 (17)	Australia	1 488	2,0	998	1,2
13 (14)	Hiszpania	1 356	1,8	1 389	1,6
14 (10)	Meksyk	1 327	1,8	1 845	2,1
15 (12)	Korea Płd.	1 198	1,6	1 666	2,1
16 (15)	Indonezja	867	1,2	1 285	1,5
17 (16)	Turcja	822	1,1	1 167	1,3
18 (23)	Holandia	801	1,1	696	0,8
19 (19)	Arabia Saudyjska	718	1,0	928	1,1
20 (33)	Szwajcaria	646	0,9	370	0,4
21 (32)	Szwecja	552	0,8	394	0,5
22 (35)	Norwegia	516	0,7	282	0,3
23 (21)	Polska	514	0,7	814	0,9
24 (31)	Belgia	507	0,7	422	0,5
25 (22)	Argentyna	485	0,7	771	0,9
26 (20)	Tajwan	485	0,7	926	1,1
27 (34)	Austria	418	0,6	361	0,4
28 (24)	Tajlandia	401	0,5	674	0,8
29 (18)	Iran	389	0,5	987	1,1
30 (25)	RPA	354	0,5	596	0,7
	Świat	73 454	100,0	86 698	100,0

Uwaga: Dane o PKB w 2013 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), 30.01.2014.

Zgodnie z tymi danymi, w 2013 r. Polska – w zależności od sposobu przeliczania walut – pod względem wielkości produkcji znajdowała się na 21 lub 23 miejscu na

świecie. Pod względem wartości PKB przeliczonej wg BKW, wynoszącej 514 mld \$, Polska zajmowała na tej liście 23 miejsce, pomiędzy Norwegią i Belgią; natomiast pod względem wielkości PKB liczonej wg PSN, szacowanej na 814 mld \$, zajmowaliśmy 21 miejsce, między Tajwanem i Argentyną. W porównaniu z poprzednim rokiem, pozycja Polski w tym rankingu nieco się obniżyła (o jedno miejsce), jeśli chodzi o wartość PKB liczoną wg PSN, natomiast poprawiła się wyraźnie pod względem wartości PKB liczonej wg BKW (awansowaliśmy tu o trzy miejsca), co po części wynikało z pewnej aprecjacji złotego względem dolara USA¹. Udział Polski w światowym PKB mierzony wg BKW wyniósł 0,7%, a wg PSN – 0,9%.

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 zmiany 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. Po prostu, niektóre kraje rozwijały się 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 rozwijających się krajów Azji i Ameryki Łacińskiej. 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 trzy największe gospodarki Ameryki Łacińskiej – dalsze 6%. 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 UE28 w gospodarce światowej. Według szacunkowych danych MFW w 2013 r. łączna wartość PKB w krajach UE28 liczona wg BKW wyniosła 17 267 mld \$, a wg PSN – 16 214 mld \$. Stanowiło to odpowiednio 23,5% lub 18,7% globalnego PKB. Dla porównania, PKB Stanów Zjednoczonych – największej pojedynczej gospodarki świata – wyniósł w ubiegłym roku

¹ Według danych NBP kurs złotego względem dolara USA w grudniu 2013 r. był o 2,4% wyższy niż przed rokiem.

15 724 mld \$ (22,8% lub 19,3% 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 (8 959 mld \$), natomiast przy zastosowaniu alternatywnego szacunku wg PSN szybko zmniejszają dystans do tego ugrupowania (13 374 mld \$), a ich udział w produkcji światowej wynosi obecnie odpowiednio 12,2% lub 15,4%.

Informacji na temat wielkości gospodarek krajów Unii Europejskiej dostarcza tabela 3, która zawiera wstępne dane o wartości PKB poszczególnych krajów członkowskich w 2013 r., wyrażone w euro według bieżących kursów walut (BKW) i według parytetu siły nabywczej (PSN)². Należy pamiętać, że dane o PKB w 2013 r. to wstępne szacunki, które mogą ulec zmianie³.

Tabela 3

Kraje UE28 według wartości PKB w 2013 r. (w mld €)

Miejsce	Kraj	PKB wg BKW		PKB wg PSN	
		mld €	%	mld €	%
1 (1)	Niemcy	2 735,8	20,9	2 609,6	20,0
2 (2)	Francja	2 066,5	15,8	1 833,0	14,0
3 (3)	Wielka Brytania	1 893,0	14,5	1 742,9	13,3
4 (4)	Włochy	1 558,8	11,9	1 545,0	11,8
5 (5)	Hiszpania	1 019,9	7,8	1 122,4	8,6
6 (7)	Holandia	602,9	4,6	544,2	4,2
7 (9)	Szwecja	420,7	3,2	312,3	2,4
8 (6)	Polska	388,7	3,0	672,9	5,1
9 (8)	Belgia	384,1	2,9	342,1	2,6
10 (10)	Austria	314,6	2,4	282,6	2,2
11 (15)	Dania	248,9	1,9	181,5	1,4
12 (17)	Finlandia	195,7	1,5	159,6	1,2
13 (13)	Grecja	182,8	1,4	209,9	1,6
14 (18)	Irlandia	165,7	1,3	152,6	1,2
15 (14)	Portugalia	165,3	1,3	202,9	1,6

² 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 (zwanych PPS), które wyrażają siłę nabywczą euro na rynku danego kraju.

³ Podane tutaj wstępne szacunki wartości PKB dla krajów UE w 2013 r. (pozyskane 17.01.2014) zostały w międzyczasie usunięte z bazy danych Eurostatu do czasu wprowadzenia nowych, poprawionych danych; dane te jednak są nadal dostępne w zeszycie *Statistical Annex of European Economy*, opublikowanym w listopadzie 2013 r. (European Commission, 2013). Uwaga ta dotyczy również danych o PKB per capita, wykorzystanych na wykresie 1.

Miejsce	Kraj	PKB wg BKW		PKB wg PSN	
		mld €	%	mld €	%
16 (12)	Czechy	148,3	1,1	216,7	1,7
17 (11)	Rumunia	141,6	1,1	280,4	2,1
18 (16)	Węgry	97,9	0,7	171,2	1,3
19 (19)	Słowacja	72,8	0,6	106,7	0,8
20 (24)	Luksemburg	45,3	0,3	36,6	0,3
21 (21)	Chorwacja	44,1	0,3	66,6	0,5
22 (20)	Bułgaria	41,0	0,3	89,1	0,7
23 (23)	Słowenia	35,0	0,3	43,2	0,3
24 (22)	Litwa	34,7	0,3	57,0	0,4
25 (25)	Łotwa	23,4	0,2	34,9	0,3
26 (26)	Estonia	18,5	0,1	24,9	0,2
27 (27)	Cypr	16,4	0,1	18,7	0,1
28 (28)	Malta	7,1	0,1	9,4	0,1
	UE28	13 069,5 ^a	100,0	13 068,9 ^a	100,0

Uwaga: Dane o PKB w 2013 r. to wstępne szacunki Eurostatu. Miejsce kraju wskazane w pierwszej kolumnie odpowiada wartości PKB wg BKW i PSN (w nawiasie). Udziały w łącznym PKB UE28 obliczone przez autora.

^a Suma wartości PKB wykazanych w tabeli dla poszczególnych krajów różni się nieco od wartości łącznego PKB wg BKW dla UE28 podanej przez Eurostat (13 068 mld €).

Źródło: Eurostat Database (ec.europa.eu/eurostat), 17.01.2014.

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 stosunku do przeciętnego poziomu w UE). 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 wartości liczone wg BKW. Dla Polski w 2013 r. różnica wynosiła 73%, dla Czech 46%, a dla Bułgarii aż 117%. Z reguły nadwyżka wartości PKB liczonej wg PSN nad wartością PKB liczoną wg BKW jest tym większa, im mniej rozwinięty jest dany kraj, chociaż 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 stosowane przy obliczaniu wartości PKB wg PSN 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 28 państw⁴ 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 UE28 i wytwarza 71% łącznego PKB licząc wg BKW lub 68% wg PSN. 15 krajów wchodzących w skład Unii przed jej rozszerzeniem (UE15) reprezentuje 79% całkowitej liczby ludności i wytwarza 92% łącznego PKB wg BKW lub 86% wg PSN. Natomiast 13 nowych państw członkowskich, które przystąpiły do Unii w 2004 r. i 2007 r. lub później, tj. 11 krajów EŚW oraz Cypr i Malta, reprezentuje 19% ogólnej liczby ludności i wytwarza odpowiednio tylko 8% lub 14% łącznego PKB całej Wspólnoty. O tej ogromnej asymetrii pomiędzy „starym trzonem” Unii a nowymi krajami członkowskimi należy pamiętać przy rozpatrywaniu miejsca Polski w Unii Europejskiej.

Polska jest największym krajem spośród nowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Dotyczy to zarówno obszaru i liczby ludności, jak też wielkości PKB. W rozszerzonej Unii Europejskiej (UE28) nasz kraj zajmuje szóste miejsce pod względem powierzchni i liczby ludności (odpowiednio 7,1% i 7,6%). Polska ma także szóstą pozycję w UE28 pod względem wielkości PKB liczonej wg PSN (5,1%), natomiast pod względem wielkości PKB przeliczonej 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 (podobna dysproporcja jest widoczna we wszystkich krajach EŚW). Niemniej jednak warto podkreślić, że od czasu wejścia do Unii Europejskiej pozycja Polski mierzona udziałem w łącznym potencjale gospodarczym ugrupowania znacznie się poprawiła. Udział Polski w łącznym PKB wszystkich krajów należących obecnie do Unii Europejskiej (UE28) 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 2013 r. Podobnie udział Polski w łącznym PKB UE28 liczonym wg PSN zwiększył się z 3,9% w 2004 r. do 4,2% w 2007 r., 4,8% w 2010 r. i 5,1% w 2013 r.

Wzrost gospodarczy i realna konwergencja

W okresie ostatnich 24 lat w Polsce postępował proces szybkiej realnej konwergencji zarówno w stosunku do krajów Unii Europejskiej, jak i wszystkich krajów transformacji. Proces ten był głównie pochodną szybkiego wzrostu gospodarczego – najszybszego w grupie nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej (UE11) i blisko dwukrotnie

⁴ Chorwacja jako 28. państwo członkowskie została przyjęta do Unii Europejskiej 1 lipca 2013 r. W analizie prowadzonej w tym rozdziale kraj ten jest uwzględniony w tym zakresie, na jaki pozwalają dostępne dane.

szybszego niż średnio w ‘starych’ krajach UE15. Zbliżone tendencje charakteryzowały trajektorie rozwojowe Polski i tych dwóch grup gospodarek w latach 2004–2013, tj. po uzyskaniu członkostwa w UE. Odpowiednie dane zawiera tabela 4.

Tabela 4
Wzrost PKB w latach 1990–2013

Kraj	Dynamika wzrostu PKB (ceny stałe)					Poziom PKB w 2013 r.		
	Średnia roczna stopa wzrostu w % 1990–2013	Roczna stopa wzrostu w %				1989 = 100	2000 = 100	2004 = 100
		2004	2011	2012	2013			
Polska	2,9	5,3	4,5	1,9	1,3	204	158	141
Bułgaria	0,4	6,7	1,8	0,8	0,5	112	154	125
Chorwacja	0,0	4,1	0,0	-2,0	-0,6	100	124	104
Czechy	1,3	4,7	1,8	-1,0	-0,4	138	140	122
Estonia	1,5	6,3	9,6	3,9	1,5	146	163	126
Litwa	0,6	7,4	6,0	3,7	3,4	117	174	129
Łotwa	0,4	8,8	5,3	5,2	4,0	109	165	122
Rumunia	0,8	8,5	2,2	0,7	2,0	121	157	124
Słowacja	2,2	5,1	3,0	1,8	0,8	173	169	142
Słowenia	1,3	4,4	0,7	-2,5	-2,6	139	125	109
Węgry	1,0	4,8	1,6	-1,7	0,2	129	121	103
UE15	1,5	2,4	1,5	-0,5	-0,1 ^a	144	114	106

^a Średnia ważona obliczona przez autorów, gdzie wagami są szacunki PKB wg PSN dla 2013 r. Średnia nieważona jest równa -0,4.

Tempa wzrostu PKB dla lat 2004, 2011 i 2012 pochodzą z Eurostatu, a dla 2013 r. – z MFV. Wskaźniki wzrostu o podstawach 2000 = 100 oraz 2004 = 100 są obliczone na podstawie danych Eurostatu uzupełnionych dla 2013 r. danymi MFV (dla UE15 – średnia nieważona). Przy obliczaniu wskaźników wzrostu o podstawie 1989 = 100 wykorzystano także dane EBOR, odwołujące się do 1989 r.

Źródło: Eurostat (ec.europa.eu/eurostat); EBRD (www.ebrd.com); IMF, *World Economic Outlook Database*, October 2013; obliczenia własne.

W tym okresie PKB zwiększył się w Polsce o 41% (tj. w tempie ok. 4% średnio rocznie). Pod tym względem w grupie nowych krajów członkowskich UE nasz kraj ustępował tylko Słowacji (42%); równocześnie oznaczało to znaczną nadwyżkę dynamiki rozwojowej w stosunku do krajów UE15. W rezultacie – jak pokazują dane zawarte w tabelach 5 i 6 – Polska wydatnie zmniejszyła lukę w poziomie rozwoju gospodarczego w stosunku do wszystkich dotychczasowych krajów członkowskich Unii. W grupie UE11 lukę rozwojową udało się zawęzić w stosunku do sześciu (z jedenastu) krajów. Zmiany relatywnej pozycji rozwojowej polskiej gospodarki były w tym przypadku nie tylko pochodną szybszego tempa wzrostu gospodarczego, ale także dodatkowo funk-

cją zróżnicowanych trendów demograficznych i tempa aprecjacji realnych kursów walutowych w poszczególnych krajach.

Tabela 5

Relatywny poziom rozwoju w Polsce i wybranych krajach UE w latach 1989–2013 (PKB na 1 mieszkańca według parytetu siły nabywczej, Polska = 100)

Kraj	1989	2000	2004	2006	2008	2010	2011	2012	2013 ^a
Polska	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Niemcy	279	243	227	224	206	191	190	185	183
Francja	268	238	216	209	188	174	168	162	160
Włochy	274	243	211	202	184	163	158	151	146
Wielka Brytania	256	248	244	237	202	172	163	159	159
Hiszpania	199	200	198	202	182	158	149	144	140
Irlandia	195	271	280	280	233	205	198	193	192
Portugalia	159	167	151	152	137	128	119	113	110
Grecja	178	174	184	178	163	139	124	113	107
Średnia dla UE15	262	238	222	217	196	175	169	164	162
Czechy	197	145	153	154	143	128	125	121	119
Bułgaria	122	60	69	74	76	70	71	70	69
Chorwacja	133	102	111	111	112	93	93	92	90
Estonia	142	93	113	128	122	102	107	107	107
Litwa	145	81	102	111	114	98	105	108	110
Łotwa	137	76	91	102	104	88	93	97	100
Rumunia	89	55	67	74	82	77	75	75	75
Słowacja	155	102	111	122	127	118	117	115	114
Słowenia	194	164	169	170	161	135	131	126	121
Węgry	146	112	124	122	114	105	103	100	99

^a Szacunki własne na podstawie temp wzrostu PKB dla 2013 r. z danych MFW (dla grupy UE15 – średnia ważona obliczona przez autorów) oraz danych o relatywnym poziomie rozwoju dla 2012 r. pochodzących z Eurostatu.

Źródło: IMF, *World Economic Outlook Database*, September 2005 (dla 1989 r.); Eurostat (ec.europa.eu/eurostat) (dla lat 2000–2012); IMF, *World Economic Outlook Database*, October 2013 (dla 2013 r.); obliczenia własne.

Jak wynika z danych tabeli 5, w momencie rozszerzenia Unii Europejskiej w 2004 r. poziom rozwoju gospodarczego w dotychczasowych krajach członkowskich (UE15) był średnio ponad dwukrotnie (o 122%) wyższy niż w Polsce. W okresie swego członkostwa w Unii Polska zmniejszyła swój dystans rozwojowy do bogatych krajów unijnego ‘rdzenia’ o 60 punktów procentowych, tj. w tempie ok. 6 punktów rocznie. Najwydatniej dystans ten udało się nam zmniejszyć w stosunku do Irlandii (88 p.p.), Wielkiej Brytanii (85) i Grecji (77). W scenariuszu optymistycznym, w przypadku tego ostatniego kraju,

a także Portugalii lukę rozwojową może udać się Polsce zamknąć całkowicie albo w tym roku, albo w następnym.

Z kolei w grupie nowych krajów członkowskich Polska zmniejszyła najbardziej swą lukę w poziomie rozwoju gospodarczego w stosunku do państw najbogatszych, tj. Słowenii (48 p.p.) i Czech (34); pod względem poziomu PKB per capita udało się nam też – po raz pierwszy od czasów przedwojennych – wyprzedzić Węgry. Z drugiej jednak strony wystąpił też proces dywergencji – luka rozwojowa w Polsce wzrosła w stosunku do Litwy i Słowacji, a jednocześnie zmniejszył się dystans rozwojowy do Polski takich krajów jak Łotwa i Rumunia.

Tabela 6

Luka rozwojowa w nowych krajach członkowskich UE w stosunku do UE15 w latach 1989–2013 (PKB per capita wg PPP, UE15 = 100)

Kraj	1989	2004	2011	2012	2013 ^a
Polska	38	45	59	61	62
Bułgaria	47	31	42	43	43
Chorwacja	51	50	55	56	56
Czechy	75	69	74	74	74
Estonia	54	51	63	65	66
Litwa	55	46	62	66	68
Łotwa	52	41	55	59	62
Rumunia	34	30	44	46	47
Słowacja	59	50	69	70	71
Słowenia	74	76	77	77	75
Węgry	56	56	61	61	61

^a Szacunki własne na podstawie temp wzrostu PKB dla 2013 r. z danych MFW (dla grupy UE15 – średnia ważona obliczona przez autorów) oraz danych o relatywnym poziomie rozwoju dla 2012 r. pochodzących z Eurostatu.

Źródło: IMF, *World Economic Outlook Database*, September 2005 (dla 1989 r.); Eurostat (ec.europa.eu/eurostat) (dla lat 2004–2012); IMF, *World Economic Outlook Database*, October 2013 (dla 2013 r.); obliczenia własne.

Jak z kolei widać w tabeli 6, PKB na 1 mieszkańca według PPP w ubiegłym roku stanowił w Polsce 62% średniej dla krajów UE15. Oznacza to, że między rokiem 1989 a 2013 nasz kraj odrobił aż 24 punkty procentowe dystansu rozwojowego do UE15, z czego 17 punktów – już po wejściu do tego ugrupowania (tj. w latach 2004–2013)⁵. Oznacza to m.in., że tempo realnej konwergencji wyraźnie w Polsce przyspieszyło po

⁵ Czynnikiem dodatkowo wspomagającym proces realnej konwergencji w stosunku do Unii Europejskiej były zmiany demograficzne. O ile liczba ludności w Polsce w latach 1989–2013 tylko nieznacznie wzrosła (38,533 mln w porównaniu z 38,173 mln, tj. o 0,9%), 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 2,9% rocznie, natomiast w krajach UE15 – średnio 1,3% rocznie.

wejściu do Unii Europejskiej – o ile w latach 1990–2003 wynosiło ono średnio 0,5 punktu procentowego w przeliczeniu rocznym, o tyle w okresie 2004–2013 zwiększyło się ponad trzykrotnie – do 1,7 p.p. rocznie.

Wyniki Polski prezentują się dość korzystnie na tle pozostałych nowych krajów członkowskich Unii z Europy Środkowej i Wschodniej, szczególnie w perspektywie długookresowej, tj. całego dotychczasowego przebiegu transformacji systemowej. W latach 1990–2013 Polska była w gronie nowych państw członkowskich Unii zdecydowanym liderem w procesie realnej konwergencji względem krajów UE15. Pozycję lidera nasz kraj utracił jednak po roku 2004. W okresie po rozszerzeniu Unii proces realnej konwergencji przebiegał najszybciej na Litwie, Łotwie i w Słowacji (zmniejszenie luki w stosunku do UE15 odpowiednio o 22, 22 i 21 punktów procentowych), a następnie w Polsce, Rumunii i Estonii (17, 17 i 15 p.p.); w przypadku pozostałych państw UE11 luka ta albo zmniejszyła się tylko nieznacznie, albo (Czechy) jeszcze się powiększyła.

Rozwój społeczno-gospodarczy i poziom życia

W podrozdziale 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 UE28 według wartości PKB na 1 mieszkańca liczonej wg PSN w 2004 r. i 2013 r. przedstawia wykres 1⁶. Umożliwia on porównanie aktualnego poziomu realnych dochodów w poszczególnych krajach oraz ich wzrostu w okresie odpowiadającym mniej więcej od czasu zasadniczego rozszerzenia Unii. Dane dotyczące wartości PKB per capita w 2013 r. mają charakter szacunkowy. Jak już zaznaczyliśmy wcześniej, szacunki PKB wg PSN dla krajów EŚW nie są dokładne i mogą być niekiedy zawyżone.

Według naszych obliczeń, opartych na szacunkowych danych Eurostatu, w 2013 r. przeciętny PKB na 1 mieszkańca w krajach rozszerzonej Unii Europejskiej (UE28), liczony wg PSN, wyniósł 25 600 €. W strefie euro (UE17 lub UE18) wynosił on 27 500 €, a w krajach wchodzących w skład Unii przed jej rozszerzeniem (UE15) – 28 200 €.

Poziom dochodów w krajach członkowskich UE jest nadzwyczaj zróżnicowany. Liderem pod względem poziomu PKB na 1 mieszkańca jest Luksemburg (69 200 €)⁷. Wysoki dochód na mieszkańca (około 30 000 € lub więcej) mają również: Holandia, Austria, Irlandia, Szwecja, Dania, Niemcy, Belgia i Finlandia. Największe kraje Unii

⁶ Dla ułatwienia lektury dane o PKB per capita wyrażone w umownych jednostkach parytetu siły nabywczej (PPS) zostały tutaj oznaczone symbolem € (standaryzowane euro). Ta sama uwaga dotyczy danych o PKB ogółem podanych wcześniej w tabeli 3.

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 kapitałowych uzyskiwanych przez międzynarodowe koncerny, banki i instytucje finansowe zlokalizowane w tym kraju.

poza Niemcami – Francja, Wielka Brytania, Włochy i Hiszpania – notują nieco niższe dochody na mieszkańca (od 24 000 € do 28 000 €). Mniej zaawansowane kraje Europy Zachodniej, jak Grecja, Portugalia, Cypr i Malta, mają znacznie niższe dochody (od 19 000 € do 22 000 €). 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 PSN równej 17 500 € w 2013 r. zajmujemy miejsce w dolnej części rankingu krajów poszerzonej UE, wyprzedzając tylko Węgry, Łotwę, Chorwację, Rumunię i Bułgarię. W ostatnich kilku latach nastąpiły duże przetasowania w tym rankingu z uwagi na zróżnicowaną reakcję poszczególnych krajów na globalny kryzys oraz kryzys w strefie euro. W rezultacie Polska wyprzedziła Węgry i Łotwę oraz zbliżyła się do Estonii i Litwy⁸, ale dystans dzielący nas od Czech, Słowacji i Słowenii pozostaje nadal znaczny.

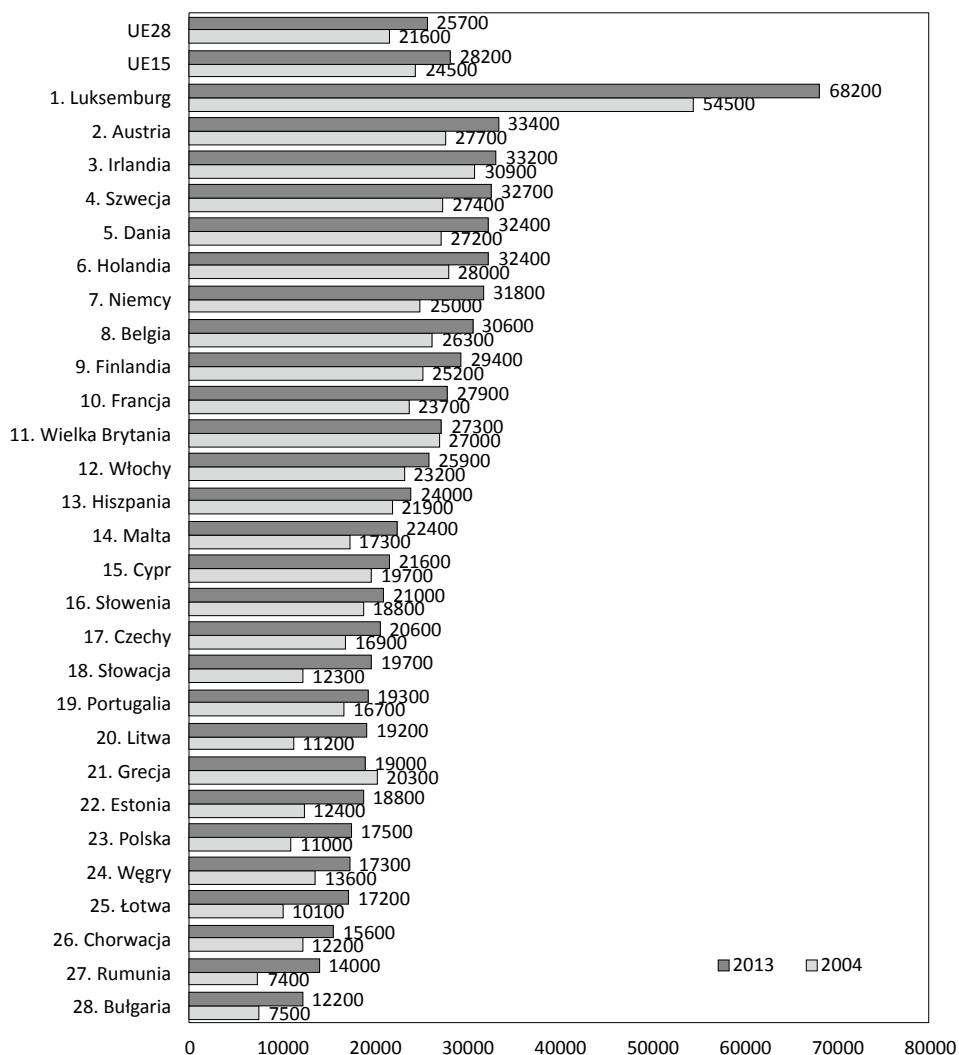
Porównując dane o PKB per capita w 2004 r. i 2013 r. (wykres 1) widzimy, że w okresie po wstąpieniu do Unii Europejskiej Polska osiągnęła znaczny postęp w zmniejszaniu luki dochodowej dzielącej ją od wyżej rozwiniętych krajów Europy Zachodniej. W tym okresie wartość PKB per capita w Polsce mierzona wg PSN wzrosła prawie o 60%, podczas gdy ten sam miernik dochodu w krajach UE15 zwiększył się tylko o 12%. Relacje te potwierdzają wnioski oparte na nieco innych danych, sformułowane w poprzednim punkcie przy omawianiu przebiegu procesu realnej konwergencji (tab. 4–6).

PKB per capita jest jedynie przybliżonym i orientacyjnym wskaźnikiem poziomu życia w danym kraju. Poziom życia mieszkańców zależy także w dużym stopniu od rozkładu dochodów oraz od posiadanych zasobów majątkowych. Niestety, statystyka międzynarodowa nie zawiera prawie żadnych danych o zasobach majątkowych gospodarstw domowych (finansowych i rzeczowych), a 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 UE zakres absolutnej biedy jest niewielki (poniżej 2%). Jednak w większości krajów EŚW znaczna część ludności żyje poniżej poziomu dochodów i konsumpcji uznawanego w danym kraju za próg ubóstwa. Według ostatniego raportu OECD na temat podziału dochodów i ubóstwa (OECD, 2013a), opartego na danych z 2010 r., względna stopa ubóstwa w Polsce (odsetek ludności o dochodzie niższym od połowy mediany dochodu w kraju) wyniosła około 11%; wskaźnik ten był zbliżony do średniej dla OECD, ale niemal dwa razy wyższy niż w Czechach i Danii.

⁸ Dane o PKB wg PSN dla Litwy za ostatnie lata, podawane przez Eurostat, sugerują, że w kategoriach PKB per capita kraj ten wyprzedził nie tylko Polskę i Węgry, lecz również Estonię (czego nie potwierdzają w pełni szacunki PKB per capita wg PSN podawane przez MFV).

Wykres 1

Ranking krajów UE28 pod względem PKB na 1 mieszkańca wg PSN (w €)



Uwaga: Ranking jest sporządzony według wstępnych danych o PKB per capita wg PSN za 2013 r. Dane za 2004 r. ilustrują zmianę zanotowaną w okresie po rozszerzeniu UE. Dane o PKB per capita obliczono dzieląc wartość PKB ogółem przez liczbę ludności.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (ec.europa.eu/eurostat), 17.01.2014.

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 30,9 w 2012 r., był nieco wyższy od średniej

dla wszystkich krajów UE. Wśród nowych państw członkowskich UE28 bardziej egalitarne proporcje podziału dochodów wykazują Czechy, Słowacja, Słowenia i Węgry, zaś wśród krajów Europy Zachodniej – Austria, Belgia, Dania, Luksemburg, Holandia, Szwecja, Finlandia i Niemcy, tzn. kraje najmocniej lansujące ideę „państwa dobrobytu”. Pozytywnym zjawiskiem jest stopniowe obniżanie się tego wskaźnika w Polsce, widoczne od 2005 r.

Innym wskaźnikiem nierówności w podziale dochodów jest dystans dochodowy pomiędzy najbiedniejszymi i najbogatszymi ludźmi w danym kraju. Z danych Eurostatu wynika, że w 2012 r. stosunek między dochodami 20% najbogatszych i 20% najbiedniejszych rodzin w Polsce wynosił 5:1 i był mniej więcej równy średniej dla UE28. Jednak w większości krajów Unii stosunek ten był niższy, a znacznie większa dysproporcja między dochodami rodzin zamożnych i ubogich występowała jedynie w Hiszpanii, Portugalii i Grecji, jak również w Rumunii i Bułgarii oraz na Łotwie. 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 25% całości dochodów⁹.

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).

Według najnowszej edycji raportu UNDP (UNDP, 2013), opartej na danych z 2012 r., liderami światowej klasyfikacji pod względem wartości wskaźnika HDI są: Norwegia, Australia, Stany Zjednoczone, Holandia i Nowa Zelandia. Spośród krajów UE 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 (21), a dalsze miejsca w kolejności: Czechy, Estonia, Słowacja, Węgry, Polska, Litwa i Łotwa, Chorwacja, Rumunia i Bułgaria (57). Pod względem wartości tego wskaźnika Polska ma wynik zbliżony do średniej dla EŚW (0,821), ale zajmuje pod tym względem dopiero 39 miejsce na świecie i ustępuje większości krajów UE28. Wśród krajów UE pod względem wysokości tego wskaźnika Polska wyprzedza jedynie Portugalię, Litwę, Łotwę, Chorwację, Rumunię i Bułgarię.

Wartość wskaźnika HDI dla Polski systematycznie wzrasta, co świadczy o ciągłości rozwoju społeczno-gospodarczego. W porównaniu z 2005 r. Polska awansowała w tym rankingu o trzy miejsca, wyprzedzając m.in. Portugalię (w rzeczywistości zmiany te nastąpiły w dwu ostatnich latach); również wartość wskaźnika HDI dla Polski w tym

⁹ Więcej informacji na temat nierówności dochodowych oraz ubóstwa w Polsce i innych krajach UE zawiera część 1.3 niniejszego rozdziału.

okresie znacznie wzrosła). Jednak miejsce Polski w światowym rankingu HDI 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.

To samo źródło podaje również szacunki wskaźnika HDI z poprawką na nierówności w podziale dochodów i poziomie życia (*Inequality-adjusted Human Development Index* – IHDI). Wskaźnik ten stara się uchwycić poziom życia i rozwoju przeciętnego mieszkańca określonego kraju, który jest niższy od wskazań ogólnego wskaźnika HDI, jeżeli występują duże nierówności w poziomie dochodów, edukacji i stanu zdrowia mieszkańców. Dla Polski wartość wskaźnika IHDI jest niższa od wartości pierwotnego wskaźnika HDI, ale nie zmienia to w sposób istotny pozycji zajmowanej przez Polskę w tym rankingu¹⁰.

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 tuż przed 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.

W 2011 r. uruchomiony został program pod nazwą *Better Life Initiative*, którego celem jest wielowymiarowa analiza dobrobytu społecznego i poziomu życia w krajach członkowskich OECD. Obliczany w tym programie wskaźnik poziomu życia BLI (*Better Life Index*) ma służyć do porównawczych ocen dobrobytu społecznego w różnych krajach przy uwzględnieniu jedenastu podstawowych aspektów dobrobytu i jakości życia: 1) dochód i majątek, 2) warunki mieszkaniowe, 3) praca, 4) bilans praca – życie (osobiste i rodzinne), 5) edukacja, 6) zdrowie, 7) środowisko, 8) więzi społeczne, 9) demokracja i praworządność, 10) bezpieczeństwo, 11) ogólne zadowolenie z życia. Każdy z wymiarów dobrobytu społecznego jest oceniany za pomocą 1–4 szczegółowych wskaźników opartych na danych ze źródeł pozarządowych. Po normalizacji wskaźniki składowe opisujące różne aspekty dobrobytu społecznego, podobnie jak zbiorczy wskaźnik BLI, przyjmują wartości liczbowe w przedziale od 0 do 1 (wyższa wartość oznacza lepszy wynik). Konkretnie wartości liczbowe ogólnego wskaźnika BLI dla poszczególnych

¹⁰ W ostatnim rankingu pod względem wartości IHDI Polska zajęła 30 miejsce na 132 sklasyfikowanych krajów, co jest mniej więcej porównywalne z 39. miejscem zajmowanym na pełnej liście rankingu HDI, obejmującej 187 krajów.

krajów nie są podawane, ale łatwo można je obliczyć jako prostą średnią arytmetyczną wartości 11 wskaźników składowych, dostępnych w serwisie internetowym (www.oecd-betterlifeindex.org); każdy użytkownik może sobie również obliczyć ważony wskaźnik dobrobytu, stosując własne wagi przypisywane różnym wymiarom dobrobytu. Najnowsze wydanie raportu BLI (OECD 2013b) zawiera ogólną ocenę dobrobytu społecznego na obszarze OECD (obejmującym 36 państw członkowskich i kandydujących), opartą na danych z lat 2010–2012, oraz porównawczą analizę wyników osiągniętych w różnych dziedzinach kształtujących dobrobyt społeczny.

Według najnowszych danych najwyższy poziom dobrobytu społecznego na obszarze objętym tym badaniem reprezentują: Australia, Stany Zjednoczone, Szwajcaria oraz kraje nordyckie; w krajach tych nieważony wskaźnik BLI przyjmuje wartości zbliżone do 8. Najniższy poziom dobrobytu społecznego notują: Rosja, Turcja, Brazylia, Chile i Meksyk; w krajach tych nieważony wskaźnik BLI ma wartość liczbową w przedziale od 3 do 4. Dla Polski nieważony wskaźnik BLI ma wartość około 5,5, co jest wynikiem zbliżonym do średniej dla wszystkich krajów objętych tym badaniem. Spośród różnych wymiarów dobrobytu społecznego uwzględnionych we wskaźniku BLI, Polska uzyskała stosunkowo wysokie oceny w takich dziedzinach jak bezpieczeństwo publiczne, edukacja i więzi społeczne, natomiast stosunkowo niskie noty w zakresie warunków materialnych, stanu zdrowia oraz ogólnego zadowolenia mieszkańców kraju z istniejących warunków życia.

Jednym z bardzo ważnych aspektów dobrobytu społecznego i poziomu życia jest dostępność pracy oraz istniejące w danym 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 i turbulencjami w strefie euro. 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 oraz krótkookresowe bezrobocie frykcyjne – niezależne w zasadzie od aktualnej koniunktury, a także dlatego, iż zmiany poziomu zatrudnienia i bezrobocia są opóźnione w stosunku do zmian poziomu produkcji i zazwyczaj słabsze. W 2013 r. przeciętna stopa bezrobocia w UE28 notowana w badaniach ankietowych wyniosła 10,9%. Najwyższą stopę bezrobocia notowała Grecja (27,3%), Hiszpania (26,4%), Portugalia (16,5%) i Irlandia (13,1%), a wśród krajów EŚW – Chorwacja (17,6%), Słowacja (14,2%) i Bułgaria (12,9%)¹¹. Polska, ze średnią roczną stopą bezrobocia 10,4%, notowaną w ankietowych badaniach rynku pracy, znajdowała się pod tym względem poniżej przeciętnej dla UE, ale poziom rejestrowanego bezrobocia był dużo wyższy – średnio 13,5% (GUS, 2014a). Szczególnym problemem

¹¹ Wszystkie te dane dotyczą przeciętnej stopy bezrobocia notowanej w badaniach ankietowych rynku pracy (BAEL). Bezrobocie rejestrowane było zwykle wyższe.

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 2013 r. ponad 27% (Eurostat 2014).

Kryzys globalny lat 2008–2009, a następnie kryzys zadłużenia w strefie euro, którego efektem było spowolnienie wzrostu gospodarczego w Europie w latach 2012–2013, 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 przygotowanym przez ekspertów Banku Światowego (World Bank, 2011) oraz w jednym z ostatnich raportów na temat krajów transformacji publikowanych przez EBOR (EBRD, 2011). Wpływ kryzysu w strefie euro na rozwój gospodarczy i dobrobyt społeczny w krajach transformacji zbadany został w następnym wydaniu tego raportu (EBRD, 2012), a najnowsza edycja raportu (EBRD, 2013) pokazuje negatywne skutki zwolnienia wzrostu i zahamowania reform gospodarczych w tych krajach na przebieg konwergencji dochodowej pomiędzy krajami transformacji a wysoko rozwiniętymi krajami na Zachodzie, od której zależy zmniejszenie dystansu dzielącego te kraje pod względem poziomu życia. Badania wykazują, że negatywny wpływ kryzysu na dobrobyt społeczny w krajach transformacji 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 oraz spadku konsumpcji i oszczędności.

Porównawcza ocena ogólnej kondycji gospodarki

Ogólną ocenę aktualnej kondycji gospodarki polskiej oprzemy na analizie porównawczej pięciu makroekonomicznych wskaźników, powszechnie stosowanych w porównawczych ocenach stanu gospodarki: a) tempo wzrostu gospodarczego, b) stopa bezrobocia, c) stopa inflacji, d) saldo finansów publicznych, e) saldo bieżących obrotów z zagranicą. Narzędziem, które wykorzystujemy w tej analizie, jest pięciokąt ogólnej kondycji gospodarki¹². Ilustruje on stopień realizacji pięciu celów makroekonomicznych: a) wzrost gospodarczy, b) pełne zatrudnienie, c) równowaga wewnętrzna (brak inflacji), d) równowaga finansów publicznych, e) równowaga zewnętrzna. Stopień realizacji powyższych celów wyrażają zmienne odkładane na osiach liczbowych pięciokątów.

¹² Metoda ta była również stosowana w porównawczej analizie kondycji polskiej gospodarki przedstawionej we wcześniejszych raportach; zalety i ograniczenia tego typu analizy zostały omówione w poprzednich raportach, wraz z pewnymi odniesieniami do literatury (por. np. Weresa, red., 2013, s. 27–34).

Tabela 7

Główne wskaźniki makroekonomiczne w Polsce i wybranych krajach UE w 2013 r.

Kraj	Wzrost PKB	Inflacja	Bezrobocie	Saldo finansów publicznych	Saldo obrotów bieżących
	%	%	%	% PKB	% PKB
Czechy	-1,2	1,4	7,0	-2,7	-2,4
Francja	0,3	1,0	10,8	-4,2	-1,9
Hiszpania	-1,2	1,5	26,4	-7,2	1,1
Niemcy	0,4	1,6	5,3	-0,1	7,0
Polska	1,6	0,9	10,4	-4,4	-1,6
Słowacja	0,8	1,5	14,2	-2,5	2,0
Szwecja	0,9	0,4	8,0	-1,1	6,2
Węgry	1,1	1,7	10,2	-2,4	2,9
Włochy	-1,9	1,3	12,2	-3,0	0,9

Uwaga: Wszystkie dane mają charakter szacunkowy. Dane o inflacji dotyczą tempa wzrostu cen dóbr i usług konsumpcyjnych. Dane o bezrobociu to zharmonizowane stopy bezrobocia oparte na wynikach badań ankietowych rynku pracy (średnie roczne).

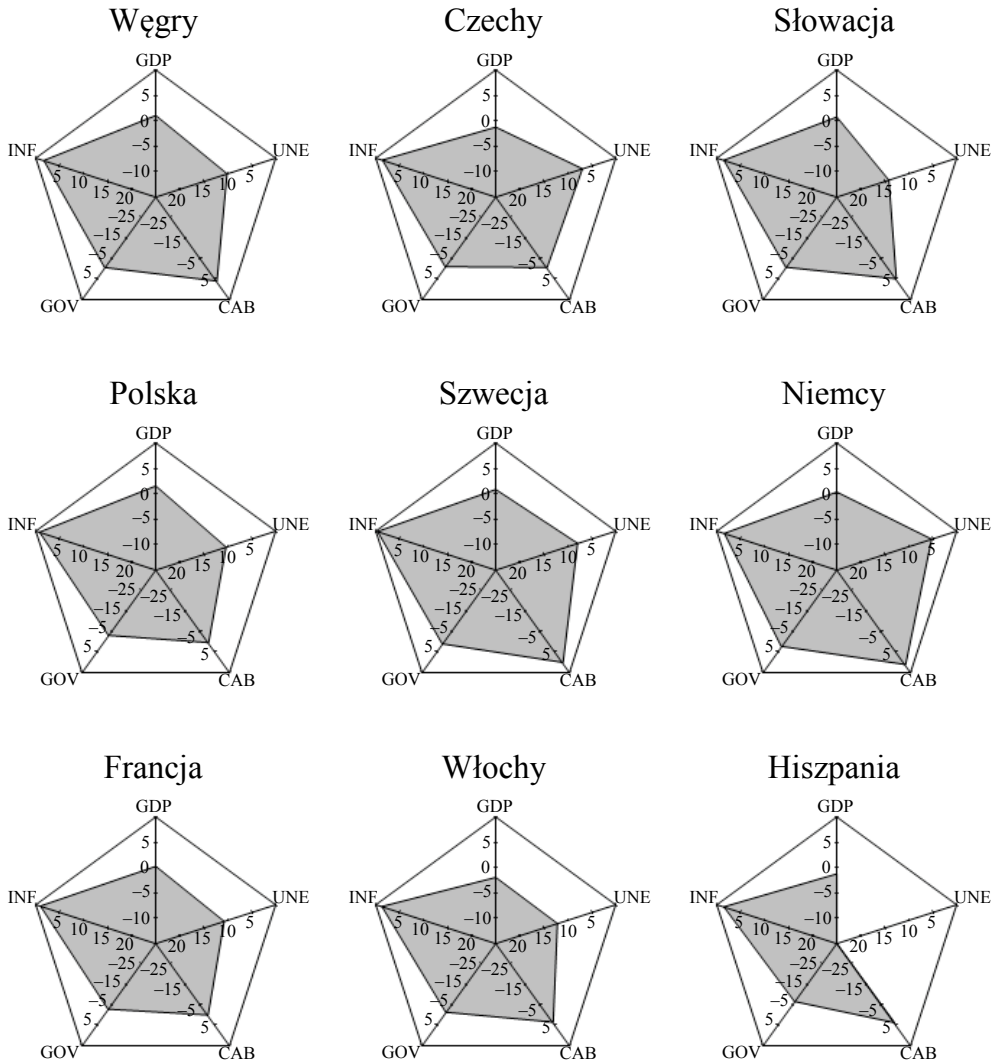
Źródło: Stopa inflacji i stopa bezrobocia wg danych Eurostatu (ec.europa.eu/eurostat); dostęp 25.02.2014; tempo wzrostu PKB, saldo finansów publicznych i saldo obrotów bieżących to wstępne szacunki podane w najnowszej prognozie gospodarczej Komisji Europejskiej (European Commission, 2014). Dane o tempie wzrostu PKB oraz inflacji w Polsce są zgodne z najnowszymi szacunkami GUS (GUS, 2014a, 2014b).

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 zakreślone 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, opisujących aktualną kondycję gospodarki. 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.

Wykres 2

Kondycja gospodarcza Polski i niektórych innych krajów UE w 2013 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.

Porównamy teraz w tych kategoriach ogólną kondycję polskiej gospodarki w 2013 r. z sytuacją istniejącą w trzech innych krajach EŚW: na Węgrzech, w Czechach i Słowacji

oraz w pięciu krajach Europy Zachodniej: Niemczech, Francji, Włoszech, Hiszpanii i Szwecji. 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. Wśród krajów Europy Zachodniej Niemcy, Francja i Włochy to nasi główni partnerzy handlowi i główni dostawcy zagranicznych inwestycji. Hiszpania i Włochy to kraje 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 uczestniczy on w EUW (a może właśnie dzięki temu). W porównaniu z ubiegłorocznym badaniem (Weresa, red., 2013) grupę krajów poddanych analizie porównawczej rozszerzyliśmy o Włochy.

Dane dotyczące wskaźników opisujących ogólną kondycję gospodarczą Polski i porównywanych krajów w 2013 r. zawiera tabela 7. Są to wstępne dane o charakterze szacunkowym z zasobów statystycznych Eurostatu i Komisji Europejskiej, które mogą ulec jeszcze pewnym zmianom. W odniesieniu do Polski dane te są mniej więcej zgodne ze wstępnymi danymi za miniony rok opublikowanymi przez GUS oraz NBP, a niewielkie różnice 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 analizę porównawczą.

Naszą analizę rozpoczęliśmy od omówienia kształtowania się w poszczególnych krajach (na tle sytuacji w całej Unii) pięciu wymienionych wskaźników makroekonomicznych, z uwzględnieniem ich zmian w stosunku do poprzedniego roku. Następnie porównamy pięciokąty ilustrujące ogólną kondycję poszczególnych gospodarek w 2013 r. pod kątem widzenia porównawczej pozycji gospodarki polskiej.

Rok 2013 był czwartym z kolei rokiem umiarkowanego wzrostu gospodarczego na świecie po globalnym kryzysie ekonomicznym lat 2008–2009. Tymczasem w Europie trwało nadal osłabienie wzrostu, zapoczątkowane kryzysem finansowym w strefie euro, chociaż w drugiej połowie roku wystąpiły pewne oznaki poprawy koniunktury. Niemniej jednak rok 2013 jako całość w skali całej UE28 zamknął się zerowym wzrostem łącznego realnego PKB, a łączny PKB w strefie euro – według wstępnych szacunków – był niższy o 0,4% w porównaniu z poprzednim rokiem. Wynikało to przede wszystkim z prawie zupełnej stagnacji produkcji we Francji i w Niemczech oraz trwającej nadal recesji we Włoszech i w Hiszpanii. W analizowanej tutaj grupie pewien niewielki wzrost produkcji w 2013 r. (o 1–1,5%) zanotowała Polska, Węgry, Słowacja i Szwecja, natomiast Czechy odnotowały po raz drugi z rzędu spadek produkcji o około 1%. W porównaniu z poprzednim rokiem wyraźną poprawę koniunktury zanotowały Węgry, przywracając pewien wzrost produkcji po jej okresowym spadku. Pozostałe kraje nie wykazały dużych zmian w dynamice produkcji, ale w drugiej połowie roku w większości krajów wystąpiły pewne oznaki poprawy lub ożywienia.

Zwolnieniu wzrostu produkcji towarzyszył wyraźny spadek tempa inflacji. Średnia stopa inflacji w UE28, mierzona wskaźnikiem cen konsumpcyjnych, obniżyła się z 3% w 2011 r. do 2,5% w 2012 r. i 1,5% w 2013 r. Spadek inflacji był wynikiem wolniejszego wzrostu produkcji i popytu oraz efektem restrykcyjnej polityki fiskalnej i monetarnej. W rozpatrywanej grupie wszystkie kraje odnotowały w 2013 r. nieco niższą inflację w porównaniu z poprzednim rokiem. W większości krajów tej grupy inflacja utrzymuje się obecnie w bezpiecznym przedziale 1% – 1,5%, a w Polsce i w Szwecji jest ona jeszcze niższa. W niektórych krajach europejskich rządy i banki centralne stanęły właściwie w obliczu zagrożenia deflacją, ale jeżeli zapoczątkowane ożywienie przybierze na sile, inflacja zapewne znowu przyspieszy.

Jak już wspomniano w poprzednim punkcie, bezrobocie w większości krajów UE utrzymuje się nadal na stosunkowo wysokim poziomie, ponieważ wzrost produkcji jak na razie nie jest zbyt szybki, a poza tym jest to głównie długookresowe bezrobocie strukturalne oraz krótkookresowe bezrobocie frykcyjne, raczej niewrażliwe na ewentualne przyspieszenie wzrostu produkcji. W gruncie rzeczy przeciętna stopa bezrobocia na obszarze UE wykazuje tendencję zwyżkową od początku globalnego kryzysu. W 2013 r. przeciętna stopa bezrobocia w krajach UE28 wyniosła prawie 11% i była znowu nieco wyższa niż w poprzednim roku. W badanej grupie krajów stopa bezrobocia była nadal stosunkowo niska w Niemczech (około 5,5%), w Czechach (7%) i w Szwecji (8%). W Polsce, na Węgrzech i we Francji bezrobocie utrzymywało się na poziomie 10–11% – zbliżonym do przeciętnego poziomu w UE28; we Włoszech i w Słowacji bezrobocie było wyższe (odpowiednio 12% i 14%), a w Hiszpanii osiągnęło rekordowy poziom – 26,5%. 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.

Ostatnie lata przyniosły pewną poprawę stanu finansów publicznych w Unii Europejskiej, czego wyrazem jest redukcja przeciętnej wielkości deficytu budżetowego w państwach UE28 z 6,5% PKB w 2010 r. do 3,5% PKB w 2013 r. Pomimo tego droga do przestrzegania limitu deficytu przyjętego w Traktacie z Maastricht (3% PKB) dla wielu krajów UE, w tym również dla niektórych państw członkowskich UGW, jest jeszcze długa. Jeżeli chodzi o sytuację pod tym względem istniejącą w 2013 r. w obrębie badanej grupy, to jedynym krajem utrzymującym całkowitą równowagę między wydatkami i dochodami w budżecie państwa były Niemcy, choć bliska równowadze budżetowej była także Szwecja. Wszystkie pozostałe kraje wykazywały znaczne deficyty w budżecie państwa, wynoszące od 2,5% PKB w Czechach, Słowacji i na Węgrzech do 3% we Włoszech, 4% we Francji i 7% w Hiszpanii. W Polsce deficyt budżetowy, liczony zgodnie ze standardami UE, wyniósł w 2013 r. około 4,5% PKB, tzn. był nieco wyższy niż w poprzednim roku¹³.

¹³ W 2014 r. deficyt budżetowy w Polsce zapewne ulegnie zmniejszeniu w wyniku transferu funduszy z prywatnej do publicznej części systemu emerytalnego (z OFE do ZUS); jednak osiągnięta w ten sposób sztuczna, czysto księgowa „poprawa” w bilansie finansów publicznych będzie efektem jednorazowym, który

Rezultatem ciągłych deficytów budżetowych jest wzrost długów publicznych – zarówno pod względem absolutnej ich wielkości, jak i w relacji do PKB. Według wstępnych szacunków, ogólna suma długu publicznego wszystkich państw członkowskich UE28 osiągnęła na koniec 2013 r. poziom około 11 700 mld €, co stanowiło blisko 90% łącznej wartości PKB wytworzonej w tamtym roku. W analizowanej grupie krajów stosunek długu publicznego do PKB na koniec 2013 r. wyniósł: 41% w Szwecji, 46% w Czechach, 54% w Słowacji, 58% w Polsce, około 80% w Niemczech i na Węgrzech, około 95% we Francji i w Hiszpanii i 130% we Włoszech (European Commission, 2014). W większości państw ciężar długu publicznego wykazuje tendencję rosnącą.

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, międzynarodowe płatności bieżące, prywatne transfery dochodów 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. W 2013 r. większość krajów badanej grupy zanotowała pewną poprawę bilansu obrotów bieżących, co jest normalnym zjawiskiem w okresach recesji lub stagnacji. Według wstępnych danych o bilansie płatniczym, deficyt obrotów bieżących w Polsce zmniejszył się do około 1,5% PKB. Niewielki deficyt w obrotach bieżących z zagranicą wystąpił również w Czechach i we Francji (poniżej 2% PKB). Natomiast pozostałe kraje w tej grupie wykazały mniejsze lub większe nadwyżki; najwyższe nadwyżki w obrotach bieżących (6–7% PKB) osiągnęły Niemcy oraz Szwecja.

Analizując zmiany pięciu rozważanych wskaźników makroekonomicznych zanotowane w 2013 r. w porównaniu z poprzednim rokiem, dochodzimy do następującego wniosku. Rok 2013, podobnie jak rok 2012, upłynął pod znakiem wyraźnego zwolnienia wzrostu w Europie, przy zupełnej stagnacji ogólnego poziomu produkcji w UE28 i pewnym spadku produkcji w strefie euro. Te same zjawiska wystąpiły w analizowanej tutaj grupie krajów – niektóre z nich zanotowały wyraźnie osłabienie wzrostu gospodarczego, inne nie odnotowały żadnego wzrostu, a jeszcze inne doświadczyły niewielkiego spadku produkcji. Druga połowa 2013 r. przyniosła pewne oznaki poprawy koniunktury, ale ożywienie jest jak na razie dość słabe. Zwolnieniu wzrostu towarzyszyły cykliczne zmiany innych wskaźników ekonomicznych typowe dla okresów słabej koniunktury: spadek inflacji, wzrost lub utrzymanie się znacznego bezrobocia oraz pewna poprawa 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, ale relatywna wielkość deficytów budżetowych

zniknie już w następnym roku – podobnie jak to było na Węgrzech w 2011 r. po likwidacji prywatnego filara ubezpieczeń emerytalnych.

w Polsce, we Francji i w Hiszpanii pozostała nadal znacznie wyższa od pożądanego limitu (3% PKB).

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 2013 r. jest najbardziej podobny co do swej powierzchni oraz kształtu do pięciokątów ilustrujących sytuację gospodarczą w Czechach, na Węgrzech i we Francji. Oznacza to, że w kategoriach pięciu analizowanych wskaźników ogólna bieżąca kondycja tych gospodarek była mniej więcej porównywalna. W odróżnieniu od Czech, których gospodarka wykazała w ostatnich dwóch latach recesję, oraz Francji i Węgier, których gospodarki ujawniły właściwie zupełną stagnację, Polska zanotowała w tym czasie znaczny, choć stosunkowo niski wzrost produkcji. Inflacja została stłumiona we wszystkich czterech krajach, ale bezrobocie pozostało dość wysokie (może z wyjątkiem Czech). Relatywna wielkość deficytu budżetowego w Polsce była podobna jak we Francji, lecz znacznie wyższa niż na Węgrzech i w Czechach. Wszystkie cztery kraje odnotowały pewną poprawę w bilansie bieżących obrotów z zagranicą, jakkolwiek nadal wykazywały (z wyjątkiem Węgier) ujemne salda obrotów bieżących. Polska gospodarka rozwija się także dość pomyślnie w porównaniu z gospodarką Słowacji, która również zanotowała wyraźne zwolnienie wzrostu w ostatnich dwu latach, ale znacznie wyższe bezrobocie; z drugiej strony, Słowacja miała lepsze wyniki w zakresie bilansu obrotów zewnętrznych oraz finansów publicznych.

Kształt pięciokąta charakteryzującego ogólną kondycję polskiej gospodarki jest również zbliżony do kształtu pięciokątów wykreślonych dla Niemiec i Szwecji, ale jego powierzchnia jest mniejsza. Oznacza to, że wyniki osiągnięte przez nasz kraj w 2013 r. w zakresie uwzględnionych tutaj pięciu kryteriów makroekonomicznych były, ogólnie biorąc, nieco gorsze. Stopa wzrostu PKB w Polsce była wprawdzie znacznie wyższa niż w Niemczech i Szwecji, a stopa inflacji – jeśli wierzyć urzędowym danym – niższa niż w Niemczech, ale wszystkie pozostałe wskaźniki w Niemczech i Szwecji były lepsze. Bezrobocie w obu tych krajach jest znacznie niższe niż w Polsce, obydwa kraje mają znaczne nadwyżki w obrotach bieżących z zagranicą oraz znacznie lepsze wyniki w dążeniu do równowagi budżetowej. Sytuacja gospodarcza w Polsce jest natomiast zdecydowanie lepsza niż w Hiszpanii, której gospodarka pogrążona jest nadal w recesji (trwającej prawie nieprzerwanie od 2008 r.) i która notuje rekordowo wysokie bezrobocie. Hiszpania przywróciła równowagę w swoich bieżących obrotach z zagranicą (głównie w wyniku recesji), lecz sytuacja finansów publicznych w Hiszpanii jest dużo gorsza niż w Polsce – zarówno jeśli chodzi o wielkość deficytu budżetowego, jak i o zadłużenie państwa. To samo w zasadzie odnosi się do porównania ogólnej kondycji gospodarki w Polsce i we Włoszech, jakkolwiek Włochy – w porównaniu z Hiszpanią – mają znacznie niższy deficyt budżetowy i dużo niższe bezrobocie.

W porównaniu z poprzednim rokiem, ogólna sytuacja gospodarcza Polski w 2013 r. nie uległa zasadniczej zmianie. Tempo wzrostu PKB było nieco niższe niż w roku

poprzednim, inflacja została zahamowana, deficyt w obrotach bieżących z zagranicą zmniejszył się, ale bezrobocie pozostało wysokie, a nawet trochę wzrosło. Deficyt budżetowy, wyrażony w odsetkach PKB, zwiększył się i był znacznie wyższy od pułapu akceptowanego w UE, a poziom długu publicznego w relacji do PKB zbliżył się do ustawowej granicy, a nawet ją przekroczył. Pozytywnym zjawiskiem jest pewne przyspieszenie wzrostu PKB w drugiej połowie minionego roku, które może być sygnałem nadchodzącego ożywienia.

Podsumowując, pod względem pięciu głównych wskaźników charakteryzujących ogólną kondycję gospodarki wyniki uzyskane przez Polskę w 2013 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 2013 r. i perspektywy na dalsze lata

Polska była jedynym krajem w Unii Europejskiej, który uniknął recesji podczas globalnego kryzysu ekonomiczno-finansowego w latach 2008–2009. Chociaż zjawisko to było głównie rezultatem 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. Po dwóch latach stosunkowo dobrego wzrostu PKB (3,9% w 2010 r. i 4,5% w 2011 r.), następne dwa lata upłynęły pod znakiem ponownego zwolnienia wzrostu gospodarczego w Polsce – do 1,9% w 2012 r. i 1,6% w 2013 r. (według wstępnych szacunków GUS). Spowolnienie wzrostu gospodarczego w Polsce było bezpośrednio związane ze stagnacją lub nawet pewnym spadkiem produkcji w Europie Zachodniej w wyniku utrzymujących się jeszcze skutków kryzysu globalnego oraz negatywnego wpływu kryzysu zadłużenia w strefie euro. Pewne przyspieszenie wzrostu PKB, które nastąpiło w drugiej połowie ubiegłego roku i na początku bieżącego roku, wyłania pytanie o ciągłość tego ożywienia i o widoki na rok obecny oraz lata przyszłe.

Pewne wskazówki na ten temat daje analiza zmian głównych składników popytu finalnego, które kształtowały dynamikę PKB podczas zwolnienia wzrostu naszej gospodarki obserwowanego w dwu ostatnich latach. Tę typy analiza, będąca kontynuacją podobnych analiz dokonywanych w poprzednich wydaniach tego raportu (np. Weresa, red., 2013), pozwala ustalić, które składniki popytu podtrzymywały lub stymulowały wzrost PKB, a które go osłabiały. Pozwala także stwierdzić, czy wzrost PKB ma solidne pokrycie we wzroście popytu wewnętrznego i zewnętrznego – od tego bowiem zależy możliwość dalszego wzrostu produkcji. Wnioski z tej analizy mogą być również pomocne w ocenie perspektyw wzrostu gospodarczego Polski w 2014 r. i w latach następnych.

Wpływ poszczególnych składników popytu finalnego na tempo wzrostu realnego PKB w latach 2012–2013 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 PKB¹⁴.

W pierwszym wierszu tabeli podane zostało 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. Spożycie publiczne stanowi różnicę między spożyciem ogółem i konsumpcją prywatną. Zmiana zapasów jest liczona jako różnica między akumulacją brutto i inwestycjami w środkach trwałych. Saldo handlu zagranicznego (eksport netto) to różnica pomiędzy eksportem i importem. Wszystkie wielkości są ujęte w cenach stałych.

Tabela 8

Wpływ składników popytu na wzrost realnego PKB w Polsce w latach 2012–2013 (%)

Produkcja i popyt	2012				2013			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
PKB ^a	3,6	2,4	1,3	0,7	0,5	0,8	1,9	2,7
Popyt krajowy	2,5	-0,3	-0,7	-1,3	-0,8	-1,7	0,5	1,7
Spożycie	1,0	1,1	0,6	0,2	0,0	0,9	0,9	1,7
prywatne	1,1	1,0	0,4	0,1	0,0	0,1	0,6	1,1
publiczne ^b	-0,1	0,1	0,2	0,1	0,0	0,8	0,3	0,6
Akumulacja brutto	1,5	-1,4	-1,3	-1,5	-0,8	-2,6	-0,4	0,0
inwestycje	0,7	0,1	-0,5	-1,3	-0,3	-0,6	0,1	0,5
przyrost zapasów ^c	0,8	-1,5	-0,8	-0,2	-0,5	-2,0	-0,5	-0,5
Saldo handlu zagr.	1,1	2,7	2,0	2,0	1,3	2,5	1,4	1,0

^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 (www.stat.gov.pl) oraz obliczenia własne.

Z analizy danych zawartych w tabeli 8 wynika, że niewielki wzrost realnego PKB w ostatnich dwu latach był prawie w całości spowodowany przez poprawę salda handlu zagranicznego. Popyt krajowy w całym tym okresie charakteryzował się bardzo słabą dynamiką, a jego wolumen przez większą część okresu wykazywał tendencję spadkową, głównie pod wpływem ciągłego spadku akumulacji – zarówno w zakresie inwestycji w środkach trwałych, jak i inwestycji w zapasach (przyrostu zapasów). Wobec prawie całkowitej stagnacji spożycia prywatnego niewielki wzrost wolumenu wydatków państwowych był niewystarczający, aby skompensować głęboki spadek nakładów inwestycyjnych. Z danych rocznych wynika, że wolumen popytu krajowego (ujmowany w cenach

¹⁴ Ściśle 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.

stałych) wykazał zerowy wzrost w obydwu ostatnich latach, ale dane kwartalne pokazują, że w okresie od II kw. 2012 r. do II kw. 2013 r. ogólna wielkość popytu krajowego malała. Nie ulega więc wątpliwości, że przy braku wsparcia w postaci poprawy salda handlu zagranicznego mielibyśmy do czynienia z całkowitą stagnacją produkcji lub nawet niewielkim jej spadkiem (recesją), a nie z niewielkim wzrostem odnotowanym w rocznej i kwartalnej statystyce PKB. W podtrzymywaniu wzrostu polskiej gospodarki w ostatnich dwóch latach najważniejszą rolę odegrał znaczny wzrost eksportu, który dokonał się pomimo bardzo niesprzyjających warunków panujących w tym czasie na głównych naszych rynkach eksportowych w Europie Zachodniej.

Wzrost eksportu netto w latach 2012 i 2013 – podobnie jak w 2009 r. – był rezultatem wyższej dynamiki eksportu niż importu. Jedyna różnica polega na tym, że w 2009 r. zarówno eksport, jak i import malał, a obecnie jeden i drugi strumień wymiany zagranicznej prawie cały czas wzrastał. W 2012 r. wolumen eksportu wzrósł o prawie 4%, natomiast wolumen importu obniżył się nieco w porównaniu z poprzednim rokiem. W 2013 r. wolumen eksportu znów zwiększył się o około 4%, podczas gdy wolumen importu wzrósł dość nieznacznie, tylko o 1%. Wynikająca z tego poprawa salda handlu zagranicznego umożliwiła pewien wzrost ogólnego poziomu produkcji pomimo braku wzrostu ogólnego poziomu popytu krajowego. Choć brzmi to trochę paradoksalnie, korzystne zmiany w bilansie handlowym, które nastąpiły pomimo bardzo niekorzystnych warunków panujących w tym czasie na naszych głównych rynkach eksportowych, pomogły nam dwukrotnie uniknąć recesji w okresie głębokiego kryzysu i późniejszych nowych turbulencji w otoczeniu zewnętrznym.

Analiza składników popytu pokazuje również, że dla podtrzymania i przyspieszenia wzrostu gospodarczego w Polsce konieczny jest silny impuls ze strony autonomicznych składników popytu – 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. To samo dotyczy w dużej mierze także wydatków państwowych (zwłaszcza wydatków bieżących zaliczanych do spożycia publicznego i wydatków transferowych). Możliwość zwiększenia wydatków państwowych zależy w dużym stopniu od wzrostu wpływów podatkowych, który z kolei zależy od wzrostu PKB. W ujęciu keynesistowskim rząd może odegrać aktywną rolę w wyciąganiu gospodarki z „dołka” poprzez zwiększanie wydatków państwowych finansowanych z deficytu budżetowego, i tego rodzaju ekspansywna polityka fiskalna rzeczywiście była stosowana w wielu krajach podczas globalnego kryzysu w celu złagodzenia recesji. Ale ponieważ nasz rząd koncentruje obecnie główną uwagę na poprawie stanu finansów publicznych, celowa polityka ekspansyjna zmierzająca do pobudzenia wzrostu gospodarczego za pomocą zwiększonych wydatków państwowych raczej nie będzie w najbliższym czasie stosowana. Jeżeli gospodarka przyspieszy, co przyniesie zwiększone wpływy podatkowe, to rząd oczywiście chętnie wyda dodatkowe pieniądze. Na razie jednak będzie prawdopodobnie kontynuował dość restrykcyjną politykę fiskalną w celu zmniejszenia deficytu budżetowego i zahamowania wzrostu

długu publicznego. W każdym razie budżet państwa na rok bieżący jest już ustalony i nie ma w nim miejsca na dalszy znaczny wzrost wydatków państwowych¹⁵.

Dlatego dla podtrzymania i wzmocnienia zapoczątkowanego ożywienia i przyspieszenia wzrostu gospodarki polskiej konieczny jest znaczny wzrost wolumenu nakładów inwestycyjnych (prywatnych i publicznych) oraz dalszy wzrost eksportu. Dla trwałego przyspieszenia wzrostu gospodarczego konieczny jest przy tym nie jednorazowy impuls wzrostowy, lecz ciągle i znaczny wzrost wolumenu inwestycji i eksportu. Nie jest wcale pewne, czy i kiedy te dwa warunki konieczne zostaną spełnione.

Wzrost polskiego eksportu w najbliższych latach będzie przede wszystkim zależał od dalszego rozwoju koniunktury w Europie, tzn. od dynamiki popytu na naszych głównych rynkach eksportowych. Zapoczątkowana ostatnio poprawa koniunktury w Europie Zachodniej może okazać się za słaba dla silnego pobudzenia wzrostu polskiego eksportu. Przynajmniej w krótkookresowej ocenie trzeba też wziąć pod uwagę negatywny wpływ ostatnich wydarzeń politycznych na Ukrainie i udziału w nich Rosji na polski eksport do Europy Wschodniej. Oczywiście, dynamika naszego eksportu będzie także zależna od starań polskich producentów i eksporterów o utrzymanie i zwiększenie atrakcyjności i konkurencyjności oferowanych produktów. Należy jednak pamiętać o tym, że nawet jeśli wzrost eksportu przyspieszy, to postępujące ożywienie w naszej gospodarce będzie najpewniej związane również ze znacznym wzrostem importu. Tymczasem siła impulsu wzrostowego płynącego z handlu zagranicznego zależy od kształtowania się salda wymiany zagranicznej, tzn. różnicy między eksportem i importem. Nie jest wcale pewne, czy wzrost eksportu okaże się dostatecznie silny, aby przeważał nad wzrostem importu. Wiele zależy od dalszej ewolucji kursu walutowego – czynnika, który trudno jest przewidzieć.

Jeszcze mniej prawdopodobny jest szybki wzrost nakładów inwestycyjnych w gospodarce, których ogólna wielkość w ostatnich dwóch latach wykazywała pewien spadek. Napływ inwestycji zagranicznych maleje, ponieważ wyczerpuje się lista atrakcyjnych obiektów z własności publicznej pozostałych jeszcze do sprzedania, a chętnych do podejmowania całkowicie nowych, dużych inwestycji jest niewiele. Zarówno polskie, jak i zagraniczne przedsiębiorstwa działające już w kraju nie spieszą się zbyt z podejmowaniem nowych inwestycji, dopóki koniunktura na rynku krajowym i rynkach zagranicznych pozostaje dość słaba, a widoki na przyszłość są niezbyt pewne. Jednym z czynników hamujących prywatne wydatki inwestycyjne jest niska płynność finansowa w wielu przedsiębiorstwach po długim okresie zastoju na rynku. Jednak przeszkodę tę można by pokonać poprzez zwiększone zaciąganie kredytów – tym bardziej, że banki rozszerzyły i rozluźniły ostatnio swe oferty kredytowe zarówno dla konsumentów,

¹⁵ Według oficjalnych szacunków wolumen wydatków państwowych zaliczanych do spożycia publicznego (głównie płace i uposażenia oraz inne wydatki bieżące) wzrosło w 2014 r. o 3,1%, a w 2015 r. o 2,6%; a wolumen inwestycji publicznych – odpowiednio o 4,0% i 3,9% (European Commission, 2014). Aby ocenić wpływ zwiększonych wydatków państwowych na ogólną wielkość popytu i produkcji, należałoby wziąć pod uwagę udział tych wydatków w PKB oraz prawdopodobne efekty mnożnikowe.

jak i dla przedsiębiorstw. Aby podejmować inwestycje, trzeba mieć nie tylko obiecujące projekty inwestycyjne i odpowiednie środki finansowe, lecz przede wszystkim – trzeba tego chcieć. Tymczasem jednak klimat inwestycyjny w gospodarce jest ogólnie słaby.

Znaczną część ogółu inwestycji w Polsce stanowią inwestycje publiczne, głównie o charakterze infrastrukturalnym, współfinansowane z budżetu UE. Kontynuacja dużych przedsięwzięć infrastrukturalnych i uruchamianie nowych projektów będzie oczywiście podtrzymywać aktywność w sektorze budowlanym, ale nie zwiększy to w sposób zasadniczy ogólnej sumy nakładów inwestycyjnych w gospodarce, częściowo ze względu na ograniczone zdolności do absorpcji funduszy unijnych zarówno od strony wymaganego własnego wkładu finansowego, jak i od strony zdolności realizacyjnej. Podsumowując, pewne ożywienie działalności inwestycyjnej w tym i w następnym roku jest możliwe, ale wynikający z tego wzrost całego wolumenu inwestycji nie będzie zapewne duży. A jak już zaznaczono, bez znacznego wzrostu eksportu oraz inwestycji szanse na znaczne i trwałe ożywienie w gospodarce są niewielkie.

Obecna tendencja do ożywienia w gospodarce polskiej jest wyraźnie widoczna w przyspieszeniu wzrostu PKB w ostatnich kwartałach. Realna stopa wzrostu PKB, liczona w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku wzrosła z 0,5% w I kw. 2013 r. do 0,8% w II kw., 1,9% w III kw. i – według wstępnych danych – 2,7% w IV kw. ubiegłego roku. Jednak tendencja do ożywienia nie znajduje na razie pełnego potwierdzenia w kształtowaniu się innych wskaźników aktywności gospodarczej. Oznacza to, że tendencja do ożywienia nie jest na razie dostatecznie silna i nie obejmuje jeszcze całej gospodarki.

Produkcja przemysłowa kształtuje się na poziomie 4–5% wyższym niż przed rokiem, ale od połowy ubiegłego roku po wyrównaniu sezonowym jej dynamika już nie wzrasta. Produkcja budowlano-montażowa wykazała normalny wzrost pod koniec roku, związany z wykończaniem terminowych robót, ale po wyrównaniu sezonowym kształtuje się na poziomie znacznie niższym w porównaniu z poprzednim rokiem. Optymistycznym sygnałem jest zwykła tendencja detalicznej sprzedaży towarów, której wolumen wzrósł w ubiegłym roku o 4% (większa część tego przyrostu miała miejsce w drugiej połowie roku). Ale zapasy towarów i wyrobów gotowych utrzymują się na poziomie zbliżonym do notowanego w poprzednim roku, a inwestycje w zapasach nie wykazują tendencji rosnącej, charakterystycznej dla okresów poprawy koniunktury lub ożywienia. Po długotrwałym zastoju na rynku mieszkaniowym, ubiegły rok przyniósł wyraźny wzrost sprzedaży, jednak liczba nowych mieszkań oddanych do użytku w ubiegłym roku była mniejsza niż w roku poprzednim. Pozytywnym zjawiskiem jest znaczny wzrost eksportu – pomimo słabej koniunktury w Europie Zachodniej; według najnowszych danych GUS, wartość naszego eksportu (w cenach bieżących) wzrosła o 5,8% w 2013 r. Negatywnym zjawiskiem natomiast jest zupełna stagnacja inwestycji, których ogólny wolumen nie wykazał żadnego wzrostu w dwu kolejnych latach. Sytuacja na rynku pracy nie poprawia się, ponieważ wyraźny wzrost ogólnego poziomu zatrudnienia byłby możliwy dopiero przy wzroście PKB w tempie przynajmniej 3% rocznie; przy obecnym wzroście produkcji w tempie około 2% rocznie ogólna wielkość zatrudnienia w gospodarce oraz wielkość

zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw nie wzrosła, a stopa zarejestrowanego bezrobocia pozostaje wysoka. Wskaźniki koniunktury w przemyśle, budownictwie i handlu, oparte na badaniach ankietowych, ujawniają tendencję rosnącą, lecz pozostają nadal w ujemnym przedziale wartości. Nastroje konsumentów, raportowane w badaniach opinii, poprawiły się pod koniec roku, lecz pozostają nadal słabe, podobnie jak oceny własnej sytuacji finansowej i ogólnej sytuacji gospodarczej.

Widoki dla polskiej gospodarki na następne lata są silnie zależne od dalszego rozwoju koniunktury w gospodarce globalnej i europejskiej. Najnowsze prognozy dla gospodarki światowej przewidują pewne przyspieszenie wzrostu globalnej produkcji w rezultacie spodziewanego ożywienia w Stanach Zjednoczonych i w Europie Zachodniej. Zgodnie z ostatnią prognozą Banku Światowego (World Bank, 2014b), gospodarka światowa jako całość wzrośnie o 3,2% w 2014 r. i 3,4% w 2015 r. Ostatnia prognoza MFW (IMF, 2014) zakłada nieco wyższy wzrost globalnej produkcji – o 3,6% w 2014 r. i 4,0% w 2015 r. Dla strefy euro obydwa źródła przewidują stopniową poprawę koniunktury i powrót do powolnego wzrostu: o 1,0% w 2014 r. i 1,4% w 2015 r. Najnowsza prognoza Komisji Europejskiej (European Commission, 2014) przewiduje dla UE28 jako całości wzrost PKB w 2014 r. o 1,5%, a w 2015 r. o 2,0%, a dla strefy euro odpowiednio o 1,2% i 1,8%; oznacza to pewną korektę wwyż w stosunku do poprzedniej prognozy.

Komisja Europejska podniosła również swoją prognozę wzrostu PKB dla Polski – 2,9% w 2014 r. i 3,2% w 2015 r. Ostatnia prognoza MFW z jesieni 2013 r. (IMF, 2013), podobnie jak wcześniejsza prognoza Komisji Europejskiej, przewidywała nieco niższy wzrost – o 2,4% w 2014 r. i 2,9% w 2015 r., a prognoza OECD (OECD, 2013c) sugerowała nieco wyższy wzrost – odpowiednio o 2,7% i 3,3%. Niektóre inne źródła krajowe i zagraniczne również podniosły swe prognozy wzrostu dla Polski na dwa kolejne lata. EBRD podniósł ostatnio swą prognozę wzrostu PKB dla Polski do 2,7% w 2014 r. i 3,5% w 2015 r. (EBRD, 2014). Najnowsza prognoza Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową (www.ibngr.pl) przewiduje, że realny PKB w Polsce wzrośnie o 2,8% w 2014 r. i 3,5% w 2015 r. Niektórzy optymiści uważają, że wzrost PKB rządu 3–3,5% jest możliwy już w tym roku.

Jeżeli nawet – zgodnie z powyższymi krótkookresowymi prognozami – wzrost gospodarczy w Polsce w następnych dwu latach przyspieszy do około 3% rocznie, nie ma raczej szans na szybki powrót do tempa wzrostu rządu 4–5% lub jeszcze wyższego, które osiągała polska gospodarka przed wybuchem globalnego kryzysu. Co więcej, długoterminowe prognozy wzrostu, uwzględniające ograniczenia podażowe związane z barierą demograficzną, są dla Polski i innych krajów EŚW wyjątkowo niekorzystne.

Średnioterminowa prognoza MFW (IMF, 2013) do 2018 r. zakłada, że strefa euro i Unia Europejska jako całość odzyskają w 2015 r. swą „normalną” dynamikę wzrostu – odpowiednio około 1,5% i 2,0% rocznie. Dla Polski prognoza ta przewiduje pewne przyspieszenie wzrostu – do 3% w 2016 r. i 3,5% w 2018 r.

Kilka analiz czynników wzrostu polskiej gospodarki przeprowadzonych w ostatnich latach wskazywało, że potencjał rozwojowy naszej gospodarki jest nadal duży i przy właściwym jego wykorzystaniu oraz wsparciu przez pro wzrostową politykę gospodarczą

państwa możliwe byłoby zapewnienie tempa wzrostu około 4% rocznie¹⁶. 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 EŚW, począwszy od 2015 r., stopniowe wygasanie wzrostu gospodarczego. Według prognozy Komisji Europejskiej, w przypadku Polski tempo wzrostu PKB obniży się z 3,9% 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 dochodów i dobrobytu społecznego, lecz także prawdopodobne odwrócenie około 2045 r. tendencji konwergencyjnej i ponowne zwiększanie się luki dochodowej dzielącej nas od Europy Zachodniej. Aby ten scenariusz się nie ziścił, konieczne jest podjęcie odpowiednich działań w polityce 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 zagrożeń¹⁷.

Tymczasem 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. Poważnym zagrożeniem wzrostu gospodarczego w długim okresie jest postępujące starzenie się ludności i rosnący ciężar kosztu emerytur. Podstawowym warunkiem dalszego wzrostu w najbliższych latach jest dalszy wzrost eksportu i zasadnicze ożywienie inwestycji.

¹⁶ Takie mniej więcej długookresowe tempo wzrostu polskiej gospodarki zakładały wizje rozwojowe kreslone na najbliższe 10–20 lat (por. np. Boni (red.), 2009; Kleer i in. (red.), 2011; Matkowski, 2010; Rapacki, 2012; Kołodko, 2013).

¹⁷ Więcej informacji na ten temat zawiera następny punkt tego rozdziału (1.2), w którym omawiamy implikacje tej długookresowej prognozy wzrostu dla procesu konwergencji dochodowej między krajami EŚW a Europą Zachodnią.

Bibliografia

- Boni, M., (red.) (2009), *Wyzwania rozwojowe*, Urząd Rady Ministrów, Warszawa.
- EBRD, (2011), *Transition Report 2011: Crisis and Transition: The People's Perspective*, London.
- EBRD, (2012), *Transition Report 2012: Integration across Borders*, London.
- EBRD, (2013), *Transition Report 2013: Stuck in Transition?*, London.
- EBRD, (2014), *Regional Economic Prospects*, January 2014 (www.ebrd.com).
- European Commission, (2012), *2012 Ageing Report: Economic and Budgetary Projections for the EU27 Member States: 2010–2060* („European Economy”, No. 2/2012).
- European Commission, (2013), *Statistical Annex of European Economy*, Autumn 2013 (ec.europa.eu).
- European Commission, (2014), *European Economic Forecast: Winter 2014* („European Economy”, No. 2/2014).
- Eurostat, (2014), Eurostat Database (ec.europa.eu/eurostat).
- GUS, (2014a), *Biuletyn Statystyczny*, No. 1/2014 (and earlier issues of 2013).
- GUS, (2014b), *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju: rok 2013*, Warszawa.
- IMF (2005), *World Economic Outlook Database*, September 2005.
- IMF (2013), *World Economic Outlook*, October 2013.
- IMF (2014), *World Economic Outlook Database* (www.imf.org).
- Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową (2014), *Stan i prognoza koniunktury gospodarczej* (www.ibngr.pl).
- Jankowiak, J. (2014), *Świat jest zdewastowany*, Rzeczpospolita, 19 February.
- Kleer, J., Wierzbicki, A., Strzelecki, Z., Kuźnicki, L. (eds.) (2011), *Wizja przyszłości Polski. Studia i analizy*, t. 2, *Gospodarka i środowisko*, PAN, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, Warszawa.
- Kołodko, G., (2013), *Strategia dla Polski 2013–2025*, „Rzeczpospolita”, 30.01.2013.
- Matkowski, Z., (2010), *Perspektywy wzrostu gospodarczego Polski w latach 2010–2020 i docelowy poziom PKB per capita*, in: Płowiec U. (ed.), *Innowacyjna Polska w Europie 2020. Szanse i zagrożenia trwałego rozwoju*, PWE, Warszawa 2010, p. 62–120. Matkowski Z. (2013), *Bariera demograficzna a perspektywy konwergencji*, „Kurier GTF”, No. 4/2013.
- OECD, (2012), *Looking to 2060: Long-term Growth Prospects for the World*, OECD Economic Policy Papers, No. 03/2012.
- OECD, (2013a), *Crisis Squeezes Income and Puts Pressure on Inequality and Poverty*, Paris.
- OECD, (2013b), *How's Life? 2013: Measuring Well-being*, Paris.
- OECD, (2013c), *Economic Outlook*, No. 2/2013 (stats.oecd.org).
- Rapacki, R., (2012), *Opome doganianie Unii*, „Rzeczpospolita”, 20.06.2012.
- Rapacki, R., Próchniak M. (2013), *Stawką przyszłość Polski*, „Rzeczpospolita”, 23.01.2013.
- UNDP, (2013), *Human Development Report 2013* (hdr.undp.org).
- Weresa, M.A., red., (2013), *Poland. Competitiveness Report 2013: National and Regional Dimensions*, World Economy Research Institute, Warsaw School of Economics, Warsaw.
- World Bank, (2011), *The Job Crisis: Household and Government Responses to the Great Recession in Eastern Europe and Central Asia*, Washington.
- World Bank, (2014a), *World Development Indicators Database* (databank.worldbank.org).
- World Bank, (2014b), *Global Economic Prospects*, Washington.

1.2. Realna konwergencja dochodowa w UE – pozycja i szanse Polski

Zbigniew Matkowski, Mariusz Próchniak

Konwergencja między UE11 a UE15

Niniejszy podrozdział ma na celu analizę konwergencji poziomu dochodów wśród 11 krajów Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW), które w 2004, 2007 i 2013 r. przystąpiły do Unii Europejskiej, tj. Polski, Bułgarii, Chorwacji, Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Rumunii, Słowacji, Słowenii i Węgier (UE11)¹⁸. Zbieżność tych krajów jest analizowana w stosunku do dotychczasowych 15 krajów UE (UE15). Szczegółowa analiza konwergencji wewnętrznej w grupie nowych państw członkowskich UE (bez Chorwacji) jest zawarta w poprzednich edycjach raportu. Badanie obejmuje okres 1993–2013. Ponieważ tematem wiodącym niniejszej edycji monografii jest ocena pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki w UE i analiza jej zmian w okresie 10 lat członkostwa Polski w tym ugrupowaniu integracyjnym, wszystkie obliczenia zostały także wykonane dla dwóch krótszych podokresów 1993–2004 i 2004–2013. Uwzględnienie tych dwóch podokresów ma na celu pokazać, jak kształtowało się tempo konwergencji przed i po rozszerzeniu UE. Lata 2004–2013 traktowane są jako okres po rozszerzeniu UE, mimo że trzy kraje EŚW: Bułgaria, Rumunia i Chorwacja przystąpiły do UE kilka lat później (dwa pierwsze w styczniu 2007 r., a Chorwacja w lipcu 2013 r.). 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 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.

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

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

¹⁸ Opracowanie jest kontynuacją wcześniejszych badań nad tym tematem, przedstawianych we wcześniejszych wersjach raportu (zob. np. Matkowski i Próchniak, 2013). Zeszłoroczna edycja raportu zawiera także analizę konwergencji regionalnej obejmującą regiony wszystkich państw UE. 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 β . W takim przypadku wartość współczynnika β , mierzącego szybkość konwergencji, można obliczyć ze wzoru (zob. np. Barro i Sala-i-Martin, 2003, s. 467):

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

Aby zweryfikować hipotezę o występowaniu zbieżności 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 ($t = 1, \dots, 21$ dla okresu 1993–2013), zaś ε_t – tak jak poprzednio – to składnik losowy. Ujemna i istotna statystycznie wartość parametru α_1 oznacza występowanie zbieżności typu σ .

W obliczeniach wykorzystywane są szeregi czasowe realnego PKB per capita wg parytetu siły nabywczej (PSN, w \$) uzyskane z danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF, 2014). 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.

Nowością tej edycji raportu jest uwzględnienie Chorwacji, będącej jedenastym i najmłodszym krajem UE z obszaru Europy Środkowej i Wschodniej. Mimo że Chorwacja przystąpiła do Unii dopiero w 2013 r., jej uwzględnienie nie zakłóca założenia o homogeniczności analizowanej grupy. Reformy związane ze zmianą systemu gospodarczego rozpoczęły się w Chorwacji w podobnym okresie jak np. w Rumunii czy Bułgarii i pod względem zaawansowania procesu przemian systemowych Chorwacja nie ustępuje pozostałym nowym krajom członkowskim UE. Można tym samym postawić hipotezę badawczą, że kraje UE11 powinny wykazywać konwergencję dochodów zarówno między sobą, jak i w stosunku do UE15. Mimo że w badaniu analizujemy formalnie zbieżność w stosunku do UE15, z niektórych przedstawianych wykresów będzie można odczytać zbieżność wewnątrz grupy UE11.

Występowania konwergencji w badanej grupie krajów można oczekiwać z uwagi na wiele czynników, m.in. podobny poziom rozwoju i zbliżoną strukturę gospodarek, analogiczny kierunek przeprowadzanych reform systemowych, wzajemną współpracę gospodarczą oraz liberalizację wymiany handlowej i zniesienie ograniczeń w przepływie czynników wytwórczych (w tym pracy i kapitału) między krajami. Konwergencja była wzmocniana przez politykę strukturalną i regionalną UE nastawioną na zmniejszanie różnic w poziomie rozwoju. Pomoc finansowa była głównie kierowana do biedniejszych krajów i regionów, co prowadziło do przyspieszenia ich wzrostu gospodarczego. Powyższe czynniki sprzyjały konwergencji zarówno w okresie przedakcesyjnym, jak też po wstąpieniu nowych państw członkowskich do UE, chociaż siła oddziaływania tych

czynników i efekty w postaci szybkości zbieżności mogą być różne w poszczególnych latach i krajach.

W badaniu oceniamy tempo zbieżności w całym analizowanym okresie, a także próbujemy określić, jak tempo konwergencji zmieniało się w czasie. W tym celu badany okres dzielimy na dwa podokresy: 1993–2004, czyli czas przed rozszerzeniem UE, oraz 2004–2013, tj. okres członkostwa krajów UE8 w Unii Europejskiej. 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. Tak ustalone ramy czasowe badania pozwolą na dobre podsumowanie efektów 10-letniego okresu rozszerzenia UE na wschód.

Konwergencja β

Wyniki analizy konwergencji β krajów UE11 do UE15 są przedstawione w tabeli 9 oraz na wykresie 3. Zbieżność analizowana jest zarówno między 26 krajami UE, jak też między dwoma regionami obejmującymi obszar UE11 i UE15. Zagregowane dane dla dwóch obszarów: UE11 i UE15 są średnimi ważonymi ze zmiennymi wagami odzwierciedlającymi liczbę ludności danego kraju wchodzącego w skład określonej grupy w danym roku.

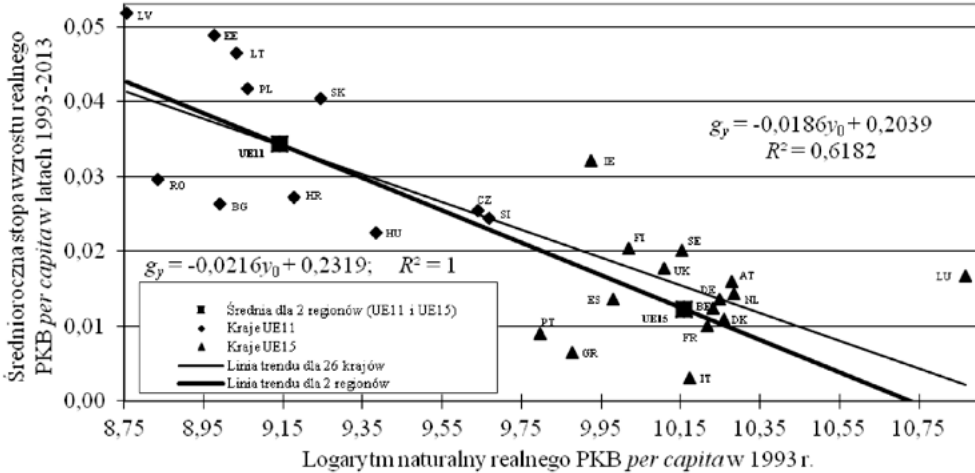
Tabela 9
Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność β

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
26 krajów rozszerzonej Unii Europejskiej									
1993–2013	0,2039	-0,0186	7,02	-6,23	0,000	0,000	0,6182	tak	0,0232
1993–2004	0,1921	-0,0163	4,47	-3,70	0,000	0,001	0,3636	tak	0,0180
2004–2013	0,2574	-0,0244	5,04	-4,83	0,000	0,000	0,4934	tak	0,0276
2 regiony (UE11 i UE15)									
1993–2013	0,2319	-0,0216	1,0000	tak	0,0283
1993–2004	0,2117	-0,0188	1,0000	tak	0,0211
2004–2013	0,3301	-0,0316	1,0000	tak	0,0371

Źródło: Obliczenia własne.

Wykres 3

Zależność między stopą wzrostu PKB per capita w latach 1993–2013 i poziomem PKB per capita na początku okresu



Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 9 pokazuje wyniki estymacji równania regresji (1) wraz z szacunkami współczynników szybkości zbieżności obliczonymi według wzoru (2). Pierwsza kolumna tabeli wskazuje na okres analizy. W kolejnych kolumnach podane są oceny parametrów α_0 i α_1 , statystyki t , poziomy istotności (wartości p) oraz R^2 (współczynnik determinacji dla modelu dotyczącego dwóch regionów jest równy 1). Przedostatnia kolumna informuje, czy zbieżność β wystąpiła. Odpowiedź brzmi „tak”, jeżeli tempo wzrostu gospodarczego jest ujemnie i istotnie statystycznie zależne od początkowego poziomu dochodu. Dzieje się tak, gdy ocena parametru α_1 jest ujemna, a odpowiadająca jej wartość p wynosi mniej niż 0,1 (przy przyjęciu 10-procentowego poziomu istotności). W ostatniej kolumnie podana jest szacunkowa wartość współczynnika β .

Wyniki potwierdzają występowanie wyraźnej konwergencji dochodowej krajów UE11 do UE15 w skali całego okresu 1993–2013. Zbieżność występowała zarówno wśród 26 krajów badanej grupy, jak też między dwoma obszarami UE11 i UE15. Dla 26 krajów rozszerzonej UE nachylenie linii regresji jest ujemne z wartością statystyki t -studenta na poziomie $-6,23$, wartością p równą 0,000 oraz współczynnikiem determinacji 62%. Pokazuje to na występowanie silnej tendencji do konwergencji w ramach rozszerzonej Unii Europejskiej. Kraje o niższym poziomie dochodu w 1993 r. wykazywały – przeciętnie biorąc – szybsze tempo wzrostu gospodarczego w latach 1993–2013 niż kraje początkowo wyżej rozwinięte. Jako że krajami słabiej rozwiniętymi w 1993 r. były kraje Europy Środkowej i Wschodniej, wyniki te potwierdzają wyraźną konwergencję państw UE11 do Europy Zachodniej.

Występowanie konwergencji β w okresie 1993–2013 w grupie 26 krajów UE jest zilustrowane na wykresie 3. Na wykresie tym kraje UE11 są oznaczone rombami, a kraje UE15 – trójkątami. Jak widać, punkty reprezentujące państwa UE11 są położone

w lewym górnym rogu, zaś punkty dotyczące krajów UE15 znajdują się w prawym dolnym rogu. Oznacza to, że kraje UE11 wykazały szybsze tempo wzrostu gospodarczego w latach 1993–2013 przy początkowym niższym poziomie dochodu.

Analiza rysunku pokazuje, iż rozproszenie punktów reprezentujących poszczególne państwa nie jest duże względem ujemnie nachylonej linii trendu. Skutkuje to relatywnie wysoką wartością współczynnika determinacji na poziomie 62%. A zatem, różnice w początkowym poziomie dochodu pozwalają wyjaśnić prawie $\frac{2}{3}$ zróżnicowania tempa wzrostu gospodarczego w latach 1993–2013.

Patrząc na punkty reprezentujące poszczególne państwa można porównać sytuację pojedynczych krajów i w tej perspektywie ocenić zmiany ich pozycji konkurencyjnej w skali całego okresu. Wśród krajów badanej grupy najszybszym tempem wzrostu gospodarczego charakteryzowały się republiki bałtyckie. Łotwa, Estonia i Litwa wykazały w latach 1993–2013 wzrost gospodarczy na poziomie około 5% średniorocznie przy relatywnie niskim początkowym poziomie dochodu. Wyniki uzyskane przez kraje bałtyckie wzmocniły tendencję do konwergencji w całej grupie. Korzystnie na tle innych krajów wypada też sytuacja Polski. Nasz kraj zanotował czwarte miejsce pod względem tempa wzrostu gospodarczego wśród 26 państw UE, co było jednym z czynników umocnienia się pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki. Przy jednoczesnym relatywnie niskim poziomie dochodu Polski w 1993 r. wzmocniło to tendencje konwergencyjne w całej grupie.

Przeciętne wyniki konwergencji UE11 do Europy Zachodniej są osłabione przez Rumunię i Bułgarię. Kraje te w 1993 r. zanotowały względnie niski relatywny poziom PKB per capita i jednocześnie osiągnęły relatywnie wolny wzrost gospodarczy w całym okresie 1993–2013. W efekcie punkty reprezentujące te dwa kraje znajdują się wyraźnie poniżej linii trendu i przyczyniają się do zmniejszenia jej nachylenia. Równie wolny wzrost gospodarczy zanotowała Chorwacja, jednak jej początkowy poziom rozwoju był wyższy (w 1993 r. Chorwacja była bogatszym krajem niż Polska, kraje bałtyckie, Rumunia i Bułgaria).

Na wykresie 3 widać też pewne różnice w ścieżkach wzrostu gospodarczego państw Europy Zachodniej. Dwa kraje: Irlandia i Luksemburg wykazały względnie szybki wzrost gospodarczy w porównaniu do początkowego poziomu dochodu, co jest odzwierciedlone przez ich położenie znacznie powyżej linii trendu. Sytuacja Luksemburga jest jednak nietypowa, gdyż Luksemburg jako raj podatkowy swój wysoki poziom dochodu na mieszkańca i szybką jego dynamikę zawdzięcza m.in. temu, że wiele przedsiębiorstw – zwłaszcza z sektora finansowego i sektora wysokich technologii – jest zarejestrowanych w tym kraju. Z kolei trzy państwa basenu Morza Śródziemnego: Włochy, Grecja i Portugalia zanotowały wolne tempo wzrostu gospodarczego.

Analizując na wykresie 3 poszczególne kraje z osobna widzimy, iż konwergencja występuje nie tylko wśród 26 państw UE, ale także wewnątrz grupy UE11. W grupie UE11 najwyższy początkowy poziom dochodu zanotowały Czechy i Słowenia, a ich tempo wzrostu gospodarczego w okresie 1993–2013 było względnie niskie na tle innych państw EŚW. Wyniki te były jednym z czynników przyczyniających się do powstania tendencji konwergencyjnych również wewnątrz grupy EŚW.

Dane zagregowane dla dwóch obszarów: UE11 i UE15 także potwierdzają występowanie zbieżności w latach 1993–2013. Na wykresie 3 punkty reprezentujące te dwa obszary są oznaczone kwadratami. Grupa UE11 jako całość wykazała szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż obszar UE15 przy znacznie niższym początkowym poziomie dochodu.

Obliczone na podstawie wzoru (2) współczynniki β , mierzące szybkość zbieżności, wynoszą 2,32% dla 26 krajów oraz 2,83% dla dwóch obszarów. Współczynniki β pozwalają na oszacowanie czasu potrzebnego do zmniejszenia luki rozwojowej między badanymi krajami. Mianowicie, przy utrzymaniu się przeciętnej tendencji wzrostu gospodarczego z lat 1993–2013 kraje rozszerzonej UE będą potrzebowały około 25–30 lat w celu zmniejszenia o połowę odległości dzielącej je od wspólnego hipotetycznego stanu równowagi długookresowej (wynik ten został obliczony w następujący sposób: $-\ln(0,5)/0,0232 = 29,9$ lat oraz $-\ln(0,5)/0,0283 = 24,5$ lat)¹⁹. Powyższe wyniki oznaczają wolną konwergencję krajów UE11 do Europy Zachodniej. Na podstawie tych szacunków trudno oczekiwać w perspektywie średniookresowej szybkiego wyrównania się poziomu dochodów między Polską i innymi krajami Europy Środkowej i Wschodniej a Europą Zachodnią. Do obliczeń tych należy oczywiście podchodzić z odpowiednim dystansem, gdyż przyszłość jest bardzo niepewna; nasza symulacja nie uwzględnia m.in. niespodziewanych wstrząsów o charakterze wewnętrznym i zewnętrznym, które mogą wystąpić w poszczególnych krajach i zmienić krótko- lub długookresową ścieżkę wzrostu gospodarczego. Jako dotychczasowy przykład należy podać światowy kryzys gospodarczy, który 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.

Porównując wyniki dla lat 1993–2004 i 2004–2013 okazuje się, że zbieżność β wystąpiła w obu okresach, jednak po rozszerzeniu UE, tj. w latach 2004–2013, nastąpiło przyspieszenie tempa konwergencji. Związek między początkowym poziomem dochodu a tempem wzrostu gospodarczego jest ujemny i istotny statystycznie (wartości p poniżej 0,1) w obu okresach. Dotyczy to zarówno analizy obejmującej 26 krajów, jak i dwa obszary. O przyspieszeniu tempa konwergencji świadczą większe nachylenia linii trendu, a co za tym idzie – wyższe wartości współczynników β . Dla grupy UE26 współczynnik β wzrósł z 1,80% w latach 1993–2004 do 2,76% w latach 2004–2013, zaś dla dwóch obszarów zwiększył się on z 2,11% do 3,71% w analogicznym okresie²⁰. Przyspieszenie zjawiska doganiania wynikało z wielu czynników, m.in. z dalszej liberalizacji wymiany handlowej i kapitałowej, co skutkowało znaczną obniżką ceł oraz napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a także z liberalizacji (przynajmniej częściowej) rynków pracy, doprowadzając do migracji siły roboczej z regionów i krajów o niższych stawkach płac

¹⁹ Półokres wygasania (t^*) (ang. *half-life*) jest rozwiązaniem równania: $e^{-t^*} = 0,5$, gdzie β jest stopą spadku (Romer 2000, s. 41). Logarytmując powyższą formułę, uzyskujemy: $t^* = -\ln 0,5/\beta$.

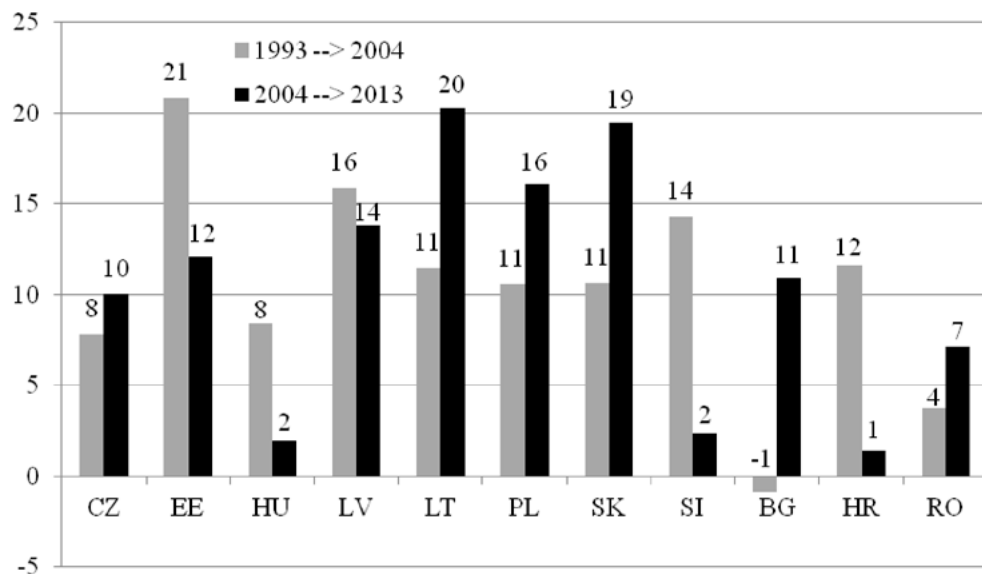
²⁰ Próchniak i Witkowski (2013) stosują bardziej zaawansowane modele ekonometryczne, opierające się na bayesowskim uśrednianiu oszacowań, do analizy stabilności czasowej konwergencji warunkowej β w UE.

do miejsc, w których zarobki są wyższe. Dużą rolę w przyspieszeniu tempa konwergencji odegrały także fundusze strukturalne UE, przeznaczone na rozwój biedniejszych krajów i regionów Wspólnoty. Środki płynące z Unii nasiliły się po wstąpieniu nowych krajów członkowskich do UE, przyczyniając się do ich gwałtownego wzrostu. Widać to zwłaszcza na przykładzie Polski, dużego beneficjenta funduszy unijnych w ramach budżetu na lata 2007–2013. Strumień pieniędzy przekazywanych przez Unię w ramach różnych programów pomocowych i strukturalnych pozytywnie wpłynął na dynamikę wzrostu polskiej gospodarki od strony popytowej i podażowej, dzięki czemu Polska osiągnęła relatywnie dobre wyniki pod względem tempa wzrostu gospodarczego w ostatnich latach (np. była jedynym krajem UE, który uniknął recesji w trakcie ostatniego kryzysu globalnego). Budżet Unii na lata 2014–2020, przewidujący kontynuację dużego wolumenu funduszy strukturalnych dla nowych krajów członkowskich, powinien być jednym z czynników sprzyjających utrzymaniu się szybszego tempa konwergencji krajów Europy Środkowej i Wschodniej, a zwłaszcza Polski, do Europy Zachodniej w najbliższych latach.

Przedstawione tutaj wyniki konwergencji typu β są uśrednionymi wynikami w odniesieniu do całego regionu. Jak widać na wykresie 3, poszczególne kraje UE11 wykazywały różną dynamikę wzrostu gospodarczego i różny stopień zbieżności do Europy Zachodniej. Warto w tym miejscu przeanalizować, jak wyglądała konwergencja pojedynczych państw UE11 do UE15 w okresie przed i po rozszerzeniu Unii Europejskiej.

Wykres 4

Rozmiary zmniejszenia przez kraje UE11 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.

Wykres 4 pokazuje, o ile punktów procentowych zmniejszyła się luka dochodowa danego kraju UE11 w stosunku do obszaru UE15 w latach 1993–2004 oraz 2004–2013. 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, Chorwacji 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 (ponieważ Bułgaria i Rumunia wstąpiły do UE dopiero w 2007 r., konwergencja tych dwóch krajów w latach 2004–2013 obejmuje także część okresu przedakcesyjnego). Można oczekiwać, że w przypadku Polski dużą rolę w przyspieszeniu tempa konwergencji po rozszerzeniu UE odegrały fundusze europejskie, które zwiększyły konkurencyjność naszej gospodarki.

Ogólnie biorąc, ścieżki zmniejszania luki dochodowej w poszczególnych krajach UE11 były różne. Niektóre kraje zdyskontowały korzyści z integracji europejskiej w dużym stopniu jeszcze przed rozszerzeniem Wspólnoty, zaś inne osiągnęły największe korzyści pod względem wyrównywania poziomów dochodu dopiero po przystąpieniu do UE.

Podsumowując wyniki analizy, mimo istnienia wyraźnej tendencji do konwergencji między starymi i nowymi krajami członkowskimi UE, szybkość procesu zbieżności sugeruje, iż w perspektywie krótko- i średniookresowej nie można spodziewać się znaczących zmian konkurencyjności Polski i innych krajów UE11 w porównaniu z krajami UE15. Co więcej, pozycja gospodarcza krajów UE11 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 UE11 w porównaniu z regionem UE15.

Konwergencja σ

Konwergencję σ krajów Europy Środkowej i Wschodniej do Europy Zachodniej mierzymy zmianami odchylenia standardowego poziomów PKB per capita między 26 krajami UE, a także między dwoma obszarami UE11 i UE15. Wyniki estymacji linii trendu dla odchyłeń standardowych są przedstawione w tabeli 10, a wykres 5 zawiera graficzną prezentację wyników.

Dane zawarte w tabeli 10 pokazują, iż we wszystkich badanych przedziałach czasowych występowała zbieżność typu σ zarówno wśród 26 krajów UE, jak i między obszarem UE11 a UE15. Nachylenia wszystkich szacowanych linii trendu są ujemne i istotne statystycznie przy bardzo wysokich poziomach istotności (z wartościami p nie przekraczającymi 0,001). Wysokie wartości współczynników determinacji pokazują bardzo dobre dopasowanie punktów empirycznych do linii trendu.

Tabela 10

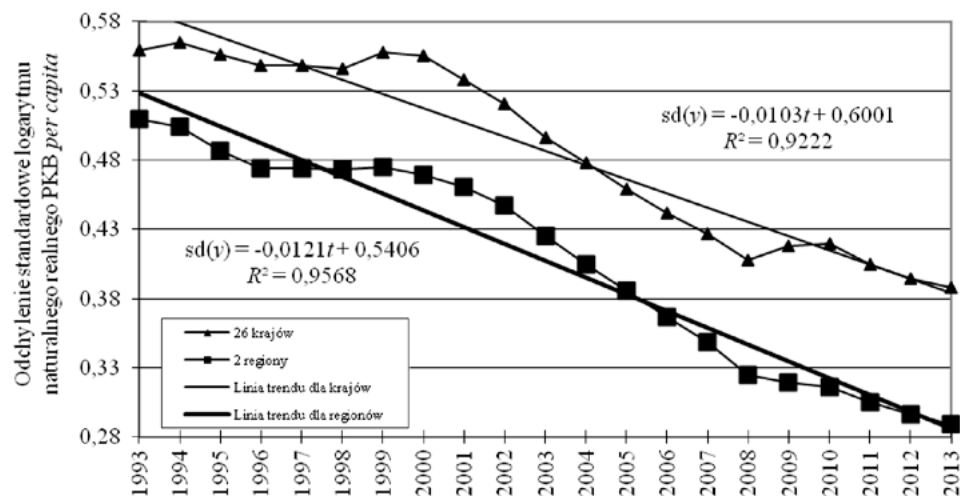
Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność σ

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
26 krajów rozszerzonej Unii Europejskiej								
1993–2013	0,6001	-0,0103	69,84	-15,01	0,000	0,000	0,9222	tak
1993–2004	0,5797	-0,0062	58,51	-4,63	0,000	0,001	0,6822	tak
2004–2013	0,4723	-0,0088	65,88	-7,65	0,000	0,000	0,8797	tak
2 regiony (UE11 i UE15)								
1993–2013	0,5406	-0,0121	73,00	-20,52	0,000	0,000	0,9568	tak
1993–2004	0,5179	-0,0078	76,17	-8,48	0,000	0,000	0,8779	tak
2004–2013	0,4046	-0,0125	61,66	-11,86	0,000	0,000	0,9462	tak

Źródło: Obliczenia własne.

Wykres 5

Odchylenie standardowe PKB per capita w latach 1993–2013



Źródło: Obliczenia własne.

Wykres 5 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 26 państw badanej grupy wzrosły, chociaż dane uśrednione dla 2 obszarów tego nie potwierdzają.

Patrząc na wykres 5 w kategoriach oceny skutków członkostwa w Unii Europejskiej możemy stwierdzić, iż członkostwo w UE przyczyniło się do zmniejszenia różnic w poziomie dochodów między krajami. W latach dziewięćdziesiątych XX w., kiedy perspektywy wejścia do Unii były jeszcze odległe, dysproporcje rozwojowe między badanymi krajami utrzymywały się z grubsza na stałym poziomie (dotyczy to oczywiście zbiorczych danych dla 26 krajów; wcześniejsza analiza pokazuje, że poszczególne państwa znajdowały się na różnych ścieżkach wzrostu gospodarczego). Dopiero bliski termin wejścia do Unii i faktyczne członkostwo w tej organizacji spowodowały pojawienie się tendencji do zmniejszania różnic w poziomie dochodów między krajami. Ważnym czynnikiem były fundusze europejskie kierowane do biedniejszych krajów i regionów Unii w celu wyrównania różnic w poziomie dochodu.

Niemniej jednak, wykres 5 pokazuje, że zbieżność nie jest zjawiskiem automatycznym i proces zmniejszania dysproporcji rozwojowych nie musi być w przyszłości utrzymany, a nawet mogą pojawić się tendencje dywergencyjne. Dobrym przykładem jest ostatni kryzys globalny, który doprowadził do wzrostu różnic dochodowych. Tego typu niespodziewane szoki, jak również inne przyszłe potencjalne zakłócenia mogą zaszkodzić procesom konwergencyjnym w Europie. Dlatego też niezmiernie ważne jest prowadzenie odpowiedniej polityki gospodarczej (obejmującej nie tylko politykę fiskalną i pieniężną, ale także reformy otoczenia instytucjonalnego), która będzie czynnikiem podtrzymującym procesy wyrównywania się poziomu dochodów między krajami Unii Europejskiej. Przy właściwej polityce i sprzyjającemu otoczeniu zewnętrznemu należy oczekiwać, że kolejne lata przyniosą dalsze zmniejszanie się różnic dochodowych i przyspieszą konwergencję krajów UE11 do UE15.

Prognoza zamykania luki dochodowej

W poprzednim punkcie przeanalizowane zostało za pomocą metod ekonometrycznych zjawisko konwergencji dochodowej między krajami EŚW i krajami Europy Zachodniej w okresie 1993–2013. Przedmiotem tego punktu jest przedstawienie symulacyjnej prognozy zamykania luki dochodowej między krajami EŚW (UE10 lub UE11)²¹ i krajami Europy Zachodniej (UE15).

Prognozę (a ściślej biorąc, symulację) dalszego przebiegu konwergencji dochodowej między tymi dwiema grupami krajów sporządzamy według trzech hipotetycznych scenariuszy. Dwa pierwsze scenariusze są aktualizacją naszych wcześniejszych prognoz

²¹ Chorwacja, która przystąpiła do UE w 2013 r., została uwzględniona w prognozie sporządzonej według pierwszego scenariusza, ale nie mogła być uwzględniona w dwu pozostałych wariantach prognozy ze względu na brak niezbędnych danych wejściowych dotyczących długookresowych prognoz ekonomicznych i demograficznych.

przedstawianych w poprzednich wydaniach raportu IGS²² (zob. np. Weresa (red.), 2013); trzeci scenariusz powtarzamy z niewielkimi poprawkami liczbowymi.

W pierwszym scenariuszu, będącym prostą ekstrapolacją dotychczasowych trendów wzrostu, zakładamy, że poszczególne kraje EŚW oraz grupa UE15 jako całość utrzymają w przyszłości średnioroczne tempa wzrostu PKB per capita notowane w okresie 1993–2013²². Dla większości krajów EŚW, a zwłaszcza Polski, jest to bardzo optymistyczny scenariusz z punktu widzenia okresu niezbędnego do likwidacji luki dochodowej dzielącej obie grupy krajów.

Drugi scenariusz ma charakter bardziej analityczny. Jest on oparty na średniookresowej prognozie wzrostu PKB podanej przez MFW (IMF, 2014) i długookresowej prognozie demograficznej Eurostatu (Eurostat, 2014). Scenariusz ten zakłada, że w ciągu pięciu najbliższych lat kraje EŚW i grupa UE15 jako całość będą się rozwijały zgodnie z prognozą wzrostu PKB do 2018 r. podaną przez MFW, a poczynając od 2020 r. będą rozwijać się w stałym tempie przewidywanym przez MFW na 2018 r., z niewielką poprawką autorską dla Węgier²³. Dane za 2019 r. zostały wstawione przez interpolację. Założone tempa wzrostu PKB zostały następnie przekształcone w tempa wzrostu PKB per capita z uwzględnieniem zmian demograficznych²⁴. W porównaniu ze scenariuszem pierwszym, ten scenariusz wydaje się bardziej realistyczny, chociaż założenia dotyczące przyszłego tempa wzrostu krajów EŚW są w nim także dość optymistyczne²⁵.

Cechą wspólną obydwu tych scenariuszy jest założenie, że kraje EŚW zachowają w przyszłości pewną 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 EŚW i grupą UE15 pozostaną takie same jak notowane dotąd, średnio biorąc, w okresie 1993–2013, w drugim zaś

²² Podane tutaj tempa wzrostu PKB per capita dotyczą wzrostu realnego PKB mierzonego w cenach stałych w walutach narodowych (w euro w przypadku grupy UE15); różnią się one nieco od temp wzrostu PKB liczonego wg PSN, które były przyjęte za podstawę obliczeń w poprzednim ustępie tego podrozdziału.

²³ Dla Węgier docelowe tempo wzrostu PKB zostało podniesione o 0,5 p.p. (w stosunku do prognozy MFW), z 1,6% do 2,1%, co wydaje się bardziej prawdopodobne i porównywalne z tempami wzrostu przyjętymi dla pozostałych krajów EŚW.

²⁴ Z uwagi na brak porównywalnych danych demograficznych założyliśmy, że liczba ludności po 2060 r. pozostanie niezmienna.

²⁵ Założone tutaj tempo wzrostu PKB po 2020 r. dla Polski (3,5% rocznie) mieści się w przedziale wielkości przyjmowanych jako wykonalne w różnych prognozach wzrostu gospodarczego Polski na następne 10–20 lat (zob. literatura cytowana przy omawianiu perspektyw wzrostu gospodarki polskiej w punkcie 1.1 tego rozdziału), chociaż może ono okazać się nie do utrzymania w dłuższym horyzoncie czasowym ze względu na barierę demograficzną.

dopuszczamy możliwość zmiany tych relacji, zgodnie z aktualnymi tendencjami wzrostu gospodarczego i przyjętymi docelowymi tempami wzrostu.

W obydwu omówionych wyżej scenariuszach punktem wyjścia prognozy konwergencji jest względny poziom PKB per capita w 2013 r. 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. Algorytm stosowany do obliczenia długości okresu „doganiania” został podany i objaśniony w jednym z wcześniejszych wydań tego raportu (Weresa, red., 2012, s. 47).

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 EŚW są adekwatne i nie są zawyżone.

Tabela 11
Zamykanie luki dochodowej – scenariusz 1

Kraj	Tempo wzrostu PKB per capita (w % średniorocznie)	PKB per capita w 2013 r. (UE15 = 100)		Liczba lat niezbędnych do osiągnięcia średniego poziomu PKB per capita UE15	
		PSN	BKW	PSN	BKW
Bulgaria	3,0	43	19	48	94
Chorwacja	3,4	55	35	28	49
Czechy	2,5	73	47	25	59
Estonia	5,3	67	47	10	19
Litwa	5,0	68	39	10	26
Łotwa	5,5	61	39	12	23
Polska	4,3	62	34	16	36
Rumunia	3,3	50	24	34	69
Słowacja	4,2	70	45	12	27
Słowenia	2,8	74	57	19	36
Węgry	2,3	61	33	46	103
UE15	1,2	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), 25.02.2014.

Tabela 12
Zamykanie luki dochodowej – scenariusz 2

Kraj	Tempo wzrostu PKB		PKB per capita w 2013 r. (UE15 = 100)		Liczba lat niezbędnych do osiągnięcia średniego poziomu PKB per capita UE15	
	2013– 2019	2020-	PSN	BKW	PSN	BKW
Bulgaria	2,6	3,0	43	19	42	100
Czechy	2,2	2,4	73	47	37	93
Estonia	3,5	3,7	67	47	17	32
Litwa	3,6	3,7	68	39	15	37
Łotwa	4,1	4,0	61	39	16	31
Polska	3,1	3,5	62	34	23	50
Rumunia	3,0	3,5	50	24	31	66
Słowacja	3,2	3,5	70	45	19	40
Słowenia	1,5	2,6	74	57	35	60
Węgry	1,6	2,1	61	33	77	202
UE15	1,5	1,6	100	100	–	–

Źródło: Obliczenia własne oparte na danych Eurostatu (ec.europa.eu/eurostat) i MFW (www.imf.org), 25.02.2014.

Należy pamiętać, że grupa UE15, przyjęta tutaj jako punkt odniesienia reprezentujący Europę Zachodnią, obejmuje 15 krajów, które należały do UE przed jej poszerzeniem w 2004 r. i 2007 r. (nie pokrywa się ona z grupą 15 państw Europy Zachodniej wchodzących do strefy euro). Przeciętny poziom PKB per capita w grupie UE15 obliczono dzieląc sumę wartości PKB dla krajów tej grupy przez zsumowaną liczbę ludności. Tempo wzrostu PKB per capita dla grupy UE15 przyjęte w pierwszym scenariuszu odnosi się dokładnie do tej grupy, ale w scenariuszach drugim i trzecim – ze względu na brak odpowiednich danych dla tak zdefiniowanej grupy – wykorzystaliśmy zastępczo tempa wzrostu PKB dla strefy euro (UE17), które nie różnią się zbyt od temp wzrostu dla grupy UE15 i są w tym rachunku dopuszczalnym substytutem.

Przyjmowane w dwóch pierwszych scenariuszach założenia i wyniki obliczeń zostały przedstawione w tabelach 11 i 12. Pierwsza kolumna tabeli zawiera zakładane tempa wzrostu PKB per capita lub PKB ogółem, dwie następne kolumny pokazują wyjściową lukę dochodową wg PSN i wg BKW w relacji do przeciętnego poziomu w UE15, a dwie ostatnie kolumny wskazują 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.

W 2013 r. poziom PKB na 1 mieszkańca w krajach EŚW należących do UE był zdecydowanie niższy niż w grupie UE15. Najniższy poziom PKB per capita notowała Bułgaria (43% średniej UE15 wg PSN i 19% wg BKW) oraz Rumunia (odpowiednio 50% i 24%), a najwyższy Słowenia (74% wg PSN i 57% wg BKW) oraz Czechy (73% i 47%). W Polsce PKB na 1 mieszkańca stanowił w 2013 r. 62% średniej UE15 licząc wg PSN,

a 34% licząc wg BKW. Dla wszystkich krajów EŚW 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 niż potrzebny do zamknięcia luki dochodowej liczonej wg BKW.

Scenariusz 1 jest prostą ekstrapolacją dotychczasowego trendu PKB per capita, zakładającą utrzymanie w przyszłości przez kraje EŚW (UE11) i grupę UE15 średniorocznego tempa wzrostu PKB per capita z okresu 1993–2013. Przy tym założeniu poszczególne kraje UE11 potrzebują od 10 do 48 lat, aby osiągnąć przeciętny poziom PKB per capita obszaru UE15, jeżeli wyjściowa luka dochodowa jest liczona wg PSN, a od 19 do 103 lat, jeżeli luka ta jest liczona wg BKW. Najszybciej lukę dochodową może zlikwidować Estonia, która potrzebowałaby tylko 10 lat wg PSN lub 19 lat wg BKW do uzyskania średniego poziomu dochodów krajów UE15. Stosunkowo szybko – przy tych założeniach – mogłaby dogonić UE15 także Litwa (10 lub 26 lat) oraz Łotwa (odpowiednio w ciągu 12 lub 23 lat). Polska potrzebowałaby na to 16 lat, jeżeli wyjściową lukę dochodową liczymy wg PSN, ale 36 lat, jeśli liczyć ją wg BKW. Dla Słowacji wymagany okres wynosi odpowiednio 12 lub 27 lat, dla Słowenii – 19 lub 36 lat, dla Czech – 27 lub 59 lat, dla Chorwacji – 29 lub 49 lat. W najgorszej sytuacji pod tym względem znajdują się Węgry, Rumunia i Bułgaria. Przy zachowaniu dotychczasowej dynamiki PKB per capita notowanej we wskazanym okresie Węgry osiągnęłyby dochód na 1 mieszkańca równy średniemu poziomowi dochodu na obszarze UE15 za 46 lat, jeżeli rachunek prowadzony jest wg PSN, lub dopiero za 103 lata, gdy jest on oparty na BKW, Rumunia potrzebowałaby na to odpowiednio 34 lub 89 lat, a Bułgaria – 48 lub 94 lata.

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 PKB są tutaj inne niż tempa notowane w dotychczasowym trendzie. Dla większości krajów EŚW okres „doganiania” Europy Zachodniej – w porównaniu z wariantem pierwszym – się wydłuża, ale dla niektórych się skraca. Na szybsze osiągnięcie poziomu dochodów UE15 liczyć mogą Rumunia (31 lat wg PSN i 66 lat wg BKW) i być może Bułgaria (42 lata wg PSN, ale 100 lat wg BKW). Dla wszystkich pozostałych krajów tej grupy okres „doganiania” wydłuża się. Dla Estonii, Łotwy i Litwy okres niezbędny do osiągnięcia poziomu dochodów istniejącego w Europie Zachodniej wydłuża się do 15–17 lat wg PSN lub 31 – 37 lat wg BKW, dla Słowacji wzrasta odpowiednio do 19 lub 40 lat, dla Słowenii – do 35 lub 60 lat, dla Czech – do 37 lub 93 lat. Dla Węgier okres ten staje się wyjątkowo długi: 77 lat wg PSN lub 202 lata wg BKW (pomimo dokonanej przez nas korekty przyszłego tempa wzrostu). Polska plasuje się pod tym względem mniej więcej pośrodku grupy, z szansą zlikwidowania luki dochodowej w stosunku do Europy Zachodniej w ciągu 23 lat, jeżeli wyjściowa luka dochodowa jest liczona wg PSN, lub w ciągu 50 lat, jeżeli luka ta jest liczona wg BKW.

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 w punkcie wyjścia – 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 UE28 faktyczna siła nabywcza dochodów ludności w krajach EŚW 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.

Oprócz czysto ekstrapolacyjnej prognozy przedstawionej w scenariuszu 1, opartej na trendach wzrostu zaobserwowanych w całym okresie transformacji systemowej (1993–2013) – albo zamiast tego, moglibyśmy również opracować podobną prognozę ekstrapolacyjną opartą na stopach wzrostu z okresu 2004–2013, tzn. od czasu rozpoczęcia rozszerzania Unii Europejskiej na obszar EŚW. Retrospekcyjna analiza procesu konwergencji, przeprowadzona w poprzednim punkcie, dostarcza pewnych dowodów empirycznych potwierdzających przyspieszenie procesu konwergencji dochodowej między krajami EŚW i Europą Zachodnią w okresie po przystąpieniu tych krajów do UE, chociaż dokładna identyfikacja samego wpływu integracji na szybkość konwergencji wymagałaby dodatkowych badań. Jednak wzorce wzrostu gospodarczego obserwowane w tym okresie, ukształtowane pod wpływem globalnego kryzysu finansowo-ekonomicznego oraz kryzysu zadłużenia w strefie euro, były nietypowe i – miejmy nadzieję – nie powtórzą się one przynajmniej w najbliższej przyszłości. Dlatego przeciętne tempa wzrostu zanotowane w tym okresie przez poszczególne kraje UE i wynikające z nich różnice w dynamice wzrostu gospodarczego w tym okresie nie mają bezpośredniego zastosowania w rozważaniach na temat dalszego przebiegu konwergencji. Na przykład, Polska – dzięki nieprzerwanemu wzrostowi w całym tym okresie – zanotowała w tym czasie pokaźny wzrost realnego PKB, który po uwzględnieniu jeszcze pewnego zmniejszenia się liczby mieszkańców przekłada się na stosunkowo wysokie średnie tempo wzrostu PKB per capita, wynoszące średnio 3,8% rocznie. Tymczasem porównywalne przeciętne tempo wzrostu dla grupy UE15 w tym samym okresie wyniosło zaledwie 0,3%. Wynikająca z tego relacja tempa wzrostu Polski i UE15 dla tego okresu wynosi prawie 13: 1. Nie ulega wątpliwości, że tak duża różnica temp wzrostu w krajach należących do tego samego zintegrowanego obszaru ekonomicznego jest nie do utrzymania w dłuższym okresie. Dlatego proporcje wzrostu zanotowane w owym okresie nie mogą być podstawą przewidywań dotyczących dalszego przebiegu konwergencji. Bardziej miarodajne w tym względzie mogą być długookresowe trendy wzrostu zaobserwowane w całym okresie transformacji systemowej (wykorzystane wyżej w scenariuszu 1), chociaż otwarte pozostaje pytanie, czy ujawniona dotąd przewaga słabiej rozwiniętych krajów grupy EŚW nad wyżej rozwiniętymi krajami grupy UE15 w dynamice wzrostu gospodarczego może być utrzymana w przyszłości.

Analizowaliśmy także inne scenariusze procesu konwergencji, w tym alternatywne warianty prognozy ekstrapolacyjnej o krótszym lub dłuższym okresie obserwacji wstecznej, jak również inne warianty prognozy analitycznej, przy odmiennych założeniach dotyczących przyszłego tempa wzrostu krajów EŚW i UE15 (zob. np. Matkowski, 2010; Matkowski, Próchniak, Rapacki, 2013a, 2013b). We wszystkich przeanalizowanych wariantach długość okresu niezbędnego do osiągnięcia przez Polskę średniego poziomu dochodów wg PSN w UE15 (po dostosowaniu do punktu wyjściowego w 2013 r.) mieści się w przedziale 15–25 lat. Można zatem przyjąć, że we wszelkich realistycznych scenariuszach dalszego

rozwoju minimalny okres niezbędny do tego, aby Polska zrównała się z UE15 pod względem poziomu dochodów mierzonego wg PSN wynosi obecnie około 20 lat.

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 (por. np. Rybiński, 2009). Byłoby to oczywiście możliwe w przypadku, gdyby nasza gospodarka zaczęła rosnąć w średnim tempie 5% rocznie, a kraje UE15 w ogóle przestały się rozwijać²⁶. 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 (podobnie jak inne kraje tego regionu) wyraźny spadek dynamiki wzrostu gospodarczego, a w konsekwencji zahamowanie i nawet odwrócenie tendencji do konwergencji. Taki właśnie wydzźwięk ma przedstawiony poniżej scenariusz 3.

Scenariusz 3 opiera się na długookresowej prognozie wzrostu krajów UE do 2060 r., opracowanej pod auspicjami Komisji Europejskiej (European Commission, 2012). 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 EŚW, 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 EŚW 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 wydzźwięk 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 EŚW.

²⁶ Nawet gdyby unikalna relacja temp wzrostu PKB per capita w Polsce i w UE15 zanotowana w okresie 2004–2013 (13:1) mogła być utrzymana w przyszłości – co jest oczywiście mało prawdopodobne – to okres konieczny do zamknięcia istniejącej obecnie luki dochodowej (mierzonej wg PSN) wyniósłby 14 lat.

Implikacje tego scenariusza dla procesu zamykania luki dochodowej dzielącej kraje EŚW od Europy Zachodniej pokazuje tabela 13. W odróżnieniu od dwóch poprzednich scenariuszy, w których obliczany był okres niezbędny do całkowitej likwidacji luki dochodowej, w tym scenariuszu – ze względu na odwrócenie tendencji do konwergencji w horyzoncie prognozy – podajemy jedynie relatywne poziomy dochodu spodziewane w początkowych latach kolejnych dziesięcioleci oraz rozmiary minimalnej luki dochodowej w punkcie zwrotnym od konwergencji do dywergencji. Dla uproszczenia analizy i bardziej przejrzystej prezentacji wyników obliczeń, wskaźniki relatywnego poziomu dochodów, ilustrujące rozmiary luki dochodowej we wskazanych latach, podajemy tym razem wyłącznie dla wartości PKB per capita mierzonej wg PSN (alternatywne wskaźniki względnego poziomu dochodów w stosunku do UE15, liczone wg BKW byłyby znacznie niższe). Należy zauważyć, że tym razem punktem wyjściowym prognozy konwergencji jest rok 2010 – zgodnie z czasookresem długookresowej prognozy wzrostu gospodarczego będącej podstawą tego scenariusza. Wyjściowa luka dochodowa w 2010 r. została obliczona w stosunku do średniego poziomu PKB per capita w UE15, ale przyszłe tempo wzrostu PKB per capita dla tej grupy przyjęto jako równe średniej dla UE17, podanej w prognozie Komisji Europejskiej. Liczby podane w tabeli dla niektórych krajów EŚW różnią się nieco od tych, które zostały podane w ubiegłorocznej edycji tego raportu (Weresa, red., 2013), ponieważ cała prognoza została policzona od nowa po wprowadzeniu skorygowanych danych o wielkości wyjściowej luki dochodowej, co nie zmienia jednak znacząco uzyskanych wyników.

Tabela 13
Zamykanie luki dochodowej – scenariusz 3

Kraj	Tempo wzrostu PKB per capita w latach 2010–2060 (% średnio rocznie)	Luka dochodowa (PKB per capita wg PSN, UE15 = 100)						Najmniejsza luka dochodowa
		2010	2020	2030	2040	2050	2060	
Bulgaria	1,9	40	46	50	54	55	55	.
Czechy	1,6	73	79	82	86	86	85	87 (2046)
Estonia	1,8	58	63	70	77	77	76	78 (2046)
Litwa	1,7	52	57	62	68	70	68	70 (2048)
Łotwa	1,8	50	55	63	69	69	67	70 (2044)
Polska	1,8	57	67	71	75	74	71	75 (2044)
Rumunia	1,5	43	48	49	51	51	49	51 (2044)
Słowacja	1,8	66	79	87	89	86	83	89 (2038)
Słowenia	1,3	77	82	83	83	81	80	83 (2037)
Węgry	1,4	59	57	60	63	63	62	64 (2045)
UE15	1,3	100	100	100	100	100	100	.

Źródło: Obliczenia własne oparte na danych Eurostatu (ec.europa.eu/eurostat) i Komisji Europejskiej (European Commission, 2012).

Jak widać z tabeli 13, 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 (UE15 = 100), ilustrujące rozmiary minimalnej luki dochodowej: Słowacja – 89, Czechy – 87, Słowenia – 83, Estonia – 78, Łotwa i Litwa – 70, Węgry – 64, Rumunia – 49. Polska znajdzie się najbliżej standardów dochodowych Europy Zachodniej w 2044 r., kiedy to osiągnie 75% przeciętnego poziomu dochodów w krajach UE17. Jedynym krajem EŚW, 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 UE15. 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 przynębiający scenariusz, przekreślający możliwość likwidacji luki rozwojowej i dochodowej dzielącej nas 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 wyłaniających 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 międzynarodowym²⁷.

²⁷ Szerzej na temat implikacji tej prognozy dla przyszłego rozwoju gospodarczego Polski – zob. Rapacki, 2012; Rapacki i Próchniak 2013; Matkowski, 2013; Matkowski, Próchniak, Rapacki, 2013a, 2013b.

Bibliografia

- Barro, R.J., Sala-i-Martin, X., (2003), *Economic Growth*, The MIT Press, Cambridge-London.
- European Commission, (2012), *2012 Ageing Report: Economic and Budgetary Projections for the EU27 Member States: 2010–2060* („European Economy”, nr 2/2012).
- Eurostat, (2014), Eurostat Database, (ec.europa.eu/eurostat).
- IMF, (2014), World Economic Outlook Database (www.imf.org).
- 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 2010, s. 62–120.
- Matkowski, Z., Próchniak, M., (2013), *Konwergencja poziomów dochodu*, w: M.A. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2013. Wymiar krajowy i regionalny*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 46–67.
- Matkowski, Z., Próchniak, M., Rapacki, R., (2013a), *Nowe i stare kraje UE – konwergencja czy dywergencja?*, w: K. Walczyk (red.), *Badania koniunktury – zwiernik gospodarki*, część II, „Prace i Materiały IRG”, tom 91, Instytut Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2013, s. 63–98.
- Matkowski, Z., Próchniak, M., Rapacki, R. (2013b), *Scenariusze realnej konwergencji w Unii Europejskiej – kraje EŚW a UE15*, IX Kongres Ekonomistów Polskich, 28–29 listopada 2013 r., Warszawa.
- Próchniak, M., (2008), *Metodologia analizy konwergencji poziomów PKB per capita*, w: M.A. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2008*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 349–350.
- Próchniak, M., Witkowski, B., (2013), *Time Stability of the Beta Convergence among EU Countries: Bayesian Model Averaging Perspective*, „Economic Modelling”, tom 30, s. 322–333.
- Romer, D., (2000), *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Rybiński, K., (2009), *Mamy szansę na złotą dekadę*, „Polska. The Times”, 24–25.10.2009.
- Weresa, M.A., (red.) (2012), *Polska. Raport o konkurencyjności 2012: Edukacja jako czynnik konkurencyjności*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Weresa, M.A., (red.) (2013), *Polska. Raport o konkurencyjności 2013: Wymiar krajowy i regionalny*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- World Bank, (2014a), World Development Indicators Database (databank.worldbank.org).

1.3. Zróżnicowanie dochodów i ubóstwo w Polsce. Wpływ członkostwa w UE na zróżnicowanie dochodów 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 okresie 2003–2012. Szczególny nacisk zostanie położony na ocenę wpływu członkostwa w UE na nierówności dochodów w Polsce.

Uwagi metodologiczne

Zróżnicowanie dochodów i ubóstwo stanowią złożony problem badawczy. W zależności od przyjętych założeń, przy których analizowane są oba zjawiska może się zmieniać interpretacja dotycząca ich skali i kierunku zmian. Oto najważniejsze z założeń przyjęte w niniejszym opracowaniu:

1. Przez „dochód” należy rozumieć dochód do dyspozycji gospodarstw domowych, chyba, że zaznaczono inaczej.
2. Dochód został w przeważającej mierze ujęty w jednostkach ekwiwalentnych – chyba że zaznaczono inaczej – z zastosowaniem zmodyfikowanej skali OECD. Skala ekwiwalentności służy do wprowadzenia porównywalności między dochodami gospodarstw domowych o różnej charakterystyce. W zmodyfikowanej skali OECD pierwszej dorosłej osobie w gospodarstwie domowym przypisuje się wagę 1, kolejnej osobie w wieku od 14 roku życia – 0,5, natomiast dziecku – 0,3.
3. Do analizy nierówności dochodów zastosowano następujące mierniki dochodów:
 - a. współczynnik Giniego – przyjmuje wartość od 0 (doskonale równy rozkład) do 1 (skrajne zróżnicowanie rozkładu badanej zmiennej)²⁸,
 - b. wskaźnik zróżnicowania kwintylowego S80/S20 (stosunek dochodów 20% populacji o najwyższych dochodach i dochodów 20% populacji o najniższych dochodach) i inne relacje kwintylowe (stosunek przeciętnego dochodu jednej grupy kwintylowej do przeciętnego dochodu drugiej grupy kwintylowej).
4. O ile nie zaznaczono inaczej, przyjęto relatywne podejście do pomiaru ubóstwa. Ubóstwo – nieosiągnięcie lub brak możliwości osiągnięcia pewnego przyjętego (społecznie akceptowanego) standardu życia określonego poprzez granicę ubóstwa – w ujęciu relatywnym jest ściśle powiązane z pojęciem nierówności (np. dochodów), gdzie standard życia jest zdefiniowany w odniesieniu do innych jednostek w rozkładzie, (FAO, 2005). Informacja na temat przyjętych granic ubóstwa znajduje się w dalszej części tekstu.

²⁸ Lub, jak przyjęto w przeważającej części tekstu, w procentach – od 0 do 100%.

5. W opracowaniu wykorzystano przede wszystkim dane z publikacji GUS pt. *Budżety Gospodarstw Domowych*, Europejskiego Badania Warunków Życia Ludności (EU-SILC) oraz dane jednostkowe z badań budżetów gospodarstw domowych w Polsce. Ze względu na ograniczoną dostępność do danych oraz publikowanie z opóźnieniem danych na temat (zróżnicowania) dochodów i ubóstwa, analizę ograniczono do 2012 r., a w niektórych fragmentach tekstu do 2010 lub nawet do 2008 r.
6. Do obliczeń na podstawie danych jednostkowych z badań budżetów gospodarstw domowych w punkcie nt. *Wpływu członkostwa w Unii Europejskiej na zróżnicowanie dochodów w Polsce* został wykorzystany program stworzony na potrzeby analizy rozkładu 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).

Różnice przeciętnych dochodów między krajami UE a zróżnicowanie dochodów w krajach UE – funkcja dobrobytu społecznego Sena

Rankingi krajów według PKB per capita (PSN), zróżnicowanie dochodów między krajami oraz tendencje zmian regionalnej rozpiętości dochodów (regionalna konwergencja/dywergencja) nie mają w zasadzie bezpośredniego związku ze zróżnicowaniem dochodów gospodarstw domowych w poszczególnych krajach. W ostatnich latach (2000–2009) w krajach Unii Europejskiej występowały wszystkie możliwe kombinacje regionalnej konwergencji/dywergencji przeciętnych dochodów (NUTS 2) i spadku/wzrostu zróżnicowania dochodów gospodarstw domowych (Weresa, red., 2013, s. 69). Można jednak na przykład powiązać ze sobą zagadnienia zróżnicowania dochodów między państwami i nierówności dochodów gospodarstw domowych wewnątrz poszczególnych krajów UE. Jednym ze sposobów jest wykorzystanie uproszczonej funkcji dobrobytu społecznego (FDS) Sena, która łączy w sobie problem efektywności i sprawiedliwości. Zaproponowana przez Sena funkcja dobrobytu społecznego jest następująca (Sen, 1976; Sen, 1979):

$$W = e(1 - G)$$

gdzie e to przeciętny dochód, a G oznacza współczynnik Giniego dla rozkładu dochodów w danym kraju. W tabeli 14 za e przyjęto PKB per capita według parytetu siły nabywczej. Stosując FDS Sena korygujemy tradycyjną miarę dobrobytu, jakim jest PKB per capita o zróżnicowanie dochodów występujące w danym kraju. Ranking krajów według tej funkcji jest oczywiście arbitralny, a sama funkcja niepozbawiona wad (patrz np. Mukhopadhaya, 2001; Jacobs, Šlaus, 2010).

W tabeli 14 zostały zestawione dane dotyczące PKB per capita według parytetu siły nabywczej oraz wartości FDS Sena. Porównywane dane pochodzą z lat 2005 i 2012 – dostępność danych w 2003 i 2004 na temat współczynnika Giniego dochodów gospo-

darstw domowych w poszczególnych krajach była na tyle ograniczona, że zdecydowano się za początkowy okres przyjąć 2005 r.

Tabela 14

Ranking krajów Unii Europejskiej według PKB per capita (PSN, w €) oraz funkcji dobrobytu społecznego Sena, 2005 i 2012 r.

Lp.	Ranking krajów	PKB 2005	Ranking krajów	PKB 2012	Ranking krajów	Sen 2005	Ranking krajów	Sen 2012
1	Luksemburg	57 100	Luksemburg	67 000	Luksemburg	41 969	Luksemburg	48 240
2	Irlandia	32 500	Austria	33 300	Irlandia	22 133	Szwecja	24 558
3	Niderlandy	29 400	Irlandia	33 200	Niderlandy	21 491	Niderlandy	24 469
4	Austria	28 200	Niderlandy	32 800	Dania	21 156	Austria	24 109
5	Wielka Brytania	27 900	Szwecja	32 700	Szwecja	20 988	Irlandia ^a	23 306
6	Dania	27 800	Dania	32 100	Austria	20 812	Dania	23 080
7	Szwecja	27 400	Niemcy	31 300	Belgia	19 440	Niemcy	22 442
8	Belgia	27 000	Belgia	30 400	Niemcy	19 288	Belgia	22 344
9	Niemcy	26 100	Finlandia	29 100	Finlandia	19 018	Finlandia	21 563
10	Finlandia	25 700	Wielka Brytania	28 500	Wielka Brytania	18 247	Wielka Brytania	19 152
11	Francja	24 700	Francja	27 500	Francja	17 858	Francja	19 113
12	Włochy	23 700	UE28	25 600	Włochy	15 926	UE28	17 766
13	Hiszpania	22 900	UE27	25 600	UE27	15 684	UE27	17 766
14	UE27	22 600	Włochy	25 200	UE28	.	Włochy	17 161
15	UE28	22 500	Hiszpania	24 400	Hiszpania	15 618	Cypr	16 215
16	Cypr	20 900	Cypr	23 500	Słowenia	14 935	Malta	16 089
17	Grecja	20 400	Malta	22 100	Cypr	14 902	Słowenia	15 947
18	Słowenia	19 600	Słowenia	20 900	Grecja	13 627	Hiszpania	15 860
19	Malta	18 100	Czechy	20 300	Malta	13 231	Czechy	15 245
20	Portugalia	17 900	Grecja	19 200	Czechy	13 172	Słowacja	14 268
21	Czechy	17 800	Portugalia	19 200	Portugalia	11 080	Grecja	12 614
22	Węgry	14 200	Słowacja	19 100	Węgry	10 281	Portugalia	12 576
23	Estonia	13 800	Estonia	18 000	Słowacja	9 963	Węgry	12 208
24	Słowacja	13 500	Litwa	17 900	Estonia	9 094	Litwa	12 172
25	Chorwacja	12 800	Polska	16 800	Chorwacja	8 960	Estonia	12 150
26	Litwa	12 300	Węgry	16 700	Litwa	7 835	Polska	11 609
27	Polska	11 500	Łotwa	15 900	Polska	7 406	Chorwacja	10 842
28	Łotwa	11 100	Chorwacja	15 600	Łotwa	7 093	Łotwa	10 192
29	Bułgaria	8 200	Rumunia	12 600	Bułgaria	6 150	Rumunia	8 417
30	Rumunia	7 900	Bułgaria	12 100	Rumunia	5 451	Bułgaria	8 034

^a Dane dla współczynnika Giniego odnoszą się do 2011 r.

Źródło: Opracowanie na podstawie danych Eurostat.

Jak wynika z tabeli 14, zastosowanie FDS Sena do uszeregowania krajów UE względem malejącego dobrobytu nie zmienia znacząco obrazu wynikającego z uporządkowania tych krajów według PKB per capita. Ważniejsze ustalenia z analizy danych z tabeli 14 są następujące. Po pierwsze, w 2005 r. trzy kraje notowane były o 2 miejsca wyżej zgodnie z rankingiem FDS Sena – Dania, Szwecja i Słowenia. Były to kraje o najniższym zróżnicowaniu dochodów gospodarstw domowych w tym roku. Trzy inne kraje zajmowały w rankingu FDS Sena o 2 lub więcej niższe miejsca – Austria, Hiszpania i Wielka Brytania (5 miejsc niżej). W 2012 roku natomiast o trzy miejsca wyżej w rankingu FDS Sena plasowały się Szwecja i Węgry (Słowacja o 2 miejsca wyżej), natomiast o trzy niżej – Hiszpania (Austria, Irlandia i Estonia o 2 miejsca niżej). Po drugie, migracja krajów w obrębie każdej z hierarchii o przynajmniej dwa miejsca przedstawiała się inaczej. W rankingu według PKB per capita takich krajów było więcej – 14, natomiast w rankingu według FDS Sena – 12. Należy zwrócić uwagę na przypadek Wielkiej Brytanii, która w uszeregowaniu krajów według PKB per capita spadła aż o pięć miejsc, a według FDS Sena jej pozycja nie zmieniła się. Po trzecie, jeśli porównać wielkość dobrobytu krajów na skrajnych pozycjach w obu rankingach okazuje się, że większe dysproporcje w ujęciu względnym występują w przypadku uporządkowania krajów według FDS Sena, lecz w obu przypadkach względne dysproporcje dotyczące skrajnych miejsc zmniejszyły się (zmiana z 623% na 458% dla PKB per capita między 2005 i 2012 r. oraz zmiana z 670% na 500% dla FDS Sena między 2005 i 2012 r.²⁹).

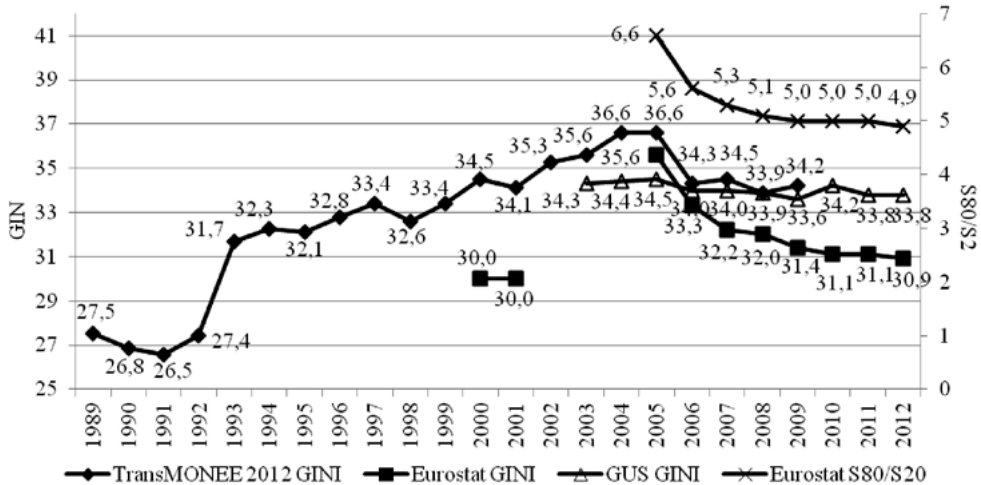
Zróżnicowanie dochodów i ubóstwo w Polsce w okresie członkostwa w UE

Analizując dane na temat nierówności dochodów gospodarstw domowych (wykres 6) zauważa się zmniejszenie się zróżnicowania dochodów w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Siła spadku nierówności uzależniona jest od tego, z jakiego źródła pochodzą dane, a różnice w poziomie rozpiętości dochodów wynikają głównie z przyjętej definicji dochodu, a także zastosowanej skali ekwiwalentności. W przypadku danych GUS zróżnicowanie dochodów wykazuje nawet pewien wzrost w 2010 r. w porównaniu do okresu 2006–2009.

W tabeli 15 umieszczono dane na temat przeciętnych miesięcznych dochodów gospodarstw domowych dla poszczególnych kwintyli oraz poszczególne relacje kwintylowe. O ile współczynnik Giniego przedstawia skalę nierówności dochodów w obrębie całego rozkładu dochodów, relacje kwintylowe pozwalają na uchwycenie zmian zachodzących pomiędzy różnymi grupami dochodowymi. Kształtowanie się tych mierników wyliczonych w oparciu o dane GUS dochodu do dyspozycji nie wykazuje jednak jednokierunkowych zmian nierówności dochodów pomiędzy grupami kwintylowymi w analizowanym okresie. Wyraźnie widać jednak, że rozpiętość dochodów między skrajnymi kwintylami oraz środkowym i pierwszym kwintylem wykazywała tendencję wzrostową od 2010 r.

²⁹ Jeśli uznamy Luksemburg za skrajny przypadek i weźmiemy pod uwagę kraj zajmujący drugie najwyższe miejsce sytuacja wygląda następująco: zmiana z 311% na 175% dla PKB per capita między 2005 i 2012 r. oraz zmiana z 306% na 206% dla FDS Sena między 2005 i 2012 r.

Wykres 6

Tendencje nierówności dochodów^a w Polsce, lata 1989–2012

^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.

Źródło: Eurostat; TransMONEE 2012 Database, UNICEF Regional Office for CEE/CIS, Geneva; GUS, 2013a, tablica 5, s. 267.

Tabela 15

Przeciętny miesięczny dochód^a w gospodarstwach domowych w Polsce w podziale na grupy kwintylowe, lata 2006–2012

Miara	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ogółem	802,43	894,53	1006,57	1071,67	1147,18	1183,66	1232,85
I kwintyl	268,07	308,39	343,15	359,95	398,95	389,25	400,45
II kwintyl	490,16	552,41	631,11	671,72	710,69	739,81	764,16
III kwintyl	674,65	749,40	853,36	911,55	964,34	1004,32	1046,51
IV kwintyl	915,88	1004,19	1140,19	1224,31	1293,95	1342,90	1402,79
V kwintyl	1667,26	1862,22	2068,89	2196,16	2373,77	2446,12	2556,19
Vkwintyl/Ikwintyl	6,22	6,04	6,03	6,10	5,95	6,28	6,38
IIIkwintyl/Ikwintyl	2,52	2,43	2,49	2,53	2,42	2,58	2,61
Vkwintyl/IIIkwintyl	2,47	2,48	2,42	2,41	2,46	2,44	2,44

^a Dochód do dyspozycji per capita. W złotych dla wierszy 2–6.

Źródło: Opracowane na podstawie GUS, (2004–2013a), *Budżety Gospodarstw Domowych*.

Jeśli chodzi o zróżnicowanie dochodów gospodarstw domowych według grup społeczno-ekonomicznych, tendencje nierówności dochodów były w zasadzie odmienne dla każdej z nich od 2003 r. Największą zmienność rozpiętości dochodów obserwowano

w przypadku gospodarstw domowych rolników, najmniejszą – wśród gospodarstw emerytów i rencistów. We wszystkich grupach społeczno-ekonomicznych względnie największe wahania zróżnicowania dochodów zachodziły do 2008 r. W analizowanym okresie rolnicy doświadczyli największego wzrostu, a pracujący na własny rachunek największego spadku rozpiętości dochodów. Między 2006 a 2012 r. zróżnicowanie dochodów na wsi było przeważnie wyższe niż w miastach.

Tabela 16

Zróżnicowanie dochodów^a w grupach społeczno-ekonomicznych w Polsce, lata 2003–2012

Gospodarstwa domowe	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Pracowników	36,4	37,1	37,1	35,8	35,2	34,0	34,3	34,7	34,6	34,3
Rolników	47,3	49,1	49,7	49,6	54,8	57,2	53,6	53,3	53,9	55,9
Pracujących na własny rachunek	40,8	40,3	39,7	41,5	41,3	38,7	37,8	37,5	37,3	38,2
Emerytów	25,2	24,3	24,1	24,5	23,6	24,2	24,1	24,9	24,4	24,2
Rencistów	28,2	29,0	28,1	28,3	28,9	29,4	28,7	29,1	29,2	27,9
Miast	33,0	33,1	33,3	32,9	32,5	31,5	31,2	32,3	31,7	31,7
Wsi	32,6	33,0	33,6	33,1	34,1	34,3	33,8	33,9	33,7	34,3

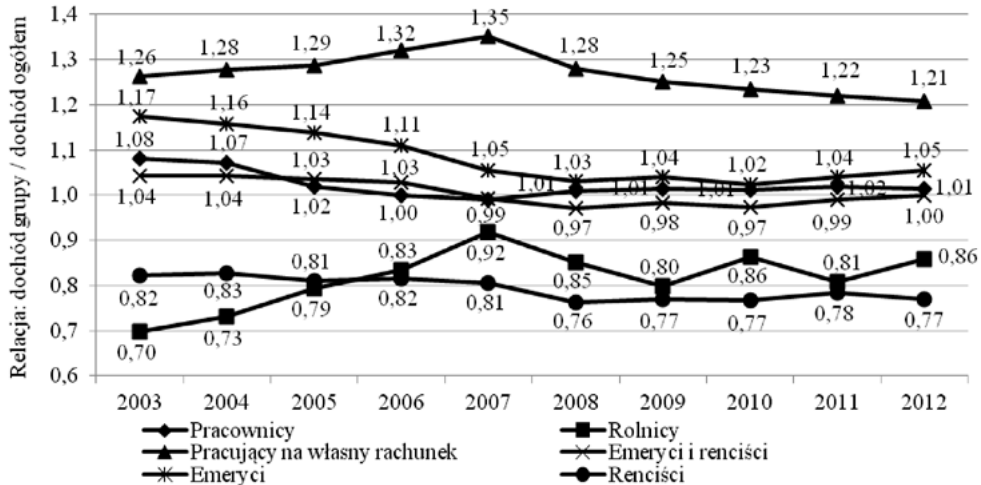
^a Dochód rozporządzalny per capita. Zróżnicowanie dochodów mierzone współczynnikiem Giniego.

Źródło: GUS, (2013a), tablica 5, s. 267.

Oprócz wewnątrzgrupowego zróżnicowania dochodów nierówności można także rozpatrywać między grupami lub w odniesieniu do przeciętnego dochodu ogółem. Wykres 7 przedstawia tę relację. Najbardziej zmiennymi w porównaniu do dochodu ogółem okazywały się dochody rolników, którym od 2003 r. do 2007 r. nieprzerwanie i bardzo wyraźnie poprawiała się pozycja dochodowa. Podobną tendencję można zauważyć w przypadku gospodarstw domowych pracujących na własny rachunek, choć ich względna sytuacja dochodowa w kolejnych latach stale się pogarszała, osiągając już w 2009 r. poziom niższy niż w 2003 r. Pewne pogorszenie się pozycji dochodowej obserwowano w grupie emerytów, a także rencistów, choć gdyby analizować obie grupy łącznie okazałyby się, że ich sytuacja dochodowa była względnie stabilna. Dane na temat dochodów przedstawione na wykresie 7 nie są skorygowane skalą ekwiwalentności, trzeba więc mieć na uwadze, że wnioski z podobnej analizy mogłyby być nieco inne, gdyby uwzględnić skalę ekwiwalentności.

Wykres 7

Tendencje relacji^a przeciętnego dochodu poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych do przeciętnego dochodu ogółem w Polsce, lata 2003–2012



^a Stosunek przeciętnego (per capita) miesięcznego dochodu do dyspozycji poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych i przeciętnego (per capita) miesięcznego dochodu do dyspozycji ogółem.

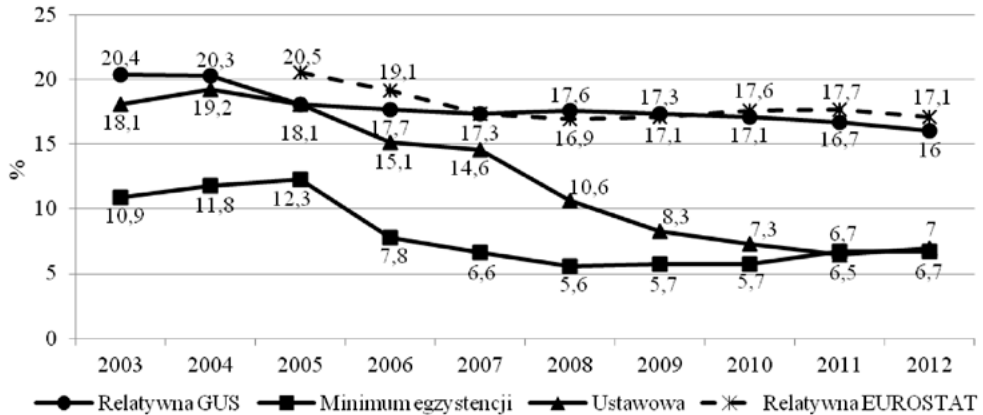
Źródło: Opracowane na podstawie GUS, (2004–2013a), *Budżety Gospodarstw Domowych*.

W przypadku analizy ubóstwa w Polsce GUS posługuje się przede wszystkim trzema miarami. Pierwszą z nich jest relatywna stopa ubóstwa, czy raczej zagrożenia ubóstwem, którą GUS definiuje jako odsetek gospodarstw domowych żyjących poniżej granicy ubóstwa określonej na poziomie 50% średnich miesięcznych wydatków ogółu gospodarstw domowych. Dwa kolejne mierniki to stopa skrajnego oraz ustawowego ubóstwa. GUS definiuje stopę ubóstwa skrajnego w następujący sposób. Jest to odsetek gospodarstw domowych żyjących poniżej granicy ubóstwa określonej na poziomie minimum egzystencji, obliczanego przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych. Natomiast stopa ubóstwa ustawowego to odsetek gospodarstw domowych żyjących poniżej granicy ubóstwa wyznaczonej przez „kwotę (miesięcznego dochodu, przyp. aut.), która zgodnie z obowiązującą ustawą o pomocy społecznej uprawnia do ubiegania się o przyznanie świadczenia pieniężnego z pomocy społecznej” (GUS, 2013, s. 14). W przypadku obliczania ubóstwa skrajnego i relatywnego ustala się wydatki w oparciu o tzw. oryginalną skalę ekwiwalentności. Wykres 8 przedstawia kształtowanie się wymienionych miar ubóstwa (zagrożenia ubóstwem) w Polsce w latach 2003–2012. Dla porównania na wykresie umieszczono także podstawową miarę zagrożenia ubóstwem (miara relatywna) stosowaną przez Eurostat, którą należy rozumieć jako odsetek gospodarstw domowych żyjących poniżej 60% mediany ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji gospodarstw domowych. Jak wynika z wykresu, po przystąpieniu Polski do UE wszystkie miary wykazywały malejącą skalę ubóstwa bądź zagrożenia ubóstwem. Od 2008 r. tendencja

ta uległa zahamowaniu, a nawet obserwowano lekki wzrost zakresu ubóstwa. Bardzo silnie malała wartość stopy ubóstwa ustawowego, co należy jednak przypisać temu, że przez sześć lat granica ubóstwa ustawowego nie była rewaloryzowana – dokonano tego dopiero 1 października 2012 r.

Wykres 8

Ubóstwo i zagrożenie ubóstwem dla różnych granic ubóstwa w Polsce, lata 2003–2012



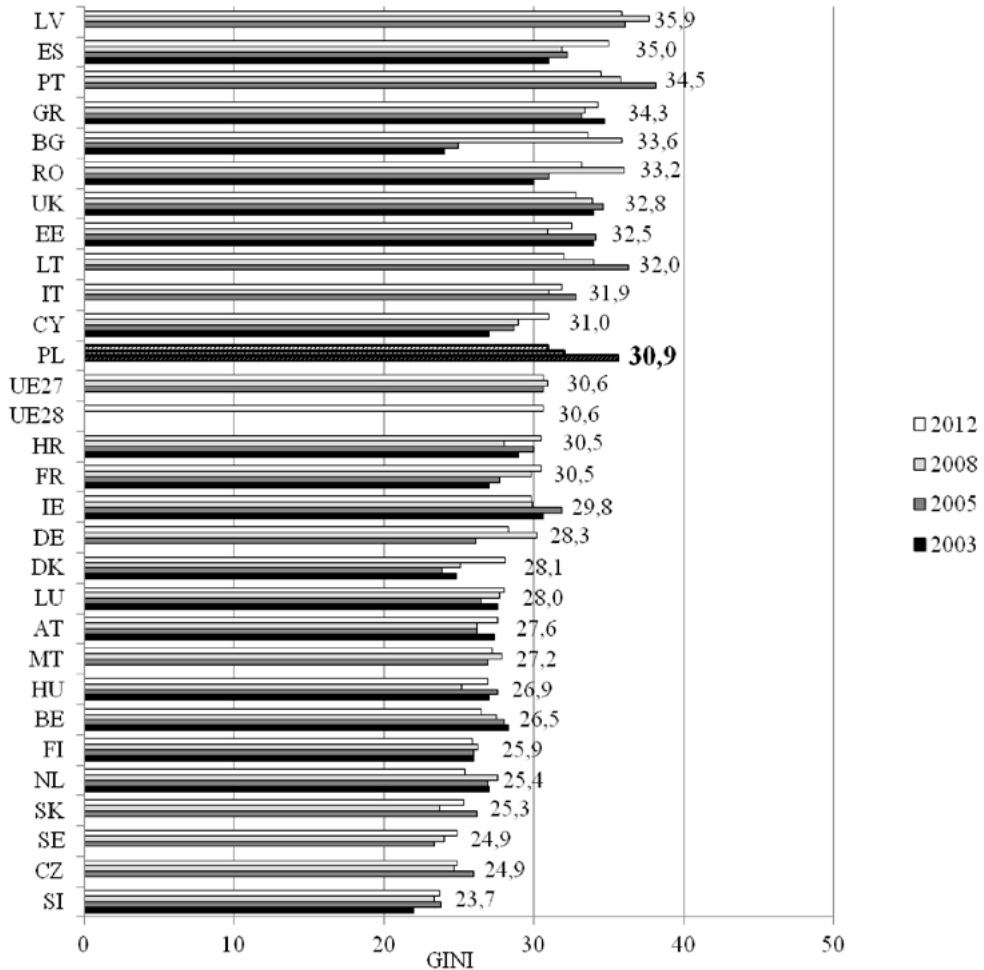
Źródło: Eurostat; GUS, (2007–2013a), *Budżety Gospodarstw Domowych*; GUS, (2013b).

Nierówności dochodów i poziom ubóstwa w Polsce na tle krajów UE w latach 2003–2012

W przypadku większości krajów Unii Europejskiej zróżnicowanie dochodów gospodarstw domowych od 2003 r. pozostawało na względnie stabilnym poziomie. Do krajów o najmniejszej zmienności współczynnika Giniego dla dochodów do dyspozycji w analizowanym okresie należały Finlandia, Austria, Czechy i Słowenia. Kraje te zaliczały się także do grupy państw o najniższym zróżnicowaniu dochodów (wykres 9). W 2012 r. państwami o największych rozpiętościach dochodów były Łotwa, Hiszpania i Portugalia. Należy zaznaczyć, że Portugalia była jednocześnie krajem, który doświadczył względnie i w ujęciu absolutnym dość znacznego zmniejszenia się nierówności dochodów od 2005 r. Innymi krajami o dużych zmianach zróżnicowania dochodów między 2005 a 2012 r. były Bułgaria (wzrost o ponad 25%, o 8,6 p.p.), Dania (wzrost), Francja (wzrost), Estonia (wzrost), Litwa (spadek) i Polska (spadek) – wykres 10. Trzeba podkreślić, że – wbrew powszechnym opiniom – Polska nie należy do krajów o największej skali rozpiętości dochodów. Nierówności dochodów w Polsce kształtują się blisko średniej unijnej.

Wykres 9

Zróżnicowanie dochodów^a (mierzone współczynnikiem Giniego) w Polsce na tle średniej unijnej (UE27 i UE28) – 2003, 2005, 2008 i 2012^b r.

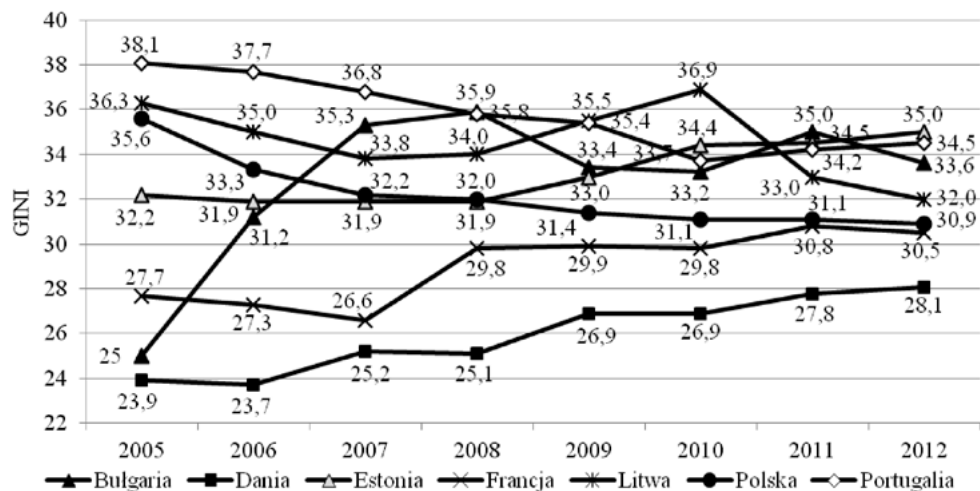


^a Dochód do dyspozycji w jednostkach ekwiwalentnych. ^b Etykiety danych na wykresie odnoszą się do danych w 2012 r. W przypadku Irlandii wartość współczynnika Giniego pochodzi z 2011 r.

Źródło: Eurostat.

Wykres 10

Kraje UE, które doświadczyły największych zmian^a zróżnicowania dochodów między 2005 a 2012 r.^b



^a Absolutne zmiany co najmniej o 2,8 p.p. ^b Porównanie z 2003 r. nie było możliwe ze względu na bardzo małą dostępność danych dotyczących zróżnicowania dochodów dla tego roku.

Źródło: Eurostat.

Między 2005 a 2012 rokiem zachodziły także znaczące zmiany skali zagrożenia ubóstwem³⁰ w niektórych krajach. Silnego wzrostu zagrożenia ubóstwem w ujęciu względnym i bezwzględnym doświadczyły Bułgaria, Szwecja, Rumunia, Niemcy i Grecja, natomiast spadku – Irlandia i Polska. Największą zmiennością skali zagrożenia ubóstwem charakteryzowały się zwłaszcza Bułgaria i Łotwa, nieco mniejszą zmiennością, lecz widocznie większą w porównaniu do innych krajów – Niemcy, Irlandia, Chorwacja, Szwecja i Estonia. Wyraźnie widoczna jest pewna zależność, jeśli chodzi o grupy krajów o najwyższym zagrożeniu ubóstwem – do państw tych należą niektóre kraje postsocjalistyczne oraz śródziemnomorskie. Wśród krajów o niskim zagrożeniu ubóstwem znajdują się państwa nordyckie, lecz także kilka krajów postsocjalistycznych oraz Niderlandy. Skala zagrożenia ubóstwem w Polsce kształtuje się w okolicach średniej unijnej.

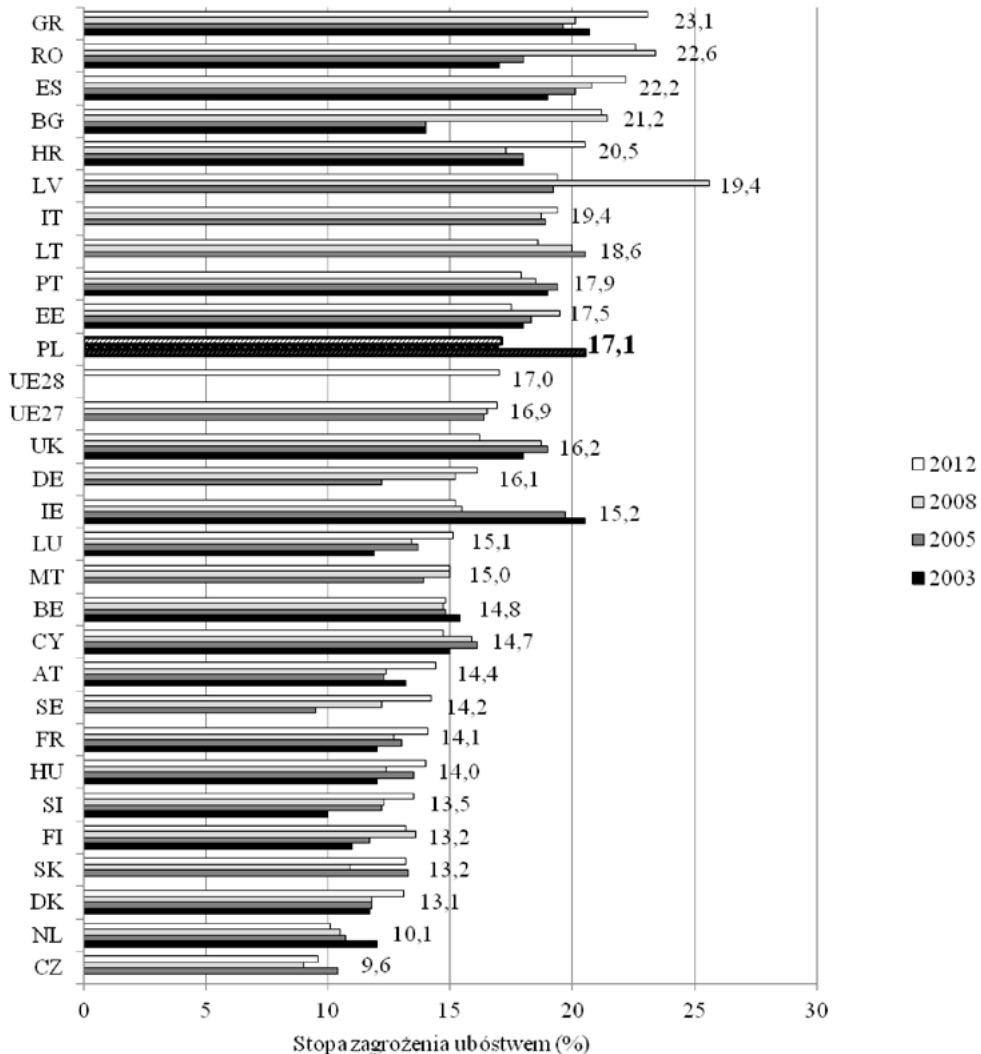
Ważnych wniosków może dostarczyć analiza dwóch zmiennych jednocześnie – stopy zagrożenia ubóstwem oraz progu ubóstwa wyrażonego w PSN (€) – i porównanie kształtowania się tych wielkości w 2012 r. i 2005 r. (wykres 12). Znaczna skala zagrożenia ubóstwem przy niskim absolutnym poziomie progu ubóstwa jest bardzo niekorzystna, wskazując na rzeczywisty problem i dotkliwość ubóstwa. Do krajów o takiej charakterystyce w 2005 r. należały m.in. Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia i Portugalia. W 2012 r. były to Rumunia, Bułgaria, Chorwacja i Grecja. Względna pozycja Polski poprawiła się w jednym, jak i drugim względzie. Znacząco pogorszyła się sytuacja Bułgarii i Rumunii.

³⁰ W części dotyczącej ubóstwa w Polsce przedstawiono definicję tego miernika.

Państwami, w których obie zmienne kształtowały się jednocześnie na relatywnie korzystnym poziomie w 2005 r. (wyłączając z analizy Luksemburg o wyjątkowo wysokim absolutnym progu ubóstwa) były natomiast kraje nordyckie oraz Niderlandy, Niemcy i Austria. W 2012 r. w porównaniu z 2005 rokiem z grupy tej „wypadły” Niemcy.

Wykres 11

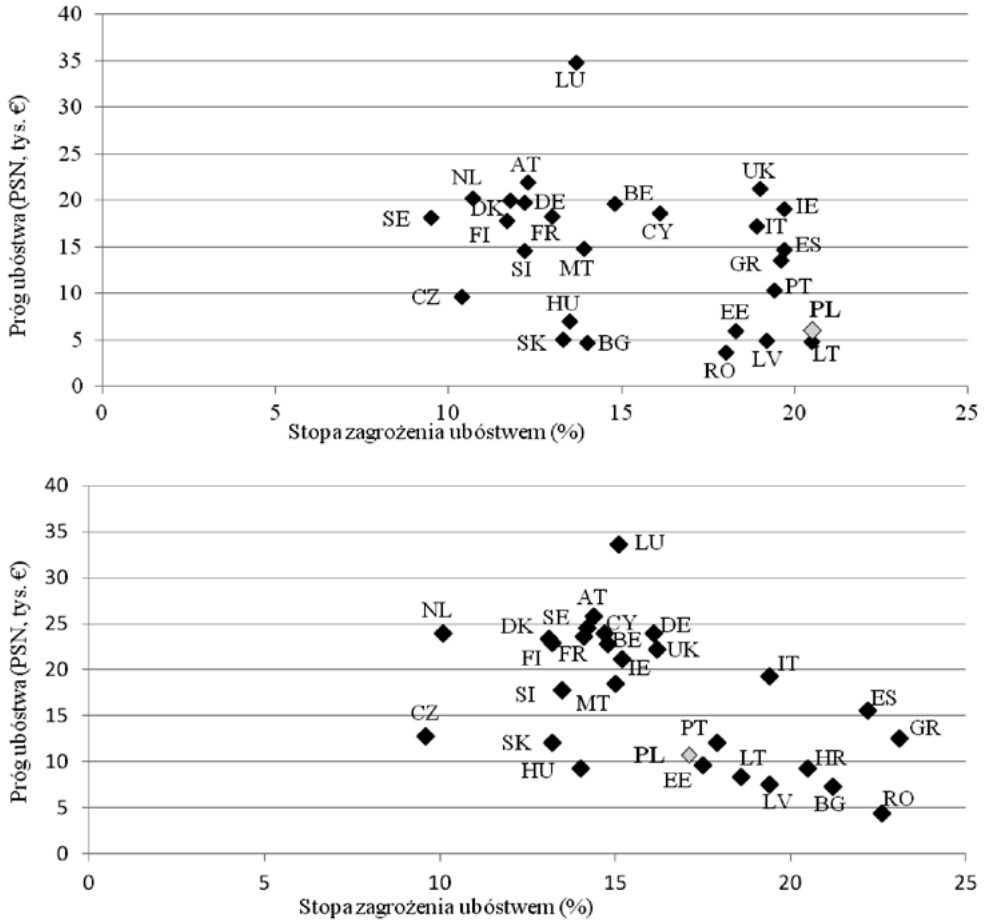
Zagrożenie ubóstwem w Polsce na tle średniej unijnej (UE27 i UE28), 2003, 2005, 2008 i 2012 r.^a



^a Dane w przypadku Rumunii w 2005 r. odnoszą się do 2004 r. Etykiety danych odnoszą się do danych w 2012 r. (wyjątek stanowi Irlandia – 2011 r.).

Wykres 12

Zagrożenie ubóstwem i progi ubóstwa: Polska na tle innych krajów Unii Europejskiej w 2005 (górny wykres) i 2012 r. (dolny wykres)^a



^a Dane zagrożenia ubóstwem i progu ubóstwa w przypadku Rumunii w 2005 r. odnoszą się, odpowiednio, do 2004 r. i 2007 r. Dane w przypadku Chorwacji dla 2005 r. nie były dostępne. Porównanie wszystkich krajów w 2003 r. nie było możliwe ze względu na bardzo małą dostępność danych dotyczących zróżnicowania dochodów dla tego roku.

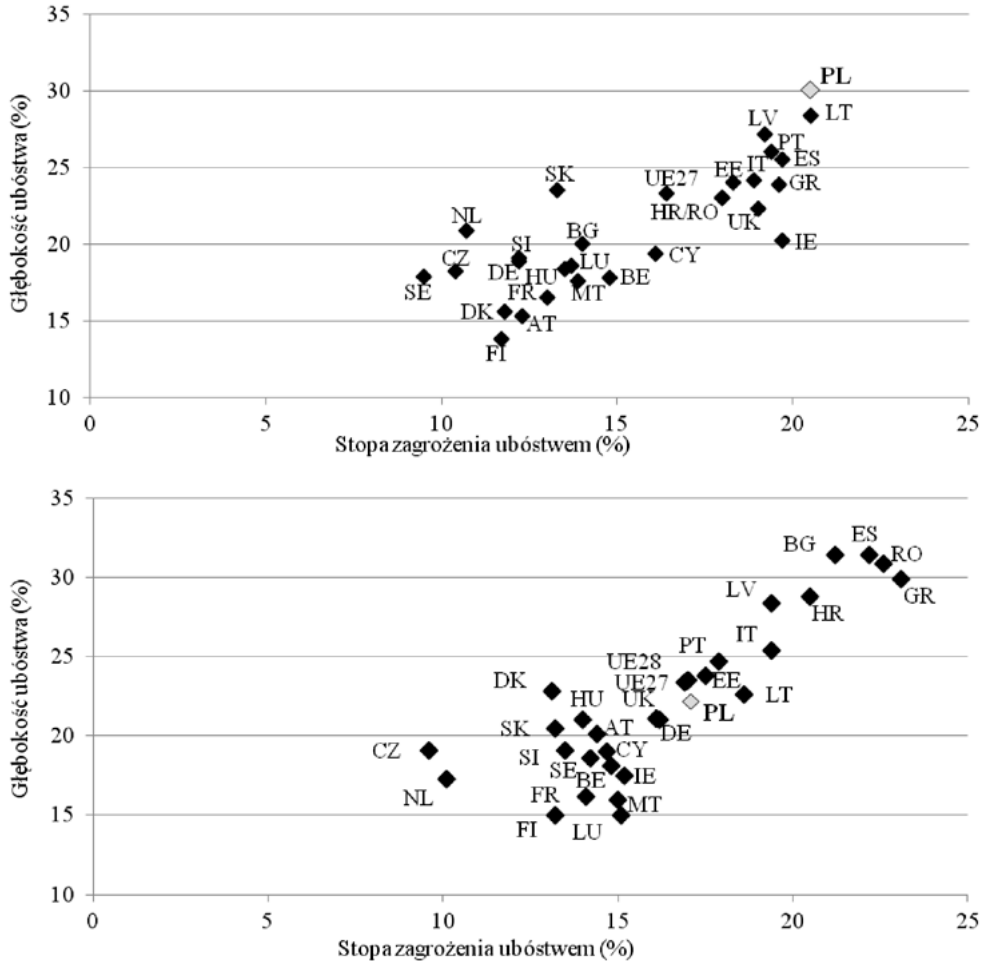
Źródło: Eurostat.

Oprócz stopy zagrożenia ubóstwem oraz absolutnego progu ubóstwa inną istotną zmienną charakteryzującą ubóstwo jest jego głębokość (względna luka ubóstwa), która informuje o tym, o ile procent mediana dochodów gospodarstw domowych uznanych za ubogie jest niższa od wartości przyjętej za granicę ubóstwa. Na wykresie 13 zamieszczono dane na temat głębokości ubóstwa oraz zagrożenia ubóstwem dla poszczególnych krajów Unii Europejskiej. Wnioski płynące z analizy danych są bardzo podobne do tych wynikających z wykresu 12. W 2005 r. do krajów o największej głębokości ubóstwa należały Polska, Litwa, Łotwa, Portugalia i Hiszpania, natomiast najniższa wartość względnej luki ubóstwa występowała m.in. w krajach nordyckich, Austrii, Francji, Czechach i Niemczech. W 2012 roku w porównaniu z 2005 rokiem sytuacja Polski znacząco się poprawiła, bardzo pogorszyła się ona natomiast w przypadku Bułgarii i Rumunii. Do krajów o jednocześnie najniższej stopie zagrożenia ubóstwem i głębokości ubóstwa dołączyły Niderlandy, natomiast pozycja Niemiec, Austrii i Szwecji pogorszyła się.

Na monitorowanie ubóstwa i wykluczenia społecznego pozwalają trzy zmienne przyjęte w długookresowym programie społeczno-gospodarczym UE „Europa 2020” – stopa zagrożenia ubóstwem (analizowana wcześniej), stopa pogłębionej deprivacji materialnej oraz odsetek gospodarstw domowych z bardzo niską intensywnością pracy. Stopa pogłębionej deprivacji materialnej definiowana przez Eurostat informuje o tym, jaki jest odsetek populacji, który nie może zrealizować 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. Przez odsetek gospodarstw domowych z bardzo niską intensywnością pracy należy rozumieć, ile procent populacji stanowią 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 13

Głębokość ubóstwa w krajach Unii Europejskiej w 2005^a (górny wykres) i 2012 r. (dolny wykres)



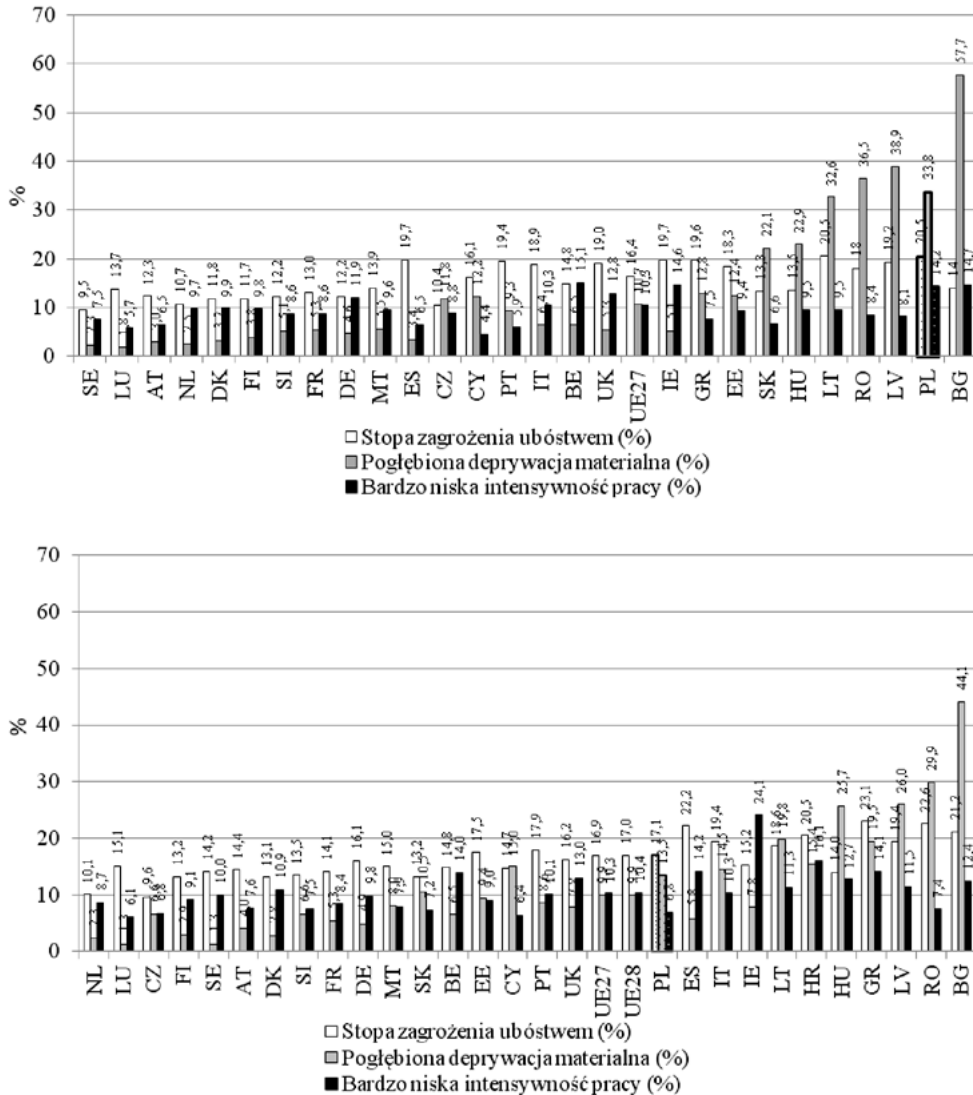
^a Dane w przypadku Rumunii w 2005 r. odnoszą się do 2004 r., natomiast dane w przypadku Irlandii w 2012 r. odnoszą się do 2011 r.

Źródło: Eurostat.

Mimo że strategia „Europa 2020” została zatwierdzona w 2010 r., zastępując Strategię Lizbońską zapoczątkowaną w 2000 r., na wykresie 14 ukazano dla celów porównawczych trzy wskaźniki monitorowania ubóstwa i wykluczenia społecznego przyjęte w nowej strategii zarówno dla 2012 jak i 2005 r. Kraje na górnej i dolnej części wykresu zostały uporządkowane według rosnącej sumy trzech mierników, choć trzeba mieć na uwadze, że wymiary reprezentowane przez poszczególne wskaźniki częściowo pokrywają się.

Wykres 14

Trzy główne wskaźniki strategii „Europa 2020” w wymiarze walki z ubóstwem: Polska na tle innych krajów Unii Europejskiej w 2005^a (górny wykres) i 2012 r. (dolny wykres)



^a Dane w przypadku Rumunii w 2005 r. odnoszą się do 2004, 2007 i 2006 r. dla, odpowiednio, stopy zagrożenia ubóstwem, pogłębionej deprywacji materialnej i bardzo niskiej intensywności pracy. Dane w przypadku Bułgarii w 2005 r. odnoszą się do 2006 r. dla pogłębionej deprywacji materialnej i bardzo niskiej intensywności pracy. Dane w przypadku Irlandii w 2012 r. odnoszą się do 2011 r. Dane w przypadku Chorwacji dla 2005 r. nie były dostępne.

Źródło: Eurostat.

Bardzo charakterystycznym obrazem wyłaniającym się z analizy danych jest to, że w czołówce krajów o najniższej sumie wszystkich trzech wskaźników w 2005 r. nie było krajów postsocjalistycznych, a w „ogonie” rankingu znajdowały się same „nowe” kraje członkowskie. W porównaniu z 2005 r. sytuacja zmieniła się nieco w 2012 r. przede wszystkim za sprawą Polski i Czech, które to znacząco polepszyły swoje pozycje. Większość krajów śródziemnomorskich spadło w omawianym rankingu państw.

Wpływ członkostwa w UE na zróżnicowanie dochodów w Polsce

Członkostwo w Unii Europejskiej można rozważać zarówno począwszy od momentu przystąpienia danego państwa do UE, jak i biorąc pod uwagę pewien okres poprzedzający akcesję, tj. okres antycypowanego członkostwa. Z badań nad wpływem członkostwa w UE na gospodarkę wynika bowiem, że okres antycypowanego członkostwa może mieć zauważalny wpływ na niektóre sfery ekonomiczne, a więc prawdopodobnie także na zróżnicowanie dochodów. Dlatego też analiza w tej części wykroczy poza dziesięcioletni okres członkostwa Polski w Unii Europejskiej, a badaniem w niektórych przypadkach zostanie objęty okres nawet od 1997 r., kiedy to Polska podjęła negocjacje w sprawie przystąpienia do UE.

W latach dziewięćdziesiątych zróżnicowanie dochodów w Polsce niemal przez cały czas wykazywało tendencję wzrostową. Od początku transformacji systemowej w Polsce nie brakowało głosów przeciwnych integracji ze Wspólnotami Europejskimi, a potem akcesji do UE, m.in. z obawy o zwiększenie się dysproporcji dochodów. Z dostępnych danych na temat zróżnicowania dochodów w Polsce wynika, że po przystąpieniu Polski do UE rozpiętości dochodów zaczęły się zmniejszać (wykres 6). Dane Eurostatu wskazują nawet na dość znaczny spadek zróżnicowania dochodów – zmianę porównywalną ze wzrostem nierówności dochodów na początku lat dziewięćdziesiątych. Koincydencja członkostwa w UE i spadek zróżnicowania dochodów w Polsce jest na tyle zauważalna, że warto zapytać, czy i na ile jest to związek przyczynowo-skutkowy?

W literaturze wymienia się wiele obszarów gospodarki, na które przystąpienie Polski do Unii Europejskiej miało wpływ (patrz np. Orłowski, 2003; Balcerowicz, 2007; UKIE, 2009; Breuss, 2001; Pelkmans, 2002; Lejour, Mooij, Nahuis, 2001). Jednym z podejść do analizy wpływu członkostwa w UE na zróżnicowanie dochodów w Polsce jest zbadanie zmian nierówności dochodów związanych z tymi sferami gospodarczymi, na które akcesja oddziaływała bądź oddziałuje w największym stopniu. Są to: zwiększenie obrotów w handlu zagranicznym, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, emigracja Polaków do krajów UE, które otworzyły swoje rynki pracy dla pracowników z nowych państw członkowskich z 2004 r. oraz napływ funduszy unijnych. Precyzyjne zbadanie zmian zróżnicowania dochodów w obrębie wymienionych obszarów stanowi bardzo złożony problem badawczy. Można jednak podjąć próbę bardziej ogólnego określenia zmian nierówności dochodów wynikających z członkostwa Polski w Unii Europejskiej i przyjrzeć się szczególnie wybranym aspektom tych zmian.

Jak każde badanie empiryczne, taką analizę należy wpiąć na tle najważniejszych aspektów teoretycznych dotyczących wymienionych czynników zróżnicowania dochodów – zwiększonych obrotów w handlu zagranicznym, napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, emigracji zarobkowej Polaków oraz napływu funduszy z Unii Europejskiej.

W literaturze poświęconej determinantom zróżnicowania dochodów bardzo wiele miejsca poświęca się liberalizacji handlu i przepływowi kapitału (zwłaszcza bezpośrednich inwestycji zagranicznych, BIZ). Oba czynniki analizowane są zarówno osobno, jak i razem pod nazwą „globalizacja”. Badania dotyczące liberalizacji handlu i przepływu kapitału w większości odwołują się do dwóch teorematów – Heckschera-Ohlina (H-O) i Stolpera-Samuelsona (S-S). Można z nich wywieść, że zwiększenie się skali handlu (otwartości gospodarki) powoduje zmniejszenie się zróżnicowania dochodów w krajach rozwijających się lub relatywnie biedniejszych (o bardziej obfitym relatywnym wyposażeniu w siłę roboczą lub nisko wykwalifikowaną siłę roboczą) i zwiększenie się nierówności dochodów w krajach rozwiniętych lub relatywnie bogatszych (o lepszym relatywnym wyposażeniu w kapitał lub wysoko wykwalifikowaną siłę roboczą). Bardzo wiele badań empirycznych nie potwierdza występowania powyższych zależności. W licznych analizach teoretycznych podejmowane są więc próby wykraczania poza model H-O i teoremat S-S w celu wyjaśniania zmian zróżnicowania dochodów w wyniku liberalizacji handlu. W pracach tych zwykle znosi się poszczególne założenia tradycyjnych modeli handlu międzynarodowego oraz poszukuje się specyficznych uwarunkowań ekonomicznych i instytucjonalnych, które wyjaśniałyby niezgodność empirii z teorią (H-O i S-S). Niemożność pogodzenia wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na zróżnicowanie dochodów wynika przede wszystkim z rygorystycznego założenia o braku mobilności kapitału w pierwotnym modelu H-O i teoremacie S-S. Z większości badań empirycznych na temat wpływu BIZ na nierówności dochodów wynika, że wzrost BIZ przyczynia się do zwiększenia się rozpiętości wynagrodzeń, a więc i dochodów. Niektórzy badacze dowodzą jednak, że zależność ta jest nieliniowa.

Jak już wspomniano, prac teoretycznych poświęconych oddziaływaniu liberalizacji handlu i przepływu kapitału na zróżnicowanie dochodów jest wiele. Najważniejsze z nich, w których uzasadnia się niezgodność związku między stopniem otwartości gospodarki a zróżnicowaniem wynagrodzeń i dochodów z tradycyjnymi modelami handlu międzynarodowego dotyczą nierównego dostępu do technologii, przepływu technologii i know-how między krajami (Anderson, 2005; Wood, 2000), mobilności czynników produkcji pomiędzy krajami i stosowania outsourcingu³¹ (Feenstra, Hanson, 1996), lokalnego i globalnego rozpatrywania wyposażenia w czynniki produkcji (Davis, 1996), wprowadzenia do analizy dodatkowych czynników produkcji i dokonanie jej dezagregacji (Anderson, 2005; Milanovic, 2005) oraz zastosowania dodatkowych założeń dotyczących związków pomiędzy czynnikami produkcji (Meschi, Vivarelli, 2009; Goldberg,

³¹ Jest to także studium, na które powołuje się wiele autorów prac poświęconych wpływowi BIZ na zróżnicowanie wynagrodzeń.

Pavcnik, 2007). W przypadku wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozpiętości wynagrodzeń należy dodatkowo wymienić prace, w których wyodrębnia się następujące kanały wpływu BIZ na nierówności płac. Są to m.in. napływ nowych technologii (Figini, Görg, 1999; Te Velde, Morrisey, 2002), „migracja” produkcji dóbr, których dotyczy teoria cyklu życia produktu (Zhu, 2005) oraz ustalanie wyższych płac przez przedsiębiorstwa zagraniczne w porównaniu z firmami krajowymi (Jensen, Rosas, 2007; Lipsey, Sjöholm, 2001; Aitken, Harrison, Lipsey, 1996).

Literatura na temat wpływu migracji na zróżnicowanie dochodów jest dość skąpa w porównaniu z liczbą prac poświęconych oddziaływaniu liberalizacji handlu czy bezpośrednich inwestycji zagranicznych na nierówności dochodów. Artykuły dotyczące migracji i zróżnicowania dochodów dotyczą głównie problemu wpływu transferów emigrantów na rozkład dochodów w kraju macierzystym lub kwestii oddziaływania napływu imigrantów na nierówności dochodów w kraju docelowym migracji (głównie Stanów Zjednoczonych). Wnioski z tych badań są bardzo rozbieżne, co sugeruje, że wpływ migracji na zróżnicowanie dochodów zależy w zasadzie całkowicie od cech indywidualnych danej gospodarki i specyfiki badanej migracji, w związku z czym doszukiwanie się pewnych ogólnych zależności jest niezwykle trudne, jeśli nie niemożliwe. Najważniejszymi pracami na temat migracji jako determinancie zróżnicowania dochodów są artykuły: Starka, Taylora i Yitzhaki (1986) – poświęcony wpływowi sieci migrantów na zróżnicowanie dochodów oraz zastosowaniu dekompozycji współczynnika Giniego do określenia oddziaływania transferów migrantów na nierówności dochodów krajowych gospodarstw domowych; Taylora (1992) – poświęcony efektom bezpośrednim, pośrednim oraz międzykresowym transferów migrantów; liczne inne badania empiryczne – Stark, Taylor, Yitzhaki (1988); Taylor, Wyatt (1996); Mackenzie, Rapoport (2007); Barham, Boucher (1998); Brown, Jimenez (2007); Adams (1989); Oberai, Singh (1980); Rodrigues (1998); Ahlburg (1996).

W przypadku oddziaływania funduszy unijnych na zróżnicowanie dochodów w krajach członkowskich nie powstały praktycznie żadne badania. Pewną szczątkową analizę można znaleźć w pracy Jimeno, Cantó, Cardoso, Izquierdo i Rodriguesa (2000) poświęconej analizie wpływu integracji Hiszpanii i Portugalii ze Wspólnotami Europejskimi oraz akcesją tych państw na nierówności dochodów w tych krajach.

Istnieje bardzo niewiele badań na temat oddziaływania integracji czy rozszerzenia Unii Europejskiej (Wspólnot Europejskich) na nierówności dochodów gospodarstw domowych w krajach członkowskich. Dostępna literatura na ten temat nie wskazuje na jednoznaczne, jednokierunkowe zmiany rozpiętości dochodów wynikających w przystąpienia krajów do UE.

Wstępna analiza danych dotyczących zróżnicowania dochodów w przypadku krajów, które przystąpiły do Wspólnoty Europejskiej lub UE wskazuje na to (wykresy 9–11), że tendencje nierówności dochodów tuż przed i po akcesji w poszczególnych przypadkach były bardzo różne i gdyby na tej podstawie chcieć wnioskować o wpływie członkostwa na rozpiętości dochodów, to nie ma podstaw do postawienia hipotezy, że w wyniku przystąpienia do UE w nowych krajach członkowskich nastąpił wzrost

nierówności dochodów. Nie oznacza to jednak, że badania na ten temat nie wykazałyby czegoś innego. Należy bowiem pamiętać o tym, że determinant nierówności dochodów jest bardzo wiele. W związku z tym, można by sobie wyobrazić, że np. w pewnym kraju, który przystępuje do UE dochodzi do spadku zróżnicowania dochodów na skutek innych czynników niezwiązanych z integracją z UE, podczas gdy sama integracja wpływa w tym kraju np. generalnie na zwiększenie się zróżnicowania dochodów.

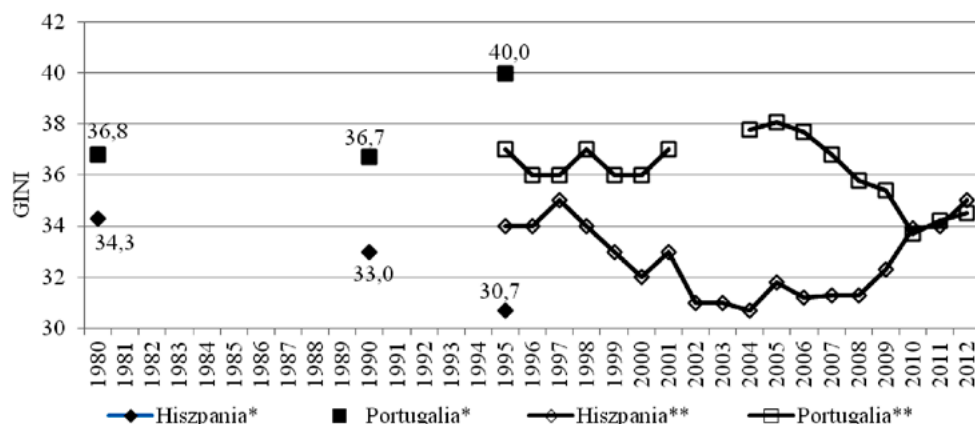
Nieliczne badania poświęcone skutkom integracji z UE na zróżnicowanie dochodów w krajach członkowskich dla nierówności dochodów pokazują (Fredricksen, 2012), że nierówności dochodów znacznie wzrosły we Wspólnocie Europejskiej, a potem UE od połowy lat osiemdziesiątych. Nie wynika to jedynie z faktu rozszerzania Unii – choć przyczyniło się ono do tego w dużej mierze – bowiem obserwowano zwiększenie się nierówności także w tzw. „starych” krajach unii. Wzrost ten jest głównie związany ze zwiększeniem się dochodów 10% najbogatszych w poszczególnych krajach. Badania wskazują na kilka przyczyn wzrostu nierówności w UE (wcześniej Wspólnocie Europejskiej), ale także w krajach OECD – zmiany w systemach podatkowych, instytucji rynku pracy oraz globalizacja i postęp technologiczny (Fredricksen, 2012). Niemniej jednak jest to jedynie pewne ogólne określenie tendencji, aniżeli wyjaśnienie przyczyn wzrostu nierówności dochodów w każdym z krajów, bowiem determinanty zróżnicowania dochodów w przypadku każdego państwa są indywidualne.

Ze studium socjologicznego Beckfielda (2006) wynika, że prawie połowę wzrostu nierówności dochodów w krajach UE można przypisać integracji regionalnej – a nie globalizacji – czyli efektowi regionalnej integracji politycznej i ekonomicznej. Niemniej nowsze badanie Beckfielda z 2009 r.³² na temat zmian nierówności dochodów w obrębie całej UE wskazuje na to, że integracja regionalna przyczyniła się do zwiększenia się wyrównania wewnątrz krajów i zmniejszenia się nierówności między krajami (realna konwergencja). Efekt netto wypada na korzyść wyrównywania dochodów dla całej UE, tj. integracja spowodowała zmniejszenie się zróżnicowania dochodów w obrębie UE.

We wcześniejszym badaniu – Jimeno, Canto, Cardoso, Izquierdo i Rodriguesa (2000) – na temat wpływu integracji, akcesji i członkostwa Hiszpanii i Portugalii we Wspólnocie Europejskiej na zróżnicowanie dochodów w tych krajach ukazano, jak różnie kształtowały się tendencje zróżnicowania dochodów w Hiszpanii i Portugalii w okresie 1980–1995 (wykres 15). Studium to potwierdza, jak wiele zależy od indywidualnych uwarunkowań danego kraju w zakresie kształtowania się zróżnicowania dochodów gospodarstw domowych, mimo wystawienia na ten sam czynnik – integrację ze Wspólnotą Europejską i przystąpienie do niej.

³² Badanie Beckfielda (2009) dotyczy krajów UE15 oraz Szwecji i Norwegii (część analizy poświęcona jest także sześciu krajom z Europy Środkowej i Wschodniej) i obejmuje okres 1950–1998.

Wykres 15

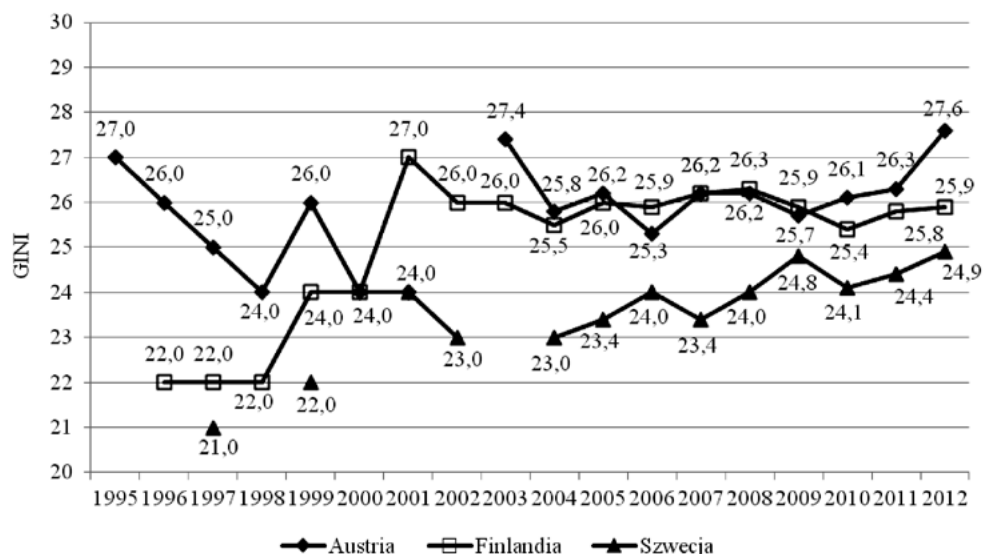
Zróżnicowanie dochodów^a w Hiszpanii i Portugalii, 1980, 1990 r. i lata 1995–2012

^a Etykiety danych uwzględniono jedynie dla danych pochodzących ze źródła (Jimeno, Cantó, Cardoso, Izquierdo, Rodrigues, 2000) ze względu na zachowanie przejrzystości wykresu.

Źródło: Jimeno, Cantó, Cardoso, Izquierdo, Rodrigues, 2000, tabela 10, s. 36, (*); Eurostat, (**).

Wykres 16

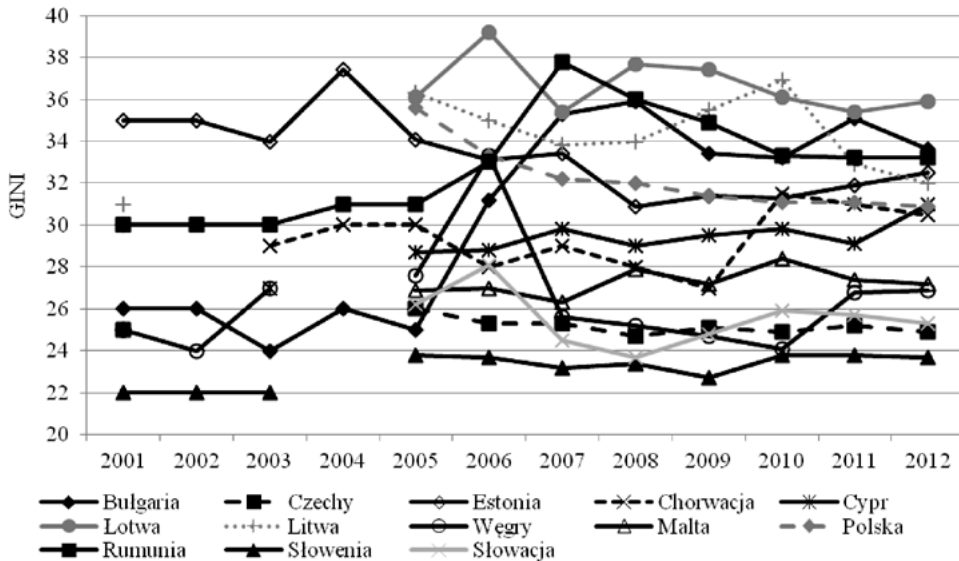
Zróżnicowanie dochodów w Austrii, Szwecji i Finlandii, lata 1995–2012



Źródło: Eurostat.

Wykres 17

Zróżnicowanie dochodów w krajach UE13 w latach 2001–2012



Źródło: Eurostat.

Jak wynika z badań przytoczonych na początku tego punktu, członkostwo Polski w UE – oprócz wpływu na tempo wzrostu gospodarczego – miało największy wpływ na cztery obszary gospodarcze – handel zagraniczny, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, emigrację zarobkową Polaków i napływ funduszy unijnych. Warto byłoby więc przyjrzeć się możliwym skutkom zmian w tych sferach na zróżnicowanie dochodów gospodarstw domowych w Polsce. Analiza wyżej wymienionych czynników zostanie ograniczona do wybranych kanałów oddziaływania na zróżnicowanie dochodów i przeprowadzona na wysokim poziomie ogólności.

Wymienione wyżej determinanty nierówności dochodów możemy w niniejszym opracowaniu rozważyć parami z racji zastosowanej metody badawczej. W celu wstępnego i ogólnego ustalenia zależności między handlem zagranicznym oraz BIZ a zróżnicowaniem wynagrodzeń i dochodów w kontekście hipotez stawianych w badaniach na temat zależności między wymienionymi zmiennymi przytoczonymi we wstępie tego punktu przeprowadzono analizę korelacji (tabele 17–19) między eksportem (mld €), importem (mld €) i BIZ (mln €) z jednej strony a zróżnicowaniem wynagrodzeń (przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto) między pracownikami na stanowiskach nierobotniczych i robotniczych i relacją zatrudnienia (przeciętne zatrudnienie) na tych stanowiskach – z drugiej strony. Wszystkie dane dostosowano na poziomie sekcji i działów, a analizę korelacji wykonano dla zmiennych bieżących oraz opóźnionych o 1, 2 i 3 okresy dla handlu i BIZ. Ze względu na braki w danych oraz konieczność dostosowania danych badanie w przypadku handlu zagranicznego

ograniczono do sektora przemysłu, a badanie BIZ do przemysłu, budownictwa, handlu i napraw, transportu oraz obsługi nieruchomości i firm. Komórki w tabeli 17 i 18 zawierające istotne statystycznie współczynniki korelacji w kolorze ciemnoszarym wskazują na relacje pomiędzy handlem zagranicznym a zróżnicowaniem wynagrodzeń, które nie pozwalają na wstępne potwierdzenie, ani zaprzeczenie występowania zależności zgodnych z tradycyjnymi modelami handlu międzynarodowego³³. W przypadku analizy korelacji dotyczącej bezpośrednich inwestycji zagranicznych (tabela 19) hipoteza o dodatniej relacji między wielkością zasobów BIZ a zróżnicowaniem wynagrodzeń jest bardziej prawdopodobna. Dotyczy to zwłaszcza tych sekcji działalności gospodarczej, które doświadczyły największego napływu BIZ w badanym okresie. Niestety, brak dostępnych danych uniemożliwił uwzględnienie w analizie takich dziedzin jak usługi finansowe, które w badanym okresie bardzo zyskały na znaczeniu jako miejsce lokaty BIZ. Dlatego też wyniki niniejszego badania należy traktować z pewną ostrożnością. Należy także podkreślić, że analiza korelacji nie daje jednoznacznych podstaw do uznania związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy badanymi zmiennymi.

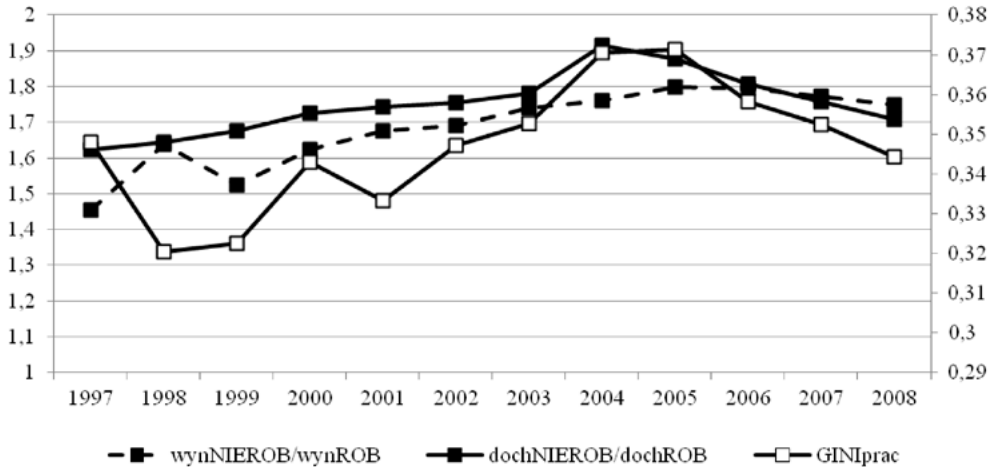
Na wykresie 18 pokazano, jaka jest współzależność między zróżnicowaniem wynagrodzeń (zgodnie z definicją zastosowaną przy przeprowadzaniu analizy korelacji), relacją dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych pracowników na stanowiskach nierobotniczych i robotniczych oraz nierównościami dochodów dla gospodarstw domowych pracowników. Zmienne te wykazywały – generalnie – podobne tendencje. Pomijając 1998 r., relacje dla wynagrodzeń i dochodów wzrastały mniej więcej do akcesji Polski do Unii Europejskiej, po czym widoczna jest pewna tendencja spadkowa obu zmiennych – silniejsza w przypadku dochodów. Podobne zmiany można zauważyć w przypadku współczynnika Giniego dla dochodów gospodarstw domowych pracowników.

Wykres 19 ukazuje zróżnicowanie dochodów gospodarstw domowych pracowników – z podziałem na stanowiska nierobotnicze i robotnicze – na tle nierówności dochodów ogółem w Polsce. Zróżnicowanie dochodów gospodarstw pracowników na stanowiskach robotniczych kształtowało się zdecydowanie poniżej nierówności dochodów ogółem, natomiast rozpiętości dochodów gospodarstw pracowników na stanowiskach nierobotniczych oscylowały wokół wartości współczynnika Giniego dla całej populacji, lecz generalnie poniżej zróżnicowania dochodów dla pracowników ogółem.

³³ Jeśli założymy, że Polska jest krajem relatywnie gorzej wyposażonym w wykwalifikowaną siłę roboczą w stosunku do swoich partnerów handlowych.

Wykres 18

Relacja wynagrodzeń (dochodów^a gospodarstw domowych) pracowników na stanowiskach nierobotniczych i robotniczych – lewa oś – oraz zróżnicowanie dochodów gospodarstw domowych pracowników – prawa oś – w Polsce, lata 1997–2008

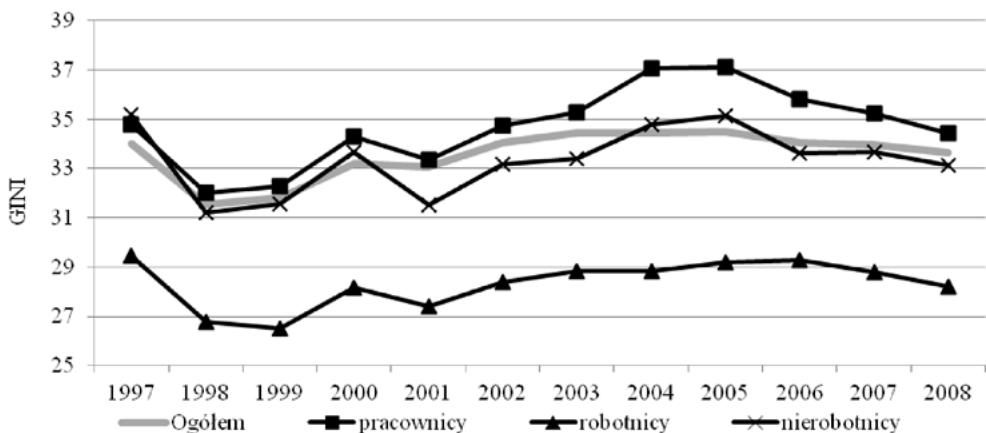


^a Dochody rozporządzone per capita.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie jednostkowych danych z badań budżetów gospodarstw domowych GUS, *Roczników Statystycznych GUS* z lat 1998–2009 oraz informacji udostępnionych przez GUS.

Wykres 19

Zróżnicowanie dochodów^a gospodarstw domowych ogółem i pracowników – z podziałem na pracowników na stanowiskach robotniczych i nierobotniczych w Polsce, lata 1997–2008



^a Dochody rozporządzone per capita.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie jednostkowych danych z badań budżetów gospodarstw domowych GUS.

Tabela 17

Współczynniki korelacji Pearsona^a dla eksportu i relacji wynagrodzeń na stanowiskach nierobotniczych i robotniczych oraz importu i relacji wynagrodzeń na stanowiskach nierobotniczych i robotniczych, 1997–2008

Rodzaj dział. gosp. ^b	Eksport				Import			
	Bieżący	Opóźn. 1	Opóźn. 2	Opóźn. 3	Bieżący	Opóźn. 1	Opóźn. 2	Opóźn. 3
Sektor przemysłowy	0,79*	0,72*	0,64*	0,52	0,76*	0,72*	0,67*	0,57
A	-0,25	-0,51	0,20	0,04	-0,45	-0,52	-0,38	-0,07
AA	-0,18	-0,41	-0,30	-0,47	-0,65*	-0,65*	-0,56	-0,61
B	0,69*	0,59	0,44	0,21	0,66*	0,58	0,48	0,27
BA	0,75*	0,64*	0,50	0,29	0,66*	0,61*	0,53	0,36
BB	0,68*	0,59	0,53	0,57	0,67*	0,53	0,38	0,22
BC	0,87*	0,79*	0,75*	0,60	0,92*	0,80*	0,81*	0,68*
BD	-0,24	0,16	0,28	0,36	0,18	0,15	-0,04	-0,25
BE	0,88*	0,90*	0,88*	0,68*	0,84*	0,81*	0,82*	0,70*
BF	0,73*	0,52	0,29	0,03	0,50	0,33	0,15	0,02
BG	0,65*	0,43	0,13	-0,45	0,64*	0,49	0,17	-0,53
BH	0,31	0,09	-0,28	-0,56	0,24	0,11	-0,21	-0,52
BI	0,49	0,50	0,61	0,83*	0,58*	0,62*	0,66*	0,77*
BJ	0,69*	0,61*	0,52	0,34	0,79*	0,75*	0,69*	0,56
BK	0,75*	0,66*	0,58	0,46	0,77*	0,70*	0,65*	0,54
BL	0,84*	0,75*	0,68*	0,59	0,67*	0,65*	0,81*	0,82*
BM	0,93*	0,95*	0,95*	0,91*	0,95*	0,98*	0,99*	0,96*
BN	0,64*	0,52	0,36	0,13	0,65*	0,54	0,42	0,20
BO	0,82*	0,74*	0,68*	0,59	0,79*	0,74*	0,71*	0,57
BP	0,03	-0,12	-0,61	-0,48	0,30	0,02	-0,81*	-0,69*
BR	0,82*	0,70*	0,64*	0,54	0,76*	0,67*	0,62	0,46
BS	0,34	0,25	0,06	0,00	0,41	0,37	0,07	-0,09
BT	0,49	0,41	0,40	0,53	0,63*	0,44	0,43	0,54
BU	0,74*	0,62*	0,47	0,26	0,63*	0,57	0,52	0,31
BV	0,91*	0,87*	0,64*	0,42	0,85*	0,77	0,58	0,26
C	0,49	0,43	0,60	0,76*	0,59*	0,54	0,40	0,22
CA	-0,39	-0,49	-0,18	0,10	-0,07	-0,16	-0,29	-0,46

^a Istotność z $p < 0,05$ dla współczynników korelacji w komórkach oznaczonych szarym kolorem.

^b Objasnienia: A – górnictwo; AA – górnictwo węgla kamiennego i brunatnego, wydobywanie torfu; B – przetwórstwo przemysłowe; BA – produkcja artykułów spożywczych i napojów; BB – produkcja wyrobów tytoniowych; BC – włókiennictwo; BD – produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich; BE – produkcja skór wyprawionych i wyrobów z nich; BF – produkcja drewna i wyrobów z drewna oraz ze słomy i wikliny; BG – produkcja masy włóknistej oraz papieru; BH – działalność wydawnicza; poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji; BI – produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej; BJ – produkcja wyrobów chemicznych; BK – produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych; BL – produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych; BM – produkcja metali; BN – produkcja wyrobów z metali (bez maszyn i urządzeń); BO – produkcja maszyn i urządzeń; BP – produkcja maszyn biurowych i komputerów; BR – produkcja maszyn i aparatury elektronicznej; BS – produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych; BT – produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków; BU – produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep; BV – produkcja pozostałego sprzętu transportowego; C – wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę; CA – wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Roczników Statystycznych* GUS z różnych lat oraz danych OECD.

Tabela 18

Współczynniki korelacji Pearsona^a dla eksportu i relacji zatrudnienia na stanowiskach nierobotniczych i robotniczych oraz importu i relacji zatrudnienia na stanowiskach nierobotniczych i robotniczych, 1997–2008

Rodzaj dział. gosp. ^b	Eksport				Import			
	Bieżący	Opóźn. 1	Opóźn. 2	Opóźn. 3	Bieżący	Opóźn. 1	Opóźn. 2	Opóźn. 3
Sektor przemysłowy	0,70*	0,67*	0,70*	0,63	0,71*	0,70*	0,74*	0,66
A	0,51	0,58	0,56	0,58	0,89*	0,92*	0,90*	0,82*
AA	0,27	0,40	0,40	0,44	0,51	0,54	0,44	0,35
B	0,19	-0,04	-0,40	-0,44	0,22	0,01	-0,38	-0,43
BA	-0,07	-0,31	-0,64*	-0,52	-0,04	-0,24	-0,64*	-0,56
BB	0,06	-0,15	-0,34	-0,58	0,10	-0,22	-0,53	-0,76*
BC	-0,70*	-0,68*	-0,65*	-0,50	-0,71*	-0,68*	-0,68*	-0,59
BD	-0,70*	-0,73*	-0,69*	-0,45	0,88*	0,83*	0,81*	0,80*
BE	-0,59*	-0,76*	-0,94*	-0,87*	-0,75*	-0,77*	-0,80*	-0,71*
BF	-0,51	-0,27	-0,09	0,13	-0,24	-0,06	0,02	0,12
BG	0,78*	0,74*	0,54	0,30	0,75*	0,76*	0,55	0,28
BH	0,56	0,39	0,17	-0,06	0,48	0,25	0,03	0,03
BI	0,82*	0,79*	0,70*	0,68*	0,75*	0,67*	0,60	0,57
BJ	0,85*	0,83*	0,84*	0,86*	0,93*	0,93*	0,92*	0,92*
BK	-0,43	-0,71*	-0,83*	-0,86*	-0,38	-0,68*	-0,81*	-0,83*
BL	0,76*	0,76*	0,80*	0,73*	0,77*	0,80*	0,80*	0,76*
BM	-0,22	-0,50	-0,75*	-0,72*	-0,14	-0,45	-0,81*	-0,78*
BN	-0,58*	-0,77*	-0,82*	-0,78*	-0,54	-0,75*	-0,81*	-0,74*
BO	-0,79*	-0,88*	-0,88*	-0,85*	-0,76*	-0,84*	-0,90*	-0,82*
BP	-0,54	-0,60	-0,65*	-0,64	-0,41	-0,55	-0,65*	-0,53
BR	-0,73*	-0,58	-0,52	-0,43	-0,64*	-0,54	-0,54	-0,42
BS	-0,86*	-0,86*	-0,87*	-0,94*	-0,81*	-0,82*	-0,83*	-0,84*
BT	0,16	0,31	0,45	0,66	0,53	0,69*	0,52	0,65
BU	-0,90*	-0,83*	-0,78*	-0,69*	-0,84*	-0,79*	-0,77*	-0,67*
BV	-0,85*	-0,89*	-0,90*	-0,82*	-0,80*	-0,92*	-0,84*	-0,69*
C	0,92*	0,98*	0,95*	0,93*	0,76*	0,76*	0,84*	0,85*
CA	0,92*	0,98*	0,95*	0,93*	0,76*	0,75*	0,83*	0,85*

^a Istotność z $p < 0,05$ dla współczynników korelacji w komórkach oznaczonych szarym kolorem. ^b Objasnienia jak do tabeli 4.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Roczników Statystycznych GUS* z różnych lat oraz danych OECD STAN.

Tabela 19

Współczynniki korelacji Pearsona^a dla zasobu BIZ i relacji wynagrodzeń na stanowiskach nierobotniczych i robotniczych oraz zasobu BIZ i relacji zatrudnienia na stanowiskach nierobotniczych i robotniczych, 1997–2008

Rodzaje dział. gosp. ^b	Relacja wynagrodzeń				Relacja zatrudnienia			
	Bieżący	Opóźn. 1	Opóźn. 2	Opóźn. 3	Bieżący	Opóźn. 1	Opóźn. 2	Opóźn. 3
Ogółem	0,78*	0,70*	0,73*	0,74*	0,81*	0,76*	0,78*	0,79*
A	-0,22	-0,70*	-0,44	0,08	0,77*	0,73*	0,58	0,57
B	0,72*	0,56	0,47	0,30	0,24	0,10	-0,29	-0,38
BA	0,87*	0,75*	0,70*	0,65	0,25	0,06	-0,60	-0,80*
BB	0,48	0,39	0,10	0,07	0,76*	0,82*	0,76*	0,61
BC	0,47	0,19	-0,14	-0,60	0,55	0,41	0,34	0,27
BD	0,36	0,48	0,64*	0,84*	0,88*	0,80*	0,73*	0,79*
BE	0,80*	0,69*	0,70*	0,69*	0,92*	0,95*	0,97*	0,97*
BF	0,78*	0,65*	0,50	0,39	-0,43	-0,66*	-0,72*	-0,78*
BG	0,45	0,26	0,18	0,01	-0,61*	-0,65*	-0,68*	-0,55
BH	0,81	0,71*	0,66*	0,60	-0,76*	-0,86*	-0,85*	-0,83*
BI	0,18	-0,27	-0,42	-0,23	-0,71*	-0,40	0,27	0,33
BJ	0,54	0,37	-0,05	0,09	-0,68*	-0,73*	-0,69*	-0,70*
BK	0,78*	0,56	0,39	0,18	-0,88*	-0,77*	-0,72*	-0,65
BL	0,49	0,43	0,50	0,52	-0,64*	-0,52	-0,52	-0,64
C	0,55	0,55	0,69*	0,70*	0,98*	0,97*	0,97*	0,94*
D	0,45	0,44	0,51	0,46	0,47	0,48	0,62	0,58
E	0,55	0,37	0,18	-0,09	0,90*	0,90*	0,92*	0,93*
FA	0,53	0,58	0,68*	0,78*	-0,35	0,00	0,47	0,08
FB ^c	0,80*	0,24	-0,98*	-1*	0,46	0,85*	0,96*	1*
FC	0,76*	0,64*	0,62	0,64	0,78*	0,60	0,38	0,24
F	0,87*	0,76*	0,73*	0,78*	0,82*	0,76*	0,65*	0,45
G	0,63*	0,55	0,50	0,55	0,18	0,44	0,70*	0,82*
GA	0,86*	0,86*	0,86*	0,86*	0,91*	0,92*	0,95*	0,97*
GB	0,13	-0,15	-0,80*	-0,67*	0,55	0,51	0,41	0,14

^a Istotność z $p < 0,05$ dla współczynników korelacji w komórkach oznaczonych szarym kolorem.

^b Objasnienia: A – górnictwo; B – przetwórstwo przemysłowe; BA – produkcja artykułów spożywczych i napojów; BB – produkcja wyrobów tytoniowych; BC – włókiennictwo; BD – produkcja odzieży oraz futrzarstwo i wyrobów futrzarskich; BE – produkcja skór wyprawionych i wyrobów z nich; BF – produkcja drewna i wyrobów z drewna oraz ze słomy i wikliny; BG – produkcja masy włóknistej oraz papieru; BH – działalność wydawnicza; poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji; BI – produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej; BJ – produkcja wyrobów chemicznych; BK – produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych; BL – produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych; C – wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę; D – budownictwo; E – handel i naprawy; FA – transport lądowy i rurociągowy; FB – transport wodny; FC – poczta i telekomunikacja; F – transport, gospodarka magazynowa i łączność; G – obsługa nieruchomości i firm; GA – obsługa nieruchomości; GB – informatyka.

^c Istotność współczynnika korelacji dla działu „transport wodny” może być wątpliwa, jako że została wyliczona dla pięciu obserwacji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Roczników Statystycznych* GUS z różnych lat oraz danych Eurostat.

Drugą parą czynników oddziałujących na nierówności dochodów, którą można rozważać ze względu na podobieństwo zastosowanej metody badawczej jest emigracja zarobkowa Polaków po akcesji Polski do Unii Europejskiej oraz napływ funduszy unijnych. Analiza obu czynników stanowi bardzo złożony problem badawczy i zostanie ograniczona w niniejszym opracowaniu do roli transferów emigrantów w kształtowaniu zróżnicowania dochodów gospodarstw domowych oraz znaczenia dopłat bezpośrednich i rent strukturalnych dla nierówności dochodów gospodarstw domowych w Polsce.

Zarówno badanie wpływu transferu emigrantów, jak i dopłat bezpośrednich oraz rent strukturalnych na zróżnicowanie dochodów w Polsce przeprowadzono na danych jednostkowych pochodzących z badań budżetów gospodarstw domowych GUS. Analiza dla transferów emigrantów była możliwa od 2008 r., jako że dopiero od tego roku w badaniach budżetów gospodarstw domowych dostępna jest informacja na temat źródeł dochodów pochodzących z zagranicy. Badanie oddziaływania funduszy unijnych na zróżnicowanie dochodów w Polsce zostało wykonane dla okresu 2005–2010. Badania budżetów gospodarstw domowych GUS uwzględniają dane na temat dopłat bezpośrednich już od 2004 r., natomiast na temat rent strukturalnych – od 2007 r. Rok 2004 został pominięty w badaniu ponieważ 1) mimo iż BBGD wykazywało, iż w 2004 r. niektóre gospodarstwa domowe otrzymywały dopłaty z Unii Europejskiej, nie jest to zgodne ze statystykami unijnymi, a także ze względu na to, że 2) obliczenia wykazywały oddziaływanie bliskie zeru tej kategorii funduszy na zróżnicowanie dochodów w Polsce.

W celu szczegółowego wpływu transferów emigrantów oraz dopłat bezpośrednich oraz rent strukturalnych na zróżnicowanie dochodów w Polsce należałoby przeprowadzić dekompozycję współczynnika Giniego według metody Starka, Yitzhakiiego i Taylora (1986). Z racji braku miejsca na tak szczegółową analizę w niniejszym opracowaniu, badanie zostanie ograniczone jedynie do przedstawienia wartości, jakie przyjmowałby współczynnik Giniego w sytuacji niewystępowania transferów emigrantów oraz dopłat bezpośrednich i rent strukturalnych. W obu przypadkach nie została także przeprowadzona analiza dochodów i ich zróżnicowania w alternatywnej sytuacji gospodarczej, tj. zmiany bodźców ekonomicznych mających wpływ na poziom i zróżnicowanie dochodów, w której gospodarstwa domowe – beneficjenci dodatkowych źródeł dochodów – nie otrzymywałyby dochodów z tych źródeł.

Jako że nie jest możliwe zidentyfikowanie transferów emigrantów ściśle związanych z członkostwem w Unii Europejskiej, ze źródeł dochodów gospodarstw domowych wyselekcjonowano kategorie dochodów najprawdopodobniej związanych z członkostwem w UE, a następnie wzięto pod uwagę całkowitą wartość transferów zagranicznych. Wykonano tym samym symulację kształtowania się zróżnicowania dochodów – z uwzględnieniem wszystkich transferów z zagranicy oraz z uwzględnieniem tylko tych kategorii dochodów, które najprawdopodobniej były związane z emigracją wynikającą z członkostwa w Unii Europejskiej. Oznacza to, że ostatecznie uzyskany wynik oszacowania wpływu emigracji na zróżnicowanie dochodów wynikający z członkostwa w UE należy do pewnego przedziału, a nie stanowi konkretnej wartości. Kategorie dochodu, które zostały zaliczone do najprawdopodobniej związanych z członkostwem Polski w Unii Europejskiej, to: dochody z pracy najemnej stałej za granicą, dochody z pracy

najmniej dorywczej za granicą, dochody z pracy stałej na własny rachunek za granicą, dochody z pracy dorywczej na własny rachunek za granicą, pozostałe świadczenia społeczne z zagranicy, świadczenia dla bezrobotnych z zagranicy, pozostałe dary od osób prywatnych dla gospodarstwa domowego z zagranicy, pozostałe rodzaje dochodów z zagranicy. Pozostałe kategorie dochodu to: dochody z wynajmu budynków i budowli oraz ziemi niezwiązanych z działalnością gospodarczą za granicą, emerytury zagraniczne, renty rodzinne zagraniczne i alimenty od osób prywatnych z zagranicy. Jak wynika z tabeli 20 transfery z zagranicy przyczyniały się w badanym okresie do zmniejszenia zróżnicowania dochodów gospodarstw domowych w Polsce.

Tabela 20

Zróżnicowanie dochodów^a (współczynnik Giniego) w Polsce w sytuacji występowania i braku transferów emigrantów, lata 2008–2010

Kategoria	2008	2009	2010
Dochód ogółem	31,644	31,394	32,075
Dochód ogółem pomniejszony o wartość transferów najprawdopodobniej wynikających z członkostwa w Unii Europejskiej	32,279	31,911	32,666
Dochód ogółem pomniejszony o wartość wszystkich transferów otrzymywanych z zagranicy przez gospodarstwa domowe	32,338	31,969	32,7

^a Dochód do dyspozycji na jednostkę ekwiwalentną (zmodyfikowana skala OECD).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych jednostkowych z badań budżetów gospodarstw domowych GUS.

Przeprowadzenie badania wpływu funduszy unijnych jest prostsze od analizy skutków transferów emigrantów, jako że nie ma wątpliwości co do tego, że zarówno dopłaty bezpośrednie, jak i renty strukturalne są ściśle związane z członkostwem Polski w Unii Europejskiej. Tak więc ze wszystkich składników dochodów gospodarstw domowych można wyodrębnić dwie zmienne pochodzące jednoznacznie ze środków przekazywanych do Polski przez Unię Europejską – dopłaty bezpośrednie dla gospodarstw rolnych i renty strukturalne. Jak wynika z tabeli 21 obie kategorie środków pomocowych łącznie przyczyniały się w badanym okresie do zmniejszenia nierówności dochodów gospodarstw domowych w Polsce. Bardziej szczegółowa analiza wskazuje na to, że renty strukturalne ograniczały zróżnicowanie dochodów, natomiast dopłaty bezpośrednie przyczyniały się do pogłębiania rozpiętości dochodów gospodarstw domowych w Polsce.

Podsumowując, w okresie członkostwa w Unii Europejskiej w Polsce zaszły widoczne, korzystne zmiany w zakresie omawianych zjawisk – zróżnicowania dochodów gospodarstw domowych i ubóstwa. Siła tej tendencji zależy wprawdzie od wyboru analizowanego miernika (nierówności, ubóstwa), niemniej jednak należy stwierdzić, że Polska poprawiła swoją pozycję – zarówno względną, jak i absolutną – na tle innych krajów Unii Europejskiej.

Tabela 21

Zróżnicowanie dochodów^a (współczynnik Giniego) w Polsce w sytuacji występowania i braku dopłat bezpośrednich i rent strukturalnych, lata 2005–2010

Kategoria	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Dochód do dyspozycji	31,45741	31,17071	31,79873	31,64391	31,39366	32,07494
Dochód do dyspozycji pomniejszony o dopłaty bezpośrednie	31,41444	31,11897	31,75904	31,61631	31,39255	31,93207
Dochód do dyspozycji pomniejszony o renty strukturalne	.	.	31,91393	31,76783	31,52512	32,22387
Dochód do dyspozycji pomniejszony łącznie o dopłaty bezpośrednie i renty strukturalne	.	.	31,8766	31,74287	31,5265	32,08364

^a Dochód do dyspozycji na jednostkę ekwiwalentną (zmodyfikowana skala OECD).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych jednostkowych z badań budżetów gospodarstw domowych GUS.

Wstępna i ogólna analiza wpływu członkostwa w UE na zróżnicowanie dochodów w Polsce nie pozwala jednoznacznie stwierdzić, czy akcesja Polski miała duże znaczenie dla widocznej, malejącej tendencji rozpiętości dochodów gospodarstw domowych. Przeprowadzenie analizy cząstkowej w ramach zbadanych czynników – zwiększenia obrotów w handlu zagranicznym, napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, transferów emigrantów czy napływu funduszy unijnych – pozwoliło sformułować wnioski, że transfery emigrantów oraz renty strukturalne oddziaływały w kierunku zmniejszenia nierówności dochodów. Udało się także wstępnie ustalić, że dopłaty bezpośrednie dla rolników oraz – prawdopodobnie – BIZ przyczyniały się do pogłębienia rozpiętości dochodów w Polsce.

Bibliografia

- Adams, R.H. Jr., (1989), *Worker remittances and inequality in rural Egypt*, „Economic Development and Cultural Change”, Vol. 38, No 1, s. 45–71.
- Ahlburg, D.A., (1996), *Remittances and the income distribution in Tonga*, „Population Research and Policy Review”, No 15, s. 391–400.
- Aitken, B., Harrison, A., Lipsey R.E., (1996), *Wages and foreign ownership. A comparative study of Mexico, Venezuela, and the United States*, „Journal of International Economics”, No 40, s. 345–371.
- Anderson, E., (2005), *Openness and inequality in developing countries: A review of theory and recent evidence*, „World Development”, Vol. 33, No 7, s. 1045–1063.
- Balcerowicz, E., (2007), *The impact of Poland's EU accession on its economy*, CASE, Studia i Analizy, No 335.
- Barham, B., Boucher, S., (1998), *Migration, remittances, and inequality: estimating the net effects of migration on income distribution*, „Journal of Development Economics”, Vol. 55, s. 307–331.

- Beckfield, J., (2006), *European integration and income inequality*, „American Sociological Review”, No 71, s. 964–985.
- Beckfield, J., (2009), *Remapping inequality in Europe: the net effect of regional integration on total income inequality in the European Union*, „International Journal of Comparative Sociology”, No 50, s. 486–509.
- Breuss, F., (2001), *Macroeconomic effects of EU enlargement for old and new members*, WIFO Working Papers, No 143.
- Brown, R.P.C., Jimenez, E., (2007), *Estimating the net effects of migration and remittances on poverty and inequality*, UNU-WIDER, Research Paper, No 2007/23.
- Crinò, R., (2005), *Wages, skills, and integration in Poland, Hungary and the Czech Republic: an industry-level analysis*, „Transition Studies Review”, Vol. 12, No 3, s. 432–459.
- Davis, D. R., (1996), *Trade liberalization and income distribution*, NBER, Working paper, No 5693.
- FAO, (2005), *Impacts of policies on poverty. The definition of poverty*, EASYPol Module 004.
- Feenstra, R.C., Hanson G.H., (1996), *Globalization, outsourcing, and wage inequality*, NBER Working Paper Series, No 5424.
- Figini, P., Görg, H., (1999), *Multinational companies and wage inequality in the host country: The case of Ireland*, „Review of World Economics”, Vol. 135, No 4, s. 594–612.
- Fredricksen, B., (2012), *Income inequality in the European Union*, OECD Department Working Papers, No 952, OECD Publishing.
- Goldberg, P. K., Pavcnik, N., (2007), *Distributional effects of globalization in developing countries*, „Journal of Economic Literature”, Vol. 45, s. 39–82.
- GUS, (lata 2004–2012), *Budżety Gospodarstw Domowych*, GUS, Warszawa.
- GUS, (lata 1998–2010), *Rocznik Statystyczny*, GUS, Warszawa.
- GUS, (2013), *Ubóstwo w Polsce w 2012 r. (na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych)*, Informacja sygnałna, Materiał na konferencję prasową w dniu 29 maja 2013 r.
- Jacobs, G., Šlaus, I., (2010), *Indicators of economic progress: the power of measurement and human welfare*, „Cadmus Journal”, Vol. 1, No 1, s. 53–113.
- Jensen, N. M., Rosas, G., (2007), *Foreign direct investment and income inequality in Mexico, 1990–2000*, „International Organization”, No 61, s. 467–487.
- Jimeno, J.F., Cantó, O., Cardoso, A. R., Izquierdo, M., Rodrigues, C. F., (2000), *Integration and inequality: lessons from the accessions of Portugal and Spain to the EU*, FEDEA, Documento de Trabajo, No 2000–10, Madryt.
- Lejour, A.M., Mooij, R.A., Nahuis, R., (2001), *EU enlargement Economic implications for countries and industries*, CESifo Working Papers, No 585.
- Lipsey, R.E., Sjöholm, F., (2001), *Foreign direct investment and wages in Indonesian manufacturing*, NBER, Working Paper, No 8299.
- Mackenzie, D., Rapoport, H., (2007), *Network effects and the dynamics of migration and inequality: theory and evidence from Mexico*, „Journal of Development Economics”, No 84, s. 1–24.
- Meschi, E., Vivarelli, M., (2009), *Trade and income inequality in developing countries*, „World Development”, Vol. 37, No 2, s. 287–302.
- Milanovic, B., (2005), *Can we discern the effect of globalization on income distribution? Evidence from household surveys*, „World Bank Economic Review”, No 19, s. 21–44.

Mukhopadhyaya, P., (2001), *Efficiency criteria and the Sen-type social welfare function*, NUS, Department of Economics Working Paper, No 0114.

Oberai, A.S., Singh H.K.M., (1980), *Migration, remittances and rural development. Findings of a case study in the Indian Punjab*, „International Labour Review”, Vol. 119, No 2., s. 229–241.

Orłowski, W.M., (2003), *Makroekonomiczne efekty członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, w: „Bilans korzyści i kosztów przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Prezentacja wyników prac polskich ośrodków badawczych”, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa.

Pelkmans, J., (2002), *Economic implications of enlargement*, Bruges European Economic Policy briefing, No 1.

Rodriguez, E.R., (1998), *International migration and income distribution in the Philippines*, „Economic Development and Cultural Change”, Vol. 46, No 2, s. 329–350.

Sen, A., (1976), *Real national income*, „The Review of Economic Studies”, Vol. 43, No 1, s. 19–39.

Sen, A., (1979), *The welfare basis of real income comparisons: a survey*, „Journal of Economic Literature”, Vol. 17, No 1, s. 1–45.

Stark, O., Taylor J. E., Yitzhaki S., (1986), *Remittances and inequality*, „The Economic Journal”, Vol. 96, No 383, s. 722–740.

Stark, O., Taylor J.E., Yitzhaki S., (1988), *Migration, remittances and inequality. A sensitivity analysis using the extended Gini index*, „Journal of Development Economics”, Vol. 28, s. 309–322.

Taylor, J.E., (1992), *Remittances and inequality reconsidered: Direct, indirect, and intertemporal effects*, „Journal of Policy Modeling”, Vol. 14, No 2, s. 187–208.

Taylor, J.E., Wyatt T. J., (1996), *The shadow value of migrant remittances, income and inequality in a household-farm economy*, „The Journal of Development Studies”, Vol. 32, No 6, s. 899–912.

Te Velde, D.W., Morrissey, O., (2002), *Foreign direct investment: Who gains?*, ODI Briefing Paper, Overseas Development Institute, Londyn.

UKIE, (2009), *5 lat Polski w Unii Europejskiej*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa.

Weresa, M.A., (red.) (2013), *Polska. Raport o konkurencyjności 2013. Wymiar krajowy i regionalny*, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa.

Wood, A., (2000), *Globalization and wage inequalities: A synthesis of three theories*, (http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract_id=240458, 13.03.2011).

Zhu, S.C., (2005), *Can product cycles explain skill upgrading?*, „Journal of International Economics”, Vol. 66, No 1, s. 131–155.

Bazy danych

Badania Budżetów Gospodarstw Domowych (baza danych).

Eurostat (baza danych).

OECD STAN (baza danych).

TransMONEE 2012 Database, UNICEF Regional Office for CEE/CIS, Geneva.

Rozdział 2

Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych

Po transformacji systemowej, członkostwo Polski w Unii Europejskiej i poprzedzające je porozumienia przedakcesyjne¹ istotnie zmieniły wielkość oraz strukturę geograficzną i rzeczową polskiego handlu z zagranicą. Polska uzyskała swobodny dostęp do rynku UE i dostosowała się do unijnych norm i standardów. Zapowiedź, a później sama akcesja, przyczyniły się również do napływu do Polski inwestycji zagranicznych. W efekcie nastąpiła modernizacja gospodarki i dalsze zwiększenie międzynarodowej konkurencyjności polskich produktów. Zagadnienia te są przedmiotem analiz w niniejszym rozdziale.

2.1. Struktura geograficzna i rzeczowa polskiego handlu z zagranicą po dziesięciu latach członkostwa w UE

Elżbieta Czarny, Katarzyna Śledziewska

W tym podrozdziale analizujemy zmiany, jakie w ciągu dziesięciu lat polskiego członkostwa w Unii Europejskiej (2004–2013) zaszły w polskim handlu z zagranicą. Ze względu na ograniczone ramy opracowania uwagę koncentrujemy wyłącznie na wymianie towarowej, pomijając handel usługami.

¹ W grudniu 1991 r. Polska podpisała z Europejską Wspólnotą Gospodarczą umowę o stowarzyszeniu (Układ Europejski). Jego część handlowa (Umowa Przejściowa), obowiązywała od marca 1992 r. Zgodnie z nią, Polska i państwa EWG miały w ciągu 10 lat utworzyć strefę wolnego handlu artykułami przemysłowymi. Większość polskich towarów uzyskała dostęp do rynku unijnego już w styczniu 1996 r. UE utrzymywała wówczas jeszcze ograniczenia w handlu tzw. produktami wrażliwymi, głównie praco-, albo surowcochłonnymi (żelazo i stal, wyroby chemiczne, tekstylne i spożywcze, obuwanie), które stanowiły 43% polskiego eksportu do UE (zob. Rollo, Smith, 1993 oraz Gabrisch, 2000, s. 214–215). Po wejściu w życie Umowy Polska zniosła cła na prawie 29% wartości importu z UE utrzymując bariery w imporcie m.in. samochodów oraz artykułów rolnych i spożywczych.

W dominującej części opracowania osobno analizujemy zmiany w polskiej wymianie towarowej z Unią Europejską i z resztą świata, chociaż uważamy, że członkostwo w UE radykalnie zmieniło polskie możliwości handlowania z całym światem. Zdecydowała o tym m.in. rosnąca jakość produktów odpowiadających unijnym standardom oraz wytwarzanych przez czołowych światowych producentów lokujących fabryki w Polsce. Rozdzielenie tych dwóch typów partnerów handlowych pozwala jednak oceniać polskie możliwości handlowania na rynku, do którego mają swobodny dostęp (UE) i na rynkach z dostępem ograniczonym barierami (rynki pozaunijne).

Przyglądamy się również polskiemu handlowi z poszczególnymi państwami członkowskimi UE sprawdzając, gdzie polskie produkty zyskują, gdzie zaś tracą na znaczeniu. Badamy przy tym UE jako grupę złożoną z 25 państw, czyli w jej kształcie z 2004 r., będącego rokiem akcesji Polski do UE. Porównujemy także strukturę geograficzną handlu Polski, Czech, Słowacji i Węgier, czyli państw, które zostały członkami UE w maju 2004 r.² i razem tworzyły Grupę Wyszehradzką³.

Osobno badamy import i eksport, gdyż, po pierwsze, często zmiany różnią się wielkością i kierunkiem. Po drugie, oba strumienie handlu ilustrują odmienne zjawiska ekonomiczne.

Polski handel z Unią Europejską i resztą świata w latach 2004–2013

W tej części opracowania badamy zmiany polskiego importu i eksportu z dwiema grupami partnerów handlowych: Unią Europejską i resztą świata. W przypadku handlu wewnątrzunijnego (w tabelach eksport/import wewnętrzny) mamy do czynienia ze swobodą wymiany towarowej (Polska uczestniczy bowiem w Jednolitym Rynku Europejskim), natomiast w handlu z państwami spoza UE (eksport/import zewnętrzny) można się spodziewać ograniczeń. W imporcie te ograniczenia wynikają ze wspólnej polityki handlowej UE, zaś w eksporcie są to bariery stosowane przez partnerów handlowych. Intensywność handlu z UE świadczy o poziomie zintegrowania Polski z pozostałymi państwami członkowskimi, podczas gdy wielkość handlu z państwami spoza ugrupowania informuje o związkach gospodarczych niezależnych od przynależności do UE. Zakupy zewnętrzne są przy tym w dużym stopniu importem niezbędnym (niemożliwym, lub trudnym do zastąpienia przez inne źródła dostaw). Z kolei eksport zewnętrzny dowodzi zdolności polskich towarów do konkurowania nie tylko w warunkach wolnego handlu, lecz również w wymianie towarowej ograniczanej barierami, bowiem partnerzy spoza Unii, nawet jeśli są z nią powiązani porozumieniami o preferencjach handlowych,

² Wraz z wymienionymi państwami członkami EU zostały wówczas również Litwa, Łotwa i Estonia oraz Cypr, Malta i Słowenia. Ze względu na odmienne struktury i potencjały ich gospodarek trudno jest porównywać je z gospodarką polską, więc tego nie robimy.

³ W lutym 1991 r. Polska, Czechosłowacja i Węgry utworzyły strefę wolnego handlu, której warunki uzgodniono w Środkowoeuropejskim Porozumieniu o Wolnym Handlu (CEFTA, *Central European Free Trade Agreement*) zawartym w Wyszehradzie (stąd nazwa Grupa Wyszehradzka).

często (doraźnie lub stale) chronią własne rynki wewnętrzne przed napływem towarów z zewnątrz.

Tabela 1

Import i eksport zewnętrzny oraz wewnętrzny Polski w latach 2004–2013, w mln euro

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Import										
Zewnętrzny	18 184	20 596	27 918	32 966	40 715	30 059	40 341	46 636	51 217	49 915
Wewnętrzny	53 925	61 101	73 221	87 946	101 252	77 096	93 964	104 655	103 717	104 522
Eksport										
Zewnętrzny	12 609	16 393	19 911	23 584	28 020	21 605	27 229	32 375	37 337	41 693
Wewnętrzny	47 723	55 496	68 318	78 675	87 875	76 261	93 254	103 182	106 946	110 441
Bilans handlowy										
Zewnętrzny	-5 575	-4 203	-8 007	-9 382	-12 695	-8 454	-13 113	-14 261	-13 880	-8 222
Wewnętrzny	-6 202	-5 605	-4 903	-9 271	-13 377	-835	-710	-1 472	3 228	5 919

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (dostęp 28.03.2014).

W latach 2004–2013 nastąpił duży wzrost wartości polskiego eksportu i importu zarówno w handlu wewnątrz UE, jak i w wymianie towarowej z państwami spoza ugrupowania (tabela 1). Największy przyrost wartości nastąpił w polskim eksporcie do państw UE (prawie 63 mld EUR). Chociaż przyrost eksportu zewnętrznego (ponad 29 mld EUR) był mniejszy od analogicznego przyrostu importu (prawie 32 mld EUR), to jednak zsumowane wartości polskiego eksportu wewnętrznego i zewnętrznego znacznie przewyższają odpowiednie wartości importu. To wskazuje na poprawę międzynarodowej pozycji polskich towarów. Nastąpiła też poprawa salda bilansu handlowego Polski w handlu z UE. Względnie duży deficyt (w 2004 r. ponad 6 mld EUR) zastąpiła w 2013 r. podobnie duża nadwyżka, co z nawiązką kompensuje wzrost deficytu w handlu zewnętrznym (w 2013 r. deficyt przekraczający 8 mld EUR, wobec około 5,6 mld w 2004 r.). A zatem, wartości zarówno polskiego eksportu, jak i importu wewnątrz UE wzrosły znacznie bardziej niż dwukrotnie. Co więcej, po latach pogłębiających się deficytów Polska wreszcie zanotowała rosnącą nadwyżkę bilansu handlowego. Można to uznać za najkrótszy opis dużego znaczenia członkostwa w Unii Europejskiej dla polskiego handlu z zagranicą.

O poprawie międzynarodowej pozycji towarów z Polski świadczy również, systematycznie, od 2009 r., rosnący udział eksportu zewnętrznego w całkowitym eksporcie. Okazuje się, że polskie towary dobrze sobie radzą również na rynkach, do których dostęp jest ograniczany barierami. Taka zmiana jest korzystna także ze względu na dywersyfikację rynków, na które Polska dostarcza towary i uniezależnianie się od partnerów z UE.

Tabela 2

Udziały Polski w handlu zewnętrznym i wewnętrznym UE25 w latach 2004–2013 (w %) oraz zmiany udziałów i eksportu netto (w punktach procentowych)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Zmiana
Import											
Zewnętrzny	1,8	1,7	2,0	2,3	2,6	2,4	2,6	2,7	2,8	2,9	1,2
Wewnętrzny	2,8	2,9	3,1	3,5	3,9	3,7	3,9	4,0	3,9	3,9	1,2
Eksport											
Zewnętrzny	1,3	1,5	1,7	1,9	2,1	1,9	2,0	2,0	2,2	2,4	1,1
Wewnętrzny	2,4	2,6	2,8	3,0	3,3	3,6	3,8	3,8	3,9	4,1	1,7
Eksport netto											
Zewnętrzny	-0,5	-0,2	-0,4	-0,4	-0,5	-0,5	-0,7	-0,6	-0,7	-0,6	
Wewnętrzny	-0,4	-0,4	-0,3	-0,4	-0,6	-0,2	-0,1	-0,1	0,0	0,1	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (dostęp 28.03.2014).

W latach 2004–2013 nastąpiły – większe niż 1 punkt procentowy (p.p.) – wzrosty udziałów Polski we wszystkich strumieniach handlu przedstawionych w tabeli 2. Największy wzrost udziału zanotował eksport wewnętrzny (1,7 p.p.).

W tabeli 2 przedstawiamy również eksport netto definiowany jako różnica między udziałami Polski w unijnym eksporcie i imporcie (wewnętrznym i zewnętrznym, w p.p.; znak minus wskazuje na relatywnie większe znaczenie importu niż eksportu w handlu Polski). Polska, która w 2004 r. była względnie ważniejszym importerem niż eksporterem zarówno w handlu wewnątrz UE, jak i w wymianie z państwami spoza ugrupowania, w 2013 r. w handlu wewnętrznym stała się względnie ważniejszym eksporterem niż importerem. W handlu zewnętrznym trwale przeważa import (poza 2005 r. te różnice są znaczne i wahają się między -0,4 p.p. i -0,7 p.p.).

Z tego badania wynika, że Polska zwiększa udziały w handlu międzynarodowym. O poprawie pozycji konkurencyjnej jej towarów świadczy m.in. większy wzrost udziału Polski w unijnym eksporcie niż w imporcie. Z nawiązką rekompensuje on nieco większy (o 0,1 p.p.) wzrost importu niż eksportu zewnętrznego.

Polska w handlu wewnątrz Unii Europejskiej

W tej części opracowania sprawdzamy, na ile zmieniły się wartość i struktura geograficzna polskiego eksportu i importu w handlu wewnątrz UE. Analizujemy zmiany wartości obrotów handlowych z państwami UE po 2004 roku i badamy, jak zmieniły się udziały poszczególnych partnerów z UE w handlu Polski. Sprawdzamy, czy w badanym okresie nastąpiły zmiany znaczenia poszczególnych partnerów w polskim handlu.

Tabela 3

Polski eksport do oraz import z poszczególnych państw członkowskich UE, w latach 2004–2013, w mln EUR

	Import		Eksport		Bilans handlowy	
	2004	2013	2004	2013	2004	2013
Austria	1 664	3 512	1 191	2 688	-473	-824
Belgia	2 296	4 932	1 928	3 353	-368	-1 578
Cypr	48	242	55	194	7	-48
Czechy	2 744	6 389	2 609	9 391	-135	3 001
Dania	1 193	2 043	1 347	2 489	153	446
Estonia	76	151	212	822	136	671
Finlandia	981	1 212	479	1 157	-503	-55
Francja	4 721	6 244	3 640	8 499	-1081	2 255
Grecja	163	272	176	539	13	266
Hiszpania	1 785	3 359	1 477	3 377	-307	17
Holandia	3 861	8 797	2 592	6 024	-1 269	-2 773
Irlandia	281	924	178	486	-104	-437
Litwa	417	1 105	1 019	2 312	602	1 207
Luksemburg	131	427	63	170	-67	-257
Łotwa	247	294	361	1 287	113	993
Malta	34	16	38	53	5	37
Niemcy	20 176	40 450	18 092	38 027	-2 084	-2 422
Portugalia	171	339	383	491	213	152
Słowacja	1 169	4 491	1 077	4 001	-92	-490
Słowenia	473	698	200	475	-273	-224
Szwecja	2 020	3 726	2 109	4 169	89	443
Węgry	1 406	2 830	1 549	3 857	143	1 027
Wielka Brytania	2 473	4 248	3 263	9 884	791	5 636
Włochy	5 394	7 820	3 685	6 540	-1 710	-1 280

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (dostęp 28.03.2014).

Analizując handel Polski z 24 państwami członkowskimi (tabela 3), widzimy, że w 2013 r. nadwyżki notuje ona w wymianie towarowej z 13 spośród nich (w 2004 r. było to 11 państw). O dobrym stanie polskiego handlu wewnątrzunijnego świadczą nie tylko te nadwyżki, lecz również to, że w przypadku 8 partnerów nastąpił ich wzrost. Co więcej, w przypadku 3 państw, w tym należących do głównych partnerów handlowych Polski, Czech i Francji, deficyty z 2004 r. zastąpiły nadwyżki w 2013 r. Dobrą wiadomością jest też zastąpienie dużego deficytu niewielką nadwyżką w handlu z Hiszpanią.

Niepokojące jest jednak to, że w przypadku większości państw, w handlu z którymi Polska notowała deficyty w 2004 r., w badanym okresie zwiększyły się one. W handlu z Cyprzem niewielka nadwyżka z 2004 r. zamieniła się w kilkakrotnie większy deficyt. Ogólnie można stwierdzić, że w badanym okresie następowało pogłębianie nierównowag (nadwyżek i deficytów) w handlu z większością partnerów z UE.

Tabela 4

Udziały poszczególnych państw członkowskich UE w wewnątrzunijnym eksporcie i imporcie Polski w latach 2004–2013 (w %) oraz zmiany udziałów (w punktach procentowych)

	Import		Eksport		Eksport netto	
	2004	2013	2004	2013	2004	2013
Austria	3,1	3,4	2,5	2,4	-0,6	-0,9
Belgia	4,3	4,7	4,0	3,0	-0,2	-1,7
Cypr	0,1	0,2	0,1	0,2	0,0	-0,1
Czechy	5,1	6,1	5,5	8,5	0,4	2,4
Dania	2,2	2,0	2,8	2,3	0,6	0,3
Estonia	0,1	0,1	0,4	0,7	0,3	0,6
Finlandia	1,8	1,2	1,0	1,0	-0,8	-0,1
Francja	8,8	6,0	7,6	7,7	-1,1	1,7
Grecja	0,3	0,3	0,4	0,5	0,1	0,2
Hiszpania	3,3	3,2	3,1	3,1	-0,2	-0,2
Holandia	7,2	8,4	5,4	5,5	-1,7	-3,0
Irlandia	0,5	0,9	0,4	0,4	-0,1	-0,4
Litwa	0,8	1,1	2,1	2,1	1,4	1,0
Luksemburg	0,2	0,4	0,1	0,2	-0,1	-0,3
Łotwa	0,5	0,3	0,8	1,2	0,3	0,9
Malta	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Niemcy	37,4	38,7	37,9	34,5	0,5	-4,2
Portugalia	0,3	0,3	0,8	0,4	0,5	0,1
Słowacja	2,2	4,3	2,3	3,6	0,1	-0,7
Słowenia	0,9	0,7	0,4	0,4	-0,5	-0,2
Szwecja	3,7	3,6	4,4	3,8	0,7	0,2
Węgry	2,6	2,7	3,2	3,5	0,6	0,8
Wielka Brytania	4,6	4,1	6,8	9,0	2,3	4,9
Włochy	10,0	7,5	7,7	5,9	-2,3	-1,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (dostęp 28.03.2014).

W badanym okresie zmieniły się też udziały poszczególnych państw członkowskich UE w polskim eksporcie i imporcie wewnątrz UE (chodzi o 25 państw, które były członkami UE w 2004 r., kiedy Polska weszła w skład tego ugrupowania) (tabela 4). Olbrzymie jest znaczenie Niemiec w tej (dominującej w polskim handlu) części polskiego importu i eksportu. Ich udział w polskim imporcie wewnątrz UE wzrósł z 37,4% w 2004 r. do 38,7% w 2013 r. Odpowiedni udział w polskim eksporcie spadł natomiast o 3,4 p.p. osiągając w 2013 r. 34,5%. Można więc stwierdzić silną koncentrację polskiego handlu w ramach UE, która się pogłębia w imporcie i słabnie w eksporcie.

Poza Niemcami, które są numerem 1 w polskim imporcie i eksporcie wewnątrz UE, główni partnerzy Polski w badanym okresie nie zmienili się radykalnie, choć odmienne są ich pozycje zajmowane w tej wymianie. I tak, Włochy, które w 2004 r. były drugim co do wielkości dostawcą towarów do Polski i odbiorcą jej produktów, w 2013 r. obroniły pozycję jedynie w imporcie (choć i w nim straciły przewagę nad zajmującą 3 miejsce w obu zestawieniach Francją). W polskim eksporcie straciły na znaczeniu i w 2013 r. spadły na pozycję 5, oddając miejsce 2 Wielkiej Brytanii. Poprawa pozycji Wielkiej Brytanii wśród odbiorców polskich towarów jest najpewniej związana z polską emigracją. Polacy, choćby czasowo mieszkający na Wyspach, lub mający tam rodziny, zaczęli sprowadzać polskie towary. Równocześnie Wielka Brytania stała się ważnym dostawcą na polski rynek, gdyż Polacy docenili też towary brytyjskie. Miejsce w pierwszej piątce polskich partnerów handlowych zajmują też Czechy, które zyskują na znaczeniu (awans w imporcie wewnętrznym z 5 miejsca na 4 po wzroście udziału o 1 p.p.) i w eksporcie wewnętrznym z pozycji 5 na 3 (wzrost udziału o 3 p.p.).

W tabeli 4 przedstawiamy też polski eksport netto, czyli różnicę udziałów eksportu z Polski do poszczególnych państw UE i importu z nich do Polski (w punktach procentowych). Tak rozumiany eksport netto określa pozycję konkurencyjną Polski. Z tej analizy wynika, że w 2004 r. w handlu z 12 partnerami z UE Polska miała względnie większe udziały w eksporcie niż w imporcie (dodatni eksport netto). W 2013 r. dodatni eksport netto Polska ma w handlu z 11 partnerami (straciła przewagę udziału eksportu nad udziałem importu w handlu z Niemcami). Co więcej, w przypadku 6 spośród tych partnerów, polski eksport netto zwiększył się. Największy wzrost eksportu netto zanotowano w handlu z Wielką Brytanią i Czechami (ponad 2 p.p.).

Równocześnie o dwóch partnerów zwiększyła się liczba państw członkowskich, w handlu z którymi Polska miała większy udział w imporcie niż w eksporcie (z 10 w 2004 r. do 12 w 2013 r.). Do ich grona dołączyły wspomniane wcześniej Niemcy i Cypr, w handlu z którym równowagę zastąpił niewielki deficyt.

Ogólnie można zauważyć, że w 2013 r. eksport netto często wzmacnia kierunek obserwowany już w 2004 r. (dodatni lub ujemny). Tak jest w przypadku 11 spośród 24 partnerów handlowych z UE. Bez wątplenia rośnie potencjał eksportowy Polski, jednak najbardziej zyskuje ona w handlu z sąsiedzkimi państwami, które wraz z nią stały się w 2004 r. członkami UE (Czechy, państwa bałtyckie). Gorzej jest ze zdobywaniem rynków najwyżej rozwiniętych państw UE, w tym zwłaszcza państw strefy euro (inaczej jest w handlu z Francją, w którym Polska ma dodatni i duży eksport netto,

jednak w XXI w. silnie pogarsza się pozycja Francji w całym handlu światowym (szerzej zob. Czarny, Śledziewska [2012, 63–75]), a zatem w handlu z Polską jest podobnie, jak w wymianie towarowej z innymi krajami). Interesujące jest to, że bardzo poprawiła się pozycja eksportowa Polski na rynku Wielkiej Brytanii (mimo względnie dużej odległości geograficznej i tradycyjnych związków gospodarczych Wielkiej Brytanii z jej byłymi koloniami), co świadczy, naszym zdaniem, o sile wpływu emigracji na handel. Równocześnie Polska traci pozycję na rynku niemieckim, co z jednej strony jest niepokojące, gdyż jest to tradycyjny odbiorca polskich towarów. Z drugiej jednak strony oznacza dekoncentrację polskiego handlu, co uniezależnia Polskę od jednego partnera, a w konsekwencji od jego sytuacji gospodarczej.

Znaczenie Polski w imporcie i eksporcie wewnętrznym poszczególnych państw członkowskich UE

W tej części badania sprawdzamy, na ile Polska jest ważnym partnerem handlowym państw członkowskich. Patrzymy więc, jak zmienia się jej pozycja w handlu wewnątrz UE prowadzonym przez poszczególne państwa członkowskie. Tym razem prowadzimy więc analizę z punktu widzenia partnerów handlowych Polski. Zatem przedstawiony w tabeli 5 np. import stanowi import określonego w pierwszej kolumnie państwa i jest zarazem polskim eksportem do tego partnera handlowego. Dodatkowo analizujemy eksport i import Polski jako odsetek całego importu i eksportu wewnątrz UE otrzymując średnią unijną opisującą pozycję polskiego handlu w odniesieniu do pojedynczego państwa UE.

Tabela 5

Udziały Polski w eksporcie i imporcie wewnątrz UE poszczególnych państw członkowskich w latach 2004–2013 (w %) i zmiany udziałów (w punktach procentowych)

	Import		Eksport		Zmiany	
	2004	2013	2004	2013	Import	Eksport
Austria	1,61	2,59	2,80	3,97	0,99	1,17
Belgia	1,23	1,59	1,37	2,13	0,36	0,76
Cypr	1,60	3,54	4,46	13,62	1,95	9,16
Czechy	6,48	11,49	6,97	6,90	5,02	-0,07
Dania	3,54	4,85	3,00	4,14	1,31	1,14
Estonia	4,30	7,16	1,78	1,94	2,86	0,16
Finlandia	1,65	3,05	3,26	3,80	1,40	0,54
Francja	1,33	2,39	2,12	2,50	1,06	0,39
Grecja	0,64	2,66	2,21	2,74	2,02	0,53
Hiszpania	0,99	2,40	1,70	2,49	1,41	0,79

	Import		Eksport		Zmiany	
	2004	2013	2004	2013	Import	Eksport
Holandia	1,78	2,81	1,78	2,44	1,03	0,66
Irlandia	0,47	1,22	0,50	1,63	0,75	1,13
Litwa	17,48	17,15	8,78	9,19	-0,33	0,42
Luksemburg	0,45	1,00	1,01	3,30	0,55	2,30
Łotwa	8,31	12,18	7,23	4,30	3,87	-2,93
Malta	1,45	1,31	3,01	1,04	-0,14	-1,97
Niemy	4,54	6,65	4,35	6,85	2,12	2,50
Portugalia	0,95	1,21	0,67	1,12	0,25	0,45
Słowacja	6,16	8,81	6,34	9,61	2,65	3,28
Słowenia	1,76	2,99	5,41	4,55	1,23	-0,86
Szwecja	3,41	4,97	3,38	4,77	1,56	1,40
Węgry	4,74	7,77	4,36	5,46	3,03	1,10
Wielka Brytania	1,42	3,59	1,53	2,32	2,17	0,79
Włochy	2,11	3,41	3,40	4,20	1,30	0,80
UE24 (średnio)	2,42	4,25	2,83	4,13	1,84	1,29

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (dostęp 28.03.2014).

W badanym okresie udziały Polski zarówno w eksporcie, jak i w imporcie wewnątrz Unii Europejskiej (UE25) silnie wzrosły. W imporcie zwiększyły się z 2,42% w 2004 r. do 4,25% w 2013 r., zaś w eksporcie z 2,83% do 4,13%. Ponownie widać tu duże znaczenie członkostwa Polski w UE dla polskiego handlu. Udziały Polski zwiększyły się bowiem także w imporcie i eksporcie wewnętrznym dominującej większości jej unijnych partnerów. Wyjątkiem był handel z Malcią, import Litwy oraz eksport Czech, Łotwy i Słowenii. Największy spadek (2,93 p.p.) dotknął eksport Łotwy, czyli sprzedaż jej towarów na rynek Polski. Warto dodać, że wzrosty udziałów Polski w imporcie 18 z 24 partnerów były większe niż 1 p.p. Rekordowy wzrost zanotowały Czechy. Był on równy 5,02 p.p. W ogóle, w imporcie Czech Polska ma udział ok. 11,5%, co pokazuje dużą wagę polskiego eksportu do tego kraju. W sumie, udział Polski w imporcie znacznie rośnie w krajach z Europy Centralnej, takich jak: Czechy, Węgry, Estonia, Łotwa, Słowenia, Słowacja.

W eksporcie wzrosty udziałów Polski przewyższały 1 p.p. w 10 przypadkach. Tym razem rekordzistą był Cypr (9,16 p.p.). W sumie polskie towary stanowią ponad 17% importu Litwy (w 2004 r. prawie 17,5%) i 12% importu Łotwy (w 2004 r. 8,31%). Polska ma też względnie duży udział w imporcie Estonii. Tak duże znaczenie Polski w imporcie wszystkich trzech państw bałtyckich nie dziwi, gdyż są to małe gospodarki, położone blisko Polski pod względem geograficznym i prowadzące z nią swobodny handel, co sprzyja intensyfikacji wymiany towarowej. Oczywiście, z danych zawar-

tych w tabeli 5 wynika także, że Polska nie stała się dla nich tak ważnym partnerem handlowym, jak dla niej Niemcy.

Równocześnie w tym badaniu wyraźnie widoczne jest znaczenie różnic potencjałów gospodarczych partnerów handlowych. W poprzednim akapicie widać duże znaczenie polskiego eksportu dla państw bałtyckich (relatywnie wyższe udziały Polski w ich imporcie i eksporcie niż udziały tych państw w strumieniach polskiego handlu – por. odpowiednie dane w tabelach 4 i 5). Jednak spojrzenie na handel Polski z Niemcami od strony właśnie Niemiec pokazuje, że Polska z udziałem w niemieckim imporcie równym w 2013 r. 6,65% (w eksporcie 6,85%) jest jednym z wielu umiarkowanie istotnych partnerów (choć zwraca uwagę, że te udziały znacznie przewyższają średnią unijną, co świadczy jednak o sporym znaczeniu dla Niemiec handlu z Polską). Inaczej mówiąc, udziały Polski w obu strumieniach niemieckiego handlu są ponad pięciokrotnie niższe niż odpowiednie udziały Niemiec w polskiej wymianie towarowej.

Polska oraz Czechy, Węgry i Słowacja na rynku światowym

Kolejną formą analizy pozycji Polski w handlu międzynarodowym po 10 latach członkostwa w Unii Europejskiej jest jej porównanie z miejscem zajmowanym przez wybrane państwa, które wraz z nią zostały członkami ugrupowania. Punktami odniesienia czynimy Czechy, Słowację i Węgry. Przedmiotem badania jest eksport tych państw do wszystkich krajów świata analizowany przez pryzmat głównych odbiorców towarów z tych państw.

Tabela 6

Wartości eksportu do dziesięciu głównych odbiorców polskich towarów w 2013 r., w mln EUR, ich udziały w eksporcie w %, zmiany udziałów w latach 2004–2013 w punktach procentowych oraz zmiana pozycji w badanym okresie

	Wartość	Udział	Zmiana udziału	Zmiana pozycji
Niemcy	38 027	25,00	-4,99	0
Wielka Brytania	9 884	6,50	1,09	2
Czechy	9 391	6,17	1,85	2
Francja	8 499	5,59	-0,45	-1
Rosja	8 110	5,33	1,47	2
Włochy	6 540	4,30	-1,81	-4
Holandia	6 024	3,96	-0,34	-1
Ukraina	4 295	2,82	0,08	2
Szwecja	4 169	2,74	-0,75	-1
Słowacja	4 001	2,63	0,84	6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (dostęp 28.03.2014).

Tabela 7

Wartości eksportu do dziesięciu głównych odbiorców czeskich towarów w 2013 r., w mln EUR, ich udziały w eksporcie w %, zmiany udziałów w latach 2004–2013 w punktach procentowych oraz zmiana pozycji w badanym okresie

	Wartość	Udział	Zmiana udziału	Zmiana pozycji
Niemcy	38 013	31,27	-5,52	0
Słowacja	10 811	8,89	0,62	0
Polska	7 233	5,95	0,80	1
Francja	6 011	4,94	0,42	3
Wielka Brytania	5 881	4,84	0,23	1
Austria	5 542	4,56	-1,33	-3
Rosja	4475	3,68	2,29	6
Włochy	4391	3,61	-0,65	0
Holandia	3404	2,80	-1,82	-4
Węgry	3146	2,59	-0,03	-1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (dostęp 28.03.2014).

Tabela 8

Wartości eksportu do dziesięciu głównych odbiorców słowackich towarów w 2013 r., w mln EUR, ich udziały w eksporcie w %, zmiany udziałów w latach 2004–2013 w punktach procentowych oraz zmiana pozycji w badanym okresie

	Wartość	Udział	Zmiany udziału	Zmiana pozycji
Niemcy	13 611	20,97	-7,70	0
Czechy	8 811	13,58	0,13	0
Polska	5 484	8,45	2,99	2
Węgry	4 186	6,45	1,26	2
Austria	3 949	6,08	-1,75	-2
Francja	3 270	5,04	1,41	2
Wielka Brytania	2 993	4,61	1,70	3
Włochy	2 915	4,49	-1,85	-4
Rosja	2 564	3,95	2,74	4
Chiny	1 597	2,46	2,18	17

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (dostęp 28.03.2014).

Z danych zawartych w tabelach 6–9 wynika, że geograficzne struktury eksportu Polski, Czech, Słowacji i Węgier cechują zarówno podobieństwa, jak i różnice. Zaczynamy od analizy podobieństw. W każdym przypadku Niemcy są odbiorcą numer 1

(także w pominiętym tu imporcie tych państw – zob. Eurostat, dostęp 28.03.2014). Poza Niemcami wśród największych odbiorców czołowe miejsca zajmują też inne duże państwa członkowskie UE: Francja, Wielka Brytania i Włochy. Wszystkie badane państwa należą ponadto do wiodących importerów towarów z pozostałych badanych państw (wyjątkiem są Węgry, które są dopiero 11 co do wartości importerem polskich towarów). W ogóle, wśród głównych odbiorców towarów z Polski, Czech, Słowacji i Węgier dominują państwa UE25. W eksporcie Czech zajmują 9 z 10 miejsc (w handlu pozostałych państw 8, z tym, że w przypadku Węgier drugim co do wielkości odbiorcą jest Rumunia, nienależąca do UE25, lecz będąca członkiem UE od 2007 r.).

Do dziesiątki najważniejszych odbiorców towarów z Polski, Czech, Słowacji i Węgier należy Rosja. Zajmuje miejsca od piątego w eksporcie Polski do dziesiątego w eksporcie Węgier. Co więcej, pozycja Rosji w eksporcie wszystkich wymienionych państw znacznie się w badanym 10-leciu poprawiła (skok w górę o 2 pozycje w polskim eksporcie i aż o 6 pozycji w eksporcie Czech i Węgier), co pokazuje jej rosnące znaczenie dla eksportu tych krajów.

Tabela 9

Wartości eksportu do dziesięciu głównych odbiorców węgierskich towarów w 2013 r., w mln EUR, ich udziały w eksporcie w %, zmiany udziałów w latach 2004–2013 w punktach procentowych oraz zmiana pozycji w badanym okresie

	Wartość	Udział	Zmiana udziału	Zmiana pozycji
Niemcy	21 174	26,02	-5,54	0
Rumunia	4 628	5,69	2,49	5
Austria	4 526	5,56	-1,66	-1
Słowacja	4 315	5,30	3,38	11
Włochy	3 911	4,81	-0,68	0
Francja	3 674	4,51	-1,04	-2
Wielka Brytania	3 244	3,99	-1,59	-4
Polska	3 198	3,93	1,07	1
Czechy	3 126	3,84	1,47	2
Rosja	2 537	3,12	1,47	6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (dostęp 28.03.2014).

Różnic jest mniej niż podobieństw, co również, jak sądzimy, świadczy o dużym znaczeniu członkostwa w UE z punktu widzenia handlu badanymi państwami członkowskimi, w tym Polski. Różnią się, oczywiście, wartości eksportu badanymi państwami. To widać z porównania wartości i udziałów w ich eksporcie dowolnego państwa z opisaną wiodącą dziesiątką. Na przykład, 25-procentowy udział Niemiec w polskim eksporcie oznacza wartość eksportu przekraczającą 38 mld EUR, zaś ich 26-procentowy udział w eksporcie Węgier ma wartość niewiele większą niż 21 mld EUR. Odmiennie są także

udziały Niemiec w eksporcie badanych państw. Przedział ich wahań sięga od 20,97% w eksporcie Słowacji do 31,27% w eksporcie Czech⁴.

Widoczne jest również bardzo ściśle powiązanie gospodarek Czech i Słowacji (są wzajemnie dla siebie partnerami handlowymi numer 2, wyprzedzanymi wyłącznie przez Niemcy). Zwraca też uwagę wpływ związków historycznych na obecną strukturę handlu. W dziesiątce najważniejszych importerów dóbr z Czech, Słowacji i Węgier jest, mająca wspólną z nimi przeszłość polityczną, Austria (położona blisko pod względem geograficznym, co również sprzyja intensyfikacji wymiany). Jej udziały w eksporcie tych trzech krajów spadają, a pozycja w dziesiątce głównych importerów pogarsza się. Pomimo tego, w 2013 r. jej udział w czeskim eksporcie przekraczał 4,56%, w słowackim ponad 6%, natomiast w węgierskim ponad 5,5%.

Numerem 2 w eksporcie Węgier jest sąsiadująca z nimi Rumunia, zaś w eksporcie Polski Wielka Brytania, która obecnie przyjmuje dominującą część polskiej emigracji.

Chiny, będące światowym liderem eksportu, zmieściły się w dziesiątce głównych eksporterów wyłącznie w przypadku Słowacji zajmując ostatnią pozycję. W pozostałych przypadkach znalazły się poza nią, zaś w eksporcie Polski lokują się nawet poza czołową dwudziestką. Także to pokazuje znaczenie handlu wewnętrznego z punktu widzenia nowych państw członkowskich, w tym zwłaszcza interesującej nas Polski.

Struktura rzeczowa handlu Polski w latach 2004–2013

W tej części opracowania analizujemy zmiany struktury rzeczowej polskiego importu i eksportu. Ponownie osobno badamy handel Polski z państwami członkowskimi UE oraz z państwami spoza ugrupowania. Analizujemy zarówno wartości, jak i udziały poszczególnych grup towarowych w polskim imporcie i eksporcie. Ich zmiany w imporcie pokazują skalę zależności Polski od zakupu każdej z nich za granicą. Z kolei zmiany w eksporcie pokazują rozwijające się i schyłkowe branże stanowiące specjalizacje eksportowe Polski. Tę część uzupełnia badanie ujawnionych przewag i niekorzyści komparatywnych w handlu Polski. Wykorzystujemy nomenklaturę BEC⁵.

⁴ Oczywiście, udział Niemiec w całkowitym eksporcie Polski jest niższy niż w opisanym w tabeli 4 jej eksporcie wewnętrznym i wynosi 25%.

⁵ Zgodnie z nomenklaturą BEC (*Broad Economic Categories*) opracowaną przez ONZ (*United Nations Statistics Divisions*) w II. połowie lat 60. XX w. i stosowaną od 1970 r. towary klasyfikuje się według ich wykorzystania gospodarczego. Dzieli się je na 19 kategorii – szerzej Czarny, Śledziewska (2012), s. 126–7.

Tabela 10

Wartości importu i eksportu wewnętrznego Polski oraz salda bilansu handlowego w latach 2004 i 2013 według grup towarowych, w mln EUR

Grupy towarowe	Import		Eksport		Bilans handlowy	
	2004	2013	2004	2013	2004	2013
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu	183	991	245	837	62	-154
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	610	2 390	754	1 792	143	-598
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla przemysłu	431	1 159	215	815	-216	-345
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	1 255	5 118	2 290	8 916	1 035	3 798
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu nieprzetworzone, gdzie indziej niewymienione	804	2 124	944	2 187	140	63
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu przetworzone, gdzie indziej niewymienione	20 343	36 590	12 892	29 916	-7 451	-6 673
Paliwa i smary, nieprzetworzone	205	504	1 115	1 113	910	609
Paliwa i smary, przetworzone, benzyna silnikowa	222	283	135	407	-87	124
Paliwa i smary, przetworzone, inne	924	1 699	1 579	3 691	656	1 992
Dobra inwestycyjne (z wyjątkiem części i akcesoriów do środków transportu)	7 698	13 769	2 313	9 812	-5 385	-3 957
Dobra inwestycyjne, części i akcesoria	5 115	9 189	3 382	6 069	-1 732	-3 120
Środki transportu, samochody osobowe	2 620	3 458	2 872	4 220	252	762
Środki transportu (cele przemysłowe)	2 895	3 065	2 465	3 149	-430	84
Środki transportu (cele pozaprzemysłowe)	37	97	187	243	150	146
Środki transportu, części i akcesoria	4 336	8 181	6 645	13 033	2 309	4 852
Towary konsumpcyjne trwałego użytku	1 165	2 912	4 257	9 863	3 092	6 951
Towary konsumpcyjne półtrwałego użytku	1 626	5 097	3 258	6 183	1 632	1 086
Towary konsumpcyjne nietrwałego użytku	3 399	7 185	2 115	8 137	-1 284	952
Towary gdzie indziej niewymienione	47	33	56	58	9	25
Razem	53 925	104 522	47 723	110 441	-6 202	5 919

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (dostęp 28.03.2014).

Powyżej pokazano wzrost wartości zarówno polskiego importu, jak i eksportu w ramach UE (zob. komentarz do tabeli 1). Analizując dane zawarte w tabeli 10 możemy stwierdzić, że tak jest w prawie wszystkich grupach towarowych (wyjątki: w imporcie towary gdzie indziej niewymienione; w eksporcie: paliwa i smary nieprzetworzone). W polskim imporcie i eksporcie i na początku i na końcu badanego okresu dominują przetworzone towary zaopatrzeniowe gdzie indziej niewymienione – zob. tabele 10

i 12. Jednak pomimo dużego wzrostu wartości ich importu i eksportu (odpowiednio o ponad 16 mld EUR oraz o 17 mld EUR), ich udziały w polskim imporcie i eksporcie wewnętrznym zmniejszyły się (w imporcie o 1,3 p.p., zaś w eksporcie o ok. 7 p.p.). Zmniejszył się również (o prawie 780 mld EUR) polski deficyt w handlu tymi produktami, choć i tak pozostał największy spośród wszystkich badanych grup towarowych (w 2013 r. prawie 6,7 mld EUR).

Pozycje 2 i 3 w polskim imporcie zajmują dobra inwestycyjne (bez części i akcesoriów do środków transportu) oraz dobra inwestycyjne, części i akcesoria. To świadczy o dużym udziale Polski w międzynarodowych sieciach produkcyjnych.

W eksporcie pozycje 2 i 3 przypadły środkom transportu, ich częściom i akcesoriom oraz towarom konsumpcyjnym trwałego użytku (te dwie grupy notują również największe nadwyżki eksportu nad importem). A zatem, w polskiej gospodarce, a w konsekwencji i w eksporcie, istotne miejsce zajmują produkty o dość dużym zaawansowaniu technologicznym. Tak jest dzięki przyjęciu przez polskie firmy norm i standardów unijnych i dzięki napływowi zagranicznego kapitału bezpośredniego (zwłaszcza do przemysłu samochodowego).

Tabela 11

Wartości importu i eksportu zewnętrznego Polski oraz salda bilansu handlowego w latach 2004 i 2013 według grup towarowych, w mln EUR

Grupy towarowe	Import		Eksport		Bilans handlowy	
	2004	2013	2004	2013	2004	2013
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu	110	200	82	275	-28	76
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	273	298	202	989	-71	691
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla przemysłu	98	244	163	471	65	227
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	381	820	860	2879	478	2 059
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu nieprzetworzone, gdzie indziej niewymienione	1 057	1 707	190	703	-867	-1 004
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu przetworzone, gdzie indziej niewymienione	3 616	9 270	3 741	9 439	125	169
Paliwa i smary, nieprzetworzone	4 454	13 974	54	98	-4 401	-13 876
Paliwa i smary, przetworzone, benzyna silnikowa	0	0	0	266	0	266
Paliwa i smary, przetworzone, inne	751	1 147	331	1 352	-420	205
Dobra inwestycyjne (z wyjątkiem części i akcesoriów do środków transportu)	1 898	5 255	990	4 901	-908	-353
Dobra inwestycyjne, części i akcesoria	1 413	3 931	959	3 060	-453	-871
Środki transportu, samochody osobowe	244	425	595	927	351	503

Grupy towarowe	Import		Eksport		Bilans handlowy	
	2004	2013	2004	2013	2004	2013
Środki transportu (cele przemysłowe)	1 319	3 237	1 272	4 421	-48	1 184
Środki transportu (cele pozaprzemysłowe)	51	39	25	112	-27	73
Środki transportu, części i akcesoria	590	2 080	727	3 881	138	1 801
Towary konsumpcyjne trwałego użytku	307	995	816	2 417	509	1 422
Towary konsumpcyjne półtrwałego użytku	899	1 998	517	1 550	-382	-448
Towary konsumpcyjne nietrwałego użytku	693	1 183	1 038	3 764	346	2 580
Towary gdzie indziej niewymienione	30	91	46	162	17	71
Razem	18 184	49 915	12 609	41 693	-5 575	-8 222

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (dostęp 28.03.2014).

Podobnie, jak w polskim handlu wewnątrz UE, tak i w handlu z resztą świata ważne miejsce zajmują przetworzone towary zaopatrzeniowe gdzie indziej nie wymienione. Zarówno w 2004 r., jak i w 2013 r. były one liderem polskiego eksportu i zajmowały drugie miejsce w imporcie za nieprzetworzonymi paliwami i smarami (te ostatnie dominują w imporcie i stanowią margines eksportu, więc i na początku i na końcu badanego okresu notują rekordowe deficyty w polskim bilansie handlowym). W obu badanych latach drugie miejsce w eksporcie i trzecie w imporcie zajmowały dobra inwestycyjne (bez części i akcesoriów do środków transportu). W handlu nimi Polska notuje deficyt, który jednak maleje w czasie (taka sama tendencja jest obserwowana w handlu wewnątrz UE), co ponownie świadczy o udziale Polski w międzynarodowych sieciach produkcyjnych i jej coraz lepszej pozycji w nich.

Ważne w polskim eksporcie wewnątrz UE środki transportu, ich części i akcesoria oraz towary konsumpcyjne trwałego użytku zyskują na znaczeniu również w handlu zewnętrznym, choć do liderów nie należą. Eksport środków transportu wzrósł w badanym okresie ponad 5-krotnie, zaś nadwyżka w handlu nimi zwiększyła się aż 13 razy (w 2013 r. zajmowała 3 miejsce w klasyfikacji nadwyżek branżowych). Jeśli idzie o towary konsumpcyjne trwałego użytku, to zmiany nie są tak spektakularne. Ich import zwiększył się bowiem 3,5-krotnie, natomiast eksport i nadwyżka handlowa wzrosły mniej niż 2 razy. Jednak w obu badanych latach notują one znacznie większy, choć malejący, udział w polskim eksporcie poza UE niż w imporcie (w 2004 r. ich eksport netto był równy 6,8 p.p., zaś w 2013 r. 6,1 p.p. – zob. tabela 13).

Osobnej analizy wymagają, naszym zdaniem, cztery grupy towarowe związane z rolnictwem i przemysłem spożywczym (żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu; żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych; żywność i napoje, przetworzone, głównie dla przemysłu; żywność i napoje, przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych). W obu grupach przeznaczonych dla gospodarstw domowych znacznie wzrosła bowiem nadwyżka polskiego eksportu wewnątrzunijnego nad importem (w grupach dostarczających produkty do przemysłu w 2013 r. notowano niewielkie deficyty).

Tabela 12

Udziały grup towarowych w imporcie i eksporcie wewnętrznym Polski w latach 2004 i 2013, w %, zmiany udziałów i eksport netto w punktach procentowych

	Import		Eksport		Eksport netto		Zmiana	
	2004	2013	2004	2013	2004	2013	Import	Eksport
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu	0,6	0,4	0,7	0,7	0,0	0,3	-0,2	0,0
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	1,5	0,6	1,6	2,4	0,1	1,8	-0,9	0,8
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla przemysłu	0,5	0,5	1,3	1,1	0,8	0,6	-0,1	-0,2
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	2,1	1,6	6,8	6,9	4,7	5,3	-0,5	0,1
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu nieprzetworzone, gdzie indziej niewymienione	5,8	3,4	1,5	1,7	-4,3	-1,7	-2,4	0,2
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu przetworzone, gdzie indziej niewymienione	19,9	18,6	29,7	22,6	9,8	4,1	-1,3	-7,0
Paliwa i smary, nieprzetworzone	24,5	28,0	0,4	0,2	-24,1	-27,8	3,5	-0,2
Paliwa i smary, przetworzone, benzyna silnikowa	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,6	0,0	0,6
Paliwa i smary, przetworzone, inne	4,1	2,3	2,6	3,2	-1,5	0,9	-1,8	0,6
Dobra inwestycyjne (z wyjątkiem części i akcesoriów do środków transportu)	10,4	10,5	7,9	11,8	-2,6	1,2	0,1	3,9
Dobra inwestycyjne, części i akcesoria	7,8	7,9	7,6	7,3	-0,2	-0,5	0,1	-0,3
Środki transportu, samochody osobowe	1,3	0,9	4,7	2,2	3,4	1,4	-0,5	-2,5
Środki transportu (cele przemysłowe)	7,3	6,5	10,1	10,6	2,8	4,1	-0,8	0,5
Środki transportu (cele pozaprzemysłowe)	0,3	0,1	0,2	0,3	-0,1	0,2	-0,2	0,1
Środki transportu, części i akcesoria	3,2	4,2	5,8	9,3	2,5	5,1	0,9	3,5
Towary konsumpcyjne trwałego użytku	1,7	2,0	6,5	5,8	4,8	3,8	0,3	-0,7
Towary konsumpcyjne półtrwałego użytku	4,9	4,0	4,1	3,7	-0,8	-0,3	-0,9	-0,4
Towary konsumpcyjne nietrwałego użytku	3,8	2,4	8,2	9,0	4,4	6,7	-1,4	0,8
Towary gdzie indziej niewymienione	0,2	0,2	0,4	0,4	0,2	0,2	0,0	0,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (dostęp 28.03.2014).

Z kolei w handlu zewnętrznym (tabela 13) w 2013 r. w handlu czterema analizowanymi właśnie grupami produktów notowano nadwyżki, przy czym nadwyżka w handlu produktami przetworzonymi przeznaczonymi głównie dla gospodarstw domowych była bardzo duża (w sumie druga co do wielkości spośród wszystkich analizowanych grup towarowych). W eksporcie wewnątrz UE rosła w dodatku udziały trzech grup towarowych związanych z rolnictwem i przemysłem spożywczym (przy równoczesnym spadku udziałów trzech grup w imporcie). Szczególnie obiecujący jest wzrost o 0,8 p.p. udziału w eksporcie wewnętrznym polskich towarów nieprzetworzonych przeznaczonych dla gospodarstw domowych przy spadku udziału tej grupy w imporcie wewnętrznym o 0,9 p.p.

Tabela 13

Udziały grup towarowych w imporcie i eksporcie zewnętrznym Polski w latach 2004 i 2013, w %, zmiany udziałów i eksport netto w punktach procentowych

	Import		Eksport		Eksport netto		Zmiana	
	2004	2013	2004	2013	2004	2013	Import	Eksport
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu	0,3	0,9	0,5	0,8	0,2	-0,2	0,6	0,2
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	1,1	2,3	1,6	1,6	0,4	-0,7	1,2	0,0
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla przemysłu	0,8	1,1	0,5	0,7	-0,3	-0,4	0,3	0,3
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	2,3	4,9	4,8	8,1	2,5	3,2	2,6	3,3
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu nieprzetworzone, gdzie indziej niewymienione	1,5	2,0	2,0	2,0	0,5	-0,1	0,5	0,0
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu przetworzone, gdzie indziej niewymienione	37,7	35,0	27,0	27,1	-10,7	-7,9	-2,7	0,1
Paliwa i smary, nieprzetworzone	0,4	0,5	2,3	1,0	2,0	0,5	0,1	-1,3
Paliwa i smary, przetworzone, benzyna silnikowa	0,4	0,3	0,3	0,4	-0,1	0,1	-0,1	0,1
Paliwa i smary, przetworzone, inne	1,7	1,6	3,3	3,3	1,6	1,7	-0,1	0,0
Dobra inwestycyjne (z wyjątkiem części i akcesoriów do środków transportu)	14,3	13,2	4,8	8,9	-9,4	-4,3	-1,1	4,0
Dobra inwestycyjne, części i akcesoria	9,5	8,8	7,1	5,5	-2,4	-3,3	-0,7	-1,6
Środki transportu, samochody osobowe	4,9	3,3	6,0	3,8	1,2	0,5	-1,5	-2,2
Środki transportu (cele przemysłowe)	5,4	2,9	5,2	2,9	-0,2	-0,1	-2,4	-2,3
Środki transportu (cele pozaprzemysłowe)	0,1	0,1	0,4	0,2	0,3	0,1	0,0	-0,2
Środki transportu, części i akcesoria	8,0	7,8	13,9	11,8	5,9	4,0	-0,2	-2,1
Towary konsumpcyjne trwałego użytku	2,2	2,8	8,9	8,9	6,8	6,1	0,6	0,0
Towary konsumpcyjne półtrwałego użytku	3,0	4,9	6,8	5,6	3,8	0,7	1,9	-1,2
Towary konsumpcyjne nietrwałego użytku	6,3	6,9	4,4	7,4	-1,9	0,5	0,6	2,9
Towary gdzie indziej niewymienione	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	-0,1	-0,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (dostęp 28.03.2014).

W handlu z państwami spoza UE rosną udziały wszystkich grup towarowych związanych z rolnictwem i przemysłem spożywczym, z wyjątkiem towarów nieprzetworzonych przeznaczonych głównie dla gospodarstw domowych, których udział w obu latach badania nie uległ zmianie. Tym razem poprawia się jedynie pozycja polskich towarów przetworzonych przeznaczonych głównie dla gospodarstw domowych (rosnący eksport netto i większy wzrost udziału w eksporcie niż w imporcie).

Tabela 14

Indeksy ujawnionych przewag komparatywnych w polskim imporcie i eksporcie z państwami członkowskimi UE w latach 2004 i 2013

	Import		Eksport	
	2004	2013	2004	2013
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu	0,6	0,3	2,3	1,3
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	0,8	0,3	3,6	3,9
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla przemysłu	1,1	0,8	2,7	2,0
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	1,0	0,8	1,8	1,7
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu nieprzetworzone, gdzie indziej niewymienione	1,5	0,9	0,6	0,7
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu przetworzone, gdzie indziej niewymienione	1,0	1,0	1,2	0,9
Paliwa i smary, nieprzetworzone	1,6	1,3	0,7	0,5
Paliwa i smary, przetworzone, benzyna silnikowa	0,0	0,0	0,0	0,4
Paliwa i smary, przetworzone, inne	1,4	0,4	1,4	0,8
Dobra inwestycyjne (z wyjątkiem części i akcesoriów do środków transportu)	0,7	0,8	0,4	0,7
Dobra inwestycyjne, części i akcesoria	0,8	1,2	0,6	0,8
Środki transportu, samochody osobowe	0,5	0,5	0,8	0,3
Środki transportu (cele przemysłowe)	2,0	3,9	2,1	2,4
Środki transportu (cele pozaprzemysłowe)	0,4	0,3	0,4	0,9
Środki transportu, części i akcesoria	0,7	0,8	0,9	1,3
Towary konsumpcyjne trwałego użytku	0,5	0,7	2,1	2,1
Towary konsumpcyjne półtrwałego użytku	0,6	0,6	1,1	1,1
Towary konsumpcyjne nietrwałego użytku	0,9	0,6	1,2	1,2
Towary gdzie indziej niewymienione	0,2	0,3	0,3	0,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (dostęp 28.03.2014).

W kolejnym badaniu porównujemy struktury polskiego importu i eksportu ze strukturami importu i eksportu wewnątrz UE wszystkich państw członkowskich. Tworzymy indeksy ujawnionych przewag komparatywnych obliczanych jako ilorazy udziałów w imporcie (eksporcie) dóbr z danej grupy towarowej w handlu Polski z państwami UE i udziałów tej grupy dóbr w całym eksporcie (imporcie) wewnętrznym UE (tabela 14). Następnie podobne wskaźniki obliczamy w odniesieniu do handlu zewnętrznego Polski względem całej UE (tabela 15). W ten sposób określamy relatywną pozycję Polski w eksporcie poszczególnych grup towarowych na tle innych eksporterów z UE. Wskaźniki równe 1 informują o dokładnie takiej samej pozycji polskich towarów (w eksporcie lub imporcie), jak i towarów ze wszystkich państw członkowskich UE. Wskaźniki większe od 1 oznaczają większe udziały danego towaru w polskim eksporcie niż udziały wszystkich członków UE. Dowodzą one komparatywnej przewagi Polski nad partnerami unijnymi

(odpowiednio: w eksporcie wewnętrznym (tabela 14) i zewnętrznym (tabela 15). Z kolei wskaźniki mniejsze od 1 świadczą o względnie mniejszym udziale danej grupy produktowej w polskim eksporcie w stosunku do udziałów w eksporcie całej Unii i są traktowane jako przejaw braku korzyści.

Wskaźniki dotyczące importu mają inną wymowę. Dowodzą raczej braku korzyści komparatywnych (*comparative disadvantage*). Im większe są te wskaźniki, tym większy jest względny udział danej grupy produktowej w polskim imporcie w porównaniu ze średnią unijną. Wskaźniki bliskie zeru pokazują natomiast względnie mały udział danego produktu w polskim imporcie w porównaniu z jego udziałem w imporcie całej UE i dowodzą braku względnych niekorzyści komparatywnych.

Tabela 15

Indeksy ujawnionych przewag komparatywnych w polskim imporcie i eksporcie z państwami spoza UE w latach 2004 i 2013

	Import		Eksport	
	2004	2013	2004	2013
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu	0,6	1,1	0,9	0,9
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	1,0	1,5	1,6	1,4
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla przemysłu	1,4	1,3	0,9	0,9
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	0,4	0,8	0,9	1,3
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu nieprzetworzone, gdzie indziej niewymienione	0,7	0,8	1,0	0,9
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu przetworzone, gdzie indziej niewymienione	1,4	1,2	1,0	1,0
Paliwa i smary, nieprzetworzone	0,2	0,1	1,3	0,3
Paliwa i smary, przetworzone, benzyna silnikowa	1,3	0,5	0,8	0,7
Paliwa i smary, przetworzone, inne	0,7	0,3	1,4	0,7
Dobra inwestycyjne (z wyjątkiem części i akcesoriów do środków transportu)	1,2	1,2	0,4	0,8
Dobra inwestycyjne, części i akcesoria	1,1	1,2	0,8	0,8
Środki transportu, samochody osobowe	0,6	0,6	0,8	0,7
Środki transportu (cele przemysłowe)	1,6	1,2	1,4	1,1
Środki transportu (cele pozaprzemysłowe)	0,2	0,4	0,9	0,8
Środki transportu, części i akcesoria	1,0	1,0	1,8	1,6
Towary konsumpcyjne trwałego użytku	0,8	0,9	3,0	3,0
Towary konsumpcyjne półtrwałego użytku	0,6	1,1	1,4	1,1
Towary konsumpcyjne nietrwałego użytku	0,9	1,0	0,6	1,1
Towary gdzie indziej niewymienione	0,3	0,1	0,3	0,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (dostęp 28.03.2014).

Towary mające najwyższe udziały w polskim eksporcie do państw UE, tj. przetworzone towary zaopatrzeniowe gdzie indziej niewymienione (22,6% – zob. tabela 12) i dobra inwestycyjne bez części i akcesoriów do środków transportu (11,8%) nie notowały w 2013 r. przewagi komparatywnej w porównaniu z innymi eksporterami UE (odpowiednie wskaźniki 0,9 i 0,7). Są to produkty przemysłu przetwórczego, a więc dobra zróżnicowane. Sukces eksportowy Polski w sprzedaży na rynek unijny tych towarów może świadczyć o dużym handlu wewnątrzgałęziowym nimi w ramach UE. O wymianie wewnątrzgałęziowej może też świadczyć brak względnych niekorzyści komparatywnych Polski w imporcie dóbr inwestycyjnych (bez części i akcesoriów do środków transportu). Mniejszy od 1 wskaźnik dotyczący importu pokazuje względnie małą zależność Polski od ich importu. Inaczej jest z ważnymi dla polskiego importu dobrami inwestycyjnymi, częściami i akcesoriami, w handlu którymi Polska notuje niekorzyści komparatywne (wskaźnik dotyczący importu równy 1,2 w 2013 r.), co czyni je doskonałymi kandydatami na przedmiot polskiego importu.

Także zajmujące ważne miejsce w polskim eksporcie środki transportu, ich części i akcesoria oraz towary konsumpcyjne trwałego użytku cechuje duża (te pierwsze rosnąca) przewaga komparatywna nad innymi państwami członkowskimi, która uzasadnia ich pozycję w polskim eksporcie.

Duże przewagi w eksporcie Polska ma w czterech grupach towarowych związanych z rolnictwem i przemysłem spożywczym. Utrzymują się one przez cały okres członkostwa Polski w UE, jednak w tym czasie ich wzrost nastąpił jedynie w grupie: żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych (do 3,9 w 2013 r.). Te produkty mają też trwałą, choć mniejszą i malejącą (1,4 w 2013 r.) przewagę komparatywną w polskim handlu z państwami spoza UE. Wydaje się, że Polska nie wykorzystuje tkwiącego w nich potencjału, gdyż nie należą one do wiodących branż w polskim eksporcie (ich udział w eksporcie wewnętrznym był w 2013 r. równy 2,4%, zaś w eksporcie zewnętrznym w obu badanych latach 1,6%). W ogóle spory, choć malejący udział, zwłaszcza w handlu wewnętrznym, mają również pozostałe grupy związane z rolnictwem i przemysłem spożywczym. Te cztery grupy łącznie dostarczają 11,1% polskiego eksportu do UE, co zupełnie nie odzwierciedla przewag komparatywnych, jakie Polska ma w ich produkcji. Przyczyną jest zapewne wspólna polityka rolna i narzucone przez nią limity produkcji.

Z badania struktury rzeczowej polskiego handlu wynika, że Polska dobrze wykorzystuje przewagi komparatywne w produkcji środków transportu, ich części i akcesoriów oraz towarów konsumpcyjnych trwałego użytku. Są one ważnymi pozycjami w polskim eksporcie zarówno wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Z kolei niekorzyści komparatywne dotyczą dóbr inwestycyjnych, części i akcesoriów będących ważną pozycją polskiego importu. Zarazem Polska nie w pełni wykorzystuje przewagi komparatywne w eksporcie towarów z grup związanych z rolnictwem i przemysłem spożywczym. Cztery grupy towarowe związane z rolnictwem i przemysłem spożywczym dostarczają niewiele ponad 10% polskiego eksportu do pozostałych państw UE. Podstawową przyczyną mogą być ograniczenia wynikające ze wspólnej polityki rolnej. Równocześnie ok. jedną trzecią polskiego eksportu wewnętrznego tworzą dwie grupy towarowe nie mające na rynku unijnym

ani przewag, ani niekorzyści komparatywnych. To oznacza, naszym zdaniem, względnie intensywny handel wewnątrzgałęziowy tymi produktami z partnerami z UE.

Uwagi końcowe

Z przeprowadzonego przez nas badania wynika, że członkostwo Polski w Unii Europejskiej pozytywnie wpłynęło na handel prowadzony przez Polskę. Jego wartość (zwłaszcza w obrotach z pozostałymi państwami członkowskimi) znacznie wzrosła, zaś struktura uległa poprawie.

Międzynarodowa pozycja konkurencyjna polskich towarów poprawia się. Potencjał eksportowy Polski rośnie, przy czym najbardziej zyskuje ona w handlu z sąsiedzkimi państwami, które wraz z nią stały się w 2004 r. członkami UE (Czechy, państwa bałtyckie). Silnie poprawia się też pozycja eksportowa Polski na rynku Wielkiej Brytanii, co świadczy, naszym zdaniem, o dużym znaczeniu emigracji z punktu widzenia wzajemnego handlu państw, z których pochodzą i do których napływają emigranci. Gorzej jest ze zdobywaniem przez polskie towary rynków najwyższej rozwiniętych państw UE, w tym zwłaszcza państw strefy euro (wyjątek: Francja). W szczególności, Polska traci pozycję na rynku niemieckim, który jest tradycyjnym odbiorcą polskich towarów. To oznacza jednak dywersyfikację geograficzną polskiego handlu i częściowe uniezależnienie Polski od sytuacji gospodarczej partnera.

Z badania struktury rzeczowej polskiego handlu wynika przede wszystkim, że Polska dobrze wykorzystuje przewagi komparatywne w produkcji środków transportu, ich części i akcesoriów oraz towarów konsumpcyjnych trwałego użytku. Są one ważnymi pozycjami w polskim eksporcie wewnętrznym i zewnętrznym. Z kolei niekorzyści komparatywne dotyczą dóbr inwestycyjnych, części i akcesoriów będących ważną pozycją polskiego importu. Zarazem Polska nie w pełni wykorzystuje przewagi komparatywne w eksporcie towarów z grup związanych z rolnictwem i przemysłem spożywczym. Przyczyną mogą być ograniczenia wynikające ze wspólnej polityki rolnej. Około jedną trzecią polskiego eksportu wewnętrznego tworzą dwie grupy towarowe nie mające na rynku unijnym ani przewag, ani niekorzyści komparatywnych. To oznacza, naszym zdaniem, względnie intensywny handel wewnątrzgałęziowy tymi produktami z partnerami z UE.

Bibliografia

Czarny, E., Śledziwska, K., (2009), *Polska w handlu światowym*, PWE, Warszawa.

Gabrisch, H., (2000), *Die Entwicklung der Handelsstrukturen der Transformationsländer*, w: *Politische und ökonomische Transformation in Osteuropa*, Brunner G. (red.), wyd. 3, Berlin – Verlag Spitz, Berlin, s. 211–231.

Rollo, J., Smith, A., (1993), The political economy of Eastern European trade with the European Community: why so sensitive?, w: *Economic Policy. An European Forum*, kwiecień, s. 140–165.

Kawecka-Wyrzykowska, E., Synowiec, E., (red.) (1997), *Unia Europejska, Integracja Polski z Unią Europejską*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.

2.2. Wpływ członkostwa Polski w Unii Europejskiej na atrakcyjność Polski dla zagranicznych inwestorów

Tomasz M. Napiórkowski⁶

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) są ściśle związane z konkurencyjnością, a wpływ BIZ na kraj goszczący uwidacznia się przede wszystkim poprzez tzw. efekty *spillover*. Kluczową rolę odgrywa tu transfer technologii oraz transfer know-how. Korzyści związane z napływem BIZ sprawiają, że atrakcyjność danego kraju dla zagranicznych inwestorów zajmuje ważne miejsce w dyskursie dotyczącym polityki gospodarczej. Jednym z czynników, który może mieć wpływ na atrakcyjność Polski dla BIZ jest członkostwo Polski w Unii Europejskiej (UE), weryfikacja tej tezy wymaga jednak przeprowadzenia badań empirycznych.

Celem tego podrozdziału jest odpowiedź na pytanie czy członkostwo w Unii Europejskiej miało pozytywny wpływ na napływ i zasoby BIZ w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW). Innymi słowy, czy członkostwo w UE wzmacniając atrakcyjność dla BIZ przekłada się pozytywnie na konkurencyjność nowych krajów członkowskich? Analiza obejmuje 7 państw środkowoeuropejskich. Są to: Bułgaria, Czechy, Węgry, Polska, Rumunia, Słowacja oraz Słowenia.

Główna hipoteza badania brzmi następująco: członkostwo w UE wybranych krajów środkowoeuropejskich, w tym Polski, miało pozytywny oraz statystycznie istotny wpływ na strumienie BIZ napływające do tych gospodarek.

Badanie jest podzielone na dwie części. Pierwsza część to analiza dynamiki BIZ napływających (zasoby oraz przepływy) na świecie, w UE i w wybranych gospodarkach środkowoeuropejskich (jako agregatu oraz osobno dla poszczególnych gospodarek). W drugiej części przeprowadzona jest ekonometryczna analiza danych panelowych za pomocą metody najmniejszych kwadratów.

Dodatkowo, na wstępie należy zaznaczyć, że dane w tym opracowaniu podane są w dolarach amerykańskich (USD), a nie, jako można by przypuszczać w euro. Powodem jest brak bazy danych, która zawierałaby dane statystyczne w euro dla wszystkich badanych krajów środkowoeuropejskich dla okresu przed i po ich przystąpieniu do UE. Dlatego wykorzystano w analizie dane statystyczne o BIZ z bazy UNCTAD, ujmowane w dolarach amerykańskich.

⁶ 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 Socjalny).

Porównanie BIZ w Polsce, w krajach środkowoeuropejskich, w UE oraz na świecie

W tej części tekstu przedstawione są zmiany BIZ w długim (zasoby) i krótkim okresie (przepływy) na świecie i w wybranych regionach geograficznych w okresie 2000–2012.

Zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych – perspektywa długookresowa

Zasoby BIZ na świecie wzrosły z 7 511 311 milionów USD w 2000 roku do 22 812 680 milionów USD w roku 2012. Jak można zauważyć, największymi negatywnymi szokami ekonomicznymi w tym okresie były dwie recesje: tzw. kryzys „dot.com” na przełomie XX i XXI wieku oraz globalny kryzys gospodarczy, który rozpoczął się w roku 2007. Różnica pomiędzy oddziaływaniem wymienionych wydarzeń na zasoby BIZ na świecie jest dość znaczna, tj. pierwsza recesja jedynie przyhamowała wzrost BIZ, podczas gdy kryzys roku 2007 spowodował krótkookresowy, lecz silny ich spadek, z 18 038 044 milionów USD w 2007 r. do 15 586 249 milionów USD w 2008 r. W przeciwieństwie do trendów światowych, zasoby BIZ ulokowane w UE rosły (z 2 350 014 milionów USD w 2000 r. do 7 805 297 milionów USD w 2012 r.), ale w znacznie wolniejszym tempie, dodatkowo obie recesje przełożyły się tylko na spowolnienie owego wzrostu. Skupiając analizę na grupie krajów EŚW można zaobserwować, że największy wzrost zasobów BIZ w badanej grupie państw został odnotowany w latach 2005–2007, tj. w okresie, w którym kraje takie jak Polska, które weszły do UE w 2004 r. wykorzystywały fakt wzrostu atrakcyjności dla zagranicznych inwestorów wynikający z członkostwa w UE, podczas gdy pozostałe kraje (Rumunia, Bułgaria) miały pewne korzyści płynące z oczekiwanego członkostwa w roku 2007.

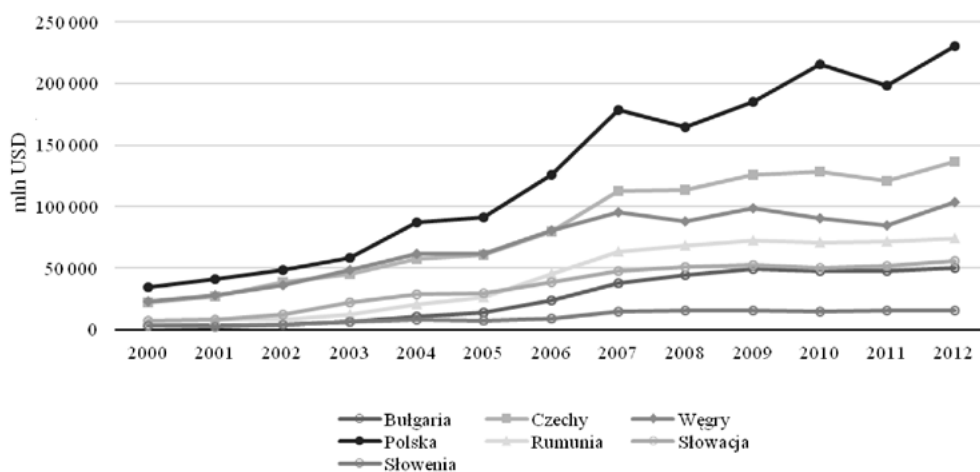
Pod względem zasobów BIZ (wykres 1), grupę analizowanych krajów środkowoeuropejskich można podzielić na dwie podgrupy, tj. kraje z większymi zasobami BIZ (Polska: 34 227,17 milionów USD w roku 2000, 230 603,6 milionów USD w 2012; Czechy, odpowiednio: 21 643,66 milionów USD i 136 442,4 milionów USD; Węgry: 22 869,89 milionów USD, 103 556,5 milionów USD) oraz kraje o mniejszych zasobach zagranicznych inwestycji (Słowenia: 2 892,73 milionów USD w 2000 roku i 15 526,01 milionów USD w 2012 roku; Bułgaria, odpowiednio: 2 703,69 milionów USD i 49 870,63 milionów USD oraz Słowacja: 6 969,92 milionów USD 55 815,92 milionów USD) z Rumunią (6 952,99 milionów USD, 74 170,76 milionów USD) jako krajem rozdzielającym obie podgrupy. Prowadzi to do następujących obserwacji:

1. Polska najbardziej, w pozytywnym znaczeniu, odbiega od grupy badanych gospodarek pod względem wielkości zasobu BIZ;

2. Do roku 2006 Węgry i Czechy były postrzegane jako rynki przyciągające znaczne zasoby inwestycji zagranicznych, po czym na Węgrzech odnotowuje się spadek dynamiki wzrostu zasobu BIZ;
3. Za wyjątkiem Polski i Węgier, w analizowanych krajach nie wystąpiły znaczące spadki BIZ związane z recesją roku 2007;
4. Analizując trendy można zauważyć, że zasoby BIZ zakumulowane w poszczególnych gospodarkach zaczęły wzrastać już w okresie tuż przed przystąpieniem tych państw do Unii Europejskiej (np. Polska lata 2003–2004).

Wykres 1

Zasoby BIZ w 7 krajach środkowoeuropejskich (w mln USD, ceny bieżące)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z UNCTAD.

Podobnie jak zasoby napływających BIZ, wzrósł również w badanym okresie zasób odpływających BIZ na świecie i w UE (odpowiednio: światowe BIZ wzrosły z 8 025 834 milionów USD w 2000 r. do 23 592 739 milionów USD w 2012 r., a w UE odnotowano wzrost z 3 508 626 milionów USD w 2000 r. do 9 083 626 milionów USD w 2012 r.). Podobnie kształtowały się tendencje w krajach środkowoeuropejskich (wzrost z 4 561,9 milionów USD w 2000 r. do 122 935,5 milionów USD w 2012 r.). Ciekawym zjawiskiem jest brak widocznego negatywnego wpływu ostatniej recesji na inwestycje zagraniczne państw z grupy EŚW, których zasoby ulokowane zagranicą rosną nieustannie od roku 2004.

Analizując inwestycje pochodzące z wybranych krajów środkowoeuropejskich (wykres 2) można zauważyć, iż do roku 2003 były one znikome, prawie nieistniejące. Ponadto, można zaobserwować następujące tendencje:

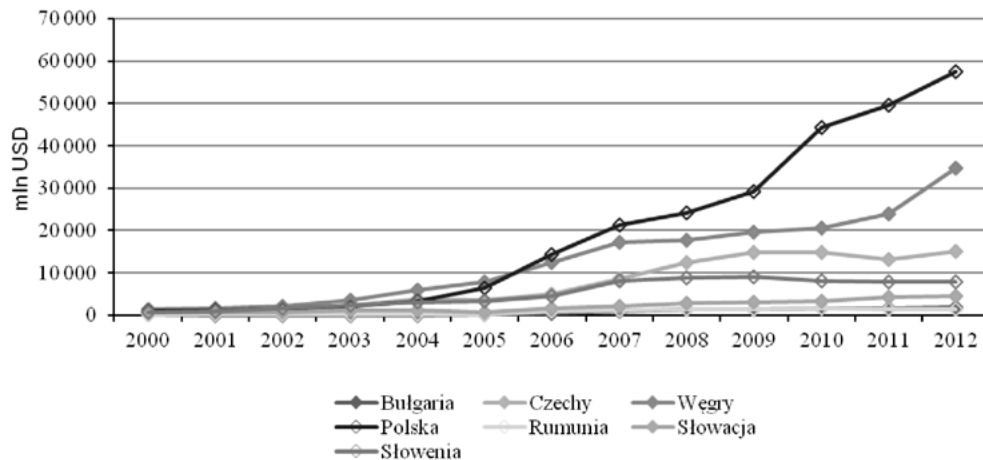
1. Pomimo że to Węgry wykonały pierwszy znaczący ruch jako inwestor zagraniczny około roku 2003 (w analizowanym okresie 2000–2012 węgierskie inwestycje ulokowane za granicą wzrastały z 1 279,85 milionów USD do 34 741,2 milionów USD),

to Polska (1 018 milionów USD, 57 525,2 milionów USD) jest obecnym i zdecydowanym liderem analizowanej grupy krajów pod względem wartości dokonanych inwestycji za granicą;

2. Z podgrupy krajów środkowoeuropejskich, które posiadają największe zasoby inwestycji ulokowanych za granicą (wg wartości zainwestowanego kapitału: Polska, Węgry i Czechy), tylko dla Czech odnotowano spadek wartości kapitału zainwestowanego za granicą w drugiej połowie badanego okresu;
3. Obserwacją wynikającą z poprzedniej jest to, że tylko Polska i Węgry mogą być uważane za najbardziej aktywnych inwestorów z całej grupy, jeśli przyjmiemy za kryterium wartości zainwestowanego za granicą kapitału, ponieważ wartości czeskiego kapitału za granicą są bliższe tym, pochodzącym ze Słowenii niż tym z Węgier;
4. Podczas gdy wartość ulokowanych za granicą inwestycji bezpośrednich ze Słowenii zaczyna spadać, to wartość kapitału ze Słowacji stopniowo rośnie;
5. W przeciwieństwie do wzrostu, jaki można było zaobserwować w przypadku BIZ skierowanych do wybranych krajów środkowoeuropejskich zanim kraje te weszły do UE, w przypadku inwestycji pochodzących z tych państw nie ma efektu wzrostu przed członkostwem w UE.

Wykres 2

Zasoby BIZ z 7 krajów środkowoeuropejskich (w mln USD, ceny bieżące)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z UNCTAD.

Przed przejściem do konkluzji można się pokusić o analizę danych dotyczących BIZ w relacji per capita. W takim zestawieniu w 2000 roku Polska z wartością inwestycji per capita na poziomie około 890 USD, wypada znacznie gorzej niż inne kraje badanej grupy, ponieważ plasuje się dopiero na trzecim miejscu od końca wśród analizowanych krajów, tj. przed Bułgarią (gdzie wartość BIZ per capita wynosiła 331 USD) oraz Rumunią (310 USD). Liderem tej grupy według kryterium BIZ per capita były

w 2000 roku Węgry (2 240 USD) i Czechy (2 111 USD). Pomimo wzrostu badanego miernika w Polsce w roku 2004 (do poziomu 2 272 USD) i kontynuacji tego wzrostu – w roku 2012 zasoby BIZ per capita wyniosły 5 984 USD, a pozycja Polski wśród analizowanych państw stopniowo ulega pogorszeniu z uwagi na zmniejszenie dynamiki napływu BIZ do Polski⁷.

Kluczową konkluzją z powyższej analizy jest to, że wybrane kraje środkowoeuropejskie są postrzegane przez zagranicznych inwestorów jako kraje o rosnącej atrakcyjności, zarówno jako poszczególne państwa, jak też jako cała grupa, o czym świadczą rosnące wartości zarówno zasobu BIZ w ujęciu absolutnym, jak i per capita. Jeśli chodzi o znaczenie członkostwa w UE dla zmian zasobów BIZ, warto zaznaczyć, że wartość zakumulowanego zasobu BIZ zaczynała wzrastać już przed przystąpieniem kraju do ugrupowania integracyjnego, ale kraje środkowoeuropejskie stały się inwestorami zagranicznymi później, dopiero po ich wstąpieniu do UE. Podobne wnioski można znaleźć w literaturze przedmiotu (np. Carstensen, Toubal, 2003, s. 2)⁸.

Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych – perspektywa krótkookresowa

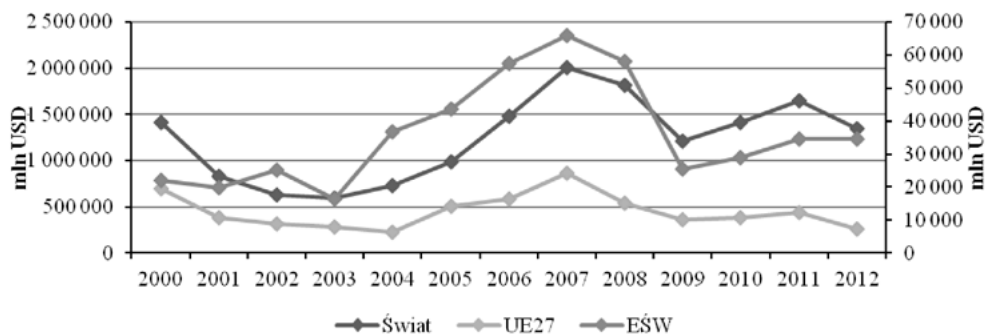
Przy analizie przepływów BIZ, które przedstawiają aktualne zainteresowanie inwestorów danym rynkiem, należy pamiętać, że są one zdecydowanie mniej statyczne niż zasoby BIZ – widać to np. na poniższych wykresach 3 i 4. Dla świata (wykres 3), pokazujące napływ BIZ mają raczej kształt paraboli z trzema wartościami maksymalnymi, tj. 1 413 469 milionów USD w 2000 roku, 2 002 695 milionów w 2007 r. i 1 651 511 milionów w 2011 r. Tendencje wyglądają bardzo podobnie dla napływów BIZ do UE, chociaż zmiany napływów BIZ były relatywnie mniejsze (701 528,4 milionów USD w 2000 r.; 859 117,8 milionów USD w 2007 r.; 441 556,6 milionów USD w 2011 r.). Podobnie, jak w przypadku zasobów BIZ, tak i w tym przypadku trend dotyczący napływu BIZ do grupy państw EŚW jest bliższy trendowi dla całego świata, niż trendowi dla UE. Najwyższe napływy do analizowanych krajów środkowoeuropejskich odnotowano w roku 2007 (65 797,3 milionów USD), a największy ich wzrost nastąpił w latach 2004–2007. Jak zauważono na wstępie niniejszego podrozdziału, przepływy BIZ są zdecydowanie bardziej podatne na szoki zewnętrzne niż zasoby BIZ.

⁷ Patrząc na dane BIZ wyrażone per capita należy pamiętać, że są one niedoskonałym wskaźnikiem ogólnej atrakcyjności gospodarki względem BIZ. Dzieje się tak, ponieważ w przeciwieństwie np. do PKB, nie ma wyraźnego związku pomiędzy zmianami w liczbie ludności a BIZ (wyjątkiem mogą tu być BIZ szukające rynków zbytu). Można to zobaczyć na przykładzie Estonii i Chin, gdzie wartości BIZ per capita w 2012 roku wynoszą odpowiednio 14 000 USD i 610 USD, co mogłoby sugerować, że Estonia cieszy się większym zainteresowaniem zagranicznych inwestorów niż Chiny. Jeśli jednak wybierzemy wartość zasobu BIZ w obu krajach (odpowiednio: 18 826 mln USD i 832 882 mln USD) jako kryterium atrakcyjności to ocena jest inna. Warto więc stosować łącznie kilka kryteriów oceny atrakcyjności kraju dla BIZ, bo uzyskujemy pełniejszy obraz sytuacji.

⁸ Przedstawione obserwacje sugerują, że równoległe badanie mogłoby dotyczyć wpływu członkostwa w UE na zmiany w zachowaniu krajów środkowoeuropejskich jako inwestorów zagranicznych.

Wykres 3

Napływy BIZ do EŚW (oś prawa), UE27 oraz do świata (oś lewa) – obie osie w mln USD, ceny bieżące

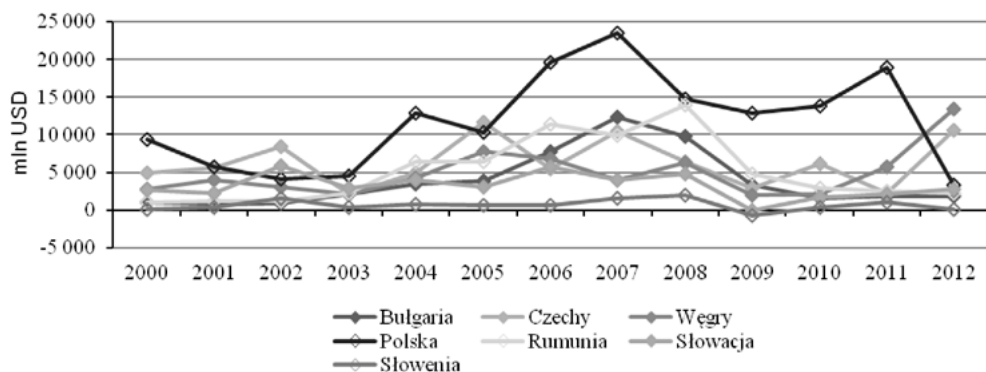


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z UNCTAD.

Wysoka zmienność przepływów BIZ jest jeszcze bardziej dostrzegalna przy analizie każdego z poszczególnych krajów środkowoeuropejskich (wykres 4). Tak, jak dla całej grupy EŚW, tak i dla poszczególnych krajów obie recesje miały znaczny wpływ na napływy BIZ do każdego z badanych krajów – co ciekawe, największe wartości napływów BIZ odnotowano w okresie bezpośrednio poprzedzającym recesję (za wyjątkiem Czech i Węgry). W 2012 roku Polska, będąc liderem wśród analizowanych siedmiu krajów środkowoeuropejskich jeśli chodzi o zakumulowany zasób BIZ, zajmuje trzecie miejsce pod względem wielkości napływów BIZ. Natomiast patrząc na średnie wartości dla lat 2000–2012, to Polska jest liderem (średnioroczny napływ BIZ: 11 853,95 milionów USD), a za nią znajdują się Czechy (6 321,1 milionów USD) i Węgry (4 638,9 milionów USD). Analizując dane dla wszystkich siedmiu gospodarek środkowoeuropejskich, można zauważyć, że napływy BIZ dzielą się bardziej proporcjonalnie między te kraje niż zasoby zakumulowanych BIZ.

Wykres 4

Napływy BIZ do 7 krajów środkowoeuropejskich w mln USD, ceny bieżące



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z UNCTAD.

Przechodząc do analizy napływu BIZ do każdej z wybranych gospodarek, wyrażonych jako procent ich ogólnej sumy (tabela 16), okazuje się, że Polska znów plasuje się na pierwszym miejscu (przypada na nią pomiędzy 42,70% a 34,98% wszystkich napływów BIZ do analizowanego regionu). W 2012 roku pozycja Polski pod względem udziału w ogólnej sumie napływu BIZ spadła drastycznie do poziomu 9,7% wzrosły natomiast udziały Węgier (39,0%) i Czech (30,7%).

Tabela 16

Udział poszczególnych krajów środkowoeuropejskich w ogólnej sumie napływu BIZ

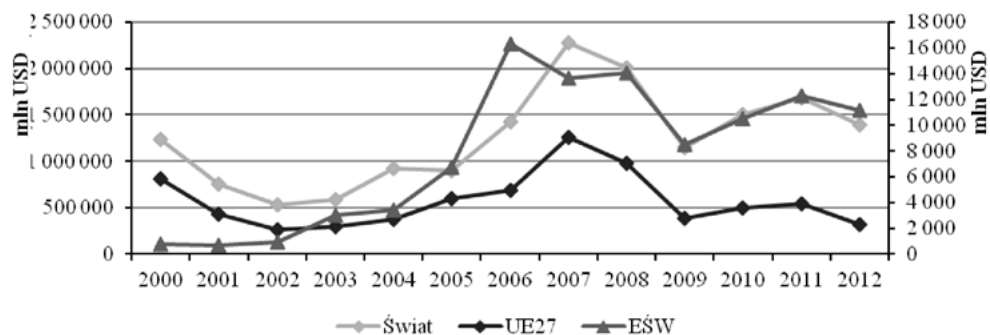
	2000	2004	2007	2012
Bułgaria	4,6%	9,2%	18,8%	5,5%
Czechy	22,5%	13,5%	15,9%	30,7%
Węgry	12,5%	11,6%	6,0%	39,0%
Polska	42,7%	34,9%	35,8%	9,7%
Rumunia	4,8%	17,5%	15,1%	6,5%
Słowacja	12,3%	10,9%	6,1%	8,2%
Słowenia	0,6%	2,2%	2,3%	0,4%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z UNCTAD.

Tak, jak w przypadku napływu BIZ, tak i w przypadku odpływu kapitału można zauważyć wiele podobieństw odnośnie do dynamiki inwestycji. Odpływy w skali świata (wykres 5) również osiągnęły trzy wartości maksymalne w okresie 2000–2012 (1 240 316 milionów USD, w 2000 roku, 2 272 049 milionów USD w 2007 roku i 1 678 035 milionów USD w 2011 r.). Podobne tendencje obserwuje się dla odpływu kapitału zagranicznego z UE (trzy wartości maksymalne: 809 237,9 milionów USD w 2000 roku, 1 257 890 milionów USD w 2007 roku oraz 536 499,1 milionów USD w 2011 roku). Co ciekawe, do roku 2005, oba trendy są równoległe względem siebie. Dopiero we wspomnianym roku 2005 zaczynają one od siebie odbiegać, gdy odpływy kapitału za granicę z UE zaczynają rosnać wolniej, niż te obserwowane dla świata jako całości. Grupa analizowanych państw środkowoeuropejskich praktycznie nie istnieje na mapie jako inwestor zagraniczny do roku 2002, kiedy to wartość ich inwestycji ogółem dla całej analizowanej grupy wynosiła 262 060,9 milionów USD, po czym inwestycje rosły dynamicznie, osiągając swój największy wzrost w latach 2004–2007, rosnąc do poziomu 16 321,9 milionów USD w 2006 roku. Po roku 2007 odpływy kapitału za granicę z analizowanych krajów środkowoeuropejskich zmalały. Jednak już dwa lata później odpływy inwestycji za granicę zaczęły ponownie wrastać.

Wykres 5

Odływ kapitału za granicę z EŚW (oś prawa), UE27 oraz ze świata (oś lewa) – obie osie w mln USD, ceny bieżące

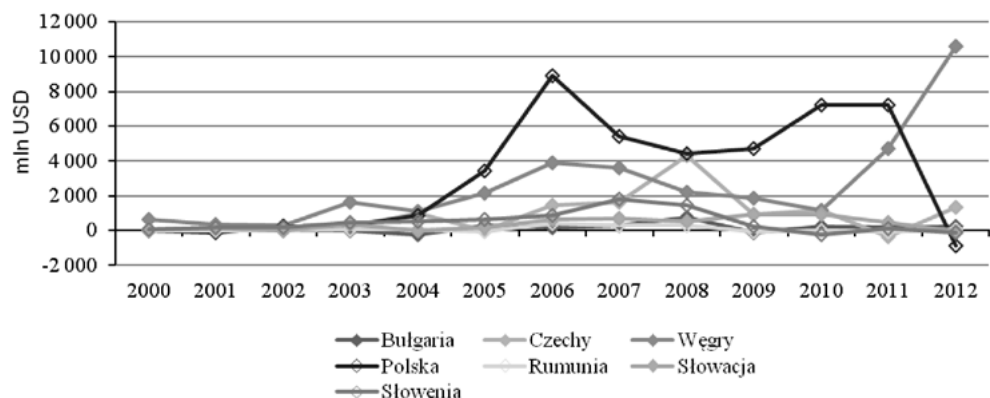


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z UNCTAD.

Analiza poszczególnych krajów EŚW pod względem odpływu kapitału za granicę (wykres 6) pokazuje, że Węgry i w tym przypadku jako pierwsze, już w 2003 r. zaczęły inwestować za granicami swojego państwa, Polska odnotowała znaczące inwestycje za granicą w 2004 r., a Czechy dwa lata później (2006 r.). Węgry są również krajem, w którym odływ kapitału za granicę zmalał najbardziej na skutek kryzysu roku 2007, ale jest to również gospodarka, którą charakteryzuje najszybszy wzrost odpływu kapitału produkcyjnego za granicę po wspomnianym okresie (tj. w latach 2007–2010). Odwrotna sytuacja miała miejsce w przypadku Polski, gdzie spadek zainteresowania lokowaniem kapitału produkcyjnego za granicą na skutek kryzysu oraz następujący po nim wzrost były minimalne, a od 2011 roku odpływ polskich inwestycji charakteryzował się największym spadkiem w badanym okresie.

Wykres 6

Odpływy kapitału produkcyjnego za granicę z krajów środkowoeuropejskich (w mln USD, ceny bieżące)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z UNCTAD.

Węgry znów są liderem jeśli popatrzymy na udział w ogólnej sumie kapitału zainwestowanego przez analizowane kraje środkowoeuropejskie (tabela 17). Poza rokiem 2007, w którym to Polska była największym inwestorem (udział na poziomie 39,1%), Węgry miały dominującą pozycję, a ich udział w 2012 r. stanowił nawet 95,1% wartości inwestycji zagranicznych państw środkowoeuropejskich. Słowacja i Słowenia są natomiast najmniej z całej grupy analizowanych państw zaangażowane w inwestycje za granicą.

Tabela 17

Udział poszczególnych państw EŚW w ogólnej sumie odpływu inwestycji za granicę z tego regionu

	2000	2004	2007	2012
Bulgaria	0,4%	-6,0%	2,1%	2,0%
Czechy	5,5%	29,7%	11,8%	12,0%
Węgry	79,9%	32,7%	26,5%	95,1%
Polska	2,2%	26,3%	39,5%	-8,0%
Rumunia	-1,7%	2,0%	2,0%	0,4%
Słowacja	5,2%	-0,8%	4,9%	-0,7%
Słowenia	8,3%	16,0%	13,2%	-0,8%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z UNCTAD.

Można ponadto zaważyć, iż tempo zmian inwestycji dokonywanych za granicą przez analizowane kraje środkowoeuropejskie jest bliższe temu zaobserwowanemu na świecie, niż intensywności odpływu inwestycji, obserwowanej w całej UE. Koncentrując uwagę na przepływach BIZ w poszczególnych gospodarkach, można odnotować, że to właśnie Węgry odgrywają kluczową rolę wśród państw EŚW, zwłaszcza jako inwestor kapitału produkcyjnego za granicą.

Podsumowując powyższą analizę należy zwrócić uwagę na dwa fakty: 1) tak, jak w przypadku zakumulowanych zasobów BIZ, napływy BIZ do państw z grupy EŚW rosły już w okresie oczekiwania na akcesję do UE; 2) wyżej odnotowany spadek w napływach inwestycji BIZ jest głównie skutkiem „wycofania się inwestorów zaangażowanych w kapitał w tranzycie” (NBP, 2014, s. 1), co przełożyło się również na strukturę geograficzną i podział inwestycji na rodzaje działalności gospodarczej (problem opisany również np. w „World Investment Report 2013”, UNCTAD, 2013, s. 15–17). Opracowania NBP odnotowują także, że gdyby skorygować BIZ za 2012 r. o kapitał w tranzycie, spadek napływu BIZ do Polski względem roku poprzedniego wyniósłby 30% (NBP, 2014, s. 2).

Koncentrując uwagę na Polsce, można zauważyć, że zarówno pod względem zasobu, (wykresy 1 i 2), jak i napływu kapitału zagranicznego (tabele 16 i 17), Polska należy do największych inwestorów bezpośrednich z grupy państw z EŚW i jest jednym z największych odbiorców BIZ wśród analizowanej grupy krajów środkowoeuropejskich.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w krajach środkowoeuropejskich w ujęciu porównawczym

Atrakcyjność państw EŚW dla zagranicznych inwestorów i jej zmiany w czasie można analizować za pomocą indeksów, 1) indeksu bilateralnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych (ang. *Bilateral FDI Index*), który ma na celu pokazanie intensywności bilateralnych BIZ oraz 2) indeksu atrakcyjności BIZ według organizacji UNCTAD, który jest zastosowany jako alternatywny sposób mierzenia zdolności badanych gospodarek do przyciągnięcia BIZ w okresie trzech ostatnich lat (UNCTAD, 2012, s. 30).

Konstrukcja pierwszego z wymienionych indeksów jest oparta na indeksie handlu wewnątrzgałęziowego (opisanego np. przez Misalę, 2011, s. 167). Wartości użytego indeksu mieszczą się w przedziale od 0 do 1, przy czym im większa wartość indeksu, tym większa intensywność bilateralnych BIZ np. pomiędzy Polską a UE, czy Polską a światem.

Równanie 1

Indeks bilateralnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych

$$ICI_{ij,t} = \frac{(OFDI_{ij,t} + IFDI_{ij,t}) - |(OFDI_{ij,t} - IFDI_{ij,t})|}{(OFDI_{ij,t} + IFDI_{ij,t})}$$

gdzie:

$BFDI_{ij,t}$ – indeks bilateralnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych pomiędzy krajami i oraz j w okresie t ,

$OFDI_{ij,t}$ – oznacza zasoby odpływu BIZ z kraju i do kraju j w okresie t ,

$IFDI_{ij,t}$ – oznacza zasoby napływu BIZ z kraju j do kraju i w okresie t .

Źródło: Opracowanie własne autora.

Drugi z użytych indeksów określa „średnią zdolność gospodarki do przyciągnięcia napływów BIZ” (UNCTAD, 2012, s. 30), tj. im większa jest wartość indeksu tym większa jest zdolność gospodarki w przyciągnięciu zagranicznych inwestorów biorąc pod uwagę również wielkość danej gospodarki. Sam indeks jest „średnią rankingu danej gospodarki pod względem napływów BIZ oraz napływów BIZ w relacji do PKB” (UNCTAD, 2012, s. 30). Warto tu również zauważyć, że ww. indeks może być również liczony za pomocą wartości zasobów BIZ, co pozwala na spojrzenie na atrakcyjność danej gospodarki z perspektywy długookresowej (UNCTAD, 2012, s. 30).

Jako zbiór swoich członków, UE ma bardzo wysoki wskaźnik indeksu inwestycji bilateralnych (tabela 18), co ciekawe, tylko wartości indeksu dla Słowenii są zbliżone do tych dla UE. W 2012 r. na drugim miejscu pod względem intensywności bilateralnych BIZ znajdują się Węgry, a po nich plasuje się Polska. Analizując dane (tabela 18) można zauważyć, że wartości analizowanego indeksu dla wszystkich członków grupy EŚW rosną.

Tabela 18

Wartości indeksu bilateralnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych pomiędzy światem a krajami grupy EŚW oraz grupą krajów EŚW i UE

	2000	2004	2007	2012
Bułgaria	0,0484	0,0173	0,0420	0,0722
Czechy	0,0659	0,1232	0,1415	0,2002
Węgry	0,1060	0,1781	0,3071	0,5024
Polska	0,0578	0,0744	0,2135	0,3993
Rumunia	0,0384	0,0262	0,0386	0,0375
Słowacja	0,1475	0,0741	0,0836	0,1465
Słowenia	0,4195	0,5700	0,7169	0,6685
EŚW	0,0887	0,1216	0,1951	0,3117
UE27	0,8022	0,9269	0,9266	0,8848

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z UNCTAD.

Patrząc na ranking badanych gospodarek według ich zdolności do przyciągania BIZ mierzonej indeksem UNCTAD (tabela 19) można zauważyć, że pozycja Polski w tym rankingu ulegała znacznym zmianom w okresie 2000–2011. Polska pogarsza swoją pozycję do roku 2003 (pozycja 46.), po którym nastąpiła stopniowa poprawa pozycji i w roku 2006 Polska staje na czele trzeciej dziesiątki ogólnego rankingu (pozycja 23.). Niestety, od roku 2007 zdolność Polski w przyciąganiu inwestycji maleje, ostatecznie plasując nasz kraj na 40. pozycji w roku 2011. Należy tu zaznaczyć, że pogorszenie się atrakcyjności Polski nie jest wyjątkiem w grupie analizowanych państw EŚW i w 2011 roku to właśnie Polska uplasowała się na najwyższej pozycji w rankingu UNCTAD spośród analizowanych krajów.

Tabela 19

Ranking badanych gospodarek wg indeksu atrakcyjności BIZ opracowanego przez UNCTAD

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bułgaria	33	30	33	21	12	6	5	4	4	4	12	45
Czechy	10	9	7	9	15	13	20	24	54	72	80	65
Węgry	15	14	18	22	32	19	22	45	56	90	81	82
Polska	29	32	37	46	30	30	23	30	37	39	56	40
Rumunia	54	70	68	57	18	10	6	13	15	26	36	88
Słowacja	43	25	11	8	8	26	18	42	41	93	118	144
Słowenia	136	133	61	69	67	126	125	125	122	142	152	167

Źródło: UNCTAD.

Podsumowaniem tej części opracowania może być spostrzeżenie, że Słowenia, pomimo stosunkowo niskich wartości BIZ w ujęciu absolutnym wypada relatywnie

dobrze pod względem bilateralnych BIZ, ale jej atrakcyjność dla zagranicznych inwestorów spadła najbardziej w badanym okresie, jeśli mierzymy te atrakcyjność za pomocą indeksu UNCTAD.

Członkostwo w Unii Europejskiej jako czynnik determinujący bezpośrednio inwestycje zagraniczne w Polsce i w pozostałych krajach środkowoeuropejskich

Członkostwo w UE może być odbierane przez zagranicznych inwestorów jako oznaka stabilności ekonomicznej, prawnej oraz politycznej, co ostatecznie przekłada się na ograniczenie ryzyka związanego z inwestowaniem w tej gospodarce (Bevan, Estrin, 2000, s. 9; Buch, Kotka, Piazoło, 2001, s. 1). Niektóre badania empiryczne wskazują również na to, że niekiedy sama perspektywa członkostwa w UE była odebrana przez inwestorów zagranicznych jako pozytywny czynnik przyciągający BIZ – przykładem mogą być Hiszpania i Portugalia (Buch, Kotka, Piazoło, 2001, s. 21). Korzyścią członkostwa w UE wg badań Carstensena i Toubala jest również natychmiastowy dostęp do rynków pozostałych krajów członkowskich, przy zdecydowanie zmniejszonych lub zerowych kosztach (Carstensen, Toubal, 2003, s. 3). W literaturze można również znaleźć odwołania do członkostwa w UE jako sposobu mierzenia zaawansowania transformacji gospodarczej w krajach środkowoeuropejskich (Carstensen, Toubal, 2003, s. 2; Buch, Kotka, Piazoło, 2001, s. 7–8).

Lista możliwych czynników determinujących BIZ jest bardzo szeroka – istnieje wiele grup czynników używanych w literaturze (np. wielkość, bądź potencjał rynku w kraju docelowym). Ponadto, jedna grupa czynników determinujących BIZ może być opisywana za pomocą różnych zmiennych (np. wielkość rynku opisuje produkt krajowy brutto (Bevan, Estrin, 2000, s. 13) lub PKB per capita (Walsh, Yu, 2010, s. 7), suma wartości PKB w kraju inwestującym i kraju goszczącym (Xun, Awokuse, 2005, s. 11)). Problem ten został bardzo szeroko przedstawiony przez Blonigena i Pigerę (2011).

Duża liczba możliwych czynników determinujących BIZ sugeruje, że ich dobór (jak i sposób, w jaki są one reprezentowane) jest uzależniony od kontekstu badania i subiektywnej decyzji badacza oraz dostępności danych statystycznych. Jednakże, można znaleźć trzy główne grupy czynników, które występują (pod postacią różnych zmiennych) prawie w każdym badaniu, gdzie BIZ jest zmienną zależną (tj. $FDI = f(X_1, \dots, X_n)$), a tematem badania są determinanty owych inwestycji. Pierwszym z czynników jest wielkość/potencjał rynku kraju goszczącego, drugim handel zagraniczny i związane z nim koszty, a trzecim jest koszt zasobu, którym prawie zawsze jest siła robocza. Opierając się na tych spostrzeżeniach, w niniejszym badaniu zastosowano w modelu do objaśniania wielkości BIZ następujące determinanty: produkt krajowy brutto kraju goszczącego (PKB), otwartość na handel zagraniczny kraju goszczącego (eksport plus import jako procent PKB, $[(X+M)/PKB]*100$ – podobnie jak: (Kerr, Peter, 2001, s. 5) oraz jednostkowy koszt pracy w kraju goszczącym (ULC).

Zmienną niezależną, która jest w centrum zainteresowania tego badania jest członkostwo w UE, które jest reprezentowane w modelu za pomocą zmiennej binarnej, jak sugeruje Buch, Kokta, Piazolo (2001, s. 9), gdzie zmienna przyjmuje wartość 1 dla roku wejścia gospodarki goszczącej do UE i każdego z następujących lat, a zero w pozostałych latach (podejście to również stosowane jest przez: Buch, Kleinert, Toubal, 2003, s. 19),

Dodatkowe zmienne niezależne, które zostały uwzględnione w modelu to wielkość i zaawansowanie rozwoju rynku finansowego. Jest to zmienna przyjęta jako czynnik przyciągający BIZ w badaniach prowadzonych przez Buch, Kokta, Piazolo (2001, s. 9–10), mierzona za pomocą podaży pieniądza wyrażonej agregatem M2 w gospodarce goszczącej BIZ w relacji do PKB.

Dane i ich korelacje

Ponieważ dane dotyczące zasobu BIZ dla Polski obejmują zbyt krótki okres do oszacowania modelu ekonometrycznego tylko dla Polski, w niniejszym badaniu, które przeprowadzone jest według metod stosowanych dla badania tej problematyki w literaturze przedmiotu, wykorzystano metodę analizy danych panelowych, która objęła pięć wybranych gospodarek środkowoeuropejskich – nowych członków UE od 2004 i 2007 roku. Są to: Czechy, Węgry, Polska, Słowacja i Słowenia. Niestety, niemożliwe okazało się włączenie do analizy Bułgarii i Rumunii, dla których braki niektórych danych i brak możliwości ich uzupełnienia (za pomocą oszacowania) sprawiłyby, że zebrany panel danych nie byłby panelem reprezentatywnym, tj. różne zmienne dla różnych krajów miałyby różną liczbę obserwacji. Te przesłanki przesądziły o ograniczeniu liczby krajów EŚW ujętych w analizie do wymienionych powyżej 5 państw.

Ostatecznie, w modelu ujęto następujące zmienne i opisujące je dane statystyczne:

- Skumulowane zasoby BIZ ulokowane w danym kraju wyrażone w milionach USD w bieżących cenach przeliczone wg bieżących kursów walutowych (dane z bazy UNCTAD);
- Produkt krajowy brutto danej gospodarki goszczącej BIZ w cenach stałych (z 2005 r.) wyrażony w USD (dane Banku Światowego);
- Eksport dóbr i usług gospodarki goszczącej BIZ wyrażony w cenach stałych (z 2005 r.) w USD (dane Banku Światowego);
- Import dóbr i usług gospodarki goszczącej BIZ wyrażony w cenach stałych (z 2005 r.) w USD (dane Banku Światowego);
- Jednostkowy koszt pracy w gospodarce goszczącej BIZ wyrażony za pomocą indeksu OECD (2010 = 100) – dane z bazy OECD;
- Podaż pieniądza mierzona agregatem M2 w gospodarce goszczącej BIZ, wyrażona jako procent PKB (dane Banku Światowego).

Członkostwo w UE zostało uwzględnione, jak wcześniej wspomniano, za pomocą zmiennej binarnej, gdzie, 1 – kraj jest członkiem UE w danym roku, 0 – kraj nie jest członkiem UE w danym roku.

Niestety, niektóre dane nt. wybranych zmiennych niezależnych musiały być uzupełnione⁹. Dla Węgier, Słowacji i Słowenii dane dot. handlu zagranicznego dla lat 2011 i 2012 oraz dane dotyczące M2 dla Słowacji dla lat 2009–2012 były niedostępne. Uzupełnienie danych polegało na dopasowaniu trendów liniowych¹⁰ do posiadanych danych, a następnie na użyciu otrzymanych równań, by oszacować potrzebne dane. Dopasowania opisują następujące wartości R-kwadrat:

- Eksport Węgier, dopasowany trend ma wartość R-kwadrat = 0,9629;
- Import Węgier, dopasowany trend ma wartość R-kwadrat = 0,9627;
- Eksport Słowacji, dopasowany trend ma wartość R-kwadrat = 0,9367;
- Import Słowacji, dopasowany trend ma wartość R-kwadrat = 0,9309;
- Eksport Słowenii, dopasowany trend ma wartość R-kwadrat = 0,9165;
- Import Słowenii, dopasowany trend ma wartość R-kwadrat = 0,8972;
- M2 Słowacji, dopasowany trend ma wartość R-kwadrat = 0,4358.

W modelu zastosowano następujące zmienne:

1. Zmienna zależna: zasoby BIZ: *IFDIS*
2. Zmienne niezależne:
 - a. Produkt krajowy brutto: *PKB*;
 - b. Otwartość na handel zagraniczny, tj. suma eksportu i importu wyrażona jako procent *PKB*: $[(X+M)/PKB]*100$;
 - c. Jednostkowy koszt pracy: *ULC* (OECD Indeks 2010 = 100);
 - d. Członkostwo w UE: *UE*;
 - e. Podaż pieniądza: *M2*¹¹.

Opierając się na literaturze przedmiotu można postawić hipotezę, że współczynniki oszacowane dla zmiennych *PKB*, otwartości na handel zagraniczny, członkostwa w UE oraz *M2* będą pozytywne, a współczynnik oszacowany dla zmiennej *ULC* będzie negatywny (tabela 20).

⁹ Dane, o których mowa, iż są niedostępne (w oparciu o bazy danych Banku Światowego) są danymi w cenach stałych obliczonych względem roku 2005 przez Bank Światowy. Użycie danych w cenach bieżących nie byłoby właściwe, ze względu na inflację, która jest różna dla każdego z badanych krajów, co dalej utrudniałoby obliczenia i wymagałoby kolejnego kompletnego (pochodzącego z jednego źródła) zbioru danych dot. inflacji dla każdej z badanych gospodarek. Ponieważ uzupełnienie danych z innego źródła jest niemożliwe ze względu na możliwe różnice w metodologii obliczania wartości w cenach stałych, podjęto decyzję o użyciu posiadanych danych do estymacji brakujących wartości. Oczywiście alternatywą było przyjęcie panelu z brakującymi obserwacjami, co jednak jest zdecydowanie gorszym rozwiązaniem, tym bardziej, że liczba oszacowanych wartości w odniesieniu do całości danych dot. danej zmiennej jest stosunkowo niska, w tym przypadku nie przekracza 6 na 90 obserwacji (6,67%).

¹⁰ Należy tu zaznaczyć, że wartości R-kwadrat były większe dla trendów gdzie zmienna niezależna była podniesiona do potęgi, ale to podejście zostało odrzucone ze względu na fakt, że oszacowane wartości dla np. lat 2011 i 2012 były większe niż czterokrotność wartości z roku 2010.

¹¹ Zmienną otrzymano poprzez pomnożenie danych przez wartości *PKB* w cenach stałych względem roku 2005, po czym podzielono przez 100, tj. odwrócono procedurę, za pomocą, której *M2* zostało wyrażone jako procent *PKB*.

Tabela 20

Podsumowanie hipotez dotyczących współczynników zmiennych niezależnych

Współczynnik zmiennych niezależnych	Hipoteza zerowa	Hipoteza alternatywna
β_{PKB}	$\beta_{PKB} \leq 0$	$\beta_{PKB} > 0$
$\beta_{[(X+M)/PKB]*100}$	$\beta_{[(X+M)/PKB]*100} \leq 0$	$\beta_{[(X+M)/PKB]*100} > 0$
β_{ULC}	$\beta_{ULC} \geq 0$	$\beta_{ULC} < 0$
β_{UE}	$\beta_{UE} \leq 0$	$\beta_{UE} > 0$
β_{M2}	$\beta_{M2} \leq 0$	$\beta_{M2} > 0$

Źródło: Opracowanie własne.

Ponieważ użyte zmienne są zmiennymi niestacjonarnymi, należy również dokonać analizy istnienia kointegracji, która, jeśli występuje, pozwala na użycie zmiennych w ich oryginalnej postaci. Pozwoli to na stwierdzenie, że wspólne trendy zniosą się wzajemnie oraz, że istnieje pomiędzy zmiennymi stan równowagi (ang. *equilibrium*) w długim okresie (Banerjee, Carrion-i-Silvestre, 2006, s. 1). W tym celu użyto statystyk Pedroni'ego (1999) (tabela 21) z hipotezą zerową o braku kointegracji obliczonych za pomocą programu EViews 8. Jeśli chodzi o tzw. statystyki testu wewnątrz grupowego (testu panelowego, ang. *within-dimension*), to zarówno nieważone jak i ważone statystyki dzielą się na dwie grupy, tj. te, dla których wartość p nie pozwala na odrzucenie ww. hipotezy zerowej (Panel v -Statistic oraz Panel rho-Statistic) oraz te, dla których wartości p jest poniżej pułapu 0.05 (Panel PP-Statistic, Panel ADF-Statistic). Jeśli chodzi o tzw. statystyki dot. testu grupowego (ang. *between dimension*), to sytuacja wygląda trochę lepiej, ponieważ wartości p dla Group PP-Statistic oraz Group ADF-Statistic są poniżej przyjętego pułapu, czego niestety nie można powiedzieć dla Group rho-Statistic.

Tabela 21

Wyniki testów Pedroni'ego na obecność kointegracji przy hipotezie zerowej o braku zjawiska

Test na kointegrację Pedroni'ego				
Zmienne: IFDIS PKB [(X+M)/PKB]*100 ULC EU M2				
	Statystyka	Wartość p	Statystyka ważona	Wartość p
Panel v -Statistic	-0,879	0,810	-0,940	0,827
Panel rho-Statistic	1,082	0,860	1,597	0,945
Panel PP-Statistic	-11,997	0,000	-6,601	0,000
Panel ADF-Statistic	-4,212	0,000	-3,693	0,000
	Statystyka	Wartość p		
Group rho-Statistic	2,605	0,995		
Group PP-Statistic	-8,870	0,000		
Group ADF-Statistic	-4,579	0,000		

Źródło: Obliczenia własne za pomocą programu EViews.

Pierwszym krokiem w użytej w tym badaniu analizie ekonometrycznej, zaraz po zbadaniu bazy danych w celu upewnienia się, że wszystkie zmienne mają tę samą liczbę obserwacji, jest analiza korelacji pomiędzy zmiennymi. W tym celu użyto programu SPSS do obliczenia współczynników korelacji liniowej Pearsona oraz sprawdzono, czy słuszne jest odrzucenie związanych ze współczynnikami hipotez zerowych, $H_0: r = 0$ przy przyjęciu 5% poziomu istotności statystycznej. Analiza wyliczonych współczynników dla każdej z par zmiennych została dokonana z perspektywy postawionych wcześniej hipotez, zaznaczając jednocześnie, że stwierdzenie, iż istnieje statystycznie uzasadniony współczynnik korelacji pomiędzy dwoma zmiennymi nie oznacza istnienia związku przyczynowo-skutkowego.

Na początku analiza współczynników korelacji odbywa się dla całej grupy analizowanych 5 państw EŚW łącznie (tabela 22).

Tabela 22

Współczynniki korelacji liniowej Pearsona dla grupy EŚW jako całości

		IFDIS	PKB	X	M	ULC	EU	M2
PKB	Współczynnik korelacji Pearsona	0,753	1	0,583	0,849	0,343	0,207	0,953
	Poziom istotności (2-stronny)	0,000		0,000	0,000	0,001	0,050	0,000
X	Współczynnik korelacji Pearsona	0,741	0,583	1	0,813	0,547	0,474	0,666
	Poziom istotności (2-stronny)	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000
M	Współczynnik korelacji Pearsona	0,942	0,849	0,813	1	0,634	0,526	0,916
	Poziom istotności (2-stronny)	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000
ULC	Współczynnik korelacji Pearsona	0,614	0,343	0,547	0,634	1	0,753	0,461
	Poziom istotności (2-stronny)	0,000	0,001	0,000	0,000		0,000	0,000
UE	Współczynnik korelacji Pearsona	0,608	0,207	0,474	0,526	0,753	1	0,332
	Poziom istotności (2-stronny)	0,000	0,050	0,000	0,000	0,000		0,001
M2	Współczynnik korelacji Pearsona	0,878	0,953	0,666	0,916	0,461	0,332	1
	Poziom istotności (2-stronny)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	

Źródło: Obliczenia własne za pomocą programu SPSS.

Wszystkie użyte zmienne są skorelowane ze zmienną zależną i prawie wszystkie współczynniki mają znaki zgodne z wcześniej przedstawionymi hipotezami. Wyjątkiem jest współczynnik korelacji dla pary ULC i IFDIS, który jest dodatni, a nie jak zakładano ujemny. Przyczyną pozytywnego współczynnika może być fakt, że ULC jest mierzone za pomocą indeksu gdzie 2010 = 100, który ma zdecydowanie rosnący trend, tak jak IFDIS, czyli obie zmienne rosną razem¹². Natomiast wysoki współczynnik korelacji pomiędzy zmiennymi dotyczącymi handlu zagranicznego oraz PKB wskazuje na współliniowość zmiennych, która prawie zawsze występuje w badaniach na poziomie makroekonomicznym. Problem ten jednak znika po połączeniu eksportu

¹² Niestety, dla badanego okresu i badanych gospodarek nie udało się znaleźć innego miernika dla kosztów pracy, które pochodziłyby z jednego źródła w celu zachowania jednolitej metodologii.

oraz importu w zmienną opisaną powyżej. Co prawda powoduje to, że współczynnik korelacji pomiędzy nowoutworzoną zmienną niezależną a zmienną zależną jest statystycznie nieistotny (wartość $p = 0,183$), jednak tę zmienną ujęto w modelu opierając się na tym, że występuje ona prawie we wszystkich badaniach dotyczących czynników determinujących BIZ. Ponadto, współczynnik korelacji zmiennych PKB i M2 również wskazuje na istnienie współliniowości. Jest to wynikiem wyżej opisanej transformacji zmiennej M2. Niestety, z powodu braku danych, nie było możliwe zastąpienie zmiennej M2 inną zmienną, która merytorycznie by jej odpowiadała, pozostawiono więc M2 jako jedną ze zmiennych niezależnych w modelu.

Współczynniki korelacji liniowej Pearsona policzone dla każdego z krajów z osobna (tabela 23), nie zmieniają wniosków płynących z powyższej analizy. Wszystkie współczynniki korelacji ujęte w tej analizie (za wyjątkiem pary X i IFDIS dla Węgier) są istotne statystycznie na poziomie 1%.

Tabela 23

Współczynniki korelacji liniowej Pearsona między zmiennymi obliczone osobno dla każdego z badanych krajów środkowoeuropejskich

		Czechy	Węgry	Polska	Słowacja	Słowenia
		IFDIS				
PKB	Współczynnik korelacji Pearsona	0,982	0,924	0,982	0,988	0,934
	Poziom istotności (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
X	Współczynnik korelacji Pearsona	0,976	0,526*	0,982	0,979	0,942
	Poziom istotności (2-tailed)	0,000	0,025	0,000	0,000	0,000
M	Współczynnik korelacji Pearsona	0,970	0,948	0,972	0,966	0,944
	Poziom istotności (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
ULC	Współczynnik korelacji Pearsona	0,861	0,944	0,750	0,936	0,925
	Poziom istotności (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
U	Współczynnik korelacji Pearsona	0,883	0,921	0,879	0,919	0,882
	Poziom istotności (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
M2	Współczynnik korelacji Pearsona	0,951	0,977	0,973	0,952	0,963
	Poziom istotności (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Źródło: Obliczenia własne za pomocą programu SPSS.

Wynik estymacji modelu

Model został oszacowany na podstawie danych panelowych dla pięciu gospodarek środkowoeuropejskich, dla lat 1995–2012. Uwzględniono 90 obserwacji dla każdej ze zmiennych tworząc w ten sposób zbalansowany panel danych. Ponieważ oszacowany model jest modelem statycznym prawidłową metodą oszacowania współczynników modelu jest metoda najmniejszych kwadratów (Leitão, 2010), tak jak zrobili to np. Carstensen i Toubal (2003, s. 7–12). Wybór modelu statycznego jest również uzasadniony

faktem, że zmienna zależna opisuje zasoby, a nie przepływy BIZ. Zasoby te, jak pokazano w pierwszej części podrozdziału, są zdecydowanie bardziej stabilne. W literaturze na temat modeli ekonometrycznych opracowanych z wykorzystaniem danych panelowych (np. Wooldridge, 2010) wskazuje się na potrzebę użycia przekrojowych oraz czasowych efektów w celu wyłapania zmian i wahań, danych, które nie są reprezentowane za pomocą użytych zmiennych niezależnych (tak jak to uczynili np. Razin, Rubinstein i Sadka, 2004, s. 17). Biorąc pod uwagę fakt, że w modelu użyto zmiennej binarnej zależnej od roku, niemożliwe jest użycie czasowych efektów, ponieważ prowadzi to do idealnej, lub prawie idealnej współzależności pomiędzy wspomnianymi efektami a zmienną binarną. W celu uzasadnienia statystycznie wyboru efektów stałych zamiast efektów losowych, użyto testu *Redundant Fixed Effects* z hipotezą zerową twierdzącą o zbędności użytych efektów. Zgodnie z wynikami testu (tabela 24), przedstawiona hipoteza zerowa zostaje odrzucona (wartość $p = 0,000$). Jako metodę kowariancji współczynników wybrano metodę przekrojów White'a, która pozwala na oszacowanie współczynników, które są odporne na autokorelację i heteroskedastyczność pomiędzy przekrojami.

Tabela 24
Wyniki testu *Redundant Fixed Effects*

Testy	Wartość statystyki	Stopnie swobody	Wartość p
<i>Cross-section F</i>	11,412	(4,80)	0,000
<i>Cross-section Chi-square</i>	40,632	4	0,000

Źródło: Opracowanie własne za pomocą programu EViews.

Model został oszacowany na podstawie następującego równania strukturalnego (równanie 2)

Równanie 2. Równanie strukturalne oszacowanego modelu

$$IFDIS_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 PKB_{i,t} + \beta_2 \left[\left(\frac{X+M}{PKB} \right) * 100 \right]_{i,t} + \beta_3 ULC_{i,t} + \beta_4 UE_{i,t} + \beta_5 M2_{i,t} + \delta_i + \varepsilon_{i,t}$$

gdzie:

$IFDIS_{i,t}$ – skumulowane zasoby BIZ w gospodarce i w roku t ,

β_0 – stała,

β_a – współczynnik zmiennej niezależnej a , $a = 1, 2, \dots, 5$,

$PKB_{i,t}$ – produkt krajowy brutto w gospodarce i w roku t ,

$[(X+M)/PKB]*100]_{i,t}$ – otwartość gospodarki i na handel w gospodarce w roku t ,

$ULC_{i,t}$ – jednostkowy koszt pracy w gospodarce i w roku t ,

$EU_{i,t}$ – Zmienna binarna opisująca członkostwo kraju i w UE w roku t ,

δ_t – stałe efekty przekrojowe,

$\varepsilon_{i,t}$ – reszty.

Źródło: Opracowanie własne.

Poniżej zaprezentowane są wyniki otrzymane po oszacowaniu modelu za pomocą programu EViews (tabela 25).

Tabela 25
Wyniki oszacowania modelu

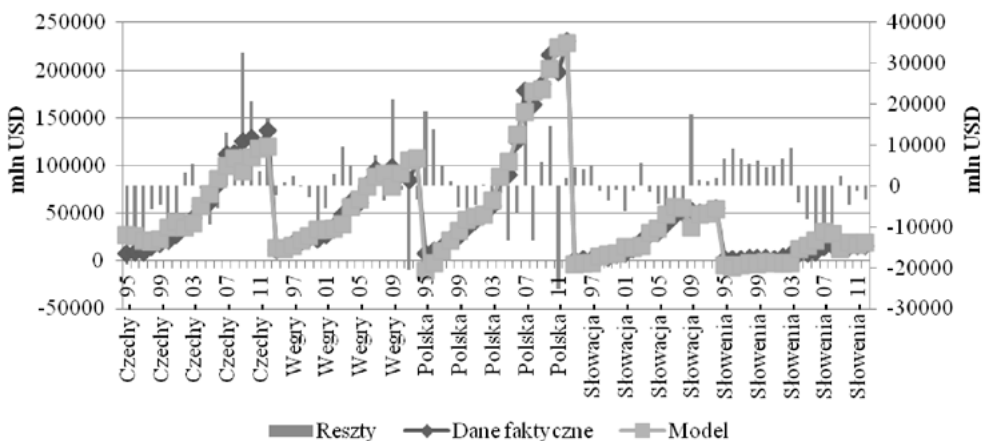
Zmienna niezależna	Współczynnik	Odchylenie standardowe	Statystyka t	Wartość p
C	-87886,8	13471,98	-6,524	0,000
PKB	7,31E-07	2,04E-07	3,593	0,001
[(X+M)/PKB]*100	562,816	99,0416	5,683	0,000
ULC	-679,746	171,1046	-3,973	0,000
UE	9985,738	3650,444	2,735	0,008
M2	5,12E-07	2,33E-07	2,199	0,031
R-kwadrat	0,965537	Statystyka F	249,0351	
Skorygowane R-kwadrat	0,96166	Prob(Statystyka F)	0,000	

Źródło: Opracowanie własne za pomocą programu EViews.

Zaczynając analizę od statystyk modelu, można zauważyć, że model jest statystycznie istotny jako całość oraz lepszy w wyjaśnianiu zmian w zmiennej zależnej niż średnie wartości ($\text{Prob}(\text{Statystyka F}) = 0,000$). Model wyjaśnia 96,55% wahań w zmiennej zależnej – obie te statystyki prowadzą do konkluzji, która dodatkowo znajduje potwierdzenie, gdy porówna się dane faktyczne dotyczące zasobów BIZ (IFIDS) z danymi oszacowanymi (wykres 7). Wykorzystując test Jarque-Bera można poddać weryfikacji hipotezę zerową o normalnym rozkładzie reszt. Na podstawie tego testu można stwierdzić, że reszty modelu mają normalny rozkład ($\text{Prob}(\text{Jarque-Bera}) = 0,11$).

Wykres 7

Zasoby BIZ: dane faktyczne, oszacowane (lewa oś) oraz reszty (prawa oś)



Źródło: Opracowanie własne za pomocą programu EViews.

Przechodząc do analizy oszacowanych współczynników, na początku należy zaznaczyć, że wszystkie współczynniki mają znaki zgodnie z postawionymi hipotezami oraz, że są one statystycznie istotne na bardzo restrykcyjnym poziomie istotności statystycznej równym 1% (za wyjątkiem współczynnika M2, którego wartość p wynosi odpowiednio 0,0308, czyli zmienia się tu poziom istotności statystycznej do równie wysokiego 5%). Wartości współczynników można zinterpretować, *ceteris paribus*, następująco:

- Wzrost w PKB kraju goszczącego o 1 USD w cenach stałych (z 2005 r.) przekłada się na wzrost zasobu BIZ zaledwie o 0,73 USD;
- Wzrost otwartości na handel zagraniczny, tj. wzrost wartości sumy eksportu i importu o jeden procent względem PKB przekłada się na wzrost zasobu BIZ w kraju goszczącym o 562,82 milionów USD;
- Wzrost jednostkowych kosztów pracy w kraju goszczącym BIZ o jedną jednostkę przekłada się na spadek zasobu BIZ o 679,746 milionów USD;
- Zmiana w wartości zmiennej binarnej oznaczającej wejście kraju do UE przekłada się na wzrost zasobu BIZ ulokowanych w tym kraju o 9 985,738 milionów USD.
- Wzrost podaży pieniądza (M2) w kraju goszczącym o 1 USD (w cenach stałych z 2005 r.) przekłada się na wzrost zasobu BIZ w tym kraju zaledwie o 0,51 USD.

Powyższa analiza nasuwa następujące wnioski, które mogą być wykorzystane przez polityków gospodarczych kształtujących atrakcyjność gospodarki dla zagranicznych inwestorów. Po pierwsze, napływowi BIZ sprzyja otwartość gospodarki dla handlu zagranicznego – zwłaszcza do momentu, gdy BIZ i handel zagraniczny przestaną być komplementarne względem siebie. Po drugie, wzrost kosztów pracy powinien być kontrolowany, aby utrzymać atrakcyjność dla BIZ. Kraj nie może sobie pozwolić na szybki wzrost kosztów pracy, jeśli nie jest gotowy, aby dokonać jednocześnie zmiany struktury swojej gospodarki w kierunku zwiększenia udziału produkcji dóbr o większym zaawansowaniu technologicznym. Oczwistym celem polityki gospodarczej jest wzrost PKB, który w bezpośredni i pośredni sposób przyczynia się do wzrostu napływu BIZ.

Podsumowanie

Pierwsza część powyższej analizy pokazała, że oceniając atrakcyjność dla BIZ na podstawie zmian zasobów BIZ możemy stwierdzić, że Unia Europejska jest widziana przez zagranicznych inwestorów jako atrakcyjne miejsce do lokowania BIZ. Jednak na tle całej UE to kraje członkowskie z grupy EŚW coraz bardziej atrakcyjnymi miejscami do inwestowania. Należy zauważyć, że badane gospodarki nie tylko przyciągają coraz większy zasób BIZ, ale również, zwłaszcza po wejściu do UE, stają się one coraz większymi inwestorami zagranicznymi.

Wpływ członkostwa w UE na BIZ w badanych gospodarkach jest zależny od kierunku inwestycji. BIZ napływające do gospodarek środkowoeuropejskich wzrastały już w okresie oczekiwania na członkostwo, podczas gdy odpływ kapitału produkcyjnego z krajów środkowoeuropejskich wzrastał dopiero po wejściu tych gospodarek to UE.

Pozytywny wpływ członkostwa w UE na atrakcyjność wybranych krajów z grupy EŚW, w tym Polski, dla napływu BIZ został również potwierdzony za pomocą statycznego modelu ekonometrycznego opartego na danych panelowych, gdzie współczynniki modelu zostały oszacowane za pomocą metody najmniejszych kwadratów, a członkostwo w UE jest reprezentowane w modelu za pomocą zmiennej binarnej.

W sumie wejście badanych gospodarek do UE miało pozytywny wpływ na ich atrakcyjność względem BIZ mierzoną wartością zasobów BIZ, przy czym wpływ ten uwidaczniał się w dwóch okresach:

- przed wejściem do UE: kandydaci do wejścia do UE są postrzegani przez zagranicznych inwestorów jako gospodarki stabilne, zwłaszcza z punktu widzenia ekonomicznego, prawnego oraz politycznego;
- po wejściu do UE: przyjęte gospodarki zaczynają odczuwać korzyści płynące z członkostwa w UE, które służą im jako podstawa, na której budują one swoje specyficzne przewagi (np. dostęp do pozostałych rynków UE).

Można zatem powiedzieć, że hipoteza zakładająca pozytywny i statystycznie istotny wpływ członkostwa w UE na atrakcyjność badanych gospodarek środkowoeuropejskich dla napływu BIZ została potwierdzona. Dodatkowo, opierając się na analizie danych statystycznych, można się pokusić o rozszerzenie tej hipotezy o okres bezpośrednio poprzedzający członkostwo w UE.

Na podstawie analizy można również wyciągnąć wnioski dotyczące atrakcyjności Polski dla BIZ. Polska jest liderem wśród analizowanych państw EŚW, jeśli chodzi o zasoby BIZ (zarówno pod względem skumulowanego napływu, jak i odpływu kapitału), a członkostwo Polski w UE miało pozytywny wpływ na atrakcyjność Polski dla zagranicznych inwestorów, czego dowodem jest weryfikacja postawionej na wstępie hipotezy.

Powyższe wnioski warto jednak opatrzyć dodatkowym komentarzem. Interpretację uzyskanych wyników należy traktować z pewną ostrożnością – dotyczy ona badanej próby krajów w okresie 1995–2012. Poza tym pewnym ograniczeniem badania był brak jednego źródła danych statystycznych dla wszystkich badanych gospodarek dla analizowanego okresu, czego skutkiem była konieczność oszacowania brakujących danych. Dodatkowo, podobnie, jak w innych badaniach empirycznych dotyczących tej problematyki, wybór zmiennych objaśniających obarczony jest subiektywną decyzją badacza. Wszystkie te ograniczenia mogą mieć pewien wpływ na uzyskane w badaniu wyniki, co należy brać pod uwagę przy ich interpretacji.

Bibliografia

- Banerjee, A., Carrion-i-Silvestre, J.L., (2006), *Cointegration in Panel Data with Breaks and Cross-section Dependence*, European Central Bank Working Paper Series No. 591.
- Bevan, A.A., Estrin, S., (2000), *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies*, William Davidson Institute Working Paper 342.

- Blonigen, B.A., Piger, J., (2011), *Determinants of Foreign Direct Investment*, NBER Working Paper 16704.
- 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 of World Economics, Kiel Working Paper 1061.
- Buch, C.M., Kleinert, J., Toubal, F., (2003), *Where Enterprises Lead, People Follow? Links between Migration and German FDI*, Kiel Institute for World Economics, Kiel Working Paper 1190.
- Carstensen, K., Toubal, F., (2003), *Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: A Dynamic Panel Analysis*, Kiel Institute for World Economics, Kiel Working Paper 1143.
- 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 Economics, University of Western Australia, Perth 23rd-26th September, 2001.
- Leitão, N.C., (2010), *Foreign Direct Investment: The Canadian Experience*, International Journal of Economics and Finance, Vol. 2, No. 4.
- Misala, J., (2011), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- NBP, (2014), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2012 roku*, http://www.nbp.pl/publikacje/zib/zib_2012_n.pdf, data dostępu: 30.04.2014.
- Pedroni, P., (1999), *Critical Values for Cointegration Tests in Heterogeneous Panels with Multiple Regressors*, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Special Issue (1999) 0305-9049.
- Razin, A., Rubinstein, Y., Sadka, E., (2004), *Fixed Costs and FDI: The Conflicting Effects of Productivity Shocks*, NBER Working Paper 10864.
- UNCTAD, (2012), *World Investment Report 2012*, Switzerland.
- UNCTAD, (2013), *World Investment Report 2013*, Switzerland.
- Walsh, J.P., Yu, J., (2010), *Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach*, IMF Working Paper WP/10/187.
- Wooldridge, J.M., (2010), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, MIT Press, London 2010.
- Xun, L., Awokuse, T.O., (2005), *The Determinants of US Outgoing FDI in the Food-Processing Sector*, Paper prepared for presentation at the American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Providence, Rhode Island, July 24-17, 2005.

2.3. Bilans płatniczy, oficjalne aktywa rezerwowe i zadłużenie zagraniczne Polski – zmiany w okresie członkostwa w UE

Bogdan Radomski

Badania konkurencyjności międzynarodowej uznają wymianę z zagranicą i otwartość gospodarki za ważne czynniki determinujące pozycję danego kraju w rankingu konkurencyjności międzynarodowej.

W polskiej gospodarce, eksport i bezpośrednie inwestycje zagraniczne także są uznawane są jako czynniki wzmacniające międzynarodową pozycję konkurencyjną, chociaż znaczenie tych czynników w rankingu konkurencyjności nie jest w przypadku Polski pierwszoplanowe. Według rankingu opracowanego przez Institute for Management Development (IMD) z Lozanny handel zagraniczny wyznaczał Polsce 26. miejsce pod względem jego wagi dla konkurencyjności międzynarodowej Polski, a inwestycje zagraniczne plasowały nasz kraj jeszcze niżej – bo aż na 56. miejscu w tym rankingu (IMD, 2013, s. 228).

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. Na przykład Polska, która od kilku lat powoli poprawia swoją pozycję w rankingu konkurencyjności IMD¹³, chociaż systematycznie wykazuje deficyt obrotów bieżących swego handlu zagranicznego (tabela 26).

Tabela 26

Bilans płatniczy Polski w latach 2004–2013: rachunek bieżący, w mln €

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Rachunek bieżący	-10 736	-5 856	-10 425	-19 245	-23 799	-12 152	-18 129	-18 519	-14 191	-4 984
Saldo obrotów towarowych	-4 826	-2 508	-5 829	-13 827	-20 928	-5 427	-8 893	-10 059	-5 175	2 309
Saldo usług	28	585	582	3 441	3 475	3 427	2 334	4 048	4 642	5 249
Saldo dochodów	-6 775	-5 490	-7 728	-11 928	-8 685	-11 828	-14 415	-16 869	-17 662	-16 377
Saldo transferów bieżących	837	1 557	2 550	3 069	2 339	1 676	2 845	4 361	4 004	3 835

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

W nowym transformacyjnym otwarciu gospodarki Polski, rachunek obrotów bieżących bilansu płatniczego Polski tylko do 1995 roku wykazywał saldo dodatnie, ale począwszy od 1996 roku bilans obrotów bieżących stał się deficytowy.

Polski import towarów cały czas przewyższał eksport, ale w 2013 r. odnotowano dodatnie saldo. Wpłaty – transfery zysków, zobowiązań finansowych są większe niż środki pozyskane z podobnych tytułów. Rok 2004 jest swoistą cezurą czasową dla

¹³ Np. w 2009 r. nasz kraj był sklasyfikowany na 44. miejscu, w 2010 r. na 32., 2011 na 32. i w 2012 r. także na 32. miejscu.

gospodarki Polski. Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej na prawach pełnego członkostwa stworzyło także i nowe okoliczności współpracy ekonomicznej z zagranicą. Jednakże w bilansie obrotów bieżących z zagranicą sytuacja jest analogiczna do tej, jaka występowała przed przystąpieniem do Unii Europejskiej. Deficyt obrotów bieżących nieco się zmniejszył ale nadal występuje.

Istotne znaczenie dla cen towarów importowanych ma kurs walutowy. Stały kurs mocnej polskiej waluty jest proimportowy i siłą rzeczy antyeksportowy. Przy małej inflacji krajowej towary wytwarzane w kraju mogą być mniej chętnie nabywane przez konsumentów i producentów.

Tabela 27

Kursy walut według NBP w złotych

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
2013	4,19	3,16

Źródło: GUS, (2013), s. 43.

Tabela 28

Wskaźnik terms of trade – polski handel zagraniczny w latach 2005–2013

Lata	EUR
2005	100,1
2008	97,9
2009	104,4
2011	98,8
2012	97,8
2013	102,7

Źródło: GUS, (2013), s. 41.

Gdy przyjmiemy poziom cen eksportu i importu w 2005 roku jako 100, to wskaźnik *terms of trade* w latach 2005–2013 wynosił 1,15¹⁴. Skoro mamy relatywnie korzystne trendy zmian cen naszych towarów sprzedawanych za granicę, to częściowo można wytłumaczyć deficyt obrotów bieżących mocną walutą polską (tabela 27). Relatywnie stabilny kurs wywodzi się z stałej nadwyżki podaży kapitału z zagranicy i funduszy

¹⁴ Obliczenia własne na podstawie danych GUS dla raportów konkurencyjności IMD 2005–2013

unijnych. Taka nadwyżka podaży walut umacnia walutę krajową, bowiem uważa się że polski rynek finansowy jest wiarygodny i deficyt finansów publicznych jest umiarkowany. Gwarantuje to stabilne stopy zwrotu z zainwestowanych kapitałów, co umacnia podaż walut i stabilny kurs walutowy. Jest to w pewnym sensie zamknięte koło bo te same czynniki tworzą wiarygodność i ją jednocześnie umacniają.

Wydaje się, iż makroekonomiczną przyczyną deficytu jest niedostatek krajowych oszczędności i konieczność jego finansowania z zasobów zewnętrznych (Orłowski, 1999, s. 19–34). W sytuacji gdy występuje deficyt handlowy to jest finansowany z zagranicznych oszczędności. 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 inwestycje portfelowe, tj. inwestycje w krajowe papiery wartościowe i transakcje terminowe. Ten fragment rynku kapitałowego – zagraniczni inwestorzy portfelowi – jest szczególnie wrażliwy na ataki spekulacyjne i „efekty domina” – zjawiska zagrażające całemu systemowi finansowemu kraju. Wprawdzie tarczą ochronną dla gospodarki polskiej jest płynny kurs walutowy, i dość znaczne rezerwy walutowe ale najpewniejszym zabezpieczeniem dla stabilizacji byłoby wejście do strefy euro.

Rachunek finansowy bilansu płatniczego Polski potwierdza nam, że deficyt obrotów bilansu obrotów bieżących jest finansowany ze środków zewnętrznych. Może dokładniej to zagadnienie wyjaśnia prezentacja międzynarodowej pozycji inwestycyjnej Polski w latach 2004–2013 (tabela 29).

Tabela 29

Bilans płatniczy Polski w latach 2004–2013: rachunek finansowy i kapitałowy, w mln €

Treść	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Rachunek kapitałowy – saldo	954	786	1 666	3 418	4 068	5080	6 453	7 254	8 550	9 011
2. Rachunek finansowy – saldo	6 629	12 151	10 586	27 621	25 924	24597	30 936	23 091	17 549	2 182
3. Pozycja bilansująca	3 838	-627	204	-2 414	-8621	-7111	-7 767	-7 132	-3 171	-5 452
4. Saldo bilansu płatniczego	685	6 454	2 031	9 380	2428	10414	11 493	4 694	8 737	757
5. Oficjalne aktywa rezerwowe	-685	-6 454	-2 031	-9 380	-2428	-10414	-11 493	-4 694	-8 737	-757

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

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna danego kraju, w tym przypadku Polski jest wyznaczona statystycznie drogą zestawienia 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 30). Udział międzynarodowej pozycji netto w PKB Polski wynosił 59,2% a w 2010 roku był to 66%. Inne kraje Europy Środkowej mają podobne wskaźniki udziału międzynarodowej pozycji inwestycyjnej netto do PKB. W 2011 roku było to odpowiednio: Czechy 47,7%, Rumunia 60,5%.

Tabela 30

Bilans płatniczy Polski w latach 2004–2013: międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski, w mln €

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
OGÓLEM AKTYWA	58 475	77 842	89 610	106 642	97 159	108 349	139 628	153 232	166 687	158 725
1. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą	2 457	5 330	10 933	14 492	17 104	20 334	33 264	40 890	43 495	39 926
2. Polskie inwestycje portfelowe za granicą	4 920	7 420	10 515	14 943	7 516	9 764	11 085	8 280	10 031	11 712
3. Pozostałe inwestycje zagraniczne	23 910	28 700	30 910	31 643	26 721	22 349	22 130	23 860	25 942	25 861
4. Instrumenty pochodne	222	421	419	872	1 679	681	3 158	4 880	4 642	4 082
5. Oficjalne aktywa rezerwowe	26 966	35 971	36 833	44 692	44 139	55 221	69 991	75 722	82 577	77 144
OGÓLEM PASYWA	152 768	185 926	215 990	270 699	269 397	300 884	373 657	374 804	426 482	429 229
1. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce	63 601	76 785	95 554	121 280	116 634	128 494	161 396	157 153	178 258	183 048
2. Zagraniczne inwestycje portfelowe w Polsce	41 517	60 313	64 411	71 287	55 249	70 839	95 732	97 435	128 848	126 072
3. Pozostałe inwestycje zagraniczne	47 345	48 386	55 555	77 051	94 334	100 591	111 756	114 662	114 023	115 691
4. Instrumenty pochodne	305	442	470	1 081	3 180	960	4 773	5 554	5 353	4 418
Międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto	-94 293	-108 084	-126 380	-164 057	-172 238	-192 535	-234 029	-221 572	-259 795	-270 504

Źródło: dane Narodowego Banku Polskiego – www.nbp.pl Międzynarodowa Pozycja Inwestycyjna Polski w 2013

Jak wykazują dane w tabeli 30 od 2004 roku 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 – dosyć obciąża pozycję konkurencyjną kraju.

Tabela 31

Struktura zadłużenia Polski w latach 2004–2013 w mln €

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
I. Zadłużenie ogółem	95 264	112 267	128 968	158 624	173 736	194 396	237 359	250 138	277 299	275 459
w tym: sektor rządowy i pozabankowy	41 981	48 233	58 694	73 352	81 872	87 508	98 407	105 292	110 293	109 610
– Zadłużenie długoterminowe	77 055	89 404	102 713	117 246	126 943	145 821	179 545	194 534	223 877	220 655
– Zadłużenie krótkoterminowe	18 209	22 863	26 255	41 378	46 793	48 575	57 814	55 604	53 422	54 804

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

Polskie zadłużenie wobec zagranicy jest zdecydowanie długoterminowe i narasta. Zadłużenie krótkoterminowe jest od trzech lat praktycznie na tym samym poziomie (tabela 31). Potwierdzamy w tym zestawieniu także, że sektor rządowy i pozabankowy i poza bankowy zdecydowanie wpływa na przyrost zadłużenia Polski za granicą.

Tabela 32

Rezerwy dewizowe Polski w latach 2009–2013 (stan w grudniu), w mln €

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Rezerwy ogółem	26 966	35 971	36 833	44 692	44 139	55 221	69 991	75 722	82 577	77 144
– rezerwa walutowa	25 339	34 218	35 034	42 644	42 840	50 929	64 612	69 403	76 067	72 153
– złoto	1 062	1 434	1 598	1 881	2 032	2 534	3 493	4 031	4 174	2 887
– transza MFW	514	253	133	99	190	299	375	898	1 023	916
– SDR	51	66	68	68	77	1 459	1 511	1 390	1 313	1 188

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

Rezerwy walutowe Polski stopniowo wzrastają. Szczególny wzrost odnotowujemy zasobów walutowych. W 2013 roku, według danych NBP z grudnia: ogólny stan rezerw wynosił 77 144 mln €, na tę kwotę składały się: waluty obce 72 153€, złoto monetarne 2 887 mln €, SDR 1 188 mln €, rezerwa MFW 916 mln €. Ogólnie, polskie rezerwy walutowe były w 2013 roku niższe o 6,6% w porównaniu ich stanem w 2012 roku. Szczególnie obniżyły się rezerwy złota, bo były niższe w 2013 roku o 31% w porównaniu z ich stanem w 2012 roku, zapasy walut były niższe o 5,2%, SDR o 9,6% a transza MFW o 10,5% (tab. 32).

Reasumując, 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 z 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 nie bankowy, ale 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 Polska nadal odnotowuje, zatem zagrożenie jest na razie oddalone.

Bibliografia

GUS, (2014), Biuletyn Statystyczny, nr 12, (662), Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.

IMD, (2013), World Competitiveness Report 2013, Institute for Management Development, Lausanne.

Orłowski, W.M., (1999), *Makroekonomiczne przyczyny deficytu*, w: U. Płowiec W.M. Orłowski, (red.), *Bilans płatniczy Polski. Wyzwania i zagrożenia*, PTE i Dom Wydawniczy Bellona.

www.nbp.pl

CZEŚĆ II

**CZYNNIKI
KONKURENCYJNOŚCI
POLSKIEJ GOSPODARKI
W LATACH 2004–2013**

Rozdział 3

Zasoby i ich produktywność

Niniejszy rozdział zawiera analizę czynników materialnych kształtujących konkurencyjność polskiej gospodarki, takich jak: zasoby ludzkie, kapitał rzeczowy (w tym infrastruktura) oraz czynniki technologiczne, które znajdują odzwierciedlenie w funkcjonowaniu narodowego systemu innowacji. Następnie, badamy zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych. Ta analiza pozwala pokazać 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. Zmiany zasobów ludzkich w latach 2004–2013: Polska na tle UE

Mateusz Mokrogulski

Celem podrozdziału jest ocena tendencji zmian zasobów ludzkich w Polsce, jako jednego z czynników konkurencyjności gospodarki, od momentu akcesji do Unii Europejskiej aż do roku 2013. 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. Szczególny nacisk został położony na zagadnienia demograficzne, głównie w kwestii niskich wskaźników dzietności oraz narzędzi polityki rodzinnej.

Demografia

Pod względem liczby ludności Polska jest szóstą co do wielkości gospodarką Unii Europejskiej. W roku 2004, już po akcesji ludność Polski stanowiła 8,3% ludności krajów UE25, natomiast ludność ogółem nowoprzyjętych państw – 16,1%.

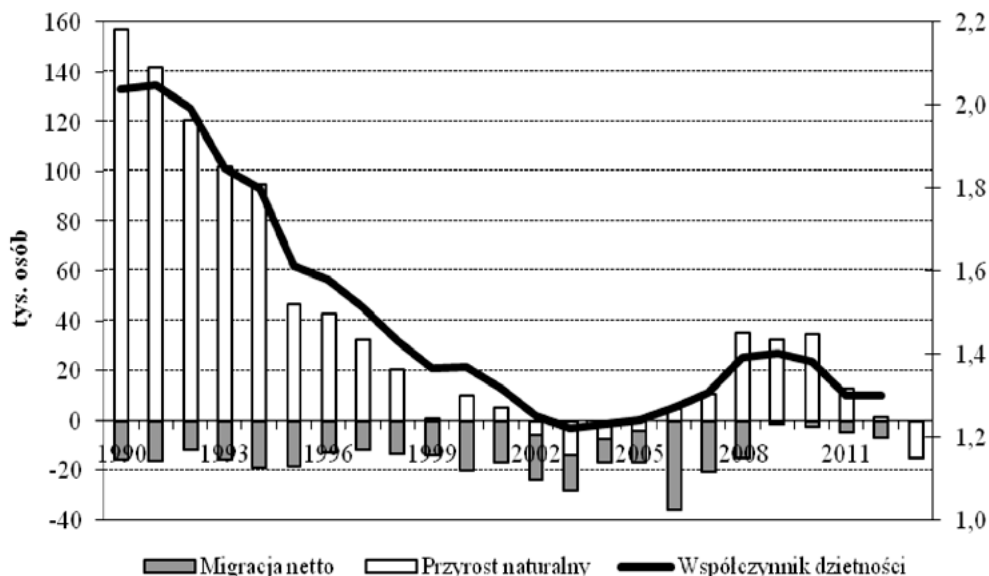
Oznacza to, że ponad połowa przyrostu ludności związana z przyjęciem 10 nowych państw członkowskich przypadła na Polskę. Obecnie ludność Polski stanowi 7,6% całkowitej ludności UE28 (zmniejszenie odsetka wynika przede wszystkim z faktu poszerzenia UE o nowe kraje, tj. Rumunię i Bułgarię w 2007 r. oraz Chorwację od połowy 2013 r.). Pomimo tak znacznego potencjału demograficznego naszego kraju, w okresie od początku członkostwa w strukturach Unii Europejskiej, w Polsce zachodziły raczej negatywne procesy demograficzne, a ewentualne poprawy były krótkotrwałe.

Analizując procesy demograficzne należy przede wszystkim zwrócić uwagę na fakt, że Polska wciąż notuje jeden z najniższych współczynników dzietności na tle pozostałych krajów UE. W roku 2012 wyniósł on 1,30, co stanowi analogiczną wartość jak w roku poprzednim. Poza Polską tak niskie wartości osiąga jeszcze Portugalia (1,28) oraz Hiszpania (1,32), a także Grecja, Węgry i Słowacja (po 1,34). W Polsce współczynnik dzietności osiągnął maksymalną wartość równą 1,40 w roku 2009 i od tego czasu następuje jego wyraźny spadek. Z uwagi na fakt, że prosta zastępowalność pokoleń ma miejsce przy współczynniku dzietności równym 2,1, taki wynik należy uznać za bardzo zły i grożący postępującym ubytkiem ludności w Polsce w kolejnych latach. Jednakże, problemy demograficzne są obecnie charakterystyczne dla całej Unii Europejskiej, gdzie analizowany współczynnik kształtuje się obecnie na poziomie 1,58. Jedynie we Francji oraz w Irlandii jest on wyższy od 2 (w 2012 r. wyniósł 2,01 w dwóch ww. krajach).

Kolejnym problemem natury demograficznej jest fakt zamieszkiwania znacznej części Polaków poza ojczyzną. Wejście do Unii Europejskiej stworzyło możliwość pracy w innym kraju członkowskim, aczkolwiek nie od razu. Jako pierwsze, bo już w momencie akcesji, rynek pracy przed Polakami otworzyły Wielka Brytania, Irlandia i Szwecja, a dokładnie dwa lata później – Finlandia, Grecja, Hiszpania i Portugalia. Od końca lipca 2006 r. Polacy mogli już podejmować pracę we Włoszech, a od 1 maja 2007 r. – w Holandii. W kolejnych państwach członkowskich UE15 otwarcie rynków pracy nastąpiło w następujących terminach: listopad 2007 r. (Luksemburg), lipiec 2008 r. (Francja), maj 2009 r. (Belgia i Dania), wreszcie maj 2011 r. (Austria i Niemcy). Pomiędzy rokiem 2004 a 2012 liczba Polaków przebywających czasowo za granicą zwiększyła się ponad dwukrotnie (z 1 mln do 2,13 mln), a szczególnie istotne zmiany były obserwowane w okresie trzech lat po akcesji. Polacy zaczęli podejmować pracę przede wszystkim w Wielkiej Brytanii, gdzie na koniec 2012 r. przebywało ok. 637 tys. Polaków. Kolejnymi państwami są Niemcy (500 tys.) oraz Irlandia (118 tys.).

Wykres 1

Przyrost naturalny, migracja netto (lewa oś) i współczynnik dzietności (liczba nowo urodzonych dzieci przypadająca na jedną kobietę – prawa oś) w Polsce, 1990–2013



Źródło: Dane GUS.

Można się zastanawiać dlaczego w Polsce współczynnik dzietności osiąga tak niskie wartości. Okazuje się, że raczej nie jest tak, że Polacy jako naród nie planują posiadania potomstwa. Z danych statystycznych przygotowanych przez urząd statystyczny w Wielkiej Brytanii (*Office for National Statistics*) wynika, że w tamtym kraju Polki rodzą przeciętnie znacznie więcej dzieci niż w Polsce. Współczynnik dzietności osiąga tam poziom 2,13, a 3% nowonarodzonych dzieci w Wielkiej Brytanii przypada właśnie na Polki. Należy zatem zadać pytanie o powody, dla których występują tak znaczne różnice pomiędzy wzorcami dzietności w Polsce i Wielkiej Brytanii. Najczęściej przytacza się tutaj brak adekwatnej polityki rodzinnej w naszym kraju. Czy rzeczywiście takie twierdzenie jest uzasadnione? Aż do roku 2005 Polska stosowała narzędzie polityki rodzinnej na niewielką skalę. Należała do nich możliwość rozliczania się wspólnie z dzieckiem przez osobą będącą samotnym rodzicem. Korzystając z tego rozwiązania podatnik mógł odliczyć sobie dodatkową ulgę podatkową przypadającą na dziecko oraz, w przypadku odpowiednio wysokich dochodów, miał możliwość obniżenia progu według którego miał naliczany podatek (np. z 30% do 19% dla stawek obowiązujących w Polsce w 2005 r.). Krytycy tego rozwiązania podnosili, że dyskryminuje ono małżonków, którzy w celu obniżenia obciążenia podatkowego mogli się decydować na fikcyjny rozwód. W rzeczywistości można było mówić wręcz o antyrodzinnej polityce państwa. W roku 2006 wprowadzono jednorazową zapomogę z tytułu urodzenia dziecka (tzw. becikowe) w wysokości 1 000 zł na każde nowonarodzone dziecko. Z kolei,

począwszy od roku 2007 osoby wychowujące dzieci (niezależnie od stanu cywilnego) zyskały możliwość odliczenia dodatkowej ulgi równej dwukrotności tradycyjnej ulgi podatkowej (w 2007 r. było to 2 x 572,54 zł rocznie na każde dziecko). Obecnie przepisy dotyczące ulg na dzieci zostały zastrzeżone i w rozliczeniu podatkowym za rok 2013 osoby samotne wychowujące 1 dziecko odliczą od podatku 1 112,04 zł (tj. 2 x 556,02 zł) jedynie wtedy, gdy roczne dochody nie przekraczają 56 tys. zł. W przypadku małżonków kwota maksymalnego dochodu uprawniająca do skorzystania z ulgi jest dwukrotnie wyższa i wynosi 112 tys. zł. Dla osób wychowujących dwoje dzieci zasady stosowania ulgi się nie zmieniły. Z kolei dla osób wychowujących troje dzieci ulga na trzecie dziecko uległa zwiększeniu o 50%, a dla osób wychowujących czworo dzieci i więcej ulga na czwarte i kolejne dziecko wzrosła o 100%. Ostatnie zmiany podatkowe w zakresie ulg na dzieci nie zmieniają jednakowoż faktu, że w naszym kraju polityka rodzinna jest prowadzona. Ale prawdą jest, że negatywne tendencje demograficzne wciąż się utrzymują. Prawdopodobnie są zatem inne czynniki, które powodują, że wskaźnik dzietności w Polsce kształtuje się wciąż na tak niskim poziomie. Jednym z nich może być szeroko rozumiana sytuacja materialna gospodarstw domowych aproksymowana za pomocą wysokości płac realnych w poszczególnych gospodarkach. Warto jednak dokładniej przyjrzeć się narzędziom polityki rodzinnej w poszczególnych państwach, aby móc ocenić jakość tej polityki w Polsce na tle innych krajów europejskich¹. Są one przedstawione w sposób syntetyczny w tabeli 1.

Tabela 1

Narzędzia polityki rodzinnej w wybranych krajach europejskich w roku 2012

Kraj	Narzędzia polityki rodzinnej w 2012 r. (dane w skali roku)
Austria	Zasilek rodzinny równy 1 264,80 € na pierwsze dziecko, 1 418,40 € na drugie dziecko, 1 684,80 € na trzecie dziecko oraz 1 864,80 € na czwarte i każde kolejne. Pewne dodatki przysługują wraz z wiekiem dziecka. Ulga podatkowa wynosi 700,80 € na każde dziecko oraz dodatkowo występuje zasilek rodzinny równy 132 € lub 220 € na dziecko. Dodatkowa ulga podatkowa przyznawana jest rodzinom, w których tylko jedno z małżonków pracuje.
Belgia	Ulga pomniejszająca dochód równa 1 440 € na pierwsze dziecko, 3 720 € ogółem na dwoje dzieci, 8 330 € ogółem na troje dzieci, 13 480 € ogółem na czworo dzieci oraz 5 150 € na każde następne dziecko. Gdy dochód jest mniejszy niż wysokość ulgi, rodzina dostaje zwrot. Dodatkowo przysługują zasiłki rodzinne zależne od wieku dziecka w wysokości od € 1 000–1 500 € na pierwsze dziecko do 3 000–3 700 € na trzecie dziecko.
Czechy	Ulga podatkowa 13 404 CZK (533 €) na każde dziecko. Dodatkowo zasiłki rodzinne (nieopodatkowane) w kwocie od 6 000 CZK (239 €) do CZK 8 400 CZK (334 €) na dziecko (w zależności od wieku dziecka) dla rodzin najuboższych.

¹ Z uwagi na fakt, że informacje na temat narzędzi polityki rodzinnej są zbierane przez OECD, zestawienie w tabeli 1 odnosi się właśnie do wybranych państw OECD. Spośród państw UE28 do OECD nie należą: Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Cypr, Malta, Litwa oraz Łotwa. Jednocześnie analiza klina podatkowego uwzględnia cztery kraje europejskie, które nie są członkami UE28, tj. Norwegię, Szwajcarię, Islandię i Turcję.

Kraj	Narzędzia polityki rodzinnej w 2012 r. (dane w skali roku)
Dania	Transfery w wysokości od 10 632 DDK (1 428 €) do 17 064 DKK (2 292€) na każde dziecko w zależności od wieku dziecka.
Francja	System ilorazu rodzinnego (<i>quotient familial</i> – fr.), w którym dochód członków rodziny podlega sumowaniu, a następnie zostaje dzielony na liczbę „jednostek” w rodzinie, przy czym rodzice mają wagę po „1”, dziecko pierwsze i drugie wagę po „0,5”, a każde następne dziecko wagę „1”. Obliczony podatek ulega przemnożeniu przez liczbę członków rodziny z uwzględnieniem wag. Dochód do 5 963 € jest zwolniony z podatku. Dodatkowo istnieją także zasiłki rodzinne.
Niemcy	Ulga podatkowa w kwocie 2 208 € na pierwsze i drugie dziecko, 2 280 € na trzecie dziecko oraz 2 580 € na każde następne dziecko.
Węgry	Ulga pomniejszająca dochód równa 750 tys. HUF (2 594 €) na każde dziecko dla rodzin z jednym lub dwojgiem dzieci lub 2 475 mln HUF (8 560 €) na każde dziecko dla rodzin z co najmniej trójką dzieci (przysługuje od 91 dnia ciąży). Dodatkowo występują transfery uzależnione m.in. od liczby dzieci w wysokości od 146 400 HUF(506 €) do 310 800 HUF (€ 1 075 €) na każde dziecko.
Irlandia	Ulga podatkowa w maksymalnej wysokości 810 € dla osób, które w domu opiekują się dziećmi, osobami starszymi lub niepełnosprawnymi. Transfery na dzieci są równe: 1 680 € na pierwsze i drugie dziecko oraz 1 776 € na każde kolejne dziecko. Dodatkowo: zasiłki dla rodzin o najniższym dochodzie.
Włochy	Ulga podatkowa przysługuje na każde dziecko; jej wysokość zależy od dochodu w rodzinie oraz liczby dzieci. Dodatkowo rodziny z co najmniej trójką dzieci mają prawo do ulgi podatkowej równej 200 € na każde dziecko.
Norwegia	Transfer w wysokości 11 640 NOK (1 557 €) na każde dziecko.
Słowacja	Ulga podatkowa w wysokości 249,24 € na każde dziecko przysługuje jeżeli dochód roczny był co najmniej równy sześciokrotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia. W przeciwnym wypadku ulga wynosi 1 963,20 €. Jeżeli podatek należny jest mniejszy niż kwota ulgi, rodzina dostaje zwrot. Dodatkowo, wysokie zasiłki przysługują rodzinom o niskim dochodzie.
Hiszpania	Ulga pomniejszająca dochód wynosi 1 836 € na pierwsze dziecko, 2 040 € na drugie dziecko, 3 672 € na trzecie dziecko, 4 182 € na czwarte dziecko. Dodatkowo przysługuje zasiłek równy 2 244 € na każde dziecko poniżej 3 roku życia.
Szwecja	Nieopodatkowane transfery w wysokości 12 600 SEK (1 448 €) na pierwsze dziecko, 14 400 SEK (1 654 €) na drugie dziecko, 18 048 SEK (2 073 €) na trzecie dziecko, 24 720 SEK (2 840 €) na czwarte dziecko oraz 27 600 SEK (€ 3 171 €) na piąte i każde kolejne dziecko.
Szwajcaria	Ulga pomniejszająca dochód równa 6 500 CHF (5 393 €) na każde dziecko oraz ulga pomniejszająca podatek równa 251 CHF (208 €) na każde dziecko. Dodatkowo pracodawcy wypłacają świadczenie równe ok. 3 000 CHF (2 489 €) na każde dziecko pracownika.
Wielka Brytania	Nieopodatkowany zasiłek równy 1 058,50 GBP (1 305 €) rocznie na 1 dziecko i 698,70 GBP (€ 862 €) na drugie i każde kolejne dziecko. Dodatkowe ulgi przysługują rodzinom o niskich dochodach.

Uwaga: Przeliczenia z walut narodowych na euro względem kursów średniorocznych NBP z 2012 r. z uwzględnieniem kursów krzyżowych do PLN.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Taxing Wages 2012*, OECD.

Wielość narzędzi stosowanych w krajach członkowskich (zasiłki, ulgi pomniejszające podatek, ulgi pomniejszające dochód) powoduje trudności przy analizie porównawczej. Dodatkowy problem wynika z faktu zróżnicowania cen oraz wysokości wynagrodzeń pomiędzy poszczególnymi państwami Unii Europejskiej. Dlatego w niniejszym

opracowaniu zdecydowano się na skonstruowanie wskaźników, które mierzą względną intensywność narzędzi polityki rodzinnej. W analizie posłużono się pojęciem „klina podatkowego”, który oznacza różnicę pomiędzy wynagrodzeniem brutto powiększonym o składki odprowadzane przez pracodawcę (całkowity koszt pracy) a wynagrodzeniem netto, tj. otrzymywanym przez pracownika. Wysokość klina podatkowego podawana jest w ujęciu względnym, tj. w odniesieniu do całkowitego kosztu pracy ponoszonego przez pracodawcę. Spośród statystyk klina podatkowego dostępnych w bazach OECD wybrano te, które odnoszą się do następujących grup:

- a) osoba samotna bez dzieci o wynagrodzeniu przeciętnym,
- b) małżeństwo z dwójką dzieci; jedno z małżonków o wynagrodzeniu na poziomie przeciętnego, a drugie niepracujące,
- c) małżeństwo z dwójką dzieci; jedno z małżonków o wynagrodzeniu na poziomie przeciętnego, a drugie – na poziomie $2/3$ przeciętnego.

Kolejnym etapem jest ustalenie, o ile zmniejsza się wysokość klina podatkowego, jeżeli podatnik wychowuje dzieci (efektem działania narzędzi polityki rodzinnej jest m.in. wzrost wynagrodzenia netto w ujęciu względnym). Obliczono zatem dwa wskaźniki. Pierwszy z nich oznacza różnicę pomiędzy wysokością klina podatkowego w sytuacji b) oraz a), a drugi – pomiędzy wysokością klina podatkowego w sytuacji c) oraz a). Im wyższa wartość każdego ze wskaźników, tym intensywniej są stosowane narzędzia polityki rodzinnej w danym kraju. Wartości obu wskaźników są przedstawione na wykresie 2.

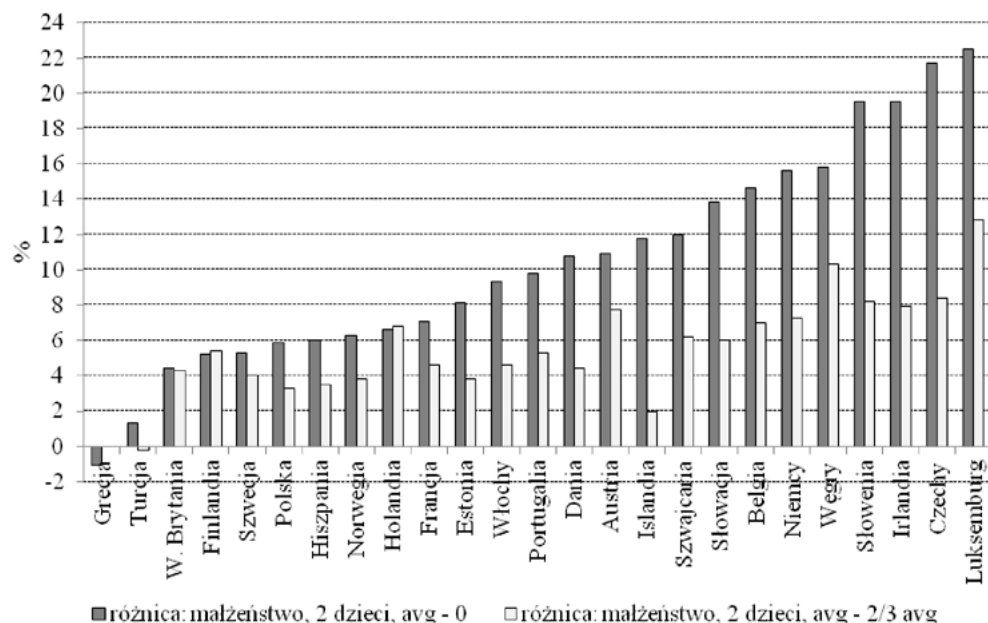
Z zaprezentowanych na wykresie 2 danych wynika, że Polska należy do grupy państw o jednych z najsłabiej rozwiniętych narzędzi polityki rodzinnej. Zatem pomimo zmian jakie w tym zakresie dokonały się w naszym kraju począwszy od roku 2006, wciąż nie można mówić, że polityka ta jest prowadzona w Polsce na szeroką skalę. Chociaż polityka ta pociąga za sobą konkretne koszty dla budżetu państwa, w długim okresie stanowi ona inwestycję w nowe pokolenie, co przy obecnych tendencjach demograficznych jest bardzo pożądane. Warto tutaj zaznaczyć, że kryzys finansowy i gospodarczy nie spowodował w Europie cięć w obszarze ulg rodzinnych (poza Irlandią). W większości analizowanych krajów obserwowano wręcz lekkie zwiększenie nakładów na politykę rodzinną. Pomimo kryzysu zadłużeniowego, kraje Europy nie oszczędziły zachęt do posiadania potomstwa.

Na koniec tych rozważań warto dodać, że przedstawione obliczenia dotyczą jedynie strony dochodowej gospodarstw domowych. Nie uwzględniają zatem wydatków ponoszonych przez rodziców w związku z utrzymaniem dzieci. Wydatki z kolei są silnie uzależnione od stawek podatku VAT, która w przypadku artykułów dziecięcych kształtuje się obecnie na poziomie podstawowym, tj. 23%. Ostatnia podwyżka miała miejsce z początkiem roku 2012, kiedy z preferencyjnego poziomu 8% zwiększono stawkę tego podatku na obuwie dla dzieci oraz ubranka dla niemowląt. Przedstawiona analiza nie podejmuje również wątku praw pracowniczych związanych z rodzicielstwem, takich jak urlopy macierzyńskie. W Polsce urlop przysługujący matce po urodzeniu dziecka został wydłużony do 1 roku i nowy wymiar obowiązuje w przypadku dzieci urodzonych

w roku 2013 i później. Na urlop roczny składa się obecnie 20 tygodni podstawowego urlopu macierzyńskiego, 6 tyg. dodatkowego urlopu macierzyńskiego oraz 26 tyg. urlopu rodzicielskiego. W przypadku urlopu rocznego wysokość zasiłku została obniżona do 80% wynagrodzenia (ze 100% poprzednio, tj. dla urlopu macierzyńskiego w wymiarze podstawowym 20 tygodni).

Wykres 2

Intensywność działań polityki rodzinnej (w % kosztów pracy) w wybranych krajach OECD dla dwóch typów rodzin



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Niska dzietność przekłada się na stopniowy ubytek liczby ludności, co z czasem powoduje starzenie się społeczeństw. W konsekwencji, zwiększa się odsetek osób w wieku poprodukcyjnym przypadających na jedną osobę w wieku produkcyjnym. Prowadzi to m.in. do konieczności reformowania istniejących systemów emerytalnych, tak aby zapewnić ich długookresową stabilność. W roku 2004 osoby w wieku 60/65 lat i więcej stanowiły 15,3% ogółu ludności Polski, a osoby w wieku 0–17 lat – 21,2%. Oznacza to, że na 1 000 osób wieku produkcyjnym (tj. 18–59/64 lata) przypadało łącznie 575 osób w wieku nieprodukcyjnym (334 w wieku przedprodukcyjnym oraz 241 w poprodukcyjnym). Z biegiem lat struktura ta ulegała stopniowemu pogorszeniu i w roku 2013 osoby w wieku 60/65 lat i więcej stanowiły już 18,2% ogółu ludności Polski, tyle samo co osoby w wieku 0–17 lat. Na 1 000 osób w wieku produkcyjnym przypadały tym razem łącznie 572 osoby w wieku nieprodukcyjnym, a więc niemal tyle

samo co w momencie wejścia naszego kraju do Unii Europejskiej. Jednakże z tej ostatniej grupy 286 osób było w wieku przedprodukcyjnym i tyle samo w wieku poprodukcyjnym. Udział osób starszych wyraźnie się zatem zwiększył kosztem osób najmłodszych. W kolejnych latach starzenie się społeczeństwa będzie postępowało, co jest obecnie problemem wielu gospodarek.

Rynek pracy

W momencie wejścia Polski do Unii Europejskiej sytuacja na rynku pracy była niezwykle trudna, być może nawet dramatyczna. Stopa bezrobocia oscylowała wokół 20%, a zatrudnienie znajdowało się w stałym trendzie spadkowym. Ten ostatni wynikał przede wszystkim ze spowolnienia gospodarczego z lat 2002–2003, jako że tendencje na rynku pracy wykazują kilkumiesięczne opóźnienia względem wahań produktu realnego w gospodarce. Nie bez znaczenia był także fakt kontynuowania procesów transformacji systemowej w Polsce. Objawiały się one m.in. sztucznym powiększaniem wydajności pracy poprzez redukcję zatrudnienia wśród pracowników o niskiej wydajności pracy. W ten sposób osoby, które dotychczas były bezrobotne w sposób ukryty (przynajmniej w pewnej części), przechodziły do grupy osób faktycznie bezrobotnych. Okres po wejściu Polski w struktury Unii Europejskiej można podzielić na trzy fazy pod względem tendencji na rynku pracy: wzrostową, spadkową i stagnacyjną. Każdy z tych trzech okresów był uwarunkowany przede wszystkim tendencjami w gospodarce światowej.

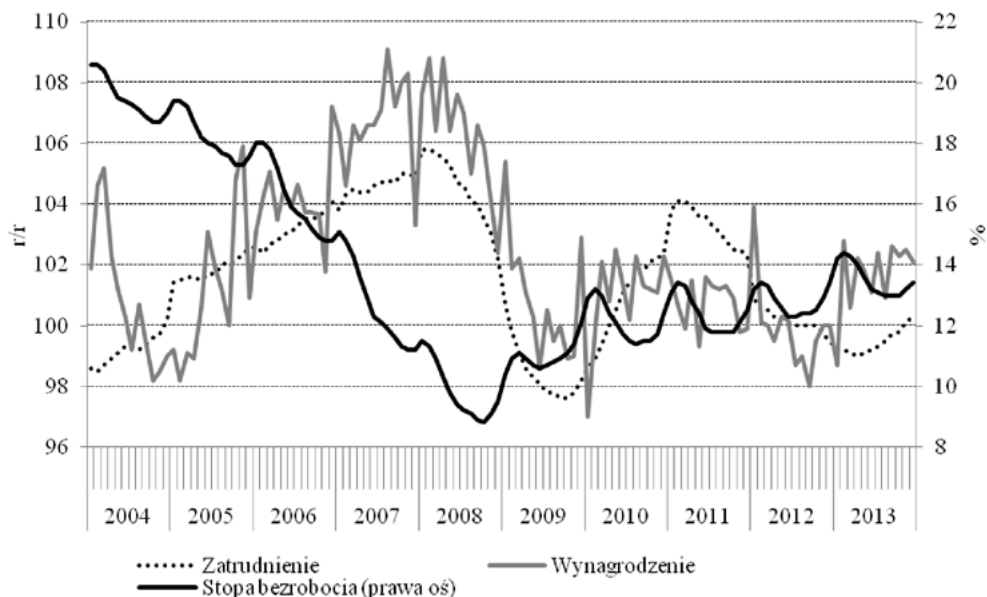
Faza pierwsza wynikała z ożywienia gospodarczego i charakteryzowała się znacznym wzrostem zatrudnienia, wyraźnym spadkiem stopy bezrobocia oraz powiększaniem wielkości wynagrodzeń zarówno nominalnych, ale szczególnie realnych. Wzrost płac wynikał co prawda częściowo z faktu kurczącej się podaży pracy w związku ze wzmożoną emigracją zarobkową, ale efekt wzrostu popytu na pracę był również widoczny. W latach 2006–2008 wynagrodzenia realne w gospodarce narodowej zwiększyły się łącznie o 16,2%, co oznacza dynamikę przeciętnie w skali roku na poziomie 5,1%. Wzrost w sektorze przedsiębiorstw był wyższy niż w sferze budżetowej, tj. odpowiednio 18,1% (5,7% rocznie) wobec 15,4% (4,9% rocznie). Wynagrodzenia w ujęciu netto zwiększyły się dodatkowo wskutek obniżki składki rentowej płaconej przez pracownika² z 6,5% do 3,5% od lipca 2007 r., a następnie z 3,5% do 1,5% od 2008 r. Tuż przed wejściem do Unii Europejskiej, tj. na koniec kwietnia 2004 r., stopa bezrobocia kształtowała się na poziomie 19,9%, aby na koniec 2004 r. zmniejszyć się do 19,0%. Na koniec 2007 r. wskaźnik osiągnął poziom 11,2%, a w październiku 2008 r. spadł do minimalnego poziomu 8,8% (składnik sezonowy oddziałuje najsilniej ujemnie właśnie w tym miesiącu). Jeżeli chodzi o zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw, to w rekordowym roku 2007 zwiększyło się ono przeciętnie o 4,6%.

² Od 2008 r. została obniżona także składka rentowa opłacana przez pracodawcę, z 6,5% do 4,5%. Podwyższenie do 6,5% nastąpiło z kolei z początkiem lutego 2012 r. Wysokość składek opłacanych przez pracodawców wpływa co prawda na koszt pracy, ale pozostaje neutralne dla wynagrodzeń brutto i netto.

Taki stan trwał aż do rozpoczęcia globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego, czyli do końca III kwartału 2008 r. Warto zaznaczyć, że oprócz wyraźnej poprawy samej gospodarki krajowej, Polska odznaczała się coraz lepszą kondycją na tle innych gospodarek unijnych, czyli ożywienie na krajowym rynku pracy charakteryzowało się większą dynamiką niż przeciętnie w innych krajach członkowskich. Wchodząc do Unii Europejskiej, Polska charakteryzowała się najwyższą stopą bezrobocia (19,1% średnio w 2004 r. według metodyki stosowanej przez Eurostat). Na kolejnym miejscu znajdowała się Słowacja (18,4%), przy ogólnie znacznych wskaźnikach stopy bezrobocia wśród nowych krajów członkowskich na tle UE-15 (w tamtym czasie stopa bezrobocia kształtowała się na najwyższych poziomach, tj. przekraczających 10%, w Hiszpanii, Grecji i Niemczech). Chociaż Polska nigdy nie dorównała czołowym gospodarkom unijnym pod względem tendencji na rynku pracy, w 2008 r. stopa bezrobocia wynosiła w naszym kraju dokładnie tyle, ile średnio w krajach UE-27, tj. 7,1%. Po tym czasie wskaźnik zaczął rosnąć jako konsekwencja kryzysu finansowego i gospodarczego. Aczkolwiek pogorszenie trendów w Polsce było mniej widoczne niż przeciętnie w gospodarkach unijnych.

Wykres 3

Dynamika zatrudnienia i wynagrodzenia realnego w sektorze przedsiębiorstw (analogiczny miesiąc roku poprzedniego = 100) oraz stopa bezrobocia rejestrowanego w Polsce



Źródło: GUS.

Faza druga to okres raptownego spadku aktywności gospodarczej, zmniejszenia zatrudnienia, wzrostu bezrobocia przy wyraźnie niższej niż w poprzedniej fazie dynamice wynagrodzeń. Jednakże, płace w ujęciu realnym wciąż wzrastały. Co ciekawe, rynek pracy w Polsce względnie szybko zareagował na kryzys, przez co negatywne tendencje przebiegały z dużo większą dynamiką niż pozytywne trendy w fazie pierwszej. Raptowne pogorszenie tendencji na rynku pracy w Polsce rozpoczęło się jeszcze w IV kwartale 2008 r. i trwało do pierwszego półrocza roku 2010. Stopa bezrobocia rejestrowanego zwiększyła się z 9,5% na koniec 2008 r. do 12,1% na koniec 2009 r., aby przez kolejny rok wzrosnąć do 12,4%. Popyt na pracę zmieniał się w tym czasie nierównomiernie względem poszczególnych sekcji i działów gospodarki narodowej. Wynagrodzenia realne powiększały się już w dużo niższym tempie, tj. o 2,0% w 2009 r. i następnie o 1,4% w 2010 r. Ponadto, w 2009 r. zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw spadło przeciętnie o 1,5%. Na uwagę zasługuje fakt, że począwszy od roku 2008 wynagrodzenia rosły szybciej w sferze budżetowej niż w sektorze przedsiębiorstw. Taka zależność raczej nie wynika z przewagi sektora publicznego nad prywatnym pod względem wydajności pracy. O ile w początkowej fazie kryzysu względnie wyższa dynamika płac w sektorze publicznym może przyczynić się do stabilizacji popytu konsumpcyjnego, o tyle utrzymywanie się zaobserwowanych relacji przez następne lata może już świadczyć o pewnej anomalii i usztywnieniu rynku pracy w Polsce, co nastąpiło w kolejnej fazie.

Faza trzecia, która rozpoczęła się w pierwszym półroczu roku 2010, to okres stabilizacji w zakresie zatrudnienia i bezrobocia. Wskaźniki te podlegały już względnie niedużym wahaniom. Na koniec 2013 r. stopa bezrobocia wyniosła 13,4% wobec takiej samej wartości na koniec 2012 r. oraz 12,5% na koniec 2011 r. Jednocześnie, w okresie od końca 2010 r. do końca 2013 r. zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw zwiększyło się łącznie o 2,1%, co daje przeciętną dynamikę roczną na niedużym poziomie 0,7%. Faza ta charakteryzuje się ponadto względnie niedużą dynamiką płac realnych (w gospodarce narodowej), która w latach 2011–2013 wyniosła odpowiednio: 1,4%; 0,1% oraz 2,5%. W roku 2012 wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw wręcz spadły realnie o 0,2%. Warto nadmienić, że zauważalny wzrost dynamiki w roku 2013 stanowił częściowo konsekwencję nieoczekiwanego spadku inflacji, przez co płace nominalne ze względu na swoją sztywność nie zdążyły się jeszcze dostosować. W fazie trzeciej nastąpiło również usztywnienie rynku pracy, co przejawia się zwiększeniem stopy bezrobocia długotrwałego oraz w najmłodszej grupie wiekowej, tj. 15–24 lata. Na koniec 2012 pierwszy z ww. wskaźników kształtował się na poziomie 4,1% (wobec 3,0% w końcu 2010 r. i 2,4% w końcu 2008 r.), a na koniec 2013 r. drugi ze wskaźników wynosił 27,3% (wobec 23,6% w końcu 2010 r. i 17,1% w końcu 2008 r.). Występuje zatem coraz większy problem wśród osób poszukujących pracy po raz pierwszy, a jednocześnie zwiększa się zasób długotrwałe bezrobotnych, co może w konsekwencji prowadzić do wykluczenia społecznego takich osób. W IV kwartale 2013 r. przeciętny czas poszukiwania pracy wynosił już ponad rok, a więc o dwa miesiące więcej niż w 2010 r. Postępująca sztywność rynku pracy stanowiła jeden z powodów emigracji zarobkowej obserwowanej po zakończeniu pierwszej fazy kryzysu finansowego i gospodarczego.

Przy analizie rynku pracy w Polsce warto wspomnieć o pozytywnym zjawisku, jakim jest stopniowe zwiększanie się wskaźników zatrudnienia. Ogólny wskaźnik (tj. dla grupy wiekowej 15–64 lata) w okresie 2004–2012 uległ wzrostowi z 51,7% do 59,7%. Na początku analizowanego okresu Polska charakteryzowała się najniższą wartością wskaźnika na tle państw członkowskich UE. Z kolei, na koniec 2012 r. już 9 krajów cechowało się wartością wskaźnika niższą niż w Polsce przy średniej dla UE27 na poziomie 64,2%. Podobnie, w tym okresie nastąpił wyraźny wzrost wskaźnika zatrudnienia w grupie wiekowej 55–64 lata z 26,2% do 38,7%, przez co pozycja Polski ewoluowała z ostatniego miejsca na tle krajów ówczesnej Unii Europejskiej do pozycji szóstej od końca na tle UE27 (przy średniej równej 48,9%). Ostatnie dane idą w parze z coraz późniejszym średnim wiekiem dezaktywacji zawodowej, który w analizowanym okresie uległ zwiększeniu z niespełna 58 lat do prawie 62 lat. Zaobserwowane tendencje stanowią konsekwencję następujących zmian:

- pozbawienia części społeczeństwa praw do tzw. emerytur pomostowych,
- braku rozszerzania przywilejów w postaci wcześniejszych emerytur na kolejne roczniki kobiet urodzonych po roku 1953 oraz mężczyzn urodzonych po roku 1948,
- prób aktywizacji starszych uczestników rynku pracy przy pomocy programu³ 50+.

W najbliższych latach będziemy obserwować dalszą poprawę w zakresie aktywizacji osób w wieku powyżej 55 lat, co będzie wywołane w sposób sztuczny poprzez podwyższenie wieku emerytalnego. Zmiany będą szczególnie widoczne w przypadku wskaźników zatrudnienia kobiet.

Wykształcenie, koszty pracy i wydajność pracy

Spółeczeństwo 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. Wskaźnik ten w roku 2013 kształtował się w Polsce na poziomie 90,0% wobec 83,6% w 2004 r. oraz 74,9% średnio w państwach członkowskich. Jednakże, w przypadku wykształcenia wyższego Polska plasuje się poniżej średniej unijnej (odpowiednio 25,5% wobec 28,3% w 2013 r.), jednak od roku 2004 r. wystąpił zauważalny przyrost tego odsetka z 15,6%. Podobnie, względnie nieduży odsetek osób w Polsce uczestniczy w różnego rodzaju kursach i szkoleniach – ten wskaźnik kształtuje się w naszym kraju na relatywnie niskim poziomie (4,4% wobec 10,7% średnio w UE27 w roku 2013). Poziom wykształcenia ma dodatni wpływ na wysokość płac, co potwierdzają dane statystyczne. Jednakże, równie ważne jak wykształcenie jest uczenie się przez całe życie⁴. Nastawienie na własny rozwój i częste podnoszenie kwalifikacji zawodowych pozwala unikać bezrobocia podczas okresu spowolnienia

³ Pełna nazwa programu to: „Solidarność pokoleń. Działania dla zwiększenia aktywności zawodowej osób w wieku 50+”.

⁴ *Lifelong learning*.

gospodarczego, a jednocześnie zmniejsza ryzyko braku zatrudnienia, kiedy zbliża się okres emerytalny.

Względnie dobre wykształcenie Polaków koresponduje wciąż z niskimi nominalnymi kosztami pracy w przeliczeniu na jedną godzinę pracy. Dla naszego kraju wartość tego wskaźnika jest porównywalna z jego poziomem na Węgrzech, Słowacji i w Estonii, wyższa co prawda niż na Litwie, Łotwie, w Rumunii i Bułgarii, ale wciąż trzykrotnie niższa niż w Wielkiej Brytanii oraz czterokrotnie mniejsza niż w Niemczech. Przewaga kosztowa Polski, a także całego rejonu Europy Środkowej i Wschodniej wydaje się zatem widoczna. Pozostaje jednak pytanie, czy w dalszej perspektywie ten atut naszego kraju będzie wystarczający dla przedsiębiorstw zagranicznych do tworzenia nowych miejsc pracy. Ponadto może się okazać, że utrzymywanie się względnie niskich płac na tle średniej UE wciąż będzie skłaniać osoby wykształcone do emigracji zarobkowej. Potrzebna jest zatem konkretna zachęta dla ludzi młodych do pozostania w kraju, gdzie ich praca będzie tworzyć istotną wartość dodaną. Stabilizacja finansowa jest też istotnym czynnikiem brany pod uwagę na etapie decyzji o założeniu rodziny i posiadaniu potomstwa.

Tabela 2

Nominalne koszty pracy w euro w przeliczeniu na 1 godzinę w wybranych krajach Unii Europejskiej

Kraj	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Polska	5,2	5,7	6,4	7,6	6,6	7,2	7,3	7,4
Czechy	6,3	7,0	7,7	9,2	9,1	9,8	10,5	10,6
Słowacja	5,9	6,4	6,9	7,3	7,6	7,7	8,0	8,3
Węgry	6,3	6,4	7,3	7,8	7,1	7,0	7,3	7,5
Litwa	3,5	4,1	5,0	5,9	5,6	5,4	5,5	5,8
Łotwa	3,0	3,7	4,8	5,9	5,8	5,5	5,7	6,0
Estonia	4,9	5,7	6,8	7,8	7,7	7,6	7,9	8,4
Słowenia	11,7	12,2	12,8	13,9	14,4	14,6	14,9	14,9
Niemcy	26,8	27,1	27,3	27,9	28,6	28,8	29,6	30,5
Francja	b.d.	b.d.	b.d.	31,2	31,6	32,5	33,6	34,2
Irlandia	25,2	26,4	27,6	28,9	29,3	28,9	28,7	29,1
Wielka Brytania	21,3	22,4	23,3	20,9	18,8	20,0	20,1	21,6
Luksemburg	28,3	29,2	30,0	31,0	32,2	32,9	33,9	34,6
Rumunia	2,4	3,0	3,8	4,2	4,0	4,1	4,2	4,4
Bulgaria	1,6	1,7	2,0	2,6	2,9	3,1	3,3	3,6

Źródło: Eurostat.

Wchodząc do Unii Europejskiej, Polska charakteryzowała się jedną z najniższych wartości wydajności pracy (wyrażonej z PKB na osobę zatrudnioną według PPS).

W tamtym czasie jedynie kraje bałtyckie⁵ były pod tym względem słabsze. Wydajność pracy w Polsce⁶ zaczęła przyrastać systematycznie, aczkolwiek powoli, od roku 2007. Pozycja naszego kraju uległa poprawie na średniej dla państw UE27. Nie zmieniło to jednak znacząco faktu, że Polska wciąż należy do grupy państw, gdzie wydajność pracy pozostaje na niskim poziomie. W 2012 roku jedynie na Łotwie, w Estonii, Bułgarii, Rumunii i na Węgrzech wydajność pracy była niższa niż w Polsce (tabela 3). Obecnie, w okresie zauważalnego ożywienia gospodarczego w Polsce 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.

Tabela 3

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

Kraj	2003	2004	2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Polska	60,3	61,8	61,7	61,1	62,2	62,3	65,4	70,1	72,1	73,5
Czechy	71,1	72,9	73,0	73,9	76,2	74,0	75,8	74,4	74,7	73,8
Słowacja	63,6	65,7	68,7	71,6	76,3	79,7	79,9	82,5	81,7	81,9
Węgry	65,9	67,0	67,6	67,7	66,5	70,6	72,3	71,8	72,7	71,1
Litwa	52,5	53,8	54,9	56,7	59,5	61,9	57,9	68,3	72,4	73,9
Łotwa	44,1	45,8	47,8	48,8	53,9	55,1	57,2	60,8	63,9	66,1
Estonia	54,9	57,7	60,7	62,3	66,6	65,6	66,0	69,0	69,8	69,9
Słowenia	78,8	81,5	83,1	83,2	83,1	83,6	80,0	79,6	81,2	80,8
Niemcy	107,8	107,5	108,5	108,6	108,2	107,8	104,1	106,9	108,3	106,9
Francja	116,1	115,3	116,3	115,2	115,5	115,2	117,2	116,9	116,9	116,1
Irlandia	137,4	136,6	135,4	135,4	136,3	126,9	132,8	138,0	141,3	141,6
Wielka Brytania	114,0	115,4	114,9	114,3	111,7	108,8	106,9	102,6	100,4	99,7
Luksemburg	167,9	170,4	170,0	179,2	179,7	168,2	159,3	164,4	165,6	162,4
Rumunia	31,3	34,6	36,1	39,7	43,3	49,1	49,4	49,8	50,5	51,0
Bułgaria	34,7	34,7	35,8	36,4	37,4	39,7	39,7	41,0	43,0	44,2
Stany Zjednoczone	147,2	148,6	149,8	145,4	144,2	142,2	144,7	146,6	b.d.	b.d.

Źródło: Eurostat.

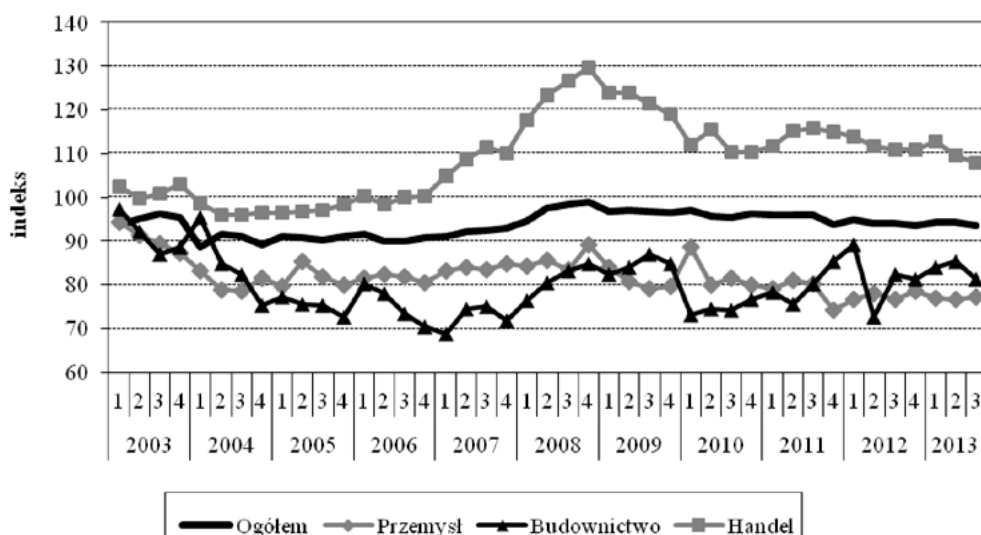
⁵ A także Bułgaria i Rumunia, które stały się członkami Unii Europejskiej w roku 2007.

⁶ Na dzień oddania niniejszego podrozdziału nie były jeszcze dostępne dane o wydajności pracy za rok 2013.

Przy analizie wydajności pracy warto również przytoczyć informacje o jednostkowych kosztach pracy. Spojrzenie na dane ogółem dla całej gospodarki Polski pokazuje, że po wejściu do Unii Europejskiej nominalne jednostkowe koszty pracy zwiększyły się jedynie przejściowo (do roku 2008) i od tego czasu znajdują się w lekkim trendzie malejącym. Obecna wartość jest wręcz niższa niż średnio w roku 2002 (okres referencyjny dla niniejszej analizy) o ok. 6%. Z kolei, ciekawszymi wnioskami dostarcza spojrzenie na wybrane sekcje gospodarki narodowej, gdzie wystąpiły wyraźne procesy dywergencyjne. Przede wszystkim widać znaczną nadwyżkę jednostkowych kosztów pracy w handlu, który jako branża usługowa w jedynie niewielkim stopniu podlega wymianie zagranicznej. Analizowany wskaźnik znalazł się w wyraźnym trendzie wzrostowym począwszy od roku 2007, aby osiągnąć maksymalną wartość w IV kwartale 2008 równą 140% średniej wartości z roku 2002. W 2009 r. nastąpiła wyraźna korekta wartości wskaźnika, a od roku 2010 kształtuje się on na względnie stabilnym poziomie równym średnio 112% wartości z okresu referencyjnego. W przemyśle i budownictwie jednostkowe koszty pracy pozostawały na poziomach wyraźnie niższych od średniej z roku 2002 (odpowiednio: 81% i 79% wartości referencyjnej). Obecnie można oczekiwać, że obserwowana stagnacja na rynku pracy może dalej oddziaływać deflacyjnie. 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 4

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



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Wnioski

Dziesięć lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej nie przyniosło poprawy w zakresie trendów demograficznych. Dodatkowo, nasiliło się zjawisko emigracji zarobkowej w związku z otwarciem granic wewnętrznych UE oraz wciąż niepewną sytuacją na krajowym rynku pracy. Jednocześnie, Polska zaczęła na niedużą skalę stosować narzędzia polityki rodzinnej, które dotychczas nie przełożyły się na zwiększenie wskaźnika dzietności. Jednakże, pomimo zwiększenia płac realnych w okresie silnego wzrostu gospodarczego, Polska nadal ma zauważalną przewagę konkurencyjną nad krajami Europy Zachodniej pod względem wysokości kosztów pracy. Obecnie istotnym wyzwaniem dla polityki gospodarczej jest stworzenie zachęt dla ludzi młodych i wykształconych do pozostania w kraju, gdzie będą kontynuować swoje życie rodzinne i zawodowe.

Bibliografia

Ehrenberg, R.G., Smith, R.S., (2003), *Modern Labor Economics. Theory and Public Policy*, Pearson Education, Inc., wyd. 8.

Eurostat, epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/.

gazetapraca.pl/gazetapraca/1,67527,9535543,Jak_sie_Europa_przed_Polakiem_otwierala.html – dostęp 4.03.2014 r.

GUS, www.stat.gov.pl.

GUS, (2013a), *Informacja o rozmiarach i kierunkach emigracji z Polski w latach 2004–2012*.

GUS, (2014a), *Biuletyn Statystyczny*, 1/2014 i za poprzednie miesiące.

GUS, (2014b), *Informacja o sytuacji społeczno-ekonomicznej kraju*, rok 2013.

GUS, (2014c), *Kwartalna informacja o rynku pracy*, IV kw. 2013.

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.

OECD, (2011), *Taxing Wages 2011–2012*.

UK National Statistics, www.statistics.gov.uk.

www.rp.pl/artykul/1084723.html – dostęp 26.02.2014 r.

3.2. Inwestycje i infrastruktura techniczna

Ireneusz Bil, Piotr Maszczyk

Inwestycje i infrastruktura techniczna stanowią ważne determinanty konkurencyjności gospodarek. W niniejszym podrozdziale poddano analizie ich rolę w kształtowaniu konkurencyjności polskiej gospodarki, z uwzględnieniem zmian, jakie zaszły w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej.

Inwestycje

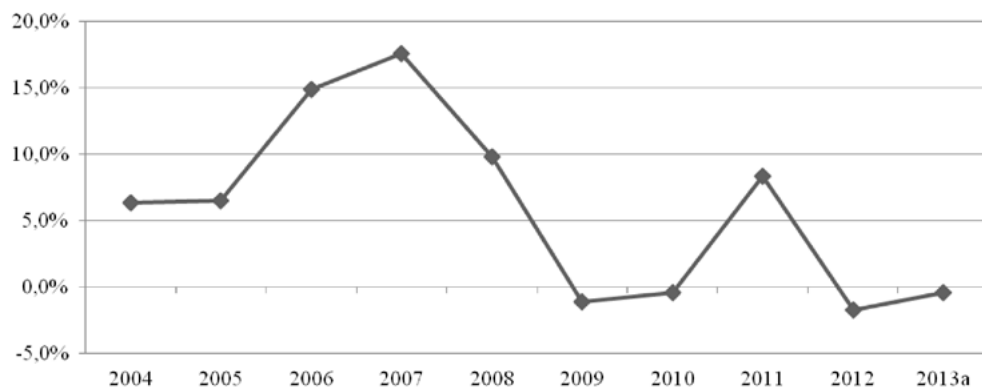
Analizując dynamikę zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce w okresie 2004–2013, a więc w ciągu dziesięciu lat członkostwa Polski w UE, można wyróżnić dwa okresy, różniące się zdecydowanie tempem i kierunkiem zmian tej składowej popytu globalnego. W latach 2004–2008 wartość nakładów inwestycyjnych w Polsce powiększała się sukcesywnie, a tempo wzrostu osiągało wartości dwucyfrowe. Dzięki tej wysokiej dynamice udało się odbudować poziom nakładów inwestycyjnych po głębokim załamaniu do jakiego doszło w latach 2001–2003. Odwrócenie negatywnego trendu z początku XXI wieku było z pewnością konsekwencją przystąpienia Polski do Unii Europejskiej i poprawą koniunktury w polskiej gospodarce. Natomiast w latach 2009–2013 wartość inwestycji w Polsce malała, za wyjątkiem roku 2011, kiedy to wraz ze znaczącym przyśpieszeniem tempa wzrostu PKB również wartość inwestycji powiększyła się o ponad 8%. Negatywne tendencje w zakresie kształtowania się inwestycji po 2008 r. były jedną z konsekwencji globalnego kryzysu. Należy jednak podkreślić, iż, podobnie jak w kontekście wartości PKB, negatywny wpływ turbulencji światowej gospodarki na wartość nakładów inwestycyjnych w Polsce był – w porównaniu z innymi krajami UE – stosunkowo ograniczony. Wartość inwestycji liczona rok do roku nie zmniejszyła się w analizowanym okresie bardziej niż 1,7%, podczas gdy w 2007 r. kwota przeznaczona na inwestycje wzrosła aż o 17,6%.

Niewątpliwie, rosnące nakłady inwestycyjne, z jednej strony stymulowały wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki, z drugiej zaś, coraz lepiej radzące sobie na rynkach unijnych polskie przedsiębiorstwa zwiększały inwestycje i tym samym zdolności wytwórcze, aby zaspokoić rosnący popyt. Należy bowiem pamiętać, że zgodnie z mechanizmem wbudowanym w model keynesowski, inwestycje są 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. A zatem inwestycje stymulowały zarówno popytową, jak i podażową stronę polskiej gospodarki. W latach 2004–2005 doszło do znaczącej poprawy koniunktury w Polsce (skumulowane tempo wzrostu PKB wyniosło blisko 9%, podczas gdy w okresie 2002–2003 jedynie 5,3%), co automatycznie przełożyło się na odwrócenie dotychczasowych negatywnych tendencji w zakresie kształtowania się wartości inwestycji. W latach 2006–2007 tempo wzrostu

PKB przekroczyło 6%, zaś dynamika inwestycji osiągnęła wartości dwucyfrowe. W roku 2008 tempo wzrostu PKB w Polsce wynosiło 5,1%, zaś tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych kształtowało się na poziomie ok 10%. Kolejny rok to drastyczne załamanie koniunktury w Polsce, które przełożyło się zarówno na spadek dynamiki wzrostu PKB (jedynie 1,6%), jak i spadek wartości nakładów inwestycyjnych o ok. 1%. W roku 2010 Polska zanotowała wzrost PKB na poziomie 3,9%, co wprawdzie nie pozwoliło na osiągnięcie dodatniej dynamiki kształtowania się nakładów inwestycyjnych, ale tempo ich spadku było niższe niż w roku poprzednim i wynosiło jedynie 0,4%. W roku 2011, PKB w Polsce wzrósł o 4,5%, co – zgodnie z przedstawionym wyżej i opisanym w modelu popytowym mechanizmem – oznaczało dynamiczny wzrost inwestycji o ponad 8%. Rok 2012 to ponowne gwałtowne zmniejszenie się tempa wzrostu PKB (jedynie 1,9%) i jak można było tego oczekiwać, zmniejszenie się wartości inwestycji o 1,7%. Uzasadnione było zatem przypuszczenie, iż w roku 2013, w którym tempo wzrostu PKB obniżyło się w stosunku do poprzedniego okresu o 0,3 punktu procentowego, oznaczać będzie nie tylko kolejny rok spadku wartości nakładów inwestycyjnych, lecz również pogłębiającą się dynamikę tego spadku. Jak jednak pokazują wstępne dane GUS, spodziewany efekt nie wystąpił, a ujemna dynamika kształtowania się wartości inwestycji zmniejszyła się. Trudno wyrokować czy mamy w tym kontekście do czynienia z trwałą zmianą relacją pomiędzy kształtowaniem się tempa zmian inwestycji i PKB, czy raczej był to jednorazowy efekt, wywołany czynnikami krótkookresowymi. Prognoza kształtowania się nakładów inwestycyjnych w roku 2014, jest przedmiotem rozważań dalszej części niniejszego rozdziału, tym niemniej można oczekiwać, że wraz ze spodziewanym wyższym tempem wzrostu PKB (zapewne na poziomie ok. 2,5–3%) dojdzie do przełamania dotychczasowego, niekorzystnego trendu i wartość inwestycji zacznie rosnąć. Oznaczałoby to powrót do mechanizmu i zależności obserwowanych w latach 2008–2012.

Wykres 5

Zmiany nakładów inwestycyjnych w Polsce w okresie 2004–2013 (%)



^a dane wstępne.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Wbrew optymistycznym prognozom sformułowanym przez przedstawicieli rządu i część niezależnych analityków, w 2013 r. w Polsce nie doszło zapewne do zapowiadanego odwrócenia negatywnego trendu w kształtowaniu się inwestycji, choć dynamika ich spadku znacząco się zmniejszyła. Zmniejszenie dynamiki spadku wartości inwestycji należy oczywiście traktować, jako zjawisko pozytywne, niemniej utrzymujący się w kolejnym roku spadek nakładów inwestycyjnych jest zjawiskiem niepokojącym, szczególnie w kontekście notowanego jeszcze w 2008 r. dwucyfrowego tempa wzrostu tego składnika popytu globalnego. Stopa inwestycji w gospodarce narodowej (relacja nakładów brutto na środki trwałe do produktu krajowego brutto w cenach bieżących) w 2013 r. wyniosła 18,4%, wobec 19,1% w 2012 r. i 20,3% w roku 2011.

Warto jednak zwrócić uwagę, że malejąca dynamika spadku nakładów inwestycyjnych w 2013 r. towarzyszyła niższemu niż w roku ubiegłym tempu wzrostu PKB (zgodnie ze wstępnymi danymi opublikowanymi przez GUS wartość PKB zwiększyła się w 2013 r. w Polsce o 1,6%, podczas gdy analogiczny wskaźnik dla roku poprzedniego kształtował się na poziomie 1,9%). Oznaczałoby to, że reakcja tej składowej popytu globalnego, jaką są nakłady inwestycyjne, na zmiany koniunktury gospodarczej, była nie tylko różna od schematu obserwowanego w latach ubiegłych, ale też odmienna od scenariusza opisanego przez model popytowy. Tymczasem – o ile w okresie 2004–2012 dane płynące z gospodarki potwierdzały istnienie takiego mechanizmu – to w roku ubiegłym relacje pomiędzy tempem wzrostu PKB, a poziomem i dynamiką zmian nakładów inwestycyjnych kształtowały się w sposób odmienny.

Zmniejszenie dynamiki spadku wartości nakładów inwestycyjnych, do jakiego doszło w 2013 r. osiągnięte pomimo oddziałujących w dalszym ciągu na polską gospodarkę negatywnych trendów związanych z przedłużającym się kryzysem w strefie euro, było przede wszystkim spowodowane utrzymującym się, wysokim tempem absorpcji funduszy strukturalnych napływających do Polski z budżetu UE, która przekładała się na wzrost wartości projektów inwestycyjnych realizowanych głównie w sektorze publicznym. Zgodnie z danymi Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, całkowita wartość wydatków beneficjentów uznanych za kwalifikowalne wynikająca ze złożonych wniosków o płatność wzrosła w ciągu 2013 r. o 65,2 mld zł (w 2012 roku analogiczny wzrost kształtował się na poziomie 68,6 mld zł), a w części dofinansowania UE o 45,4 mld zł (w 2011 r. o 48,4 mld zł). Tym samym wartość wydatków beneficjentów wyniosła na koniec 2013 r. 255,2 mld zł, zaś w części dofinansowania UE 180,8 mld zł. Łatwo zauważyć, że w ciągu ubiegłego roku beneficjenci ponownie zrealizowali wydatki przekraczające 30% wszystkich środków alokowanych dla Polski w ramach perspektywy finansowej 2007–2014.

Kolejnym czynnikiem, który wpłynął na malejące tempo spadku wartości inwestycji był stosunkowo łagodny przebieg kryzysu finansowego, który wprawdzie dotknął niemal wszystkie kraje Unii Europejskiej, ale w Polsce wyrządził relatywnie niewielkie szkody. Skumulowana stopa wzrostu PKB zanotowana dla polskiej gospodarki wyniosła w okresie 2008–2013 blisko 20%; podczas gdy analogiczna, uśredniona wartość dla wszystkich krajów UE oscylowała wokół zera. W Polsce, rozwijający się kryzys, który z sektora

finansowego rozszerzył się na realną sferę w gospodarce doprowadził wprawdzie 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 – ponownie osiągnąć dodatnie tempo wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych (2011). Ponowny spadek wartości inwestycji, do jakiego doszło w latach 2012–2013 (łącznie o ok. 2%), należy zatem rozpatrywać w kontekście blisko 9% wzrostu z roku 2011. 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 utrzymanie negatywnych tendencji w kształtowaniu się wysokości nakładów inwestycyjnych, obok wskazanego powyżej obniżenia się dynamiki aktywności gospodarczej w Polsce, było drastyczne zmniejszenie strumienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Według danych Narodowego Banku Polskiego w 2013 r. wartość strumienia BIZ w Polsce była ujemna i wynosiła minus 2,9 mld USD. NBP tłumaczy, że w II kw. rozwiązano spółkę specjalnego przeznaczenia w Polsce i z tego tytułu odpłynęło 3 mld USD. Działania takich spółek poważnie zaburzają statystyki, ale można powiedzieć, że w roku ubiegłym nastąpiła jednak pewna istotna zmiana. W latach 2004–2011 BIZ w Polsce corocznie lokowały się przedziale 10–24 mld USD. W 2012 r. spadły do 4,8 mld USD, a w 2013 r. roku były ujemne po raz pierwszy, od kiedy NBP prowadzi statystyki w obecnej metodologii, czyli od 2000 r. Oczywiście należy zadać pytanie, czy to tylko chwilowy wyłom w danych, czy też z jakichś powodów Polska stała się mniej atrakcyjna dla globalnych korporacji. Co prawda w rankingu atrakcyjnych lokalizacji dla BIZ opracowanym przez *AT Kearney* Polska w 2013 r. awansowała z 23. na 19. miejsce, ale jak widać tego typu opinie nie przekładają się na decyzje finansowe, a ponadto daleko nam do miejsc piątego i szóstego, które Polska zajmowała w tym rankingu w latach 2005 i 2010.

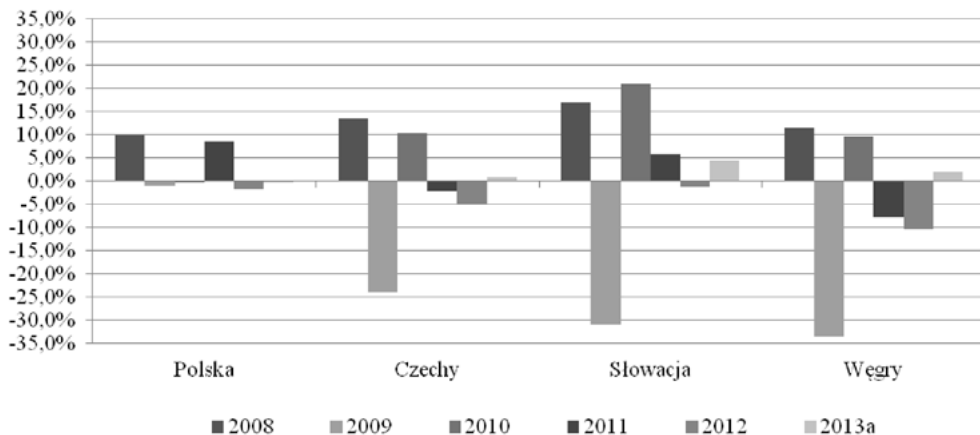
Porównanie tempa zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech – tj. w krajach będących tradycyjnie naszymi głównymi konkurentami w absorpcji inwestycji zagranicznych w regionie – wyraźnie wskazuje, że choć poziom i dynamika akumulacji we wszystkich krajach Europy Środkowej i Wschodniej, które w 2004 r. wstąpiły do UE, znajdują się przede wszystkim pod wpływem czynników egzogenicznych, to występują pomiędzy nimi istotne różnice (wykres 6)⁷. Dochodzi do kon-

⁷ Wysokość nakładów inwestycyjnych w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech w okresie 2008–2013 podano na podstawie danych Eurostatu zamieszczonych na stronie internetowej: <http://epp.eurostat.ec.eu.int>.

wergencji trendu i dynamiki zmian wysokości nakładów inwestycyjnych w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech, zaś ten stosunkowo podobny dla całej tej grupy wzorzec zaczyna się coraz bardziej różnić od mechanizmów obserwowanych w Polsce.

Wykres 6

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



^a dane wstępne.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

W Czechach w 2013 r. wskaźnik wzrostu realnej wartości inwestycji szacuje się na poziomie 0,8% i – podobnie, jak to miało miejsce w przypadku wszystkich, traktowanych jako punkt odniesienia dla Polski, krajów – oznaczało to przełamanie dotychczasowego, negatywnego trendu w zakresie kształtowania się tego składnika popytu globalnego. Niemniej jednak, czeska gospodarka wciąż nie może powrócić do poziomu inwestycji, jaki notowany był w 2008 r. i po gwałtownym spadku tych nakładów, do jakiego doszło w 2009 r. (o 24%), a następnie w latach 2011–2012 (skumulowany spadek o 7,5%), 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 w 2013 r. wzrost wartości nakładów inwestycyjnych (o 4,4%), co może wskazywać, iż sytuacja w tych dwóch krajach zaczyna się coraz bardziej różnicować. Słowacja, jako jedyny, obok Polski, kraj z analizowanej grupy, zdołała wprawdzie zachować dodatnią dynamikę wzrostu nakładów inwestycyjnych w 2011 roku, niemniej tempo wzrostu w 2011 r. kształtowało się na nieznacznie niższym – w porównaniu do polskiego – poziomie. Jednak zarówno w roku 2010, jak i 2013, inwestycje na Słowacji rosły, podczas gdy w Polsce wysokość tej składowej popytu globalnego malała. A zatem, o ile do końca 2009 r. można było postawić hipotezę, iż profil zmian nakładów inwestycyjnych na

Słowacji jest niemal identyczny, jak w Polsce, o tyle rok 2010 stanowi tutaj bardzo wyraźną cezurę. Warto również podkreślić, iż nakłady inwestycyjne na Słowacji podlegają najwyższemu – spośród wszystkich analizowanych krajów – wahaniom. Zarówno w okresach wzrostu, jak i spadku wartości tego składnika popytu globalnego, dynamika zmian jest w tym kraju najwyższa.

Węgrom, podobnie jak Czechom i Słowacji, w 2013 r. również udało się zanotować dodatnie tempo wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych (1,9%). Tym samym, Polska pozostaje jedynym krajem w analizowanej grupie, któremu w 2013 r. nie udało się osiągnąć dodatniego tempa wzrostu nakładów inwestycyjnych.

Dynamika inwestycji – próba prognozy

Analiza kształtowania się poszczególnych składowych popytu globalnego w kolejnych kwartałach 2013 i wstępne, cząstkowe dane za pierwszy kwartał 2014 r., pozwalają na postawienie hipotezy o zdecydowanym odwróceniu dotychczasowego, niekorzystnego trendu w tym zakresie.

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 trwały (np. w okresie 1997–2003) niemal automatycznie można zaobserwować spowolnienie tempa wzrostu PKB. W momencie odwrócenia spadkowej tendencji tempa zmian nakładów kapitałowych (tj. od 2004 r. aż do roku 2008), tę samą tendencję można było zaobserwować w kontekście wskaźnika PKB. Szczególnie interesująca sytuacja, z punktu widzenia prognozowania zmian wartości nakładów inwestycyjnych, wystąpiła w okresie 2009–2010 i ponownie 2012–2013, 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. 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 których nakłady kapitału i pracy maleją, podczas gdy wartość TFP rośnie utrzymując dynamikę PKB na dodatnim poziomie. W przypadku nakładów pracy natomiast występuje sytuacja odwrotna – wyższa dynamika ich 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.

W tym kontekście, w 2013 r. doszło do odwrócenia dotychczasowych tendencji. Obniżaniu się tempa wzrostu gospodarczego towarzyszyła negatywna wprawdzie, ale jednak malejąca dynamika spadku inwestycji. Biorąc pod uwagę to, że punkt zwrotny tego

swoistego dla Polski „cyklu koniunkturalnego” wystąpił w I kwartale 2013 r., kiedy to wzrost PKB wyniósł jedynie 0,5% i utrzymywany był wyłącznie dzięki pozytywnemu wpływowi eksportu, kolejne kwartały oznaczały nasilenie się pozytywnych tendencji w zakresie kształtowania się popytu krajowego. W trzecim i w czwartym kwartale ubiegłego roku można już było mówić o pozytywnym wpływie wydatków krajowych na tempo wzrostu PKB, zaś wartość inwestycji zwiększała się odpowiednio o 0,6% i 1,3%. Opublikowane przez GUS dane za styczeń, w połączeniu z badaniami koniunktury w lutym 2014 r. wskazują na dalsze przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego, co szczególnie ważne w kontekście analizy wartości inwestycji, wzrost w równym stopniu ma być napędzany eksportem, co odbudową popytu konsumpcyjnego i rosnącymi nakładami inwestycyjnymi. Wszystkie te zmiany pozwalają sądzić, że tempo wzrostu wartości inwestycji w Polsce w 2014 r. wyniesie ok. 5%, przy założeniu, że wartość PKB – zgodnie z najnowszymi prognozami przedstawionymi przez Komisję Europejską – wyniesie co najmniej o 2,5%. Wyższe tempo przyrostu produkcji przekładać się będzie oczywiście na szybszy wzrost wartości nakładów inwestycyjnych.

Wypowiadający się w mediach przedstawiciele rządu, organizacji międzynarodowych, jak i niezależni eksperci, nie spodziewają się również w 2014 r. pojawienia się presji inflacyjnej, co oznacza pozostawienie przez RPP stóp procentowych na dotychczasowym poziomie, co najmniej do IV kwartału bieżącego roku. Niski koszt kredytu będzie zatem dodatkowym czynnikiem stymulującym wzrost nakładów inwestycyjnych.

Te niezwykle korzystne dane płynące z polskiej gospodarki, pozwalają niemal do minimum zredukować prawdopodobieństwo realizacji scenariusza zakładającego utrzymanie negatywnej dynamiki kształtowania się wartości nakładów inwestycyjnych. Scenariusz pesymistyczny w kontekście 2014 r. będzie raczej oznaczał, wzrost inwestycji na poziomie 2–3%, podczas gdy w scenariuszu optymistycznym można oczekiwać tempa wzrosty tej składowej popytu globalnego na poziomie ok. 7%.

Analizując prawdopodobieństwo realizacji pesymistycznego scenariusza należy wziąć pod uwagę trzy podstawowe czynniki. Po pierwsze, negatywny scenariusz uprawdopodobnia malejący strumień funduszy strukturalnych napływających do Polski z budżetu UE, związany z praktycznym wyczerpaniem się środków przyznanych Polsce w ramach perspektywy finansowej 2007–2013. Zdecydowana większość z inwestycji przeprowadzonych w latach 2011–2013 była albo bezpośrednio realizowana przez władze różnego szczebla (przede wszystkim samorządy), albo współfinansowana ze środków unijnych zasilających sektor prywatny. Jednak z naturalnych względów (pierwszy okres kontraktowania środków w ramach perspektywy finansowej 2014–2020), ten korzystny klimat inwestycyjny w sektorze publicznym będzie się zdecydowanie pogarszał w 2014 r. i zapewne w ciągu dwóch pierwszych kwartałów roku 2015. W sektorze przedsiębiorstw, alokowane w Polsce fundusze zostały już wykorzystane 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. Przedsiębiorstwa finansujące projekty inwestycyjne w ciągu najbliższych 12–15 miesięcy będą musiały polegać na zakumulowanych środkach własnych lub na kredycie bankowym. A koszt pieniądza z tych źródeł, jest znacznie wyższy, niż w kontekście bezzwrotnej dotacji.

Również w sektorze publicznym większość środków została wydatkowana, zarówno na szczeblu krajowym, jak i lokalnym. Te, które w dalszym ciągu są do dyspozycji – choćby w ramach 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 realizowaną przez rząd strategią nakierowaną na trwałe 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 POIiŚ). Tym samym dalsza absorpcja środków w tym programie dodatkowo się obniży, a wraz z nią również wartość nakładów inwestycyjnych sektora publicznego.

Po drugie, istotnym problemem związanym z wysokością nakładów inwestycyjnych w Polsce w długim okresie, pozostaje struktura tych wydatków, która w perspektywie kolejnych 5–10 lat można ograniczyć tempo wzrostu gospodarczego do poziomu 2–3,5%, skazując tym samym polską gospodarkę na tzw. „pułapkę średniego rozwoju”. A to z kolei, zgodnie z opisanym wyżej mechanizmem sprzężenia zwrotnego pomiędzy dynamiką całej gospodarki i dynamiką inwestycji znacząco ograniczać będzie tempo ich wzrostu. 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, zostaną wyczerpane. 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 przedefiniowanie instytucji otoczenia rynkowego, w tym przede instytucji zabezpieczających dopływ czynników 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).

Po trzecie, negatywny scenariusz niewielkiego wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych może stać się bardziej prawdopodobny ze względu na gwałtowne spowolnienie

tempa napływu strumienia BIZ, z jakim mieliśmy do czynienia w latach 2012–2013. Długookresowa atrakcyjność Polski, jako miejsca lokowania BIZ pozostaje co najwyżej na umiarkowanym poziomie. 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. Oczywiście, 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 ze stagnacją w strefie euro. Jednak wraz z rosnącymi płacami i spodziewaną aprecjacją polskiej waluty, coraz wyższe jednostkowe koszty pracy będą zmniejszać atrakcyjność nawet tych specyficznych inwestycji.

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 2014 r. nie pojawiają się żadne nieoczekiwane czynniki, ani pozytywne, ani negatywne. Wskazywane, jako element uprawdopodobniający realizację korzystnego scenariusza ekspansywne nastawienie Rady Polityki Pieniężnej, stymulujące wzrost wartości kredytu dla przedsiębiorstw będzie możliwe 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 i trwałej (przynajmniej w średnim okresie) podwyżki cen, związanej z pogarszającą się sytuacją polityczną na Ukrainie i w Rosji. Ten sam efekt będzie miało utrzymywanie się negatywnych konsekwencji kryzysu finansowego w Grecji, Portugalii i Hiszpanii, ograniczające dynamikę ożywienia gospodarczego w strefie euro. Pogarszająca się sytuacja polityczna, czy wręcz jej daleko idąca destabilizacja w bezpośrednim sąsiedztwie Polski może również wpłynąć negatywnie na poziom optymizmu przedsiębiorstw i gospodarstw domowych w USA, co może znacząco ograniczyć tempo wzrostu tej gospodarki i tym samym jej najważniejszych partnerów handlowych z UE (przede wszystkim Niemiec). Szczególnie, że rok 2014 rozpoczął się serią kryzysów na rynkach wschodzących (m.in. Turcja, Afryka Południowa, Rosja), nie tylko destabilizując kursy walutowe wszystkich krajów zaliczanych do tej grupy (w tym oczywiście Polski), ale poddając w wątpliwość tezę o definitywnym zakończeniu globalnego kryzysu.

Z drugiej strony, w sytuacji, w której w strefie euro doszłoby do szybkiego ożywienia gospodarczego, zaś sytuacja gospodarcza i polityczna na Ukrainie i przede wszystkim w Rosji nie uległaby trwałemu pogorszeniu 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

Od początku lat 90. XX wieku infrastruktura techniczna jest przedmiotem badań jako jeden z dodatkowych czynników produkcji, szeregowana najczęściej obok kapitału fizycznego i pracy. Określana jest często jako czynnik wspomagający inne czynniki produkcji.

W literaturze wyróżnia się najczęściej trzy główne efekty infrastruktury w gospodarce realnej:

- infrastruktura (publiczna), wykorzystywana nieodpłatnie, stanowi bezpośredni nakład w procesie produkcyjnym. Wpływ infrastruktury można zatem określić jako efekt darmowego nakładu. Infrastruktura stanowi w tym przypadku dodatkowy, bezpłatny czynnik produkcji;
- infrastruktura (publiczna i prywatna) ułatwia innowacje (modernizując procesy wytwórcze), dzięki czemu pośrednio wpływa na produkcję, produktywność oraz konkurencyjność;
- infrastruktura (publiczna i prywatna) może wpływać na produktywność innych czynników produkcji. Infrastruktura może być substytucyjna lub komplementarna względem innych czynników i w ten sposób zmieniać ich produktywność, co można sprecyzować jako efekt „skrzywienia” czynników (Mackiewicz-Łyziak, 2010).

Infrastruktura ma ważne znaczenie dla konkurencyjności poprzez wpływ na produktywność w gospodarce narodowej. Wpływ ten może być różny w zależności od tego, czy dany sektor produkuje na eksport czy też nie. Im większe jest znaczenie infrastruktury w procesie produkcji i eksportu, tym większy jest również jej wpływ na konkurencyjność międzynarodową.

Podobnie jak w latach poprzednich, także w 2013 roku kontynuowano w Polsce przyspieszony proces inwestycyjny w obszarze infrastruktury technicznej. Było to związane z wykorzystaniem środków z Funduszu Spójności oraz funduszy strukturalnych Unii Europejskich (budżet UE na lata 2007–2013). Głównym obszarem inwestycji była infrastruktura transportowa (drogowa i kolejowa). W sumie w ramach inwestycji wspieranych przez UE powstało:

- 10 948 km dróg, w tym 1 355 km autostrad i dróg ekspresowych;
- 1 653 km zbudowanych lub zmodernizowanych linii kolejowych;
- 2 127 zakupionych lub zmodernizowanych jednostek taboru komunikacji miejskiej;
- 408 oczyszczalni ścieków;
- 46 012 km sieci Internetu szerokopasmowego (MIR).

Infrastruktura drogowa

W 2013 r. oddano do użytkowania 350 km nowych dróg o znaczeniu ponadregionalnym, w tym 120 km autostrad, 181 km dróg ekspresowych i ok. 48 km dróg krajowych. Jest to o ok. połowę mniej aniżeli w rekordowym, 2012 r. (294 km nowych autostrad oraz 330 km nowych dróg ekspresowych). Remontowi poddano 677 km dróg na 246 odcinkach. W efekcie na koniec 2013 r. sieć dróg szybkiego ruchu w Polsce liczy 2 759 km, w tym 1 491 km autostrad i 1 268 km dróg ekspresowych. Do końca 2014 roku oddanych będzie około 500 km nowych dróg (GDDKiA, 2013 – por. tabela 4).

Tabela 4

Długość autostrad i dróg ekspresowych w 2004 i 2014 r. w Polsce [km]

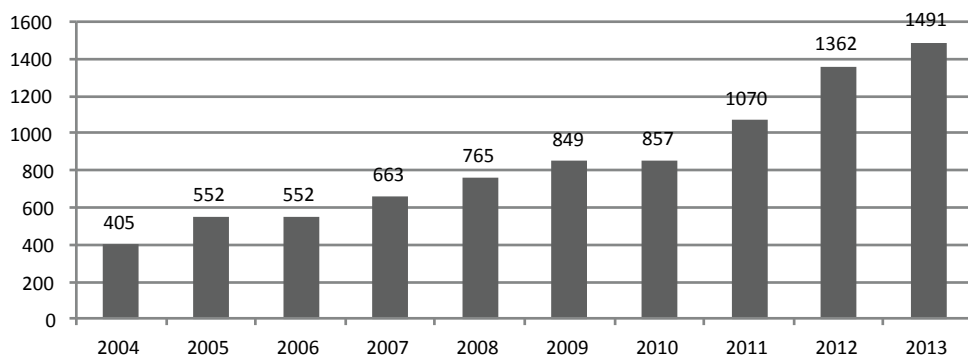
	2004	2014
Autostrady	405	1491
Drogi ekspresowe	226	1268
Razem	631	2759

Źródło: GDDKiA.

Wzrost ilości i jakości dróg należy wiązać z członkostwem Polski w Unii Europejskiej, a szczególnie budżetem na lata 2007–2013, którego Polska była największym beneficjentem. I tak w latach 2007–2013 w Polsce powstało 2 871 km nowych dróg, w tym 1 695 km autostrad i dróg ekspresowych, a 5 739 km dróg zostało wyremontowanych.

Wykres 7

Łączna długość autostrad i dróg ekspresowych w Polsce w latach 2004–2013 [km]



Źródło: GDDKiA (2014).

W wyniku ww. nakładów wskaźnik gęstości sieci autostrad na 100 km² powierzchni wzrósł w tym czasie w Polsce o ponad 100%, a długość dróg ekspresowych i autostrad w Polsce zwiększyła się 2,5-krotnie. Dynamika wzrostu liczby kilometrów autostrad w latach 2007–2012 w Polsce to 106% (GDDKiA, 2013).

Infrastruktura kolejowa

Polska jest wyposażona w relatywnie gęstą sieć linii kolejowych. Od 1989 r. ich długość ulega jednak sukcesywnemu zmniejszeniu. W 2013 r. długość sieci kolejowej wyniosła 19 191 km linii kolejowych (to jest 37 076 km torów) w tym 27 768 km torów szlakowych i głównych zasadniczych na stacjach oraz 9 308 km torów stacyjnych (PKP PLK, 2014).

Pozytywnym wyróżnikiem Polski na tle Unii Europejskiej jest wysoki stopień elektryfikacji, przynoszący wymierne oszczędności energetyczne i ekologiczne. Jednakże nie zmienia to faktu, że także infrastruktura kolejowa (włączając w to szyny i trakcje, dworce kolejowe, sygnalizację, oprzyrządowanie techniczne i przejazdy kolejowe) jest w dużym stopniu przestarzała i nie spełnia standardów dla przejazdów składów kolejowych wysokiej prędkości. Zaletą krajowej sieci kolejowej jest istnienie połączeń szerokotorowych z Rosją oraz państwami WNP. Zapewniają one szybki i niezawodny transport towarów na rynki wschodnie⁸.

Długość torów linii kolejowych z dobrą oceną stanu technicznego stanowiła 43% całkowitej długości torów, 30% z oceną dostateczną, 23% z oceną niezadowalającą oraz 4% z oceną złą.

Największą zmianą o charakterze strategicznym na korzyść sieci kolejowej jest decyzja rządu o zmianie priorytetów inwestycyjnych w zakresie transportu. W ślad za tym relatywnie większe niż do tej pory środki finansowe są (i będą) kierowane na kolejnictwo, kosztem infrastruktury drogowej. Ponadto zmiany systemowe w inwestycjach kolejowych w latach 2012–2013 przyczyniły się do zwiększenia efektywności absorpcji środków z UE. Jeszcze w pierwszej połowie 2012 r. krytycznie zagrożonych było około 40% prowadzonych projektów. Aby podnieść efektywność środków UE, Komisja Europejska zezwoliła na wykonywanie projektów rewitalizacyjnych, a nie tylko modernizacyjnych, jak było dotychczas (PKP PLK, 2014).

W efekcie to PKP PLK stało się największym beneficjentem środków unijnych w Polsce. Jest to dobry prognostyk na kolejne lata kolejnictwa w Polsce – wydatki PKP PLK na inwestycje w latach 2008–2011 wyniosły ok. 14 mld zł, zaś w latach 2012–2015 mają sięgnąć ok. 31 mld zł. W 2014 roku planowane są modernizacje na szlakach kolejowych obejmujące łącznie 3 tys. km linii kolejowych.

⁸ Sieć szerokotorowa liczy 400 kilometrów. Szlak ten rozpoczyna się w Sławkowie na Górnym Śląsku, gdzie ulokowana jest największa przeładunkowa rampa towarowa w Polsce, i wiedzie dalej do Hrubieszowa leżącego na granicy Unii Europejskiej z Ukrainą.

Procesowi modernizacji poddawany jest również tabor kolejowy. Główne inwestycje PKP Intercity to m.in. zakup 40 elektrycznych zespołów trakcyjnych, 20 pociągów Pendolino, 10 pociągów piętrowych, modernizacja 218 wagonów, zakup 45 nowych wagonów, 10 lokomotyw spalinowych oraz modernizacja 20 lokomotyw. Te inwestycje pozwolą na znaczący skok jakościowy w zakresie wyposażenia technicznego kolei, co wraz ze skróceniem czasu przejazdów powinno przyczynić się do wzrostu liczby pasażerów. PKP szacuje, że z samego Pendolino w 2015 roku skorzysta 3,4 mln pasażerów, w 2016 roku – ok. 4,3 mln, a w 2019 roku – 4,9 mln, przy średnim wypełnieniu tych pociągów w 65%.

Perspektywa inwestycyjna na kolejne lata jest korzystna głównie ze względu na współfinansowanie ze strony UE. Tylko z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko Polska otrzyma na infrastrukturę drogową i kolejową 27,5 mld euro, kwota zbliżona do poprzedniego budżetu (2007–2013). Szczególnie wzrosnąć ma po stronie wydatków udział kolejnictwa.

Infrastruktura lotniskowa

Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej i otwarcie polskiego rynku lotniczego spowodowało gwałtowne zwiększenie dynamiki rozwoju rynku usług lotniczych. Temu procesowi sprzyjała rosnąca emigracja Polaków do państw UE, które od 2004 r. otworzyły swoje rynki pracy. Pojawienie się tzw. tanich przewoźników (Ryanair i Wizzair) na polskim niebie zachęcało do korzystania z linii lotniczych w miejsce ruchu autobusowego. W efekcie liczba odprawionych pasażerów wzrosła z 8,8 mln osób w 2004 r., do ok. 25,2 mln (dane wstępne) w 2013 roku. Oznacza to wzrost ruchu pasażerskiego w ciągu dziesięciu lat od wstąpienia do UE o ok. 310% (ULC, 2008; 2013).

Aby sprostać coraz większej popularności transportu lotniczego procesowi modernizacji i rozbudowie podlegała infrastruktura lotnisk i portów lotniczych. Obecnie w Polsce funkcjonuje 13 portów lotniczych, na których są odprawiani pasażerowie. Kolejne 3 (Gdynia, Radom, Szymany) są w budowie bądź są uruchamiane sezonowo. Ważnym impulsem do podniesienia jakości obsługi pasażerów była organizacja przez Polskę i Ukrainę w 2012 Mistrzostw Europy w piłce nożnej. Cztery porty lotnicze miast – gospodarzy rozgrywek wydały łącznie na inwestycje ponad 1,7 mld zł.

W efekcie infrastruktura dla ruchu lotniczego w Polsce jest bardzo dobrze rozwinięta. Lotniska prezentują europejski poziom, odzwierciedlający wielkość kraju i popyt na usługi lotnicze.

Żegluga śródlądowa i porty morskie

Chociaż Polska jest państwem nizinnym, posiada relatywnie słabo rozwiniętą żeglugę śródlądową. Długość dróg wodnych w 2013 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 spada i wynosi obecnie ok. 0,25% (GUS, 2013).

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. 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 (MIR, 2014).

Wszystkie polskie porty odnotowały w 2013 r. wzrost przeładunku towarów. Port w Gdańsku po raz pierwszy w historii przekroczył barierę 30 mln ton. Port Gdynia zakończył rok 2013 bilansem przeładunków blisko 18 mln ton. Jest to wynik o 11,7% wyższy niż w roku 2012. W portach Szczecin i Świnoujście przeładowano 22,7 mln ton towarów, co stanowiło wzrost w porównaniu do 2012 roku.

Infrastruktura energetyczna

W Polsce zużycie energii pierwotnej sukcesywnie się zmniejsza od czasu zainicjowania w 1989 r. procesu przemian polityczno-gospodarczych, nastąpiło ponad dwukrotne zwiększenie efektywności energetycznej procesów wytwórczych w Polsce. W parze ze zmniejszeniem zużycia energii szło sukcesywne wycofywanie z użytkowania najbardziej wyeksploatowanych urządzeń wytwórczych i instalacji przesyłowych. Przez wiele lat proces ten zapewniał utrzymanie infrastruktury na relatywnie dobrym poziomie.

Te proste rezerwy bez nowych inwestycji uległy wyczerpaniu i dzisiaj głównym problemem infrastruktury energetycznej w Polsce pozostaje wysoka dekapitalizacja urządzeń wytwórczych. 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%) jest już zdekapitalizowana: 15% bloków ma ponad 50 lat, a 40% ponad 40 lat. Średnia sprawność energetyczna bloków wytwórczych w Polsce wynosi około 35% wobec sprawności nowych jednostek na poziomie około 45%⁹.

⁹ Ponadto na początku 2016 r. mają wejść w życie przepisy mocy Dyrektywy 2001/80 w sprawie ograniczenia emisji niektórych zanieczyszczeń do powietrza z dużych źródeł spalania (LCP), Dyrektywy 2001/81 w sprawie krajowych limitów emisji SO₂ i NO_x. Oznaczać to będzie, że efektywność ekologiczna części urządzeń w Polsce będzie poniżej poziomu dopuszczalnego przepisami.

Z uwagi na znaczny udział paliw stałych w zużyciu energii pierwotnej, Polska nadal cechuje się wysoką, czyli niekorzystną relacją emisji w stosunku do zużywanej energii. Emisyjność jest o ok. 1/3 wyższa aniżeli średnia dla UE27, jak również państw Europy Środkowej. Pozytywnym wyróżnikiem Polski jest jedynie niski poziom wskaźnika emisji *per capita*, zbliżony do średniej innych państw UE. Jest to pochodną zdecydowanie mniejszego, ogólnego zużycia energii *per capita* niż w przypadku wyżej rozwiniętych państw.

W zakresie elektroenergetyki, w Polsce stopniowo rośnie zapotrzebowanie na energię elektryczną. W 2014 r. w końcu ruszyła budowa największej inwestycji elektroenergetycznej od 1989 r., tj. budowa dwóch bloków elektrowni Opolo II o łącznej mocy 1800 MW. Budowa bloku numer 5 ma zakończyć się po upływie 54 miesięcy, a bloku numer 6 po 62 miesiącach. Rozpoczęcie tej inwestycji było kilkukrotnie przekładane z uwagi na wątpliwości, co do jej opłacalności, ale zdecydowane stanowisko rządu przesądziło o uruchomieniu projektu.

Znaczące środki mają przeznaczyć także Polskie Sieci Elektroenergetyczne na rozbudowę sieci przesyłowej i dystrybucyjnej. Do 2025 r. na ten cel ma zostać wydane 23 mld zł, z czego ok. 9 mld zł w latach 2014–2018.

Początek 2014 r. przyniósł również znaczący postęp dla projektu budowy pierwszej polskiej elektrowni atomowej. 28 stycznia 2014 roku rząd zaakceptował Polski Program Energetyki Jądrowej, który ustala m.in. harmonogram wybudowania dwóch elektrowni jądrowych oraz przygotowania pod te inwestycje infrastruktury regulacyjnej i organizacyjnej. Jest to projekt długookresowy. Ocenia się, że od tej decyzji do uruchomienia elektrowni minie nie mniej niż 15 lat. W przypadku Polski, dla wdrożenia energetyki jądrowej konieczna jest budowa prawie całej infrastruktury niezbędnej dla rozwoju i funkcjonowania energetyki jądrowej (prawnej, organizacyjnej, instytucjonalnej, zaplecza naukowo-badawczego, systemu szkolenia kadr). (Ministerstwo Gospodarki, 2014).

Za to już w grudniu 2014 ma zostać oddany do użytkowania inny sztandarowy projekt infrastruktury energetycznej – terminal do odbioru skroplonego gazu LNG w Świnoujściu. Jego budowa pozwoli na uzyskanie przez Polskę możliwości importu gazu z alternatywnych kierunków geograficznych i większe uniezależnienie od dostaw rosyjskich.

Jest to tym bardziej istotne z uwagi na prognozy rosnącego zapotrzebowania na gaz ziemny – w Polsce ma nastąpić wzrost zużycia gazu o 12,2% do 2020 r. i o 32,5% do 2030 r. (wzrost do poziomu 20,2 mld m³). Tak duże zmiany popytu wymagają rozbudowy i modernizacji infrastruktury gazowej. Polska sieć przesyłu gazu po latach stagnacji i niskich inwestycji wymaga prac modernizacyjnych. Aż 62% długości gazociągów przesyłowych ma więcej niż 26 lat. Jedynie 3% to gazociągi mające mniej niż 5 lat. Koszty wymiany najstarszych odcinków gazociągów przesyłowych osiągną poziom 14 mld zł w perspektywie do 2025 r. (Gaz-System).

Na początku roku 2014 r. powinien zostać przedstawiony projekt dokumentu „Polityka energetyczna Polski do roku 2050”. Obecnie obowiązuje program polityki energetycznej do roku 2030. W nowej polityce prawdopodobnie zostanie założony wzrost znaczenia gazu ziemnego z własnych źródeł (w tym niekonwencjonalnych) oraz z importu i zmniejszenie znaczenia węgla kamiennego i brunatnego.

Wnioski

Lata 2004–2014 to dziesięć lat obecności Polski w Unii Europejskiej i okres dynamicznego rozwoju infrastruktury technicznej w Polsce. W znacznym stopniu było to konsekwencją napływu funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności, które postawiły do dyspozycji kwotę 67,3 mld euro. Polska stała się największym beneficjentem pomocy strukturalnej UE, dzięki wsparciu której w okresie 10 lat powstało aż 10 948 km dróg, w tym 1 355 km autostrad i dróg ekspresowych, a także zbudowano, bądź zmodernizowano 1 653 km linii kolejowych. Te inwestycje umożliwiły Polsce zmniejszenie dystansu rozwojowego do innych państw Unii Europejskiej.

Intensywnemu rozwojowi podlegała również infrastruktura lotniskowa. Polska obecnie dysponuje siecią nowoczesnych portów lotniczych w największych miastach oraz portami regionalnymi – jest to struktura odpowiadająca popytowi na usługi przewozu lotniczego w Polsce.

W latach 2004–2014 nie udało się natomiast powstrzymać procesu dekapitalizacji infrastruktury energetycznej. Większość planów inwestycyjnych nie doczekała się realizacji, czego główną przyczyną są zmieniające się uwarunkowania prawne, regulacyjne i środowiskowe. Dopiero początek 2014 r. przyniósł decyzję o budowie nowych dużych bloków energetycznych (Opole II) oraz rozpoczęto Polski Program Energetyki Jądrowej.

Z uwagi na przyjęcie korzystnego dla Polski budżetu UE na lata 2014–2020 perspektywy dla dalszej poprawy stanu infrastruktury technicznej w Polsce są dobre. Pozytywnie należy ocenić zmianę priorytetów inwestycyjnych w kierunku transportu zbiorowego (linie kolejowe i tabor) oraz zmniejszenie wsparcia na rozwój lotnisk. Dzięki środkom krajowym, uzupełnionym o środki unijne kolejne lata powinny przynieść dalszą konwergencję infrastruktury technicznej w Polsce do poziomu bardziej rozwiniętych państw UE. Jednakże znaczenie infrastruktury dla konkurencyjności Polski będzie się zmniejszać, jako że Polska osiągnęła poziom rozwoju, który zmusza nasz kraj do szukania nowych źródeł przewag konkurencyjnych.

Bibliografia

- Eurostat, (2014), www.ec.europa.eu/eurostat/.
- Gaz-System, (2014), www.gaz-system.pl.
- GDDKiA, (2013), Raport Roczny.
- GDDKiA (2014), Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad, www.gddkia.gov.pl.
- Mackiewicz – Łyziak, J., (2010), *Wpływ infrastruktury na produktywność w gospodarce Polski*, „Gospodarka Narodowa” nr 3, s. 41–61.
- GUS, (2013), *Mały Rocznik Statystyczny 2012.*, Warszawa 2013.
- GUS, (2014), *Biuletyn Statystyczny Nr 1*, luty, Warszawa.
- Ministerstwo Gospodarki, (2014), www.mg.gov.pl.
- MIR, (2014), Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, www.mir.gov.pl.
- PKPPLK, (2014), Polskie Linie Kolejowe, www.plk-sa.pl.
- PSE, (2013), Raport Roczny.
- PwC, (2013), *Budowa dróg w Polsce. Fakty i mity, doświadczenia i perspektywy*. Warszawa.
- Raport o sytuacji w drogownictwie*, (2012), Zespół Sejmowej Komisji Infrastruktury.
- Reuters, (2013), *Roads to ruin*. 2013.
- ULC, (2008), *Analiza Rynku Transportu Lotniczego w Polsce w latach 2004–2006*. Warszawa.
- ULC, (2013), *Analiza Rynku Transportu Lotniczego w 2012 r. w Polsce*, Warszawa.

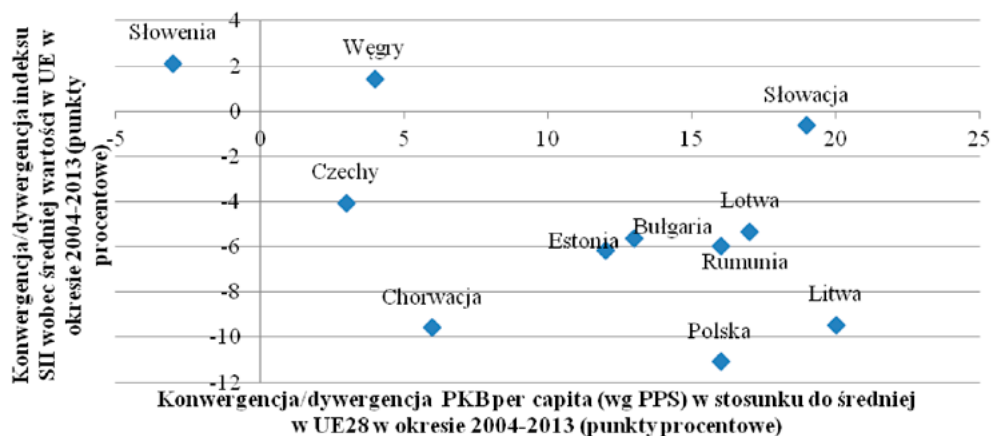
3.3. Restrukturyzacja narodowego systemu innowacji w Polsce w kontekście członkostwa w UE

Marzenna Anna Weresa, Małgorzata Stefania Lewandowska

Restrukturyzacja systemu innowacji w Polsce, podobnie jak i w pozostałych nowych krajach członkowskich UE z Europy Środkowej i Wschodniej (UE11), odbywała się stopniowo, z pewnym opóźnieniem w stosunku do przebiegu transformacji gospodarczej w tych państwach. Efekty restrukturyzacji systemów innowacji państw UE11 w powiązaniu z procesami konwergencji można przeanalizować odnosząc zmiany syntetycznego wskaźnika innowacyjności do zmian realnego PKB per capita. Ilustruje to wykres 8, gdzie na osi poziomej zaznaczono konwergencję (dywergencję) realnego PKB na mieszkańca w stosunku do średniej w UE28 (w p.p.) w okresie 2004–2013, a na osi pionowej, pokazano dla tego samego okresu zmianę syntetycznego wskaźnika innowacyjności (*Summary Innovation Index- SII*) w stosunku do średniej wartości dla UE28.

Wykres 8

Zmiany innowacyjności i PKB per capita (wg PPS) względem średnich wartości w UE w okresie 2004–2013 (punkty procentowe)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Eurostatu.

Okazuje się, iż konwergencji PKB per capita odnotowanej we wszystkich państwach UE11, za wyjątkiem Słowenii, towarzyszyły relatywnie wolniejsze zmiany innowacyjności tych państw, mierzonych za pomocą wskaźnika SII. Tempo wzrostu SII w latach 2004–2013 było w większości państw UE11 niższe niż wzrost średniej wartości wskaźnika SII dla UE28. Taka tendencja wystąpiła również w Polsce, a dwa wyjątki wśród krajów UE11 to Słowacja i Węgry, w których wystąpiła konwergencja wskaźnika SII w stosunku do średniej wartości dla UE. Jednakże w przypadku Słowenii doganianiu średniej UE w zakresie innowacyjności towarzyszyła dywersja realnego PKB per capita w porównaniu do średniej dla UE (wykres 8). Dane zestawione na wykresie 8 pokazują, iż w Polsce w okresie 2004–2013, mimo wzrostu realnego PKB per capita, nie następowało nadrabianie dystansu pod względem innowacyjności gospodarki w stosunku do średnich wartości w UE, nie mówiąc już o doganianiu europejskich liderów innowacyjności. Jakie są przyczyny tej negatywnej tendencji? Pozwoli je określić szczegółowa analiza porównawcza wskaźników składających się na SII, jednocześnie pokazując, w których obszarach restrukturyzacja narodowego systemu innowacji nie została zakończona. Syntetyczny obraz stanu rozwoju nauki i innowacyjności w Polsce na tle pozostałych państw UE11 przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5

Charakterystyka innowacyjności Polski na tle pozostałych państw UE11

	Indeks intensywności B+R, 2012		Ludność w wieku 25–64 lat, która ukończyła co najmniej średnie wykształcenie		Zasoby ludzkie dla sektora nauki i techniki – osoby z wyższym wykształceniem w dziedzinie matematyki i informatyki		Indeks doskonałości w zakresie nauki i techniki w 2010 r.		Indeks wpływu innowacji na gospodarkę w latach 2010–2011	Indeks nasycenia gospodarki wiedzą w 2010 r.	
	Wartość indeksu	Dynamika wzrostu w latach 2000–2011 (w %)	% ogółu w 2012	Zmiana od 2004 r. w pkt. proc.	Jako % ludności aktywnej zawodowo w 2012 r.	Zmiana od 2004 r. w pkt. proc.	Wartość indeksu	Dynamika wzrostu z lat 2005–2010 (%)		Wartość indeksu	Dynamika wzrostu w latach 2000–2011 (%)
Bulgaria	0,64	1,06	81,0	2,4	5,1	1,5	24,65	3,40	0,23	29,45	3,65
Czechy	1,88	4,23	92,5	5,7	9,3	2,0	29,90	4,58	0,50	39,58	2,91
Estonia	2,18	13,31	89,8	1,4	6,7	1,4	25,85	11,70	0,45	46,48	2,94
Łotwa	0,66	4,15	89,1	4,1	5,1	-3,0	11,49	-0,15	0,25	34,38	3,96
Litwa	0,90	4,13	93,4	0,4	6,5	0,0	13,92	2,62	0,22	35,28	5,04
Węgry	1,30	4,64	82,1	2,3	7,0	2,3	31,88	2,03	0,53	50,23	1,87
Polska	0,90	1,60	89,6	3,9	9,7	8,7	20,47	4,45	0,21	31,78	1,65
Rumunia	0,42	2,53	75,9	2,7	8,7	-7,3	17,84	7,81	0,38	28,35	5,86
Słowenia	2,80	12,47	85,0	3,5	5,1	-0,7	27,47	3,99	0,52	45,90	4,25
Słowacja	0,82	0,41	91,7	2,1	7,2	0,8	17,73	3,85	0,48	31,64	0,07
Chorwacja	0,75	-2,72	79,3	0,2	6,6	1,5	12,25	2,31	0,35	b.d.	b.d.
Średnio w UE28 ^a	2,06	0,80	74,2	2,1	8,7	-0,1	47,86	3,09	0,61	48,75	0,93

^a w przypadku braku danych dla UE28 podano średnią wartość dla UE27.

Źródło: Metodyka konstrukcji wskaźników i opracowanie danych na podstawie: European Commission (2013a), s. 5 oraz na podstawie danych z bazy Eurostatu.

Podstawowym wskaźnikiem opisującym sferę B+R od strony nakładów jest ich relacja do PKB (*R&D intensity*) i jej zmiany w czasie. W Polsce ta relacja kształtowała się w całej pierwszej dekadzie XXI wieku znacznie poniżej średniej wartości w UE28, wynosząc w 2012 roku 0,90% wobec 2,06% w UE28. Pozytywnym zjawiskiem jest

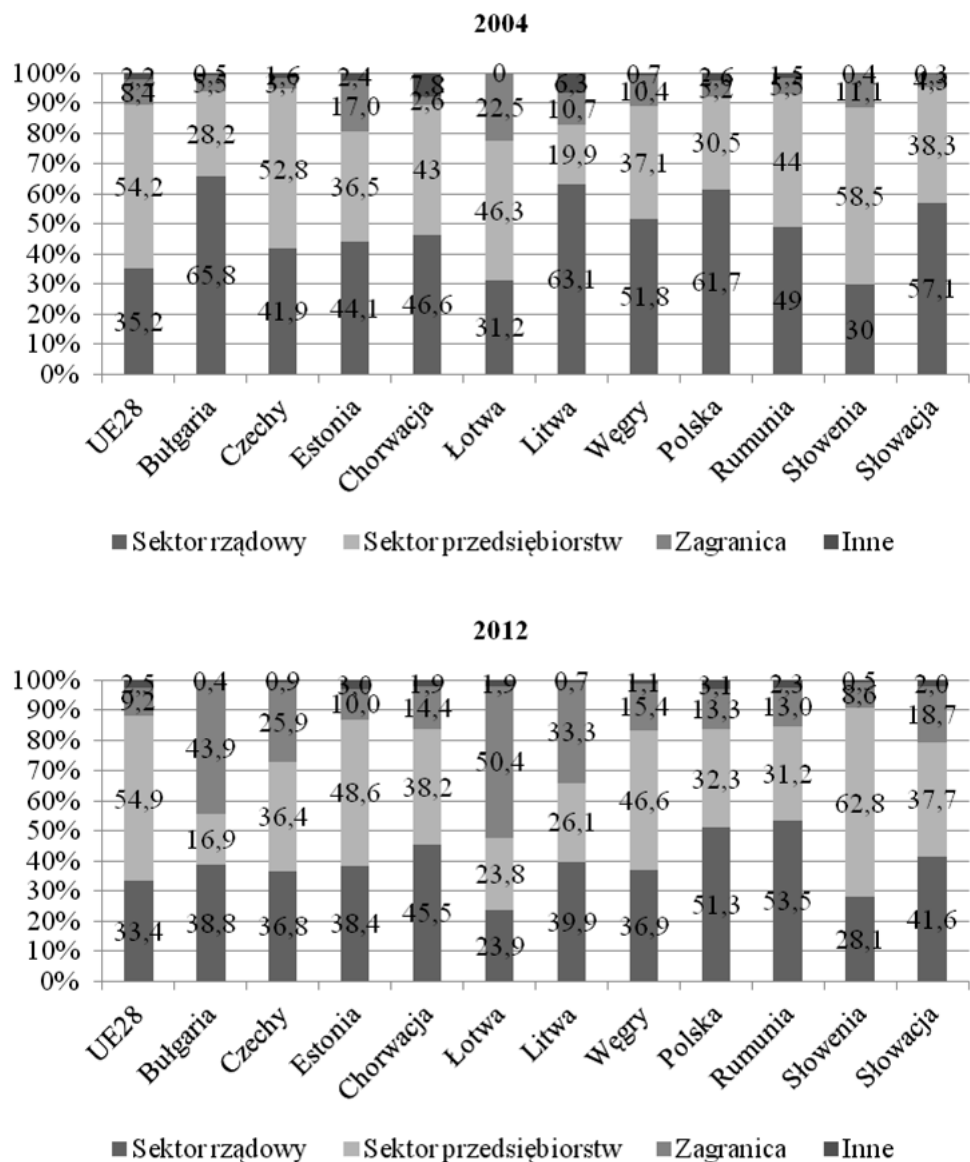
natomiast to, że średnie tempo wzrostu wskaźnika było dwukrotnie wyższe w Polsce od średniego tempa w UE (1,6% wobec 0,8%). W rezultacie, w 2012 r. tylko w dwóch krajach z grupy UE11, tj. Słowenii i Estonii, relacja nakładów na B+R do PKB przekroczyła średnią w UE (2,06%), a w okresie 2000–2011 odnotowano w tych państwach dwucyfrowe tempo wzrostu tego wskaźnika. Na tle całej grupy państw UE11 pod względem intensywności nakładów na B+R wyróżniają się ponadto Czechy oraz Węgry, gdzie wskaźniki kształtowały się na umiarkowanym poziomie (w 2012 r. odpowiednio: 1,88% i 1,30%). W pozostałych państwach UE11, nakłady na B+R nie przekraczały 1% PKB. Niska intensywność nakładów na B+R w Polsce znajduje odzwierciedlenie także w ich wartości przypadającej na jednego mieszkańca, która była w 2012 roku siedmiokrotnie niższa (73,6 euro) niż średnio w UE (516,2 euro) (GUS, 2013, s. 54).

W Polsce, podobnie jak i w większości państw UE11 nadal problemem jest odziedziczona z czasów gospodarki planowej struktura nakładów na B+R, z dominującą rolą sektora rządowego. Z tej grupy krajów, tylko cztery państwa (Estonia, Węgry, Słowenia i Litwa) dokonały znaczącej restrukturyzacji nakładów w kierunku zwiększenia udziału przedsiębiorstw w B+R (wykres 9).

W Polsce, w okresie 2004–2012 udział biznesu w nakładach na B+R pozostawał stabilny, oscylując wokół 30%. Zwiększył się natomiast udział środków z zagranicy w finansowaniu B+R – z 5,2% w 2004 roku do 13,3% w 2012 r., wzrost ten był w znacznym stopniu efektem napływu funduszy z UE. Udział środków europejskich w nakładach na B+R ogółem wzrastał w pierwszych latach członkostwa Polski w UE osiągając w 2006 r. poziom 5,6%. Następnie, w latach 2007–2009 spadł do 3,6% i dopiero od 2009 r. obserwuje się wzrost do 10,9% w 2012 r. Co ciekawe, chociaż systematycznie zwiększała się liczba podmiotów wykorzystujących fundusze UE w działalności badawczej, to liczba ta stanowi coraz mniejszy odsetek ogólnej liczby podmiotów aktywnych badawczo (najwyższy, ponad 23-procentowy ich udział odnotowano w 2006 r., a w 2012 r. podmioty korzystające z unijnych środków na B+R stanowiły 14,2% ogólnej liczby podmiotów aktywnych badawczo) (GUS, 2013, s. 66). Może to wskazywać na rosnącą koncentrację środków na B+R pozyskanych z UE w pewnej grupie podmiotów najbardziej aktywnych w pozyskiwaniu środków zewnętrznych.

Wykres 9

Zmiany struktury finansowania B+R: Polska na tle pozostałych państw UE11 – porównanie lat 2004 i 2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Eurostatu.

Reasumując, w okresie 2004–2012 w Polsce, podobnie jak w większości krajów UE11 nastąpiła pewna restrukturyzacja systemu innowacji pod względem finansowania badań, ale polegała ona na zwiększeniu udziału finansowania zagranicznego

(m.in. z funduszy UE). Nadal w większości państw UE11 sektor przedsiębiorstw nie jest podstawowym sektorem finansującym badania. Jednakże w czterech państwach z grupy UE11 wystąpiły odmienne tendencje. Są to: Estonia, Węgry, Litwa i Słowenia – w krajach tych zwiększył się udział biznesu w nakładach na badania, ale tylko w Słowenii udział przedsiębiorstw przekroczył 50% i kształtował się powyżej średniej w UE (wykres 9).

Ważnym elementem decydującym o funkcjonowaniu narodowego systemu innowacji jest kapitał ludzki. W porównaniu do średnich wskaźników opisujących zasoby ludzkie w UE, Polska, podobnie jak i większość pozostałych państw UE, pod tym względem wyróżnia się pozytywnie na tle średnich wskaźników w UE28. Ponadto, wzrost wskaźników opisujących kapitał ludzki był w okresie 2004–2012 szybszy w Polsce niż zmiany średnich wskaźników w UE. Polska uplasowała się na piątej pozycji w grupie UE11 pod względem udziału osób z wykształceniem średnim i wyższym w ogólnej liczbie ludności w wieku 25–64 lata, ze wskaźnikiem równym 89,6% w 2012 r., ale pod względem wzrostu tego wskaźnika notowanego od roku 2004 nasz kraj zajął trzecią lokatę, po Czechach i Łotwie. Podobne tendencje odnotowano w okresie 2004–2012 w odniesieniu do innego wskaźnika opisującego kapitał ludzki, tj. udziału ludności z wyższym wykształceniem w dziedzinie matematyki i komputeryzacji w ogólnej liczbie czynnych zawodowo. W Polsce, a także w Czechach oraz Rumunii wskaźnik ten kształtował się powyżej średniej w UE28 (w Polsce wyniósł 9,7% w 2012 r. wobec średniej w UE równej 8,7%) (tabela 5).

Podsumowując, ocenę zaawansowania restrukturyzacji systemów innowacji państw UE11 w aspekcie kapitału ludzkiego, należy odnotować pozytywne jej zmiany w okresie 2004–2012 oraz zwrócić uwagę na stosunkowo silną pozycję Polski, podobnie zresztą jak i większości państw analizowanej grupy.

W celu oceny na ile zmiany w finansowaniu B+R i zasobach kapitału ludzkiego przekładały się na pozycję Polski i innych państw UE11 w zakresie nauki i techniki, przeanalizowany zostanie indeks określony jako „doskonałość systemu nauki i techniki” (*Excellence in S&T*). Na indeks ten składają się cztery wskaźniki odzwierciedlające publikacje naukowe, cytowania i granty w relacji do liczby ludności, bądź wydatków na B+R¹⁰.

¹⁰ Wskaźnik składa się z czterech następujących zmiennych: 1) udział najczęściej cytowanych publikacji naukowych w ogólnej liczbie publikacji, w których przynajmniej jeden autor pochodzi z danego kraju; 2) liczba renomowanych uniwersytetów i publicznych jednostek badawczo-rozwojowych danego kraju w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców; 3) liczba patentów uzyskanych w procedurze międzynarodowej PCT w przeliczeniu na 1 milion mieszkańców danego kraju; 4) ogólna wartość grantów europejskich (ERC) uzyskanych przez dany kraj w relacji do wydatków na B+R sektora publicznego i wyższych uczelni. Szczegółowa metodologia zawarta jest w pracy: *Research and Innovation performance in EU Member States and Associated countries. Innovation Union progress at country level*, Directorate-General for Research and Innovation, European Commission 2013, s. 321.

We wszystkich państwach grupy UE11 wartości tego indeksu są znacznie niższe niż średnia dla UE28 (47,86 w 2010 r.). W analizowanej grupie można jednak wyłonić trzy podgrupy. Pozycję lidera w UE11 z wartością indeksu równą 31,88 w 2010 r. zajmują Węgry, gdzie jednak tempo wzrostu tego indeksu w latach 2005–2010 było niższe niż średnio w UE (2,03% wobec 3,09% w UE). Do grupy liderów w UE11 pod względem wskaźnika jakości nauki i techniki można zaliczyć również Czechy, Słowenię i Estonię. W państwach tych odnotowano stosunkowo wysokie wartości indeksu opisującego doskonałość systemu nauki i techniki na tle pozostałych państw UE11 (powyżej 25), a ponadto wzrost indeksu w okresie 2005–2010 był w tych krajach wyższy od średniej w UE (najwyższy w Estonii, 11,7%).

Polska, podobnie jak Bułgaria, Rumunia i Słowacja charakteryzuje się umiarkowanym poziomem tego indeksu na tle pozostałych państw UE11. W 2010 r. indeks ten wynosił dla Polski 20,47 – był to podobny poziom jak w Bułgarii, ale wyższy niż w Rumunii (17,84) i Słowacji (17,73). Warto jednak odnotować, że we wszystkich tych czterech państwach analizowany indeks, wykazywał wyższe tempo wzrostu w latach 2004–2010 niż średnia unijna. Do trzeciej, najsłabszej w UE11 podgrupy pod względem indeksu opisującego doskonałość systemu nauki i techniki zaliczają się Litwa, Chorwacja i Łotwa. Wartość indeksu w tych krajach kształtuje się w przedziale od 11,49 (Łotwa) do 13,92 (Litwa), a tempo jego wzrostu w okresie 2005–2010 było niższe od średniej unijnej, a na Łotwie nawet ujemne (tabela 6).

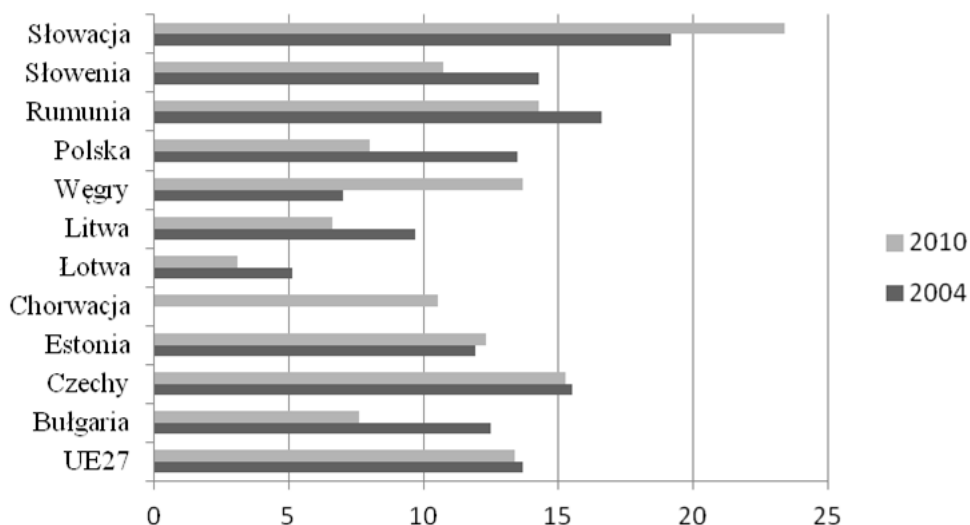
Podsumowując ocenę doskonałości systemu nauki i techniki w Polsce należy odnotować, że kraj nasz nie zalicza się do liderów w grupie państw UE11, plasując się za Węgrami, Czechami, Słowenią, Estonią oraz Bułgarią. Pod względem tempa wzrostu indeksu na tle UE11 wyróżnia się Estonia – indeks w tym kraju wzrastał prawie trzy razy szybciej niż średnio w UE. Okazuje się jednak, że nie ma też zbyt silnej korelacji między tempem wzrostu nakładów na B+R w dekadzie 2000–2011 i tempem wzrostu indeksu doskonałości. Współczynnik korelacji Pearsona wynosi 0,508 (tabela 6), co oznacza, iż wzrost intensywności B+R tylko w pewnym stopniu przekłada się na poprawę indeksu doskonałości nauki i techniki. W kontekście wskazanych powyżej niewielkich zmian struktury tych nakładów w większości państw UE11 (w tym także i w Polsce) można sądzić, iż kluczowe znaczenie dla istotnej poprawy jakości (doskonałości) systemu nauki i techniki ma prawdopodobnie wzrost zaangażowania sektora biznesu w finansowanie badań. Wniosek ten potwierdza przykład Estonii. W okresie 2004–2011 udział biznesu w nakładach na B+R wzrósł w tym kraju o ponad 12 p.p., stanowiąc prawie połowę ogółu nakładów na B+R, jednocześnie Estonia miała najszybsze wśród państw UE11 tempo wzrostu indeksu doskonałości nauki i techniki (11,70% w okresie 2005–2010, wobec średniej w UE27 również 3,09% – por. tabela 5).

Podobne wnioski można wysnuć analizując inny wskaźnik opisujący sprawność narodowych systemów innowacji, tj. indeks opisujący wpływ innowacji na gospodarkę

(*Index of economic impact of innovation*)¹¹. Wartości indeksu w okresie 2010–2011 były we wszystkich krajach UE11 niższe od średniej w UE (0,61). W Polsce wskaźnik ten osiągnął poziom znacznie niższy od średniej unijnej tj. 0,21. Na tle całej grupy pod względem wskaźnika wpływu innowacji na gospodarkę pozytywnie wyróżniają się: Węgry (0,53), Słowenia (0,52), Czechy (0,50), Słowacja (0,48) oraz Estonia (0,45). Są to również liderzy w grupie UE pod względem udziału obrotów ze sprzedaży wyrobów innowacyjnych w ogólnej wartości obrotów (wykres 10). W Polsce natomiast odsetek ten jest jednym z najniższych w analizowanej grupie państw i spadł z 13,5% w 2004 r. do 8% w 2010 r.

Wykres 10

Udział obrotów ze sprzedaży wyrobów innowacyjnych w ogólnej wartości sprzedaży



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

¹¹ Indeks składa się z pięciu wskaźników zdefiniowanych w opracowaniu *Innovation Union Scoreboard 2013*, Są to: 1) patenty uzyskane w procedurze międzynarodowej PCT w przeliczeniu na 1 mld euro PKB (według parytetu siły nabywczej, PSN); 2) zatrudnienie w wiodących działach przetwórstwa przemysłowego i usług jako odsetek ogółu zatrudnionych; 3) udział eksportu średnio wysokiej i wysokiej techniki w saldzie bilansu handlowego; 4) sprzedaż innowacji nowych dla rynku i nowych dla firmy jako procent obrotów przedsiębiorstw innowacyjnych; 5) Eksport usług wiodących jako procent eksportu usług. Szczegółowe informacje dotyczące metodyki obliczania indeksu oraz poszczególnych wskaźników zawierają prace: a) *Research and Innovation performance in EU Member States and Associated countries. Innovation Union progress at country level*, Directorate-General for Research and Innovation, European Commission 2013, s. 320; b) *Innovation Union Scoreboard 2013*, European Commission 2013.

Co ciekawe, nie ma jednak zbyt silnej korelacji między wartościami indeksu opisującego wpływ innowacji na gospodarkę a średnim tempem wzrostu intensywności B+R w latach 2000–2011. Współczynnik korelacji Pearsona między tymi zmiennymi wynosi 0,42 (tabela 6), co wskazuje, że wzrost nakładów na B+R niezbyt silnie powiązany jest z ekonomicznym wpływem innowacji na gospodarki państw UE11. Pewne znaczenie dla siły związku między tymi zmiennymi ma niewątpliwie podkreślany już powyżej fakt, iż wzrostowi nakładów na B+R w większości państw UE11 nie towarzyszyła restrukturyzacja źródeł finansowania badań.

Tabela 6

Współczynnik korelacji Pearsona między wybranymi wskaźnikami opisującymi narodowe systemy innowacji w państwach UE11

Korelowane zmienne	Indeks doskonałości nauki i techniki (Index of Excellence in S&T (2010))	indeks opisujący wpływ innowacji na gospodarkę (Index of economic impact of innovation)
Tempo wzrostu intensywności B+R (2000–2011)	0,508	0,421

Źródło: Obliczenia własne w programie SPSS na podstawie danych z: European Commission, (2013a).

Ogólny obraz pozycji innowacyjnej Polski i zmian jakie dokonały się w tym zakresie od momentu uzyskania członkostwa w Unii Europejskiej, warto uzupełnić o komentarz na temat profilu technologicznego Polski. Na podstawie analizy liczby uzyskanych patentów w Europejskim Urzędzie Patentowym w latach 2001–2010 według kraju pochodzenia wynalazcy i kraju pochodzenia zgłaszającego patent wyłonione zostały obszary specjalizacji technologicznej państw UE (European Commission, 2013). Profil specjalizacji Polski na tle pozostałych krajów UE11 syntetycznie przedstawiono w tabeli 7.

Kluczowe technologie, w których Polska ma przewagę technologiczne dotyczą takich dziedzin jak: żywność, rolnictwo i rybołówstwo, energia, informatyka, materiały, środowisko, bezpieczeństwo. Porównując specjalizację technologiczną państw UE11 należy zauważyć, że jest ona dość zróżnicowana. W wielu krajach specjalizacja obejmuje branże tradycyjne, takie jak np. rolnictwo i przetwórstwo żywności (Bułgaria, Chorwacja, Polska, Słowacja, Słowenia). W kilku krajach wśród dziedzin specjalizacji ważne miejsce zajmuje przemysł samochodowy, zaliczany do średnio wysokiej techniki (np. w Czechach, na Węgrzech i w Rumunii). Wśród dziedzin specjalizacji technologicznej państw UE11 znajdują się również technologie środowiskowe (np. w Słowenii, Czechach, Estonii, Polsce, Łotwie i na Węgrzech). W niektórych państwach z grupy UE11 tworzą się załączki specjalizacji w dziedzinach wysokiej techniki – jest to m.in. informatyka oraz nanotechnologie. Nie ma zatem jednorodnego modelu specjalizacji technologicznej w państwach UE11, co ma istotne implikacje dla polityki wspierania innowacji.

Wsparcie procesów innowacyjnych ma szczególne znaczenie w przypadku Polski, gdyż z przeprowadzonej powyżej analizy wynika, że restrukturyzacja narodowego systemu innowacji w Polsce nie została jeszcze zakończona. Co więcej, luka innowacyjna, jaka dzieli nasz kraj od średniego poziomu innowacyjności w UE powiększa się.

Tabela 7
Kluczowe technologie specjalizacji

Kraj	Obszary specjalizacji technologicznej
Bulgaria	rolnictwo, nanotechnologia, biotechnologia, informatyka, energia
Chorwacja	sektor opieki zdrowotnej, przemysł spożywczy i agrobiznes; technologia energetyczna; elektronika, zaawansowane materiały, techniki cyfrowe
Czechy	samochody, transport, budownictwo, materiały, energia i środowisko
Estonia	energia, środowisko, żywność i rolnictwo
Węgry	zdrowie, środowisko, samochody, biotechnologia
Łotwa	materiały, zdrowie, nanonauka, środowisko, energia
Litwa	technologie komunikacyjne (inne niż samochodowe i lotnictwo), technologie budowlane, energia
Polska	żywność, rolnictwo i rybołówstwo, energia, informatyka, materiały, środowisko, bezpieczeństwo
Rumunia	samochody osobowe, informatyka, nowe technologie produkcyjne, nanotechnologie, bezpieczeństwo
Słowacja	żywność i rolnictwo, energia, informatyka, materiały
Słowenia	zdrowie, żywność i rolnictwo, informatyka, materiały, nowe technologie produkcyjne, środowisko

Źródło: European Commission (2013a).

W tym kontekście powstaje pytanie o pożądane kierunki polityki innowacyjnej, które pozwoliłyby nadrobić istniejący dystans. Ponadto, warto zastanowić się, czy i w jakim zakresie możliwe jest nadrobienie tego dystansu dzięki wykorzystaniu środków na badania i rozwój z budżetu UE? Pewną wskazówką pomocną w poszukiwaniu odpowiedzi na te pytania może być analiza dotychczasowych doświadczeń Polski w zakresie efektów, jakie przyniosły pozyskane z UE środki na B+R dla innowacyjności polskiej gospodarki. Taka analiza może wskazać nowe wątki, ważne dla polskiej polityki innowacyjności, tym bardziej, że – jak wskazano powyżej – udział środków unijnych przeznaczonych na B+R w ogólnej wartości nakładów na B+R w Polsce charakteryzuje się od 2008 r. szybkim wzrostem – w 2012 r. nakłady na B+R ze źródeł UE stanowiły ponad 10% ogółu nakładów na B+R w Polsce (GUS, 2013).

Efekty dodatkowe wsparcia działalności innowacyjnej z funduszy Unii Europejskiej. Wyniki badań dla polskich przedsiębiorstw przemysłowych

W opracowaniach poświęconych zagadnieniom innowacyjności, za jedną z głównych jej barier, również w przypadku polskich przedsiębiorstw, uważa się niedobór zasobów finansowych (Guijarro-Madrid i in. 2009; Watkins i Paff, 2009; Lewandowska, 2012). Czynnikiem hamującym wzrost nakładów na B+R jest nieumiejętność przedsiębiorstw do przechwytywania wszystkich potencjalnych korzyści z inwestycji w innowacje, przy jednoczesnych jej wysokich kosztach (Berube i Mohnen, 2009).

Rząd może korzystać z szerokiej gamy narzędzi wspierania firm w tym zakresie, umożliwiając uzyskanie odroczenia w płaceniu podatków lub różnego rodzaju odliczeń od podatku, przyznając granty, preferencyjne pożyczki na prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej, tworząc laboratoria technologiczne i klastry innowacyjności. Jednak granty, nie są pozbawione wad, wynikających chociażby z asymetrii informacji którą dysponują innowator i agencja rządowa, z kosztownych procedur, korupcji i nie-rzadko również politycznych nacisków (Czarnitzki, Hanel i Rosa, 2011).

Zachęty, bodźce podatkowe skierowane na podejmowania działalności B+R (odroczenia w płaceniu podatków i ulgi podatkowe na badania i rozwój, umożliwienie obniżania kosztów od wypłacanych wynagrodzeń związanych z działalnością B+R, preferencyjne stopy od dochodów z tantiem i od innych dochodów związanych z posiadaniem zasobów wiedzy) mogą funkcjonować jako narzędzia rynkowe, których celem jest obniżenie kosztów krańcowych prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej. Takie podejście do rozwiązania problemu finansowania innowacji może być bardziej skuteczne niż bezpośrednie wspieranie działalności B+R (OECD, 2012), z uwagi na fakt, iż nie wymaga podejmowania arbitralnych decyzji dotyczących dystrybucji wsparcia na poszczególne sektory gospodarki, gałęzie przemysłu, przedsiębiorstwa. Więcej firm jest w ten sposób zachęcanych do podejmowania innowacji (Bloom, 2002).

Wśród decydentów panuje powszechne przekonanie, że zwiększanie publicznego wsparcia działalności B+R powoduje wzrost inwestycji w B+R w przedsiębiorstwie, a co za tym idzie podniesienie poziomu jego innowacyjności. Dla zbadania prawdziwości tego założenia, czyli tzw. „efektu dodatkowego stymulującego nakłady” (*input additionality*) konieczne jest oszacowanie, w jakim stopniu wykorzystywanie danego programu wsparcia przyczynia się w firmie otrzymującej wsparcie do podjęcia dodatkowych inwestycji w B+R.

Dla potrzeb niniejszego opracowania, oprócz badania wpływu publicznego wsparcia na inwestycje w zakup prac B+R, zbadamy również, czy występuje „efekt dodatkowy”, w przypadku inwestycji w zaawansowane technologicznie maszyny i urządzenia zakupione w celu wytwarzania nowych lub istotnie ulepszonych produktów i procesów.

Należy również pamiętać, że w licznych badaniach szukano odpowiedzi, czy publiczne wsparcie B+R jest komplementarne i stymuluje podejmowanie dodatkowych

wysiłków – czyli tzw. „efekt dodatkowy” (*additionality effect*), czy może jest substytucyjne dla podejmowania tej działalności – tj. pojawia się tzw. „efekt wypychania” (*crowding out effect*). W badaniach wydatków na B+R w firmach niemieckich nie stwierdzono wystąpienia „efektu wypychania”, zaś potwierdzono „efekt dodatkowy” wsparcia publicznego (Hussinger, 2003), podczas gdy w innych badaniach zaobserwowano „efekt wypychania” w przypadku finansowania B+R w przedsiębiorstwach dużych, zaś „efekt dodatkowy” wsparcia w firmach małych (Serrano-Velarde, 2008). Dodatkowo dowiedziono, że „efekt wypychania” jest częściej obserwowany w przypadku projektów komercyjnych, co wzmaga dyskusję, co do potrzeby bezpośredniego ich wspierania przez agendy rządowe (Bussom, 1999).

Tak jak „efekt dodatkowy stymulujący nakłady” (*input additionality*) umożliwia określenie, w jakim stopniu wsparcie publiczne skłania firmy do ponoszenia prywatnych wydatków na B+R, tak „efekt dodatkowy stymulujący wyniki” (*output additionality*) dotyczy i umożliwia zidentyfikowanie działania efektu dźwigni (*leverage effect*) na sprawność innowacyjną przedsiębiorstwa¹² (Luukkonen, 1998). Przykłady szacowania „efektu dodatkowego” zawierają prace Halperna (2010), który badając firmy węgierskie stwierdził związek między subsydiami a poziomem wydatków na B+R i innowacjami. Garcia i Mohnen (2010) wykazali natomiast, że uzyskanie wsparcia od jednostek rządowych znacznie zwiększa intensywność działań w obszarze B+R oraz zwiększa udział produktów innowacyjnych w sprzedaży ogółem. Jednak przy jednoczesnym wystąpieniu wsparcia ze strony centralnego i z Unii Europejskiej, ten drugi rodzaj wsparcia traci na znaczeniu.

Rządowe interwencje wpływają nie tylko bezpośrednio na poziom innowacyjności (Bergman, Ejeremo, Fisher i in., 2010 cyt. w Afcha, 2012), ale również pośrednio na poprawę poziomu wiedzy firm oraz poprawę ich relacji z otoczeniem (Norman, Klofsten, 2010). Zaobserwowanie tych zjawisk legło u podstaw pojęcia „efektu dodatkowego stymulującego zachowanie” (*behavioural additionality*), po raz pierwszy sformułowanego przez Buisseret, Cameron i Georghiou (1995), wykorzystywanego do mierzenia zmian ogólnego stanu firmy wynikającego z uzyskania publicznego wsparcia.

Ciekawym wątkiem badawczym niniejszego opracowania będzie sprawdzenie, czy istnieje „efekt dodatkowy” wzmacniający poziom wiedzy przedsiębiorstwa wynikający z posiadanych przez nie zasobów i kompetencji, szczególnie, że im więcej firma inwestuje w wewnętrzne prace badawczo-rozwojowe, tym lepiej jest przygotowana do chłonięcia wiedzy pochodzącej z zewnątrz (*absorptive capacity*)¹³, również tej wynikającej z kooperacji (Cohen, Levinthal, 1989, 1990).

¹² Miarą sprawności innowacyjnej przedsiębiorstwa (*SprInno*) jest, często używany przez badaczy (np. Loshkin, Hagedoorn i Letterie 2011; Tether i Tajar, 2008), zlogarytmizowany procentowy wskaźnik udziału przychodów ze sprzedaży nowych produktów w przychodach ze sprzedaży ogółem.

¹³ Zmienna ta (*ChłWiedź*) jest zwykle operacjonalizowana jako procentowy udział wydatków na B+R w przychodach przedsiębiorstwa w danym okresie (Zahra i Hayton, 2008; Cohen i Levinthal, 1990). Niestety ze względu na brak możliwości uzyskania danych finansowych, jako miarę tej zmiennej przyjęto

W literaturze podkreśla się rosnące znaczenie zasobów niematerialnych dla tworzenia potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa (Grant, 1991) w tym szczególnie wiedzy, uznawanej przez wielu badaczy za zasób strategiczny (Kogut, Zander, 1992). Również rozwój kompetencji pracowników i stymulacja zdolności do podejmowania określonych działań oraz postawy wobec otoczenia zwiększają ich znaczenie i wartość (de Wit, Meyer, 2007). Biorąc powyższe pod uwagę warto również zbadać, na ile wsparcie z funduszy unijnych wzmacnia skłonność polskich przedsiębiorstw do ponoszenia nakładów na szkolenia personelu związanych bezpośrednio z wprowadzeniem nowych lub istotnie ulepszonych produktów i procesów.

Jednym z obszarów „efektu dodatkowego stymulującego zachowanie” (*behavioural additionality*) jest „efekt dodatkowy stymulujący współpracę” (*cooperation additionality*)¹⁴, dotyczący sytuacji, w której wsparcie publiczne pozyskane przez firmę na B+R wpływa na kształt i stan prowadzonej przez nią współpracy (Wanzenböck, Scherngell, Fischer, 2013).

Garcia i Mohnen, (2010) stwierdzili istnienie pozytywnego związku między wsparciem publicznym a współpracą w zakresie innowacji. Równie Kang i Park (2012), badając południowokoreańską firmę biotechnologiczną wykazali, że występuje silny, pozytywny związek między rządowym wsparciem dla firmy skierowanym na B+R a jej współpracą z krajowymi dostawcami (*upstream partners*) i znaczący pozytywny efekt dotyczący współpracy firmy z odbiorcami (*downstream partners*). Podobne wnioski otrzymali Teirlinck i Spithoven (2010), choć w tym przypadku tylko dla współpracy z instytucjami badawczymi.

Objętość opracowania powoduje, że swoją analizę ograniczymy tylko do współpracy podejmowanej przez polskie firmy z partnerami instytucjonalnymi. Za ważnych partnerów współpracy dla działalności innowacyjnej szkoły wyższe uznało zaledwie 11,4% firm przemysłowych, jednostki naukowe PAN jedynie 0,6% firm, a zagraniczne instytuty badawcze zaledwie 0,2% respondentów (GUS, 2013), co dziwi tym bardziej, że w literaturze można znaleźć wiele przykładów pozytywnego wpływu kooperacji z partnerami instytucjonalnymi na sprawność innowacyjną przedsiębiorstw. Robin i Schubert (2013) na podstawie wyników *Community Innovation Survey (CIS)* dla Francji i Niemiec dowiedli, że współpraca instytucjonalna sprzyja innowacjom produktowym, choć nie ma wpływu na innowacje procesowe. Z kolei Monjon i Wallbroeck (2003) stwierdzili, że firmy wprowadzające bardziej radykalne innowacje częściej współpracują z uniwersytetami, podczas gdy firmy-imitatorzy, w większym stopniu korzystają z dostępnych już na rynku rozwiązań.

fakt prowadzenia w przedsiębiorstwie badań i rozwoju w sposób ciągły – miernik stosowany również przez innych badaczy (np. Veugelers, 1997).

¹⁴ Tłumaczenie angielskiego terminu *input additionality* jako „efekt dodatkowy stymulujący nakłady”; *output additionality* jako „efekt dodatkowy stymulujący wyniki”; *behavioural additionality* jako „efekt dodatkowy stymulujący zachowanie” i *cooperation additionality* jako „efekt dodatkowy stymulujący współpracę” są pojęciami zaproponowanymi przez autorki tekstu.

Należy pamiętać, że partnerzy instytucjonalni często posiadają wiedzę, która sprzyja tworzeniu produktów zupełnie nowych (Nieto, Santamaria, 2007), a jednocześnie nie są bezpośrednio dotknięci zmianami, jakie mogą nastąpić na rynku w przypadku wdrażania projektów innowacyjnych prowadzących do powstania nowych segmentów rynku (Monjon, Waelbroeck, 2003). Ich zachowania będą więc z natury mniej oportunistyczne niż innych partnerów współpracy (Kim, Lui, 2010).

Na podstawie rozważań prezentowanych powyżej, wskazujących na istnienie istotnych związków między omawianymi zmiennymi, zaproponowany jest następujący model te związki podsumowujący:

$$Y_{ZewnWydB\&R} = \beta_{10} + \beta_1 InnoFinWspUE + s \varepsilon_{ZewnWydB\&R}$$

$$Y_{WydMaszUrz} = \beta_{20} + \beta_1 InnoFinWspUE + \varepsilon_{WydMaszUrz}$$

$$Y_{SprInno} = \beta_{30} + \beta_1 InnoFinWspUE + \beta_2 ZewnWydB\&R + \beta_3 WydMaszUrz +$$

$$\beta_4 WydSzkolPers + \beta_5 ChlWiedz + \beta_6 KoopInst + \varepsilon_{SprInno}$$

$$Y_{ChlWiedz} = \beta_{40} + \beta_1 InnoFinWspUE + \varepsilon_{ChlWiedz}$$

$$Y_{WydSzkolPers} = \beta_{50} + \beta_1 InnoFinWspUE + \varepsilon_{WydSzkolPers}$$

$$Y_{KoopInst} = \beta_{60} + \beta_1 InnoFinWspUE + \beta_2 SzkolPers + \beta_3 ChlWiedz + \varepsilon_{KoopInst}$$

w którym β oznacza szacowane współczynniki zaś ε błąd standardowy (Greene, 2003).

Zmienne modelu objaśnione zostały w tabeli 9.

Opis próby badawczej, operacjonalizacja zmiennych, metoda badawcza

Niniejsza analiza przeprowadzona jest na reprezentatywnej próbie 7783 dużych i średnich przedsiębiorstw z badania GUS PNT-02 (polska wersja kwestionariusza *Community Innovation Survey*) za lata 2008–2010, należących do sekcji od B do E (wg PKD 2007)¹⁵. Do wskazania statystycznie istotnych różnic między przedsiębiorstwami innowacyjnymi a nieinnowacyjnymi zastosowano metodą Chi-kwadrat z proporcjami kolumnowymi z poprawką Bonferroniego. W badanej populacji większość to przedsiębiorstwa innowacyjnie nieaktywne (N=4988), czyli takie, które w okresie 2008–2010 nie wprowadziły ani innowacji procesowych, ani produktowych oraz innowatorzy (N=2795), którzy w większości wprowadzili innowacje procesowe (77,6%), w mniejszym stopniu produktowe (73,5%), organizacyjne (48,3%) i marketingowe (39,6%). Analizowana próba to w przeważającej części firmy średnie (67,4%), z branż o średnim poziomie techniki (55,7%) (wg klasyfikacji Eurostat, 2008), dla których rynek krajowy jest najważniejszym rynkiem docelowym (48,6%).

¹⁵ Doboru jednostek do badań dokonano przy zastosowaniu Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) 2007, zgodnej ze Statystyczną Klasyfikacją Działalności Gospodarczej we Wspólnocie Europejskiej (NACE Rev. 2). W 2011 zarówno badanie innowacyjności w przemyśle (sekcje od B do E), jak i w sektorze usług (sekcje od H do M) prowadzone było na pełnej zbiorowości podmiotów. Szerzej patrz: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008–2010*, GUS, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2012, s. 15.

Tabela 8
Charakterystyka próby badawczej

Charakterystyka próby badawczej ^a		Próba w modelu N=652		Innowacyjnie nieaktywni N=4988		Innowatorzy N=2795		Cała próba N=7783	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Innowacja produktowa		524	80,4	0	0 _a	2055	73,5 _b	2055	26,4
Innowacja procesowa		480	82,8	0	0 _a	2169	77,6 _b	2169	27,9
Innowacja organizacyjna		414	63,5	458	9,2 _a	1349	48,3 _b	1807	23,2
Innowacja marketingowa		342	52,5	402	8,1 _a	1107	39,6 _b	1509	19,4
Wielkość firmy	Średnia	331	50,8	4356	87,3 _a	1885	67,4 _b	6241	80,2
	Duża	321	49,2	632	12,7 _a	910	32,6 _b	1542	19,8
Poziom techniki	Nie sklasyfikowane	68	10,4	655	13,1 _a	272	9,7 _b	927	11,9
	Niska technika	95	14,6	2232	44,7 _a	843	30,2 _b	3075	39,5
	Średnia technika	440	67,5	2026	40,6 _a	1558	55,7 _b	3584	46
	Wysoka technika	49	7,5	75	1,5 _a	122	4,4 _b	197	2,5
Rynek docelowy	Lokalny	588	90,2	1667	33,4 _a	661	23,6 _b	2328	29,9
	Krajowy	581	89,1	1981	39,7 _a	1359	48,6 _b	3340	42,9
	Rynek UE	524	80,4	1165	23,4 _a	654	23,4 _a	1819	23,4
	Inne rynki	412	63,2	175	3,5 _a	121	4,3 _a	296	3,8

^a W oparciu o estymowane średnie brzegowe. Różnica średnich jest istotna na poziomie 0,05.

Indeks a /b – poprawka dla porównań wielokrotnych – Bonferroniego. Każda litera w indeksie dolnym oznacza podzbiór (klaster), którego charakterystyki różnią się znacząco od siebie na poziomie 0,05.

Źródło: Opracowanie własne w programie SPSS na podstawie danych kwestionariusza PNT-02 *Sprawozdanie o innowacjach w przemyśle* za lata 2008–2010, www.stat.gov.pl/formularze.

Ze względu na konstrukcję kwestionariusza PNT-02/CIS, gdzie większość pytań dotyczy przedsiębiorstw innowacyjnych, podobnie jak inni badacze (Veugelers i Cassiman 2004, Mothe i in., 2010), przyjmiemy jako zmienną filtrującą wskazanie, czy przedsiębiorstwo w latach 2008–2010 wprowadziło nowe lub istotnie ulepszone produkty, bądź procesy w swoim przedsiębiorstwie. Dodatkowo przyjmiemy, że analizie poddane zostaną tylko przedsiębiorstwa które w badanym okresie otrzymały wsparcie publiczne dla działalności innowacyjnej. Na tej podstawie wyodrębniono próbę 652 przedsiębiorstw. Szczegóły dotyczące operacjonalizacji wszystkich zmiennych zawiera tabela 9.

Tabela 9
Operacjonalizacja zmiennych użytych w modelu

Zmienna	Opis i konstrukcja zmiennych
PrzInnoAkt	Zmienna filtrująca – „Aktywność innowacyjna” oraz “Publiczne wsparcie”
<i>PrzInnoAktProd</i>	„1” jeśli firma wprowadziła innowację produktową; „0” jeśli nie wprowadziła i/lub
<i>PrzInnoAktProc</i>	„1” jeśli firma wprowadziła innowację procesową; „0” jeśli nie wprowadziła i
<i>InnoFinWsp</i>	“1” jeśli firma dostała publiczne wsparcie dla działalności innowacyjnej od jednostek samorządu terytorialnego i/lub jednostek rządowych i/lub z Unii Europejskiej; „0” jeśli nie dostała.
InnoFinWspUE	Zmienna – “Wsparcie dla działalności innowacyjnej z Unii Europejskiej”
Zliczane, jeśli przedsiębiorstwo otrzymało publiczne wsparcie dla działalności innowacyjnej z Unii Europejskiej na podnoszenie kwalifikacji zawodowych; wsparcie współpracy międzynarodowej; wsparcie współpracy krajowej, regionalnej, klastrowej; wsparcie eksportu; specjalistyczną pomoc doradczą; wsparcie inwestycji; wsparcie współpracy sfery nauki i przedsiębiorstw; wsparcie działalności badawczo rozwojowej; inne rodzaje programów.	
SprInno	Zmienna zależna – „Sprawność innowacyjna”
Zlogarytmizowany procent (od 0 do 100) udziału przychodów ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przychodach ze sprzedaży ogółem w latach 2008–2010.	
NaklDziInno	Zmienne – “Nakłady na działalność innowacyjną”
<i>ZewnWydB&R</i>	Zliczane jeśli przedsiębiorstwo zadeklarowało nabycie prac B+R z zewnątrz i/lub nabycie wiedzy ze źródeł zewnętrznych (w postaci patentów, wynalazków nieopatentowanych, know-how i innych rodzajów wiedzy od innych przedsiębiorstw i organizacji) dla celów realizacji innowacji produktowych i procesowych.
<i>WydMaszUrz</i>	„1” jeśli przedsiębiorstwo nabyło zaawansowane technicznie maszyny i urządzenia techniczne, środki transportu, narzędzia, przyrządy, ruchomości i wyposażenie w celu wytwarzania nowych lub istotnie ulepszonych produktów i procesów; „0” jeśli nie nabyło.
ChlWiedz	Zmienna – “Chłonność wiedzy przedsiębiorstwa”
„1” jeśli przedsiębiorstwo prowadzi prace B+R w sposób ciągły; „0” jeśli nie prowadzi.	
WydSzkolPers	Zmienna – “Szkolenie personelu”
„1” jeśli przedsiębiorstwo przeprowadziło szkolenie personelu (wewnętrznie i zewnętrznie) związane bezpośrednio z wprowadzeniem nowych lub istotnie ulepszonych produktów i procesów; „0” jeśli nie przeprowadziło.	
KoopInst	Zmienna – “Kooperacja z partnerami instytucjonalnymi”
Zliczanie, jeśli firma deklaruje współpracę z placówkami naukowymi PAN, krajowymi instytutami badawczymi, krajowymi szkołami wyższymi, z zagranicznymi instytutami badawczymi, zagranicznymi szkołami wyższymi.	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariusza PNT-02 *Sprawozdanie o innowacjach w przemyśle* za lata 2008–2010, www.stat.gov.pl/formularze.

W celu oszacowania związków przyczynowo-skutkowych między zmiennymi, wykorzystano analizę modeli strukturalnych (*Structural Model Equation-SEM*, tzw. analizę ścieżek (*path analysis*), badającą strukturę oraz siłę liniowych zależności pomiędzy co najmniej jedną zmienną niezależną i jedną lub więcej zmiennymi zależnymi (Bedyńska, Książek, 2012). Celem modelowania jest znalezienie takiego modelu, który w sposób

użyteczny odwzorowuje rzeczywistość (Perek-Białas, Pleśniak, 2013). Dla ustalenia hierarchii wpływu poszczególnych zmiennych dokonano analizy wartości krytycznych pomiędzy parametrami.

W związku z faktem, że wnioskowanie jedynie na podstawie danych z pojedynczej próby, może powodować uzyskanie przeszacowania lub niedoszacowania parametrów danej populacji, szacowania rozkładu błędów estymacji dokonano za pomocą wielokrotnego losowania ze zwracaniem z próby (nieparametryczna metoda *bootstrap*) (Hayes, 2009; Efron, 1979). W modelach zastosowano poprawkę Bollena i Stine'a (1992) dla poziomu p testującą hipotezę zerową o dopasowaniu modelu.

Wyniki analizy, weryfikacja hipotez badawczych

Przeprowadzona analiza modeli strukturalnych (program IBM AMOS, metoda asymptotycznie wolna od rozkładu, ADF – *Asymptotically Distribution Free*¹⁶), przy dodatkowym szacowaniu rozkładu błędów estymacji za pomocą wielokrotnego losowania ze zwracaniem z próby z 10 000 powtórzeń, pozwoliła na uzyskanie modelu bardzo dobrze dopasowanego do danych ($\chi^2(2) = 0,570$; $p = 0,752$; $Cmin/Df = 0,285$; $CFI = 1,00$; $RMSEA = 0,000$). Dodatkowo poprawka Bollen-Stine'a na istotność testu chi-kwadrat w modelu znacząco nie zmieniła modelu ($p = 0,750$), w 2504 przypadkach uzyskano lepsze dopasowanie modelu.

Analiza oszacowań standaryzowanych w modelu (*bias-corrected*, 95% przedział ufności – PU) pokazała, że większość ścieżek w modelu jest istotna statystycznie na poziomie co najmniej $p < 0,05$ (przy jednoczesnej analizie 95% PU).

Badanie „efektu dodatkowego stymulującego nakłady” przewidywanego jako konsekwencja wsparcia finansowego dla działalności innowacyjnej z funduszy Unii Europejskiej (*InnoFinWspUE*), pokazało, że istnieje pozytywny i statystycznie istotny związek między pozyskanymi funduszami a wydatkami na zaawansowane technicznie maszyny i urządzenia (*WydMaszUrz*) wykorzystywane w celu wytwarzania nowych lub istotnie ulepszonych produktów i procesów.

Negatywny i statystycznie istotny związek między uzyskanymi funduszami (*InnoFinWspUE*) a wydatkami na prace B+R z zewnątrz (*ZewnWydB&R*) wskazuje, że wraz ze wzrostem funduszy UE, maleje skłonność do wydatków w tym zakresie, co może sugerować wystąpienie „efektu wypierania” (*crowding out effect*), choć jednoznacznie stwierdzenie jego istnienia wymagałoby przeprowadzenia dodatkowych, znacznie szerszych badań.

¹⁶ Metoda ADF nie wymaga założenia wielowymiarowego rozkładu normalnego, jednak estymacja za jej pomocą jest możliwa tylko przy dużych próbach (Bedyńska, Książek, 2012). Niniejsze badanie spełnia ten wymóg.

Tabela 10

Wartości oszacowań standaryzowanych dla modelu strukturalnego

Zmienna		Oszacowania standaryzowane	Górna granica	Dolna granica	Istotność (p)	
Zależność między nakładami na działalność innowacyjną a wsparciem z UE „efekt dodatkowy stymulujący nakłady” (<i>input additionality</i>)						
WydMaszUrz	<---	InnoFinWspUE	0,185***	0,140	0,225	0,000
ZewnWydB&R	<---	InnoFinWspUE	-0,076*	-0,141	-0,011	0,022
Hierarchia zmiennych wpływających na sprawność innowacyjną w tym również „efekt dodatkowy stymulujący wyniki” (<i>output additionality</i>)						
SprInno	<---	ChlWiedz	0,113**	0,051	0,173	0,001
SprInno	<---	WydSzkolPers	0,084**	0,021	0,149	0,008
SprInno	<---	WydMaszUrz	0,084*	0,018	0,152	0,014
SprInno	<---	ZewnWydB&R	-0,074*	-0,137	-0,006	0,034
SprInno	<---	InnoFinWspUE	-0,035	-0,103	0,029	0,287
SprInno	<---	KoopInst	0,021	-0,049	0,090	0,556
Zależność między nakładami związanymi z poziomem absorpcji wiedzy przedsiębiorstw a wsparciem z UE „efekt dodatkowy stymulujący zachowanie” (<i>behavioural additionality</i>)						
WydSzkolPers	<---	InnoFinWspUE	0,059	-0,003	0,118	0,065
ChlWiedz	<---	InnoFinWspUE	0,047	-0,017	0,110	0,148
Hierarchia zmiennych wpływających na kooperację instytucjonalną w tym również „efekt dodatkowy stymulujący współpracę” (<i>cooperation additionality</i>)						
KoopInst	<---	InnoFinWspUE	0,143***	0,080	0,207	0,000
KoopInst	<---	WydSzkolPers	0,075*	0,011	0,140	0,020
KoopInst	<---	ChlWiedz	0,048	-0,013	0,107	0,136
Zależności między poszczególnymi rodzajami wydatków na działalność innowacyjną						
ZewnWydB&R	<---	WydMaszUrz	-0,095**	-0,160	-0,030	0,006
ZewnWydB&R	<---	WydSzkolPers	-0,084*	-0,149	-0,018	0,014

Istotne dla: *** $p < 0,001$, ** $p < 0,01$, * $p < 0,05$

<--- (kierunek zależności)

Współczynniki standaryzowane (oszacowania standaryzowane) opisują o ile swoich odchyli standardowych zmieni się wartość zmiennej objaśnianej, gdy wartość zmiennej objaśniającej wzrośnie o jedno jej odchylenie standardowe (Bedyńska, Książek, 2012).

Źródło: Opracowanie własne w programie AMOS 21 na podstawie uzyskanego modelu strukturalnego

Dalsza analiza pokazała, że istotnymi statystycznie i mającymi pozytywny wpływ determinantami sprawności innowacyjnej badanych przedsiębiorstw (*SprInno*), która została zopercjonalizowana jako logarytm procentu przychodów ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przychodach ze sprzedaży ogółem, są w kolejności znaczenia: zdolność do absorpcji wiedzy (*ChlWiedz*), wydatki na szkolenie personelu (*WydSzkolPers*) oraz wydatki na maszyny i urządzenia (*WydMaszUrz*). Z kolei wraz ze wzrostem wydatków na zakup wyników prac B+R z zewnątrz (*ZewnWydB&R*) maleje sprawność innowacyjna (*SprInno*).

Zarówno wsparcie pochodzące z funduszy unijnych (*WspFinUE*) jak również kooperacja instytucjonalna (*KoopInst*) okazały się czynnikami nie mającymi istotnie statystycznego wpływu na sprawność innowacyjną badanych przedsiębiorstw (*SprInno*). Tym samym nie wykazano istnienia „efektu dodatkowego stymulującego wyniki” wynikającego z pozyskiwania funduszy unijnych.

Analiza wskaźnika *Critical Ratios* (CR) pokazała, że (*ChłWiedz*) jest znacznie silniejszą determinantą niż (*ZewnWydB&R*); różnica pomiędzy pozostałymi czynnikami okazała się nieistotna statystycznie.

Badanie nie wykazało istnienia „efektu dodatkowego stymulującego zachowanie” badanych przedsiębiorstw. Związek między wsparciem finansowym z UE (*InnoFinWspUE*) a zdolnością do absorpcji wiedzy (*ChłWiedz*) okazał się być nieistotny statystycznie, zaś w przypadku wydatków ponoszonych na szkolenie personelu związane z wprowadzaniem innowacji (*WydSzkPers*) wykazano tylko tendencję statystyczną.

Ponadto w analizie wskazano, że pozyskanie wsparcia finansowego z UE (*WspFinUE*) oraz szkolenia pracowników (*WydSzkPers*) powodują wzrost podejmowania współpracy instytucjonalnej (*KoopInst*). Analiza *Critical Ratios* (CR) pokazała, że nie ma różnicy pomiędzy siłą wpływu poszczególnych czynników. Pozytywny związek między funduszami z UE a kooperacją instytucjonalną może być dowodem na zaistnienie „efektu dodatkowego stymulującego współpracę”. Szczegółowe wyniki zawiera tabela 6.

Wnioski

Badanie wybranych efektów wsparcia działalności innowacyjnej z funduszy Unii Europejskiej wśród polskich przedsiębiorstw przemysłowych wykazało istnienie „efektu dodatkowego stymulującego nakłady” (*input additonality*), co oznacza, że wsparcie B+R z funduszy UE wpłynęło na wzrost wydatków polskich przedsiębiorstw na maszyny i urządzenia. Jednocześnie wskazano na negatywny związek między wsparciem a wydatkami na zakup wyników prac B+R z zewnątrz, jak również między wydatkami na maszyny i urządzenia oraz szkolenia a wydatkami na zakup B+R. Wyniki te mogą prowadzić do wniosku, że fundusze unijne kierowane są w znacznym stopniu na zakupy maszyn, urządzeń oraz szkolenia, które to z kolei zakupy obniżają możliwość wydatkowania środków na nabywanie prac B+R z zewnątrz. W tym miejscu należy jednak wspomnieć po pierwsze, o możliwym spadku znaczenia funduszy unijnych w przypadku równoczesnego korzystania z funduszy ze szczebla centralnego, czego udowodnienie wymagałoby dodatkowych analiz, po drugie zaś, o strukturze badanej próby, składającej się ze średnich i dużych przedsiębiorstw, gdzie „efekt wypierania” jest obserwowany częściej, niż w przypadku przedsiębiorstw małych.

Analiza czynników stymulujących sprawność innowacyjną przedsiębiorstw wskazuje na znaczenie, jakie mają w tym procesie poziom wiedzy przedsiębiorstw i zdolność do jej absorpcji, ale również zakupy maszyn, urządzeń, szkolenia personelu. Jednak nie wykazano tu „efektu dodatkowego stymulującego wyniki”, czyli nie dowiedziono, że istnieje wpływ wsparcia z funduszy UE działalności B+R polskich firm na wzrost udziału

sprzedaży produktów innowacyjnych w sprzedaży ogółem. Warto jednak zauważyć, że procesu innowacji nie można zredukować wyłącznie do związków linearnych, dlatego zbadanie związków pośrednich między wsparciem z UE a sprawnością innowacyjną przedsiębiorstw mogłoby wskazać na dodatkowe, nie zweryfikowane tutaj zależności.

Badanie nie wykazało w sposób istotny statystycznie „efektu dodatkowego stymulującego zachowania”, choć i w tym przypadku można oczekiwać, że efekt taki może być odroczone w czasie. Analiza wskazała natomiast istnienie „efektu dodatkowego stymulującego współpracę” (*cooperation additionality*) z partnerami instytucjonalnymi.

Należy podkreślić, że część empiryczna badania oparta jest na reprezentatywnej próbie GUS dużych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych z sekcji od B do E, zaś skonstruowany model równań strukturalnych wykazuje wysoką zbieżność z danymi empirycznymi (CFI = 1,00; RMSEA = 0,000), tym samym prezentowane wyniki w znacznym stopniu odzwierciedlają rzeczywiste zależności występujące w praktyce gospodarczej.

Badanie obarczone jest jednak pewnymi ograniczeniami, które należy uwzględnić przy interpretacji wyników. Po pierwsze należy pamiętać o możliwym błędzie doboru próby, wynikającym z faktu, że nie można wykluczyć, iż jednym z wymogów uzyskania finansowania z UE jest wykazanie współpracy z partnerami instytucjonalnymi. Co więcej, istnieje jeszcze szereg innych cech przedsiębiorstw zwiększających prawdopodobieństwo otrzymania wsparcia, które tu nie były analizowane. Po drugie, publiczne wsparcie dla działalności innowacyjnej jest w swym zamyśle długofalowe, a efekty mogą być znacznie odsunięte w czasie. Po trzecie, badanie objęło duże i średnie przedsiębiorstwa przemysłowe, co oznacza, że wnioski dotyczą tej grupy firm, nie odnoszą się do przedsiębiorstw małych czy sektora usług.

Objętość opracowania nie pozwala na pogłębienie analizy i wskazanie chociażby, czy i w jakim stopniu opisywane związki zależą od takich cech przedsiębiorstw, jak poziom techniki, czy też intensywność i zasięg geograficzny sprzedaży.

Pomimo niewątpliwych ograniczeń, prezentowane wyniki pokazują niektóre aspekty wpływu wsparcia działalności B+R z funduszy UE na innowacyjność polskich przedsiębiorstw.

Reasumując, wyniki przeprowadzonych w niniejszym podrozdziale analiz pokazują, że restrukturyzacja narodowego systemu innowacji w Polsce nie została jeszcze zakończona. Wprawdzie w okresie 2004–2013 nastąpiła poprawa większości wskaźników innowacyjności polskiej gospodarki, jednak tempo tych zmian jest zbyt wolne, aby zagwarantować konwergencję w stosunku do średnich wartości w UE. Oznacza to, że luka innowacyjna, jaka dzieli Polskę od średniego poziomu innowacyjności w UE powiększa się.

Procesy integracji Polski z UE są niewątpliwie jednym z czynników ułatwiających wejście na ścieżkę doganiania europejskich liderów innowacyjności. Koordynacja polskiej polityki innowacyjnej ze strategią UE, monitorowanie i cykliczny *benchmarking* postępów w innowacyjności, czy dostęp do finansowania B+R z funduszy europejskich to tylko niektóre działania wspomagające restrukturyzację narodowego

systemu innowacji w Polsce. Badanie efektów dodatkowych związanych z finansowaniem działalności B+R polskich przedsiębiorstw z funduszy unijnych potwierdziło ich znaczenie dla modernizacji polskich przedsiębiorstw, która dokonuje się dzięki zakupom maszyn i urządzeń. Ponadto, fundusze z UE przyczyniają się do budowania zdolności absorpcyjnych firm poprzez szkolenia oraz intensyfikację współpracy, zwłaszcza – jak wykazała analiza efektów dodatkowych polityki innowacyjnej – współpracy z partnerami instytucjonalnymi. Wprawdzie jak dotąd, finansowanie badań z funduszy UE nie przełożyło się na zwiększenie własnych nakładów firm na B+R, czy na zakupy wyników badań z zewnątrz, nie udało się też wykazać bezpośredniego wpływu finansowania B+R z funduszy UE na wzrost innowacyjności polskich firm, mierzony udziałem przychodów ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przychodach ze sprzedaży ogółem. Jednakże, efekty te mogą pojawić się z pewnym opóźnieniem w stosunku do nakładów, są więc trudne do wychwycenia w krótkim okresie objętym niniejszą analizą. Nie ulega jednak wątpliwości, że w budowaniu zdolności do innowacji środki zagraniczne (w tym z UE) mogą odegrać rolę wspomagającą (Weresa, 2004; 2013), a kluczową rolę w tym procesie odgrywają zasoby krajowe i ich jakość. Budowanie tych zasobów oraz poprawa zdolności absorpcyjnych to zadania krajowej polityki innowacyjnej na najbliższą dekadę.

Bibliografia

- Afcha, S., (2012), *Analysing the interaction between R&D subsidies and firm's innovation strategy*, "Journal of Technology Management and Innovation", Vol. 7, No.3, pp. 57–70.
- Bedyńska, S., Książek, M., (2012), *Statystyczny drogowość 3 Praktyczny przewodnik wykorzystania modeli regresji oraz równań strukturalnych*, Wydawnictwo Akademickie Sedno, Warszawa.
- Bergman, K., Ejermo, O., Fischer, J., Hallonsten, O., Hansen, H.K. & Moodysson, J., (2010), *Effects of VINNOVA programmes on small and medium-sized enterprises-the cases of Forska & Väx and VINN NU in "VINNOVA Analysis"*, Stockholm: VA 2010:09.
- Berube, C., Mohnen, P., (2009), *Are firms that receive R&D subsidies more innovative?*, "Canadian Journal of Economics", Vol. 42 (1), pp. 206–225.
- Bloom, N. Griffith, R. & Van Reenen, J., (2002), *Do R&D tax credits work? Evidence from a panel of countries 1979–1999*, "Journal of Public Economics", No. 85, pp. 1–31.
- Bollen, K.A., Stine, R.A., (1992), *Bootstrapping Goodness-of-Fit Measures in Structural Equation Models*, "Sociological Methods Research", November, Vol. 21, No. 2, pp. 205–229.
- Buisseret, T., Cameron, H. & Georghiou, L., (1995), *What difference does it make? Additivity in the public support of R&D in large firms*, "International Journal of Technology Management", Vol. 10, No.4/5/6, pp. 587–600.
- Busom, I., (2000), *An Empirical Evaluation of The Effects of R&D Subsidies*, "Economics of Innovation and New Technology", Vol. 9 (2), pp. 111–148.
- Cohen, W.M., Levinthal, D.A., (1989), *Innovation and learning: The two faces of R&D*, "Economic Journal", No. 99, September, pp. 569–596.
- Cohen, W.M., Levinthal, D.A., (1990), *Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation*, "Administrative Science Quarterly", No. 35, pp. 128–152.

- Czarnitzki, D., Hanel, P. & Rosa, J.M., (2011), *Evaluating the impact of R&D tax credits on innovation: A microeconomic study on Canadian firms*, „Research Policy”, Vol. 40 (2), pp. 217–229.
- de Wit, B., R., Meyer, (2005), *Strategy Synthesis: Resolving Strategy Paradoxes to Create Competitive Advantage*. Thomson Learning, London.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008–2010*, (2012), GUS, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2010–2012*, (2013), GUS, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa.
- Efron, B., (1979), *Bootstrap Methods: Another Look at the Jackknife*, „The Annals of Statistics”, Vol. 7, No. 1 (Jan., 1979), pp. 1–26.
- European Commission, (2013), *Innovation Union Scoreboard 2013*, European Commission, Brussels.
- European Commission, (2013a), *Research and Innovation performance in EU Member States and Associated countries. Innovation Union progress at country level*, EC, Directorate-General for Research and Innovation, Brussels.
- Garcia, A., Mohnen, P., (2010), *Impact of government support on R&D and innovation*, „Unu-Merit Working Paper”, #2010-034.
- Grant, R.M., (1991), *The Resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation*, „California Management Review”, No. 33, pp. 114–135.
- Greene, W., (2003), *Econometric Analysis*, London, Prentice-Hall.
- Guijarro-Madrid, A., Garcia, D., Van Auken, H., (2009), *Barriers to innovation among Spanish manufacturing SMEs*, „Journal of Small Business Management”, Vol. 47, No. 4, pp. 465–488.
- GUS, (2013), *Nauka i technika w 2012 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Halpern, L., (2010), *R&D subsidies and firm performance in Hungary*, „Micro-Dyn Working Paper”, No. 38/10.
- Hayes, A.F., (2009), *Beyond Baron and Kenny: Statistical mediation analysis in the new millennium*, „Communication Monographs”, Vol. 76(4), pp. 408–420.
- Henseler, J., (2011), *Why generalized structured component analysis is not universally preferable to structural equation modelling*, „Journal of the Academy of Marketing Science”, Vol. 40(3), pp. 402–413.
- Hussinger, K., (2003), *Crowding out or Stimulus: The Effect of Public R&D Subsidies on Firm's R&D expenditure*, Centre for European Economic Research (ZEW), draft version July 2003.
- Kang, K.N., Park, H., (2012), *Influence of government R&D support and inter-firm collaborations on innovation in Korean biotechnology SMEs*, „Technovation”, Vol. 32, No.1, pp. 68–78.
- Kim, Y., Lui, S.S., (2010), *Networks and firm innovation in emerging markets: the case of Korean manufacturing firms*, Paper presented at the 36th European International Business Academy Annual Conference, Porto, Portugal, 2010.
- Kogut, B., Zander, U., (2003), *Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation*, „Journal of International Business Studies”, Vol. 34, pp. 516–529.
- Lewandowska, M.S., (2012), *Bariery finansowe a sprawność innowacyjna polskich przedsiębiorstw w: Znaczenie innowacji dla konkurencyjności międzynarodowej gospodarki*, T. Rynarzewski, E. Mińska-Struzik (eds.) „Zeszyty Naukowe. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu”, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012, No. 246, pp. 350–362.
- Lokshin, B., Hagedoorn, J., Letterie, W., (2011), *The bumpy road of technology partnerships: Understanding causes and consequences of partnership mal-functioning*, „Research Policy”, Vol. 40, No. 2, pp.297-308.

- Luukkonen, T., (1998), *The difficulties in assessing the impact of EU framework programmes*, „Research Policy”, Vol. 27, No. 6, pp. 599–610.
- Monjon, S., Waelbroeck, P., (2003), *Assessing spillovers from universities to firms: evidence from French firm-level data*, „International Journal of Industrial Organization”, No. 21 (9), pp. 1255–1270.
- Mothe, C., Uyen Nguyen Thi, T., (2010), *The link between non-technological innovations and technological innovation*, „European Journal of Innovation Management”, Vol. 13, No. 3, pp. 313–332.
- Nieto, M.J.; Santamaría, L., (2007), *The importance of diverse collaborative networks for the novelty of product innovation*, „Technovation”, Vol. 27 No. 6–7, pp.367-377.
- Norman, C., Klofsten, M., (2010), *Financing new ventures: attitudes towards public innovation support*, „New Technology-Based Firms in the New Millennium”, Vol. VIII, pp. 89–110.
- OECD. (2012). *Tax Incentives for Research and Development in: OECD Science Technology and Industry Outlook 2012*, OECD Publishing.
- Perek – Białas, J. & Pleśniak, A., (2013), *Wprowadzenie do modelowania równań strukturalnych z AMO-S-em*, Materiały na: Zimowe Warsztaty Analityczne SWPS (XII edycja), Predictive Solutions, Warszawa, 5–6 lutego 2013.
- PNT-02 *Sprawozdanie o innowacjach w przemyśle za lata 2008–2010*, www.stat.gov.pl/formularze
- Research and Innovation performance in EU Member States and Associated countries. Innovation Union progress at country level*, Directorate-General for Research and Innovation, European Commission 2013.
- Robin, S., Schubert, T., (2013), *Cooperation with public research institutions and success in innovation: Evidence from France and Germany*, „Research Policy”, 2013, Vol. 42, ss. 149– 166.
- Serrano-Velarde N., (2008), *Crowding-Out At The Top: The Heterogeneous Impact of R&D Subsidies on Firm Investment*, European University Institute, November 24, 2008.
- Teirlinck, P., Spothoven, A., (2010), *Fostering industry-science cooperation through public funding: differences between universities and public research centres*, „Journal of Technology Transfer”, No. 37, pp. 676–695.
- Tether, B.S., Tajar, A., (2008), *The organizational-cooperation mode of innovation and its prominence amongst European service firms*, „Research Policy”, Vol. 37, pp. 720–739.
- Veugelers, R. & Cassiman, B., (2004), *Foreign subsidiaries as a channel of international technology diffusion: Some direct firm level evidence from Belgium*, „European Economic Review”, Vol. 48 (2), pp. 455–476.
- Veugelers, R., (1997), *Internal R&D expenditures and external technology sourcing*, „Research Policy”, Vol. 26, No. 3, pp.303–315.
- Wanzebock, I., Scherngell, T. & Fischer, M.M., (2013), *How do firm characteristics affect behavioural additionalities of public R&D subsidies? Evidence for the Austrian transport sector*, „Technovation”, Vol. 33(2), pp. 66–77.
- Watkins, T., & Paff, L.A., (2009), *Absorptive Capacity and R&D Tax Policy: Are In-House And External Contract R&D Substitutes or Complements?*, „Small Business Economics”, Vol. 33 (2), pp. 207–227.
- Weresa, M.A., (2004), *Can foreign direct investment help Poland catch up with the EU?*, „Communist and Post-Communist Studies”, No 37, pp. 413–427.
- Weresa, M.A., (2013), *Innovation System Restructuring in New EU Member States in Competition with Asia*, „Collection of i4g Policy Briefs”, European Commission, Brussels 2013, pp. 93–100.
- Zahra, S.A., Hayton, J.C., [2008], *The effect of international venturing on firm performance: the moderating influence of absorptive capacity*, „Journal of Business Venturing”, Vol. 23, No. 2, pp. 195–220.

3.4. Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych w latach 2004–2013 a konkurencyjność polskiej gospodarki

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, postępowaniem technicznym jest ta część tempa wzrostu gospodarczego, która nie wynika ze zmian nakładów mierzalnych czynników produkcji. Obliczony w ten sposób postęp techniczny jest interpretowany jako wzrost łącznej produktywności czynników wytwórczych, określanej skrótem TFP (ang. *total factor productivity*).

Podstawowy model rachunkowości wzrostu, stosowany m.in. w poprzedniej edycji raportu¹⁷, uwzględnia dwa mierzalne czynniki wytwórcze: pracę i kapitał rzeczowy (fizyczny). Do obliczenia tempa wzrostu TFP stosuje się 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 dochodzie.

Ponieważ celem niniejszej edycji raportu jest podsumowanie efektów 10-letniego członkostwa krajów Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW), w tym Polski, w Unii Europejskiej (UE), zdecydowaliśmy się rozszerzyć to badanie przedstawiając również model rachunkowości wzrostu z uwzględnieniem kapitału ludzkiego. Takie alternatywne ujęcie daje pełniejszy obraz w zakresie oceny zmian łącznej produktywności czynników produkcji w badanych krajach. Dlatego też, oprócz standardowego modelu rachunku wzrostu gospodarczego, analizujemy także jego rozszerzoną wersję z trzema czynnikami produkcji: pracą, kapitałem rzeczowym i kapitałem ludzkim. Wprowadzenie kapitału ludzkiego do modelu jest uzupełnieniem badania przedstawionego w edycji raportu z 2012 r.¹⁸ Do obliczenia tempa wzrostu TFP w modelu rozszerzonym o kapitał ludzki stosujemy następujące równanie:

¹⁷ Opracowanie nawiązuje do wcześniejszych analiz autora (zob. np. Próchniak, 2013). Metodologia badania jest opisana szczegółowo w edycji raportu z 2008 r. (Próchniak, 2008). Rapacki i Próchniak (2006) analizują łączną produktywność czynników produkcji dla pełnej grupy państw postsocjalistycznych.

¹⁸ Zob. Próchniak, (2012).

$$\text{wzrost TFP} \equiv \frac{\dot{A}}{A} = \frac{\dot{Y}}{Y} - \left[s_K \frac{\dot{K}}{K} + s_H \frac{\dot{H}}{H} + (1 - s_K - s_H) \frac{\dot{L}}{L} \right], \quad (2)$$

gdzie H reprezentuje poziom kapitału ludzkiego, zaś s_H to udział wynagrodzenia kapitału ludzkiego w dochodzie. Według rozszerzonego modelu wzrost TFP jest różnicą między tempem wzrostu PKB a średnim ważonym tempem wzrostu trzech czynników wytwórczych: kapitału rzeczowego, kapitału ludzkiego i pracy. A zatem, zarówno w modelu rozszerzonym, jak i podstawowym TFP obliczamy metodą rezydualną.

Analiza obejmuje 11 krajów EŚW, czyli grupę UE11 (Polska, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry) i okres 2004–2013. Nowością tej edycji raportu jest, po pierwsze, rozszerzenie badania o Chorwację, która jest najmłodszym krajem członkowskim UE. Po drugie, biorąc pod uwagę cele tegorocznej edycji raportu, badanie zostało także rozszerzone o przeprowadzenie rachunku wzrostu gospodarczego dla grupy 15 państw Europy Zachodniej (UE15). Dane dla grupy UE15 stanowią punkt odniesienia i nie przedstawiamy oddzielnych szacunków dla poszczególnych państw Europy Zachodniej, lecz zbiorcze wyniki dla całej grupy UE15 (aby szacunki te były reprezentatywne, wszystkie obliczenia dla grupy UE15 są średnimi ważonymi). Okres analizy 2004–2013 obejmuje lata członkostwa większości państw EŚW w UE. W tej edycji badania dokonaliśmy aktualizacji wszystkich szeregów czasowych analizowanych zmiennych. Wszystkie obliczenia zostały przeprowadzone od nowa, a ponadto niektóre szeregi są inne niż stosowane w poprzednich edycjach badania. Dlatego też dokumentacja wyników została w pełni przedstawiona w tekście opracowania i nie dubluje ona informacji zawartych w poprzednich edycjach raportu.

Dla potrzeb analizy zgromadziliśmy dane tworzące następujące szeregi czasowe: (a) tempo wzrostu gospodarczego, (b) tempo zmian nakładów pracy, (c) tempo zmian nakładów kapitału rzeczowego, (d) tempo zmian nakładów kapitału ludzkiego. Dane pochodzą z następujących źródeł: Bank Światowy (World Bank, 2014), Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF, 2014) oraz Międzynarodowa Organizacja Pracy (ILO, 2014a, 2014b).

Tempo wzrostu gospodarczego to roczne tempo wzrostu realnego PKB ogółem. Tempo zmian nakładów pracy mierzymy dynamiką zatrudnienia ogółem podawaną przez Międzynarodową Organizację Pracy (ILO (2014a) dla lat 2004–2012 i ILO (2014b) dla 2013 r.). Dla 2013 r. dane obejmują trzy pierwsze kwartały, toteż licząc dynamikę zatrudnienia w 2013 r. porównaliśmy te dane z danymi za trzy pierwsze kwartały 2012 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*)¹⁹. (W metodzie *perpetual inventory method* 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).

Najtrudniejszą rzeczą w doborze zmiennych jest wybranie szeregu mierzącego zasób kapitału ludzkiego w gospodarce. Wynika to z tego, że nie ma jednej metody pomiaru kapitału ludzkiego i w literaturze występuje wiele różnych miar, z których każda ma swoje zalety i wady, a przyjęcie konkretnej zmiennej zależy w dużym stopniu od dostępności danych. Do pomiaru kapitału ludzkiego często stosuje się wskaźniki powszechności szkolnictwa (średniego lub wyższego). W naszym badaniu, które opiera się na danych rocznych, przyjęcie takiej zmiennej nie ma uzasadnienia ekonomicznego, ponieważ jej wpływ na wzrost gospodarczy oddziałuje z opóźnieniem (liczba uczniów lub studentów nie przekłada się przecież na bieżące tempo wzrostu gospodarczego). Zdecydowanie lepszą zmienną byłby szereg mierzący poziom wykształcenia osób pracujących w danym momencie. Międzynarodowa Organizacja Pracy podaje dane na temat struktury zatrudnienia według poziomu wykształcenia (na różnych szczeblach edukacji). Przy porównywaniu homogenicznej grupy, jaką są kraje UE11, najlepszym odzwierciedleniem zasobu kapitału ludzkiego będzie uwzględnienie osób, które ukończyły studia wyższe. A zatem, w naszych obliczeniach poziom kapitału ludzkiego mierzymy liczbą zatrudnionych z wykształceniem wyższym w grupie 15–74 lat (dla dwóch krajów – w grupie odpowiednio 15–64 i 15–66 lat). Podobnie jak w przypadku nakładów pracy, dane dla 2013 r. obejmują trzy pierwsze kwartały, toteż licząc dynamikę w 2013 r. porównaliśmy te dane z danymi za trzy pierwsze kwartały 2012 r., aby uzyskać zmiany w stosunku do analogicznego okresu.

Założyliśmy także, że wynagrodzenie wszystkich czynników produkcji w dochodzie jest takie samo. Oznacza to, że w modelu rozszerzonym udziały pracy, kapitału rzeczowego i kapitału ludzkiego w dochodzie wynoszą $\frac{1}{3}$, zaś w modelu standardowym udziały pracy i kapitału rzeczowego w dochodzie wynoszą $\frac{1}{2}$ ²⁰.

¹⁹ 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.

²⁰ 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 dla modelu standardowego został zwiększony do 0,5, aby w lepszym stopniu odzwierciedlać dane rzeczywiste.

Należy zaznaczyć, że przyjęta miara kapitału ludzkiego oraz jej udział na poziomie $\frac{1}{3}$ to duże uproszczenie rzeczywistości. Przy interpretacji szacunków TFP trzeba mieć na uwadze przyjęte założenia dotyczące sposobu ujęcia kapitału ludzkiego.

Tabela 11 przedstawia szczegółowe wyniki dekompozycji tempa wzrostu gospodarczego w modelu z kapitałem ludzkim. Wartości liczbowe w poszczególnych komórkach tabeli ilustrują odpowiednio: (a) tempo wzrostu nakładów pracy (L), nakładów kapitału rzeczowego (K), nakładów kapitału ludzkiego (H), TFP i PKB w danym roku, (b) wkład pracy, kapitału rzeczowego, kapitału ludzkiego i TFP we wzrost wyrażony w punktach procentowych, (c) wkład pracy, kapitału rzeczowego, kapitału ludzkiego i TFP we wzrost wyrażony w procentach. Tabela 12 ilustruje wyniki dekompozycji tempa wzrostu gospodarczego w modelu bez kapitału ludzkiego. Jej budowa jest analogiczna do tabeli 1 z tą tylko różnicą, że wiersz dotyczący kapitału ludzkiego nie ma zastosowania do tabeli 12; pominięte są w niej także kolumna „wzrost (%)” oraz wiersz „PKB” w celu uniknięcia redundancji informacji (dane w pominiętym wierszu i pominiętej kolumnie są takie same jak w tabeli 10).

Tabele 13 – 14 zawierają podsumowanie danych przedstawionych w tabelach 11 i 12. W tabelach 13 i 14 ujęte zostało średnie tempo wzrostu TFP w poszczególnych krajach w całym okresie 2004–2013, jak również w trzech różnych podokresach: (a) w pierwszych latach członkostwa w Unii Europejskiej (2004–2007), (b) w okresie kryzysu lub spowolnienia gospodarczego (2008–2009), (c) w latach 2010–2013, będących dla jednych krajów okresem ożywienia, ale dla innych okresem utrzymującej się słabej koniunktury gospodarczej. Tabela 13 dotyczy modelu z kapitałem ludzkim, zaś tabela 14 opisuje model bez kapitału ludzkiego. Tabela 15 przedstawia procentowe wkłady TFP we wzrost dla całego okresu 2004–2013 w obu modelach. Dodatkowo, we wszystkich trzech tabelach zostały podane minimalne i maksymalne notowania odpowiednich zmiennych z całego okresu.

Uwzględnienie różnych okresów agregacji danych wynika z chęci pokazania zmian dynamiki łącznej produktywności czynników wytwórczych na różnych etapach członkostwa w UE, a także 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 ożywienia²¹.

²¹ Na przykład, w okresie ożywienia wzrost TFP ma dodatni wpływ na wzrost gospodarczy, zaś w okresie recesji taki sam wzrost TFP wykazuje wpływ ujemny.

Tabela 11

Wkład pracy, kapitału rzeczowego, kapitału ludzkiego i TFP we wzrost gospodarczy w latach 2004–2013

		2004			2005			2006			2007			2008		
		wzrost (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)
Bulgaria	L	3,2	1,1	16	0,3	0,1	2	4,7	1,6	24	4,5	1,5	23	3,2	1,1	17
	K	2,3	0,8	12	3,1	1,0	16	5,3	1,8	27	6,1	2,0	31	6,7	2,2	36
	H	3,6	1,2	18	1,4	0,5	7	3,7	1,2	19	4,6	1,5	24	3,3	1,1	18
	TFP	3,7	3,7	55	4,7	4,7	75	2,0	2,0	30	1,4	1,4	21	1,8	1,8	29
	PKB	6,7	6,7	100	6,4	6,4	100	6,5	6,5	100	6,4	6,4	100	6,2	6,2	100
Chorwacja	L	2,6	0,9	21	0,8	0,3	6	0,5	0,2	4	2,1	0,7	14	1,1	0,4	17
	K	3,9	1,3	31	4,0	1,3	31	4,0	1,3	27	4,7	1,6	31	4,9	1,6	78
	H	1,8	0,6	14	-0,7	-0,2	-5	2,3	0,8	15	1,7	0,6	11	3,0	1,0	48
	TFP	1,4	1,4	34	2,9	2,9	68	2,7	2,7	54	2,2	2,2	44	-0,9	-0,9	-43
	PKB	4,1	4,1	100	4,3	4,3	100	4,9	4,9	100	5,1	5,1	100	2,1	2,1	100
Czechy	L	-0,7	-0,2	-5	1,2	0,4	6	1,4	0,5	6	2,1	0,7	12	1,3	0,4	14
	K	3,6	1,2	25	3,5	1,2	18	3,8	1,3	18	3,9	1,3	23	4,7	1,6	51
	H	4,8	1,6	34	5,8	1,9	29	3,5	1,2	17	2,5	0,8	15	7,0	2,3	76
	TFP	2,2	2,2	46	3,2	3,2	48	4,1	4,1	59	2,9	2,9	50	-1,2	-1,2	-40
	PKB	4,7	4,7	100	6,8	6,8	100	7,0	7,0	100	5,7	5,7	100	3,1	3,1	100
Estonia	L	1,1	0,4	6	1,7	0,6	6	5,4	1,8	18	1,3	0,4	6	-0,2	-0,1	1
	K	6,1	2,0	32	6,1	2,0	23	7,1	2,4	23	8,9	3,0	39	8,9	3,0	-72
	H	5,4	1,8	28	9,9	3,3	37	4,3	1,4	14	-0,6	-0,2	-3	0,7	0,2	-6
	TFP	2,1	2,1	34	3,0	3,0	33	4,5	4,5	45	4,3	4,3	58	-7,3	-7,3	176
	PKB	6,3	6,3	100	8,9	8,9	100	10,1	10,1	100	7,5	7,5	100	-4,2	-4,2	100
Litwa	L	-3,5	-1,2	-16	1,0	0,3	4	1,0	0,3	4	1,3	0,4	4	-1,8	-0,6	-21
	K	3,2	1,1	14	4,2	1,4	18	4,8	1,6	20	6,1	2,0	21	7,9	2,6	90
	H	3,8	1,3	17	11,3	3,8	48	3,2	1,1	14	8,4	2,8	29	4,8	1,6	54
	TFP	6,2	6,2	84	2,3	2,3	30	4,8	4,8	62	4,5	4,5	46	-0,7	-0,7	-24
	PKB	7,4	7,4	100	7,8	7,8	100	7,8	7,8	100	9,8	9,8	100	2,9	2,9	100
Łotwa	L	0,5	0,2	2	0,3	0,1	1	4,0	1,3	12	1,9	0,6	7	-0,6	-0,2	7
	K	4,1	1,4	16	5,9	2,0	19	7,7	2,6	23	8,7	2,9	30	8,6	2,9	-87
	H	14,6	4,9	55	5,6	1,9	18	5,7	1,9	17	6,2	2,1	21	13,1	4,4	-134
	TFP	2,5	2,5	28	6,2	6,2	61	5,4	5,4	48	4,0	4,0	42	-10,3	-10,3	314
	PKB	8,9	8,9	100	10,1	10,1	100	11,2	11,2	100	9,6	9,6	100	-3,3	-3,3	100
Polska	L	1,2	0,4	8	2,3	0,8	21	4,1	1,4	22	5,1	1,7	25	4,2	1,4	28
	K	0,9	0,3	6	1,3	0,4	12	1,6	0,5	9	2,5	0,8	12	3,6	1,2	23
	H	9,6	3,2	60	12,8	4,3	118	8,0	2,7	43	6,3	2,1	31	6,8	2,3	44
	TFP	1,4	1,4	27	-1,8	-1,8	-51	1,7	1,7	27	2,2	2,2	32	0,3	0,3	5
	PKB	5,3	5,3	100	3,6	3,6	100	6,2	6,2	100	6,8	6,8	100	5,1	5,1	100
Rumunia	L	-1,3	-0,4	-5	-1,9	-0,6	-15	1,8	0,6	8	0,9	0,3	5	0,2	0,1	1
	K	3,4	1,1	13	3,9	1,3	31	3,8	1,3	16	4,3	1,4	23	6,6	2,2	30
	H	12,6	4,2	50	4,4	1,5	36	8,9	3,0	38	3,0	1,0	16	7,4	2,5	34
	TFP	3,6	3,6	42	2,0	2,0	49	3,1	3,1	39	3,6	3,6	57	2,6	2,6	35
	PKB	8,5	8,5	100	4,2	4,2	100	7,9	7,9	100	6,3	6,3	100	7,3	7,3	100
Słowacja	L	-0,5	-0,2	-3	1,9	0,6	10	3,3	1,1	13	2,7	0,9	9	3,3	1,1	19
	K	3,2	1,1	21	3,3	1,1	17	4,5	1,5	18	4,9	1,6	16	5,3	1,8	31
	H	6,3	2,1	42	12,5	4,2	63	6,6	2,2	26	-1,0	-0,3	-3	5,4	1,8	31
	TFP	2,0	2,0	40	0,7	0,7	11	3,6	3,6	43	8,3	8,3	79	1,1	1,1	19
	PKB	5,1	5,1	100	6,7	6,7	100	8,3	8,3	100	10,5	10,5	100	5,8	5,8	100
Słowenia	L	5,3	1,8	40	0,5	0,2	4	1,4	0,5	8	2,7	0,9	13	0,6	0,2	6
	K	3,5	1,2	26	3,6	1,2	30	3,5	1,2	20	4,1	1,4	20	4,9	1,6	48
	H	9,9	3,3	75	7,4	2,5	61	8,2	2,7	47	4,1	1,4	20	2,9	1,0	29
	TFP	-1,8	-1,8	-41	0,2	0,2	4	1,5	1,5	25	3,3	3,3	48	0,6	0,6	17
	PKB	4,4	4,4	100	4,0	4,0	100	5,9	5,9	100	7,0	7,0	100	3,4	3,4	100
Węgry	L	-0,3	-0,1	-2	-0,1	0,0	-1	0,5	0,2	5	-0,1	0,0	-39	-1,2	-0,4	-43
	K	2,7	0,9	19	3,0	1,0	26	3,2	1,1	27	2,7	0,9	817	2,8	0,9	104
	H	9,5	3,2	66	3,0	1,0	25	1,8	0,6	15	0,8	0,3	245	5,6	1,9	208
	TFP	0,8	0,8	17	2,0	2,0	50	2,1	2,1	53	-1,0	-1,0	-922	-1,5	-1,5	-169
	PKB	4,8	4,8	100	4,0	4,0	100	3,9	3,9	100	0,1	0,1	100	0,9	0,9	100
UE15	L	1,1	0,4	16	1,2	0,4	20	1,7	0,6	17	1,7	0,6	18	0,9	0,3	823
	K	1,5	0,5	21	1,6	0,5	25	1,7	0,6	17	1,9	0,6	21	2,2	0,7	1971
	H	5,3	1,8	76	4,6	1,5	74	3,1	1,0	32	3,5	1,2	39	3,7	1,2	3388
	TFP	-0,3	-0,3	-13	-0,4	-0,4	-20	1,1	1,1	33	0,6	0,6	21	-2,2	-2,2	-6081
	PKB	2,3	2,3	100	2,1	2,1	100	3,2	3,2	100	3,0	3,0	100	0,0	0,0	100

		2009			2010			2011			2012			2013		
		wzrost (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)
Bulgaria	L	-3,4	-1,1	21	-6,1	-2,0	-520	-3,4	-1,1	-62	-1,0	-0,3	-41	0,3	0,1	18
	K	8,3	2,8	-51	5,1	1,7	437	3,1	1,0	55	2,6	0,9	111	2,0	0,7	135
	H	0,3	0,1	-2	-3,2	-1,1	-272	-0,2	-0,1	-4	1,0	0,3	43	7,2	2,4	482
	TFP	-7,2	-7,2	132	1,8	1,8	456	2,0	2,0	110	-0,1	-0,1	-13	-2,7	-2,7	-536
	PKB	-5,5	-5,5	100	0,4	0,4	100	1,8	1,8	100	0,8	0,8	100	0,5	0,5	100
Chorwacja	L	-1,4	-0,5	7	-4,1	-1,4	61	-3,0	-1,0	2119	-3,5	-1,2	59	-4,7	-1,6	265
	K	5,2	1,7	-25	3,4	1,1	-49	1,9	0,6	-1329	1,3	0,4	-22	0,9	0,3	-53
	H	5,6	1,9	-27	1,3	0,4	-19	-4,5	-1,5	3218	2,7	0,9	-46	1,6	0,5	-90
	TFP	-10,1	-10,1	145	-2,5	-2,5	108	1,8	1,8	-3908	-2,2	-2,2	110	0,1	0,1	-22
	PKB	-6,9	-6,9	100	-2,3	-2,3	100	0,0	0,0	100	-2,0	-2,0	100	-0,6	-0,6	100
Czechy	L	-1,4	-0,5	10	-0,5	-0,2	-7	0,8	0,3	16	0,8	0,3	-20	1,0	0,3	-92
	K	4,7	1,6	-35	3,2	1,1	43	3,0	1,0	56	2,8	0,9	-76	2,3	0,8	-207
	H	7,0	2,3	-52	6,4	2,1	86	7,5	2,5	137	6,3	2,1	-171	8,8	2,9	-808
	TFP	-7,9	-7,9	176	-0,6	-0,6	-23	-2,0	-2,0	-108	-4,5	-4,5	368	-4,4	-4,4	1207
	PKB	-4,5	-4,5	100	2,5	2,5	100	1,8	1,8	100	-1,2	-1,2	100	-0,4	-0,4	100
Estonia	L	-9,4	-3,1	22	-4,4	-1,5	-57	6,4	2,1	22	1,3	0,4	11	1,9	0,6	42
	K	6,1	2,0	-14	1,4	0,5	18	0,8	0,3	3	3,0	1,0	25	3,6	1,2	77
	H	1,3	0,4	-3	-4,7	-1,6	-61	5,1	1,7	18	5,1	1,7	43	3,2	1,1	68
	TFP	-13,4	-13,4	95	5,1	5,1	200	5,4	5,4	57	0,8	0,8	21	-1,3	-1,3	-87
	PKB	-14,1	-14,1	100	2,6	2,6	100	9,6	9,6	100	3,9	3,9	100	1,5	1,5	100
Litwa	L	-7,5	-2,5	17	-4,8	-1,6	-105	4,3	1,4	24	2,9	1,0	27	1,0	0,3	10
	K	6,3	2,1	-14	1,4	0,5	30	1,3	0,4	7	1,6	0,5	15	1,2	0,4	12
	H	-1,7	-0,6	4	-3,9	-1,3	-85	1,7	0,6	10	1,2	0,4	11	2,7	0,9	26
	TFP	-13,9	-13,9	94	3,9	3,9	259	3,4	3,4	58	1,7	1,7	47	1,8	1,8	52
	PKB	-14,8	-14,8	100	1,5	1,5	100	5,9	5,9	100	3,6	3,6	100	3,4	3,4	100
Łotwa	L	-13,5	-4,5	25	-5,5	-1,8	195	1,8	0,6	11	2,9	1,0	17	2,5	0,8	21
	K	5,8	1,9	-11	1,4	0,5	-49	0,1	0,0	0	1,6	0,5	9	2,3	0,8	19
	H	-4,5	-1,5	9	-0,5	-0,2	17	-2,8	-0,9	-17	6,9	2,3	41	6,2	2,1	52
	TFP	-13,6	-13,6	77	0,6	0,6	-62	5,8	5,8	106	1,8	1,8	32	0,3	0,3	8
	PKB	-17,7	-17,7	100	-0,9	-0,9	100	5,5	5,5	100	5,6	5,6	100	4,0	4,0	100
Polska	L	0,4	0,1	8	-0,2	-0,1	-1	0,5	0,2	4	0,2	0,1	3	-0,4	-0,1	-9
	K	4,1	1,4	83	3,6	1,2	31	3,3	1,1	24	3,0	1,0	54	2,5	0,8	62
	H	9,5	3,2	194	4,0	1,3	34	4,0	1,3	29	5,4	1,8	97	5,0	1,7	124
	TFP	-3,0	-3,0	-185	1,4	1,4	36	1,9	1,9	43	-1,0	-1,0	-54	-1,0	-1,0	-78
	PKB	1,6	1,6	100	3,9	3,9	100	4,5	4,5	100	1,9	1,9	100	1,3	1,3	100
Rumunia	L	-1,5	-0,5	8	-0,1	0,0	3	-1,0	-0,3	-16	1,2	0,4	58	-0,1	0,0	-2
	K	8,0	2,7	-40	3,6	1,2	-105	3,0	1,0	47	3,5	1,2	168	3,6	1,2	60
	H	3,0	1,0	-15	3,6	1,2	-105	8,5	2,8	131	3,4	1,1	164	2,8	0,9	47
	TFP	-9,7	-9,7	148	-3,5	-3,5	307	-1,3	-1,3	-62	-2,0	-2,0	-290	-0,1	-0,1	-5
	PKB	-6,6	-6,6	100	-1,1	-1,1	100	2,2	2,2	100	0,7	0,7	100	2,0	2,0	100
Słowacja	L	-3,0	-1,0	20	-2,1	-0,7	-16	1,3	0,4	13	0,4	0,1	7	-0,2	-0,1	-7
	K	4,9	1,6	-33	2,6	0,9	19	3,3	1,1	34	3,3	1,1	54	2,1	0,7	83
	H	5,1	1,7	-34	8,9	3,0	68	6,0	2,0	62	1,3	0,4	21	2,1	0,7	84
	TFP	-7,3	-7,3	147	1,3	1,3	29	-0,3	-0,3	-9	0,4	0,4	18	-0,5	-0,5	-60
	PKB	-4,9	-4,9	100	4,4	4,4	100	3,2	3,2	100	2,0	2,0	100	0,8	0,8	100
Słowenia	L	-1,1	-0,4	5	-1,4	-0,5	-37	-2,6	-0,9	-121	-1,1	-0,4	14	-2,1	-0,7	27
	K	5,2	1,7	-22	2,4	0,8	64	1,6	0,5	77	0,6	0,2	-7	0,2	0,1	-2
	H	3,7	1,2	-16	2,5	0,8	66	4,7	1,6	221	4,0	1,3	-53	3,9	1,3	-50
	TFP	-10,6	-10,6	133	0,1	0,1	7	-0,5	-0,5	-78	-3,7	-3,7	147	-3,2	-3,2	125
	PKB	-7,9	-7,9	100	1,3	1,3	100	0,7	0,7	100	-2,5	-2,5	100	-2,6	-2,6	100
Węgry	L	-2,3	-0,8	11	-0,2	-0,1	-5	0,8	0,3	17	1,6	0,5	-31	1,2	0,4	238
	K	2,8	0,9	-14	1,7	0,6	44	1,0	0,3	20	0,6	0,2	-12	0,3	0,1	66
	H	1,3	0,4	-6	1,3	0,4	32	6,4	2,1	129	4,3	1,4	-83	3,0	1,0	604
	TFP	-7,4	-7,4	109	0,4	0,4	28	-1,1	-1,1	-66	-3,9	-3,9	226	-1,3	-1,3	-808
	PKB	-6,8	-6,8	100	1,3	1,3	100	1,6	1,6	100	-1,7	-1,7	100	0,2	0,2	100
UEI5	L	-1,8	-0,6	13	-0,3	-0,1	-5	0,4	0,1	7	-0,4	-0,1	38	-0,5	-0,2	295
	K	1,9	0,6	-14	0,8	0,3	14	0,8	0,3	17	0,8	0,3	-71	0,6	0,2	-385
	H	2,4	0,8	-18	2,3	0,8	37	3,2	1,1	68	3,2	1,1	-276	2,7	0,9	-1735
	TFP	-5,4	-5,4	118	1,1	1,1	54	0,1	0,1	8	-1,6	-1,6	409	-1,0	-1,0	1925
	PKB	-4,6	-4,6	100	2,0	2,0	100	1,6	1,6	100	-0,4	-0,4	100	-0,1	-0,1	100

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 12

Wkład pracy, kapitału rzeczowego i TFP we wzrost gospodarczy w modelu bez kapitału ludzkiego w latach 2004–2013

		2004		2005		2006		2007		2008	
		wkład (pkt proc.)	wkład (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)
Bułgaria	L	1,6	23	0,2	2	2,3	36	2,2	35	1,6	26
	K	1,2	17	1,6	25	2,7	41	3,0	47	3,3	54
	TFP	4,0	59	4,6	73	1,5	23	1,2	18	1,2	20
Chorwacja	L	1,3	31	0,4	10	0,3	5	1,1	21	0,5	26
	K	1,9	47	2,0	46	2,0	41	2,3	46	2,4	117
	TFP	0,9	22	1,9	44	2,6	54	1,7	33	-0,9	-43
Czechy	L	-0,4	-7	0,6	9	0,7	10	1,1	18	0,6	21
	K	1,8	38	1,8	26	1,9	27	2,0	34	2,4	76
	TFP	3,3	69	4,4	65	4,5	64	2,7	47	0,1	3
Estonia	L	0,5	9	0,8	9	2,7	27	0,6	8	-0,1	2
	K	3,1	48	3,1	34	3,5	35	4,4	59	4,5	-107
	TFP	2,7	43	5,0	56	3,9	38	2,4	33	-8,5	205
Litwa	L	-1,7	-23	0,5	6	0,5	6	0,6	6	-0,9	-31
	K	1,6	21	2,1	27	2,4	31	3,1	31	3,9	136
	TFP	7,5	102	5,2	67	4,9	63	6,1	62	-0,1	-5
Łotwa	L	0,2	3	0,1	1	2,0	18	1,0	10	-0,3	10
	K	2,1	23	2,9	29	3,8	34	4,4	45	4,3	-131
	TFP	6,6	74	7,1	70	5,3	48	4,3	45	-7,2	221
Polska	L	0,6	11	1,2	32	2,1	33	2,5	37	2,1	41
	K	0,5	9	0,6	18	0,8	13	1,2	18	1,8	35
	TFP	4,3	80	1,8	50	3,4	54	3,0	45	1,2	24
Rumunia	L	-0,6	-7	-1,0	-23	0,9	12	0,4	7	0,1	1
	K	1,7	20	1,9	47	1,9	24	2,1	34	3,3	45
	TFP	7,4	88	3,2	76	5,1	64	3,8	59	4,0	54
Słowacja	L	-0,2	-5	1,0	15	1,7	20	1,4	13	1,6	29
	K	1,6	31	1,7	25	2,2	27	2,4	23	2,6	46
	TFP	3,7	73	4,0	61	4,4	53	6,7	64	1,5	25
Słowenia	L	2,7	60	0,3	7	0,7	12	1,4	19	0,3	10
	K	1,7	39	1,8	45	1,8	30	2,1	30	2,5	73
	TFP	0,0	0	1,9	49	3,4	58	3,5	51	0,6	18
Węgry	L	-0,2	-4	-0,1	-1	0,3	7	-0,1	-58	-0,6	-65
	K	1,4	28	1,5	38	1,6	40	1,3	1225	1,4	156
	TFP	3,6	75	2,5	63	2,0	52	-1,2	-1066	0,1	9
UE15	L	0,5	23	0,6	30	0,8	26	0,8	28	0,5	1234
	K	0,7	31	0,8	38	0,8	26	1,0	32	1,1	2956
	TFP	1,1	45	0,7	32	1,5	48	1,2	40	-1,5	-4090

		2009		2010		2011		2012		2013	
		wkład (pkt proc.)	wkład (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)	wkład (pkt proc.)	wkład (%)
Bułgaria	L	-1,7	31	-3,1	-781	-1,7	-92	-0,5	-62	0,1	27
	K	4,2	-76	2,6	655	1,5	83	1,3	167	1,0	203
	TFP	-7,9	145	0,9	225	2,0	109	0,0	-5	-0,7	-130
Chorwacja	L	-0,7	10	-2,1	91	-1,5	3179	-1,7	88	-2,4	397
	K	2,6	-38	1,7	-74	0,9	-1994	0,7	-33	0,5	-79
	TFP	-8,9	128	-1,9	83	0,5	-1085	-0,9	45	1,3	-218
Czechy	L	-0,7	16	-0,3	-11	0,4	23	0,4	-31	0,5	-138
	K	2,3	-52	1,6	65	1,5	84	1,4	-115	1,1	-311
	TFP	-6,1	136	1,1	46	-0,1	-7	-3,0	245	-2,0	549
Estonia	L	-4,7	33	-2,2	-86	3,2	33	0,7	17	1,0	63
	K	3,0	-22	0,7	27	0,4	4	1,5	37	1,8	116
	TFP	-12,4	88	4,1	159	6,0	62	1,8	45	-1,2	-79
Litwa	L	-3,7	25	-2,4	-157	2,1	37	1,5	41	0,5	15
	K	3,2	-21	0,7	46	0,7	11	0,8	22	0,6	17
	TFP	-14,3	96	3,2	211	3,1	52	1,4	37	2,3	68
Łotwa	L	-6,8	38	-2,7	292	0,9	16	1,4	26	1,3	31
	K	2,9	-16	0,7	-74	0,0	1	0,8	14	1,1	29
	TFP	-13,9	78	1,1	-118	4,6	83	3,4	60	1,6	40
Polska	L	0,2	12	-0,1	-2	0,2	5	0,1	5	-0,2	-13
	K	2,0	124	1,8	46	1,6	36	1,5	81	1,2	94
	TFP	-0,6	-37	2,2	56	2,6	58	0,3	14	0,3	20
Rumunia	L	-0,8	12	-0,1	5	-0,5	-24	0,6	87	-0,1	-4
	K	4,0	-61	1,8	-158	1,5	70	1,7	252	1,8	91
	TFP	-9,8	149	-2,9	253	1,2	54	-1,6	-239	0,3	13
Słowacja	L	-1,5	30	-1,0	-24	0,6	19	0,2	10	-0,1	-10
	K	2,4	-49	1,3	29	1,6	51	1,6	81	1,1	125
	TFP	-5,9	119	4,2	95	1,0	30	0,2	8	-0,1	-14
Słowenia	L	-0,6	7	-0,7	-55	-1,3	-182	-0,5	21	-1,1	41
	K	2,6	-33	1,2	96	0,8	116	0,3	-11	0,1	-3
	TFP	-10,0	126	0,7	59	1,2	166	-2,3	90	-1,6	62
Węgry	L	-1,2	17	-0,1	-7	0,4	25	0,8	-47	0,6	356
	K	1,4	-21	0,9	66	0,5	30	0,3	-18	0,2	99
	TFP	-7,0	103	0,5	41	0,7	45	-2,8	164	-0,6	-355
UE15	L	-0,9	20	-0,2	-8	0,2	11	-0,2	58	-0,2	442
	K	0,9	-21	0,4	21	0,4	26	0,4	-106	0,3	-577
	TFP	-4,6	101	1,8	87	1,0	63	-0,6	149	-0,1	236

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 13

Tempa wzrostu TFP w modelu z kapitałem ludzkim (%)

Kraj	Cały okres 2004–2013			2004–2007	2008–2009	2010–2013
	Średnia	Minimum	Maksimum	Średnia	Średnia	Średnia
Bułgaria	0,7	-7,2	4,7	2,9	-2,7	0,3
Chorwacja	-0,4	-10,1	2,9	2,3	-5,5	-0,7
Czechy	-0,8	-7,9	4,1	3,1	-4,6	-2,9
Estonia	0,3	-13,4	5,4	3,5	-10,3	2,5
Litwa	1,4	-13,9	6,2	4,5	-7,3	2,7
Łotwa	0,3	-13,6	6,2	4,5	-12,0	2,1
Polska	0,2	-3,0	2,2	0,9	-1,4	0,3
Rumunia	-0,2	-9,7	3,6	3,1	-3,6	-1,7
Słowacja	0,9	-7,3	8,3	3,6	-3,1	0,2
Słowenia	-1,4	-10,6	3,3	0,8	-5,0	-1,9
Węgry	-1,1	-7,4	2,1	1,0	-4,4	-1,5
UE15	-0,8	-5,4	1,1	0,3	-3,8	-0,3

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 14

Tempa wzrostu TFP w modelu bez kapitału ludzkiego (%)

Kraj	Cały okres 2004–2013			2004–2007	2008–2009	2010–2013
	Średnia	Minimum	Maksimum	Średnia	Średnia	Średnia
Bułgaria	0,7	-7,9	4,6	2,8	-3,3	0,6
Chorwacja	-0,4	-8,9	2,6	1,8	-4,9	-0,2
Czechy	0,5	-6,1	4,5	3,7	-3,0	-1,0
Estonia	0,4	-12,4	6,0	3,5	-10,5	2,7
Litwa	1,9	-14,3	7,5	5,9	-7,2	2,5
Łotwa	1,3	-13,9	7,1	5,8	-10,5	2,7
Polska	1,8	-0,6	4,3	3,1	0,3	1,3
Rumunia	1,0	-9,8	7,4	4,9	-2,9	-0,8
Słowacja	2,0	-5,9	6,7	4,7	-2,2	1,3
Słowenia	-0,2	-10,0	3,5	2,2	-4,7	-0,5
Węgry	-0,2	-7,0	3,6	1,7	-3,5	-0,5
UE15	0,0	-4,6	1,8	1,1	-3,1	0,5

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 15
Wkład TFP we wzrost gospodarczy (%)

Kraj	Cały okres 2004–2013					
	Model z kapitałem ludzkim			Model bez kapitału ludzkiego		
	Średnia	Minimum	Maksimum	Średnia	Minimum	Maksimum
Bulgaria	36	-536	456	54	-130	225
Chorwacja	-341	-3908	145	-94	-1085	128
Czechy	178	-108	1207	122	-7	549
Estonia	63	-87	200	65	-79	205
Litwa	71	-24	259	75	-5	211
Łotwa	66	-62	314	60	-118	221
Polska	-20	-185	43	36	-37	80
Rumunia	32	-290	307	57	-239	253
Słowacja	32	-60	147	51	-14	119
Słowenia	39	-78	147	68	0	166
Węgry	-148	-922	226	-87	-1066	164
UE15	-354	-6081	1925	-329	-4090	236

Źródło: Obliczenia własne.

Analiza danych zawartych w tabelach 11 – 15 prowadzi do kilku wniosków. W skali całego okresu najwyższe tempo wzrostu TFP w modelu bez kapitału ludzkiego zanotowała Słowacja, Litwa i Polska. Łączna produktywność czynników wytwórczych zwiększała się w latach 2004–2013 w średnim tempie 2,0% rocznie na Słowacji, 1,9% na Litwie oraz 1,8% w Polsce. W modelu bez kapitału ludzkiego średnie tempo wzrostu TFP na poziomie co najmniej 1% osiągnęła jeszcze Łotwa (1,3%) oraz Rumunia (1,0%). W pozostałych krajach UE11 dynamika produktywności była zdecydowanie niższa i nie przekraczała 0,5%, a nawet była ujemna. Bułgaria, Czechy i Estonia zanotowały wzrost TFP równy odpowiednio 0,7%, 0,5% i 0,4% rocznie w latach 2004–2013, natomiast Chorwacja, Słowenia i Węgry odnotowały przeciętny spadek TFP – odpowiednio o 0,4%, 0,2% i 0,2% w skali roku.

Porównując wyniki osiągnięte przez kraje EŚW do przeciętnych wyników dla grupy UE15 (w modelu bez kapitału ludzkiego) okazuje się, że kraje EŚW wykazały – przeciętnie biorąc – szybsze tempo wzrostu TFP. W grupie UE15 łączna produktywność czynników wytwórczych nie zmieniła się w okresie 2004–2013 (stopa wzrostu wyniosła 0,0%). Ta ostatnia liczba oznacza, iż cały wzrost gospodarczy grupy UE15 można przypisać (i wyjaśnić) dynamiką kapitału rzeczowego i zatrudnienia. Natomiast osiem spośród jedenastu krajów EŚW wykazało dodatnią stopę wzrostu TFP w latach 2004–2013. A zatem, mierzona dynamiką łącznej produktywności czynników wytwórczych pozycja konkurencyjna większości państw UE11 poprawiła się na tle państw Europy Zachodniej w skali całego okresu 2004–2013. Dotyczy to zwłaszcza Polski, która wykazała szybkie zmiany TFP w badanych latach.

Model z kapitałem ludzkim pokazuje, że przy uwzględnieniu trzech mierzalnych czynników wytwórczych uzyskujemy dla większości krajów niższe szacunki tempa wzrostu TFP w ujęciu przeciętnym dla całego okresu. Pokazuje to naturę tempa wzrostu gospodarczego w badanych krajach, a mianowicie sytuację, iż wzrost gospodarczy wynikał w głównej mierze ze zwiększonej akumulacji kapitału ludzkiego. Szczegółowe dane zawarte w tabeli 11 potwierdzają to spostrzeżenie – zastosowana metodologia implikuje, iż spośród trzech mierzalnych czynników wytwórczych największa była rola kapitału ludzkiego w wyjaśnianiu tempa wzrostu PKB. Rola pracy i kapitału rzeczowego była mniejsza (choć pojawiają się duże różnice między poszczególnymi krajami i w poszczególnych latach). W efekcie model z kapitałem ludzkim wyjaśnia prawie cały wzrost gospodarczy zmianami pracy oraz dwóch rodzajów kapitału, a zatem uzyskane zostały bardzo niskie stopy wzrostu TFP. W latach 2004–2013 jedynie sześć państw EŚW zanotowało dodatnią dynamikę TFP: Litwa na poziomie 1,4% średniorocznie, Słowacja 0,9%, Bułgaria 0,7%, Estonia i Łotwa – po 0,3%, zaś Polska 0,2%. W pozostałych pięciu państwach UE11 dynamika TFP w skali całego okresu była ujemna. Spadek TFP został także zanotowany przez grupę UE15. Podobnie jak w modelu bez kapitału ludzkiego, także model z kapitałem ludzkim pokazuje, iż nowe kraje członkowskie UE uzyskały, ogólnie biorąc, lepsze wyniki pod względem dynamiki zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych niż Europa Zachodnia, co oznacza względną poprawę poziomu konkurencyjności tej pierwszej grupy państw.

Niezależnie od modelu, 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 w pierwszych latach członkostwa w UE – 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 UE11 – różnica między największym i najmniejszym notowaniem tempa wzrostu TFP w modelu z kapitałem ludzkim wyniosła 20,1 punktu procentowego na Litwie (najniższe notowanie wyniosło –13,9%, zaś najwyższe 6,2%), 19,8 pkt. proc. na Łotwie i 18,8 pkt. proc. w Estonii. W modelu bez kapitału ludzkiego różnice te wynosiły 21–22 pkt. proc. na Litwie i Łotwie oraz 18,4 pkt. proc. w Estonii. Z kolei w Polsce, która wykazała w miarę równomierny wzrost produkcji w latach 2004–2013 i była jednocześnie jedynym krajem UE, który uniknął recesji, rozpiętość stóp wzrostu TFP w obu modelach była najmniejsza: 5,2 pkt. proc. w modelu z kapitałem ludzkim i 4,9 pkt. proc. w modelu bez kapitału ludzkiego.

W modelu bez kapitału ludzkiego procentowe wkłady TFP we wzrost gospodarczy kształtowały się w większości krajów (bez Chorwacji, Czech, Polski i Węgier) na poziomie 50–80% w okresie 2004–2013. Jest to potwierdzeniem istotnej roli TFP we wzroście gospodarczym analizowanych krajów w latach ich członkostwa w Unii. W Polsce wkład TFP we wzrost PKB wyniósł przeciętnie 36% w latach 2004–2013.

W modelu z kapitałem ludzkim wkłady TFP we wzrost gospodarczy są znacznie niższe, co wynika z dużej roli kapitału ludzkiego w wyjaśnianiu dynamiki PKB. W efekcie

uzyskane zostały niejednokrotnie ujemne procentowe wkłady TFP we wzrost, co jednak traktować należy jako wynik pozorny odzwierciedlający rezydualny charakter liczenia TFP i w żadnym wypadku nie oznaczający regresu technologicznego niektórych państw czy obszarów Unii.

Wobec wysokiego zróżnicowania wyników w różnych latach, rezultaty uzyskane dla poszczególnych podokresów pozwalają lepiej przeanalizować naturę zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych. Kraje UE11 w pierwszych latach członkostwa w Unii osiągnęły bardzo wysokie tempa wzrostu TFP. Najszybszym wzrostem produktywności charakteryzowały się dwa kraje bałtyckie: Łotwa i Litwa. Polska osiągnęła przeciętną stopę wzrostu łącznej produktywności w latach 2004–2007 na poziomie 3,1% w modelu bez kapitału ludzkiego oraz 0,9% w modelu z kapitałem ludzkim²². Okres kryzysu i spowolnienia gospodarczego gwałtownie zmienił dotychczasowe, w miarę stabilne wyniki rachunkowości wzrostu. Kryzys globalny negatywnie wpłynął na dynamikę TFP państw UE11. Wszystkie analizowane kraje EŚW w okresie recesji zanotowały ujemne tempo zmian TFP. Rekordowe wyniki pod względem obniżenia się dynamiki łącznej produktywności czynników wytwórczych w okresie 2008–2009 w porównaniu z latami 2004–2007 uzyskały trzy kraje bałtyckie. W krajach tych w okresie 2008–2009 spadek TFP osiągnął nawet dwucyfrowy poziom. W latach 2008–2009 najlepsze wyniki pod względem zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych osiągnęła Polska, gdzie w modelu bez kapitału ludzkiego dynamika TFP była lekko dodatnia (średni wzrost na poziomie 0,3%), zaś w modelu z kapitałem ludzkim TFP wykazała spadek równy 1,4% średniorocznie. W latach 2010–2013, czyli pod koniec 10-letniego okresu członkostwa większości krajów w Unii, średnia dynamika TFP była na ogół dodatnia, chociaż zdarzały się wyjątki. W okresie tym najszybsze tempo wzrostu TFP wystąpiło w trzech krajach bałtyckich. Polska z tempem wzrostu PKB na poziomie 1,3–4,5% w latach 2010–2013 osiągnęła roczną dynamikę TFP równą 1,3% w modelu bez kapitału ludzkiego oraz 0,3% w modelu z kapitałem ludzkim.

Dokładne wyniki dla krajów UE11 za 2013 r. pokazują jednak, że traktowanie uśrednionych statystyk dla lat 2010–2013 jako optymistycznej prognozy na przyszłość jest niestosowne. W 2013 r. większość krajów badanej grupy zanotowała bowiem ujemną dynamikę TFP w obu rozważanych modelach, co było częściowo spowodowane powracającą recesją lub przedłużającym się spowolnieniem gospodarczym. W modelu z kapitałem ludzkim wzrost TFP w 2013 r. wystąpił jedynie na Litwie (1,8%), Łotwie (0,3%) i w Chorwacji (0,1%). W modelu bez kapitału ludzkiego wzrost TFP w 2013 r. zanotowała ponadto Polska i Rumunia. Wyniki uzyskane przez te państwa EŚW były relatywnie dobre na tle grupy UE15, gdyż w 2013 r. Europa Zachodnia jako całość wykazała spadek liczonej metodą rezydualną łącznej produktywności czynników wytwórczych w obu rozważanych modelach rachunku wzrostu gospodarczego.

²² Szacunki TFP dla Polski za lata wcześniejsze przeprowadził m.in. Rapacki (2002).

Jak widać, w 2013 r. kraje UE11 nie osiągnęły, poza nielicznymi wyjątkami, dynamiki TFP zanotowanej w pierwszych latach członkostwa w Unii Europejskiej. Co więcej, ścieżki wzrostu gospodarczego jeszcze nie ustabilizowały się, co odzwierciedlone jest przez duże fluktuacje dynamiki TFP w ostatnich latach. Dalszy kierunek zmian jest niepewny i będzie zależeć od wielu czynników, które będą determinować wzrost gospodarczy krajów UE11 w najbliższych latach.

Podsumowując, wyniki dla całego badanego okresu wskazują, że zmiany produktywności odegrały znaczącą rolę we wzroście gospodarczym Polski i innych krajów UE11. Tempo wzrostu TFP w krajach UE11 było większe niż w Europie Zachodniej jako całości. Oznacza to, że w okresie po rozszerzeniu Unii Europejskiej nowe kraje członkowskie UE, w tym Polska, poprawiły swoją względną pozycję konkurencyjną mierzoną zmianami łącznej produktywności czynników wytwórczych. Wynik ten należy uznać za pozytywny efekt 10-letniego okresu członkostwa państw Europy Środkowej i Wschodniej w Unii Europejskiej.

Bibliografia

- Caselli, F., Tenreyro, S., (2005), *Is Poland the Next Spain?*, NBER Working Paper 11045.
- ILO, (2014a), *Key Indicators of the Labour Market (KILM) Database* (kilm.ilo.org/kilmnet).
- ILO, (2014b), *Ilostat Database* (www.ilo.org/ilostat).
- IMF, (2014), *World Economic Outlook Database* (www.imf.org).
- 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.
- Próchniak, M. (2008), *Metodologia analizy łącznej produktywności czynników wytwórczych*, w: Weresa M.A. (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2008*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 351–352.
- Próchniak, M., (2012), *Łączna produktywność czynników wytwórczych*, w: Weresa M.A. (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2012. Edukacja jako czynnik konkurencyjności*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 198–212.
- Próchniak, M., (2013), *Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych*, w: Weresa M.A. (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2013. Wymiar krajowy i regionalny*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 185–212.
- Rapacki, R., (2002), *Możliwości przyspieszenia wzrostu gospodarczego w Polsce*, „*Ekonomista*” No 4, s. 469–493.
- Rapacki, R., Próchniak, M., (2006), *Charakterystyka wzrostu gospodarczego w krajach postsocjalistycznych w latach 1990–2003*, „*Ekonomista*” No 6, s. 715–744.
- 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*, „*Ekonomista*” No 2, s. 177–200.
- World Bank, (2014), *World Development Indicators Database* (databank.worldbank.org).

Rozdział 4

Polityka gospodarcza, instytucje i ich jakość w Polsce w kontekście członkostwa w UE

W tym rozdziale zawarta jest ocena wybranych czynników niematerialnych determinujących zmiany konkurencyjności polskiej gospodarki. Analizujemy zmiany polityki gospodarczej w okresie 2004–2013 oraz przekształcenia systemu finansowego, którego sprawność ma istotne znaczenie dla konkurencyjności gospodarki.

4.1. Wpływ członkostwa Polski w UE na kierunki polityki gospodarczej w latach 2004–2013

Jan W. Bossak

Członkostwo w UE w zasadniczy sposób zmieniło kierunki polityki gospodarczej Polski. Dostosowanie systemu prawnego Polski do prawa europejskiego oznacza zwiększenie znaczenia procesów rynkowych, przedsiębiorczości, konkurencji. Poszerza jednocześnie udział w realizacji projektów i programów oraz polityce gospodarczej UE, zapewnia dostęp do funduszy europejskich umożliwiających wzrost nakładów na modernizację i rozwój nie tylko infrastruktury, ale także zmniejszenie różnic regionalnych, społecznych. Liberalizacja stosunków gospodarczych z zagranicą, demonopolizacja, deregulacja, prywatyzacja, radykalne ograniczenie subsydiowania działalności gospodarczej zmniejszyły rolę interwencjonizmu państwowego w kształtowaniu struktury gospodarczej. Reformy te przyczyniły się do zwiększenia roli współpracy gospodarczej z zagranicą, udziału korporacji transnarodowych w polskiej gospodarce oraz pobudzenia

przedsiębiorczości i aktywności małych i średnich przedsiębiorstw. Zmiany instytucjonalne zmniejszyły zakres, zmieniły sposób i charakter polityki gospodarczej. Zwiększyły rolę państwa w kształtowaniu rynkowego ładu gospodarczego. Usprawniły funkcjonowanie rynków towarowych, usług, finansów, pracy. Zapewniły wdrożenie standardów poprawiających jakość funkcjonowania rynków. Pobudziły aktywność, przedsiębiorczość i innowacyjność społeczeństwa. Otworzyły nowe perspektywy, możliwości rozwoju. Zredukowały ryzyka systemowe i koszty transakcyjne działalności (Bossak, 2008).

Członkostwo Polski w UE spowodowało wdrożenie instytucji i standardów międzynarodowych umożliwiających efektywniejsze wykorzystania zdobyczy rewolucji informatyczno-komunikacyjnej i liberalizacji współpracy gospodarczej z zagranicą. Przyczyniło się do aktywizacji roli regionów i społeczności lokalnych, aktywności samorządów. Polska polityka gospodarcza po wejściu Polski do UE w większym stopniu uwzględnia uwarunkowania międzynarodowe, w tym europejskie, co nie oznacza zmniejszenia suwerenności w jej kształtowaniu, lecz jej urealnienie i możliwości szerszego wykorzystania szans rozwojowych związanych z umiędzynarodowieniem i globalizacją życia ekonomicznego. Członkostwo Polski w UE zredukowało rolę krajowych uwarunkowań politycznych na rzecz realnych uwarunkowań rozwoju społeczno-gospodarczego we współczesnej Europie i świecie. Zwiększyła się podmiotowość społeczeństwa i realne możliwości kształtowania rzeczywistości ekonomicznej w ramach społecznej gospodarki rynkowej¹.

Wpływ członkostwa Polski w UE na politykę gospodarczą można określić jako bezpośredni i pośredni. Bezpośredni wiąże się ze zmianami traktatowymi, instytucjonalnymi i dostosowaniem polityki ekonomicznej, a pośredni z poprawą atrakcyjności inwestycyjnej.

W wyniku podpisania Traktatu Akcesyjnego w Atenach w 2003 r. Polska uzyskała znaczne środki finansowe. W konsekwencji stała się największym beneficjentem unijnych funduszy strukturalnych. Tym niemniej środki te w relacji do PKB były wyraźnie mniejsze niż te z których skorzystała np. Irlandia. O ile w przypadku Irlandii osiągnęły one poziom 4% PKB to w przypadku Polski stanowiły one średnio 2,5%.

Dzięki dostępowi do funduszy strukturalnych i związanych z polityką rolną Polska skierowała na cele rozwojowe znacznie większe środki niż byłaby w stanie sfinansować ze środków własnych.

Bezpośrednią korzyścią członkostwa w UE jest dostęp Polski do wspólnego rynku pracy, mimo że w początkowym okresie był on ograniczony okresami przejściowymi, które wprowadziły niektóre państwa UE, tj. Niemcy, Francja, Hiszpania, Włochy. Krajami które najwcześniej otworzyły swoje rynki pracy dla Polaków były Wielka Brytania, Irlandia, Szwecja, Holandia. Pracę w krajach UE podjęło w okresie szczytowym 1,5 mln Polaków. Tak znaczna migracja zarobkowa przyczyniła się do zredukowania stopy bezrobocia w Polsce oraz zmniejszenia obciążenia budżetu jego finansowaniem.

¹ Polska konstytucja określa charakter systemu społecznego i ekonomicznego Polski jako społeczną gospodarkę rynkową.

Zmniejszyły się też koszty obciążenia rodzin utrzymaniem bezrobotnych. Polacy podejmujący pracę w UE byli w stanie zaoszczędzić część swych wynagrodzeń. Według NBP w latach 2004–2013 wielkość transferów prywatnych, pomijając bezpośredni przewóz gotówki i dóbr, sięgała 3–6 mld euro rocznie. Transfery te zwiększyły nie tylko poziom konsumpcji w kraju, ale w znacznym stopniu powiększyły poziom oszczędności i stopę inwestycji.

Pośredni wpływ członkostwa Polski w UE wiąże się z poprawą atrakcyjności inwestycyjnej. Spowodowała ona zwiększenie napływu zagranicznych środków finansowych. Wyższy niż w UE15 nominalny i realny poziom stóp procentowych w Polsce oraz zmniejszający się poziom inflacji i tendencja do aprecjacji złotówki zachęcały do napływu środków finansowych zarówno krótkoterminowych, średnio- i długoterminowych. Szczególnie atrakcyjne okazały się inwestycje finansowe w polskie obligacje skarbowe.

Ponadto, członkostwo Polski w Unii Europejskiej przyspieszyło proces prywatyzacji i dynamikę wzrostu gospodarczego oraz rozwój rynku kapitałowego w okresie poprzedzającym wybuch kryzysu finansowego we wrześniu 2008 r. Zachęciło to inwestorów zagranicznych do inwestycji w dłużne papiery i akcje spółek notowanych na giełdzie. Ich udział w kapitalizacji warszawskiej giełdy; jakkolwiek zmienny wahał się od 35 do 50%, większość inwestorów pochodziła z innych państw członkowskich UE.

W latach 2004–2013 łączna wartość finansowania unijnego osiągnęła 92,4 mld euro. Wartość netto, ze względu na wkład Polski do budżetu unijnego była istotnie niższa. Według danych NBP w tym czasie wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich zwiększyła się z 63,6 mld euro do 178,2 mld euro. Inwestycje portfelowe i inwestycje w obligacje skarbowe zwiększyły się z 41,5 mld euro do 128 mld euro, w tym udziałowe z 10,0 mld euro do 28,3 mld euro, a dłużne z 31,4 mld euro do 100,5 mld euro. Kredyty handlowe i pożyczki zwiększyły się z 47 mld euro do 114 mld euro. Zdecydowana większość tych inwestycji była realizowana przez inwestorów europejskich, bądź pozaeuropejskich zarejestrowanych w Unii Europejskiej.

Znaczenie liberalizacji rynku towarów, usług, kapitału i pracy

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej oznaczało istotne ograniczenie roli polityki gospodarczej na rzecz liberalizacji systemu ekonomicznego, pobudzenia konkurencji i dostosowań obejmujących rynek towarów, usług, kapitału, pracy, udział we wspólnym rynku i rezygnację z aktywnej polityki handlowej. Zmiany systemowe zwiększyły zakres wolności ekonomicznej. Przyczyniły się do zwiększenia roli konkurencji i innowacji (Bossak, 2013). Ich efektem była intensyfikacja procesów dostosowawczych i zmian strukturalnych, lepsze wykorzystanie zasobów, jak i szans rozwojowych zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw. W konsekwencji wpłynęło to na zwiększenie dynamiki wzrostu gospodarczego. Wpływ ten byłby zapewne większy, gdyby pierwotne cele Unii Europejskiej związane z liberalizacją obrotu usługowego, finansowego w tym rynków kapitałowych zostały w pełni zrealizowane.

Członkostwo w Unii Europejskiej oznaczało wzmocnienie znaczenia Urzędu ds. Konkurencji i Ochrony Konsumentów. Akceptacja dyrektywy unijnej ograniczającej udział budżetu w subsydiowaniu działalności przedsiębiorstw przyczyniła się do urynkowienia działalności przedsiębiorstw publicznych i radykalnie zmniejszyła poziom zaangażowania budżetu w przemyśle. Przyspieszyło to proces prywatyzacji działalności gospodarczej, zmniejszyło poziom monopolizacji i pobudziło konkurencję.

Kryteria z Maastricht a polityka monetarna i finansowa Polski

Polska, jak każdy kraj członkowski zobowiązana jest do przestrzegania kryteriów monetarnych i finansowych ustalonych w Traktacie z Maastricht, jak i w Pakcie Stabilizacji i Wzrostu. Dotyczą one utrzymywania na względnie niskim poziomie, zarówno inflacji, deficytu budżetowego i długu publicznego, jak i oprocentowania kredytów i długoterminowych obligacji dłużnych, a także stabilizacji wahań kursu walutowego złotego. Przestrzeganie tych kryteriów oraz celów przyjętej w marcu 2000 r. *Strategii Lizbońskiej*, którą zastąpiła strategia *Europa 2020* mają podstawowe znaczenie dla polityki. W przypadku krajów będących beneficjentami funduszy strukturalnych warunkują dostęp do funduszy strukturalnych.

W 1997 r. Polska uchwaliła nową demokratyczną konstytucję, która określiła charakter systemu politycznego i społecznego jako społeczno-rynkowy. To co istotne, wprowadziła szereg zapisów, które gwarantują stabilność finansową Polski oraz rynkowy charakter gospodarki. Polska konstytucja gwarantuje autonomię Narodowego Banku Polskiego w kształtowaniu polityki monetarnej kraju. Oznacza to, że niezależnie od zmian sytuacji politycznej, celem nadrzędnym tej polityki jest stabilizacja monetarna i walka z inflacją.

Konstytucja wprowadza także obowiązek utrzymywania długu publicznego poniżej 60% PKB. Konstytucja i jej gwarancje zwiększają zaufanie zagranicznych partnerów gospodarczych. Potwierdzając nieodwracalność rynkowych reform gospodarczych stworzyły warunki dla rozwoju przedsiębiorczości i ograniczyły poziom ryzyka systemowego, w efekcie zwiększając atrakcyjność inwestycyjną Polski.

Procedura nadmiernego deficytu a polityka finansowa Polski

Zgodnie z zasadami polityki unijnej kraje członkowskie w przypadku znacznego i uporczywego deficytu budżetowego zobowiązane są do podjęcia działań mających na celu poprawę równowagi finansów publicznych. Niezależnie od uregulowań unijnych postulat ten wymagany jest przez konstytucję Polski. W ostatnich latach problem nierównowagi finansów publicznych Polski w tym deficytu budżetowego narastał. W znacznym stopniu spowodowane to było spadkiem dynamiki wzrostu gospodarczego i ograniczeniem dochodów budżetowych zwłaszcza podatkowych oraz wzrostem wydatków związanych ze zwiększonym bezrobociem. Spadek aktywności i trudności gospodarcze w krajach członkowskich Unii Europejskiej zmniejszyły także możliwości

zatrudnienia Polaków za granicą. W konsekwencji spadły ich dochody, oszczędności i transfery prywatne do Polski.

Istotny ujemny wpływ na finanse publiczne wiązał się z narastającym zadłużeniem zobowiązań państwa w stosunku do emerytów i rencistów. Proces ten narastał w związku ze zmianami w strukturze demograficznej, jak i przyjętymi w 2009 r. zasadami reformy systemu emerytalnego. Brak konsekwencji w realizacji reform warunkujących jej powodzenie przyczynił się do pogłębienia długu publicznego i konieczności jego zredukowania. Efektem były kontrowersyjne zmiany w systemie emerytalnym OFE wprowadzone w 2013 roku.

Unijna procedura nadmiernego deficytu nakłada obowiązek zredukowania poziomu deficytu. Wymogi unijne nakładają obowiązek zmniejszenia go do 2015 poniżej 3% PKB. Konieczność ta spowodowała m.in. wprowadzone w 2012 roku wydłużenie czasu pracy i wieku przejścia na emeryturę dla mężczyzn do 67 roku, a kobiet do 65 roku. Reformy ograniczyły możliwość wcześniejszego przechodzenia na emeryturę, jak i rentę oraz zredukowały przywileje emerytalne. Wprowadziły możliwość wyboru udziału w programach emerytalnych mających charakter repartycyjny (ZUS) bądź funduszowych (rynkowych) (OFE).

Strategia Lizbońska i strategia Europa 2020 a polityka gospodarcza i strategia rozwoju Polski

Strategia lizbońska przyjęta przez Unię Europejską w marcu 2000 r. wywarła istotny wpływ na kierunki polityki ekonomicznej Polski. Wiąże się to z jej nadrzędnym charakterem w stosunku do innych polityk. Strategia zakładała poprawę międzynarodowej konkurencyjności gospodarki krajów Unii Europejskiej w okresie 2000–2010. Określiła 10 celów uznanych za kluczowe dla jej poprawy. Cele te miały nie tylko charakter regulacyjny, ale wiązały się z kierunkami polityki i wykorzystaniem funduszy strukturalnych w ramach programów operacyjnych. Znaczne unijne środki finansowe były skierowane na poprawę konkurencyjności gospodarek, w tym modernizację i rozbudowę infrastruktury drogowej, kolejowej, telekomunikacyjnej i energetycznej, a także politykę regionalną i społeczną. Warunkowość związana z koniecznym udziałem własnym w realizacji tych projektów mobilizowała także krajowe oszczędności.

Przyjęte procedury związane z realizacją celów Strategii nakładały obowiązek przygotowania przez kraje członkowskie Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia (NSRO) zgodnie z perspektywą finansową na lata 2007–2013. Procedury te wymagały przygotowania przez kraje członkowskie, w tym Polskę, krajowych programów reform (KPR). Kraje członkowskie zobowiązane były także do przygotowywania raportów o realizacji celów strategii. Dokumenty te stanowiły podstawę oceny oraz przygotowania przez KE rekomendacji dla poszczególnych krajów i miały one wpływ na dostępność środków z funduszy strukturalnych.

W połowie dekady (2005 r.) na skutek raczej negatywnej oceny implementacji strategii zawartej w raporcie Wima Koka, Strategia Lizbońska uległa zasadniczej zmianie.

Raport ten postulował działania zwiększające aktywność zawodową, zwiększenie zatrudnienia, zmniejszenie stopy bezrobocia. Zwracał uwagę na potrzebę rozwoju kapitału ludzkiego, gospodarki opartej o wiedzę i konieczność zwiększenia przedsiębiorczości i wsparcia dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Dalsze zmiany w Strategii Lizbońskiej, jakie miały miejsce w latach 2007/8 doprowadziły do *de facto* odrotu od polityki zwiększenia konkurencyjności gospodarki krajów unijnych. Unia Europejska zaangażowała się w realizację polityki energetycznej i klimatycznej. Jej efektem było ustanowienie ambitnych celów redukcji emisji CO₂ i wzrostu wykorzystania odnawialnych źródeł energii. Nowa strategia Europa 2020 jako główny cel dla Unii Europejskiej postawiła osiągnięcie inteligentnego, trwałego i sprzyjającego włączeniu społecznemu wzrostu gospodarczego.

Wpływ kryzysu finansowego i unijnej polityki na politykę gospodarczą Polski

Istotny wpływ na sytuację ekonomiczną i politykę ekonomiczną Polski wywarł kryzys finansowy. W początkowej fazie związany był on z ekspansją kredytu hipotecznego i jego sekurytyzacją w Stanach Zjednoczonych. Negatywne skutki tego kryzysu dla sektora bankowego w krajach Unii Europejskiej spowodowały konieczność interwencji państwa. Efektem był silny wzrost deficytu budżetowego i długu publicznego, w szczególności krajów śródziemnomorskich takich jak Grecja, Portugalia, Hiszpania, Włochy oraz Irlandii. Radykalnie zwiększyło się ryzyko i koszt ubezpieczenia kredytów i pożyczek zagranicznych na międzynarodowym rynku finansowym mających sfinansować rosnące deficyty budżetowe. W konsekwencji ww. kraje utraciły płynność finansowa i zdolność kredytową sfinansowania szybko narastającego długu publicznego.

Wraz z pogorszeniem sytuacji finansowej banków prywatnych dla zapobieżenia ich bankructwom EBC i ESBC zdecydowały się na politykę zwiększenia płynności finansowej, w szczególności w odniesieniu do członków Unii Walutowej Euro.

Kraje spoza strefy euro, w tym Polska będąc w odmiennej sytuacji gospodarczej i finansowej prowadziła do 2013 r. politykę wysokich nominalnie i realnie stóp procentowych. Relatywnie wysokie oprocentowanie NBP zachęcało gospodarstwa domowe do zwiększenia poziomu oszczędności. Stosunkowo dobra sytuacja finansowa sektora bankowego w Polsce umożliwiała utrzymanie wysokiego poziomu akcji kredytowej. W przeciwieństwie do większości krajów UE Polski budżet nie angażował się w operacje ratujące banki prywatne. W Polsce KNF i Komitet Stabilizacji Finansowej podjęły szereg działań stabilizujących finanse m.in. poprzez zwiększenie gwarancji depozytów w bankach prywatnych i zobowiązanie banków do podwyższenia kapitałów własnych i poprawy adekwatności kapitałowej (*capital adequacy ratio*). Wprowadzono też postanowienia zgodne z standardami Bazylei III. Oprócz reform w ramach MIFID wdrożono w Polsce dyrektywę CRD III zmniejszającą wynagrodzenia kadry kierowniczej w bankach i premie dla osób odpowiedzialnych za zarządzanie ryzykiem.

Wspólna polityka energetyczna i klimatyczna UE i jej skutki dla Polski

Polska dużą wagę przywiązuje do wspólnej polityki energetycznej. W związku ze wzrostem zależności krajów UE od zewnętrznych źródeł energii, która przekracza 50% potrzeb bilansowych, zwłaszcza w przypadku ropy naftowej i gazu oraz dostaw tych paliw z krajów Bliskiego Wschodu i Rosji zwiększa się poziom ryzyka energetycznego, w szczególności dla krajów Europy Środkowej i Wschodniej.

Sprawne funkcjonowanie rynku energetycznego UE wymaga regulacji i infrastruktury. Cel ten realizowany jest w ramach programów liberalizacji i tworzenia wspólnego rynku energii, rozbudowy powiązań transgranicznych sieci, które mają zapewnić płynność przepływów gazu, ropy, energii elektrycznej. Raport „Energy Infrastructure Priorities for 2020 and Beyond” określa priorytety regulacyjne i infrastrukturalne. Na jego podstawie Komisja Europejska określiła 12 priorytetowych korytarzy i obszarów o kluczowym znaczeniu dla polityki energetycznej. Opracowano jednocześnie Plan Priorytetowych Połączeń (*Priority Interconnection Plan -PIP*).

Zdaniem Polski specjalnej uwagi wymagają połączenia zewnętrzne, jako że tą drogą dostarczane jest ponad 50% energii zużywanej przez Unię Europejską. Problem zewnętrznych dostaw nabiera coraz bardziej charakteru politycznego. Potwierdzają to napięcia związane z kryzysami na Ukrainie, Gruzji, Syrii, czy Libii.

Unia Europejska przypisuje strategiczne znaczenie do czterech projektów. Są to: powiązania sieci między Niemcami, Polską i Litwą, połączenia farm wiatrowych z Morza Północnego z kontynentem, powiązania energetyczne między Francją i Hiszpanią oraz południowy korytarz łączący baseny Morza Kaspijskiego i Bałtyku z Unią Europejską, włączając w to gazociąg Nabucco z Turcji, poprzez Bułgarię, Rumunię, Węgry, do Austrii i Niemiec.

Efektywna infrastruktura sieci energetycznych jest nie tylko istotna dla europejskiego rynku energii, ale dla stabilnego rozwoju, konkurencyjności i bezpieczeństwa energetycznego. Wymaga ona znacznych inwestycji. Słabością unijnej polityki energetycznej jest to, że realizacja projektów zależy od zaangażowania finansowego poszczególnych krajów.

Polska krytycznie odnosi się do proponowanych przez KE celów zredukowania do 2030 r. emisji CO₂ o 40% oraz zwiększenia udziału źródeł odnawialnych energii do 27%. W listopadzie 2013 r. w Polsce w ramach Szczytu Klimatycznego odbyła się m.in. debata na temat polityki energetycznej Unii Europejskiej. Polskie stanowisko podkreśla potrzebę globalnego porozumienia w tym względzie. Jednocześnie zwraca uwagę na konieczność promowania w polityce Unii Europejskiej efektywności energetycznej, która buduje konkurencyjność Polski i Europy.

Polska polityka energetyczna, która jest kluczowym elementem strategii rozwoju i bezpieczeństwa ekonomicznego kraju, uwzględnia w bilansie energetycznym wykorzystanie krajowych złóż węgla kamiennego i brunatnego. Według stanowiska polskiego

rządu węgla pozostanie podstawą dla polskiej energetyki ze względu na koszt i strategiczne znaczenie dla bezpieczeństwa energetycznego kraju.

Polityka energetyczna i klimatyczna UE, mimo szeregu pozytywnych efektów, wywrze negatywny wpływ na gospodarkę Polski. Spowoduje zaniechanie, bądź istotne ograniczenie produkcji energochłonnej takich jak przemysł hutniczy, metalurgiczny, cementowy, nawozów azotowych².

Polscy europosłowie są zgodni, że dążenie Parlamentu Europejskiego do zaostrzenia polityki klimatycznej UE w obecnych warunkach jest szkodliwe dla konkurencyjności gospodarki europejskiej, a w szczególności dla Polski. Polska proponuje też odejście od formułowania takich samych celów redukcji emisji dla poszczególnych krajów członkowskich i postuluje wprowadzenie wskaźników emisji CO₂ per capita. Zmiana ta, ze względu na niższy poziom emisji CO₂ per capita w Polsce w porównaniu z najbardziej rozwiniętymi ekonomicznie krajami Unii Europejskiej, obniżyłaby koszty redukcji emisji.

Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)

Rewolucja informatyczno-telekomunikacyjna i postęp w umiędzynarodowieniu gospodarek przyczynił się do wzrostu globalnej konkurencji, ale także współpracy. Stany Zjednoczone i Unia Europejska weszły w fazę rozwoju innowacyjnego. Ich przewaga konkurencyjna przesunęła się od eksportu towarowego w kierunku usług, technologii, know-how, finansów i praw własności intelektualnej. Podjęcie w czerwcu 2013 Transatlantyckich negocjacji nt. partnerstwa handlowego i inwestycyjnego (TTIP) idzie w ślad porozumień zawartych przez Unię Europejską w 2012 r. z Koreą Południową, w 2013 z Kanadą i negocjacjami podjętymi w 2012 r. z Japonią. W Azji zawarto między krajami strefy Pacyfiku wiele tego typu porozumień (Transpacific Trade Partnership – TTP). TTIP jest też próbą przejścia inicjatywy związanej z możliwością zawarcia przez Chiny, Japonię i Koreę Południową porozumienia obejmującego FTA i strefę walutową, która zmniejszyłaby znacznie w finansach międzynarodowych rolę amerykańskiego dolara i euro.

W pięciu ostatnich latach Unia Europejska utraciła dynamikę i zwiększyła dystans dzielący ją od bardziej konkurencyjnej gospodarki Stanów Zjednoczonych. Unia Europejska boryka się z problemami wysokiego bezrobocia, rosnącym długiem publicznym, wysokimi kosztami energii. Oczekuje się, że TTIP pobudzi przedsiębiorczość, poprzez liberalizację, demonopolizację, wzrost konkurencji i innowacji. TTIP ma otworzyć nowe perspektywy rozwoju, zwiększyć dochody i zatrudnienie. Idea TTIP opiera się na założeniu, że liberalizacja zapewnia większy wybór, alternatywy i pobudzi konkurencję i poszukiwania innowacyjnych rozwiązań. Zwiększona konkurencja ma podnieść efektywność alokacyjną i zintensyfikować procesy innowacyjne, otworzyć nowe rynkowe

² A. Krężel, prezes Impexmetalu, w wywiadzie dla Interia.pl Biznes.

możliwości dla inwestorów, zwiększyć poziom dochodów i siłę nabywczą pieniądza. Dodatkowo, oczekuje się intensyfikacji współpracy mającej na celu zmniejszenie ryzyka systemowego związanego z międzynarodowym rynkiem finansowym.

Istotną kwestią, poza barierami w handlu, są uzgodnienia dotyczące przetargów publicznych, działalności korporacji transnarodowych, inwestycji, polityki antymonopolowej oraz liberalizacji handlu paliwami. Zniesienie amerykańskiego ograniczenia eksportu gazu łupkowego może mieć daleko idące konsekwencje dla obu stron i światowego handlu gazem oraz polityki energetycznej i klimatycznej Unii Europejskiej. Zniesienie zakazu eksportu gazu łupkowego zmieniliby ceny nie tylko gazu, ale także ropy naftowej i energii ze źródeł odnawialnych. Przyczyniłoby się do zmniejszenia zależności Europy Środkowej od rosyjskiego gazu i dostaw z Bliskiego Wschodu, ale też spowodowałoby konieczność zmian w polityce subsydiowania energetyki wiatrowej, solarnej itp. Pytaniem jest, w jakim stopniu tańsza energia wpłynie na plany rozwoju energetyki nuklearnej w Europie, w tym w Polsce? Jaki wywrze wpływ na inwestycje w wydobywanie gazu łupkowego w Polsce i innych krajach Unii? Istotnym pytaniem jest też wpływ liberalizacji eksportu gazu na ceny energii w Europie, a także samych Stanach Zjednoczonych oraz wpływ na eksport i dochody Rosji oraz jej ambicje wielkomocarstwowe. Odpowiedź na te pytania ma fundamentalne znaczenie dla polskiej polityki energetycznej, polityki klimatycznej i struktury gospodarki.

Negocjatorzy TTIP mają do rozwiązania poważne problemy dotyczące liberalizacji wymiany rolnej. Istotną i złożoną kwestią są różnice w podejściu do modyfikowanej genetycznie żywności. Strony muszą uwzględnić potencjalne zmiany w strukturze gospodarczej i poziomie zatrudnienia.

Coraz mniej prawdopodobne jest zakończenie negocjacji i popisanie umowy przed zbliżającymi się wyborami do Parlamentu Europejskiego. Dotychczas odbyły się trzy rundy rozmów, planuje się ich zakończenie do 2015 roku.

Raport opublikowany przez Center for Economic Policy Research w Londynie dokonuje szacunkowych obliczeń korzyści związanych z zawarciem TTIP. Roczne korzyści ocenione są na poziomie 119 mld euro dla Unii Europejskiej i 95 mld euro dla Stanów Zjednoczonych. Szacuje się, że dochody gospodarstw domowych w Unii Europejskiej zwiększą się średnio o 545 euro, a w przypadku amerykańskich wzrost ten wyniesie 655 euro. Raport dowodzi, że korzyści z zawarcia TTIP dla reszty świata wyniosą niemal 100 mld euro. Porozumienie Transatlantyckie przyczyni się do wzrostu unijnego eksportu towarów i usług do Stanów Zjednoczonych o 28% tj. o 187 mld euro. Obliczenia oparte są na założeniu, że 80% korzyści związanych będzie z liberalizacją i redukcją ograniczeń pozataryfowych oraz liberalizacją przetargów publicznych.

Obliczenia te pomijają efekty związane z liberalizacją eksportu gazu łupkowego³ oraz zwiększeniem swobody podróżowania i podejmowania pracy, w szczególności przez obywateli tych krajów unijnych, którzy nie korzystają z wizowych przywilejów.

³ W Stanach Zjednoczonych cena prądu jest dwukrotnie niższa niż w Europie, a gazu czterokrotnie. Od 2005 r. ceny energii w Europie zwiększyły się o 35%. W okresie tym ceny gazu w Stanach Zjednoczonych

Członkostwo w UE, umiędzynarodowienie gospodarki i korzyści

W ciągu 10 lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej, mimo stagnacji w drugiej połowie dekady gospodarek krajów wielu UE, Polska osiągnęła znaczny postęp ekonomiczny. Zmniejszyły się dysproporcje regionalne, znacząco zwiększyły się dochody rolników, istotnie zwiększył się eksport rolny. W trudnych latach międzynarodowego kryzysu finansowego Polska jako jedyny kraj europejski odnotowała wzrost PKB. W tym czasie zmniejszyła dystans rozwojowy angażując się w modernizację i rozbudowę infrastruktury drogowej, kolejowej, a obecnie energetycznej. W okresie międzynarodowego kryzysu finansowego pozycja inwestycyjna Polski netto uległa względnej poprawie. W konsekwencji inwestycyjny rating finansowy Polski został utrzymany, podczas gdy rating wielu krajów europejskich uległ pogorszeniu. Potwierdzeniem stabilnej pozycji finansowej Polski jest odnotowane w 2013 r. zmniejszenie kosztów emisji obligacji skarbowych na międzynarodowym rynku finansowym. Wiosną 2013 roku koszt oprocentowania polskich obligacji zmniejszył się z wcześniejszego poziomu ok. 7% do ok. 3,5%.

Polska podjęła wiele działań mających na celu poprawę sytuacji finansów publicznych w krótkim, średnim i długim okresie. Do działań takich należy zaliczyć decyzje o wydłużeniu czasu pracy i wieku przechodzenia na emeryturę, reformę systemu ubezpieczeń społecznych zmniejszających deficyt budżetowy. Wprowadziła też deregulacje zawodów, zmiany prawa budowlanego i finansowania działalności developerskiej, zliberalizowała rynek energii, wprowadziła regulacje związane z wydobywaniem gazu łupkowego.

W latach 2004–2013 wzrosło umiędzynarodowienie naszej gospodarki. Relacja handlu zagranicznego do PKB kształtuje się w Polsce na poziomie powyżej 84%, a więc w porównaniu do krajów o podobnych rozmiarach, jest podobna jak w Niemczech i wyraźnie wyższa niż w Hiszpanii i Francji, za to poniżej poziomu dla Węgier, Czech i Słowacji (Łapiński, 2013). Członkostwo w Unii przyczyniło się do radykalnego zwiększenia stopnia umiędzynarodowienia gospodarki Polski i korzyści związanych z tym procesem. Udział krajów Unii Europejskiej w polskim eksporcie to 76%, a pozostałych rynków tylko 24%. Blisko dwie trzecie importu przypada na kraje UE (67,7%), a jedna trzecia na pozostałe kraje (32,3%). W ostatnich pięciu latach udział rynku Unii Europejskiej jako miejsca eksportu i źródło importu Polski wykazuje tendencje do spadku na rzecz rynków krajów określanymi jako BRICS.

W okresie członkostwa Polski w UE zwiększyła się atrakcyjność inwestycyjna Polski i napływ do Polski zagranicznych oszczędności, które umożliwiają realizację projektów modernizujących i zwiększających potencjał ekonomiczny Polski. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego zapewniają około połowę wartości całego polskiego

eksportu. Również import jest zdominowany przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego. Część z nich to korporacje amerykańskie, japońskie, koreańskie, hinduskie zarejestrowane w Unii Europejskiej (UNCTAD, 2013). Powyższe potwierdza, że członkostwo Polski w Unii Europejskiej nie ogranicza możliwości rozwoju współpracy międzynarodowej w skali globalnej.

Bibliografia

Bossak, J., (2008), *Instytucje, rynek i globalna konkurencja we współczesnym świecie*, SGH, Warszawa.

Bossak, J., (2013), *Konkurencja i współpraca międzynarodowa*, Difin, Warszawa.

Łapiński, J., (2013), *Umiejdzynarodowienie działalności polskich przedsiębiorstw*, Raport PARE, Warszawa.

UNCTAD, (2013), *World Investment Report 2013*, United Nations, New York, Geneva.

4.2. Rozwój systemu finansowego

Oskar Kowalewski

W tym podrozdziale zaprezentowana jest analiza rozwoju systemu finansowego w Polsce od momentu jego wstąpienia do UE w 2004 r. Analiza ta ma charakter porównawczy z innymi państwami UE i obejmuje okres 2004–2013. W badaniach nie uwzględniona zostanie jednak Chorwacja, która przystąpiła do UE dopiero w lipcu 2013 r.

Najpierw przeprowadzona zostanie szczegółowa analiza rozwoju najważniejszych elementów systemu finansowego w Polsce od 2004 do 2013 r. Następnie rozwój systemu finansowego w Polsce zostanie porównany z ewolucją systemu finansowego w innych państwach UE. Badania porównawcze prowadzone będą zarówno w odniesieniu do państw z regionu Europy Środkowej i Wschodniej, które obecnie są członkami UE, jak i w odniesieniu do „starych” państw członkowskich (UE15).

Na podstawie tych analiz będzie można wyciągnąć wnioski o rozwoju systemu finansowego w UE i poszczególnych państwach członkowskich. Dodatkowo analiza ta pozwoli ustalić czy stabilność i niski poziom rozwoju polskiego systemu finansowego były przyczyną jego sukcesu gospodarczego w okresie kryzysu gospodarczego.

Tabela 1 przedstawia ogólną strukturę systemu finansowego w UE27 i w Polsce w 2012 roku. Z zaprezentowanych danych wynika, że w porównaniu do innych państw członkowskich UE27 polski system finansowy jako całość pozostaje ciągle na niskim poziomie rozwoju. Niski poziom rozwoju systemu finansowego i penetracji gospodarki usługami finansowymi odzwierciedla niski poziom aktywów sektora bankowego oraz sektora ubezpieczeniowego w stosunku do PKB.

Tabela 1

Aktywa pośredników finansowych w UE27 i Polsce jako procent PKB w 2012 r.

	UE27	Polska
Aktywa sektora bankowego	377,73	93,04
Kapitalizacja rynku akcyjnego	42,91	36,29
Aktywa sektora ubezpieczeniowego	59,34	10,67
Aktywa funduszy emerytalnych	18,22	19,79
Aktywa funduszy inwestycyjnych	412,68	15,10
Suma aktywów sektora finansowego	910,88	174,89

Źródło: Europejski Bank Centralny, World Federation of Stock Exchanges, Swissre.

Podobnie kapitalizacja rynku giełdowego pozostaje na dużo niższym poziomie niż w pozostałych państwach UE. W 2012 r. wszystkie aktywa systemu finansowego wynosiły łącznie 175% PKB, gdy dla państw członkowskich wskaźnik ten wynosił aż 910% w 2012 r.

Należy jednak podkreślić, że w ciągu ostatnich dziesięciu lat aktywa sektora finansowego UE wzrosły z 558% PKB w 2002 r. do 911% w 2012 r. Wzrost ten w dużym stopniu odzwierciedla umiędzynarodowienie przepływów pieniężnych w związku z utworzeniem jednolitego rynku europejskiego. Ponadto, rosnącej innowacyjności sektora finansowego towarzyszył wzrost aktywów sektora finansowego, co często uważane było także za główną przyczynę kryzysu finansowego z 2008 r.

W następstwie kryzysu finansowego w ostatnich latach powołane zostały nowe paneuropejskie instytucje nadzorcze jak Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego (*European Systemic Risk Board*) oraz Europejski System Organów Nadzoru Finansowego (*European System of Financial Supervisors*). Misją pierwszej instytucji jest monitorowanie i ocena zagrożeń stabilności systemu finansowego we Wspólnocie, ale także w poszczególnych państwach UE. Natomiast druga instytucja stanowi połączenie trzech nowych europejskich organów nadzoru, które odpowiedzialne są za sektor bankowy, giełdę i papiery wartościowe oraz sektor ubezpieczeniowy i emerytalny.

W Polsce, podobnie jak i w całej UE sektor bankowy stanowi dominujące ogniwo systemu finansowego, którego aktywa wynosiły odpowiednio 41% i 53% PKB w 2012 r. W związku z tym zarówno w UE, jak i w Polsce, struktura systemu finansowego pozostaje zorientowana bankowo. W niektórych państwach członkowskich, takich jak na przykład Wielka Brytania czy Holandia, rynek kapitałowy również odgrywa istotną rolę w systemie finansowym.

W Polsce wzrosła rola pozostałych pośredników finansowych w ostatnim dziesięcioleciu, w tym przede wszystkim zakładów ubezpieczeniowych, funduszy inwestycyjnych i emerytalnych. Jednakże rola rynku kapitałowego oraz innych pośredników finansowych w porównaniu do sektora bankowego pozostaje ciągle relatywnie mniejsza w Polsce niż w pozostałych państwach członkowskich UE.

Sektor bankowy

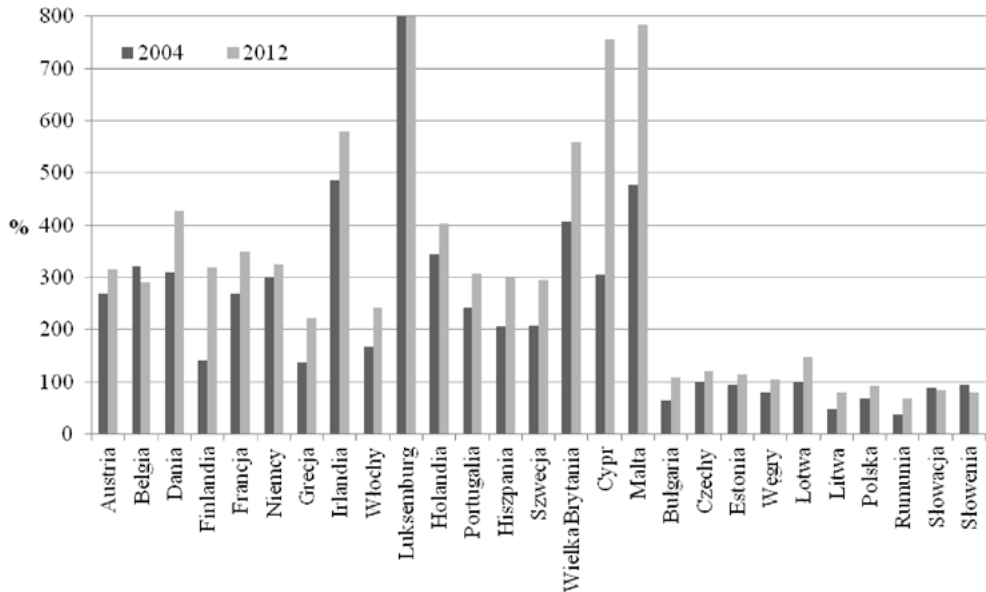
Polski sektor bankowy należy do największych pod względem wielkości aktywów i kapitałów własnych w Europie Środkowej i Wschodniej. Na koniec 2013 r. składał się on z 612 instytucji kredytowych oraz 28 oddziałów banków zagranicznych. Spośród 612 instytucji kredytowych działających w polskim sektorze 41 to banki komercyjne, a pozostałe instytucje to banki spółdzielcze. W Polsce struktura właścicielska banków pozostaje zdominowana przez zagraniczne banki. Większość z nich należy do międzynarodowych grup bankowych, które pochodzą z Europy.

W Polsce i państwach członkowskich można zaobserwować spadek liczby instytucji kredytowych. Na spadek liczby podmiotów w sektorze bankowym wpływ miał proces konsolidacyjny, który był w dużym stopniu skutkiem kryzysu finansowego i towarzyszącego mu spadku dochodów banków. W następstwie tego banki starają się obecnie osiągnąć korzyści skali i zakresu działania poprzez procesy konsolidacyjne. Proces konsolidacyjny w równym stopniu dotyczy banków komercyjnych, jak i banków spółdzielczych. W UE 27 odnotowano spadek liczby instytucji kredytowych z 8 915 w 2004 r. do 7 861 w 2012 r., co oznacza zmniejszenie się liczby podmiotów o 12% w tym okresie. W Polsce natomiast liczba instytucji kredytowych spadła z 774 w 2004 r. do 695 w 2012 r., co oznacza zmniejszenie się liczby podmiotów o 7% w analogicznym okresie. Wśród państw członkowskich w analizowanym okresie największy spadek liczby instytucji kredytowych można było zaobserwować we Włoszech, a następnie w Niemczech i Hiszpanii.

Spadek liczby instytucji kredytowych odzwierciedla procesy integracyjne zachodzące w sektorze bankowym, które również mają wpływ na jego wielkość. Na koniec 2012 r. aktywa sektora bankowego państw członkowskich UE27 wynosiły średnio 378% PKB, co oznacza wzrost o 26% w stosunku do roku 2004. W państwach członkowskich UE15 wskaźnik ten wynosił nawet 501%. W Polsce aktywa sektora bankowego wzrosły z 68% w 2004 r. do 93% PKB w 2012 r. (wykres 1).

Wykres 1

Aktywa sektora bankowego w relacji do PKB w latach 2004–2012 (w %)



Źródło: European Banking Federation.

Z powyższych danych wynika, że różnice w aktywach sektora bankowego w relacji do PKB między państwami członkowskimi UE15 a państwami członkowskimi z Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW) pozostają relatywnie duże. Wśród państw członkowskich UE najwyższa wartość wskaźnika ilustrująca wielkość sektora bankowego występuje w Luksemburgu. Wskaźnik ten jest wyższy o ponad dwadzieścia razy od średniej dla państw UE. Od kilku lat wielkość sektora bankowego mierzona jego aktywami spada jednakże w Luksemburgu, co wynika częściowo ze zmiany regulacji w ramach UE, a w szczególności w obszarze prawa podatkowego. Wśród nowych państw członkowskich relatywnie wysokie wartości aktywów można zaobserwować tylko na Cyprze i Malcie. W państwach tych sektor bankowy w ostatniej dekadzie istotnie się rozwinął, co ilustruje wysoka wartość wskaźnika aktywów sektora bankowego do PKB, który obecnie jest wyższy w tych krajach niż w wielu innych państwach członkowskich UE15.

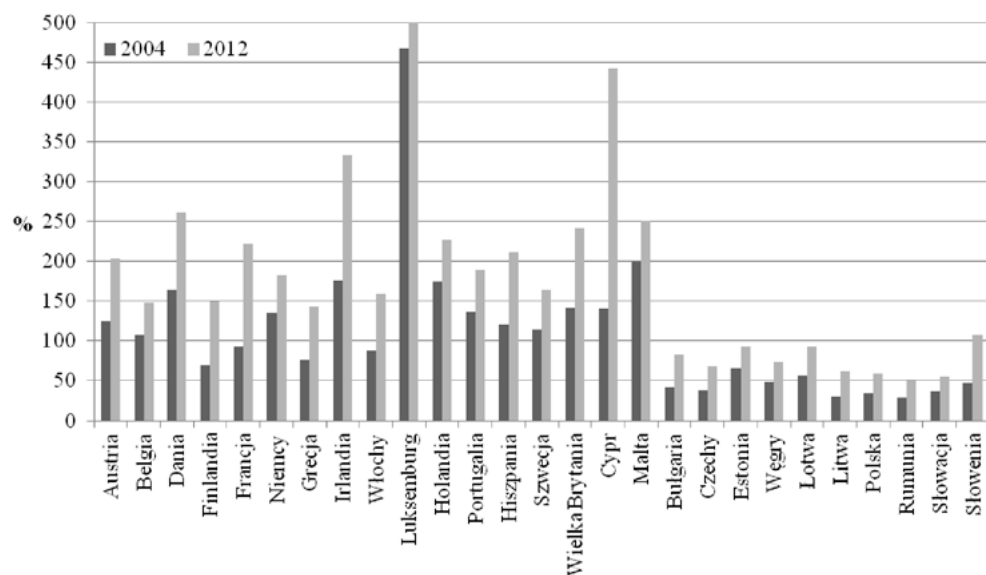
W państwach członkowskich UE z EŚW, mimo restrukturyzacji i prywatyzacji sektora bankowego, wskaźnik ten pozostaje jednak na niskim poziomie i waha się w granicach między 90% a 110% PKB. Ponadto, w tych krajach instytucje kredytowe pozostają ciągle najważniejszym pośrednikiem w systemie finansowym. Wśród państw członkowskich UE z EŚW najbardziej rozwinięty sektor bankowy można zaobserwować w Czechach i na Litwie, gdzie jego aktywa wynosiły odpowiednio 147% i 121% PKB pod koniec 2012 r. Na przeciwnym końcu jest natomiast Rumunia z aktywami sektora bankowymi na poziomie 67% PKB w 2012 r. Polska i Węgry znajdują się natomiast

poniędzy tymi państwami z aktywami sektora bankowego w wysokości od 70% do 80% PKB w tym samym okresie.

Wykres 2 przedstawia rolę banków w gospodarce przy wykorzystaniu wskaźnika krajowych kredytów udzielanych przez instytucje kredytowe, które odniesiono do wartości PKB. Wskaźnik ten obrazuje wartość udzielanych kredytów przedsiębiorstwom niefinansowym przez instytucje kredytowe. W związku z tym, miernik ten uważany jest często jako dobra miara ilustrująca aktywność kredytową sektora bankowego w gospodarce.

Wykres 2

Kredyty udzielane przez instytucje kredytowe w relacji do PKB w latach 2004–2012 (w %)



Źródło: European Banking Federation.

Z powyższych danych wynika, że w państwach członkowskich UE wielkość udzielanych kredytów wzrosła średnio z 109% w 2004 r. do 201% PKB w 2012 r., co oznacza wzrost o 84%. Wśród państw członkowskich UE15 najwyższy poziom udzielanych kredytów można zaobserwować w Luksemburgu i Irlandii w 2012 r. Natomiast wysokość udzielanych kredytów przez instytucje kredytowe w państwach członkowskich z EŚW jest ciągle trzykrotnie niższa niż w krajach UE15. Wśród nowych państw członkowskich tylko Cypr i Malta ponownie się wyróżniają, gdzie można zaobserwować istotny wzrost działalności kredytowej w ostatnich dziesięciu latach. W następstwie tego wzrostu wysokość udzielanych kredytów w tych państwach w relacji do PKB jest wyższa niż w niektórych krajach UE15.

W Polsce aktywność sektora bankowa pozostaje ciągle na niskim poziomie pod względem działalności kredytowej. Z danych zaprezentowanych w tabeli 2 wynika, że największym czynnikiem przyczyniającym się do wzrostu działalności kredytowej w Polsce były kredyty hipoteczne. W 2012 r. wysokość kredytów hipotecznych w relacji

do PKB wynosiła ponad 19% PKB. Natomiast wysokość kredytów dla przedsiębiorstw niefinansowych wynosiła około 15% PKB i należało do najniższych wśród państw członkowskich UE. W państwach UE27 średnia wysokość kredytów dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych wynosiła odpowiednio 52% i 56% PKB w 2012 r.

Tabela 2

Wysokość kredytów dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych w relacji do PKB w 2012 r. (w %)

Kredyty dla	Przedsiębiorstw	Gospodarstw domowych		
		Suma	Hipoteczne	Konsumpcyjne
Cypr	145,61	134,48	71,27	18,98
Luksemburg	124,81	78,19	47,31	4,30
Malta	84,51	61,91	45,34	5,97
Hiszpania	80,28	80,18	61,27	6,57
Portugalia	68,36	82,28	66,66	8,79
Irlandia	64,52	72,03	51,44	10,63
Holandia	60,73	69,76	62,13	4,63
Dania	58,19	132,16	115,58	6,33
Włochy	57,27	39,15	23,28	4,04
Słowenia	56,85	26,56	14,51	7,64
Austria	55,09	47,98	27,93	7,94
Grecja	53,16	59,31	36,06	15,33
Szwecja	52,80	76,84	61,33	4,86
Bułgaria	44,51	25,11	11,70	11,96
Francja	43,95	53,60	41,27	7,88
Łotwa	41,13	37,79	30,03	4,36
Estonia	37,58	43,95	36,74	3,69
Niemcy	35,27	55,85	38,12	7,25
Finlandia	33,55	57,43	42,69	6,70
Wielka Brytania	31,31	81,26	70,01	8,26
Belgia	31,09	29,65	22,73	2,47
Litwa	25,45	24,62	19,33	2,25
Węgry	24,43	27,00	13,42	12,55
Słowacja	23,45	24,89	17,84	4,66
Czechy	20,80	27,97	19,69	5,00
Rumunia	19,57	17,68	5,66	10,51
Polska	15,36	32,80	19,40	7,71
UE27	51,47	55,57	39,73	7,45

Źródło: European Banking Federation.

Dane w tabeli 2 potwierdzają, że wysokość kredytów dla przedsiębiorstw niefinansowych oraz gospodarstw domowych są istotnie niższe w Polsce niż w innych państwach członkowskich UE. Niski poziom zadłużenia polskich przedsiębiorstw i gospodarstw domowych może być jednym z istotnych czynników, które pozwoliły polskiej gospodarce uniknąć recesji w czasie globalnego kryzysu finansowego z 2008 r. Dodatkowo, Polska odnotowała najwyższy przyrost depozytów wśród wszystkich państw członkowskich UE w ostatnich latach. W 2013 r. ilość depozytów w polskim sektorze bankowym wzrosła o 17% w stosunku do roku ubiegłego, przy czym pochodziły one głównie z realnej gospodarki. Wzrost ilości depozytów skutkował natomiast mniejszym wykorzystaniem dźwigni finansowej przez sektor bankowy, a zatem większą jego stabilnością.

Od 2007 r. sukcesywnie spadała w państwach UE relacja kredytów do depozytów w sektorze bankowym osiągając w 2012 r. poziom 113%. Oznacza to, że od wystąpienia kryzysu finansowego sektor niefinansowy zmniejszał sukcesywnie swój poziom zadłużenia wobec banków. Z jednej strony, spadek ten był konsekwencją ograniczeń w dostępie do kredytów bankowych dla przedsiębiorstw. Z drugiej strony, można również zaobserwować spadek konsumpcji oraz wyższe stopy oszczędności w większości państw UE w następstwie kryzysu finansowego.

Podsumowując, europejski system finansowy ma ciągle strukturę zorientowaną bankowo, przy czym występują istotne różnice między krajami. Wprawdzie w nowych państwach członkowskich UE sektor bankowy istotnie się rozwinął w ciągu ostatnich dziesięciu lat, ale pozostaje on jednak ciągle na dużo niższym poziomie rozwoju niż w państwach członkowskich UE15. Z drugiej strony, niski poziom jego rozwoju, a w szczególności zadłużenia przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, może być czynnikiem, który w dużym stopniu tłumaczy dlaczego polskiej gospodarce udało się uniknąć negatywnych skutków kryzysu finansowego z 2008 r.

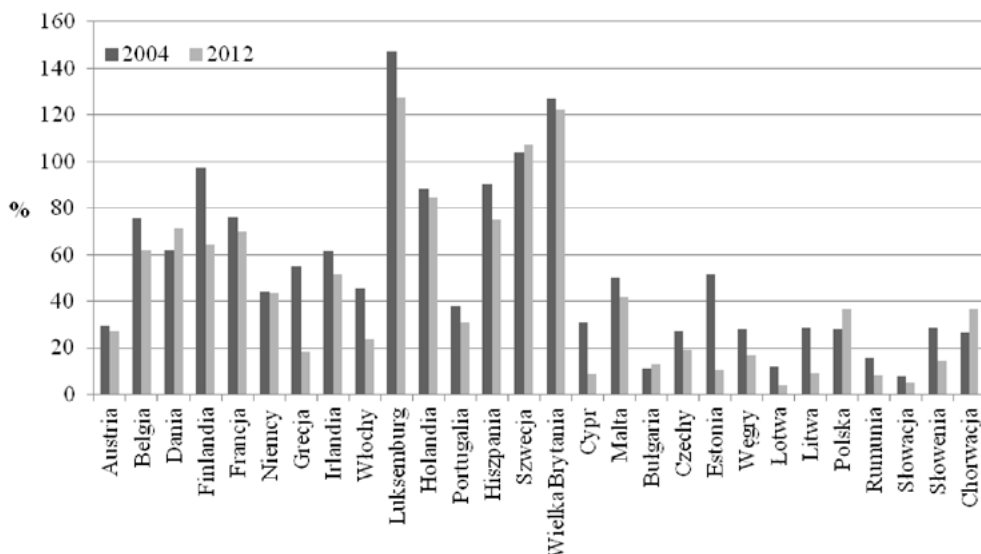
Rynek kapitałowy

Na koniec 2013 r. na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW) notowanych było 450 spółek, z czego 47 zagranicznych. Większość z zagranicznych spółek notowanych na giełdzie pochodziło z krajów położonych w bliskiej odległości geograficznej od Polski. Od dłuższego czasu polska giełda aktywnie konkuruje z innymi rynkami regulowanymi w celu pozyskania zagranicznych spółek, przy czym obecnie aż 15 z 47 spółek zagranicznych pochodzi z Ukrainy. W 2013 r. na GPW notowana była największa liczba spółek ze wszystkich giełd regionu Europy Środkowej i Wschodniej. GPW była również największą giełdą w regionie pod względem kapitalizacji, ale także obrotów giełdowych w 2013 r.

Wykres 3 przedstawia rozwój rynku akcyjnego w państwach UE w latach 2004–2012. Wielkość poszczególnych rynków w krajach przedstawia wskaźnik kapitalizacji wszystkich spółek notowanych na giełdzie w relacji do PKB. Zgodnie z tym wskaźnikiem wśród krajów UE największe rynki występują w Luksemburgu i Wielkiej Brytanii. Giełda w Londynie (LSE) należy do największych rynków akcyjnych w UE pod względem

absolutnym. Natomiast GPW w Warszawie pozostaje ciągle mała w porównaniu z rynkami w państwach UE15. W ciągu ostatnich dziesięciu lat kapitalizacja giełd w nowych państwach UE znacząco wzrosła. W następstwie tego wzrostu rynki giełdowe w Polsce i Malcie są obecnie zbliżone do ich odpowiedników w innych państwach UE pod względem ich kapitalizacji. Niemniej jednak, w niektórych nowych państwach członkowskich – tj. na Cyprze i w Estonii – można było także zaobserwować istotny spadek kapitalizacji rynku giełdowego w ciągu ostatnich dziesięciu lat.

Wykres 3
Kapitalizacja rynku akcyjnego w relacji do PKB (w %)



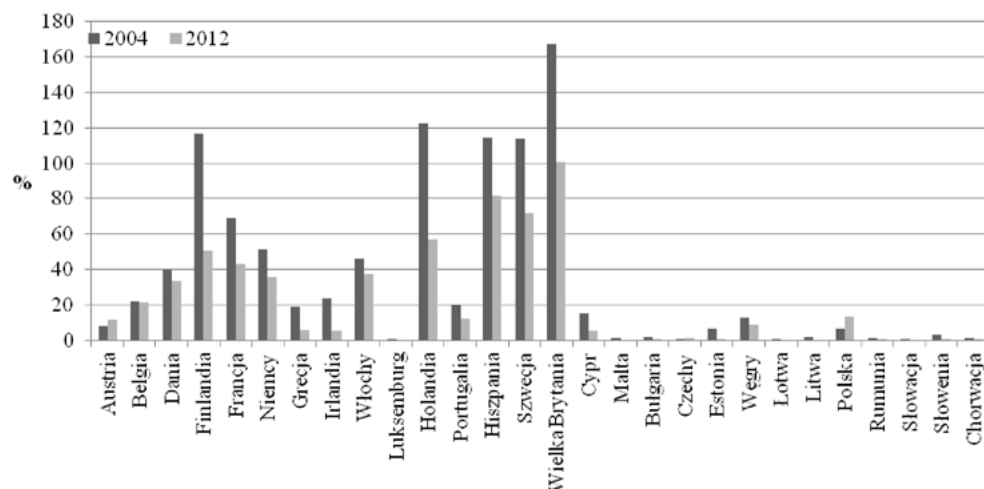
Źródło: WDI World Bank.

Wielkość nie stanowi jednak jedynej tylko miary, która świadczy o rozwoju rynku kapitałowego i jego znaczeniu dla gospodarki. Giełda papierów wartościowych może być duża pod względem liczby spółek na niej notowanych, ale może charakteryzować się niską płynnością, co świadczy o niskim jej znaczeniu dla gospodarki. Z tych też powodów drugim istotnym wskaźnikiem stopnia rozwoju rynku kapitałowego jest wielkość obrotów na giełdzie w stosunku do PKB (wykres 4). Miara ta wskazuje, że najbardziej aktywnymi rynkami w UE są giełdy w Wielkiej Brytanii, Hiszpanii i Szwecji. Giełda w Luksemburgu natomiast, mimo jej wielkości, charakteryzuje się niskimi obrotami. Warto zauważyć, że obroty te były nawet niższe niż na GPW w 2012 r. Wśród nowych krajów UE tylko Polska wyróżnia się pod względem wielkości, gdyż w pozostałych pań-

stwach wielkości te są względnie małe. Na GPW wielkość obrotów również pozostaje ciągle stosunkowo mała, ale istotnie wzrosła w ostatnim dziesięcioleciu.

Wykres 4

Wielkość obrotów na rynku akcyjnym w stosunku do PKB (w %)



Źródło: WDI World Bank.

W ostatniej dekadzie można było zaobserwować tendencje na rynku światowym do konsolidacji rynków giełdowych. W Europie w następstwie tego procesu powstało kilka dużych rynków kapitałowych, w tym między innymi rynek giełdowy Euronext, w skład którego wchodziły rynki w Amsterdamie, Paryżu, Brukseli i Lizbonie. Innym dużym rynkiem giełdowym jest także NASDAQ OMX Nordic Exchange, który powstał w następstwie połączenia rynków w Danii, Estonii, Finlandii, Litwie, Łotwie oraz Szwecji. Konsolidacja rynków giełdowych pozwala na zaspokojenie oczekiwań inwestorów giełdowych, ale także przedsiębiorstw, które wskutek połączenia rynków mogą znacznie rozszerzyć krąg akcjonariuszy oraz pozyskać kapitał poza rynkiem lokalnym. Czynniki te miały w szczególności istotny wpływ na nowo utworzone rynki w państwach bałtyckich, które były względnie małe w porównaniu do innych rynków w Europie. Wielkość rynków pod względem liczby notowanych przedsiębiorstw oraz obligacji w państwach UE przedstawia tabela 3.

Tabela 3

Liczba notowanych przedsiębiorstw oraz liczba notowanych obligacji

	Spółki			Obligacje		
	2004	2013	Δ in %	2004	2013	Δ in %
Athens Exchange	321	251	-22	126	28	-78
BME Spanish Exchanges	3 015	3 245	8	3 285	3 824	16
Borsa Italiana	278	295	6	443	861	94
Bratislava Stock Exchange	8	90	1 025	–	–	–
Bucharest Stock Exchange	55	74	35	–	–	–
Budapest Stock Exchange	48	50	4	84	201	139
Bulgarian Stock Exchange	332	–	-100	–	–	–
Cyprus Stock Exchange	130	95	-27	74	56	-24
Deutsche Börse	819	720	-12	8 240	22 785	177
Irish Stock Exchange	65	50	-23	6 206	21 700	250
Ljubljana Stock Exchange	140	55	-61	101	49	-51
London Stock Exchange	2 837	2 736	-4	10 243	21 486	110
Luxembourg Stock Exchange	234	274	17	24 292	26 684	10
Malta Stock Exchange	13	24	85	72	113	57
NASDAQ OMX Nordic Exchange	678	755	11	4 318	7 086	64
NYSE Euronext	1 333	1 062	-20	3 503	4 417	26
Giełda Papierów Wartościowych	216	895	314	81	442	446
Wiener Börse	121	102	-16	2 846	3 418	20

Źródło: World Federation of Exchanges.

Wśród nowych państw członkowskich UE istotny wzrost nowo notowanych przedsiębiorstw można było zaobserwować w Polsce i Słowacji. Polski rynek giełdowy pod względem liczby notowanych na nim spółek jest zbliżony wielkością do rynków w krajach UE15. Wzrost liczby notowanych przedsiębiorstw na giełdzie jest między innymi wynikiem uruchomienia rynku New Connect przez GPW w 2007 r. Rynek New Connect został uruchomiony jako alternatywny system obrotu papierami wartościowymi i skierowany jest głównie do młodych, rosnących przedsiębiorstw z sektora technologicznego. Ponadto uruchomiony został przez GPW rynek obligacji Catalyst w 2009 r. Rynek ten składa się z czterech platform obrotu. Dwie pierwsze platformy skierowane są do inwestorów indywidualnych i prowadzone są przez GPW. BondSpot prowadzi natomiast pozostałe dwie platformy, które skierowane są do inwestorów instytucjonalnych. W 2011 r. rynek Catalyst bardzo szybko się rozwijał w związku z coraz większym zainteresowaniem polskich przedsiębiorstw emisją papierów dłużnych. Wskutek tego utworzone zostały zatem trzy rynki publiczne dla przedsiębiorstw w Polsce w ostatnich dziesięcioleciu.

Otwarcie rynku Catalyst przyczyniło się do wzrostu wielkości rynku papierów dłużnych w Polsce, którego kapitalizacja w relacji do PKB wynosiła około 41% w 2013 r. Rynek ten jednak ciągle pozostaje zdominowany przez obligacje skarbowe, których udział wynosił 90% w 2013 r. W tym samym okresie obligacje korporacyjne miały tylko 4% udziału 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 nieskarbowych instrumentów dłużnych notowanych na Catalyst na koniec 2013 r. wzrosła o 25% w porównaniu do końca 2012 r.

Podstawową słabością GPW pozostaje jednak brak jego udziału w procesie konsolidacyjnym na terenie Europy. W ostatnich latach GPW podejmowała wielokrotnie starania mające na celu nabycie kontroli nad inną giełdą z regionu, ale dotychczas bez większego sukcesu. W celu pozostania rynkiem niezależnym i konkurencyjnym GPW musi jednak przejąć lub nawiązać alians strategiczny, gdyż w innym przypadku w długim okresie zostanie zmarginalizowana. W tym obszarze GWP musi jednak konkurować także z innymi rynkami, a w szczególności z giełdą w Wiedniu. W związku z tym najbliższe lata będą bardzo ważne dla wielu rynków giełdowych w regionie, w tym także dla GPW, której przyszłość pozostaje ciągle jeszcze dużą niewiadomą.

Sektor ubezpieczeniowy

W 2013 r. działało w Polsce 27 zakładów ubezpieczeniowych na życie i 33 zakładów ubezpieczeń majątkowych. Większość z zakładów ubezpieczeniowych w Polsce ma jednak charakter uniwersalny i oferuje produkty w obu segmentach rynku ubezpieczeniowego. W przeszłości wzrost i wielkość polskiego rynku ubezpieczeniowego zachęcały zagranicznych ubezpieczycieli do wejścia do sektora ubezpieczeniowego w Polsce. W konsekwencji 21 zakładów ubezpieczeniowych na życie i 20 zakładów ubezpieczeń majątkowych należy obecnie do inwestorów zagranicznych, z których większość pochodzi z rynku europejskiego.

Tabela 4 przedstawia wartość aktywów zarządzanych przez zakłady ubezpieczeniowe w relacji do PKB w państwach UE. W Polsce aktywa zarządzane przez zakłady ubezpieczeniowe wzrosły o ponad 50% w ciągu ostatnich dziesięciu lat. Niemniej jednak, aktywa zarządzane przez zakłady ubezpieczeniowe w relacji do PKB są ciągle znacznie niższe w Polsce niż średnio w UE. W 2012 r. średni wskaźnik dla krajów UE27 wynosił 59%, podczas gdy dla Polski zaledwie 11%.

Tabela 4**Wartość aktywów zarządzanych przez zakłady ubezpieczeniowe w relacji do PKB (w %)**

Kraje	2004	2012	Kraje	2004	2012
Austria	28,8	39,9	Luksemburg	130,3	419,0
Belgia	57,7	79,8	Łotwa	2,0	3,8
Bułgaria	1,6	9,5	Malta	13,9	34,9
Cypr	27,9	81,8	Niemcy	49,3	48,0
Czechy	9,3	14,4	Polska	7,1	10,7
Dania	63,3	115,9	Portugalia	24,6	34,9
Estonia	3,4	6,7	Rumunia	1,0	4,0
Finlandia	25,5	33,5	Słowacja	7,2	13,5
Francja	59,9	114,6	Słowenia	8,9	20,9
Grecja	7,2	9,2	Szwecja	31,3	105,8
Hiszpania	24,3	31,4	Węgry	4,4	8,8
Holandia	65,8	85,5	Wielka Brytania	95,0	94,6
Irlandia	58,2	138,2	Włochy	29,4	38,5
Litwa	2,3	3,9			

Źródło: European Central Bank.

Istotne różnice między państwami UE i równocześnie potencjał rynku ubezpieczeniowego w nowych państwach członkowskich, w tym także w Polsce pokazuje porównanie wielkości składek ubezpieczeniowych w stosunku do PKB. Wskaźnik ten przedstawia penetrację rynku ubezpieczeniowego, a zarazem jego wagę w gospodarce narodowej (tabela 5). Z danych wynika, że rynek ubezpieczeniowy znacznie się rozwinął w ostatnich latach, a w szczególności w nowych państwach UE. Natomiast w wielu krajach UE15 możemy zaobserwować nawet spadek składki ubezpieczeniowej w stosunku do PKB.

Tabela 5**Wysokość składki ubezpieczeniowej w stosunku do PKB (w %)**

Kraje	Suma		Na życie		Majątkowe	
	2004	2012	2004	2012	2004	2012
Austria	5,95	5,33	2,63	2,12	3,21	3,32
Belgia	9,62	8,33	6,73	5,57	2,76	2,89
Bułgaria	1,92	2,00	0,26	0,31	1,69	1,65
Cypr	4,39	4,51	2,31	1,90	2,61	2,08
Czechy	4,15	3,73	1,63	1,75	1,98	2,53

Kraje	Suma		Na życie		Majątkowe	
	2004	2012	2004	2012	2004	2012
Dania	8,07	9,67	5,15	6,80	2,87	2,92
Estonia	2,29	b.d.	0,58	b.d.	b.d.	1,71
Finlandia	8,77	10,42	6,89	8,39	2,03	1,88
Francja	9,52	8,78	6,38	5,56	3,21	3,14
Grecja	2,1	2,36	0,93	1,00	1,36	1,17
Hiszpania	5,63	5,46	2,38	2,55	2,91	3,25
Holandia	10,1	12,38	5,43	3,16	9,22	4,67
Irlandia	8,97	7,98	5,74	5,96	2,03	3,23
Litwa	1,48	b.d.	0,38	b.d.	b.d.	1,1
Luksemburg	3,64	4,66	1,43	2,74	1,92	2,21
Łotwa	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Malta	5,61	4,06	2,84	2,46	1,60	2,78
Niemcy	6,97	6,68	3,11	3,10	3,58	3,86
Polska	3,07	3,80	1,17	1,94	1,86	1,90
Portugalia	7,85	6,60	4,66	4,19	2,41	3,19
Rumunia	1,51	1,48	0,35	0,31	1,17	1,15
Słowacja	3,61	2,73	1,46	1,29	1,44	2,15
Słowenia	5,61	5,60	1,65	1,62	3,98	3,96
Szwecja	6,96	7,05	4,56	5,18	1,86	2,39
Węgry	2,83	2,51	1,15	1,34	1,17	1,67
Wielka Brytania	12,6	11,89	8,92	9,02	9,22	3,68
Włochy	7,6	6,71	4,86	4,45	2,26	2,74
UE27	8,32	7,76	5,04	4,64	3,12	3,28

b.d. – brak danych.

Źródło: SwissRe, (2005, 2014).

W porównaniu do rynków w krajach UE15 polski sektor ubezpieczeniowy pozostaje jednak ciągle jeszcze słabo rozwinięty. W 2012 r. penetracja rynku ubezpieczeniowego wynosiła 3,80% PKB, podczas gdy dla państw UE27 średni wskaźnik wynosił 7,76% PKB. Natomiast penetracja w sektorze ubezpieczeń majątkowych w Polsce wynosiła 1,94% PKB, a średni poziom na rynkach europejskich wynosi 4,64% PKB. Analogicznie na rynku ubezpieczeń na życie penetracja na polskim rynku wynosiła zaledwie 1,9% PKB podczas gdy w państwach rozwiniętych wynosiła ona 3,28% PKB w 2010 r. (SwissRe, 2014).

Niski poziom penetracji polskiego sektora ubezpieczeniowego uzasadnia jego wysoką dynamikę wzrostu w ostatnich latach, jak i wskazuje na ciągle wysoki jego potencjał. Część usług ubezpieczeniowych, jak na przykład ubezpieczenia zdrowotne czy też rynek

ubezpieczeń na życie, ciągle się jeszcze rozwija w Polsce i należy oczekiwać, że mogą one wpływać na wysoki wzrost całego sektora w przyszłości.

Fundusze inwestycyjne

Rok 2013 był w Polsce kolejnym rokiem wzrostu wartości aktywów funduszy inwestycyjnych, które osiągnęły rekordowy poziom 188,9 mld zł. W skali roku środki zarządzane przez towarzystwa funduszy inwestycyjnych (TFI) wzrosły o 42,7 mld zł, tj. o 29,2% w stosunku do roku poprzedniego. 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 akcji na giełdzie. W 2013 r. największy przyrost aktywów odnotowały po raz kolejny fundusze akcyjne, ale także fundusze aktywów niepublicznych. Fundusze aktywów niepublicznych wykorzystywane były często do tworzenia indywidualnych rozwiązań inwestycyjnych dla osób zamożnych i przedsiębiorstw (Analizy Online, 2014).

Tabela 6 przedstawia rozwój sektora funduszy inwestycyjnych w Polsce na tle innych państw z UE w ciągu ostatnich dziesięciu lat. Od 2004 r. sektor funduszy inwestycyjnych wzrósł w UE27 średnio o 110%, a w Polsce o 219%. Dane te ilustrują również, że sektor funduszy inwestycyjnych jest ciągle stosunkowo mały pod względem wartości w Polsce w porównaniu do krajów UE15.

Tabela 6

Wartość aktywów zarządzanych przez fundusze inwestycyjne w stosunku do PKB (w %)

AAAKraje	2004	2013
Austria	51,7	55,3
Belgia	33,4	31,6
Bułgaria	b.d.	b.d.
Cypr	b.d.	20,6
Czechy	4,3	7,5
Dania	39,2	b.d.
Estonia	3,5	4,7
Finlandia	14,4	45,8
Francja	48,5	61,7
Grecja	9,5	3,6
Hiszpania	24,8	20,0
Holandia	20,1	118,6
Irlandia	292,5	698,7
Litwa	b.d.	1,0

AAAKraje	2004	2013
Luksemburg	3797,9	8120,7
Łotwa	0,5	2,2
Malta	23,5	149,8
Niemcy	38,9	58,9
Polska	4,7	15,1
Portugalia	21,9	18,2
Rumunia	b.d.	8,9
Słowacja	5,0	15,1
Słowenia	8,0	3,6
Szwecja	42,1	b.d.
Węgry	5,3	12,8
Wielka Brytania	24,8	b.d.
Włochy	20,8	17,3

b.d. – brak danych.

Źródło: European Central Bank.

Fundusze emerytalne

W ciągu ostatnich dziesięciu lat zwiększenie aktywów funduszy emerytalnych było głównie wynikiem obowiązkowych wpłat do otwartych funduszy emerytalnych (OFE), które są zarządzane przez powszechne towarzystwa emerytalne (PTE). Towarzystwa i otwarte fundusze emerytalne stanowią istotną część prywatno-publicznego systemu emerytalnego, który powstał w wyniku reformy systemu ubezpieczeń społecznych w 1999 r. Obok otwartych funduszy emerytalnych elementem tego systemu są wirtualne konta emerytalne, które są prowadzone przez państwowy Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS). Obie te części uzupełnia ponadto dobrowolny system ubezpieczeń społecznych, który odgrywa jednak marginalną rolę w systemie finansowym i zabezpieczeń emerytalnych Polaków.

W następstwie kryzysu z 2008 r. w wielu krajach rząd zarzucił prywatnym funduszom emerytalnym nieefektywność pod względem rentowności, co zaś stanowiło uzasadnienie do ich ograniczenia. W rzeczywistości procesy demontażu systemu emerytalnego w większości państw wywołane zostały przez rosnące problemy sektora publicznego, a w szczególności rosnącego szybko zadłużenia. Zadłużenie sektora publicznego wzrosło w następstwie kryzysu wobec rosnących wydatków oraz równocześnie malejących wpływów podatkowych. W następstwie krytyki publicznej polski rząd zdecydował się jednak na początku tylko częściowo znacjonalizować system emerytalny w 2011 r. Pierwsza reforma emerytalna zmniejszyła transfery do prywatnych funduszy emerytalnych z 7,3% wynagrodzenia brutto pracowników do 2,3%. O różnicę tę natomiast wzrósł poziom finansowania państwowego systemu emerytalnego w ZUS w 2011 r. Niemniej reforma ta w niewystarczającym stopniu ograniczyła zadłużenie publiczne i stąd rząd zdecydował się na kolejną reformę systemu emerytalnego w 2013 r. Zgodnie z drugą reformą w 2014 r. fundusze emerytalne były zobowiązane przekazać posiadane papiery dłużne do państwowego systemu emerytalnego (ZUS). Udział papierów dłużnych w aktywach prywatnych funduszy emerytalnych wynosił zaś 60% ich aktywów, co oznacza spadek wielkości funduszy emerytalnych w Polsce. Ponadto, przeprowadzona reforma emerytalna może mieć negatywny wpływ na rozwój rynku kapitałowego w długim okresie.

W tabeli 7 przedstawiony został rozwój sektora funduszy emerytalnych w regionie UE27 w latach 2004–2012. Zaprezentowane dane ilustrują istotny spadek wartości aktywów zarządzanych przez fundusze emerytalne. Spadek ten wynosił 7% w 2012 r. w stosunku do 2004 r. Zmniejszenie się wartości aktywów zarządzanych przez fundusze emerytalne spowodowane było w dużym stopniu przez reformy emerytalne, które miały na celu nacjonalizację prywatnych oszczędności, podobnie jak to miało miejsce także w Polsce. Na przykład na Węgrzech rząd zdecydował w 2010 r., że osoby, które nie powrócą do państwowego systemu emerytalnego stracą prawo w przyszłości do emerytury, która wypłacana jest przez rządowy zakład emerytalny, mimo że ciągle będą go zasilać swoimi składkami. Zmusiło to większość węgierskich obywateli do przejścia z powrotem do systemu wyłącznie państwowego, co zaś umożliwiło rządowi uzyskanie kontroli nad ich oszczędnościami.

W Polsce dotychczas prywatne fundusze emerytalne dynamicznie się rozwijały, co przedstawia tabela 7. W 2012 r. wartość aktywów zarządzanych przez fundusze emerytalne wynosiła 19% PKB, co oznacza wzrost o ponad 150% w stosunku do 2004 r. Wartość zarządzanych aktywów przez fundusze emerytalne w Polsce była nawet wyższa niż w państwach UE27, gdzie wskaźnik ten wynosił 18% PKB w 2012 r. Ze względu na przeprowadzoną reformę emerytalną w 2014 r. należy jednak oczekiwać, że wskaźnik aktywów zarządzanych przez fundusze emerytalne spadnie i będzie w przyszłości niższy niż w krajach UE27.

Tabela 7

Wartość aktywów zarządzanych przez fundusze emerytalne w stosunku do PKB (w %)

Kraje	2004	2012
Austria	4,3	6,0
Belgia	4,1	4,9
Bulgaria	b.d.	10,7
Cypr	3,2	0,0
Czechy	3,7	9,0
Dania	192,8	39,5
Estonia	1,9	12,4
Finlandia	0,0	3,7
Francja	0,0	0,0
Grecja	0,0	0,0
Hiszpania	7,7	9,5
Holandia	106,9	183,9
Irlandia	42,0	39,6
Litwa	0,1	5,7

Kraje	2004	2012
Luksemburg	b.d.	3,2
Łotwa	0,4	1,5
Malta	0,0	0,0
Niemcy	11,7	0,1
Polska	7,9	19,8
Portugalia	10,7	9,7
Rumunia	b.d.	2,5
Słowacja	0,6	13,4
Słowenia	2,0	5,2
Szwecja	0,0	11,5
Węgry	6,6	4,8
Wielka Brytania	64,5	92,8
Włochy	0,9	2,5

Źródło: European Central Bank.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza udokumentowała, że charakterystyka i struktura systemu finansowego w Polsce i innych krajach członkowskich UE nie uległa zasadniczym zmianom od momentu poszerzenia UE o nowe państwa w 2004 r. Ponadto badania wykazały, że istniejące różnice w strukturze systemu finansowego między regionami również istotnie się nie zmieniły. Oznacza to, że systemy finansowe państw członkowskich UE15 i nowych krajach UE ciągle się różnią, aczkolwiek można zaobserwować powolny proces ich konwergencji.

W Polsce, tak jak w większości państw członkowskich UE, system finansowy zdominowany jest przez sektor bankowy. We wszystkich państwach członkowskich

można było ponadto zaobserwować w ciągu ostatnich dziesięciu lat wzrost aktywów banków, ale także rosnącą kapitalizację rynku giełdowego. Szybki wzrost aktywów sektora bankowego często uważany był za jedną z przyczyn kryzysu finansowego z 2008 r. W okresie kryzysu finansowego polska gospodarka zaliczana była jednak do liderów pod względem wzrostu gospodarczego w Europie. Na dobrą sytuację gospodarki w okresie kryzysu istotny wpływ mógł mieć niski poziom rozwoju systemu finansowego w Polsce. System finansowy co prawda rozwinął się w ciągu ostatniej dekady, ale ciągle pozostaje na niskim poziomie rozwoju w porównaniu do państw UE15. O niskim poziomie rozwoju pośrednictwa finansowego w Polsce świadczy niska wartość aktywów instytucji kredytowych w relacji do PKB, a także relatywnie niska kapitalizacja rynku giełdowego w porównaniu do państw UE15. Wskaźniki te są często niższe dla Polski niż na przykład dla Czech lub Estonii, gdzie system finansowy również rozwija się dynamicznie od dłuższego okresu. W związku z tym w następnych latach niezbędny jest dalszy rozwój systemu finansowego w Polsce, gdyż brak tego rozwoju może osłabić konkurencyjność gospodarki.

Bibliografia

- Analizy Online, (2014), *Aktywa funduszy inwestycyjnych*, styczeń.
- European Banking Federation, (2013), *European Banking Sector. Facts & Figures 2013*, Brussels.
- European Central Bank, (2013), *Financial Stability Review*, grudzień.
- Kowalewski, O., Rybiński, K., (2011), *The hidden transformation. Changing role of the state after the collapse of communism in Central and Eastern Europe*, Oxford Review of Economic Policy, Vol. 27(4), 634–657.
- Komisja Nadzoru Finansowego, (2014), *Dane dotyczące sektora bankowego*, 12/2013, luty.
- Komisja Nadzoru Finansowego, (2014), *Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 4/2013*, marzec.
- Komisja Nadzoru Finansowego, (2012), *Biuletyn Kwartalny. Rynek OFE 4/2013*, marzec.
- Swiss Re, (2014), *World insurance in 2012. Progressing on the long and winding road to recovery*, Sigma, No. 3, Zurich.
- Swiss Re, (2005), *World insurance in 2004: growing premiums and stronger balance sheets. Progressing on the long and winding road to recovery*, Sigma, No. 2, Zurich.

CZĘŚĆ III

**CZŁONKOSTWO POLSKI
W UNII EUROPEJSKIEJ
I JEGO EFEKTY – WYBRANE
ZAGADNIENIA**

Rozdział 5

Członkostwo Polski w UE a zmiany konkurencyjności gospodarki

W tym rozdziale analizie poddano znaczenie członkostwa Polski w UE dla zmian konkurencyjności polskiej gospodarki. Koncentrujemy się na kilku wybranych obszarach, w których widoczny jest wpływ UE na polską gospodarkę. W kolejnych podrozdziałach przedstawione są zmiany pozycji Polski w europejskich łańcuchach wartości, ewolucja kierunków polityki innowacyjnej, znaczenie funduszy unijnych dla konkurencyjności Polski oraz przekształcenia na polskim rynku energii wynikające z polityki UE.

5.1. Polska w europejskich łańcuchach wartości

Mariusz-Jan Radło

Integracja Polski z UE w znacznym stopniu wiązała się z włączeniem polskiej gospodarki w europejskie łańcuchy produkcyjne. Rozpoczęła się ona jednak na długo przed wejściem Polski do Unii Europejskiej. Jej początki sięgają stowarzyszenia Polski ze Wspólnotami Europejskimi, które zapoczątkowało podpisanie Układu Europejskiego w roku 1991. Czynnikiem sprzyjającym powyższym procesom były m.in. liberalizacja przepływów handlowych i kapitałowych pomiędzy Polską a Wspólnotami Europejskimi, a później wejście Polski do UE w 2004 roku. Wszystkie te zmiany ułatwiły rozwój bezpośrednich inwestycji zagranicznych europejskich przedsiębiorstw w Polsce, rozwój handlu pomiędzy gospodarką polską a krajami członkowskimi Wspólnot, rozwój powiązań kooperacyjnych pomiędzy polskimi firmami oraz innych krajów Wspólnot, a ostatnio także inwestycje zagraniczne polskich firm w innych krajach członkowskich Unii. Procesy te prowadziły do zacieśnienia współpracy gospodarczej pomiędzy Polską a krajami UE i ich następstwem jest włączenie polskiej gospodarki w europejskie i globalne łańcuchy produkcyjne.

Celem niniejszego rozdziału jest zaprezentowanie pozycji polskiej gospodarki w europejskich łańcuchach produkcyjnych. Powiązania te zostaną zaprezentowane dzięki pogłębionej analizie międzynarodowych przepływów międzygałęziowych, a w tym przepływów dotyczących handlu dobrami i usługami pośrednimi, która pozwoli na wskazanie na pionowe powiązania kooperacyjne polskiej gospodarki do przodu i wstecz łańcucha wartości. Zaprezentowana zostanie także struktura polskiego eksportu do różnych krajów Unii Europejskiej i w różnych branżach w podziale na różne kategorie wartości dodanej, a w tym bezpośrednią krajową wartość dodaną wytworzoną przez polskich eksporterów, pośrednią krajową wartość dodaną wytworzoną przez krajowych poddostawców polskich eksporterów, reimportowaną krajową wartość dodaną, a także zagraniczną wartość dodaną, która wynika z międzynarodowych pionowych powiązań polskich eksporterów z zagranicznymi poddostawcami.

Rozwój międzynarodowych łańcuchów wartości

Rozwój międzynarodowych łańcuchów produkcyjnych jest jednym z głównych trendów w globalizującej się gospodarce światowej, które związane są z pogłębianiem się procesów fragmentacji produkcji w wymiarze międzynarodowym. Opisane zjawisko – jak wskazują (Feenstra, 1998) czy (Krugman et al., 1995) – doprowadziło z jednej strony do znaczącego pogłębienia się integracji gospodarki światowej. Z drugiej jednak strony zaowocowało ono swoistą dezintegracją procesów wytwórczych w skali globalnej, która wynikała z różnicowania i rozbudowy łańcuchów produkcyjnych przedsiębiorstw w skali międzynarodowej. Przejawem tego zjawiska – jak wskazują De Backer i Yamano, (2007) – jest m.in. to, że światowe zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a także światowe przepływy handlowe w ostatnich dekadach rosły znacznie szybciej niż światowy PKB.

Opisane wyżej procesy wiążą się także ze zmianami zachodzącymi w przedsiębiorstwach. Polegają one na coraz częstszym wyłączeniu na zewnątrz wykonywania różnych procesów produkcji dóbr i usług. Skutkiem tego jest również rozszerzenie – a często zacieranie się – faktycznych granic firm. Przyczynia się to również do tworzenia powiązań międzybranżowych i rozszerza granice rynku, powiększając zestaw towarów i usług wymienianych poprzez transakcje rynkowe. Opisane trendy powodują, że zrozumienie międzynarodowych powiązań gospodarczych, a także pozycji danego kraju w gospodarce światowej wymaga obecnie nie tylko prostej analizy przepływów handlowych, czy przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ale także zbadania natury międzynarodowych łańcuchów produkcyjnych oraz miejsca danej gospodarki w tych łańcuchach, a w tym w szczególności przepływów wartości dodanej i udziału danej gospodarki w tej wartości.

Powyższe zjawiska nie pozostały bez wpływu na charakter powiązań polskiej gospodarki z gospodarkami krajów członkowskich Unii Europejskiej.

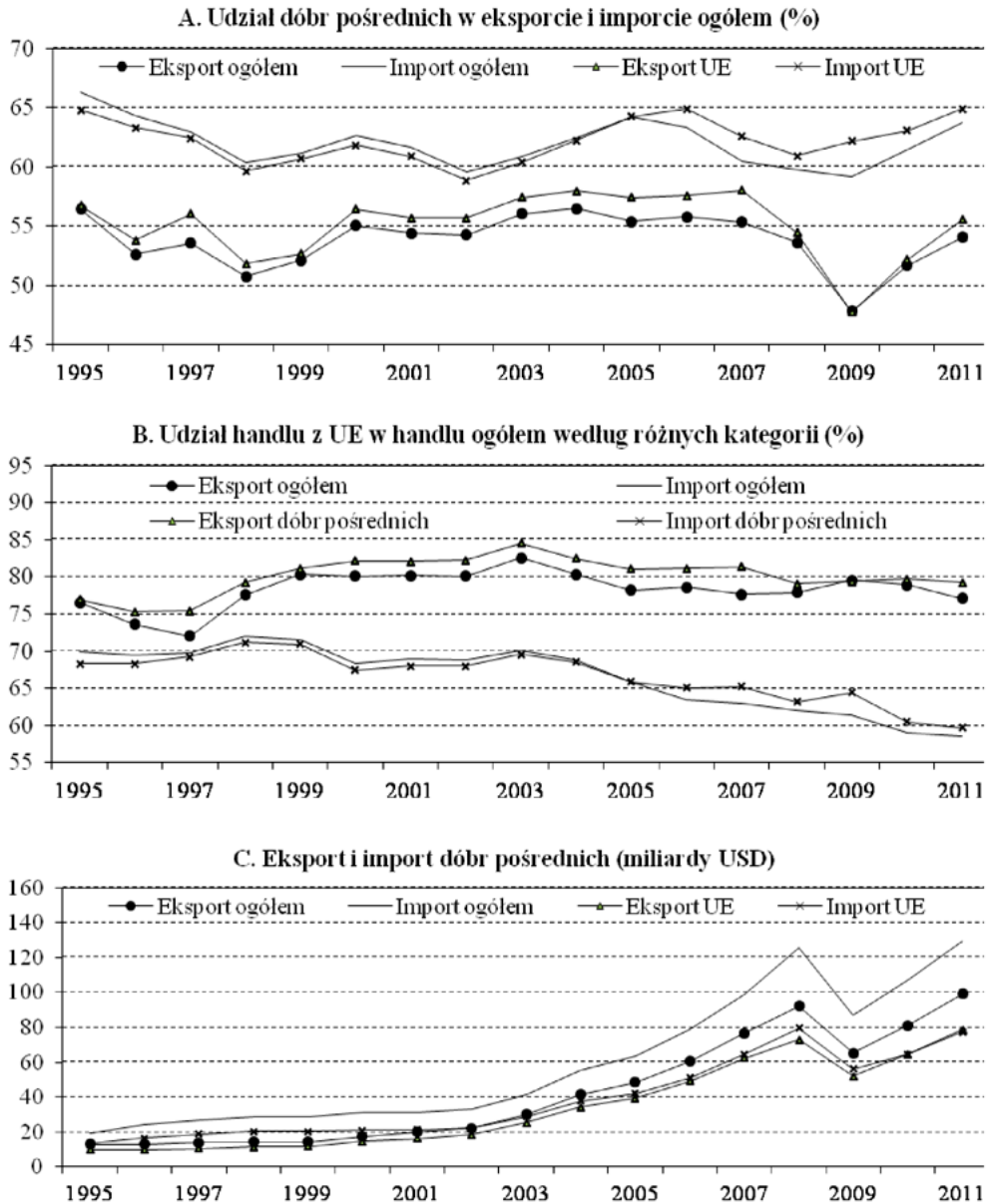
Powiązania pionowe w handlu dobrami pośrednimi

Istotnym i stosunkowo precyzyjnym miernikiem powiązań międzynarodowych związanych z funkcjonowaniem międzynarodowych łańcuchów produkcyjnych jest handel dobrami i usługami pośrednimi. Znaczenie tego handlu po raz pierwszy zostało dostrzeżone w ramach szerszego zjawiska jakim był rosnący handel wewnątrzgałęziowy. W latach 70. XX wieku Grubel i Lloyd (1975) wskazywali na wzrost znaczenia handlu wewnątrzgałęziowego w świecie, a w tym również tzw. pionowego handlu wewnątrzgałęziowego, który dotyczył handlu dobrami produkowanymi przez te same gałęzie przemysłu, ale wytwarzanymi na różnych etapach produkcji. Początkowo jednak teorie handlu wewnątrzgałęziowego koncentrowały się na handlu dobrami finalnymi, który ma głównie charakter horyzontalny. Wyjaśniały one jego istnienie wskazując na korzyści skali i różnice w gustach konsumentów (Krugman, 1981), ale także na przewagi komparatywne i stałe korzyści (Davis, 1995), które skutkują różnorodnością produktów. Jednak istotnym, i coraz bardziej znaczącym, czynnikiem rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego w ostatnich dekadach stał się rozwój powiązań pionowych pomiędzy przedsiębiorstwami, zarówno tych do przodu (*forward* lub *downstream*), jak i do tyłu (*backward* lub *upstream*) łańcucha wartości (Hummels, Ishii i Yi, 2001; Koopman et al., 2010; Yoshida, 2013). Co więcej, jak wskazuje się (Ando, 2006) wzrost handlu wewnątrzgałęziowego w ostatnich dekadach wynikał głównie z rosnącej międzynarodowej fragmentacji produkcji i rozwoju międzynarodowych łańcuchów produkcyjnych, nie był on więc związany z dążeniem do różnicowania produktów.

Jak wynika z danych zaprezentowanych na wykresie 1A, handel dobrami pośrednimi pomiędzy Polską a innymi krajami należącymi do Unii Europejskiej zarówno przed wejściem Polski do UE, jak i potem odpowiadał za ponad połowę polskiego eksportu ogółem, a w tym również eksportu do krajów UE. Udział obrotów dobrami pośrednimi w imporcie do Polski był jeszcze wyższy i sięgał ponad 60%, zarówno w obrotach z całym światem, jak i z krajami członkowskimi UE. Oznacza to, że pionowe powiązania kooperacyjne wstecz łańcucha wartości (współpraca z poddostawcami) były w polskiej gospodarce nieco silniejsze, niż powiązania do przodu łańcucha wartości (współpraca z odbiorcami dóbr pośrednich). W obydwu jednak wypadkach powiązania te odpowiadały za większą część polskiego handlu zagranicznego. Warto jednocześnie odnotować, że o ile przed wejściem do UE udział handlu dobrami pośrednimi w imporcie ogółem był wyższy niż w przypadku importu z krajów UE, o tyle po roku 2004 udział importu dóbr pośrednich w imporcie ogółem z krajów UE był wyższy niż ten sam udział w imporcie ogółem. W przypadku eksportu zarówno przed jak i po wejściu do UE udział dóbr pośrednich w handlu z UE był wyższy niż w eksporcie ogółem.

Wykres 1

Polski handel dobrami pośrednimi z UE i światem



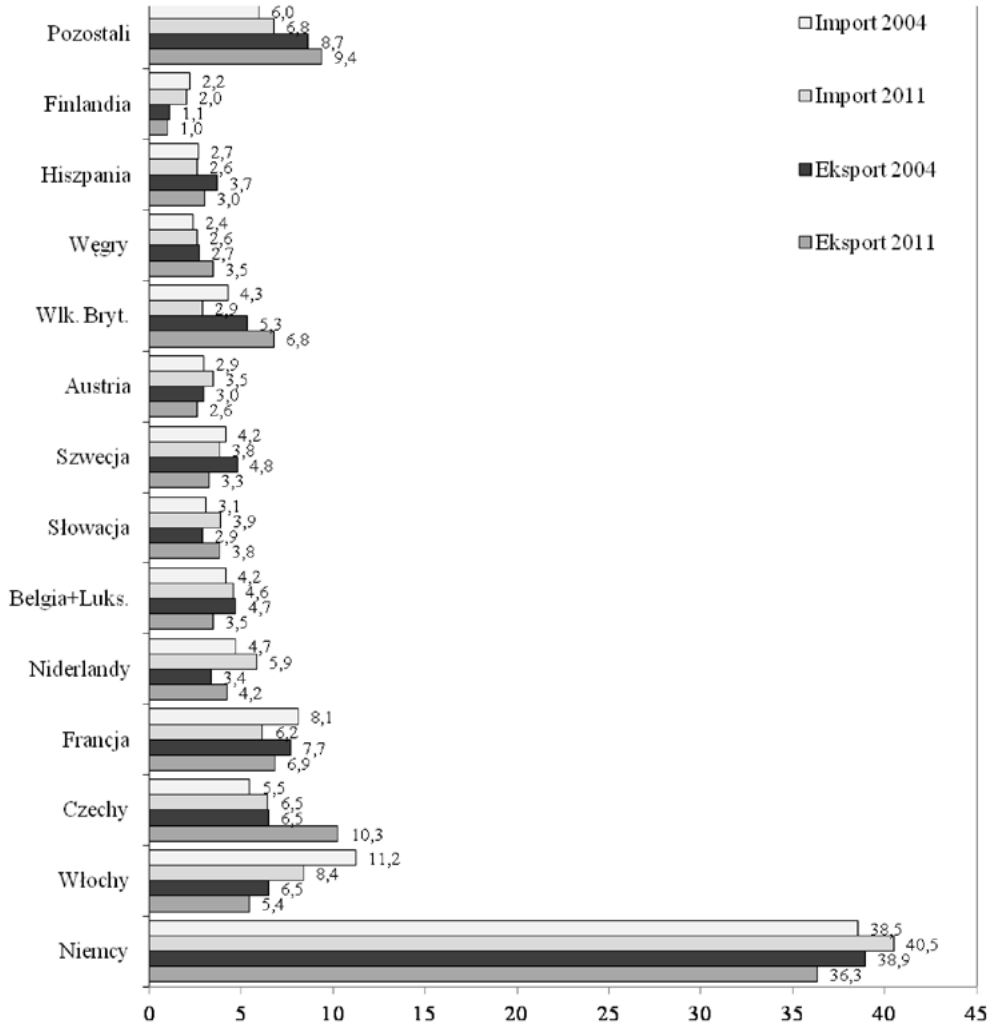
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD (2012).

Opisana wyżej sytuacja oznacza również, że pionowe powiązania kooperacyjne w ramach międzynarodowych łańcuchów produkcyjnych są czynnikiem, który w decydującym stopniu odpowiada za kształtowanie się polskiego handlu zagranicznego. Ponadto, jak wynika z analizy wykresu 1B, kraje Unii Europejskiej stanowią główne polskie rynki eksportowe i odpowiadają za około trzy czwarte polskiego eksportu dóbr pośrednich oraz eksportu ogółem. W przypadku importu – a w tym również importu dóbr pośrednich – rola krajów UE jest mniej znacząca i malała ona w okresie po wejściu do Unii. Przejawem tego był spadek udziału importu z UE ogółem oraz dóbr pośrednich z około 70% przed rokiem 2004 do poziomu poniżej 60% w roku 2011. Oznacza to, że powiązania kooperacyjne do przodu łańcucha wartości z krajami UE są silniejsze od powiązań wstecz łańcucha wartości z tymi krajami. Natomiast pionowe powiązania wstecz łańcuchów wartości coraz bardziej wychodzą poza krąg UE. Ta ostatnia sytuacja jest w dużym stopniu następstwem większej roli w polskim imporcie dóbr pośrednich m.in. z takich krajów jak Rosja (głównie import surowców energetycznych) oraz Chiny (import innych dóbr pośrednich). Warto też odnotować, że o ile pozycja UE w powiązaniach do przodu łańcucha wartości jest stosunkowo stabilna, o tyle w przypadku powiązań wstecz łańcucha wartości ulega ona systematycznemu osłabianiu na rzecz krajów spoza UE.

Analiza zmian w handlu dobrami pośrednimi zaprezentowanymi na wykresach 1A i 1C wskazuje ponadto, że zarówno wartość obrotów dobrami pośrednimi, jak i ich udział w polskim handlu zagranicznym istotnie zmalały w okresie kryzysu po roku 2007, a w szczególności w roku 2009, kiedy nastąpiło załamanie się handlu światowego. Wytlumaczeniem tego zjawiska, jak wskazują (Drauz, 2013) czy (Sturgeon i Memedovic, 2011), jest fakt, że przedsiębiorstwa w okresie kryzysu gospodarczego i tuż po nim są bardziej skłonne do ograniczenia poziomu zapasów i zamówień surowców oraz podzespołów w celu ograniczenia kosztów i produkcji. Częściej też decydują się na koncentrację swojej działalności w ramach spółki macierzystej w celu odbudowy jej pozycji i ochrony istnienia. Jednak w okresach ożywienia gospodarczego handel dobrami pośrednimi zwykle cechuje się szybszymi przyrostami niż handel dobrami finalnymi. Wynika to z rosnącego zapotrzebowania na dobra pozwalające odbudować produkcję, a także faktu, że recesja skutkuje wzrostem awersji do inwestowania w kapitał stały, co skutkować może skłonnością do większego outsourcingu. Dla gospodarek uczestniczących w globalnej fragmentacji produkcji oznacza to większą podatność na transmisję szoków w gospodarce światowej w przypadku, gdy są eksporterami dóbr pośrednich. Z drugiej jednak strony, jako importerzy dóbr pośrednich – są one jednak w stanie szoki te niwelować przez równoczesne ograniczanie importu zaopatrzeniowego dóbr pośrednich z innych krajów, choć prowadzi to również do transmisji tych szoków do innych gospodarek.

Wykres 2

Główni partnerzy Polski w UE, w handlu dobrami pośrednimi (udział % w polskim imporcie lub eksporcie dóbr pośrednich z i do UE)



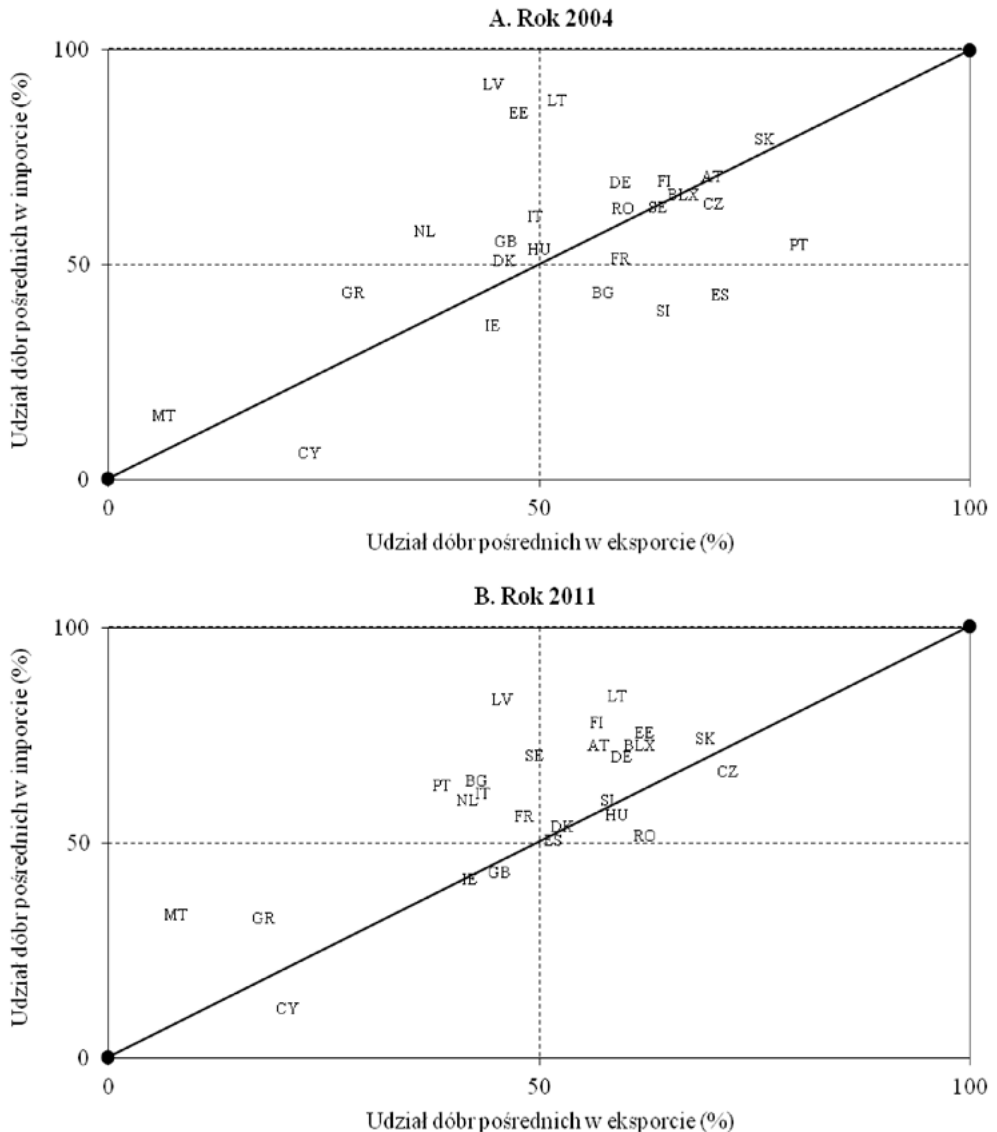
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD (2012).

O ile pozycja Unii Europejskiej w międzynarodowych powiązaniach produkcyjnych polskiej gospodarki jest dominująca, o tyle pozycja poszczególnych krajów członkowskich jest bardzo zróżnicowana. Jak wynika z danych zaprezentowanych na wykresie 2, najsilniejsze pionowe powiązania kooperacyjne łączą gospodarkę polską z Niemcami. W roku 2011 handel dobrami pośrednimi z gospodarką niemiecką odpowiadał za 40,5% importu dóbr pośrednich z UE oraz 36,3% eksportu dóbr pośrednich do UE. Kolejne miejsca pod względem udziału w handlu dobrami pośrednimi z UE zajmowały takie

kraje jak Włochy, Czechy, Francja, Wielka Brytania, a także Niderlandy. Ponadto stosunkowo znaczące były też powiązania z gospodarkami Belgii i Luksemburga, Słowacją, Szwecją, Węgrami, Hiszpanią i Finlandią.

Wykres 3

Zmiany intensywności handlu dobrami pośrednimi Polski z krajami członkowskimi Unii Europejskiej (udział % dóbr pośrednich w imporcie lub eksporcie z i do danego kraju)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD (2012).

Bardzo ciekawe były też kierunki zmian intensywności handlu dobrami pośrednimi mierzone udziałem dóbr pośrednich w imporcie i eksporcie do poszczególnych krajów członkowskich UE, których analizę można przeprowadzić na podstawie wykresów 3A i 3B. Na pionowych osiach tych rysunków oznaczono udział dóbr pośrednich w imporcie z danego kraju, natomiast na osiach poziomych udział dóbr pośrednich w eksporcie do danego kraju. Linia przekątna odpowiada sytuacji, w której udział dóbr pośrednich w imporcie z danego kraju jest równy udziałowi dóbr pośrednich w eksporcie do tego kraju. Ponadto liniami przerywanymi oznaczono granicę 50% dla udziałów dóbr pośrednich w imporcie i eksporcie. Porównanie wykresów 3A i 3B odpowiadających sytuacji z lat 2004 i 2011 wskazuje, że w omawianym okresie większość gospodarek UE przesunęła się powyżej przekątnej co oznacza, że umocniły się pionowe powiązania kooperacyjne polskiej gospodarki z większością krajów UE. Jednocześnie liczba krajów członkowskich z udziałem dóbr pośrednich w imporcie przekraczającym 50% wzrosła z 18 do 20 roku 2011 w porównaniu do roku 2004, natomiast liczba krajów z udziałem dóbr pośrednich w eksporcie przekraczającym 50% spadła z 14 w roku 2004 do 13 w roku 2011. Warto też odnotować, że w roku 2011 w porównaniu do roku 2004 zmniejszyły się różnice pomiędzy krajami członkowskimi pod względem poziomu intensywności handlu dobrami pośrednimi. Potwierdzeniem tego był spadek wartości odchylenia standardowego udziałów dóbr pośrednich w eksporcie do omawianych krajów z 17,3 do 15,5 w latach 2004–2011 i z 20,3 do 17,3 w przypadku importu.

Wartość dodana w polskim eksporcie do Unii Europejskiej

Rozwój międzynarodowych łańcuchów produkcyjnych, a także związany z tym zjawiskiem rosnący udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie danego kraju powoduje, że zrozumienie znaczenia eksportu dla tworzenia dochodu narodowego w danym kraju, a także faktycznej pozycji danej gospodarki w międzynarodowych łańcuchach produkcyjnych nie są możliwe bez przeanalizowania udziału wartości dodanej w eksporcie danej gospodarki. Analiza międzynarodowych przepływów międzygałęziowych pozwala na dokonanie dezagregacji wartości eksportu danej gospodarki na części składowe obejmujące takie elementy, jak: bezpośrednia krajowa wartość dodana (BKWD), wytworzona przez eksporterów, pośrednia krajowa wartość dodana (PKWD), wytworzona przez krajowych poddostawców eksporterów, reimportowana krajowa wartość dodana (RKWD), a także zagraniczna wartość dodana (ZWD), związana z zakupem dóbr pośrednich od zagranicznych poddostawców.

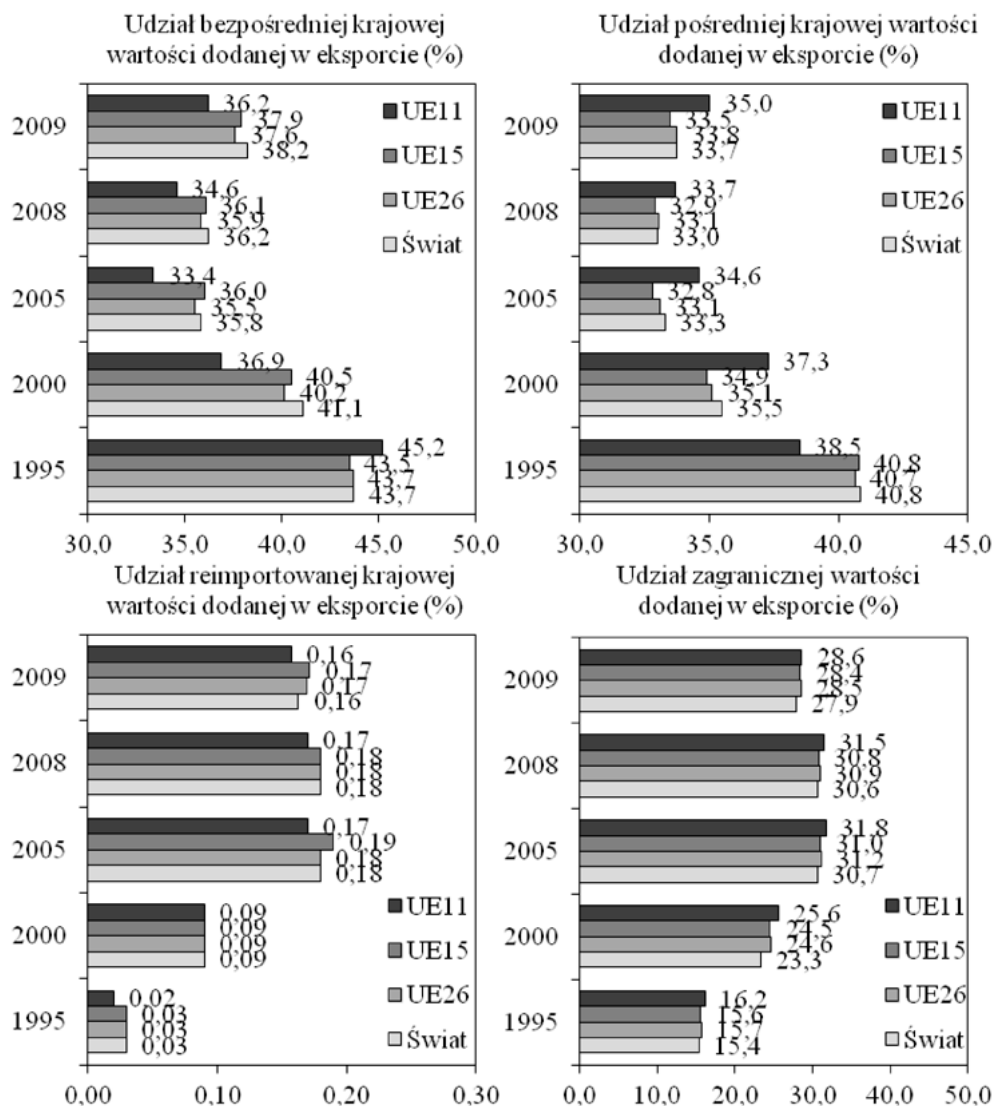
Analiza wykresu 4, na którym zaprezentowano kształtowanie się udziału wartości dodanej w eksporcie, wskazuje, że w okresie 2005–2008 nastąpiły niewielkie zmiany w udziale krajowej bezpośredniej i pośredniej wartości dodanej w polskim eksporcie.

Jednocześnie w roku 2009 udział krajowej wartości dodanej w eksporcie wzrósł o 2 punkty procentowe, co związane było zapewne z ogólną redukcją handlu dobrami pośrednimi w roku 2009, opisaną wcześniej, która wynikała z załamania w handlu światowym. Niezależnie od powyższych zmian w okresie po wejściu Polski do UE udział krajowej wartości dodanej w polskim eksporcie sięgał około 70%. Na krajową wartość dodaną nieco ponad połowa przypadła na bezpośrednią wartość dodaną wytworzoną przez polskich eksporterów, natomiast pozostała część przypadła na krajowych poddostawców polskich eksporterów. Warto jednocześnie odnotować, że udział reimportowanej krajowej wartości dodanej w eksporcie był marginalny i nie przekraczał 0,2%. Jednocześnie nieco ponad 30% wartości dodanej w eksporcie stanowiła wartość dodana wytworzona przez zagranicznych poddostawców polskich eksporterów. Udział ten jak wspomniano wcześniej obniżył się w roku 2009 z powodu szybszego spadku handlu dobrami pośrednimi. Niestety dane o przepływach międzygałęziowych dla okresu po roku 2009 nie są dostępne, niemniej biorąc pod uwagę odrodzenie handlu dobrami pośrednimi, jakie wystąpiło po roku 2009 należy oczekiwać, że udział zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie w tym okresie wrócił do poziomu tuż sprzed 2009 roku.

Należy też podkreślić, że o ile w okresie członkostwa Polski w UE nie nastąpiły zasadnicze zmiany w strukturze wartości dodanej w Polskim eksporcie, o tyle zmiany takie odnotowano w dłuższym okresie, tj.: w porównaniu do lat 1995 i 2000. Polegały one na istotnym spadku udziału krajowej wartości dodanej w polskim eksporcie – zmalała ona do około 70% w latach 2004, 2008 i 2009 z poziomu nieco poniżej 85% w roku 1995 i około 75% w roku 2000. Jednocześnie wzrósł udział reimportowanej krajowej wartości dodanej, z 0,02% w 1995, do 0,09% w 2000 i nieco poniżej 0,2% po wejściu Polski do UE. W tym samym okresie udział zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie wzrósł z około 15% w roku 1995, do około 24% w roku 2000 i ponad 30% w latach 2005 i 2008 oraz około 28% w roku 2009. Pomimo spadku udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie całkowita wartość dodana eksportowana przez Polskę wzrosła dzięki bardzo dużym przyrostom eksportu. Opisanie zmiany stanowią potwierdzenie pogłębiania się międzynarodowych powiązań polskiej gospodarki, a w tym w szczególności odzwierciedlają one rosnące znaczenie powiązań pionowych wstecz łańcuchów wartości.

Wykres 4

Struktura wartości dodanej w polskim eksporcie do Unii Europejskiej i ogółem (latach 1995, 2000, 2005 i 2009, % wartości eksportu)



Objaśnienia: Bezpośrednia krajowa wartość dodana dotyczy wartości dodanej wytworzonej przez przedsiębiorstwa eksportujące, natomiast pośrednia wartość dodana dotyczy wartości dodanej wytworzonej przez krajowych poddostawców przedsiębiorstw eksportujących; UE26 – Unia Europejska przed przyjęciem Chorwacji i z pominięciem danych dla Polski; UE11 – kraje członkowskie UE, które weszły do niej w roku 2004 lub 2007; UE15 – kraje członkowskie UE, które były jej członkami przed 2004 rokiem.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD (2012).

Branżowa struktura wartości dodanej w polskim eksporcie do Unii Europejskiej

Po przeanalizowaniu kształtowania się różnych kategorii wartości dodanej w polskim eksporcie warto obecnie przyrzeć się, jak kształtuje się udział poszczególnych branż gospodarki w eksporcie różnych kategorii wartości dodanej ogółem. Analiza ta pozwoli na wskazanie w jakich branżach polskiej gospodarki wytwarzana jest największa eksportowana wartość dodana.

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 1, w okresie członkostwa w Unii Europejskiej (2005–2009) następowały bardzo niewielkie zmiany w udziale poszczególnych branż w różnych kategoriach wyeksportowanej do Unii Europejskiej wartości dodanej ogółem. W 2011 roku najwyższy udział w wyeksportowanej bezpośredniej krajowej wartości dodanej miały takie branże jak: produkcja sprzętu transportowego (13,8%), wyrobów chemicznych i innych produktów mineralnych (13,6%), urządzeń elektrycznych i optycznych (9,9%), metali i wyrobów z metali (7,7%), wyrobów spożywczych, napojów i tytoniu (6,8%), maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowanych (6,2%), a także takie branże usługowe jak: usługi finansowe, biznesowe i inne (6,9%), transport, poczta i telekomunikacja (6,8%). Warto też odnotować, że w strukturze eksportu bezpośredniej krajowej wartości dodanej, w porównaniu do lat 1995 i 2000, w okresie członkostwa w UE wzrósł udział branż produkcyjnych wytwarzających dobra bardziej przetworzone. Spadł natomiast udział branż wytwarzających dobra mniej przetworzone, a w tym udział wspomnianej produkcji metali i wyrobów z nich, a także produkcji tkanin, wyrobów tekstylnych i skórzaných, drewna i papieru.

Bardzo zbliżone do opisanych wyżej trendy zmian w branżowej strukturze eksportu wartości dodanej odnotowano w przypadku eksportu pośredniej krajowej wartości dodanej. Polegały one na wzroście udziału branż wytwarzających dobra czy usługi bardziej przetworzone oraz spadku udziału branż wytwarzających prostsze dobra i usługi. Jednocześnie najwyższe udziały w eksporcie omawianej kategorii wartości dodanej mieli krajowi poddostawcy dla następujących branż: produkcja sprzętu transportowego (17,9%), wyrobów chemicznych i innych produktów mineralnych (13,9%), wyrobów spożywczych, napoi i tytoniu (12,6%), urządzeń elektrycznych i optycznych (9,3%), metali i wyrobów z metali (8,7%), drewna i wyrobów z drewna (5,8%), maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowanych (5,5%). Udział poddostawców branż usługowych w wyeksportowanej pośredniej krajowej wartości był stosunkowo nieduży. Powyższe dane wskazują również, że wymienione branże produkcyjne o dużym udziale pośredniej wartości dodanej tworzą dodatkowy wewnętrzny popyt w gospodarce związany z rozwojem pionowych powiązań z dostawcami i przyczyniają się do rozwoju powiązanych z nimi branż.

Tabela 1

Udział branż w różnych kategoriach wyeksportowanej do Unii Europejskiej wartości dodanej ogółem w latach 1995, 2000, 2005, 2008 i 2009 (% wartości eksportu wartości dodanej ogółem w danej kategorii)

Rok	BKWD	PKWD	RKWD	ZWD	BKWD	PKWD	RKWD	ZWD
	Rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo, rybołówstwo				Górnictwo i kopalnictwo			
1995	5,4	6,1	4,2	4,3	13,7	8,0	8,3	10,2
2000	2,8	3,7	1,0	1,2	7,5	3,7	2,4	2,4
2005	2,6	1,8	0,5	0,6	8,0	2,7	1,9	1,9
2008	1,7	1,5	0,6	0,8	5,3	1,8	1,4	1,6
2009	2,1	1,8	0,8	1,0	3,8	1,5	1,2	1,3
	Produkty spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe				Tkaniny, wyroby tekstylne, skórzane i obuwie			
1995	4,1	9,7	4,2	5,9	10,5	8,8	8,3	9,1
2000	3,2	8,2	2,1	3,1	9,0	7,4	9,0	10,5
2005	4,9	11,4	3,2	4,6	4,2	3,1	3,2	4,0
2008	5,5	10,8	3,5	4,4	4,8	3,4	3,1	4,2
2009	6,8	12,6	4,4	5,7	4,8	3,1	2,9	4,3
	Drewno, papier, wyroby z papieru, poligrafia				Chemikalia i niemetaliczne produkty mineralne			
1995	6,5	7,6	6,3	6,2	9,5	10,8	12,5	14,0
2000	7,2	8,3	6,9	7,5	11,0	11,2	11,8	15,4
2005	6,0	7,5	4,9	5,6	13,6	13,7	12,1	17,2
2008	4,2	5,5	3,1	3,4	13,6	13,6	11,1	17,6
2009	4,9	5,8	3,5	4,0	13,6	13,9	10,9	16,5
	Metale i wyroby metalowe				Maszyny i urządzenia g.i.n.			
1995	10,8	12,5	16,7	15,4	2,7	2,4	4,2	2,9
2000	8,7	10,8	14,9	11,6	3,8	3,5	4,5	3,6
2005	9,0	11,8	13,8	12,0	5,3	5,5	6,2	5,3
2008	8,8	9,4	14,6	12,4	6,6	6,3	7,4	6,7
2009	7,7	8,7	12,2	10,0	6,2	5,5	6,5	6,1
	Urządzenia elektryczne i optyczne				Sprzęt transportowy			
1995	3,8	4,2	4,2	3,7	7,9	9,5	12,5	11,4
2000	6,2	8,6	10,1	11,8	12,7	11,7	25,0	19,0
2005	7,2	7,5	9,9	12,3	10,6	14,3	33,3	24,0
2008	10,1	10,1	10,9	12,6	13,2	17,6	32,6	23,3
2009	9,9	9,3	10,3	12,5	13,8	17,9	35,6	25,3
	Produkcja gdzie indziej niesklasyfikowana, recykling				Budownictwo			
1995	5,8	5,0	6,3	4,7	1,6	1,6	2,1	1,5
2000	5,0	6,7	6,3	6,0	0,8	0,9	0,7	0,6

Rok	BKWD	PKWD	RKWD	ZWD	BKWD	PKWD	RKWD	ZWD
2005	4,9	6,4	5,7	5,4	0,6	0,6	0,3	0,4
2008	5,4	6,8	5,5	5,3	1,2	1,2	0,7	0,8
2009	5,4	6,5	5,4	5,3	1,6	1,6	1,0	1,1
	Transport, poczta, telekomunikacja				Energetyka, zaopatrzenie w gaz, wodę			
1995	3,1	2,3	2,1	1,8	1,3	1,2	0,0	1,1
2000	5,3	3,6	1,7	2,1	0,9	1,0	0,4	0,7
2005	5,4	3,5	1,6	1,9	1,9	1,7	0,5	0,9
2008	7,0	5,1	2,9	3,5	0,8	0,6	0,2	0,5
2009	6,7	4,9	2,8	3,4	1,2	1,0	0,4	0,7
	Handel, hotele i restauracje				Usługi finansowe, biznesowe i inne			
1995	9,9	6,2	4,2	4,6	3,3	4,2	4,2	3,4
2000	13,6	9,7	3,1	4,1	2,1	1,1	0,4	0,5
2005	13,6	6,8	2,3	3,3	2,4	1,5	0,4	0,6
2008	4,8	2,4	0,9	1,1	7,3	3,9	1,4	1,8
2009	4,6	2,2	0,9	1,1	6,9	3,7	1,3	1,9

Objaśnienia: BKWD – bezpośrednia krajowa wartość dodana; PKWD – pośrednia krajowa wartość dodana; RKWD – reimportowana krajowa wartość dodana; ZWD – zagraniczna wartość dodana.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD (2012).

Kolejną, choć minimalną z punktu widzenia całości wyeksportowanej wartości dodanej, kategorię stanowi reimportowana krajowa wartość dodana. Najwyższy udział w tej kategorii wyeksportowanej wartości dodanej miały takie branże jak: produkcja sprzętu transportowego (35,6%), metali i wyrobów z metali (12,2%), wyrobów chemicznych i innych produktów mineralnych (10,9%) oraz urządzeń elektrycznych i optycznych (10,3%). Pomimo że kategoria ta jest stosunkowo mało znacząca to wskazuje ona na to, że intensywność powiązań międzynarodowych związanych z łańcuchami produkcyjnymi we wspomnianych branżach jest wyższa niż w pozostałych.

Ostatnią z omawianych kategorii eksportowanej wartości dodanej stanowi zagraniczna wartość dodana, która związana jest z importem zaopatrzeniowym realizowanym przez polskich eksporterów. Opisuje ona jak silne są międzynarodowe powiązania pionowe wstecz łańcucha wartości w poszczególnych branżach. Z analizy danych zaprezentowanych we wspomnianej tabeli wynika, że najwyższy udział w omawianej kategorii wartości dodanej miały takie branże jak: produkcja sprzętu transportowego (25,3%), wyrobów chemicznych i innych produktów mineralnych (16,5%), urządzeń elektrycznych i optycznych (12,5%) oraz metali i wyrobów z metali (10,0%). Oznacza to, że branże te są najsilniej powiązane z zagranicznymi dostawcami surowców lub półproduktów.

Po dokonaniu analizy udziałów poszczególnych branż polskiej gospodarki w różnych kategoriach wyeksportowanej do Unii Europejskiej wartości dodanej ogółem

warto obecnie przyrzeć się bliżej strukturze wartości dodanej w polskim eksporcie do UE w poszczególnych branżach. Analiza ta pozwoli na jeszcze bardziej precyzyjne wskazanie branż o bardziej intensywnych powiązaniach w ramach międzynarodowych łańcuchów wartości.

Analiza danych zawartych w tabeli 2 wskazuje, że branże usługowe cechują się znacznie wyższymi udziałami krajowej wartości dodanej – pośredniej i bezpośredniej – w eksporcie niż branże produkcyjne. Jednocześnie branże produkcyjne cechują się wyższymi udziałami zagranicznej wartości dodanej w eksporcie. W 2011 roku najwyższymi udziałami zagranicznej wartości dodanej w eksporcie cechowały się takie branże jak: produkcja sprzętu transportowego (38,9%), urządzeń elektrycznych i optycznych (34,1%), metali i wyrobów z metali (32,7%), wyrobów chemicznych i innych produktów mineralnych (32,3%), wyrobów gdzie indziej niesklasyfikowanych (26,1%), drewna i papieru (23,1%). Jednocześnie we wszystkich wspomnianych branżach w okresie członkostwa w UE nastąpiły niewielkie zmiany w strukturze wyeksportowanej wartości dodanej. Niemniej jednak, w 2009 r. porównaniu do lat 1995 i 2000 nastąpił wzrost udziału zagranicznej wartości dodanej w eksporcie wartości dodanej ogółem. Należy też wskazać, że udział branż usługowych w eksporcie ogółem w tradycyjnych statystykach handlu międzynarodowego, a w tym również w tych zaprezentowanych w tabeli 1, jest niedoszacowany i jeśli uwzględni się powiązania kooperacyjne krajowych i zagranicznych branż usługowych z innymi branżami gospodarki, a w tym głównie z branżami przemysłowymi, to okaże się, że udział usług w eksporcie wartości dodanej jest znacznie wyższy niż mogłoby się wydawać. Jak wynika z analizy wykresu 5, udział krajowej (pośredniej i bezpośredniej) oraz zagranicznej wartości dodanej – wytworzonej przez branże usługowe w Polsce – w 2009 roku sięgał 42,4% eksportu wartości dodanej ogółem, a w tym 31,4 punkty procentowe przypadły na krajowe branże usługowe. Warto też odnotować, że udział ten jest jeszcze wyższy w innych gospodarkach krajów członkowskich Unii Europejskiej, a w szczególności w tych lepiej rozwiniętych od Polski. Oznacza to, że wraz z rozwojem polskiej gospodarki można oczekiwać, że udział usług w eksporcie wartości dodanej będzie wzrastał.

Relatywnie wysoki udział usług w wartości dodanej eksportu różnych branż, a w tym nie tylko branż usługowych, ale także produkcyjnych wynika w dużym stopniu z rosnącej fragmentacji produkcji procesów usługowych, jaka zachodzi w wielu przedsiębiorstwach. Zjawisko to wiąże się z procesami serwicyzacji gospodarki i starał się wyjaśnić m.in. Dietrich (1999), który badał procesy restrukturyzacyjne w gospodarce europejskiej w latach 1970–1991. Na podstawie badań tablic przepływów międzygałęziowych wykazał on, że w europejskim przemyśle wytwórczym jednym z kluczowych kierunków restrukturyzacji była pionowa eksternalizacja (ang.: *vertical externalisation*) polegająca na zleceniu przez firmy produkcyjne wykonywania wielu usługowych funkcji biznesowych podmiotom zewnętrznym. Ze wzrostem fragmentacji produkcji wiązał on spadek udziału przemysłów przetwórczych w gospodarce. Na podobne zjawisko – tym razem w gospodarce Wielkiej Brytanii – i z wykorzystaniem podobnej metodologii wskazali kilka lat później McCarthy i Anagnostou (2004).

Tabela 2

Struktura wartości dodanej w polskim eksporcie do Unii Europejskiej w poszczególnych branżach (latach 1995, 2000, 2005 i 2009, % wartości eksportu branży)

Rok	BKWD	PKWD	RKWD	ZWD	BKWD	PKWD	RKWD	ZWD
	Rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo, rybołówstwo				Górnictwo i kopalnictwo			
1995	42,8	45,0	0,02	12,2	55,3	29,9	0,02	14,8
2000	41,1	47,6	0,04	11,3	61,5	26,6	0,05	11,8
2005	53,6	35,1	0,05	11,3	65,6	21,0	0,08	13,4
2008	45,6	36,7	0,08	17,6	63,5	20,2	0,08	16,2
2009	47,5	35,8	0,08	16,6	62,0	22,1	0,08	15,9
	Produkty spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe				Tkaniny, wyroby tekstylne, skórzane i obuwie			
1995	27,0	59,2	0,02	13,8	47,7	37,5	0,02	14,8
2000	26,1	58,2	0,04	15,6	41,0	29,5	0,09	29,5
2005	25,0	54,3	0,08	20,6	39,5	27,6	0,16	32,8
2008	28,3	51,7	0,09	19,8	41,2	27,5	0,13	31,1
2009	30,3	50,5	0,09	19,2	44,0	26,0	0,12	29,8
	Drewno, papier, wyroby z papieru, poligrafia				Chemikalia i niemetaliczne produkty mineralne			
1995	41,3	44,7	0,02	14,0	38,7	40,9	0,03	20,4
2000	37,6	38,3	0,08	24,0	36,4	32,4	0,09	31,1
2005	33,3	38,9	0,14	27,6	32,8	30,7	0,15	36,3
2008	34,4	41,4	0,13	24,1	32,8	30,4	0,13	36,7
2009	37,3	39,6	0,12	23,1	35,3	32,4	0,13	32,3
	Metale i wyroby metalowe				Maszyny i urządzenia g.i.n.			
1995	38,7	41,6	0,04	19,7	45,3	37,4	0,04	17,2
2000	34,5	37,4	0,13	28,0	42,1	33,6	0,11	24,1
2005	29,4	36,0	0,23	34,4	35,0	34,0	0,21	30,8
2008	31,2	30,6	0,26	37,9	36,3	31,8	0,20	31,6
2009	33,2	33,9	0,24	32,7	39,2	31,2	0,19	29,4
	Urządzenia elektryczne i optyczne				Sprzęt transportowy			
1995	42,0	43,4	0,03	14,6	37,9	42,4	0,04	19,7
2000	29,7	35,6	0,11	34,6	36,6	29,5	0,17	33,7
2005	28,9	27,9	0,20	43,0	23,5	29,5	0,38	46,6
2008	33,2	30,7	0,18	35,9	26,5	32,6	0,33	40,5
2009	35,6	30,1	0,17	34,1	28,1	32,7	0,33	38,9
	Produkcja gdzie indziej niesklasyfikowana, recykling				Budownictwo			
1995	48,1	38,1	0,03	13,8	44,1	41,1	0,04	14,7
2000	34,6	40,1	0,10	25,1	40,1	40,7	0,08	19,1

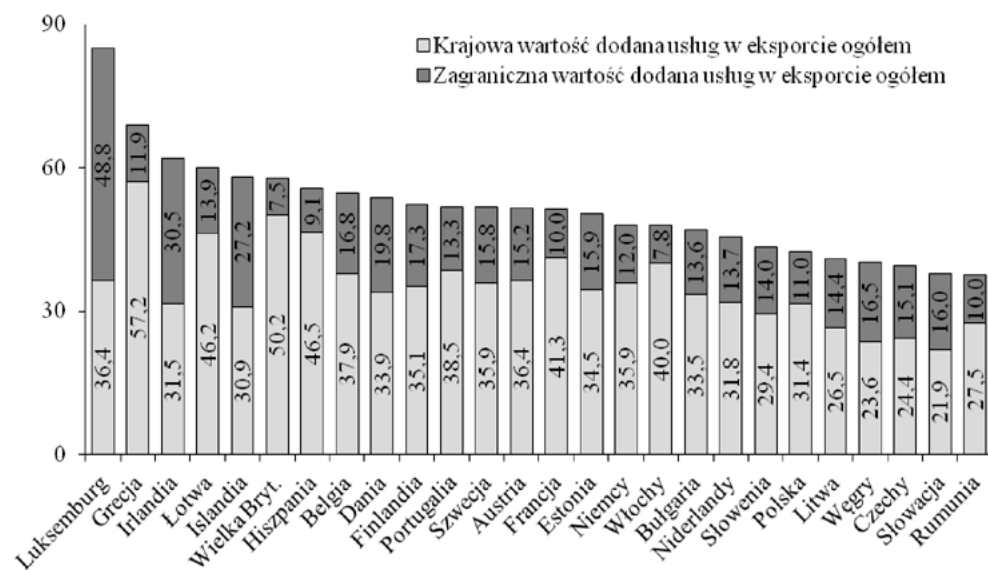
Rok	BKWD	PKWD	RKWD	ZWD	BKWD	PKWD	RKWD	ZWD
2005	31,2	38,5	0,19	30,1	39,7	38,7	0,12	21,5
2008	33,2	38,5	0,17	28,2	39,7	36,5	0,12	23,7
2009	35,4	38,3	0,16	26,1	41,1	37,3	0,11	21,5
	Transport, poczta, telekomunikacja				Energetyka, zaopatrzenie w gaz, wodę			
1995	52,9	36,3	0,02	10,8	46,2	39,6	0,00	14,2
2000	54,8	32,0	0,04	13,2	40,9	39,6	0,04	19,5
2005	52,3	31,4	0,08	16,2	43,7	37,5	0,06	18,7
2008	47,7	32,0	0,10	20,2	43,1	33,7	0,07	23,1
2009	49,2	32,1	0,09	18,7	46,2	34,4	0,06	19,3
	Handel, hotele i restauracje				Usługi finansowe, biznesowe i inne			
1995	57,2	33,2	0,01	9,5	39,0	46,5	0,03	14,5
2000	55,3	34,4	0,03	10,3	63,2	28,4	0,02	8,4
2005	59,4	27,8	0,05	12,7	55,9	31,7	0,05	12,4
2008	60,0	27,6	0,06	12,3	58,4	28,9	0,06	12,6
2009	61,9	26,5	0,06	11,5	59,2	28,3	0,05	12,5

Objaśnienia: BKWD – bezpośrednia krajowa wartość dodana; PKWD – pośrednia krajowa wartość dodana; RKWD – reimportowana krajowa wartość dodana; ZWD – zagraniczna wartość dodana.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD (2012).

Wykres 5

Udział wartości dodanej wytworzonej w branżach usługowych w eksporcie (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD (2012).

Udział usług w wartości dodanej eksporcie różnych branż polskiej gospodarki jest bardzo zróżnicowany (tabela 3). Najwyższy udział usług w eksporcie odnotowują branże usługowe takie jak: handel, hotele i restauracje, transport, poczta, telekomunikacja, pośrednictwo finansowe, usługi biznesowe, pozostałe usługi, a także budownictwo. Istotny jest jednak fakt, że również wszystkie wymienione we wspomnianej tabeli grupy branż przetwórstwa przemysłowego w 2009 roku cechowały się ponad 30-procentowym udziałem wartości dodanej wytworzonej w usługach w swoim eksporcie. Są to, w kolejności malejącej, następujące branże: produkcja sprzętu transportowego (38,8%), urządzeń elektrycznych i optycznych (34,7%), produkcja gdzie indziej niesklasyfikowana (34,2%), produkcja drewna, papieru, wyrobów z papieru i poligrafii (33,4%), wytwarzanie produktów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych (33,3%), chemikaliów i niemetalicznych produktów mineralnych (32,3%), maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowanych (32,1%), metali i wyrobów z metali (31,4%) oraz tanin, wyrobów tekstylnych, skórzanych i obuwia (31,3%). W okresie członkostwa Polski w UE (2005–2009) udziały usług w eksporcie wartości dodanej wspomnianych branż lekko wzrosły w 7 z 9 wymienionych grup przemysłów przetwórczych. O wiele większy wzrost udziału usługowej wartości dodanej w branżach przetwórstwa przemysłowego można było jednak zaobserwować w długim okresie. O ile w roku 1995 udział usług w eksporcie wszystkich (z wyjątkiem produkcji chemikaliów i niemetalicznych produktów mineralnych) kształtował się znacznie poniżej 30%, to w roku 2009 udział ten przekraczał już 30% we wszystkich tych branżach.

Dodatkowych informacji na temat głównych trendów zmian w polskim eksporcie do Unii Europejskiej oraz eksporcie krajowej wartości dodanej do UE dostarczają dane zaprezentowane w tabeli 4. Z jej analizy wynika, że w analizowanym okresie najwyższe przyrosty wartości eksportu w latach 1995–2005 i 2005–2009 odnotowano w takich branżach jak: sprzęt transportowy, urządzenia elektryczne i optyczne, transport poczta i telekomunikacja, maszyny i urządzenia gdzie indziej niesklasyfikowane, a także produkty spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe. Te same branże odnotowały w analizowanych latach najwyższe przyrosty udziałów w krajowej wartości dodanej – bezpośredniej i pośredniej. W efekcie łączny udział wspomnianych pięciu branż w polskim eksporcie ogółem wzrósł z 24,8% w 1995 do 40,9% w 2005 i 48,4% w 2009. Z kolei ich udział w eksporcie krajowej wartości dodanej zwiększył się z 21,6% w 1995 do 33,4% w 2005 i 43,4% w 2009. natomiast ich udział w pośredniej krajowej wartości dodanej wzrósł z 28% w 1995 do 42,2% w 2005 i 50,1% w 2009.

Tabela 3

Udział krajowej i zagranicznej wartości dodanej wytworzonej w branżach usługowych w eksporcie poszczególnych branż polskiej gospodarki w wybranych latach okresu 1995–2009 (% wartości eksportu branży)

Branże	1995	2000	2005	2008	2009
Ogółem	40,8	42,7	40,0	42,1	42,4
Rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo, rybołówstwo	21,4	23,5	18,2	24,2	24,0
Górnictwo i kopalnictwo	17,3	19,4	17,7	19,4	20,6
Produkty spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe	27,2	32,4	33,8	33,1	33,3
Tkaniny, wyroby tekstylne, skórzane i obuwie	24,2	29,9	30,6	32,6	31,3
Drewno, papier, wyroby z papieru, poligrafia	22,7	30,1	34,7	33,4	33,4
Chemikalia i niemetaliczne produkty mineralne	30,3	30,5	29,7	32,6	32,3
Metale i wyroby metalowe	23,4	27,3	30,3	31,4	31,4
Maszyny i urządzenia gdzie indziej niewymienione	22,2	27,5	31,9	32,5	32,1
Urządzenia elektryczne i optyczne	26,4	34,0	34,0	34,7	34,7
Sprzęt transportowy	26,3	30,8	36,4	37,8	38,8
Produkcja gdzie indziej niesklasyfikowana, recykling	22,4	30,9	33,9	34,2	34,2
Energetyka, zaopatrzenie w gaz, wodę	19,8	26,6	28,4	29,1	29,1
Budownictwo	68,0	73,7	74,4	74,4	76,4
Handel, hotele i restauracje	81,1	85,8	88,0	86,6	88,0
Transport, poczta, telekomunikacja	79,6	86,7	84,2	82,3	83,5
Pośrednictwo finansowe	83,5	91,7	94,2	91,6	90,6
Usługi biznesowe	77,5	89,0	88,3	87,8	89,3
Pozostałe usługi	88,1	87,0	88,4	84,0	85,1

Objaśnienia: BKWD – bezpośrednia krajowa wartość dodana; PKWD – pośrednia krajowa wartość dodana; RKWD – reimportowana krajowa wartość dodana; ZWD – zagraniczna wartość dodana.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD (2012)

Tabela 4

Udział poszczególnych branż w eksporcie oraz eksporcie krajowej bezpośredniej i pośredniej wartości dodanej do Unii Europejskiej w latach 1995, 2005 i 2009 (%)

Branże	Eksport			BKWD			PKWD		
	1995	2005	2009	1995	2005	2009	1995	2005	2009
Ogółem	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo, rybołówstwo	5,6	1,7	1,7	5,4	2,6	2,1	6,1	1,8	1,8
Górnictwo i kopalnictwo	10,8	4,3	2,3	13,7	8	3,8	8	2,7	1,5
Produkty spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe	6,6	7	8,4	4,1	4,9	6,8	9,7	11,4	12,6

Branże	Eksport			BKWD			PKWD		
	1995	2005	2009	1995	2005	2009	1995	2005	2009
Tkaniny, wyroby tekstylne, skórzane i obuwie	9,6	3,8	4,1	10,5	4,2	4,8	8,8	3,1	3,1
Drewno, papier, wyroby z papieru, poligrafia	6,9	6,4	4,9	6,5	6,0	4,9	7,6	7,5	5,8
Chemikalia i niemetaliczne produkty mineralne	10,7	14,8	14,6	9,5	13,6	13,6	10,8	13,7	13,9
Metale i wyroby metalowe	12,2	10,9	8,7	10,8	9,0	7,7	12,5	11,8	8,7
Maszyny i urządzenia gdzie indziej niewymienione	2,6	5,4	5,9	2,7	5,3	6,2	2,4	5,5	5,5
Urządzenia elektryczne i optyczne	3,9	8,9	10,5	3,8	7,2	9,9	4,2	7,5	9,3
Sprzęt transportowy	9,1	16	18,5	7,9	10,6	13,8	9,5	14,3	17,9
Produkcja gdzie indziej niesklasyfikowana, recykling	5,3	5,5	5,8	5,8	4,9	5,4	5,0	6,4	6,5
Energetyka, zaopatrzenie w gaz, wodę	1,2	1,5	1,0	1,3	1,9	1,2	1,2	1,7	1,0
Budownictwo	1,6	0,5	1,4	1,6	0,6	1,6	1,6	0,6	1,6
Handel, hotele i restauracje	7,5	8,1	2,8	9,9	13,6	4,6	6,1	6,8	2,2
Transport, poczta, telekomunikacja	2,6	3,6	5,1	3,1	5,4	6,7	2,3	3,5	4,9
Pośrednictwo finansowe	1,2	0	0,3	0,8	0,1	0,4	1,4	0	0,3
Usługi biznesowe	2,2	1,3	3,1	2,0	2,0	5,0	2,6	1,3	2,5
Pozostałe usługi	0,3	0,2	1,0	0,4	0,3	1,5	0,2	0,1	0,9

Objaśnienia: Eksport – eksport ogółem; BKWD – bezpośrednia krajowa wartość dodana; PKWD – pośrednia krajowa wartość dodana.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD (2012)

Geograficzna struktura wartości dodanej w polskim eksporcie

Oprócz branżowej struktury eksportu wartości dodanej z Polski do krajów członkowskich Unii Europejskiej istotne znaczenie ma również geograficzna dystrybucja eksportu wartości dodanej z Polski. W tabeli 5 przedstawiono, jaki jest udział eksportu krajowej (pośredniej, bezpośredniej i reimportowanej) oraz zagranicznej wartości dodanej do krajów członkowskich UE w całkowitym polskim eksporcie wartości dodanej do Unii Europejskiej. Główne kierunki eksportu wartości dodanej z Polski w dużym stopniu pokrywają się z geograficzną strukturą eksportu dóbr pośrednich z Polski do UE, którą zaprezentowano na wykresie 2. Pięcioma najważniejszymi odbiorcami krajowej wartości dodanej z polskiej gospodarki były kolejno takie kraje jak: Niemcy (25,9% wartości dodanej ogółem), Włochy (7,5%), Wielka Brytania (7,1%), Francja (6,9%) oraz Czechy (5,1%). Z kolei największymi odbiorcami zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie do UE były kolejno: Niemcy (7,3%), Włochy (2,8%), Francja (1,98%), Wielka Brytania (1,47%) oraz Niderlandy (1,1%).

Tabela 5

Udział eksportu krajowej (pośredniej, bezpośredniej i reimportowanej) oraz zagranicznej wartości dodanej do krajów członkowskich UE w całkowitym polskim eksporcie wartości dodanej do Unii Europejskiej w wybranych latach okresu 1995–2011 (% wartości eksportu wartości dodanej do UE)

Kraj	Zagraniczna wartość dodana					Krajowa wartość dodana				
	1995	2000	2005	2008	2011	1995	2000	2005	2008	2011
Niemcy	5,30	6,18	8,46	7,69	7,26	43,7	37,1	26,9	23,9	25,9
Włochy	1,78	2,40	2,88	2,84	2,83	6,1	7,0	7,2	7,2	7,5
Francja	1,30	1,85	2,38	1,98	1,89	5,3	5,1	6,3	6,8	6,9
Wlk. Brytania	1,58	1,77	1,71	1,47	1,35	5,5	5,0	5,8	6,2	7,1
Niderlandy	0,78	0,90	1,09	1,09	1,09	4,5	3,7	2,0	2,1	2,4
Czechy	0,55	0,73	1,09	1,10	1,05	2,7	3,3	4,7	4,7	5,1
Hiszpania	0,38	0,66	0,84	0,79	0,82	1,3	1,5	2,1	2,8	2,9
Belgia	0,53	0,63	0,75	0,69	0,76	1,8	1,8	1,5	1,8	1,8
Austria	0,71	0,67	0,75	0,76	0,72	2,1	2,3	2,3	2,1	1,8
Szwecja	0,68	0,88	0,95	0,80	0,70	2,7	3,3	3,8	4,0	3,2
Słowacja	0,22	0,38	0,64	0,65	0,57	0,8	1,0	1,9	1,8	1,9
Dania	0,38	0,48	0,49	0,45	0,43	3,3	2,7	1,8	2,2	1,8
Węgry	0,18	0,23	0,41	0,48	0,42	0,9	1,8	3,2	3,0	2,7
Finlandia	0,37	0,50	0,49	0,47	0,41	1,3	0,6	0,6	0,8	0,8
Irlandia	0,08	0,15	0,23	0,27	0,29	0,5	0,7	0,4	0,6	0,4
Rumunia	0,02	0,09	0,18	0,20	0,20	0,2	0,6	1,5	1,9	1,6
Litwa	0,01	0,10	0,15	0,19	0,14	0,4	0,6	1,6	1,9	1,4
Grecja	0,04	0,14	0,14	0,19	0,14	0,5	1,1	0,3	0,6	0,8
Portugalia	0,04	0,10	0,09	0,13	0,13	0,1	0,6	0,4	0,3	0,3
Słowenia	0,06	0,09	0,11	0,12	0,12	0,1	0,3	0,4	0,4	0,4
Luksemburg	0,13	0,09	0,07	0,10	0,09	0,6	0,0	0,1	0,4	0,2
Łotwa	0,01	0,02	0,08	0,06	0,05	0,1	0,3	0,6	0,7	0,6
Bułgaria	0,02	0,02	0,04	0,07	0,05	0,3	0,3	0,3	0,5	0,5
Estonia	0,01	0,02	0,03	0,05	0,04	0,0	0,2	0,4	0,4	0,3
Cypr	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Malta	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD (2012).

Warto też odnotować, że eksport krajowej wartości dodanej – zarówno pośredniej, jak i bezpośredniej oraz reimportowanej – dominował w eksporcie do wszystkich krajów członkowskich Unii Europejskiej. Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 6 eksport krajowej wartości dodanej w 2009 roku przekraczał 85% w handlu ze słabiej rozwiniętymi krajami członkowskimi, a w tym: Łotwą, Litwą, Bułgarią, Estonią, Rumunią i Węgrami. Udział ten był natomiast niższy od 70% w eksporcie do: Belgii, Niderlandów, Cypru, Finlandii, Luksemburga, Malty i Irlandii. Kierunki zmian udziału krajowej i zagranicznej wartości dodanej w polskich eksporcie do różnych krajów UE były bardzo

zróżnicowane. O ile w okresie 1995–2005 w większości wypadków odnotowano wzrost udziału zagranicznej wartości dodanej w eksporcie i spadek udziału krajowej wartości dodanej, o tyle w okresie po roku 2005 trendy te się nieco odwróciły i dominowały zmiany polegające na wzroście udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie, choć nie były one tak głębokie by doprowadzić do powrotu do poziomów udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie z połowy lat 90. XX wieku.

Tabela 6

Udział zagranicznej i krajowej (pośredniej, bezpośredniej i reimportowanej) wartości dodanej w eksporcie do krajów członkowskich UE w całkowitym polskim eksporcie do tych krajów wybranych latach okresu 1995–2009 (%)

Kraj	Zagraniczna wartość dodana					Krajowa wartość dodana						
	1995	2000	2005	2008	2009	1995	2000	2005	2008	2009	2005–1995	2009–2005
Łotwa	8,0	5,5	12,2	7,5	7,9	92,0	94,5	87,8	92,5	92,1	-4,2	4,3
Litwa	3,0	14,8	8,7	8,7	9,0	97,0	85,2	91,3	91,3	91,0	-5,7	-0,3
Bułgaria	5,9	4,4	10,9	11,1	10,0	94,1	95,6	89,1	88,9	90,0	-5,0	0,9
Estonia	20,4	7,7	8,1	11,0	11,3	79,6	92,3	91,9	89,0	88,7	12,3	-3,2
Rumunia	9,1	13,3	10,5	9,6	11,4	90,9	86,7	89,5	90,4	88,6	-1,4	-0,9
Węgry	16,2	11,2	11,4	14,0	13,5	83,8	88,8	88,6	86,0	86,5	4,8	-2,1
Grecja	6,8	11,0	34,7	22,8	14,7	93,2	89,0	65,3	77,2	85,3	-27,9	20,0
Wlk. Brytania	22,3	26,1	22,9	19,1	15,9	77,7	73,9	77,1	80,9	84,1	-0,6	7,0
Czechy	17,3	18,2	18,8	18,8	17,0	82,7	81,8	81,2	81,2	83,0	-1,5	1,8
Szwecja	19,8	21,2	19,9	16,7	17,7	80,2	78,8	80,1	83,3	82,3	-0,1	2,2
Dania	10,2	15,1	21,9	17,1	19,0	89,8	84,9	78,1	82,9	81,0	-11,7	2,9
Francja	19,8	26,6	27,4	22,6	21,5	80,2	73,4	72,6	77,4	78,5	-7,6	5,9
Niemcy	10,8	14,3	24,0	24,3	21,9	89,2	85,7	76,0	75,7	78,1	-13,2	2,1
Hiszpania	22,3	30,6	28,4	22,2	21,9	77,7	69,4	71,6	77,8	78,1	-6,1	6,5
Słowenia	33,7	20,1	23,1	22,2	22,6	66,3	79,9	76,9	77,8	77,4	10,6	0,5
Słowacja	22,0	28,6	25,7	26,3	23,2	78,0	71,4	74,3	73,7	76,8	-3,7	2,5
Włochy	22,5	25,5	28,5	28,2	27,4	77,5	74,5	71,5	71,8	72,6	-6,0	1,1
Austria	25,7	22,8	24,7	26,2	29,0	74,3	77,2	75,3	73,8	71,0	1,0	-4,3
Portugalia	23,3	14,5	16,5	33,4	29,0	76,7	85,5	83,5	66,6	71,0	6,8	-12,5
Belgia	22,9	26,1	33,9	27,2	29,3	77,1	73,9	66,1	72,8	70,7	-11,0	4,6
Niderlandy	14,7	19,8	35,8	34,3	31,1	85,3	80,2	64,2	65,7	68,9	-21,1	4,7
Cypr	30,0	65,6	44,4	26,5	33,0	70,0	34,4	55,6	73,5	67,0	-14,4	11,4
Finlandia	22,5	44,0	43,5	38,5	33,2	77,5	56,0	56,5	61,5	66,8	-21,0	10,3
Luksemburg	18,7	76,7	41,9	20,8	33,7	81,3	23,3	58,1	79,2	66,3	-23,2	8,2
Malta	22,2	20,0	70,9	42,4	39,4	77,8	80,0	29,1	57,6	60,6	-48,7	31,5
Irlandia	14,1	18,7	36,5	29,7	39,8	85,9	81,3	63,5	70,3	60,2	-22,4	-3,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD (2012).

Podsumowanie

Podsumowując powyższe analizy należy wskazać, że faktyczna integracja polskiej gospodarki z europejskimi łańcuchami wartości w ramach Unii Europejskiej nastąpiła jeszcze przed wejściem do UE. Główne zmiany strukturalne związane ze wzrostem powiązań kooperacyjnych wytworzyły się jeszcze latach 90. XX wieku i po roku 2000, ale przed rokiem 2004.

Pionowe powiązania kooperacyjne w ramach międzynarodowych łańcuchów produkcyjnych są czynnikiem, który w decydującym stopniu odpowiada za kształtowanie się polskiego handlu zagranicznego. Powiązania te w przypadku handlu z krajami UE są silniejsze niż w przypadku handlu z krajami spoza Unii. Kraje Unii Europejskiej stanowią główne polskie rynki eksportowe i odpowiadają za około trzy czwarte polskiego eksportu dóbr pośrednich oraz eksportu ogółem. W przypadku importu, a w tym również importu dóbr pośrednich, rola krajów UE jest mniej znacząca i malała ona w okresie po wejściu Polski do UE. Przejawem tego był spadek udziału importu z UE ogółem oraz dóbr pośrednich z około 70% przed rokiem 2004 do poziomu poniżej 60% w roku 2011.

O ile pozycja Unii Europejskiej w międzynarodowych powiązaniach produkcyjnych polskiej gospodarki jest dominująca, o tyle pozycja poszczególnych krajów członkowskich jest bardzo zróżnicowana. Najsilniejsze pionowe powiązania kooperacyjne łączą gospodarkę polską z Niemcami. Na kolejnych miejscach pod względem udziału w handlu dobrami pośrednimi są Włochy, Czechy, Francja, Wielka Brytania, a także Niderlandy. Na podobną strukturę geograficzną powiązań polskiej gospodarki w ramach łańcuchów wartości wskazują też analizy eksportu różnych kategorii wartości dodanej.

Analiza udziału krajowej bezpośredniej i pośredniej wartości dodanej w polskim eksporcie wskazuje, że w okresie członkostwa w UE nastąpiły tylko minimalne zmiany jej udziału w polskim eksporcie. Natomiast w dłuższym okresie, tj. w porównaniu do lat 1995 i 2000 nastąpił jej istotny spadek (z 85% w 1995 do około 70% po 2004 roku), któremu towarzyszył wzrost udziału zagranicznej wartości dodanej w eksporcie (z około 15% w roku 1995 do około 30% po 2004 roku). Jednocześnie najwyższe udziały w eksporcie krajowej wartości dodanej (bezpośredniej i pośredniej) miały różne branże przetwórstwa przemysłowego. Co istotne, w długim okresie można było zaobserwować wzrost udziału w eksporcie wartości dodanej branż wytwarzających bardziej przetworzone dobra i spadek udziału branż wytwarzających dobra mniej przetworzone. Jednocześnie branże odnotowujące najwyższe przyrosty w eksporcie ogółem do UE odnotowywały również wysokie przyrosty w eksporcie krajowej pośredniej i bezpośredniej wartości dodanej.

Przeprowadzone analizy pozwoliły także na doszacowanie udziału branż usługowych w eksportowanej wartości dodanej. Co więcej, wskazano też, że w okresie członkostwa Polski w UE (2005–2009) wzrosła wartość udziałów usług w eksporcie wartości dodanej większości branż przetwórstwa przemysłowego. O wiele większy wzrost udziału

usługowej wartości dodanej w branżach przetwórczych można było jednak zaobserwować w długim okresie, i o ile w roku 1995 udział usług w eksporcie wszystkich (z wyjątkiem producentów chemikaliów i niemetalicznych produktów mineralnych) kształtował się znacznie poniżej 30%, o tyle w roku 2009 udział ten przekraczał już 30% we wszystkich tych branżach.

Bibliografia

- Ando, M., (2006), *Fragmentation and vertical intra-industry trade in East Asia*, „North American Journal of Economics and Finance”, Volume 17, Issue 3, December 2006, s. 257–281.
- De Backer, K., Yamano, N., (2007), *The Measurement Of Globalisation Using International Input-Output Tables*, STI Working Paper, No. 2007/8, OECD, Paris.
- Dietrich, M., (1999), *Explaining Economic Restructuring: An input-output analysis of organisational change in the European Union*, International Review of Applied Economics, Volume 13, issue 2, s. 219–240.
- Drauz, R., (2013), Re-insourcing as a manufacturing-strategic option during a crisis—Cases from the automobile industry, *Journal of Business Research*, Available online 4 February 2013, <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296313000052>.
- Feenstra, R.C., (1998), *Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global economy*, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, No. 4 (Autumn, 1998), s. 31–50.
- Grubel, H.G., Lloyd, P., (1975), *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, MacMillan, London
- Hummels, D., Ishii, J., Yi, K-M., (2001), *The nature and growth and vertical specialization in world trade*, *Journal of International Economics*, 54 (1) (2001), s. 75–96
- Koopman, R., Powers, W., Wang, Z., Wei, S-J., (2010), *Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains*, NBER Working Paper No. 16426, National Bureau for Economic Research, Cambridge.
- Krugman P., Cooper, R.N., Srinivasan, T. N., (1995), *Growing World Trade: Causes and Consequences*, *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1995, No. 1, 25th Anniversary Issue (1995), s. 327–377.
- Krugman, P.R., (1981), *Intraindustry Specialization and the Gains from Trade*, *Journal of Political Economy*, Vol. 89, No. 5 (Oct., 1981), s. 959–973.
- McCarthy, I., Anagnostou, A., (2004), *The impact of outsourcing on the transaction costs and boundaries of manufacturing*, *International Journal of Production Economics*, Volume 88, Issue 1, (8 March 2004), s. 61–71.
- Miroudot, S., De Backer, K., (2012), *Mapping Global Value Chains*, D/TC/WP/RD(2012)9, OECD, Paris.
- Sturgeon, T.J., Memedovic, O., (2011), *Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy*, *Development Policy and Strategic Research Branch Working Paper 05/2010*, UNIDO, Vienna.
- Yoshida, Y., (2013), *Intra-industry trade, fragmentation and export margins: An empirical examination of sub-regional international trade*, *North American Journal of Economics and Finance*, Volume 24, January 2013, s. 125–138.
- OECD, (2012), *OECD.Stat*, (database). doi: 10.1787/data-00285-en

5.2. Nowe podejście do polityki innowacyjnej w Polsce jako rezultat przystąpienia do Unii Europejskiej

Arkadiusz Michał Kowalski

Celem tego podrozdziału jest przedstawienie wpływu integracji europejskiej na kształtowanie polityki innowacyjnej Polski, wraz z odniesieniem do poziomu innowacyjności gospodarki tego kraju. Chociaż przystąpienie do Unii Europejskiej zainicjowało zmiany w polskiej polityce innowacyjnej, jednak nie przełożyło się to na znaczącą poprawę poziomu innowacyjności w porównaniu do innych państw członkowskich.

W niniejszym rozdziale przedstawiono najważniejsze zmiany w polityce innowacyjnej w Polsce, jakie dokonały się po 2004 r., takie jak: programowe podejście do polityki innowacyjnej, uzupełnienie programów krajowych o wspólnotowe instrumenty polityki badań, rozwoju i innowacji, większe uwzględnienie wymiaru regionalnego, wspieranie rozwoju klastrów oraz promowanie nowych form innowacji, w tym popytowego podejścia do innowacji (*user-driven innovation* – *UDI*). Większość z tych koncepcji została zainicjowana przez naśladowanie doświadczeń państw wysokorozwiniętych, pełniących rolę liderów innowacyjności. Opóźnienia instytucjonalne w kształtowaniu polityki innowacyjnej, jak również inne słabości narodowego systemu innowacji w Polsce, takie jak niski poziom współpracy między przedsiębiorstwami oraz między biznesem i nauką, czy niewystarczający dostęp do źródeł finansowania, w tym funduszy typu kapitał zalążkowy (*seed capital*) i kapitał wysokiego ryzyka (*venture capital*), są przyczyną niskiego poziomu innowacyjności polskiej gospodarki i słabej pozycji w rankingach (European Commission, 2014).

Programowe podejście do polityki innowacyjnej jako rezultat przystąpienia do Unii Europejskiej

Przystąpienie do Unii Europejskiej wywarło ogromny wpływ na politykę innowacyjną Polski, a także na całokształt prowadzonej polityki gospodarczej, ponieważ przyczyniło się do wyrobienia programowego podejścia do zarządzania rozwojem. Po reformie Delorsa z 1988 r., Unia Europejska programuje swoje polityki i budżet w wieloletnim horyzoncie czasowym, zgodnie z zapisami traktatowymi na okres nie krótszy niż pięć lat. Po okresach programowych 1989–1993 (5 lat), 1994–1999 (6 lat), 2000–2006 (7 lat) oraz 2007–2013 (7 lat), obecnie realizowana jest piąta w historii siedmioletnia perspektywa finansowa, obejmująca lata 2014–2020. Akcesja do Unii Europejskiej przyczyniła się więc do stworzenia ram systemowych dla strategicznego programowania

rozwoju w Polsce, którego ważnym elementem jest polityka innowacyjna. Poszczególne programy operacyjne i środki finansowe są projektowane i alokowane w wieloletnim horyzoncie czasowym, co warunkuje i jednocześnie umożliwia realizację dobrej strategii rozwojowej.

W latach 2007–2013, dokumentem określającym kierunki rozwoju i wysokość wsparcia finansowego w ramach funduszy strukturalnych (tj. Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Europejskiego Funduszu Społecznego) dla Polski były Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia (NSRO), realizowane za pomocą 5 ogólnopolskich i 16 regionalnych programów operacyjnych (RPO) oraz Programu Europejskiej Współpracy Terytorialnej. W systemie wdrażania funduszy strukturalnych, polityka innowacyjna była realizowana przede wszystkim za pomocą krajowego Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013 (PO IG), a także RPO, w ramach których poszczególne instrumenty wspierania innowacyjności zostały powiązane z priorytetami zawartymi w regionalnych strategiach innowacji (RSI).

Obecnie, system polskich dokumentów strategicznych nawiązuje do priorytetów rozwojowych określonych w najważniejszym długookresowym programie rozwoju społeczno-gospodarczego Unii Europejskiej – strategii „Europa 2020”, która zastąpiła Strategię Lizbońską. Strategia ta wyznacza trzy podstawowe, wzajemnie wzmacniające się priorytety: wzrostu inteligentnego (*smart growth*), czyli rozwoju opartego na wiedzy i innowacjach, wzrostu zrównoważonego (*sustainable growth*) i wzrostu sprzyjającego włączeniu społecznemu (*inclusive growth*). Stanowi ona inspirację dla kluczowego dokumentu w kontekście programowania polityki innowacyjnej w Polsce w nowym okresie programowym tj. „Strategii Innowacyjności i Efektywności Gospodarki – Dynamiczna Polska” (Ministerstwo Gospodarki, 2013). Głównym celem polskiej strategii jest dążenie do wysoce konkurencyjnej gospodarki, opartej na wiedzy i współpracy. Warto zwrócić uwagę, że nacisk został w niej położony na wspieranie kooperacji między partnerami środowisk lokalnych (co jest ważnym czynnikiem nowoczesnych procesów innowacyjnych) oraz odkrywanie i wzmacnianie inteligentnych specjalizacji poszczególnych regionów.

Z powyższej analizy wynika, że zapoczątkowane akcesją Polski do Unii Europejskiej strategiczne programowanie polityki rozwojowej, w tym działań na rzecz wspierania innowacyjności gospodarki oznacza, że ich wdrażanie nie odbywa się w sposób przypadkowy, lecz jest wynikiem przyjmowania przemyślanych, średnio i długookresowych koncepcji na szczeblu wspólnotowym, krajowym i regionalnym. Zwiększenie efektywności działań funduszy strukturalnych i innych instrumentów polityki innowacyjnej jest zapewnione dzięki kompleksowemu charakterowi dokumentów planistycznych, z wyodrębnieniem odpowiednio zidentyfikowanych osi rozwoju, priorytetów i celów strategicznych, a następnie zadań służących ich realizacji.

Współpraca europejska w zakresie promocji i rozwoju innowacyjności

Akcesja Polski do Unii Europejskiej znacząco zwiększyła możliwości zasilania finansowego polskiego systemu badań, rozwoju i innowacji ze źródeł zewnętrznych. Na uwagę zasługują (oprócz przedstawionych w poprzednim podrozdziale funduszy strukturalnych, wydatkowanych na poziomie krajowym i regionalnym) programy unijne, przyczyniające się do budowy Europejskiej Przestrzeni Badawczej (*European Research Area – ERA*), którą charakteryzuje swoboda przepływu naukowców, wiedzy naukowej i technologii. Przestrzeń ta stanowi platformę pozwalającą na przegrupowanie i intensyfikację działań badawczych na poziomie europejskim oraz jej koordynację z inicjatywami krajowymi i międzynarodowymi. ERA jest centralnym elementem strategii „Europa 2020” i wchodzącej w jej skład inicjatywy przewodniej „Unia innowacji”, która ma na celu zapewnienie przekładania się innowacyjnych pomysłów na nowe produkty i usługi i wykorzystanie twórczego potencjału Europy.

Do szerokiego instrumentarium wsparcia działań na rzecz podnoszenia innowacyjności, realizowanego na poziomie Unii Europejskiej, należy przede wszystkim zaliczyć Europejskie Programy Ramowe Badań, Rozwoju Technologicznego i Prezentacji. W pewnym zakresie, polskie podmioty mogły już uczestniczyć w czwartym programie ramowym (1994–1998), a na równoprawnych zasadach w 5. Programie Ramowym (5. PR) na lata 1999–2002, ukierunkowanym na rozwój gospodarczy wspólnoty oraz państw stowarzyszonych. Akcesja Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. miała miejsce w okresie realizacji 6. Programu Ramowego Unii Europejskiej na lata 2002–2006, dotyczącego badań, rozwoju technologicznego i wdrożeń. Jego celem było zdefiniowanie aktywności badawczej i naukowej oraz rozwoju technologicznego regionów europejskich, oddziaływanie na rzecz szerszego wdrażania wyników prac B+R w działalności innowacyjnej przedsiębiorstw, jak również prace nad stworzeniem bardziej spójnej i przyjaznej innowacjom polityki wspólnotowej.

7. Program Ramowy w zakresie badań i rozwoju technologicznego (7. PR) na lata 2007–2013 odpowiadał na potrzeby gospodarki europejskiej m.in. w dziedzinach technologii informatycznych, zdrowia, biotechnologii, zaawansowanych materiałów, energii, ochrony środowiska, transportu i zagadnień społeczno-ekonomicznych, konsolidując Europejską Przestrzeń Badawczą. Największą aktywność polskich zespołów badawczych obserwowano w 7. PR w następujących obszarach: technologie informacyjno-komunikacyjne (ICT), a także nanonauki, nanotechnologie, materiały i nowe technologie produkcyjne (w ramach programu „Współpraca” (*Cooperation*)). Ponadto, polscy naukowcy aktywnie uczestniczą w programie 7. PR pod nazwą „REGPOT”, mającego na celu wzmocnienie potencjału badawczego w regionach konwergencji i peryferyjnych oraz w programach „Pomysły” (*Ideas*) i „Ludzie” (*People*), w ramach których realizowane są projekty stypendialne (*Krajowy Punkt Kontaktowy Programów Badawczych UE*,

2013, s. 21). Uzupełnieniem działań wspomagających badania naukowe w ramach 7. Programu Ramowego jest Program Ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji (*Competitiveness and Innovation Framework Programme – CIP*), którego cel to wspieranie innowacyjności (włącznie z eko-innowacjami), poprawa dostępu do finansowania oraz usprawnienie świadczenia usług okołobiznesowych w regionach, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw.

Dziesięciolecie członkostwa Polski w Unii Europejskiej zbiega się z zapoczątkowaniem programu unijnego badań naukowych i innowacji „Horyzont 2020” (2014–2020). Program ten służy finansowaniu działań, za pomocą których wdrażane są założenia jednej z inicjatyw flagowych strategii „Europa 2020” – „Unii Innowacji”. Podstawowym założeniem programu „Horyzont 2020” jest przyjęcie strategicznego podejścia do badań naukowych i innowacji, polegającego na koncentracji na trzech kluczowych priorytetach: osiągnięciu przez Unię Europejską doskonałości w nauce (*excellence in science*), wiodącej pozycji w przemyśle (*industrial leadership*) oraz podejmowaniu wyzwań społecznych (*societal challenges*). Program ten przypisuje także ważne znaczenie wzmocnieniu współpracy między najlepszymi uczelniami wyższymi, ośrodkami badawczymi i przedsiębiorstwami, m.in. w zakresie kształcenia przedsiębiorców. W ramach programu przewidziano również zwiększenie wsparcia dla Europejskiego Instytutu Innowacji i Technologii (EIT), którego jeden z tzw. węzłów wiedzy i innowacji w obszarze „Sustainable Energy” – „CC PolandPlus” – jest zlokalizowany w Krakowie.

Koncentracja na wymiarze regionalnym w polityce innowacyjnej jako rezultat przystąpienia do Unii Europejskiej

W Unii Europejskiej obserwujemy w ostatnich dekadach rosnące powiązanie polityki innowacyjnej i polityki regionalnej. Stanowi to odpowiedź na nowoczesny paradygmat w ekonomii, według którego działania wspierające innowacje są najbardziej efektywne nie na poziomie centralnym, ale przede wszystkim regionalnym. Regionalizacja polityki innowacyjnej pozwala na uzyskanie efektów synergii, przyczyniających się do odpowiedniego poziomu tworzenia, wykorzystania i komercjalizacji innowacyjnych rozwiązań. Do analizy roli przestrzeni w działalności innowacyjnej przedsiębiorstw szczególne znaczenie ma paradygmat bliskości (*proximity*), podejmujący próbę wyjaśniania, w jaki sposób i w jakim wymiarze bliskość uczestniczy w kształtowaniu relacji między różnymi aktorami. Bliskości nie można redukować jedynie do czynnika geograficznego, gdyż obejmuje ona także inne wymiary, takie jak: poznawczy, organizacyjny, geograficzny, społeczny, instytucjonalny (Boschma, 2005) oraz epistemiczny (Bahlmann, Elfring, Groenewegen, Huysman, 2010), definiowany jako podobieństwo między światopoglądem współpracujących ze sobą podmiotów.

Narzędziem, które jest wykorzystywane w realizacji wymiaru regionalnego w polityce innowacyjnej w Polsce, są przyjmowane w poszczególnych województwach regionalne strategie innowacji (*Regional Innovation Strategy – RIS*). Ich tworzenie jest

ściśle związane z akcesją do Unii Europejskiej, gdyż nawet te z nich, które powstały w okresie wcześniejszym, tj. w latach 2002–2003, były finansowane ze środków 5. Programu Ramowego Unii Europejskiej. Regionalne strategie innowacji mają na celu rozwój efektywnego systemu wspomagania innowacyjności w regionach i są podstawą wydatkowania w nich środków unijnych przeznaczonych na wspieranie działalności innowacyjnej, w szczególności w ramach regionalnych programach operacyjnych. Strategie te są formułowane na podstawie analizy potrzeb technologicznych oraz potencjału i potrzeb sektora badawczego i przedsiębiorstw. Określają one kierunki polityki innowacyjnej w województwach i sposoby optymalizacji regionalnej infrastruktury wspomagającej innowacyjność. Efektywność regionalnych strategii innowacji jest związana z faktem, że władze samorządowe potrafią najlepiej zidentyfikować możliwości i potrzeby swojego regionu, a dysponując unijnymi funduszami strukturalnymi mogą najskuteczniej rozwijać środowisko sprzyjające innowacyjności. Ponadto na poziomie regionalnym, z uwagi na bliższe interakcje między aktorami, w większym stopniu niż na szczeblu centralnym można realizować zasadę popytowego podejścia do innowacji, opisaną szerzej w jednym z kolejnych podrozdziałów.

Wspieranie rozwoju klastrów w Polsce

Jednym z rezultatów przystąpienia Polski do Unii Europejskiej jest wzrost zainteresowania klastrami, zarówno jako modelem biznesowym, jak i z perspektywy formułowania instrumentów polityki gospodarczej. Polityka klastrowa to polityka horyzontalna, której poszczególne elementy można zaliczyć do różnego typu polityk, przede wszystkim: innowacyjnej, przemysłowej i regionalnej, a także rynku pracy, społecznej, edukacyjnej czy naukowej. Z uwagi na znaczące oddziaływanie klastrów na innowacyjność gospodarki, wspieranie klastrów jest najczęściej traktowane jako element polityki innowacyjnej. Przed 2004 r. koncepcja klastrów praktycznie nie była w Polsce wykorzystywana, natomiast w ostatniej dekadzie nastąpił dynamiczny przyrost inicjatyw klastrowych oraz wspierających je programów publicznych, zarówno na szczeblu centralnym, jak i regionalnym. Stanowi to odpowiedź na sukcesy w tworzeniu klastrów w wielu krajach rozwiniętych, np. skandynawskich, a także na proklastrowe podejście Komisji Europejskiej, która w Komunikacie z 2008 r. (European Commission, 2008) przedstawiła ramowe warunki polityki wsparcia klastrów w Unii Europejskiej, w celu zapewnienia komplementarności i synergii między działaniami na rzecz budowy klastrów na światowym poziomie, podejmowanymi na szczeblach lokalnych, regionalnych, narodowych i wspólnotowych. Polityka klastrowa stanowi bardzo dobre narzędzie realizacji koncepcji inteligentnej specjalizacji (*smart specialisation*) regionów, stanowiącej ważny element strategii „Europa 2020” (European Commission, 2010a).

Programy i działania na rzecz klastrów wpisują się w realizację bardzo ważnego dla Unii Europejskiej (European Commission, 1999) wymiaru terytorialnego polityki rozwoju (*territorial-based policy*), zgodnie z którym realizacja działań rozwojowych,

zarówno o charakterze sektorowym, jak i horyzontalnym, powinna wywierać realne efekty na poziomie regionalnym i lokalnym. Koncentracja działań publicznych na klastrach ma także istotne znaczenie w kontekście ewolucji paradygmatu wspólnej polityki regionalnej, która od początku akcesji znajduje się w centralnym miejscu interesów Polski. Tradycyjnie, polityka regionalna służyła jako narzędzie redystrybucji środków finansowych z lepiej rozwiniętych do słabszych regionów i zmniejszania dysproporcji rozwojowych między nimi. Obecnie, jej podstawowym celem jest dążenie do wykorzystania potencjału endogenicznego poszczególnych regionów i rozwoju ich silnych stron, którymi są często klastry, łączące sieciami współpracy najbardziej konkurencyjne podmioty gospodarcze i naukowego z danego obszaru. W kontekście polityki innowacyjnej, klastry stanowią skuteczne narzędzie pobudzania współpracy między ośrodkami uniwersyteckimi i przemysłem, jak również w większym stopniu kierują ją na innowacje, transfer technologii oraz komercjalizację wiedzy.

Po akcesji do Unii Europejskiej w 2004 r., w Polsce utworzono wiele inicjatyw klastrowych, jednak ich geneza, cele działania i struktura podmiotowa wykazują duże zróżnicowanie. Badania prowadzone w 2013 roku pozwoliły zidentyfikować 179 działań i projektów, które pod względem swojej morfologii są najbliższe ogólnemu rozumieniu koncepcji klastra (Kowalski, 2013). Z uwagi na ciągły przyrost liczby inicjatyw klastrowych w różnego rodzaju branżach, niezależnie od ich poziomu technologicznego, lista ta jest jednak otwarta i może być w sposób dynamiczny modyfikowana. Jednocześnie wiele utworzonych inicjatyw klastrowych nie spełnia teoretycznych założeń modelu klastra, w szczególności dotyczących koncentracji geograficznej i branżowej. Wyniki badań ankietowych (Kowalski, 2013) pokazują jednakże, że jeżeli w danej lokalizacji uda się zainicjować klastrę, w pozytywny sposób stymuluje on kooperację, zaufanie i intensywność komunikacji między partnerami, a więc przyczynia się do budowania kapitału społecznego. W tym kontekście klastry stanowią efektywny mechanizm, który wpływa na rozwój szeroko rozumianego środowiska innowacyjnego w Polsce. Jednocześnie badania te wykazały, że inicjowanie klastrów w Polsce stanowi skuteczną metodę pokonywania jednej z największych barier innowacyjności gospodarki, jaką jest niski stopień kooperacji i powiązań między poszczególnymi elementami systemu innowacji, w szczególności między podmiotami gospodarczymi oraz naukowo-badawczymi.

Polityka klastrowa w Polsce jest nierozdzielnie związana z akcesją do Unii Europejskiej w 2004 r. Strategie, programy i działania publiczne uwzględniające wspieranie klastrów wpisywały się we wspólnotową politykę gospodarczą, a większość wydatkowanych w tym obszarze środków finansowych pochodziła ze środków unijnych. W pierwszym okresie członkostwa, tj. w latach 2004–2006, działania na rzecz klastrów nie były jeszcze rozpowszechnione, jednak już wówczas inicjatywy klastrowe mogły korzystać z funduszy strukturalnych. Najważniejszą rolę w tym kontekście pełnił „Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004–2006” (SPO WKP), przede wszystkim zawarte w Priorytecie 1 „Rozwój przedsiębiorczości i wzrost innowacyjności poprzez wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu” Działanie 1.1 „Wzmocnienie instytucji wspierających działalność przedsiębiorstw” oraz Działanie 1.4 „Wzmocnienie

współpracy między sferą badawczo-rozwojową a gospodarką”. W omawianym okresie programowym, klastry były także wspierane z „Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich na lata 2004–2006” (SPO RZL). Służyło temu przede wszystkim Działanie 2.3 „Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki”, w szczególności schemat b „Promocja rozwiązań systemowych w zakresie potencjału adaptacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy”, w ramach którego realizowano projekt systemowy PARP pt. „Program szkoleń promujących clustering”.

Wraz z popularyzacją koncepcji klastrów w Polsce, okres programowy 2007–2013 charakteryzował się bardziej systemowym podejściem do polityki klastrowej. Na poziomie strategicznym, wspieranie klastrów zostało uwzględnione w „Kierunkach zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013”. W jednym z pięciu wskazanych w tym dokumencie kierunków dla kształtowania polityki innowacyjnej państwa, tj. w kierunku „Infrastruktura dla innowacji”, zarekomendowano wspieranie wspólnych działań przedsiębiorców o charakterze sieciowym, ukierunkowanych na realizację przedsięwzięć innowacyjnych (Ministerstwo Gospodarki, 2006). Na poziomie operacyjnym, polityka klastrowa była realizowana na dwóch poziomach:

- centralnym, przede wszystkim w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013 (PO IG) przez Działanie 5.1 „Wspieranie powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym”,
- regionalnym, przez wdrażane przez władze samorządowe regionalne programy operacyjne (RPO).

Dla nowego okresu programowego ważne znaczenie ma „Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki – Dynamiczna Polska”, w której zawarte są kluczowe założenia polskiej polityki klastrowej, w szczególności: przyjęcie proponowanego przez Komisję Europejską podejścia oddolnego (*bottom-up approach*) do rozwoju klastrów, wzmocnienie współpracy między klastrami i parkami naukowo-technologicznymi, w celu skuteczniejszego przełożenia wyników badań na rozwój innowacyjnego i efektywnego przemysłu, tworzenie centrów technologii, inkubatorów oraz kształtowanie infrastruktury technicznej na potrzeby klastra, a także włączanie władz na poziomie regionalnym w działania na rzecz dostosowywania systemu edukacji do potrzeb klastra, z uwzględnieniem potrzeby współpracy kilku województw w przypadku klastrów ponadregionalnych. Ważnym dokumentem, wiążącym polską politykę klastrową ze strategią unijną „Europa 2020”, jest także Krajowy Program Reform na rzecz realizacji strategii „Europa 2020” (Rzeczpospolita Polska, 2011). Rekomenduje się w nim wypracowanie mechanizmu selekcji najsilniejszych inicjatyw klastrowych, w tym klastrów technologicznych o największym potencjale innowacyjnym, a następnie koncentrację na nich środków publicznych, w tym unijnych funduszy strukturalnych. Dla innowacyjności gospodarki istotne znaczenie mają także programy promujące transgraniczną współpracę inicjatyw klastrowych (podejmowane np. w ramach Europejskiego Aliansu Klastrów) funkcjonujących w poszczególnych państwach członkowskich i regionach Unii Europejskiej. Sprzyja to otwieraniu narodowego systemu innowacji i umożliwia wykorzystywanie światowych osiągnięć technologicznych.

Promowanie nowych form innowacji

Jednym z ważniejszych kierunków w obszarze polityki innowacyjnej Unii Europejskiej jest coraz silniejsze akcentowanie popytowego podejścia do innowacji (*user-driven innovation – UDI*), polegającego na ciągłym pozostawaniu w kontakcie z końcowymi użytkownikami nowych rozwiązań, na każdym etapie procesu ich opracowania i wdrażania. Dobrze odpowiada ono na założenia współczesnego modelu procesów innowacyjnych, traktującego innowacje jako produkt interakcji między ludźmi i organizacjami, a ich otoczeniem. Zgodnie z tym podejściem, siłą napędową procesów innowacyjnych nie powinna być działalność B+R, będąca źródłem tzw. pchania technologicznego (*technological push*), ale przede wszystkim rynek determinujący kierunki działalności badawczej, rozwojowej i innowacyjnej, czyli innowacje ciągnięte przez popyt (*innovation pull*). Koncepcja ta wpisuje się w strategię określaną jako „innowacja otwarta” (*open innovation*), która polega na poszukiwaniu inspiracji dla nowych produktów i usług poza granicami danego przedsiębiorstwa, m.in. przez znajdowanie i łączenie pomysłów, które są komplementarne do istniejących już projektów B+R oraz inicjowanie współpracy z innymi podmiotami. Skuteczność takiego podejścia jest determinowana obserwowanym współcześnie rozproszeniem wiedzy i kapitału sprawiającym, iż najważniejsze dla działalności innowacyjnej jest łączenie zasobów intelektualnych i działań różnych organizacji.

Według Komisji Europejskiej, w wykorzystywaniu wiedzy użytkowników w celu rozwijania nowych produktów, usług i koncepcji istotne znaczenie mają opisane w poprzednim podrozdziale klastry (European Commission, 2009), ponieważ działają one jako neutralny pośrednik między przedsiębiorstwami należącymi do klastra, konsumentami i instytucjami wspierającymi. Klastry, przez zapewnienie bardziej skoordynowanego podejścia, mogą prowadzić do większego stopnia współpracy różnych środowisk, co przyczynia się do tworzenia nowych produktów i usług. Klastry odgrywają również istotną rolę pomocniczą w kontekście wprowadzania nowych form innowacji przez ułatwienie kontaktów z firmami wyspecjalizowanymi w dziedzinach takich, jak: prawa własności intelektualnej, finansowanie innowacji, nawiązywanie kontaktów międzynarodowych lub projektowanie (*design*) (Kowalski, 2010, s. 254). Potencjał związany z wykorzystywaniem końcowych użytkowników w działalności innowacyjnej był także podkreślony w pracach funkcjonującej w latach 2009–2011 grupy refleksyjnej *TACTICS*, zwłaszcza w grupie zadaniowej „*Fostering User-Driven Innovation through clusters*” która podkreśliła procesowy charakter popytowego podejścia do innowacji oraz różne kategorie działań, w których mogą być zaangażowane klastry (European Commission, 2012).

Koncepcja popytowego podejścia do innowacji jest szczególnie rozpowszechniona w krajach skandynawskich, które od momentu polskiej akcesji do Unii Europejskiej stanowiły dla Polski źródło dobrych praktyk w tej dziedzinie. Źródłem ciekawych doświadczeń był np. projekt „*Proposed Joint Programme in Support of User Driven Innovation*”, będący efektem prac grupy roboczej – *Northern Dimension Learning Forum*

on *User Driven Innovation (NDLF-UDI)* powstałej pod auspicjami Nordyckiej Rady Ministrów (*Nordic Council of Ministers*). Polska, jako kraj regionu Morza Bałtyckiego, brała udział w tym programie, który składał się z dwóch filarów:

- 1) działań polegających na podnoszeniu świadomości przedsiębiorców w zakresie popytowego podejścia do innowacji, obejmujących m.in. konferencje tematyczne, opracowanie materiałów, studiów przypadku, podręczników, szkoleń oraz ustanowienie platformy wymiany doświadczeń i wiedzy,
- 2) działań w obszarze badań i edukacji, obejmujących m.in. mapowanie instytucji zajmujących się tematyką popytowego podejścia do innowacji, wspieranie projektów badawczych, dostosowanie programów edukacyjnych oraz ustanowienie interdyscyplinarnej sieci współpracy instytutów badawczych, uczelni i instytucji edukacyjnych w zakresie popytowego podejścia do innowacji.

Doświadczenia skandynawskie wskazują, że popytowe podejście do innowacji w znaczącym stopniu wyzwala aktywność ludzi młodych, obeznanych z nowoczesnymi technologiami informatycznymi i komunikacyjnymi, a także osób starszych, posiadających dużą wiedzę, doświadczenie oraz kontakty społeczne. Innowacje pochodzące od użytkowników mogą być przydatne w rozwiązywaniu wielu problemów cywilizacyjnych, takich jak starzenie się społeczeństwa, ochrona zdrowia, zapewnienie bezpieczeństwa czy poszukiwanie alternatywnych źródeł energii. Polska wciąż stoi przed wyzwaniem zwrócenia większej uwagi na angażowanie końcowych konsumentów w procesy innowacyjne, jednak warto zauważyć, że w „Strategii Innowacyjności i Efektywności Gospodarki na lata 2012–2020 – Dynamiczna Polska” przyjęto szeroką definicję innowacji, z założeniem wykorzystywania środków publicznych w działania we wszystkich sektorach i branżach, z uwzględnieniem wszelkich rodzajów przedsięwzięć innowacyjnych: produktowych, procesowych, organizacyjnych, marketingowych, technologicznych i nietechnologicznych, eko-innowacji, innowacji społecznych, otwartych oraz popytowego podejścia do innowacji (UDI) (Ministerstwo Gospodarki, 2013, s. 42).

Obecnie, ważnym odbiorcą dóbr i usług jest sektor publiczny, dlatego jednym z instrumentów popytowego podejścia do wspierania innowacji jest wykorzystanie zamówień publicznych dla zwiększania popytu na innowacyjne rozwiązania. Popularyzatorem tej koncepcji jest Komisja Europejska, według której kluczową rolę w promocji idei zamówień publicznych wspierających innowacje odgrywa sektor publiczny, rozumiany jako inteligentny klient. Zamówienia publiczne stanowią około 17% PKB Unii Europejskiej i reprezentują one znaczący rynek, zwłaszcza w takich dziedzinach, jak zdrowie, transport i energia. Europa ma zatem do dyspozycji olbrzymie i niewykorzystane możliwości wspierania działalności innowacyjnej za pomocą zamówień publicznych (European Commission, 2010b, s. 16). Wyznaczony przez Komisję Europejską kierunek został podjęty przez polską administrację, która w przewodniku przygotowanym przez Ministerstwo Gospodarki we współpracy z Urzędem Zamówień Publicznych (2008) wyjaśnia, że zwiększanie popytu na rozwiązania innowacyjne może następować m.in. przez taką specyfikację wymagań funkcjonalnych, która pozostawia podmiotom możliwie dużo swobody w przedstawianiu innowacyjnych rozwiązań. Ponadto, kryterium

wyboru wykonawców nie powinno opierać się jedynie na cenie zakupu, ale łącznym koszcie zakupu i eksploatacji, co może sprzyjać wyborowi innowacyjnych i nowoczesnych produktów lub usług oferowanych przez przedsiębiorstwa.

Poziom innowacyjności polskiej gospodarki w międzynarodowym ujęciu porównawczym

Jednym z najważniejszych źródeł wiedzy o innowacyjności gospodarek państw Unii Europejskiej jest coroczny raport przygotowywany na zlecenie Komisji Europejskiej „Tablica Wyników Unii Innowacji” (*Innovation Union Scoreboard – IUS*). Wykorzystywany jest w nim Sumaryczny Indeks Innowacyjności (*Summary Innovation Index – SII*), który składa się z 24 wskaźników cząstkowych. Metodologia tworzenia SII w kompleksowy sposób obejmuje wszystkie trzy etapy procesu tworzenia innowacji, grupując wskaźniki w 3 grupy: zasoby, bodźce i otoczenie, które stanowią początkowy wkład do procesu (tzw. siły sprawcze innowacji – *enablers*), działalność innowacyjną, czyli fazę powstawania innowacji (działalność przedsiębiorstw – *firms activities*) oraz efekty całego procesu, czyli implementacje innowacji oraz ich wpływ na gospodarkę (wyniki – *outputs*). Publikowany corocznie raport jest ważnym narzędziem wykorzystywanym w kształtowaniu kierunków polityki innowacyjnej. Komisja Europejska na jego podstawie dokonuje oceny poziomu innowacyjności poszczególnych państw członkowskich i skuteczności podejmowanych przez nie działań oraz monitoruje wypełnianie celów Strategii „Europa 2020” w zakresie innowacji.

W zależności od poziomu innowacyjności gospodarki, poszczególne państwa są klasyfikowane w cztery grupy: liderów innowacyjności (*innovation leaders*), podążających za innowacjami (*innovation followers*), umiarkowanych innowatorów (*moderate innovators*) oraz innowatorów o skromnych wynikach (*modest innovators*), co przedstawiono w tabeli 7.

W raporcie z 2014 r., Polska z wartością SII wynoszącą 0,279 (przy średniej dla UE równej 0,554) została sklasyfikowana na najniższej pozycji w grupie umiarkowanych innowatorów. Oznacza to nieznaczne polepszenie pozycji, ponieważ w raporcie z 2013 r., Polska z wartością SII wynoszącą 0,27 (przy średniej dla UE równej 0,544) została zaliczona do grupy państw o najniższym poziomie innowacyjności, czyli do innowatorów o skromnych wynikach (European Commission, 2013). Należy jednak pamiętać, że wskaźnik SII jest miarą sumaryczną, w skład której wchodzi różne wskaźniki związane z różnymi aspektami i etapami procesów innowacyjnych. Celowa jest więc bardziej szczegółowa analiza poszczególnych wymiarów SII dla gospodarki Polski, w celu zidentyfikowania mocnych i słabych stron innowacyjności tego kraju. Ważnych wniosków dostarcza zestawienie osiągniętych przez Polskę na tle średniej unijnej wartości cząstkowych wskaźników SII w 8 wyodrębnionych w IUS wymiarach, co przedstawiono w tabeli 8.

Tabela 7

Klasyfikacja państw członkowskich Unii Europejskiej pod kątem innowacyjności gospodarek

Grupa	Państwo	Sumaryczny Indeks Innowacyjności (Summary Innovation Index – SII) 2013	Wzrost Sumarycznego Indeksu Innowacyjności (SII) w latach 2006–2013
Liderzy innowacyjności (<i>innovation leaders</i>)	Szwecja	0,750	0,35%
	Dania	0,728	0,89%
	Niemcy	0,709	1,34%
	Finlandia	0,684	1,17%
Podążający za innowacjami (<i>Innovation followers</i>)	Luksemburg	0,646	1,81%
	Niderlandy	0,629	1,64%
	Belgia	0,627	0,92%
	Wielka Brytania	0,613	0,54%
	Irlandia	0,606	0,96%
	Austria	0,599	2,17%
	Francja	0,571	1,43%
Umiarkowani innowatorzy (<i>moderate innovators</i>)	Słowenia	0,513	2,66%
	Estonia	0,502	3,74%
	Cypr	0,501	2,74%
	Włochy	0,443	2,22%
	Czechy	0,422	1,72%
	Hiszpania	0,414	1,43%
	Portugalia	0,410	3,86%
	Grecja	0,384	1,24%
	Węgry	0,306	0,77%
	Słowacja	0,328	1,49%
	Malta	0,319	1,97%
	Chorwacja	0,306	0,77%
	Litwa	0,289	2,58%
	Polska	0,279	0,88%
Innowatorzy o skromnych wynikach (<i>modest innovators</i>)	Rumunia	0,237	1,90%
	Łotwa	0,221	3,51%
	Bułgaria	0,188	2,49%

Źródło: Opracowanie na podstawie: European Commission (2014), s. 92.

Jak wynika z tabeli 8, wartości wszystkich wymiarów SII są dla Polski niższe od średniej dla Unii Europejskiej. Najmniejsza różnica występuje w przypadku zasobów ludzkich, dla których wartość polskiego wskaźnika (0,567) w niewielkim stopniu odbiega od średniego wyniku UE (0,583). Według T. Baczko i E. Krzywiny (2008), intensyfikacja edukacji i uruchomienie kapitału społecznego ma kluczowe znaczenie dla innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce. Kolejne wymiary, w których Polska ma najmniejsze opóźnienia do innych państw, to kolejno: inwestycje przedsiębiorstw

(wartość dla Polski 0,343 przy średniej wartości dla UE wynoszącej 0,417), finansowanie i wsparcie (odpowiednio 0,418 i 0,558) oraz efekty ekonomiczne (odpowiednio 0,305 i 0,595). Wymiarami, dla których Polska najbardziej odbiega od średniej UE, są: tzw. innowatorzy (obejmujący np. wprowadzające innowacje małe i średnie przedsiębiorstwa) (wartość 0,127 przy 0,549 dla UE) oraz powiązania i przedsiębiorczość (odpowiednio 0,126 i 0,550). Bardziej szczegółową ocenę innowacyjności Polski na tle Unii Europejskiej umożliwia analiza poszczególnych wskaźników branż pod uwagę przy konstruowaniu SII (wykres 6).

Tabela 8

Wartości poszczególnych wymiarów Sumarycznego Indeksu Innowacyjności (SII) 2012 dla Polski i Unii Europejskiej

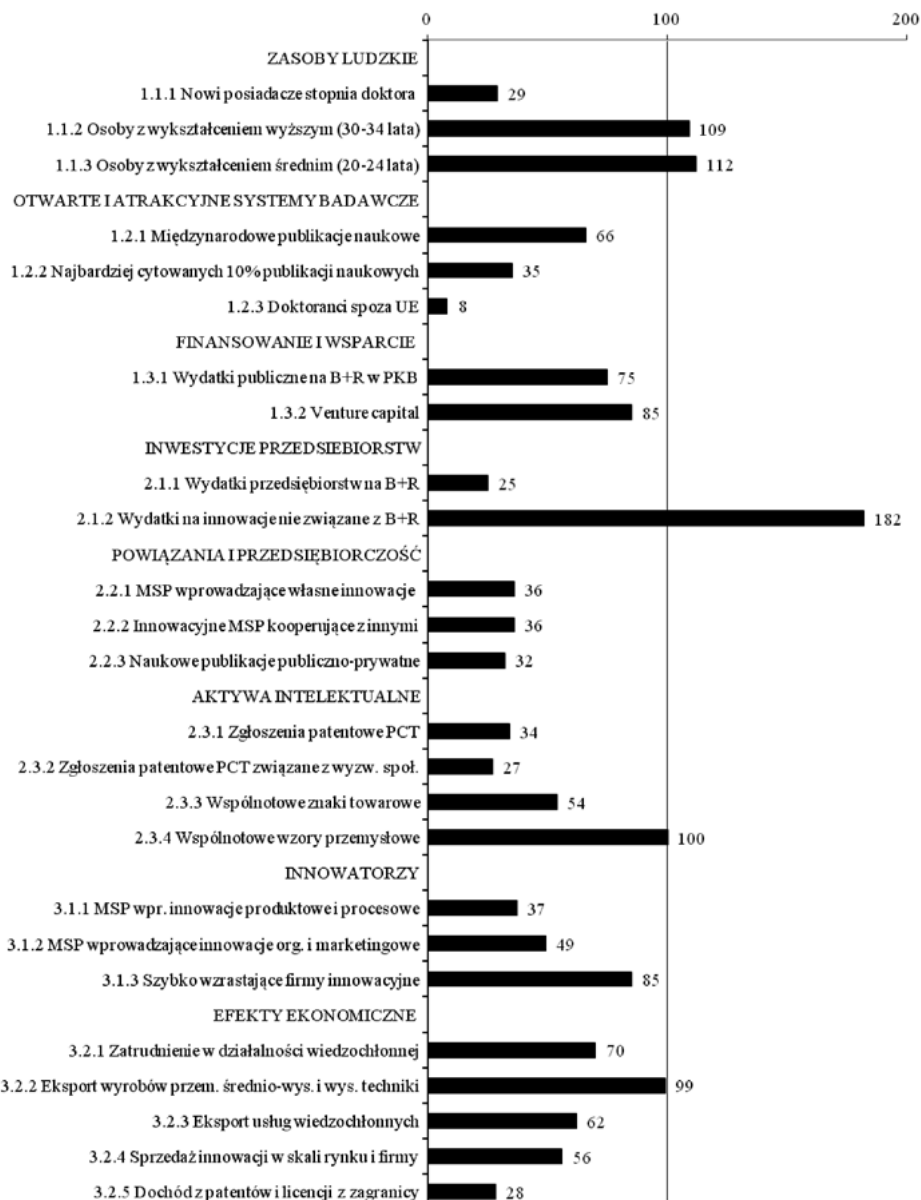
Grupy SII	Wymiary SII	Polska	UE27	Stosunek między wartościami dla Polski i UE w %
Siły sprawcze innowacji	Zasoby ludzkie	0,567	0,583	97%
	Systemy badawcze	0,128	0,539	24%
	Finansowanie i wsparcie	0,418	0,558	75%
Działalność przedsiębiorstw	Inwestycje przedsiębiorstw	0,343	0,417	82%
	Powiązania i przedsiębiorczość	0,126	0,550	23%
	Aktywa intelektualne	0,274	0,564	49%
Wyniki	Innowatorzy	0,127	0,549	23%
	Efekty ekonomiczne	0,305	0,595	51%

Źródło: Opracowanie na podstawie: European Commission (2014).

Analiza wykresu 6 wskazuje na relatywną przewagę Polski w odniesieniu do średniego poziomu w Unii Europejskiej w zakresie udziału osób z wykształceniem wyższym w grupie wiekowej 30–34 (109% średniej unijnej) oraz udziału osób w grupie wiekowej 20–24 lata, które ukończyły edukację co najmniej na poziomie szkoły średniej (112% średniej unijnej). Wysokie wartości tych dwóch wskaźników sprawiły, że Polska osiąga najlepsze wyniki dla wymiaru zasobów ludzkich (zgodnie z tabelą 8). Największą przewagę w odniesieniu do Unii Europejskiej Polska osiąga jednak dla wydatków na innowacje nie związane z pracami B+R jako % obrotów (182% średniej unijnej), należących do wymiaru inwestycji przedsiębiorstw. Do wydatków na innowacje nie związane z pracami B+R zalicza się m.in. inwestycje w sprzęt i maszyny oraz nabywanie patentów i licencji, a więc wskaźnik ten jest miarą dyfuzji nowych technologii produkcyjnych i pomysłów (Hollanders, Tarantola, 2011, s. 9). Wysoki wynik tego miernika odzwierciedla charakter narodowego systemu innowacji (NSI) w Polsce, zaliczanego do tzw. doganiających NSI, należących do grupy rozwijających się systemów innowacji (Weresa, 2012). System ten w znaczącym stopniu jest oparty na naśladownictwie technologicznym, a podstawą działalności innowacyjnej jest wciąż absorpcja wiedzy i innowacji ze źródeł zewnętrznych, bardziej niż jej oparcie na wynikach własnych prac B+R.

Wykres 6

Wartości poszczególnych wskaźników wchodzących w skład Sumarycznego Indeksu Innowacyjności (SII) 2013 dla gospodarki Polski w odniesieniu do UE27=100



Źródło: Opracowania na podstawie: European Commission (2014), s. 63.

Podsumowanie

W rozdziale podjęto tematykę ewolucji kształtowania polityki innowacyjnej Polski w następstwie członkostwa w Unii Europejskiej oraz przedstawiono najnowsze dane statystyczne pozwalające na ocenę innowacyjności gospodarki. Przeprowadzona analiza pozwoliła na potwierdzenie przyjętej na wstępie hipotezy, że przystąpienie do Unii Europejskiej zainicjowało pozytywne zmiany w polityce innowacyjnej Polski, jednak nie przełożyło się to na znaczącą poprawę poziomu innowacyjności tego kraju w porównaniu do innych państw członkowskich. Elementy polskiej polityki innowacyjnej, na rozwój których oddziaływała integracja europejska, to m.in.:

- programowe podejście do polityki innowacyjnej, która stała się integralną częścią nowego podejścia do zarządzania rozwojem, opartego na programach operacyjnych i finansowych środkach pomocowych projektowanych i alokowanych w wieloletnim horyzoncie czasowym,
- wejście do budowanej Europejskiej Przestrzeni Badawczej (ERA) oraz zasilenie polskiego systemu BRI (badań, rozwoju i innowacji) ze zewnętrznych źródeł finansowych, w szczególności z budżetu Programów Ramowych,
- uwzględnienie wymiaru regionalnego w polityce innowacyjnej, m.in. w oparciu o regionalne strategie innowacji oraz dążenie do identyfikowania i wzmacniania inteligentnych specjalizacji (*smart specialization*) gospodarek regionalnych,
- zapoczątkowanie i dynamiczny rozwój działań mających na celu inicjowanie i rozwój klastrów, które stanowią ważny element systemów innowacji i przyczyniają się do pobudzania współpracy przedsiębiorstw oraz między ośrodkami uniwersyteckimi i przemysłem, jak również w większym stopniu kierują ją na innowacje, transfer technologii oraz komercjalizację wiedzy,
- formułowanie programów promujących transgraniczną współpracę inicjatyw klastrowych, co sprzyja otwieraniu narodowego systemu innowacji i umożliwia wykorzystywanie światowych osiągnięć technologicznych,
- promowanie nowych form innowacji, w tym popytowego podejścia do innowacji, pozwalającego na dopasowanie działalności innowacyjnej do potrzeb konsumentów, a więc zwiększających szansę pomyślnej komercjalizacji wiedzy,
- zwiększanie popytu na innowacyjne rozwiązania przez wykorzystanie systemu zamówień publicznych, w którym preferuje się innowacyjne i nowoczesne produkty lub usługi przez odpowiednią specyfikację wymagań funkcjonalnych oraz kryteria wyboru wykonawców.

Wykorzystanie w polityce innowacyjnej Polski powyższych elementów nie przełożyło się jednak na znaczącą poprawę poziomu innowacyjności tego kraju w porównaniu do średniej unijnej. Świadczą o tym wyniki raportu *Innovation Union Scoreboard* z 2014 r., według którego Polska została sklasyfikowana na najniższej pozycji w grupie umiarkowanych innowatorów. Błędny byłby jednak wniosek o nieefektywności wykorzystania zaprezentowanych rozwiązań w polityce innowacyjnej. Po pierwsze, klasyfikacja państw na podstawie Sumarycznego Indeksu Innowacyjności (SII) jest miarą względną, uzależnioną

od wyników osiągniętych przez inne gospodarki. Po drugie, wymienione powyżej elementy stały się częścią polityki innowacyjnej Polski w wyniku implementacji rozwiązań, które pierwotnie zostały zaprojektowane w innych krajach, charakteryzujących się rozwiniętymi narodowymi systemami innowacji, włączając w to rozwiązania instytucjonalne w sferze działań publicznych. Państwa te posiadają przewagę w zakresie doświadczenia dotyczącego poszczególnych instrumentów, rozwiązań prawno-politycznych, jakości środowiska innowacyjnego oraz dostępnych środków finansowych. Polska próbuje implementować najlepsze praktyki zagraniczne w wielu obszarach, do czego dobrą okazję stanowi także współpraca w ramach programów unijnych. Przykładem jest przedstawiony w niniejszym rozdziale program mający na celu wspieranie popytowego podejścia do innowacji, realizowany w kooperacji z partnerami skandynawskimi lub programy promujące transgraniczną współpracę inicjatyw klastrowych. Charakter polityki innowacyjnej Polski przypomina cechę narodowego systemu innowacji związaną z znaczącą rolą naśladownictwa i absorpcji technologii z zewnątrz. Członkostwo w Unii Europejskiej jest więc ważnym czynnikiem udoskonalania polityki innowacyjnej oraz zmniejszania luki innowacyjnej między Polską a państwami z rozwiniętymi systemami innowacji, jednak proces konwergencji w tej dziedzinie jest bardzo powolny.

Bibliografia

- Baczko, T., Krzywina, E., (2008), *Application of knowledge-based economy as means to decrease Poland's development distance*, „Studia Ekonomiczne”, No 1–2, 2008, s. 81–89.
- 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.
- Boschma, R.A., (2005), *Proximity and innovation: a critical assessment*, „Regional Studies”, Vol. 39, Iss. 1, pp. 61–74.
- European Commission, (1999), Committee on Spatial Development, *European Spatial Development Perspective. Towards Balanced and Sustainable Development of the Territory of the European Union*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 1999.
- European Commission, (2006), *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, „Putting knowledge into practice: A broad-based innovation strategy for the EU”, Brussels, COM(2006) 502.
- European Commission, (2008), *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, *Towards world-class clusters in the European Union, Implementing the broad-based innovation strategy*, Brussels, COM(2008) 652.
- European Commission, (2009), Directorate-General for Enterprise & Industry, *Fostering user-driven innovation through clusters*, Draft discussion paper prepared by DG ENTR-Unit D2 „Support for innovation”, Brussels.
- European Commission, (2010a), *Communication from the Commission*, *Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, COM(2010) 2020, Brussels, 3.3.2010.
- European Commission, (2010b), *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, *Europe 2020. Flagship Initiative. Innovation Union*, COM(2010) 546 final, SEC(2010) 1161, Brussels, 6.10.2010.
- European Commission, (2012), Enterprise and Industry, PRO INNO Europe Initiative, *Fostering User-Driven Innovation through clusters*, Tactics 2012.

European Commission, (2013), Enterprise and Industry, *Innovation Union Scoreboard 2013*, European Union, Publications Office, Belgium.

European Commission, (2014), Enterprise and Industry, *Innovation Union Scoreboard 2014*, European Union, Publications Office, Belgium.

Hollanders, H., Tarantola, S., (2011), *Innovation Union Scoreboard 2010 – Methodology report*, INNO Metrics 2011–2012 report, European Commission, DG Enterprise, Brussels.

Kowalski, A.M., (2010), *Znaczenie klastrów w tworzeniu nowych form innowacji*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, Vol. 47, Nr 3, 2010, s. 246–262.

Kowalski, A.M., (2013), *Znaczenie klastrów dla innowacyjności gospodarki w Polsce*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa.

Krajowy Punkt Kontaktowy Programów Badawczych UE, (2013), *Udział Polski w 7 Programie Ramowym – statystyki po 337 zakończonych konkursach*, Warszawa.

Ministerstwo Gospodarki, (2006), Departament Rozwoju Gospodarki, *Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013*, dokument strategiczny przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 4 września 2006 r.

Ministerstwo Gospodarki, (2013), *Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki „Dynamiczna Polska”*, Warszawa.

Ministerstwo Gospodarki we współpracy z Urzędem Zamówień Publicznych (2008), *Nowe podejście do zamówień publicznych. Zamówienia publiczne a małe i średnie przedsiębiorstwa, innowacje i zrównoważony rozwój*, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 8 kwietnia 2008 r., Warszawa.

Rzeczpospolita Polska, (2011), *Krajowy Program Reform na rzecz realizacji strategii „Europa 2020”*, Warszawa.

Weresa, M.A., (2012), *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

5.3. Znaczenie funduszy europejskich dla poprawy innowacyjności i konkurencyjności polskiej gospodarki

Iwona Grabowska

Polska stając się członkiem Unii Europejskiej została jednym z największych beneficjentów wsparcia w ramach unijnej polityki spójności. Dokument pt. „Narodowy Plan Rozwoju” (*National Development Plan*) na lata 2004–2006 stanowił strategię rozwoju kraju oraz podstawę wydatkowania blisko 20 mld euro w tym okresie (MRR, 2010, s. 9). Na Perspektywę budżetową 2007–2013 Polska przygotowała dokument Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia (*National Strategic Reference Framework*). Określił on priorytety i cele, na które wydatkowane są w tym okresie środki finansowe w ramach funduszy europejskich. Środki te stanowią niezaprzeczalną szansę dla Polski: w perspektywie na lata 2007–2013, na 347 mld euro przeznaczonych na politykę spójności, aż 67 mld zostało przyznane Polsce (tj. 19,3% całości środków)¹.

¹ Wsparcie powyżej 2% otrzymały następujące kraje: Hiszpania – 10%, Włochy – 8%, Czechy – 7,7%, Niemcy – 7,3%, Węgry – 7,2%, Portugalia – 6,2%, Grecja – 5,8%, Rumunia – 5,5%, Francja – 3,9%, Słowacja – 3,3% oraz Wielka Brytania – 2,8%.

Jednym z głównych celów powyższych narodowych planów było i jest „rozwijanie konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zdolnej do długofalowego, harmonijnego rozwoju, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz poprawę spójności społecznej, ekonomicznej i przestrzennej z Unią Europejską na poziomie regionalnym i krajowym” (MGiP, 2009, s. 66).

Głównym celem niniejszego podrozdziału jest analiza stopnia absorpcji funduszy strukturalnych w pierwszym okresie członkostwa Polski w UE (2004–2006), który był objęty Perspektywą finansową 2000–2006, jak też ocena wykorzystania środków unijnych wdrażanych na mocy regulacji obowiązujących w ramach perspektywy finansowej 2007–2013 oraz znaczenia zastosowanych nakładów na poprawę konkurencyjności i innowacyjności gospodarki. Wsparcie w formie funduszy polega na bezzwrotnej pomocy finansowej dla beneficjentów w postaci refundacji części poniesionych kosztów. Część kosztów musi być pokryta przez samych beneficjentów, zgodnie z tzw. zasadą współfinansowania². W opracowaniu analizowane są dwa programy operacyjne (*Operational Programmes*): Program Operacyjny „Innowacyjna Gospodarka” (*Innovative Economy*) oraz Program Operacyjny „Kapitał Ludzki” (*Human Capital Programme*), które w największym stopniu wpływają na podniesienie konkurencyjności oraz innowacyjności gospodarki Polski w obecnej Perspektywie finansowej³. Przeznaczono na nie odpowiednio 12,4% oraz 14,6% całości środków na politykę spójności w latach 2007–2013.

Istotną składową konkurencyjności każdej gospodarki jest poziom konkurencyjności jej przedsiębiorstw. W literaturze jest powszechna zgoda, co do tego, że działalność innowacyjna, badawczo-rozwojowa (B+R) oraz rozwój zaawansowanych technologii stanowią determinanty przewagi konkurencyjnych przedsiębiorstw oraz krajów. Zdolność do tworzenia nowych rozwiązań oraz wdrożenia ich do praktyki gospodarczej pozwala na wzrost wydajności czynników produkcji, co przyczynia się do zwiększenia wzrostu gospodarczego, a efektem tego jest poprawa pozycji konkurencyjnej kraju. Zdaniem M. E. Portera wzrost gospodarczy jest bezpośrednio uzależniony od wdrażania innowacji. Wysoki poziom innowacyjności przedsiębiorstw, i w jego efekcie także konkurencyjności państwa przekłada się bezpośrednio na wysoki poziom życia jego obywateli. Jednocześnie, osiągnięcie i utrzymywanie przewagi konkurencyjnej państwa w wymiarze międzynarodowym jest według Portera, ściśle uzależnione od zdolności gospodarki do wprowadzania innowacji (Porter, 2001, s. 191). Należy podkreślić również, że jednym z najistotniejszych czynników innowacyjności gospodarki jest kapitał ludzki (Balcero-wicz, Wziątek-Kubiak, 2009, s. 2–3).

² W perspektywie finansowej 2007–2013 umożliwiono wypłatę zaliczek na realizację projektów finansowanych z funduszy Unii Europejskiej.

³ W ramach Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia przewidziano środki w programach operacyjnych na poprawę infrastruktury w regionach, co pośrednio przyczynia się do wzrostu konkurencyjności regionów oraz państw. W tej sytuacji należałoby objąć analizą Fundusz Spójności, który nie jest funduszem strukturalnym. W badaniu autorka bada wykorzystanie funduszy strukturalnych na poprawę konkurencyjności oraz innowacyjności gospodarki.

Poprawa innowacyjności jest celem zapisanym w najważniejszych dokumentach strategicznych UE, m.in. w obecnie realizowanej strategii rozwoju Unii Europejskiej – „Europa 2020”.

Metodologia badania oraz podstawowe definicje

Według M. Portera kraje (również regiony, branże lub przedsiębiorstwa) są w stanie uzyskać przewagę konkurencyjne poprzez wdrażanie innowacji, które uwidaczniają się przede wszystkim we wzroście produktywności czynników wytwórczych. Efektem tego jest wyższy poziom rozwoju społeczno- gospodarczego. M. Porter wyróżnia cztery podstawowe elementy decydujące o przewagach konkurencyjnych. Tworzą one system określany jako diament przewagi konkurencyjnej. Uzyskanie przewagi uwarunkowane jest współdziałaniem czterech podstawowych grup czynników przedstawionych w formie wierzchołków diamentu. Są to (Porter, 2001, s. 191–207):

- warunki czynników produkcji (zasoby ludzkie, baza naukowa, technologia, tempo i sprawność tworzenia czynników produkcji),
- warunki popytu (rozmiary i struktura popytu, która pobudza działalność innowacyjną),
- sektory pokrewne i wspomagające (sprzyjające wymianie pomysłów i innowacjom),
- strategia, struktura i rywalizacja firm.

W niniejszym badaniu kluczowe są dwa pojęcia: konkurencyjność oraz innowacyjność. W literaturze istnieje wiele definicji powyższych pojęć. W opracowaniu przyjęto następujące definicje:

- konkurencyjność to zdolność przedsiębiorstwa lub większego organizmu gospodarczego do sprostania konkurencji. W długim okresie zwiększona konkurencyjność prowadzi do wzrostu produktywności, co pozwala na lepsze wykorzystanie przewag konkurencyjnych oraz umożliwia wzrost skali działalności gospodarczej, udziału w rynku itp.⁴
- innowacyjność to zdolność i motywacje przedsiębiorstw do ustawicznego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce wyników prac badawczych i rozwojowych, nowych koncepcji, pomysłów i wynalazków. Innowacyjność, oznacza również doskonalenie i rozwój istniejących technologii produkcyjnych, eksploatacyjnych i dotyczących sfery usług, wprowadzenie nowych rozwiązań w organizacji i zarządzaniu, doskonalenie i rozwój infrastruktury, zwłaszcza dotyczącej gromadzenia, przetwarzania i udostępniania informacji (MRR, 2007, s. 68–75).

W tabeli 9 przedstawiono mierniki aktywności innowacyjnej. Tylko niektóre z nich zostały wykorzystane w niniejszym opracowaniu do oceny wpływu funduszy europejskich

⁴ Konkurencyjność przedsiębiorstwa odzwierciedla również zwiększenie eksportu produktów danej firmy w stosunku do konkurentów. Por.: IBS, (2010), *Ocena wpływu polityki spójności na wzrost konkurencyjności i innowacyjności polskich przedsiębiorstw i gospodarki*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2010, s. 14–17, http://www.ptzp.org.pl/files/konferencje/kzz/artyk_pdf_2011/075.pdf.

na innowacyjność polskiej gospodarki z uwagi na niedostępność danych o konkretnych miernikach, czy też brak danych statystycznych niezbędnych do ich obliczenia. Dodajmy od razu, że te mierniki, które przedstawiamy dalej pokazując realizację kilku programów operacyjnych, odnoszą się do całości nakładów na innowacje, a nie tylko do efektów funduszy strukturalnych. W oparciu o dostępne dane nie ma bowiem możliwości wyodrębnienia takich efektów. Część mierników będzie dostępna, ale dopiero po zakończeniu wdrażania środków, czyli z upływem roku 2015⁵. To oznacza, że przytoczone dalej mierniki jedynie pośrednio ilustrują wpływ funduszy strukturalnych na innowacyjność polskiej gospodarki.

Tabela 9

Mierniki działalności innowacyjnej przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwo innowacyjne- jest to przedsiębiorstwo, które w badanym okresie (najczęściej trzyletnim) wprowadziło na rynek przynajmniej jedną innowację techniczną (nowy lub istotnie ulepszony produkt bądź nowy lub istotnie ulepszony proces technologiczny). W grupie mierników charakteryzujących nakłady na innowacje wyodrębnia się trzy podstawowe kategorie:

- zasoby finansowe (m.in. publiczne nakłady na B+R, wydatki przedsiębiorstw na B+R),
- zasoby ludzkie (absolwenci kierunków inżynierskich, odsetek społeczeństwa posiadający wyższe wykształcenie),
- środowisko wspierające aktywność innowacyjną.

W przypadku mierników wyników aktywności innowacyjnej rozróżnia się następujące kategorie:

- wyniki działalności badawczej i innowacyjnej (patenty, wzory użytkowe, znaki towarowe),
- zatrudnienie (odsetek zatrudnionych w produkcji towarów i usług wysokiej techniki),
- komercjalizacja wiedzy (udział w produkcji sprzedanej wyrobów nowych i zmodernizowanych, udział eksportu wyrobów wysokiej techniki w całkowitym eksporcie).

Źródło: Motyka (2011), s. 162, http://www.ptzp.org.pl/files/konferencje/kzz/arttyk_pdf_2011/075.pdf.

Ocenę stopnia wykorzystania funduszy strukturalnych oraz ich wpływu na innowacyjność gospodarki przeprowadzono za pomocą analizy danych statystycznych oraz szeregu źródeł literaturowych takich jak:

- raporty publikowane przez ministerstwa odnoszące się do stanu realizacji funduszy unijnych,
- artykuły i opracowania o charakterze naukowym, dotyczące innowacyjności oraz konkurencyjności przedsiębiorstw,
- opracowania i raporty organizacji międzynarodowych,
- publikacje urzędów statystycznych oraz ministerstw, w tym oficjalne dokumenty UE i polskiego rządu.

⁵ Zasada n+2 stanowi, że Komisja Europejska automatycznie anuluje część swego zobowiązania wobec beneficjenta środków strukturalnych, któremu nie przekazała zaliczki lub nie otrzymała wniosku o płatność, do końca drugiego roku po roku dokonania zobowiązania. Oznacza to, że państwo członkowskie, które do końca roku n+2 złożyło wnioski o płatność, opiewające na kwotę mniejszą niż roczna transza środków alokowanych w roku n, bezpowrotnie traci kwotę różnicy.

Cele ogólne Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia

Głównym dokumentem dotyczącym podziału środków unijnych w ramach członkostwa Polski w Unii Europejskiej był Narodowy Plan Rozwoju na lata 2004–2006. W dokumencie tym wsparcie z funduszy strukturalnych rozdzielono na sześć Programów Operacyjnych, w tym dwa programy dotyczące wsparcia rolnictwa (tabela 10). W perspektywie na lata 2000–2006, na 213 mld euro przeznaczonych na politykę spójności, Polsce przyznano 12,8 mld (tj. 6% całości środków z budżetu UE przeznaczonych na politykę spójności), z czego 8,27 mld pochodziło z funduszy strukturalnych (resztę stanowiły środki z polskiego budżetu oraz środki prywatne). To oznacza, że średnio w ciągu pierwszych 3 lat członkostwa Polska otrzymywała z budżetu UE około 2,7 mld euro rocznie. W okresie tym polscy beneficjenci uczyli się zasad korzystania ze wsparcia unijnego.

Tabela 10

Alokacja środków w podziale na Programy Operacyjne w ramach Narodowego Planu Rozwoju na lata 2004–2006 (w % oraz w mld euro)

Program operacyjny (<i>Operational Programme</i>)	Udział w całkowitej alokacji (w %)	Alokacja środków (w mld euro)	Źródło finansowania
Wzrost Konkurencyjności przedsiębiorstw (<i>Improvement of the Competitiveness of Enterprises</i>)	15,1	1,25	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (<i>European Regional Development Fund</i>), Fundusz Spójności (<i>Cohesion Fund</i>)
Rozwój Zasobów Ludzkich (<i>Human Resources Development</i>)	17,8	1,47	Europejski Fundusz Społeczny (<i>European Social Fund</i>)
Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (<i>Integrated Regional Operational Programme</i>)	35,9	2,97	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (<i>European Regional Development Fund</i>), Europejski Fundusz Społeczny (<i>European Social Fund</i>)
Transport (<i>Transport</i>)	14,1	1,16	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (<i>European Regional Development Fund</i>)
Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich (<i>Restructuring and Modernisation of the Food Sector and Rural Development</i>)	14,4	1,19	Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (<i>European Agricultural Guidance and Guarantee Fund</i>)
Rybołówstwo i przetwórstwo ryb (<i>Fishing and Fish Processing</i>)	2,4	0,2	Finansowy Instrument Wspierania Rybołówstwa (<i>Financial Instrument for Fisheries Guidance</i>)
Pomoc Techniczna (<i>Technical Assistance</i>)	0,3	0,03	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (<i>European Regional Development Fund</i>)
Razem	100,0	8,27	–

Źródło: MGiP, (2004), s. 150.

Wsparcie z budżetu UE w formie funduszy strukturalnych znacznie wzrosło w okresie objętym perspektywą finansową 2007–2013. W dokumencie „Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia na lata 2007–2013” wsparcie rozdzielono na pięć programów operacyjnych o charakterze horyzontalnym oraz na szesnaście Regionalnych Programów Operacyjnych (odpowiadających województwom). Układ programów operacyjnych na lata 2007–2013 oraz system ich wdrażania był następstwem doświadczeń z okresu programowania 2004–2006, jak również nowych regulacji UE.

Największa alokacja środków finansowych przeznaczona została na Program Operacyjny „Infrastruktura i Środowisko”, na który przypadło ok. 42% całości środków, 25% stanowiły środki przeznaczone na szesnaście Regionalnych Programów Operacyjnych. Na Program Operacyjny „Kapitał Ludzki” przeznaczono prawie 15% środków, a na Program Operacyjny „Innowacyjna Gospodarka” nieco ponad 12%.

Tabela 11

Alokacja środków w podziale na Programy Operacyjne w ramach Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia na lata 2007–2013 (w % oraz w mld euro)

Program operacyjny (Operational Programme)	Udział w całkowitej alokacji środków (w %)	Alokacja środków (w mld euro)	Źródło finansowania
Infrastruktura i środowisko (PO IiŚ) (Infrastructure and Environment)	41,9	27,9	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (European Regional Development Fund), Fundusz Spójności (Cohesion Fund)
Regionalne Programy Operacyjne (Regional Programmes)	24,9	16,6	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (European Regional Development Fund)
Kapitał Ludzki (PO KL) (Human capita Programme)	14,6	9,7	Europejski Fundusz Społeczny (European Social Fund)
Innowacyjna Gospodarka (PO IG) (Innovative Economy)	12,4	8,3	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (European Regional Development Fund)
Rozwój Polski Wschodniej (PO RPW) (Development of Eastern Poland)	3,4	2,3	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (European Regional Development Fund) + 992 mln przyznane przez Radę Europejską (European Council)
Pomoc Techniczna (Technical Assistance)	0,8	0,5	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (European Regional Development Fund)
Krajowa rezerwa wykonania	2,0	1,3	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (European Regional Development Fund), Europejski Fundusz Społeczny (European Social Fund), Fundusz Spójności (Cohesion Fund)
Razem	100,0	66,6	–

Źródło: MRR, (2007), s. 117.

Realizacja wszystkich programów została podporządkowana 6 strategicznym celom (tabela 12). Zgodnie z NSRO aż trzy cele (Cel 2, 3 oraz 4) odnoszą się do poprawy konkurencyjności gospodarki Polski. Ich udział w finansowaniu Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia sięga około 74%.

Tabela 12

Szacunkowy podział środków przewidzianych do wydatkowania w ramach NSRO na lata 2007–2013 pomiędzy poszczególne cele horyzontalne

Cele horyzontalne Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia		Waga (szacunkowy udział środków w finansowaniu Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia, w %)
Cel 1	Poprawa jakości funkcjonowania instytucji publicznych	4
Cel 2	Poprawa jakości kapitału ludzkiego i zwiększenie spójności społecznej	10
Cel 3	Budowa i modernizacja infrastruktury technicznej i społecznej mającej podstawowe znaczenie dla wzrostu konkurencyjności Polski	42
Cel 4	Podniesienie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw, w tym szczególnie sektora wytwórczego o wysokiej wartości dodanej oraz rozwój sektora usług	22
Cel 5	Wzrost konkurencyjności polskich regionów i przeciwdziałanie ich marginalizacji społecznej, gospodarczej i przestrzennej	22
Cel 6	Wyrównywanie szans rozwojowych i wspomaganie zmian strukturalnych na obszarach wiejskich	
Łącznie		100,0

Źródło: MRR, (2007), s. 117.

Poprawie innowacyjności przedsiębiorstw, a co za tym idzie również gospodarki ma służyć realizacja przede wszystkim celu 2 oraz 4. Spośród ww. celów większy pod względem wielkości środków finansowych jest cel 4 *Podniesienie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw*. Udział środków przeznaczonych na jego realizację w całości finansowania wynosi 22%, natomiast udział celu 2 *Poprawa jakości kapitału ludzkiego i zwiększenie spójności społecznej* wynosi 10%.

W realizacji celu 2 wpisują się inwestycje przeznaczone na rozwój ośrodków akademickich kształcących specjalistów w zakresie nowoczesnych technologii, jak również podniesienie jakości kształcenia poprzez wykorzystanie technologii informacyjnych i komunikacyjnych.

Środki w ramach celu 4 przeznaczone zostały na wzmocnienie lokomotyw wzrostu, tzn. innowacyjnych przedsiębiorstw, poprzez tworzenie instytucjonalnych warunków dla ich rozwoju. Wsparcie rozwoju zasobów ludzkich dla innowacyjnej gospodarki realizowane jest w ramach Programu Operacyjnego „Kapitał Ludzki” poprzez m.in. kształcenie

ustawiczne, zwiększenie adaptacyjności pracowników do zmian w gospodarce oraz do wspierania postaw przedsiębiorczych (MRR, 2007, s. 98–99).

Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności przedsiębiorstw oraz Innowacyjna Gospodarka (PO IG)

W perspektywie finansowej na lata 2004–2006 przyjęto Program Operacyjny „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw”, którego głównym celem była poprawa pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw. W ramach tego programu wyodrębniono trzy priorytety: *Rozwój przedsiębiorczości oraz wzrost innowacyjności, Bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw* oraz *Pomoc techniczna*, które podzielono na działania. Na omawiany program operacyjny, na lata 2004–2006 przeznaczono około 1,25 mld euro. Podział środków finansowych na poszczególne priorytety tematyczne był proporcjonalny. Środki przeznaczone na realizację programu były ograniczone w porównaniu do programu „Innowacyjna Gospodarka” na lata 2007–2013, ale stanowił on przygotowanie do absorpcji większych środków na cel zwiększenie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw w kolejnej perspektywie finansowej (MGiP, 2004, s. 97–101).

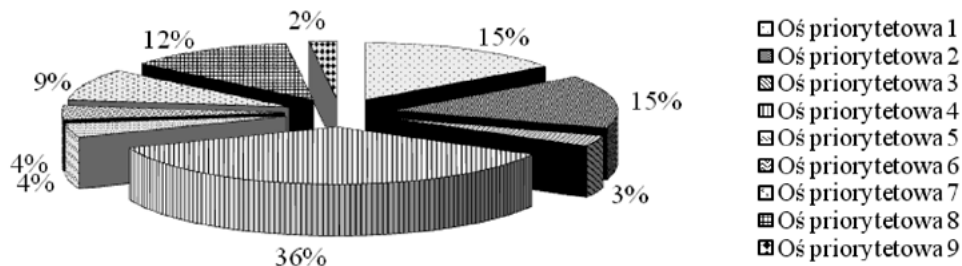
W „Narodowych Strategicznych Ramach Odniesienia” na lata 2007–2013 wyodrębniony został osobny program operacyjny „Innowacyjna Gospodarka” przeznaczony na finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych. W ramach tego programu wskazano dziewięć priorytetów, które podzielono na poszczególne działania oraz poddziałania. Na omawiany program przeznaczono nieco ponad 10 mld euro, co powoduje, iż jest to trzeci program pod względem ilości środków finansowych w ramach „Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia”. Podział środków finansowych na poszczególne osie priorytetowe programu nie jest proporcjonalny. Największe środki przeznaczono na oś priorytetową 4: *Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia*; wynoszą one 36% alokacji na program (wykres 7). Około połowa tych środków ma być wykorzystana na nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym – por. tabela 13). Uzasadnieniem powyższego podziału była i jest bardzo niska innowacyjność polskiej gospodarki (MGiP, 2004, s. 68–75).

Drugim co do wielkości priorytetem jest oś priorytetowa 1: *Badania i rozwój nowoczesnych technologii*, tj. *nakłady które mają przyczynić się do opracowania nowych produktów i technologii*. Przeznaczono na nie około 15% alokacji w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Zgodnie ze strategią „Europa 2020” Polska powinna zwiększyć nakłady na B+R w stosunku do PKB, ponieważ środki te są podstawą tworzenia i wdrażania innowacji, bez nich kraj nie będzie w stanie konkurować z innymi podmiotami na międzynarodowej scenie gospodarczej. Priorytetem blisko związanym z wyżej wymienionym jest oś priorytetowa 2: *Infrastruktura sfery B+R*. Na ten priorytet przeznaczono również 15% alokacji z Programu Operacyjnego „Innowacyjna Gospodarka”. Wsparcie dla sektora produkcyjnego kierowane jest przede wszystkim do MŚP, dla których przeznaczono około 75% puli dostępnych środków (MGiP, 2004, s. 68). Tak duży udział środków dla małych i średnich przedsiębiorstw wynika z faktu, że nie są one w stanie same prowadzić kosztownych badań i prac rozwojowych, a niezbęd-

nym warunkiem tworzenia innowacji jest stworzenie sieci powiązań firm z zapleczem naukowym.

Wykres 7

Alokacja środków Programu Operacyjnego „Innowacyjna Gospodarka” na lata 2007–2013 w podziale na osie priorytetowe (w %)



Źródło: <http://www.dotacjeue.org.pl/default.aspx?docId=1734>.

Tabela 13

Alokacja środków Programu Operacyjnego „Innowacyjna Gospodarka” na lata 2007–2013 w podziale na priorytety i działania (mln EUR i PLN) oraz wartość zawartych umów (% wykorzystania środków publicznych)

Priorytet/działanie	Nazwa	EUR	PLN	Zawarte umowy (% wykorzystania środków publicznych)
Ogółem		10 186, 0	42 307, 4	99, 9
Oś priorytetowa 1	Badania i rozwój nowoczesnych technologii	1 522, 6	6 319, 7	107, 9
Działanie 1.1	Wsparcie badań naukowych	485, 3	2 009, 4	100, 5
Działanie 1.2	Wsparcie rozwoju kadr	100, 7	418, 5	100, 7
Działanie 1.3	Wsparcie B+R	384, 4	1 587, 2	101, 1
Działanie 1.4	Wsparcie projektów celowych	447, 0	1 868, 1	119, 3
Działanie 1.5	Wsparcie Narodowego Centrum Badań i rozwoju	105, 2	436, 5	125, 4
Oś priorytetowa 2	Infrastruktura sfery B+R	1 442, 2	5 977, 9	101, 8
Działanie 2.1	Rozwój ośrodków badawczych	786, 7	3 266, 6	101, 0
Działanie 2.2	Wsparcie infrastruktury badawczej	314, 1	1 298, 3	101, 6
Działanie 2.3	Wsparcie infrastruktury informatycznej nauki	341, 4	1 413, 0	103, 7
Oś priorytetowa 3	Kapitał dla innowacji	309, 3	1 311, 0	103, 2
Działanie 3.1	Inicjowanie działalności innowacyjnej	193, 6	806, 1	101, 4
Działanie 3.2	Wsparcie dla Venture capital	70, 7	316, 1	99, 9
Działanie 3.3	Wsparcie dla MSP	29, 4	121, 7	98, 6
Działanie 3.4	Fundusz Pożyczkowy Wspierania Innowacji	15, 6	67, 1	149, 1

Priorytet/działanie	Nazwa	EUR	PLN	Zawarte umowy(% wykorzystania środków publicznych)
Oś priorytetowa 4	Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia	3 710, 5	15 393, 9	98, 4
Działanie 4.1	Wsparcie wdrożeń wyników B+R	321, 5	1 338, 8	100, 5
Działanie 4.2	Wsparcie działalności B+R i wzornictwa przemysłowego	186, 1	769, 4	101, 3
Działanie 4.3	Kredyt technologiczny	432, 6	1 808, 4	99, 7
Działanie 4.4	Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym	1 653, 7	6 830, 7	98, 2
Działanie 4.5	Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki	888, 3	3 694, 2	96, 0
pilotaż		228, 3	952, 4	100, 5
Oś priorytetowa 5	Dyфуzja innowacji	444, 9	1 848, 0	107, 8
Działanie 5.1	Wsparcie powiązań kooperacyjnych	105, 4	438, 4	101, 9
Działanie 5.2	Wsparcie instytucji otoczenia biznesu	65, 7	273, 2	98, 8
Działanie 5.3	Wspieranie ośrodków innowacyjności	248, 6	1 032, 3	117, 5
Działanie 5.4	Zarządzanie własnością intelektualną	25, 2	104, 1	60, 5
Oś priorytetowa 6	Polska gospodarka na rynku międzynarodowym	410, 6	1 709, 3	87, 3
Działanie 6.1	Paszport do eksportu	81, 9	341, 2	66, 7
Działanie 6.2	Rozwój sieci obsługi inwestorów	45, 6	189, 2	96, 1
Działanie 6.3	Promocja turystyki	58, 2	241, 5	100, 1
Działanie 6.4	Inwestycje w turystykę	138, 0	575, 6	100, 1
Działanie 6.5	Promocja polskiej gospodarki	86, 9	361, 8	73, 3
Oś priorytetowa 7	Spółeczeństwo informacyjne – budowa elektronicznej administracji	940, 8	3 902, 3	101, 4
Oś priorytetowa 8	Spółeczeństwo informacyjne – zwiększenie innowacyjności gospodarki	1 197, 9	4 981, 9	96, 1
Działanie 8.1	Wsparcie działalności elektroniczne	334, 3	1 383, 9	97, 4
Działanie 8.2	Wsparcie biznesu elektronicznego B2B	359, 2	1 495, 6	96, 2
Działanie 8.3	Przeciwdziałanie wykluczeniu cyfrowemu	292, 6	1 218, 5	96, 5
Działanie 8.4	Dostęp do Internetu	211, 8	883, 9	93, 2
Oś priorytetowa 9	Pomoc techniczna	207, 2	863, 4	79, 1
Działanie 9.1	Wsparcie zarządzania	167, 4	697, 2	76, 6
Działanie 9.2	Wyposażenie instytucji	17, 7	74, 0	91, 6
Działanie 9.3	Informacja i promocja	19, 7	82, 2	86, 7
Działanie 9.4	Ewaluacja	2, 4	10, 0	96, 9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: MRR, (2013), s. 9 oraz <http://www.poig.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Strony/default.aspx?zakladka=3&strona=1#zakladka=1&strona=1>.

Ocena Programu Operacyjnego „Innowacyjna Gospodarka”

Alokacja na Program Innowacyjna Gospodarka wyniosła 10,2 mld euro, z tego 8,7 mld euro pochodzi z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (wg danych Ministerstwa Finansów kwota 8,7 mld euro stanowi równowartość 36 mld zł). Na dzień 17 stycznia 2014 r. podpisano 15 533 umowy na kwotę dofinansowania 42,3 mld zł, co stanowi 99,9% alokacji przewidzianej na realizację tego programu.

Na koniec 2013 r. najwyższy wskaźnik wykorzystania środków odnotowano dla priorytetu 1 *Badania i rozwój nowoczesnych technologii* oraz priorytetu 5 *Dyfuzja innowacji*; wyniósł on powyżej 100,0%. Ponad 100%⁶ wykorzystanie środków nastąpiło też w przypadku osi priorytetowej 2 *Infrastruktura sfery B+R*, osi priorytetowej 3 *Kapitał dla innowacji* oraz osi priorytetowej 7 *Spoleczeństwo informacyjne*. Prawie 100% dostępnych środków jest wdrażane – na podstawie już zawartych umów – w odniesieniu do dwóch dalszych priorytetów (tj. priorytetów 4 i 8). Najniższy wskaźnik zawartych umów odnotowano w przypadku priorytetu 9 (79%), a nieco wyższy dla priorytetu 6 (około 87%). Średni dla całego programu wskaźnik zawartych umów wyniósł 99,9%. Powyższe, generalnie wysokie, wskaźniki zawartych umów stwarzają nadzieję, iż środki zostaną w całości wydatkowane na zamierzone cele.

Ocenę programu Innowacyjna Gospodarka warto rozpocząć zestawiając priorytety programu z teoretycznymi założeniami koncepcji przewag konkurencyjnych M. Portera. Priorytety tego programu bezpośrednio dotyczą głównie jednej ze wskazanych w teorii grupy czynników przewag konkurencyjnych M. Portera, tj. warunków czynników produkcji. Jednym z kluczowych elementów determinujących konkurencyjność jest kapitał, gdyż barierą dla większości przedsiębiorstw we wdrażaniu innowacji są niedostateczne zasoby finansowe. Program „Innowacyjna Gospodarka” stanowi uzupełnienie zasobów wewnętrznych przedsiębiorstw – środki finansowe na działalność innowacyjną przedsiębiorstwa uzyskują w ramach priorytetu 1 *Badania i rozwój nowoczesnych technologii*, priorytetu 3 *Kapitał dla innowacji* oraz priorytetu 4 *Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia*. Zwiększenie możliwości finansowania innowacji tworzy zatem szansę na poprawę konkurencyjności firm. Kolejnym czynnikiem przewagi konkurencyjnej składającym się na warunki czynników produkcji jest infrastruktura, u M. Portera rozumiana jako infrastruktura niezbędna do konkurowania w danej branży. Infrastruktura ta obejmuje tradycyjną infrastrukturę techniczną, infrastrukturę wyspecjalizowaną, niezbędną do powstawania innowacji w danej branży, np. kable światłowodowe lub specjalistyczne

⁶ Stopień wykorzystania alokacji w każdym z działań 2. osi priorytetowej przekracza 100%, co w praktyce oznacza zakończenie procesu kontraktacji. Jednocześnie, biorąc pod uwagę fakt, iż wartość wszystkich złożonych wniosków o dofinansowanie poprawnych formalnie stanowiła blisko 350% dostępnych środków, należy zauważyć bardzo duże zapotrzebowanie polskich jednostek naukowych w zakresie wspierania rozwoju ich infrastruktury naukowo-badawczej. Działania realizowane w ramach osi priorytetowej przyczyniają się jednoznacznie do poprawy stanu polskiej infrastruktury badawczej (w szczególności w jednostkach o najwyższym potencjale badawczym), a tym samym umożliwiają realizowanie badań naukowych na najwyższym światowym poziomie.

laboratoria badawcze oraz tzw. infrastrukturę innowacyjną wspomagającą powstawanie innowacji, obejmującą instytucje tworzące wiedzę i pośredniczące w jej przekazywaniu do przedsiębiorstw oraz służące finansowaniu przedsięwzięć innowacyjnych. Środki finansowe na tak rozumianą infrastrukturę przeznaczone są w ramach priorytetu 2 *Infrastruktura sfery B+R*.

Środki pochodzące z funduszy strukturalnych przeznaczone dla przedsiębiorstw na zwiększenie ich konkurencyjności i innowacyjności mają za zadanie ułatwić im przejście z formuły polegającej na naśladownictwie rozwiązań innych podmiotów gospodarczych do formuły polegającej na tworzeniu innowacji w postaci nowych produktów, procesów itp. Powstaje zatem pytanie, czy wykorzystanie tych środków znajduje odzwierciedlenie we wskaźnikach innowacyjności polskiej gospodarki. Niestety, w ostatnich latach nie dokonał się znaczący postęp w zakresie innowacyjności – polska gospodarka znajduje się w stagnacji, czego wyrazem jest odległa pozycja Polski w corocznym rankingu *Innovation Union Scoreboard (IUS)* (European Commission, 2013) przygotowywanym na zlecenie Komisji Europejskiej. Z tego badania wynika, że w 2012 roku Polska zajmowała wśród krajów UE odległą, aż 24 pozycję pod względem innowacyjności⁷.

Analiza wskaźnika potencjału innowacyjnego wskazuje, że jedynie w trzech wymiarach Polska nie znajduje się na końcowych pozycjach. Wymiarami tymi są jakość kapitału ludzkiego (wykształcenie), finansowanie badań oraz inwestycje firm. W pozostałych wymiarach: jakość systemu badań, przedsiębiorczość i powiązania, zasoby intelektualne, efekty gospodarcze Polska znajduje się w końcowej części rankingu. Najgorzej wypada w kategorii „innowatorzy”, zajmując przedostatnie miejsce wśród państw UE⁸. Niska pozycja Polski w europejskim rankingu innowacyjności jest między innymi spowodowana bardzo niskim poziomem nakładów na badania i rozwój (B+R), a właśnie wydatki na tę sferę w długim okresie decydują o zdolności gospodarki do kreacji innowacji o najwyższej wartości rynkowej. Zgodnie ze strategią „Europa 2020” wszystkie kraje Unii Europejskiej są zobowiązane do osiągnięcia wydatków na sferę B+R na poziomie 3% PKB⁹. Polska zakładała osiągnięcie poziomu tych wydatków 2,2–3% już w roku 2010 (OECD, 2010, s. 89). Zgodnie z danymi Eurostatu w 2012 roku całkowite wydatki na sferę B+R w Polsce wyniosły 0,90% PKB (wykres 8), co stanowi szóstą pozycję wśród krajów o najniższych nakładach w UE. Polska w okresie 2004–2012 zwiększyła swoje wydatki na B+R o 0,34 punktu procentowego (p.p.). W tym okresie Węgry zwiększyły swoje nakłady na B+R o 0,42 p.p., Czechy o 0,68 p.p., a Słowenia o 1,41 p.p., co świadczy

⁷ W październiku roku 2010 Komisja Europejska przyjęła Komunikat dotyczący innowacyjności w Unii Europejskiej. W dokumencie tym zastąpiono *European Innovation Scoreboard (EIS)* – dobrze znane i uznane narzędzie oceny innowacyjności w państwach członkowskich – podejściem *Innovation Union Scoreboard (IUS)*. Nowe podejście jest wykorzystywane do oceny postępu w realizacji strategii „Europa 2020”. Jego celem jest porównanie poziomu innowacyjności w krajach Unii Europejskiej.

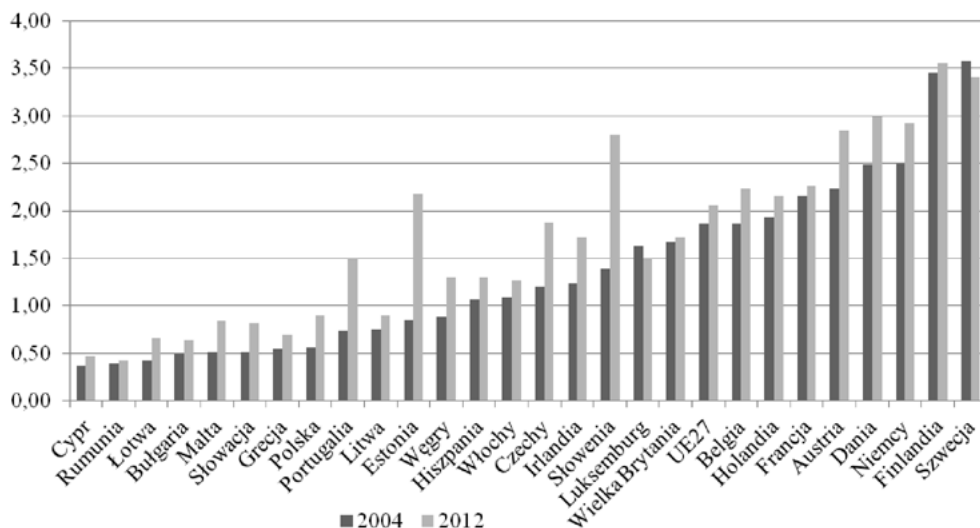
⁸ Polska w wymiarach SII zajęła odpowiednio miejsca: jakość kapitału ludzkiego (wykształcenie), finansowanie badań oraz inwestycje firm – 16 miejsce, zasoby intelektualne – 21 miejsce, efekty gospodarcze – 24 miejsce, jakość systemu badań oraz przedsiębiorczość i powiązania – 25 miejsce, innowatorzy – 26 miejsce.

⁹ http://kbn.icm.edu.pl/analizy/20040518_tczy.html

o niespełnieniu wymogów strategii „Europa 2020” przez wszystkie wymienione państwa, ale też o większym zaangażowaniu konkurentów Polski w jej spełnienie.

Wykres 8

Nakłady na B+R jako procent PKB w latach 2004–2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu. Dane dotyczące Luksemburga odnoszą się do lat 2004 oraz 2010.

Warto jednak zaznaczyć, że osiągnięty postęp był w dużej mierze efektem realizacji polityki spójności. Szacuje się, że ok. 35% wydatków na B+R i działania innowacyjne w okresie 2008–2010 pochodziło z funduszy unijnych (MRR, 2012, s. 33). Wynika z tego, że bez wsparcia funduszy unijnych udział nakładów na B+R w stosunku do PKB cechowałaby stagnacja.

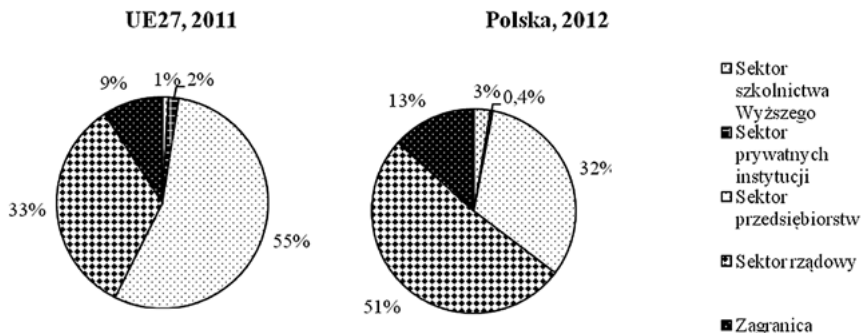
W roku 2012 firma Deloitte przebadła przedsiębiorstwa w UE pod względem udziału środków przeznaczonych na sferę B+R. W rankingu 1,5 tys. firm przeznaczających największe środki na B+R nie znalazł się żaden polski przedstawiciel. Ponadto, spada odsetek firm inwestujących w innowacje. Według danych GUS w latach 2009–11 takie firmy stanowiły 16,9% ogółu przedsiębiorstw, podczas gdy w latach 2008–10 było to 18,1%. Co więcej, firmy, zamiast same tworzyć technologie, za pieniądze na innowacje kupują sprzęt i technologie, często za granicą. W 2011 r. firmy wydały w sumie około 21 mld zł na działalność innowacyjną i inwestycyjną. Na zakup maszyn i urządzeń poszło 59% tej sumy. Na działalność B+R przeznaczono tylko około 13%¹⁰.

¹⁰ http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,13510309,Ulga_podatkowa_na_ratunek_innowacjom.html#BoxBizTxt#ixzz2bNl2FwIR.

Struktura nakładów na B+R w Polsce różni się od struktury występującej średnio w krajach UE. Nakłady na B+R finansowane są w Polsce głównie przez sektor rządowy (51,3% w 2012 r.), a nie sektor przedsiębiorstw (32,3%). Trzecim najważniejszym źródłem funduszy przeznaczanych na działalność B+R są podmioty zagraniczne (13,3%). Niewielkie znaczenie ma sektor szkolnictwa wyższego i prywatnych instytucji *non-profit*. Uzależnienie od napływu środków unijnych może w przyszłości utrudnić finansowanie sfery badawczo- rozwojowej ze środków prywatnych. Przedsiębiorcy nie będą skłonni wydawać własnych środków na działalność innowacyjną, będą oczekiwać subsydiów publicznych. Zgodnie z danymi z Eurostatu, w latach 2004–2012 nastąpił wzrost udziału przedsiębiorstw w finansowaniu B+R o 0,12 p.p. (z 0,17% do 0,29% PKB), przy czym wzrost udziału środków publicznych w finansowaniu sfery B+R wyniósł 0,13 p.p. (z 0,35% do 0,48%). Dane te wskazują, że mamy do czynienia z efektem wypychania środków prywatnych na B+R. Z drugiej strony, bez wsparcia z funduszy unijnych większość podmiotów w dobie kryzysu nie prowadziłaby pewnie prawie żadnej działalności badawczej. Należy jednak mieć na uwadze, że środki finansowe skierowane są głównie do końcowego ogniwa procesu innowacyjnego, nie finansują tego procesu w sposób kompleksowy od jego początku, czego rezultatem są małe efekty w postaci wdrożeń innowacji.

Wykres 9

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



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu.

Wyniki analiz i badań przeprowadzane na zlecenie Ministerstw jednoznacznie pokazują, że istotną barierą dla rozwoju krajów i regionów stanowi niski poziom świadomości i postaw proinnowacyjnych, zarówno ze strony przedstawicieli biznesu, jak i ze strony nauki, a także władz publicznych, co przekłada się na niski poziom innowacyjności przedsiębiorstw (MRR, 2012, s. 33).

Program Operacyjny „Rozwój Zasobów Ludzkich” oraz „Kapitał Ludzki” (PO KL)

W perspektywie finansowej na lata 2004–2006 wyodrębniono Program Operacyjny „Rozwój Zasobów Ludzkich”, którego głównym celem była budowa otwartego, opartego na wiedzy społeczeństwa poprzez zapewnienie warunków do rozwoju zasobów ludzkich w drodze kształcenia, szkolenia i pracy. W ramach tego programu wyodrębniono trzy priorytety: *Aktywna polityka rynku pracy oraz integracji zawodowej i społecznej*, *Rozwój społeczeństwa opartego na wiedzy* oraz *Pomoc techniczna*, które podzielono na działania. Na omawiany program operacyjny, na lata 2004–2006 przeznaczono około 1,47 mld euro. Podział środków finansowych na poszczególne priorytety tematyczne był proporcjonalny. Środki przeznaczone na realizację programu były ograniczone w porównaniu do Programu Kapitał Ludzki na lata 2007–2013, ale stanowił on przygotowanie do absorpcji większych środków na cel poprawy jakości kapitału ludzkiego w kolejnej Perspektywie Finansowej (MGiP, 2004, s. 102–106).

Program Operacyjny „Kapitał Ludzki” finansowany jest z Europejskiego Funduszu Społecznego. Jest to program, w ramach którego organizacje pozarządowe, przedsiębiorcy, instytucje rynku pracy, jednostki administracji samorządowej i rządowej realizują projekty przyczyniające się do zwiększenia kompetencji osób pracujących, aktywizacji osób bezrobotnych, zwiększenia poziomu kształcenia, wspierające osoby znajdujące się w trudnej sytuacji (np. niepełnosprawni, imigranci), czy ułatwiające rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej.

Program Operacyjny „Kapitał Ludzki” składa się z 10 priorytetów, które zostały podzielone na poszczególne działania oraz poddziałania, realizowane równolegle na poziomie centralnym i regionalnym. Około 60% alokowanych środków zostało przeznaczonych na wsparcie dla regionów (priorytety VI do IX), zaś pozostałe 40% środków wdrażane jest sektorowo przez odpowiednie resorty (priorytety I – V). W ramach komponentu regionalnego środki zostały przeznaczone na wsparcie dla osób i grup społecznych, natomiast w ramach komponentu centralnego środki zostały przeznaczone przede wszystkim na wsparcie dla struktur i systemów¹¹.

W latach 2007–2013 przeznaczono na ten program ponad 11,8 mld euro, co powoduje, iż jest to drugi program pod względem wielkości środków finansowych w ramach „Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia”. Podział środków finansowych na poszczególne osie priorytetowe nie jest proporcjonalny. Największą sumę (23% alokacji na program) przeznaczono na oś priorytetową 6: *Rynek pracy otwarty dla wszystkich* (wykres 10). W momencie opracowywania *Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia na lata 2007–2013* wskaźnik zatrudnienia w Polsce był jednym z najniższych w UE,

¹¹ <http://www.efs.gov.pl/WstepDoFunduszyEuropejskich/Strony/Oprogramie.aspx>.

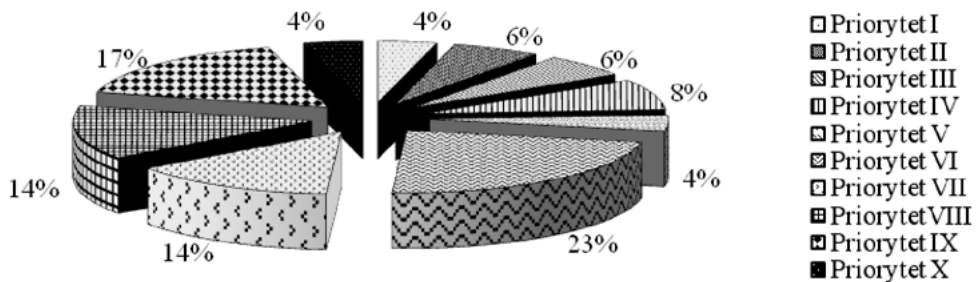
wynosił w 2007 roku 62,7%, przy czym średnia dla krajów UE-27 wynosiła 69,9% (MRR, 2007, s. 56–61).

Największą ilość środków w ramach omawianej osi priorytetowej przeznaczono na działanie 6.1: *Poprawa dostępu do zatrudnienia oraz wspieranie aktywności zawodowej w regionie*, co stanowi przeszło 77% alokacji w ramach tego priorytetu (por. tabela 14). Taka alokacja środków wynikała z wysokiego wskaźnika bezrobocia w regionach, zwłaszcza słabiej uprzemysłowionych. Stopa bezrobocia w Polsce w 2007 roku wynosiła 9,6%, co plasowało Polskę na drugim miejscu, za Słowacją, pod względem wielkości bezrobocia w Unii. Średnia dla krajów UE27 wynosiła w omawianym roku 7,2%¹². Dodatkowo w ramach omawianego priorytetu środki przeznaczono na działanie 6.2: *Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samo zatrudnienia*. Celem tego działania była walka z bezrobociem poprzez wspieranie powstawania nowych miejsc pracy, co zgodne jest z Europejską Strategią Zatrudnienia.

Drugim priorytetem pod względem ilości alokowanych środków jest priorytet 9: *Rozwój wykształcenia i kompetencji w regionach*, na który przypada 17% alokacji w ramach programu. Powszechnie używanym miernikiem innowacyjności gospodarki są nakłady na sferę B+R, bo właśnie wydatki na tę sferę w długim okresie decydują o zdolności gospodarki do kreacji innowacji o najwyższej wartości rynkowej. Także bez wykwalifikowanej kadry nie można przeprowadzać zaawansowanych badań naukowych (MRR, 2007, s. 57).

Wykres 10

Alokacja środków Programu Operacyjnego „Kapitał Ludzki” na lata 2007–2013 w podziale na priorytety (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://www.efs.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Strony/default.aspx>.

¹² http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une_rt_a&lang=en.

Tabela 14

Zawarte umowy o dofinansowanie w ramach Programu Operacyjnego „Kapitał Ludzki”
(stan na 31 grudnia 2013 r.; mln EUR i PLN)

Priorytet/ działanie	Nazwa	Alokacja w EUR	Alokacja w PLN	Zawarte umowy (% wykorzystania środków publicznych)
Ogółem Program Operacyjny Kapitał Ludzki		11 773, 3	49 379, 9	95, 2
Priorytet I	Zatrudnienie i integracja społeczna	466, 2	1 955, 3	96, 4
Działanie 1.1	Wsparcie instytucji rynku pracy	81, 0	339, 8	100, 1
Działanie 1.2	Wsparcie integracji społecznej	136, 9	574, 2	91, 9
Działanie 1.3	Integracja i aktywizacja zawodowa	190, 8	800, 1	97, 3
Działanie 1.4	Wsparcie ekonomii społecznej	7, 5	31, 4	95, 3
Działanie 1.5	Wspieranie rozwiązań na rzecz godzenia życia zawodowego i rodzinnego	50, 0	209, 8	98, 8
Priorytet II	Rozwój zasobów ludzkich i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw oraz poprawa stanu zdrowia osób pracujących	752, 0	3 154, 1	87, 7
Działanie 2.1	Rozwój kadr	527, 4	2 212, 0	85, 9
Działanie 2.2	Adaptacyjność kadr	106, 4	446, 3	86, 2
Działanie 2.3	Poprawa zdrowia pracujących	118, 2	495, 8	97, 2
Priorytet III	Wysoka jakość systemu oświaty	743, 7	3 119, 3	93, 3
Działanie 3.1	Modernizacja systemu zarządzania oświacie	111, 5	467, 8	95, 4
Działanie 3.2	Rozwój systemów egzaminów zewnętrznych	67, 6	283, 6	99, 8
Działanie 3.3	Poprawa jakości kształcenia	383, 9	1 609, 9	94, 8
Działanie 3.4	Uczenie się przez całe życie	130, 0	545, 3	87, 3
Działanie 3.5	Kompleksowe wspomaganie rozwoju szkół	50, 7	212, 7	83, 2
Priorytet IV	Szkolnictwo wyższe i nauka	985, 4	4 132, 8	97, 9
Działanie 4.1	Zamawiane kierunki studiów	887, 4	3 721, 8	96, 8
Działanie 4.2	Rozwój kadr B+R	51, 0	213, 9	102, 1
Działanie 4.3	Wzmocnienie potencjału dydaktycznego	47, 0	197, 1	114, 4
Priorytet V	Dobre rządzenie	489, 2	2 051, 9	85, 2
Działanie 5.1	Wzmocnienie potencjału administracji rządowej	56, 1	235, 2	89, 7
Działanie 5.2	Wzmocnienie potencjału administracji samorządowej	213, 1	893, 8	82, 9
Działanie 5.3	Wsparcie na rzecz realizacji strategii lizbońskiej	97, 9	410, 5	93, 3
Działanie 5.4	Rozwój potencjału trzeciego sektora	100, 2	420, 4	77, 4
Działanie 5.5	Rozwój dialogu społecznego	21, 9	92, 0	94, 6
Priorytet VI	Rynek pracy otwarty dla wszystkich	2 641, 9	11 080, 5	101, 3
Działanie 6.1	Wsparcie zatrudnienia	2 048, 3	8 590, 8	102, 2

Priorytet/ działanie	Nazwa	Alokacja w EUR	Alokacja w PLN	Zawarte umowy (% wykorzystania środków publicznych)
Działanie 6.2	Wsparcie samozatrudnienia	578, 6	2 426, 8	98, 2
Działanie 6.3	Wsparcie zatrudnienia na wsi	15, 0	62, 9	99, 7
Priorytet VII	Promocja integracji społecznej	1 621, 8	6 802, 0	93, 2
Działanie 7.1	Rozwój i upowszechnienie aktywnej integracji	943, 0	3 954, 7	93, 2
Działanie 7.2	Przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu	573, 7	2 406, 4	94, 4
Działanie 7.3	Inicjatywy lokalne na rzecz aktywnej integracji	38, 3	160, 7	99, 9
Działanie 7.4	Niepełnosprawni na rynku pracy- projekty konkursowe	66, 8	280, 2	78, 4
Priorytet VIII	Regionalne kadry gospodarki	1 621, 5	6 801, 0	96, 1
Działanie 8.1	Rozwój pracowników i przedsiębiorstw w regionie	1 350, 5	5 664, 4	96, 4
Działanie 8.2	Transfer wiedzy	271, 0	1 136, 6	94, 9
Priorytet IX	Rozwój wykształcenia i kompetencji w regionach	1 996, 4	8 373, 6	90, 9
Działanie 9.1	Wyrównywanie szans w edukacji	1 148, 6	4 817, 6	89, 8
Działanie 9.2	Podniesienie atrakcyjności i jakości szkolnictwa zawodowego	476, 2	1 997, 1	94, 1
Działanie 9.3	Upowszechnienie kształcenia ustawicznego w formach szkolnych	88, 3	370, 5	98, 2
Działanie 9.4	Wysoko wykwalifikowane kadry systemu oświaty	124,7	523, 2	93, 2
Działanie 9.5	Oddolne inicjatywy edukacyjne na obszarach wiejskich	72,1	302, 4	94, 4
Działanie 9.6	Upowszechnienie uczenia się dorosłych	86, 5	362, 8	74, 3
Priorytet X	Pomoc techniczna	455,2	1 909, 4	101, 5
Działanie 10.1	Pomoc techniczna	455,2	1 909, 4	101, 5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: MRR, (2013), *Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, s. 2–5. oraz <http://www.efs.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Strony/default.aspx>.

Ocena Programu Operacyjnego „Kapitał Ludzki”

Środki przeznaczone na program „Kapitał Ludzki” pochodzące z Europejskiego Funduszu Społecznego wynoszą 11,8 mld euro (wg danych Ministerstwa Finansów kwota ta stanowi równowartość 49,4 mld zł). Na dzień 31 grudnia 2013 r. podpisano nieco ponad 43 tys. umów na kwotę dofinansowania 47,0 mld zł, co stanowiło 95,2% alokacji na program.

Na koniec 2013 r. najwyższe wskaźniki wykorzystania środków odnotowano dla priorytetu 6 *Rynek pracy otwarty dla wszystkich*, wyniósł on 101,3%, oraz priorytetu 10 *Pomoc techniczna*, wyniósł on 101,5%. Równie wysokie wykorzystanie środków

nastąpiło też w przypadku priorytetu 4 *Szkolnictwo wyższe i nauka*, wyniosło ono 97,9%. Ponad 90% dostępnych środków jest wdrażane – na podstawie już zawartych umów – w odniesieniu do pięciu dalszych priorytetów (tj. priorytetów 1, 3, 7, 8 i 9). Najniższy wskaźnik zawartych umów odnotowano w przypadku priorytetu 5 (85,2%). Powyższe, generalnie wysokie, wskaźniki zawartych umów stwarzają nadzieję, iż środki zostaną w całości wydatkowane na zamierzone cele.

Konfrontując priorytety Programu Operacyjnego „Kapitał Ludzki” z teoretyczną koncepcją przewag konkurencyjnych M. Portera można zauważyć, że bezpośrednio dotyczą one warunków czynników produkcji. Zgodnie z koncepcją M. Portera niezbędną do osiągnięcia konkurencyjności przedsiębiorstw jest wykształcona siła robocza, interpretowana jako kapitał ludzki o umiejętnościach potrzebnych w procesie tworzenia innowacji. Rozwój kapitału ludzkiego mogą zapewnić przedsiębiorstwom środki finansowe rozdysponowane w ramach priorytetu 2 *Rozwój zasobów ludzkich i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw oraz poprawa stanu zdrowia osób pracujących*, priorytetu 3 *Wysoka jakość systemu oświaty*, priorytetu 8 *Regionalne kadry gospodarki* oraz priorytetu 9 *Rozwój wykształcenia i kompetencji w regionach*.

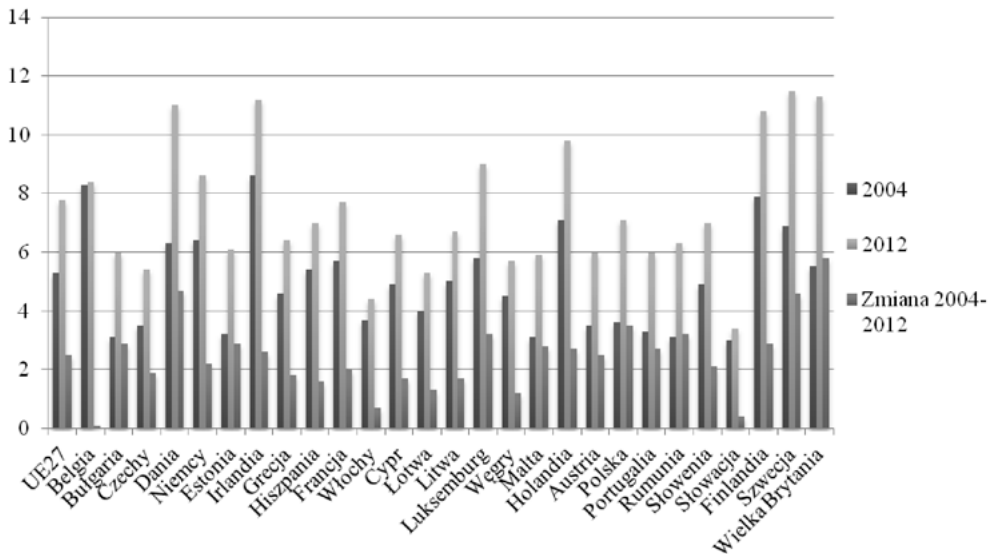
Środki przeznaczone na Program Operacyjny „Kapitał Ludzki” są alokowane głównie na zwiększenie poziomu zatrudnienia, zmniejszenie wykluczenia społecznego oraz na poprawę jakości kapitału ludzkiego. Największa pula środków w tego ramach programu w regionach przeznaczona została na poprawę wskaźnika zatrudnienia. W dobie kryzysu ten sposób alokacji jest uzasadniony. Powstaje tu pytanie czy nowe miejsca pracy mają charakter trwały, czy istnieją tylko w okresie trwania dotacji z Europejskiego Funduszu Społecznego. Dane pochodzące z badania w 2010 r. wskazują, że podmioty korzystające z dotacji z Europejskiego Funduszu Społecznego zatrudniały nowe osoby i utrzymywały dotychczasowe miejsca pracy. Jednak nie można stwierdzić, na ile te miejsca pracy mają charakter trwały i czy będą istnieć nadal po zakończeniu projektów współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego, czyli nie można ocenić czy środki te tworzyły nowe miejsca pracy na trwałe czy też tylko finansowały w okresie trwania projektu. Udział w projektach współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego w 2010 r. oddziaływał również znacząco na sytuację finansową przedsiębiorstw korzystających z funduszy unijnych, jednak wpływ ten polegał głównie na zwiększeniu wysokości przychodów ze źródeł publicznych (za sprawą dotacji z Europejskiego Funduszu Społecznego), a nie na oczekiwanym zwiększeniu umiejętności wykorzystania mechanizmów rynkowych (GUS, 2011).

Na poziom innowacyjności gospodarki wpływa także jakość kapitału ludzkiego. Prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej wymaga nie tylko przeznaczenia odpowiedniej wielkości nakładów finansowych, ale również zatrudnienia odpowiednio wykształconej kadry. Na wykresie 11 przedstawiono liczbę naukowców i inżynierów jako procent zatrudnionych pomiędzy rokiem 2004 a 2012. Analizując dane przedstawione na wykresie można zauważyć, że w Polsce wystąpił wzrost udziału kadr prowadzących działalność badawczo-rozwojową w stosunku do ogółu zatrudnionych w przedziale wiekowym 25–64 lat (o 3,5 p.p.) W 2012 roku w Polsce aż 7,1% ogółu zatrudnionych

znalazło pracę w sferze B+R, co stanowiło najwyższy wynik wśród państw UE z Europy Środkowej i Wschodniej, przy relatywnie niskich nakładach w 2012 roku (0,90% PKB). Dla porównania w Słowenii udział zatrudnionych w sferze B+R do ogółu zatrudnionych wyniósł 7,0% przy nakładach wynoszących 2,80% PKB, a w Czechach udział zatrudnionych to 5,4% przy nakładach 1,88% PKB. Natomiast w krajach UE15 wskaźniki te wyniosły odpowiednio we Francji 7,7% i 2,26% PKB, w Wielkiej Brytanii 11,3% i 1,72% PKB oraz w Finlandii 10,8% i 3,55% PKB. Powstaje wątpliwość czy zatrudnianie w Polsce tak dużej liczby osób w sferze B+R, przy tak niskim finansowaniu tego sektora może prowadzić do wytwarzania nowoczesnych technologii (Weresa, red. 2012, s. 178).

Wykres 11

Liczba naukowców i inżynierów jako procent zatrudnionych (grupy wiekowe 25–64) w roku 2004 oraz 2012



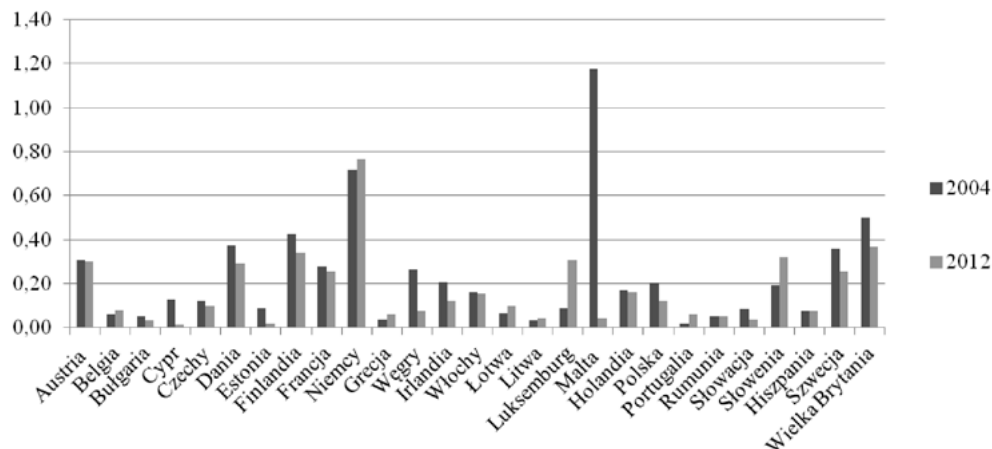
Dane dla Rumuni pochodzą odpowiednio z lat 2005 oraz 2012, gdyż nie ma danych za rok 2004.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Eurostat.

Jednym z mierników efektów aktywności innowacyjnej jest liczba patentów w przeliczeniu na liczbę mieszkańców. W roku 2012 liczba zgłoszeń patentowych w Polsce wyniosła 4 657, jednakże w przeliczeniu na liczbę mieszkańców (tysiące) liczba ta była mniejsza w 2012 r. w porównaniu z rokiem 2004. Wyższe wartości wskaźnika w roku 2012 odnotowano w 12 krajach Unii, przede wszystkim w Niemczech (0,76), Wielkiej Brytanii (0,37), Finlandii (0,34), Słowenii (0,32), Luksemburgu (0,31), Austrii (0,30), Danii (0,29), Szwecji (0,26) oraz Francji (0,25). Różnica pod względem liczby patentów pomiędzy Polska, a pierwszą czwórką wśród krajów UE27 jest dość znaczna (wykres 12).

Wykres 12

Liczba zgłoszeń patentowych w roku 2004 oraz 2011 w krajach UE27 w przeliczeniu na liczbę mieszkańców (tysiące)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie WIPO oraz Eurostatu.

Wskaźniki dotyczące kapitału ludzkiego kształtują się w Polsce dobrze w porównaniu z innymi krajami. Odzwierciedlone to jest też w rankingu *Innovation Union Scoreboard* oraz *Global Competitiveness Report*¹³. Z roku na rok w Polsce rośnie liczba osób z wykształceniem wyższym. Zgodnie z danymi GUS¹⁴ w roku 2002 liczba osób z wykształceniem wyższym w Polsce stanowiła 9,9% ogółu ludności, natomiast w roku 2011 już 16,8%¹⁵. Zmianom ilościowym nie towarzyszą jednak zmiany jakościowe. Skutkiem masowego kształcenia jest w wielu wypadkach jego powierzchowność i nieprzystosowanie do potrzeb gospodarki (Geodecki *et al.*, 2012, s. 33). Kluczowym składnikiem kapitału ludzkiego są kompetencje, a nie formalny poziom wykształcenia. Zdaniem niektórych specjalistów, w trakcie studiów wyższych niemożliwe jest uzupełnienie niektórych umiejętności, w szczególności w zakresie ogólnych kompetencji, m.in.: zdolności do pracy zespołowej przy projektach, kreatywności, umiejętności rozwiązywania problemów, obowiązkowości i samoorganizacji, umiejętności wyszukiwania i syntezy informacji (Geodecki *et al.*, s. 34).

¹³ http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf.

¹⁴ http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/lu_nps2011_wyniki_nsp2011_22032012.pdf.

¹⁵ W okresie 2002–2011 nastąpił wzrost poziomu wykształcenia ludności Polski, odsetek osób o wykształceniu co najmniej średnim wzrósł z 41,4% w 2002 roku do 48,2% w 2011 roku tj. o 6,8 pkt. procentowego.

Podsumowanie

Poprawa innowacyjności gospodarki polskiej jest obecnie jednym z istotniejszych celów strategicznych Polski. Środki pochodzące z funduszy strukturalnych mają za zadanie ułatwić zwiększenie liczby wprowadzanych innowacyjnych produktów oraz procesów w podmiotach gospodarczych. W perspektywie finansowej 2004–2006 omawiany cel realizowany był poprzez programy operacyjne „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw” oraz „Rozwój zasobów ludzkich”. Środki przeznaczone na te programy, głównie z powodu czasowych ograniczeń, były stosunkowo nieduże. Dopiero w kolejnym okresie, tj. w latach 2007–2013 środki na poprawę konkurencyjności gospodarki były wyższe. Cel ten realizowano poprzez programy operacyjne „Innowacyjna Gospodarka”, „Kapitał Ludzki” oraz „Infrastruktura i Środowisko”.

Środki finansowe w ramach omawianych programów operacyjnych przeznaczone były głównie na nowe innowacyjne projekty, wsparcie działalności badawczo-rozwojowej, zwiększenie współpracy ośrodków naukowych z biznesem, aktywizację osób bezrobotnych oraz zwiększenie kompetencji kapitału ludzkiego. Nie wszystkie więc służyły bezpośrednio kreowaniu innowacji w postaci nowych produktów, procesów na rynek. Niektóre działania pozwalały na lepsze wykorzystanie przez polskie podmioty nowoczesnych rozwiązań zagranicznych (np. przez modernizację zakładów produkcyjnych). Wydaje się, że w warunkach słabo rozwiniętego własnego zaplecza badawczego firm i skromnych nakładów krajowych na B+R, wykorzystanie funduszy strukturalnych nie tyle na samą działalność innowacyjną, co na wsparcie jej infrastruktury było właściwym kierunkiem działań.

Bibliografia

Balcerowicz, E., Wziątek-Kubiak, A., (2009), *Determinanty rozwoju innowacyjności firmy w kontekście poziomu wykształcenia pracowników*, CASE, Warszawa.

European Commission, (2013), *Innovation Union Scoreboard 2013*, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf

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.

GUS, (2011), *Raport końcowy z pomiaru wpływu EFS na poziom zatrudnienia i ekonomizację podmiotów ekonomii społecznej w ramach badania SOF-1 za rok 2010. Raport przygotowany dla Ministerstwa Rozwoju Regionalnego w ramach Porozumienia między GUS a MRR z dnia 28.03.2011*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

http://kbn.icm.edu.pl/analizy/20040518_tezy.html

<http://www.efs.gov.pl>

http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

IBS, (2010), *Ocena wpływu polityki spójności na wzrost konkurencyjności i innowacyjności polskich przedsiębiorstw i gospodarki*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2010.

- IBS, (2010), *Ocena wpływu polityki spójności na wzrost konkurencyjności i innowacyjności polskich przedsiębiorstw i gospodarki*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa.
- MGiP, (2004), *Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa.
- Motyka, S., (2011), *Pomiar innowacyjności przedsiębiorstwa*, Zakopane, http://www.ptzp.org.pl/files/konferencje/kzz/artyk_pdf_2011/075.pdf.
- MRR, (2007), *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- MRR, (2010), *Ewaluacja ex post Narodowego Planu Rozwoju 2004–2006*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- MRR, (2012), *Raport Strategiczny 2012*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- OECD, (2010), *OECD Science, Technology and Industry Outlook*, OECD Publishing, Paris.
- Porter, M.E., (2001), *Porter o konkurencji*, Warszawa, PWE.
- Weresa, M.A., (red.) (2012), *Polska Raport o konkurencyjności 2012. Edukacja jako czynnik konkurencyjności*, Instytut Gospodarki Światowej SGH, Warszawa.
- Wyniki Narodowego Spisu powszechnego Ludności i Mieszkań 2011. podstawowe informacje o sytuacji demograficzno-społecznej ludności Polski oraz zasobach mieszkaniowych, GUS, Warszawa 2012, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/lu_nps2011_wyniki_nsp2011_22032012.pdf.

5.4. Wsparcie polskiego rolnictwa i obszarów wiejskich z budżetu UE

Elżbieta Kawecka-Wyrzykowska

Po wejściu do UE Polska korzysta ze wsparcia w ramach Wspólnej Polityki Rolnej (WPR). Obejmuje ono przede wszystkim płatności bezpośrednie (wsparcie dochodowe) oraz wielokrotnie mniejsze wsparcie rynkowe (w tym subsydia eksportowe, zakupy interwencyjne, koszty utrzymywania zapasów)¹⁶. Oba rodzaje instrumentów są finansowane ze środków I filara Wspólnej Polityki Rolnej UE (z Europejskiego Funduszu Rolniczego Gwarancji – EFRG). Ponadto, rolnicy mogą ubiegać się o wsparcie m.in. na cele modernizacji i rozwoju gospodarstw, zmiany profilu produkcyjnego, produkcji przyjaznej środowisku i wspólnych działań (grupy producentów). Działania te są współfinansowane z II filaru WPR (z Europejskiego Funduszu Rozwoju Obszarów Wiejskich – EFROW). Z EFROW finansowane są również projekty, których celem jest rozwój obszarów wiejskich (odnowa wsi), wspieranie przemysłu i rzemiosła rolno –

¹⁶ W niniejszym opracowaniu pomijamy środki na interwencje rynkowe z uwagi na brak porównywalnych danych. Stanowią one zaledwie kilka procent łącznego wsparcia w ramach Wspólnej Polityki Rolnej. Na subsydia do eksportu niektórych produktów rolno-spożywczych (główną pozycję interwencji rynkowych) przeznaczone było nieco ponad 1 mld euro w całym okresie 2007–2013.

spożywczego, a także handlu rolnego i przedsiębiorczości nie związanej z rolnictwem oraz poprawa kwalifikacji rolników (szkolenia).

Najwięcej środków finansowych absorbuje filar I WPR, na który na początku XXI w. przypadało około 83% całości sum przeznaczanych w UE na Wspólną Politykę Rolną, w tym ok. 76% pochłaniały płatności bezpośrednie. Na II filar WPR przypadało więc ok. 17% budżetu rolnego UE.

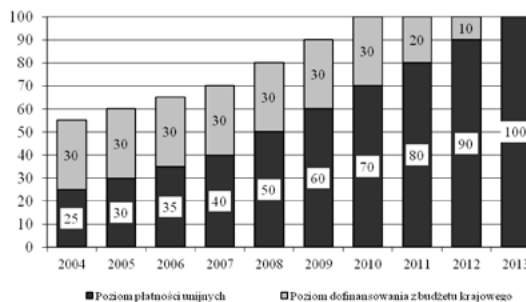
Płatności bezpośrednie

Najważniejszym (ze względu na wysokość środków) instrumentem wsparcia udzielanego rolnictwu, zarówno w Polsce, jak i w całej UE, są płatności bezpośrednie (jak już wspomniano, ok. 76% budżetu rolnego UE). Polscy rolnicy otrzymują płatności od wejścia Polski do UE, tj. od 2004 roku. Płatności bezpośrednie przyznawane są co roku osobom fizycznym lub prawnym, które prowadzą działalność rolniczą na co najmniej jednym hektarze użytków rolnych, utrzymują grunty gospodarstwa w dobrej kulturze rolnej, oraz prowadzą gospodarstwo zgodnie z zasadami wzajemnej zgodności (*cross-compliance*), na które składają się przepisy z zakresu ochrony środowiska, identyfikacji i rejestracji zwierząt, zdrowia publicznego, zdrowia zwierząt i roślin oraz właściwego traktowania zwierząt.

Z uwagi na to, że na mocy Traktatu akcesyjnego polscy rolnicy (jak też rolnicy z innych nowych państw członkowskich UE) dopiero po 10 latach uzyskali z budżetu unijnego finansowanie na poziomie 100% poziomu należnych im płatności podstawowych, rząd wynegocjował możliwość ich podwyższenia z budżetu krajowego¹⁷. W latach 2004–2012 rząd Polski dofinansowywał płatności z krajowego budżetu w maksymalnej dopuszczalnej wysokości, czyli w wysokości 30% pełnych płatności w latach 2004–2010, 20% w roku 2011 i 10% w 2012 (wykres 13). W 2013 r., po raz pierwszy od wejścia do UE, całość płatności bezpośrednich uzyskiwanych przez polskich rolników została sfinansowana z budżetu UE.

Wykres 13

Poziom płatności bezpośrednich dla polskich rolników w świetle ustaleń Traktatu akcesyjnego w latach 2004–2013 (w % pełnej sumy płatności)



Źródło: <http://www.minrol.gov.pl/pol/Wsparcie-rolnictwa-i-rybolowstwa/Płatności-bezpośrednie>

¹⁷ Dzięki temu, polscy rolnicy uzyskali 100% możliwych dla nich płatności już w 2010 r.

Z krajowego budżetu były natomiast pokrywane (od początku akcesji) krajowe płatności uzupełniające realizowane w następujących sektorach: upraw podstawowych (m.in. zboża, rośliny oleiste, wysokobiałkowe), chmielu, skrobi ziemniaczanej, tytoniu, roślin przeznaczonych na paszę uprawianych na trwałych użytkach zielonych (płatność zwierzęca – wypłacana od 2007 roku)¹⁸ – por. tabela 16.

W latach 2004–2006 płatności otrzymało ok. 1,480 mln polskich rolników, a roczna suma uzyskanych przez nich środków wyniosła w 2004 r. 6,3 mld zł, a w 2006 – 7,8 mld zł¹⁹. Wzrost wynikał zarówno z nieco większej liczby złożonych wniosków (w pierwszym roku członkostwa nie wszyscy uprawnieni rolnicy zdążyli na czas złożyć wnioski), jak też z rosnącego z roku na rok poziomu płatności na jednostkę powierzchni użytków rolnych.

W latach 2007–2013 liczba rolników uzyskujących płatności jest mniej więcej stała (prawie wszyscy uprawnieni składają o nie wnioski) i wynosiła ok. 1,4 mln osób, które gospodarują na około 14 mln ha użytków rolnych²⁰.

Łączna kwota wsparcia polskich gospodarstw rolnych płatnościami bezpośrednimi wyniesie w latach 2007–2013 ponad 15,2 mld euro, tj. ok. 61,2 mld zł. Rozdysponowanie tej kwoty w poszczególnych latach ilustruje tabela 15.

Tabela 15

Pułapy płatności bezpośrednich w latach 2007–2013 (w mln euro)

Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Pułapy krajowe	1 268,0	1 572,6	1 877,1	2 192,3	2 477,3	2 788,3	3 044,5

Źródło: Rozporządzenie Rady (WE) nr 552 z 2007 r. oraz nr 73 z 2009 r.

W Traktacie akcesyjnym ustalono, że Polska będzie stosować w latach 2007–2013 uproszczony system płatności bezpośrednich. Obejmuje on Jednolitą Płatność Obszarową (JPO, ang. *single payment scheme*)²¹, jak też płatności uzupełniające, zależne zazwyczaj od struktury produkcji (por. tabela 16)²². To oznacza, że faktyczna wiel-

¹⁸ Ponadto, z budżetu unijnego wypłacana jest oddzielna płatność cukrowa (od 2006 roku), która jest efektem przeprowadzonej reformy na rynku cukru, a także od 2008 roku oddzielna płatność do pomidorów oraz płatność z tytułu owoców miękkich, które zostały wprowadzone w wyniku przeprowadzonej w 2007 roku reformy WPR na rynku owoców i warzyw (zob. <http://www.minrol.gov.pl/pol/Wsparcie-rolnictwa-i-rybolowstwa/Platnosci-bezposrednie>).

¹⁹ Dane Agencji Rozwoju i Modernizacji Rolnictwa.

²⁰ <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/platnosci-bezposrednie.html>

²¹ Kwota unijnego wsparcia dla poszczególnych państw jest ustalana na podstawie powierzchni użytków rolnych utrzymywanych w dobrej kulturze i wysokości tzw. plonu referencyjnego. Z uwagi na to, że polski plon referencyjny był niższy niż w większości państw UE15, polscy rolnicy otrzymują płatności niższe od przeciętnie wypłacanych w państwach UE15.

²² Szczegóły są zawarte w Ustawie z dnia 18 grudnia 2003 r. o płatnościach bezpośrednich.

kość płatności dla wielu rolników jest wyższa od stawki płatności podstawowej (JPO) przemnożonej przez wielkość użytków rolnych.

Tabela 16

Stawki płatności bezpośrednich obowiązujących w 2013 r.

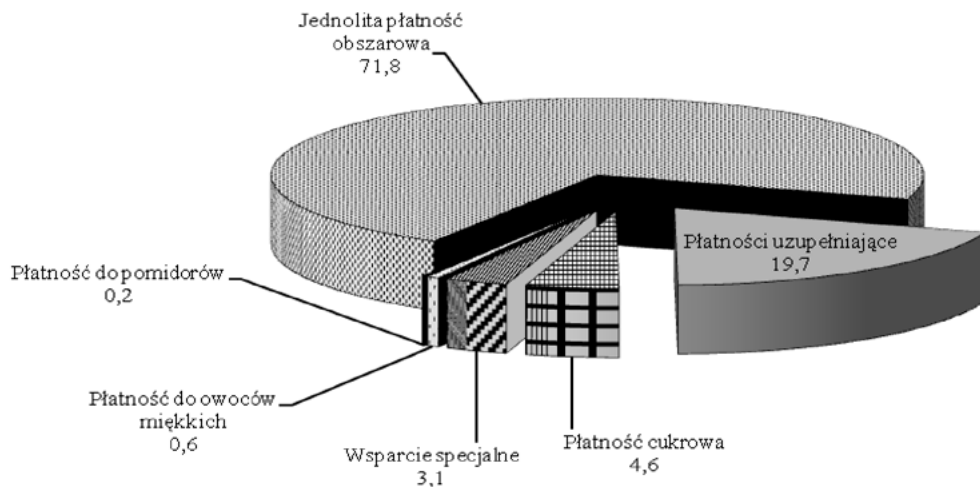
Rodzaj płatności	Planowane kwoty poszczególne rodzaje płatności bezpośrednich za 2012 r. (mln zł)	% całości środków na płatności	Stawki płatności za 2013 r. w zł
Jednolita płatność obszarowa (JPO)	11 530,6	81,0	830,30 zł/ha
Uzupełniająca Płatność Obszarowa – inne rośliny	972,2	6,8	139,39 zł/ha
Uzupełniająca Płatność Obszarowa – płatności zwierzęce	346,3	2,4	238,93 zł/ha
Uzupełniająca Płatność Obszarowa – płatność do powierzchni upraw chmielu	2,5	0,0	1263,50 zł/ha
Płatność niezwiązana do skrobi	36,5	0,3	449,44 zł/tonę
Płatność niezwiązana do tytoniu odmiany typu Virginia	115,8	0,8	5,75 zł/kg
Płatność niezwiązana do tytoniu odmiany typu Barley	55,6	0,4	4,02 zł/kg
Oddzielna płatność z tytułu cukru	655,5	4,6	54,10 zł/tonę
Oddzielna płatność z tytułu owoców i warzyw (płatność do pomidorów)	27,6	0,2	167,44 zł/tonę
Oddzielna płatność do owoców miękkich	46,1	0,3	1579,54 zł/ha
Specjalna płatność obszarowa do powierzchni upraw roślin strączkowych i motylkowatych drobnonasiennych	148,5	1,0	719,43 zł/ha
Płatność do krów	164,9	1,2	602,60 zł/szt.
Płatność do owiec	9,7	0,1	126,86 zł/szt.
Płatność do surowca tytoniowego	121,1	0,9	X
Razem płatności bezpośrednie	14 232,8	100,0	X

Źródło: <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/platnosci-bezposrednie/obowiazujacestawkiplatnosciбезposrednichobowiazujacewroku2013.html>

Najwięcej środków finansowych jest kierowanych do rolników w postaci Jednolitej Płatności Obszarowej (finansowanej ze środków UE) oraz płatności uzupełniających (roślinnych, finansowanych z budżetu krajowego) – łącznie absorbują one 86% całości kwot, jakie rolnicy otrzymują w postaci płatności bezpośrednich. Udział poszczególnych płatności w całkowitym wsparciu dochodów rolniczych w 2012 roku przedstawia wykres 14.

Wykres 14

Udział poszczególnych typów płatności w całkowitym wsparciu bezpośrednim kierowanym do polskich rolników w 2012 r. (w %)



Źródło: <http://www.minrol.gov.pl/pol/Wsparcie-rolnictwa-i-rybolowstwa/Platnosci-bezposrednie>

Ocena wsparcia polskiego rolnictwa w formie płatności bezpośrednich

Płatności należą do najbardziej kontrowersyjnych instrumentów wsparcia rolnictwa. Oczywiście korzyścią dla rolników jest zwiększenie ich dochodów. Szacuje się, że średnio 60% dochodów rolników w UE pochodzi z płatności (w 2006 r. w 11 krajach UE27 płatności generowały 100% dochodów rolniczych). W Polsce zaś szacuje się, że płatności bezpośrednie stanowią ponad połowę dochodów rolniczych (Poślednik, 2009). Nie mniej istotną zaletą płatności jest stabilizacja dochodów rolniczych, przy czym ich wysokość (w euro) jest znana ze znacznym wyprzedzeniem. Jest ona bowiem gwarantowana na określonym poziomie w kolejnych Perspektywach finansowych, które stanowią podstawę corocznych budżetów UE²³. Wobec niepewności warunków

²³ W celu zmniejszenia ryzyka związanego ze zmianami kursów walut narodowych do euro, sumy w euro uzyskane z budżetu UE są przeliczane na walutę krajową (w tym na polskie złote) według stałego kursu. Od 2005 r. zgodnie z art. 28 rozporządzenia Rady (WE) nr 1782/2003, wypłata płatności bezpośrednich realizowana jest w okresie od dnia 1 grudnia roku bieżącego do dnia 30 czerwca kolejnego roku kalendarzowego. Termin ten jest jednolity dla wszystkich państw Unii Europejskiej. Ponadto, art. 45 ww. rozporządzenia mówi, że „Państwa Członkowskie dokonują przeliczenia na walutę krajową kwoty pomocy wyrażonej w euro na podstawie ostatniego kursu wymiany walut ustalonego przez Europejski Bank Centralny przed dniem 1 października roku, dla którego pomoc została przyznana”. Dlatego też od 2005 r. stawka jednolitej płatności obszarowej wynika z podzielenia koperty finansowej na dany rok przez powierzchnię referencyjną, przy kursie euro wg stanu na dzień 30 września danego roku (Poślednik,

produkcji (susze, powódzie itp.) oraz zbytu (osłabienie wzrostu gospodarczego, zmienna sytuacja na rynkach światowych), stabilizująca funkcja płatności bezpośrednich ma ogromne znaczenie dla producentów rolnych.

Wielkość wsparcia, jaką otrzymują poszczególni rolnicy, jest bardzo różna i zależy przede wszystkim od wielkości gospodarstwa (stała stawka płatności w danym roku przemnożona przez powierzchnię użytków rolnych gospodarstwa), a także od struktury produkcji (płatności podstawowe są uzupełniane kilkoma rodzajami płatności dodatkowych, jeśli w programie produkcyjnym gospodarstwa znajdują się konkretne produkty roślinne lub zwierzęce). W tej sytuacji obliczenie jakiegokolwiek średniej przypadającej na jedno gospodarstwo rolne byłoby bardzo mylące. Warto natomiast zauważyć, że w Polsce ok. 70% płatności trafia do 20% największych obszarowo gospodarstw (Poślednik, 2009). Oznacza to, że ze wsparcia korzystają głównie gospodarstwa, które już są konkurencyjne i mogą skutecznie wykorzystywać płatności do dalszej poprawy swej pozycji na jednolitym rynku europejskim.

Dodajmy, że duża część rolników oprócz wymienionych płatności otrzymuje tzw. ONW (wsparcie gospodarowania na obszarach o warunkach niekorzystnych do prowadzenia produkcji rolniczej). Ponadto, dochody części rolników (tych, którzy przekazali swoje gospodarstwo następcy), są wspierane przez renty strukturalne. Oba te działania są finansowane z PROW (por. punkt następny), który ma za zadanie m.in. finansować działania sprzyjające zmianie struktury produkcji rolnej. Faktycznie wspierają one też dochody rolników. Środki finansowe uzyskane w ramach ONW oraz rent strukturalnych mogą być, podobnie jak płatności bezpośrednie, zużyte na dowolne cele, niekoniecznie związane z rozwojem lub modernizacją gospodarstwa.

W takim zakresie, w jakim środki z płatności są przeznaczane na inwestycje lub bieżące wydatki produkcyjne, wpływają one na rozwój gospodarstw. Trudno jest określić, na jakie cele są one rzeczywiście wydawane. Z badań Agribus przeprowadzonych w 2010 przez firmę Martin & Jacob wynikało, że właściciele gospodarstw powyżej 15 ha wydawali dopłaty bezpośrednio głównie na nawozy, środki ochrony roślin, materiały do siewu i maszyny²⁴. W gospodarstwach małych, nietowarowych, płatności są z całą pewnością przeznaczane na poprawę bieżącej konsumpcji. W takich gospodarstwach pełnią funkcję socjalną.

Zwolennicy płatności wskazują też, że działają one hamująco na wzrost cen żywności (pozwalają utrzymywać wzrost cen na niższym poziomie), mimo drożejących nawozów i innych środków produkcji potrzebnych rolnikom. Są więc korzystne dla konsumentów. Ponadto, sprawiają one, że polskie produkty rolno-spożywcze są cenowo konkurencyjne na rynkach zagranicznych.

2009). Oczywiście, taki system nie eliminuje ryzyka kursowego całkowicie, gdyż kursy „ostatniego dnia przed 1 października” są w każdym roku inne. Pełną gwarancję stabilności kursowej mają jedynie państwa strefy euro.

²⁴ http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,8752053,Polscy_rolnicy_dopłaty_z_UE_wydają_na_nawozy.html (1.12.2010).

Płatności – poprzez swe dochodowe efekty – pozwalają utrzymać się niektórym mało konkurencyjnym rolnikom i tym samym zmniejszają presję na wzrost bezrobocia. W takiej funkcji płatności zmniejszają wydatki budżetowe na wsparcie socjalne dla najbiedniejszych rolników.

Jakkolwiek płatności mają wyżej wymienione zalety, to z punktu widzenia efektywności rolnictwa mają też wady. Do najważniejszych należą następujące:

- a. Płatności są oferowane rolnikom (po spełnieniu pewnych wymogów, w tym utrzymania gospodarstw rolnych w dobrej kulturze rolnej), niezależnie od kondycji gospodarstwa. W małych nietowarowych gospodarstwach mają więc one charakter socjalny i w żaden sposób nie mogą być wykorzystane do poprawy konkurencyjności gospodarstwa czy też poprawy struktury agrarnej rolnictwa. Wręcz przeciwnie, płatności zahamowały w Polsce proces powiększania gospodarstw, bo ich beneficjenci nie chcą utracić prawa do niejako automatycznego wsparcia finansowego (z tytułu własności lub dzierżawy użytków rolnych).
- b. Płatności bezpośrednie mogą być przeznaczone na finansowanie dowolnych wydatków. Nie ma więc gwarancji, że służą one poprawie konkurencyjności gospodarstw rolnych.

Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007–2013 (PROW)

Drugim, obok płatności bezpośrednich, kluczowym mechanizmem finansowania rolnictwa, przetwórstwa żywności i rozwoju obszarów wiejskich są środki na rozwój obszarów wiejskich (II filar WPR). W latach 2004–2006²⁵ realizowany był Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW), na który przeznaczono 3,6 mld euro ze środków publicznych, w tym 2,9 mld euro ze środków unijnych. W tym okresie sektor rolno-spożywczy uzyskał wsparcie także na podstawie Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”, realizowanego w ramach polityki spójności. Wsparcie to wyniosło 1,2 mld euro.

W latach 2007–2013, a właściwie do końca roku 2015²⁶ realizowany jest Program Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW), którego budżet wynosi ok. 70 mld zł (17,4 mld

²⁵ W okresie przedakcesyjnym polskie rolnictwo korzystało ze środków programu SAPARD (wdrażany był do połowy 2006 r.). Na budżet Programu w wysokości 1,1 mld euro (ok. 4,8 mld zł) składały się środki UE w wysokości 708,2 mln euro oraz 235,8 mln euro w ramach dofinansowania krajowego, a także 140 mln euro przesunięte za zgodą Komisji Europejskiej z budżetu Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW). zob. <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna-i-krajowa/inne-formy-pomocy/sapard.html>.

²⁶ W przypadku większości działań finansowanych z PROW, umowy są zawierane do końca okresu programowania (tj. do końca 2013 r.), a środki są wydatkowane jeszcze przez następne dwa lata, zgodnie z tzw. zasadą n+2. Na innej zasadzie są finansowane renty strukturalne. Rolnik otrzymuje je do momentu osiągnięcia wieku uprawniającego do emerytury na zasadach ogólnych (później „przechodzi” on do ogólnego systemu emerytalnego). Jeśli osiąga wiek emerytalny w następnym okresie budżetowym, powstają „sztywne zobowiązania”, które muszą być pokryte w pierwszej kolejności ze środków kolejnego programu (podobne zasady obowiązują przy zalesieniach, grupach producentów i niektórych programach rolno-środowiskowych).

euro)²⁷. Jest on więc prawie 6-krotnie większy niż w pierwszych latach członkostwa Polski w UE. Środki PROW są finansowane z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) – w wysokości 13,2 mld euro, a ponadto wkład polskich środków publicznych wynosi około 4,2 mld euro²⁸. Część działań jest współfinansowana przez otrzymujących wsparcie beneficjentów. Pomoc finansowa z PROW 2007–2013 udzielana była rolnikom, przedsiębiorcom i lokalnym samorządom oraz właścicielom lasów. Przeznaczona była ona na realizację konkretnych działań (celów; jest ich 23) w ramach tzw. 4 osi (zadań)²⁹. Szczegółowy wykaz wszystkich działań zawiera tabela 17, w której pokazano środki (w mln euro) przeznaczone na poszczególne cele, w podziale na środki publiczne (finansowane z budżetu UE oraz budżetu krajowego) oraz środki prywatne.

Największa suma, bo 43% całości środków, była skierowana na finansowanie osi 1, służącej poprawie konkurencyjności sektora rolnego i leśnego. Następna co do wagi była oś 2, z której środki są wydatkowane na poprawę środowiska naturalnego i obszarów wiejskich – 30,6% ogólnej puli. Nieco mniej, bo 20,0% zostało zarezerwowane na poprawę jakości życia na obszarach wiejskich i różnicowanie gospodarki wiejskiej (oś 3). Pozostała nieduża suma, bo łącznie 6%, jest wykorzystywana na wdrażanie lokalnych strategii rozwoju (oś 4) oraz na pomoc techniczną (oś 5).

Tabela 17

Realizacja Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013 (mln EUR)

Kod działania	Nazwa działania	Środki publiczne ^a	Środki prywatne	Środki ogółem	Stopa absorpcyj ^b (%)
Oś 1 Poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego					
111	Szkolenia zawodowe dla osób zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie	30,0	0	30,0	68,8
112	Ułatwianie startu młodym rolnikom	420,0	0	420,0	92,8
113	Renty strukturalne	2 550,0	0	2 550,0	100,0
114	Usługi doradcze	118,0	30,0	148,0	76,2
121	Modernizacja gospodarstw rolnych	1 920,1	2 878,8	4 797,9	87,1
123	Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej	932,0	2 796,0	3 728,0	75,9

²⁷ <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/efekty-unijnej-pomocy-udzielanej-przez-arimr.html>. Warto dodać, że rozwojowi regionów wiejskich służy też część środków unijnych wdrażanych w ramach polityki spójności.

²⁸ <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna.html> lub: <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/prow-2007-2013-podstawowe-informacje.html>

²⁹ Cele te są zapisane w „Strategii zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa”, która została przyjęta uchwałą nr 163 Rady Ministrów z dnia 25 kwietnia 2012 r., Monitor Polski z 9 listopada 2012 r., poz. 839.

Kod działania	Nazwa działania	Środki publiczne ^a	Środki prywatne	Środki ogółem	Stopa absorpcji ^b (%)
125	Rozwój infrastruktury rolnej i leśnej	638,1	0,0	638,1	75,4
126	Przywracanie potencjału produkcji rolnej zniszczonego w wyniku wystąpienia klęsk żywiołowych	100,0	11,0	111,0	72,3
132	Uczestnictwo rolników w systemach jakości żywności	40,0	0,0	40,0	67,8
133	Działania informacyjne i promocyjne	10,0	4,7	14,7	17,1
141	Wspieranie gospodarstw niskotowarowych – zobowiązania PROW 2004–2006	560,0	0,0	560,0	99,8
142	Grupy producentów rolnych	140,0	0,0	140,0	100,0
	Razem Oś 1	7 456,2	5 719,6	13 175,9	X
Oś 2 Poprawa środowiska naturalnego i obszarów wiejskich					
211, 212	Wspieranie gospodarowania na obszarach górskich i innych obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW)	2 449,0	0,0	2 449,0	85,8
214	Program rolnośrodowiskowy	2 315,1	0,0	2 315,1	94,5
221, 223	Zalesianie gruntów rolnych innych	474,5	0,0	474,5	88,8
226	Odtwarzanie potencjału produkcji leśnej zniszczonego przez katastrofy	100,0	0,0	100,0	80,1
	Razem Oś 2	5 337,6	0,0	5 337,6	X
Oś 3 Jakość życia na obszarach wiejskich i różnicowanie gospodarki wiejskiej					
311	Różnicowanie działalności nierolniczej	345,0	346,0	691,0	92,5
312	Tworzenie mikroprzedsiębiorstw	1 024,6	1 024,6	2 047,2	50,3
321	Podstawowe usługi dla gospodarki i ludności wiejskiej	1 614,2	0,0	1 614,2	100,0
313, 322, 323	Odnowa i rozwój wsi	590,0	0,0	590,0	100,0
	Razem Oś 3	3 573,8	1 369,6	4 942,4	X
Oś 4 LEADER: Wdrażanie lokalnych strategii rozwoju					
413	Wdrażanie lokalnych strategii rozwoju	621,0	403,4	1 024,4	69,6
421	Wdrażanie projektów współpracy	15,0	0,0	15,0	35,6
431	Funkcjonowanie lokalnej grupy działania	152,0	0,0	152,0	83,6
	Razem Oś 4	788,0	403,4	1 191,4	X
Oś 5 Pomoc techniczna		267,0	0,0	267,0	54,6
PROW ogółem		17 420,7	7 491,6	24 911,3	X

^a środki unijne i krajowe środki publiczne razem.

^b stopa absorpcji wynikająca z podpisanych umów z beneficjentami oraz decyzji o finansowaniu projektów w danych na 20.09.2013 r.

Źródło: Dane ARiMR na dzień 20 września 2013 r.

Generalnie można powiedzieć, że z wyjątkiem dwóch ostatnich zadań (osi) środki zostały rozdzielone dość proporcjonalnie na trzy wcześniej wymienione osie. Bliższa analiza struktury podziału na osie i ich działania pokazuje, że jest on nieco mylący, jeśli chcemy ocenić przeznaczenie środków. Np. działanie „wspieranie gospodarowania na obszarach górskich i innych obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania” (tzw. ONW)³⁰ trudno uznać za sprzyjające przede wszystkim poprawie stanu środowiska naturalnego i obszarów wiejskich, a właśnie w osi o takiej nazwie się znalazło. Z kolei, „renty strukturalne” zostały zaliczone do osi 1, której nazwa brzmi: „Poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego”. Trudno też uznać, że poprawie konkurencyjności służyło „Wspieranie gospodarstw niskotowarowych – zobowiązania PROW 2004–2006”. Do tej samej osi zaliczono też „Przywracanie potencjału produkcji rolnej zniszczonego w wyniku wystąpienia klęsk żywiołowych oraz wprowadzenie odpowiednich działań zapobiegawczych”, co może przecież oznaczać przywracanie niekonkurencyjnego potencjału produkcji rolnej.

W przypadku działań: „renty strukturalne” i „ONW” kryterium przydziału środków nie był dobry plan biznesowy, jak to miało miejsce w większości działań w ramach PROW. Kryterium przydziału funduszy było posiadanie (lub dzierżawienie) ziemi uznanej za położoną „w niekorzystnych warunkach” (za grunty takie uznano 56,5% ziemi w Polsce) lub też – odpowiednio – osiągnięcie przez rolnika wieku 55 lat, ale nie osiągnięcie jeszcze wieku emerytalnego (mężczyzna – 65 lat, kobieta – 60 lat)³¹ i przekazanie gospodarstwa następcy lub jego sprzedaż. W obu przypadkach rolnicy mają pełną dowolność wydatkowania tych środków (na cele inwestycyjne lub na bieżąca konsumpcję). Renty strukturalne mają w założeniu poprawić strukturę agrarną oraz przyspieszyć proces wymiany pokoleniowej osób prowadzących gospodarstwa rolne, co oczywiście może sprzyjać poprawie rentowności i konkurencyjności gospodarstw. Tak nie musi jednak być, zwłaszcza, gdy renty są przyznawane za przekazanie gospodarstwa o małej powierzchni. Niewiele większe gospodarstwo pozostaje wtedy nadal mało konkurencyjne. Można więc powiedzieć, że działania te mają, odpowiednio, charakter wsparcia socjalnego i dochodowego, a niekoniecznie służą „rozwojowi obszarów wiejskich”, jak sugeruje nazwa całego programu.

Na omawiane tu cele dochodowe i socjalne przypadało łącznie 5,5 mld EUR³² do wydania w latach 2007–2013, tj. prawie 32% całości środków PROW. A to oznacza, że faktyczne sumy na poprawę konkurencyjności sektora rolno-spożywczego i na

³⁰ Polska starała się, przygotowując PROW 2006, o zgodę na objęcie jak największego obszaru gruntów użytkowanych rolniczo wsparciem z tytułu gospodarowania w niekorzystnych warunkach. W ramach PROW 2004–2006 renty strukturalne uzyskało 53 400 rolników na okres 10 lat. W latach 2007–2013 zmniejszono wysokość renty, zaostrzono kryteria ich przyznawania i ustalono, że renty będą przyznane jedynie dalszym 20 400 osobom. Po przekroczeniu limitu również uzasadnione wnioski nie były rozpatrywane (MRiRW, 2007, s. 191).

³¹ Podstawowa wysokość renty strukturalnej wyniosła w 2013 r. 1 013 zł (z możliwością pewnego wzrostu).

³² Do sumy tej zaliczono tu 0,5 mld zł na „wspieranie gospodarstw niskotowarowych – zobowiązania PROW 2004–2006”.

rozwój obszarów wiejskich były mniejsze od dostępnej kwoty, przyznanej z budżetu UE. Dodajmy, że oba cele można uznać za zobowiązania „sztywne”, tj. takie które obowiązkowo należy pokryć w następnym okresie programowania³³. Decyzja o przyznaniu środków na te cele zapadła po raz pierwszy w okresie ustalania struktury wydatków tuż po akcesji (w ramach PROW 2004–2006, na podstawie obowiązującej wówczas Perspektywy Finansowej 2000–2006). Oba działania utrzymano, gdy podjęto decyzję o podziale środków na lata 2007–2013, bo trudno sobie wyobrazić rząd, który odmówiłby kontynuacji działań wspierających dochody i mających charakter socjalny. Ich pominięcie wywołałoby sprzeciw sporej części społeczeństwa wiejskiego, który niewątpliwie przełożyłby się na wynik kolejnych wyborów parlamentarnych (Rowiński, 2008, s. 509–72). Należy spodziewać się, że działania te będą pochłaniały znaczne środki także w okresie realizacji PROW 2014–2020 – kosztem, podobnie jak obecnie, środków na modernizację gospodarstw rolnych (Rowiński, 2008). Według szacunków MRiRW na projekty rozpoczęte w latach 2007 – 2013 i kontynuowane w okresie 2014 – 2020 trzeba zarezerwować blisko 1,4 mld euro.

Spośród pozostałych działań, największa kwota została przeznaczona na „program rolno-środowiskowy” (2,3 mld euro), a następną w kolejności była „modernizacja gospodarstw rolnych” (1,9 mld euro). Zauważmy więc, że na modernizację kierowane było mniej, niż na każde z dwóch wyżej wymienionych działań wspierających dochody rolników (te ostatnie w dużo większym stopniu są wspierane też za pomocą płatności bezpośrednich – por. punkt poprzedni).

Efekty wdrażania PROW 2007–2013³⁴

Oceniając wdrożenie środków unijnych można powiedzieć w zasadzie jedynie o ich skuteczności, a więc czy założone cele zostały osiągnięte. W przypadku większości omówionych wyżej działań tak niewątpliwie się stało. Wykorzystanie unijnych środków zgodnie z założonymi celami nic jednak nie mówi o ich efektywności. Dla oceny tej ostatniej powinniśmy porównać uzyskane efekty (korzyści) z poniesionymi kosztami, a więc stwierdzić czy uzyskane zostały najlepsze z możliwych efekty. Taka ocena jest jednak bardzo trudna, a często niemożliwa ze względu na brak odpowiednich narzędzi pomiaru. To w dużej mierze decyduje, że w praktyce mamy tak dużo rozbieżnych opinii o efektach unijnego wsparcia. Ten sam powód sprawia, że poniżej koncentrujemy się na omówieniu wybranych elementów skuteczności unijnej polityki rozwoju obszarów wiejskich.

³³ Teoretycznie, za zobowiązania sztywne można uznać i inne działania w tym sensie, że większość z nich jest kontynuacją programów realizowanych w poprzednim okresie planistycznym. Charakter leżących u ich podłoża problemów wymaga długookresowego działania. Uzasadnieniem istnienia tych działań jest więc chęć poprawy struktury produkcji rolniczej i dążenie do podniesienia jej produktywności. Natomiast renty strukturalne oraz wsparcie dla ONW nie służą takim celom, a wręcz przeciwnie przyczyniają się do utrwalenia istniejącej obecnie, mało konkurencyjnej struktury produkcji rolniczej w Polsce.

³⁴ <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/efekty-unijnej-pomocy-udzielanej-przez-arimr.html>

Do maja 2013 r., Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR), która jest instytucją płatniczą PROW oraz zarządzającą dla większości działań, wypłacała lub zarezerwowała w ramach przyjętych zobowiązań wieloletnich około 90% całości budżetu PROW³⁵. Tak wysoki wskaźnik wykorzystania środków stwarza nadzieję, że do końca okresu programowego uda się wydać zgodnie z założeniami całą sumę. Zdecydowana większość środków została rozdysponowana zgodnie z zaplanowanymi celami. Można więc powiedzieć, że absorpcja środków PROW 2007–2014 jest wysoka.

Z Programu skorzystało i nadal korzysta wiele podmiotów. Świadczy o tym m.in. to, że do 21 czerwca 2013 r. rolnicy, przedsiębiorcy z sektora rolno-spożywczego i inni beneficjenci np. Lokalne Grupy Działania, złożyli w Agencji Rozwoju i Modernizacji Rolnictwa ponad 416 tys. wniosków o udzielenie wsparcia. Ponadto, co roku przeszło 700 tys. rolników występuje z wnioskami o dopłaty ONW, a o dopłaty rolno-środowiskowe ubiega się corocznie ok. 100 tys. osób³⁶.

Jeśli chodzi o konkretne efekty, to były one oczywiście różne w zależności od danego działania. Wg szacunków Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW) środki na modernizację gospodarstw rolnych pozwoliły na unowocześnienie około 60 tys. gospodarstw rolnych oraz setek firm zajmujących się przetwórstwem żywności. Na terenach wiejskich utworzono ok. 36 tys. nowych miejsc pracy niezwiązanych z rolnictwem. Dopłaty z PROW 2007–2013 pozwoliły na utrzymanie opłacalności działalności gospodarczej na terenach trudnych do gospodarowania i górskich (ONW). Według opinii MRiRW, gdyby tych dopłat nie było, to z produkcji żywności mogłaby wypaść aż połowa polskiego areалу rolnego, czyli 7,3 miliona hektarów. Wsparcie z PROW 2007–2013 umożliwiło też prowadzenie tradycyjnych upraw i hodowli oraz zapewnia najwyższe standardy ochrony środowiska na obszarze ok. 2,3 miliona hektarów. Pozwoliło ono też na zalesienie ok. 70 tys. hektarów najgorszych gruntów. Bez wsparcia z PROW 2007–2013 trudno również wyobrazić sobie, żeby rolnicy czynnie włączyli się w produkcję bardzo wysokiej jakości żywności³⁷.

Pieniądze z PROW 2007–2013 pozwoliły też na odbudowanie produkcji w setkach gospodarstw rolnych, które ucierpiały z powodu różnych kataklizmów: powodzi, przymrozków, huraganów itp. Ze środków działania „Odnowa i rozwój wsi” powstały setki placów zabaw, wybudowano bądź odnowiono wiele świetlic wiejskich, zakupiono do nich wyposażenie. W ramach innych działań zbudowano na wielu obszarach wiejskich wodociągi, kanalizację, systemy segregacji odpadów itp. Warunki życia ludności mieszkającej na tych terenach uległy więc zasadniczej poprawie. Ważnym skutkiem realizacji

³⁵ Część zagospodarowanych pieniędzy była zaplanowana m.in. do wypłaty przyznanych w ubiegłych latach rent strukturalnych czy corocznych dopłat do zalesień, <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/prow-2007-2013/ponad-247-miliarda-zlotych-wyplacila-arimr-z-prow-2007-13-polska-jest-liderem-realizacji-programu-w-unii-europejskiej.html>

³⁶ <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/prow-2007-2013/ponad-247-miliarda-zlotych-wyplacila-arimr-z-prow-2007-13-polska-jest-liderem-realizacji-programu-w-unii-europejskiej.html>

³⁷ <http://www.zielonystandar.com.pl/2013/03/efekty-wsparcia-udzielanego-przez-arimr-z-unijnym-programow-pomocowych/>.

niektórych działań była również poprawa sytuacji dochodowej ludności rolniczej, a także mieszkającej na wsi, lecz nie utrzymującej się z rolnictwa (Rowiński, 2008).

Powyższe pozytywne oceny PROW 2007–2013, przygotowane przez MRiRW wskazują, że prawie całość środków przeznaczonych na ten okres została już rozdysponowana. Ocena ta nie mówi oczywiście nic o efektywności zrealizowanych projektów, a więc np. czy przyczyniły się do podniesienia produktywności produkcji rolnej. Otwartą sprawą jest także pytanie, czy dostępne środki unijne (i dołożone do nich krajowe środki publiczne) zostały właściwie podzielone. Częściowo wspomniano o tym wyżej, w kontekście dyskusyjnego podziału środków między takie cele, jak modernizacja gospodarstw rolnych i renty strukturalne dla rolników. Generalnie jednak, na powyższe pytanie nie ma dobrej odpowiedzi. Podstawowe wskaźniki rozwoju znaczącej części polskiego rolnictwa i obszarów wiejskich nadal odstają od tych w państwach najbardziej produktywnych rolniczo. Potrzeby są więc olbrzymie i różnorodne, a jednocześnie dostępne środki są zawsze ograniczone.

Ponadto, krytycy mogą wskazać, że liczba beneficjentów unijnych środków w porównaniu z ogólną liczbą polskich rolników jest bardzo niska. Krytykom tym można jednak odpowiedzieć, że a/ na większą skalę wsparcia nie było środków, b/ liczbę beneficjentów należałoby odnieść do znacznie mniejszej liczby gospodarstw towarowych, a pominać dużą liczbę rolników, którzy gospodarują na małych działkach, nie mają styczności z rynkiem i w ogóle nie ubiegali się o środki o charakterze wsparcia strukturalnego.

Wsparcie dla sektora rybołówstwa i przetwórstwa ryb

W latach 2004–2006 realizowany był Sektorowy Program Operacyjny Rybołówstwo i Przetwórstwo Ryb 2004–2006 (SPO Ryby) – na podstawie Narodowego Planu Rozwoju 2004–2006. Na jego realizację przewidziano łącznie 282 mln euro, przy czym wkład UE wyniósł 202 mln euro, a środków budżetu krajowego – 80 mln euro (MRiRW, 2004)³⁸. Najwięcej środków przeznaczono z tego programu na złomowanie statków rybackich lub też na przeniesienie statków do państw trzecich (w związku z objęciem Polski, po wejściu do UE, kwotami połowowymi), a także na ochronę i rozwój zasobów wodnych. Dla większości działań poziom wykorzystania dostępnej alokacji był wysoki, a liczba złożonych projektów okazała się wyższa niż wynosił poziom dostępnych środków. Niektóre działania były jednak mało popularne wśród rybaków, co wynikało z niedostosowania wsparcia do potrzeb beneficjentów (Agrotec, 2010).

Program Operacyjny „Zrównoważony rozwój sektora rybołówstwa i nabrzeżnych obszarów rybackich na lata 2007–2013” (PO Ryby), finansowany z Europejskiego Funduszu Rybackiego³⁹ stanowi jeden z komponentów Wspólnej Polityki Rybołówstwa Unii Europejskiej. Polska, obok Hiszpanii, była największym beneficjentem pomocy w ramach

³⁸ Ponadto, 2 mln euro pochodziło ze środków prywatnych podmiotów ubiegających się o pomoc.

³⁹ Na realizację Funduszu w całej Europie przeznaczono 4,3 mld euro.

Funduszu⁴⁰. Na program w Polsce przewidziano 734 mln euro, a współfinansowanie krajowe to 244,7 mln euro (tj. 25% całego programu). Łącznie daje to 979 mln euro, a więc prawie trzykrotnie więcej, niż w okresie poprzednim. W ramach tego programu wdrażanych jest 5 osi priorytetowych – tabela 18⁴¹. Każda z osi ma inne cele, natomiast ich cechą wspólną było koncentrowanie się wokół wspierania zrównoważonego rozwoju sektora rybackiego oraz obszarów zależnych od rybactwa. Konkretnie działania związane były głównie z rozwojem i modernizacją sektora rybackiego, zapewnieniem jego rentowności i konkurencyjności, polepszaniem infrastruktury rybackiej, a co za tym idzie poprawą jakości życia społeczności terenów rybackich. Większość realizowanych działań miała prowadzić do uatrakcyjnienia obszarów objętych programem nie tylko jako miejsca zamieszkania, ale także jako miejsca uprawiania turystyki. Najwięcej funduszy, bo 32% było wykorzystywane na zrównoważony rozwój obszarów zależnych od rybactwa, a reszta środków została rozdzielona prawie równomiernie na pozostałe osie.

Tabela 18

Budżet Programu Operacyjnego Zrównoważony rozwój sektora rybołówstwa i nadbrzeżnych obszarów rybackich na lata 2007–2013 (PO Ryby 2007–2013), według osi priorytetowych (w mln euro)

Finansowanie Programu Operacyjnego wg osi priorytetowych	Wkład publiczny ogółem	Wkład EFR	Struktura-rawkładu EFR (%)	Wkład krajowy	Poziom współfinansowania EFR
Oś 1. Środki na rzecz dostosowania floty rybackiej	225,1	168,8	23,0	56,3	75%
Oś 2. Akwakultura, rybołówstwo śródlądowe, przetwórstwo i rynek rybny	195,8	146,8	20,0	48,9	75%
Oś 3. Środki służące wspólnemu interesowi	195,8	146,8	20,0	48,9	75%
Oś 4. Zrównoważony rozwój obszarów zależnych od rybactwa	313,2	234,9	32,0	78,3	75%
Oś 5. Pomoc techniczna	48,9	36,7	5,0	12,2	75%
RAZEM	978,8	734,1	100,0	244,7	75%

Źródło: Program Operacyjny Zrównoważony rozwój sektora rybołówstwa i nadbrzeżnych obszarów rybackich na lata 2007–2013, <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/po-ryby-2007-2013/realizacja-po-zrownowazony-rozwoj-sektora-rybolowstwa-i-nadbrzeznych-obszarow-rybackich-2007-2013.html>.

Kontraktacja środków w ramach omawianego tu programu przebiegała bardzo wolno, ale uległa przyspieszeniu w 2013 r. Do jesieni 2013 r. stopa absorpcji środków osiągnęła 98% w ramach osi 2 oraz osi 3, a w ramach osi 1 wyniosła 86%. Wykorzystanie środków w ramach osi 4 wyniosło 32%.

⁴⁰ Najwięksi beneficjenci EFR: Hiszpania – 1 131 mln euro, Polska – 734,1 mln euro, Włochy – 424,3 mln euro, Portugalia – 246,5 mln euro, Rumunia – 230,7 mln euro, Grecja – 207,8 mln euro.

⁴¹ <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna.html>.

Podsumowanie

Dotychczasowe wyniki wdrażania środków unijnych w polskim rolnictwie i na obszarach wiejskich wskazują, że zdecydowana większość funduszy, albo już została zaabsorbowana, albo też są już podpisane umowy na ich wykorzystanie.

Z punktu widzenia przeznaczenia, najwięcej unijnych środków zostanie wykorzystane w latach 2007–2013 na wsparcie dochodów rolniczych (płatności bezpośrednie, renty strukturalne, ONW oraz wsparcie gospodarstw niskotowarowych) – łącznie ok. 20,9 mld euro, tj. 84 mld zł. Suma ta stanowi 69% całości środków z budżetu UE omówionych wyżej, przeznaczonych na rozwój rolnictwa, obszarów wiejskich i rybołówstwa⁴².

Nie ulega wątpliwości, że środki te istotnie zwiększyły dochody rolników i pozwoliły części z nich na poprawę konkurencyjności gospodarstw. Dla właścicieli małych gospodarstw, nie produkujących na rynek, płatności umożliwiły poprawę warunków życia. Praktycznie całe wsparcie, niezależnie od tego na jakie konkretne cele zostało wydane, przyczyniło się do wzrostu popytu na rynku i poprzez efekty mnożnikowe zwiększyło produkcję i PKB⁴³. Takie efekty z natury rzeczy znikają jednak po pewnym czasie.

Z punktu widzenia rozwoju gospodarki ważniejsze są efekty podażowe, a więc oddziałujące trwale na potencjał rozwojowy polskiego rolnictwa i obszarów wiejskich. Część analizowanych wyżej środków wzmocniła ten potencjał poprzez poprawę infrastruktury, modernizację gospodarstw, wzmocnienie lokalnej przedsiębiorczości, poprawę jakości produktów rolno-spożywczych. Powyższe stwierdzenie oczywiście nie oznacza, że środki nie mogłyby być efektywniej wykorzystane. Równie prawdziwe jest jednak zdanie, że bez tych funduszy sytuacja polskiego rolnictwa i obszarów wiejskich byłaby znacznie gorsza.

Bibliografia

Agrotec, (2010), *Wykonanie oceny ex-post Sektorowego Programu Operacyjnego „Rybołówstwo i przetwórstwo ryb 2004–2006”*, Raport końcowy Agrotec Polska sp. z o.o. & Morski Instytut Rybacki & Agrotec, 18 maja 2010.

MRiRW, (2004), *Sektorowy Program Operacyjny „Rybołówstwo i przetwórstwo ryb 2004–2006”*, Załącznik do rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 11.08.2004 r. (poz. 2027).

MRiRW, (2007), *Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.

⁴² Środki unijne finansowały także, nie omówione wyżej, wsparcie rynkowe.

⁴³ Ministerstwo Rozwoju Regionalnego szacuje, że dzięki przyspieszeniu wykorzystania funduszy unijnych w kryzysowym dla UE roku 2009, Polska zanotowała dodatni wzrost gospodarczy w wysokości 1,7 proc. Wkład wszystkich funduszy UE w ten wzrost jest szacowany na poziomie około 0,8 – 1,2 punktu procentowego (czyli wyniósł co najmniej połowę przyrostu PKB), por. K. Niklewicz, *Ile tej spójności?*, demosEuropa, Warszawa marzec 2012.

- Niklewicz, K., (2012), *Ile tej spójności?*, DemosEuropa, Warszawa, marzec 2012.
- Pośrednik, A., (2009), *Wpływ kursu euro na wysokość płatności bezpośrednich*, FAPA, marzec 2009.
- Rowiński, J., (2008), *Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013. Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, Instytut Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej Państwowy Instytut Badawczy, nr 118, Warszawa.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 552 z 2007 r. oraz nr 73 z 2009 r.
- Uchwała nr 163 Rady Ministrów z dnia 25 kwietnia 2012 r., Monitor Polski z 9 listopada 2012 r., poz. 839.
- <http://www.minrol.gov.pl/pol/Wsparcie-rolnictwa-i-rybolowstwa/Platnosci-bezposrednie>).
- <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/platnosci-bezposrednie.html>
- http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,8752053,Polscy_rolnicy_doplata_z_UE_wydaja_na_nawozy.html (1.12.2010).
- <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna-i-krajowa/inne-formy-pomocy/sapard.html>
- <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/efekty-unijnej-pomocy-udzielanej-przez-arimr.html>
- <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna.html>
- <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/prow-2007-2013-podstawowe-informacje.html>
- <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/prow-2007-2013/ponad-247-miliarda-zlotych-wyplacila-arimr-z-prow-2007-13-polska-jest-liderem-realizacji-programu-w-unii-europejskiej.html>
- <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/prow-2007-2013/ponad-247-miliarda-zlotych-wyplacila-arimr-z-prow-2007-13-polska-jest-liderem-realizacji-programu-w-unii-europejskiej.html>
- <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna.html>
- <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/po-ryby-2007-2013.html>
- <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/po-ryby-2007-2013/realizacja-po-zrownowazony-rozwoj-sektora-rybolowstwa-i-nadbrzeznym-obszarow-rybackich-2007-2013.html>

5.5. Zmiany na polskim rynku energii w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej

Grażyna Wojtkowska-Łodej

W niniejszym opracowaniu dokonano analizy zmian jakie nastąpiły w sektorze energetycznym w Polsce w okresie dziesięciu lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej (UE). Podjęto próbę odpowiedzi na pytania co oznaczało dla polskiego sektora energetycznego przystąpienie do UE, jak w wyniku dziesięciu lat akcesji zmieniała się struktura bilansu energetycznego Polski, czy można zaobserwować rosnącą konwergencję między Polską i państwami UE na rynku energii oraz jakie wyzwania stoją przed Polską w zakresie gospodarowania energią w najbliższym czasie.

Akcesja Polski do UE a sytuacja w sektorze energetycznym

Wraz z procesem przebudowy polskiej gospodarki z systemu gospodarki centralnie planowanej na tory gospodarki rynkowej u progu lat 90. XX wieku Polska rozpoczęła intensywną współpracę z państwami europejskimi, których wyrazem była umowa stowarzyszenia, a następnie formalny wniosek o członkostwo w Unii Europejskiej. W efekcie, wraz z procesami transformacji systemowej przebiegał równoległe proces dostosowań do utworzenia strefy wolnego handlu wyrobami przemysłowymi a następnie do przyszłego członkostwa w UE (Wojtkowska-Łodej, 2012). Działania dostosowawcze do *aquis communautaire* obejmowały całą gospodarkę, w tym sektor energetyczny. W myśl postanowień art. 78 Układu Europejskiego ustanawiającego stowarzyszenie między Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi, a Rzeczpospolitą Polską, współpraca w dziedzinie energetyki winna dotyczyć m.in. modernizacji infrastruktury, poprawy i zróżnicowania dostaw nośników energii, opracowywanie i planowanie polityki energetycznej, działań na rzecz oszczędności energii, zwiększenia efektywności energetycznej, uwzględnienie oddziaływania procesów wytwarzania i konsumpcji energii na środowisko naturalne, szerszego otwarcia rynku energii poprzez usprawnienia przesyłu energii elektrycznej i gazu, przepływu know-how itp. (Wojtkowska – Łodej, 2002). W układzie określono także reguły współpracy w dziedzinie atomistyki, które dotyczyły w szczególności dostosowania polskiego prawa w zakresie ochrony bezpieczeństwa jądrowego przed promieniowaniem, zagospodarowywaniem odpadów radioaktywnych, ich składowaniem itp.

W tym okresie Polska podejmowała także działania w zakresie inicjatyw i współpracy energetycznej inspirowanej i podejmowanej przez Wspólnotę Europejską na szczeblu regionalnym i międzynarodowym. Jej wyrazem było podpisanie przez Polskę 17 grudnia 1994 r. ważnego porozumienia na rynku energii, a mianowicie tzw. Europejskiej Karty Energetycznej. Umowa ta miała stanowić międzynarodową platformę współpracy w dziedzinie paliw i energii, promującą konkurencję na tym rynku, przepływ inwestycji zagranicznych i tworzenie stabilnych, korzystnych dla państw w niej uczestniczących warunków dla dokonywania inwestycji w energetyce. Polska dała tym samym wyraz własnych dążeń do rynkowej przebudowy własnego sektora energetycznego.

W kolejnych latach podstawy przeobrażeń w polskim sektorze energetycznym były związane bezpośrednio z dokumentami skierowanymi do strony polskiej, a wynikające bezpośrednio ze złożonego formalnie wniosku o członkostwo w UE. Wśród nich były m.in.: Biała księga w sprawie przygotowania krajów Europy Środkowej i Wschodniej do integracji z rynkiem wewnętrznym, Biała księga rynku wewnętrznego, Biała księga polityki energetycznej UE, opinia Komisji Europejskiej, tzw. Avis, dotycząca zdolności Polski do akcesji w UE, następnie decyzja i proces negocjacji o członkostwo w UE. Dokumentom tym towarzyszyły także skierowane do państw ubiegających się o członkostwo, w tym Polski środki finansowe w ramach tzw. funduszy przedakcesyjnych.

Odpowiedzią na te inicjatywy ze strony Wspólnoty Europejskiej były podejmowane w okresie 1994–2004 w odniesieniu do sektora działania o charakterze programowym i restrukturyzacyjnym, które jednocześnie przebiegały w warunkach dokonującej się głębokiej reformy gospodarczej realizowanej w ramach tzw. programu Balcerowicza. Obejmowały one z jednej strony procesy demonopolizacji, restrukturyzacji, prywatyzacji, liberalizacji z drugiej zaś dostosowania prawne i instytucjonalne w sektorze energetycznym (w tym w górnictwie węgla kamiennego i brunatnego, przemyśle naftowym, elektroenergetyce, gazownictwie, ciepłownictwie) do członkostwa w UE.

W wyniku tych procesów w latach 90. XX wieku opracowana została nowa polityka energetyczna, powstały programy restrukturyzacyjne dla poszczególnych podsektorów, następowało, wraz z nową rolą państwa w tradycyjnie państwowych zmonopolizowanych sektorach, odchodzenie od dotychczasowego finansowania często nieefektywnych przedsiębiorstw⁴⁴. Główne cele działań państwa w zakresie polityki energetycznej zostały sformułowane w przyjętej w grudniu 1997 r. Ustawie Prawo energetyczne i dotyczyły one tworzenia warunków do zrównoważonego rozwoju kraju, zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego, oszczędnego i racjonalnego użytkowania paliw i energii, rozwoju konsumpcji, przeciwdziałania negatywnym skutkom monopolu naturalnych, uwzględnienia wymogów środowiska, zobowiązań wynikających z umów międzynarodowych. Nowe prawo energetyczne, zakładające wprowadzenie regulacji rynkowych stanowiło także implementację na grunt prawa krajowego istotnych z punktu widzenia prawa konkurencji regulacji dotyczących kwestii pomocy publicznej dla przemysłu węglowego, utrzymywania zapasów ropy naftowej i produktów naftowych, udzielania koncesji na poszukiwanie i wydobywanie węglowodorów. Wychodziło to naprzeciw regulacjom odnoszącym się do tworzenia wewnętrznego rynku energii elektrycznej i gazu (Wojtkowska – Łodej, 2002, s. 173–182). Procesom tworzenia i harmonizacji prawa w sektorze, towarzyszyły procesy restrukturyzacji, obejmujące przekształcenia własnościowe, organizacyjne i odnosiły się w pierwszej kolejności do elektroenergetyki, przemysłu naftowego, górnictwa węglowego. Jednak dynamika reform i realne zmiany w sektorze energetycznym oraz podsektorach były zróżnicowane. Często w programach restrukturyzacji, obok poprawnie sformułowanych celów i określonych koniecznych działań, brakowało finansowego zabezpieczenia zadań, lub były one w części przeznaczone na inne cele, np. podtrzymanie nierentownych kopalń. Ponadto brakowało często determinacji i konsekwencji w ich wdrażaniu, ale także akceptacji społecznej. Procesy te były szczególnie trudne do przeprowadzenia także z uwagi na aktualne wówczas przywileje i wyjątkowe traktowanie górnictwa węgla kamiennego, energetyki, gazownictwa czy przemysłu naftowego w Polsce. W początkowym okresie tworzenia demokratycznych reguł i gospodarki rynkowej odgórne naciski często były skuteczne i spowalniały procesy reform. Z drugiej jednak strony już wtedy można było zaobserwować znaczące zrozumienie potrzeby zmian i reform wśród przedsiębiorstw sektora

⁴⁴ Chodzi tu o „Założenia polityki energetycznej Polski do 2010”, opracowane w połowie lat 90., a następnie „Założenia polityki energetycznej Polski do roku 2020” określone pod koniec XX wieku.

energetycznego a rozwijająca się przedsiębiorczość i przeobrażenia w całej gospodarce, stanowiły także impuls dla koniecznych przeobrażeń sektora energetycznego (Wojtkowska – Łodej, 1998). Dokonane zmiany w polskim sektorze energetycznym, w szczególności w polskim prawie i uzyskanie wymaganego stopnia zgodności z prawem wspólnotowym w dziedzinie energii pod koniec lat 90., umożliwiły Polsce przystąpienie do procesu negocjacji akcesyjnych, uzyskania porozumienia w zakresie okresów przejściowych dotyczących dalszych, dostosowań w polskim sektorze energii, a związanych w szczególności z emisjami zanieczyszczeń. W efekcie zamykając negocjacje akcesyjne w pozostałych dziedzinach gospodarki oraz spełniając kolejne wymogi formalne Polska mogła przystąpić w maju 2004 r. do UE.

Rozszerzenie UE o państwa regionu EŚW, stanowiło także pewne wyzwanie dla potrzeby nowego wymiaru europejskiej współpracy w ramach ugrupowania w dziedzinie energii. Rozszerzenie miało miejsce w burzliwym okresie wahań cen ropy naftowej na rynku światowym i troski o dostawy nośników energii dla państw członkowskich. Był to także czas intensywnych działań w UE na rzecz wzrostu konkurencyjności gospodarki wspólnotowej, dbałości o środowisko naturalne i bezpieczeństwo energetyczne. W konsekwencji tych nowych uwarunkowań priorytetami w odniesieniu do gospodarowania energią w UE były liberalizacja rynku energii elektrycznej i gazu, bezpieczeństwo dostaw energii na rynek wewnętrzny, zmiany struktury rodzajowej wykorzystywanych nośników energii uwzględniające ich wpływ na środowisko oraz rozwój badań i nowoczesnych technologii energetycznych. Cele te pokrywały się z dążeniem Polski do przekształceń krajowego sektora energetycznego, choć niektóre z tych celów na przykład środowiskowe, już w okresie przedakcesyjnym, stanowiły zbyt duże obciążenie finansowe, trudne do zrealizowania w krótkim czasie. Problematyka gospodarowania energią, ponownie po ok. 50 latach od podpisania traktatów założycielskich Europejskie Wspólnoty Węgla i Stali, Euratom, stanowiła ważne zagadnienie w procesach integracji i wraz z nowymi uwarunkowaniami zewnętrznymi pojawiła się potrzeba stworzenia wspólnej polityki energetycznej⁴⁵.

Procesy zmian w sektorze energetycznym Polski.

Efekty członkostwa

Podstawą dla zachodzących procesów zmian w sektorze energii w polskiej gospodarce od chwili akcesji w UE były unijne dokumenty programowe i regulacje prawne implementowane, z uwzględnieniem krajowych uwarunkowań, do polityki energetycznej

⁴⁵ W połowie lat dziewięćdziesiątych Komisja Europejska opublikowała dwa ważne dokumenty, a mianowicie *Zieloną Księgę: Ku polityce energetycznej Unii Europejskiej*, a następnie *Białą Księgę: Polityka energetyczna Unii Europejskiej*, które z jednej strony potwierdzały determinację w zakresie tworzenia wewnętrznego rynku energii elektrycznej oraz zawierały po raz pierwszy określone cele wspólnych działań UE w obszarze energii. Do podejmowanych działań na płaszczyźnie Wspólnoty, w kierunku wzrostu konkurencyjności gospodarki i bezpieczeństwa energetycznego dołączył cel trzeci odnoszący się do ochrony środowiska naturalnego.

i prawa krajowego. W szczególności związane one były z działaniami unijnymi w obszarze energii i zmian klimatu na rzecz redukcji poziomu gazów cieplarnianych, wzrostu konkurencyjności Unii i zwiększenia bezpieczeństwa energetycznego zwanego pakietem klimatyczno-energetycznym (European Commission, 2007) oraz wynikały z polityki energetycznej UE, szczegółowo określonej po raz pierwszy w rozdziale XXI, art. 194 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE). W myśl zapisów traktatowych: „(...) W ramach ustanawiania lub funkcjonowania rynku wewnętrznego, oraz z uwzględnieniem potrzeby zachowania i poprawy stanu środowiska, polityka Unii w dziedzinie energetyki ma na celu, w duchu solidarności między Państwami Członkowskimi: zapewnienie funkcjonowania rynku energii, zapewnienie bezpieczeństwa dostaw energii w Unii, wspieranie efektywności energetycznej i oszczędności energii, jak również rozwoju nowych i odnawialnych form energii, oraz wspieranie wzajemnych połączeń między sieciami energii”. (Unia Europejska, 2010, s. 134–135). Cele te stanowią ważny element przyszłego rozwoju gospodarki unijnej, wzrostu jej konkurencyjności do 2020 r. w ramach programu Europa 2020 (European Commission, 2010) oraz strategii rozwoju gospodarki niskoemisyjnej perspektywie do 2050 r. (European Commission, 2011).

Wszystkie te dokumenty wyznaczyły kierunek pożądaných działań w UE, w tym w perspektywie 30 lat tzw. zielonego wzrostu i zrównoważonego rozwoju. Bowiem energia, jej cena, rozwój innowacyjnych technologii energetycznych (w tym niskoemisyjnych) stanowiąc mogą istotny czynnik we wzroście gospodarki unijnej i jej konkurencyjności (Binswanger, 2011, s. 199).

W aspekcie procesów integracji i członkostwa Polski w UE i istotnej roli energii w procesie rozwoju gospodarki unijnej, jej konkurencyjności oraz zbliżających się 10 lat członkostwa Polski w UE interesująca jest próba oceny zmian w zapotrzebowaniu na energię w Polsce, w jej strukturze, stopniu zaspokojenia potrzeb, roli rynku w kształtowaniu się cen energii, energochłonności gospodarki, tendencji w zakresie uzależnienia od importu energii, emisji zanieczyszczeń, bezpieczeństwa energetycznego oraz ocena, czy obserwowane trendy w polskim sektorze energetycznym są zgodne z tendencjami obserwowanymi w całej UE.

W okresie 2003–2013 rozwój polskiej gospodarki był głównym czynnikiem kreującym zapotrzebowanie na energię, jej pierwotne nośniki jak również energię finalną. W badanym czasie obserwuje się w Polsce niewielkie wahania w krajowej konsumpcji energii i jej wzrost z poziomu 91,6 Mtoe w 2003 r. do 95,0 Mtoe w 2012 r. i niewielki spadek podaży krajowej z poziomu 80,1 Mtoe do 70,3 Mtoe w okresie 2003–2011 (tabela 19). Jest to tendencja zbieżna z obserwowanymi zmianami w wewnątrzspółnotowej podaży nośników energii i rosnącym trendem konsumpcji energii.

Tabela 19

Energia w polskiej gospodarce – wybrane wskaźniki w latach 2003–2010

Wyszczególnienie \ Lata	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Produkcja energii (Mtoe)	80,1	79,0	78,9	77,9	72,8	71,7	67,9	67,8
Konsumpcja energii pierwotnej (Mtoe)	91,6	91,9	93,1	97,9	97,4	99,0	95,3	101,7
Wskaźnik wzrostu cen prądu, gazu i pozost. paliw 1995=100	192,4	197,6	205,8	213,6	220,8	242,2	263,8	275,8
Finalna konsumpcja energii (Mtoe)	61,5	62,1	63,3	67,1	66,8	69,2	67,0	71,5
Emisja CO ₂ (MtCO ₂)	314,7	318,3	319,8	333,6	334,4	329,1	314,4	334,4
Emisja CO ₂ /per capita (kgCO ₂ /cal)	7,9	8,2	8,3	8,4	8,8	8,6	8,2	8,8
Energochłonność (toe/M€'05)	409,3	389,6	380,8	377,0	351,4	339,7	321,8	330,5
Energia per capita (kgoe/cap)	2 399,4	2 406,8	2 439,0	2 567,3	2 556,3	2 597,5	2 498,4	2 663,3
Energia elektryczna per capita (KWh per capita)	2 649,3	2 741,4	2 762,4	2 912,9	3 004,8	3 086,2	2 954,3	3 102,9
Wskaźnik importochłonności (%)	13,1%	14,6%	17,6%	20,0%	25,6%	30,6%	31,7%	31,5%

Źródło: Opracowanie własne w oparciu o: *Poland Energy Report*, www.enerdata.net, (dostęp 25.09.2013); http://epp.eurostat.ec.europa.eu/postal/page/postal/statistics/search_database (dostęp 20.09.2013); Euromonitor International (Passport); dostęp 24.09.2013 oraz 12.11.2013; EC, *Energy-Country Factsheets*, (2012) V. 1.3, DG ENER-A1, p. 1–7 i dalsze.

Sytuacja ta związana była z jednej strony, z kurczącymi się zasobami ropy naftowej i gazu oraz znaczącymi zasobami węgla kamiennego i brunatnego, które z uwagi na ich znaczącą emisyjność i realizowaną unijną politykę klimatyczno-energetyczną mają coraz mniejsze znaczenie w bilansach energetycznych państw członkowskich. Z drugiej strony, rosło zapotrzebowanie na energię w efekcie wzrostu dynamiki PKB. O ile do 1997 r. tendencja w zakresie produkcji i konsumpcji energii były ze sobą ściśle związane, o tyle od końca lat 90. wyraźnie spada podaż krajowych nośników energii przy jednoczesnym wzroście zapotrzebowanie na jej konsumpcję. Po krótkotrwałym spadku obu wielkości od 2009 r. obserwuje się ponowny wzrost zarówno produkcji krajowej jak i konsumpcji energii w Polsce.

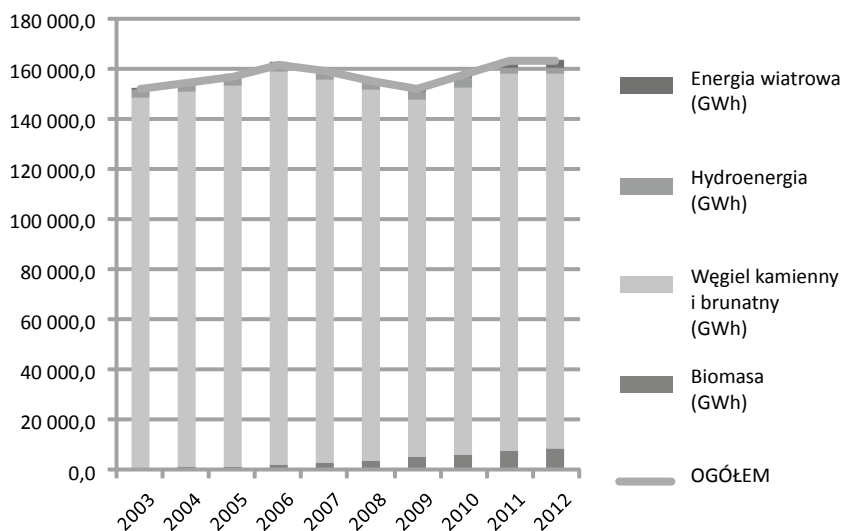
Malejąca podaż krajowych nośników energii była także efektem prowadzonych w Polsce procesów restrukturyzacji, zamykania nierentownych kopalń i zakładów

przemysłowych. Rosnące zapotrzebowanie zaspokajane było importem zarówno ropy naftowej, gazu ziemnego ale także węgla kamiennego. W okresie 2003–2010 nastąpił wzrost uzależnienia Polski od importu pierwotnych nośników energii, udział importu w konsumpcji energii wzrósł z poziomu 13,1% do 31,5%. W badanym okresie największy udział w imporcie surowców energetycznych przypadła na ropę naftową (i wynosił 55% w 2003 r. a 49% w 2010 r.), następnie gaz ziemny (23% w 2003 r. i 19% w 2010 r.). Z uwagi na sytuację w polskim górnictwie i koszty wydobycia polskiego węgla oraz rosnącą konkurencję na rynku energii elektrycznej, węgiel z importu stawał się dla wielu podmiotów gospodarczych bardziej konkurencyjny i w efekcie rósł jego import z poziomu 1,6 Mtoe w 2003 r. do 8,2 Mtoe w 2010 r. Zatem jest to znaczący wzrost w imporcie nośników energii i jego dynamika wskazuje na rynkowe reakcje uczestników rynku.

Jeśli chodzi o wytwarzanie energii elektrycznej w Polsce, to w minionym okresie można było zauważyć niewielką dynamikę wzrostu krajowej produkcji, w szczególności w pierwszym okresie akcesji oraz w latach 2010–12 (wykres 15).

Wykres 15

Produkcja energii elektrycznej w Polsce w latach 2003–2012 ogółem i według nośników energii w GWh



Źródło: Opracowanie na podstawie danych: *Euromonitor International* (GMT); dostęp: 23.09.2013.

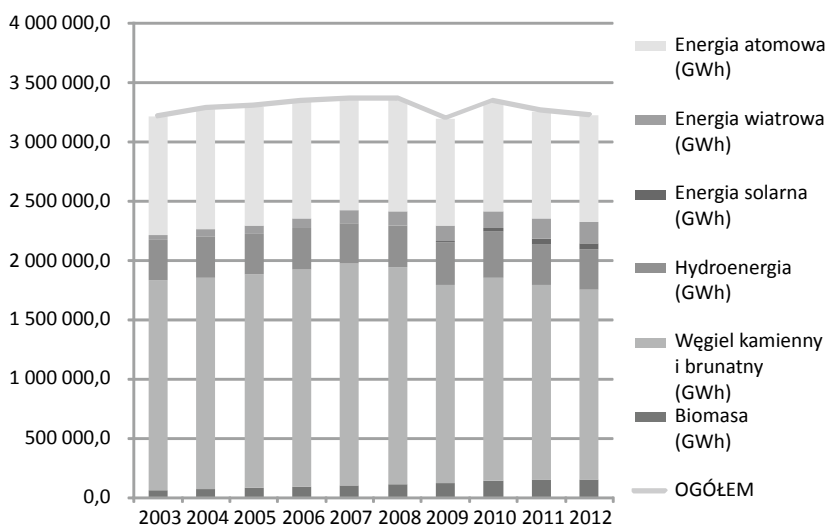
Podstawowym surowcem do produkcji energii elektrycznej w Polsce jest węgiel kamienny i brunatny. Powolny wzrost udziału nośników energii odnawialnej, energii powstającej ze spalania biomasy, energii wiatrowej, czy wodnej był wynikiem wdrażania w Polsce omawianych wcześniej unijnych programów rozwojowych, regulacji praw-

nych (rozporządzeń i dyrektyw), dotyczących zwiększenia udziału OZE w bilansach energetycznych państw członkowskich.

Jednak jak widać na kolejnym wykresie (wykres 16) struktura wytwarzania energii elektrycznej w Polsce jest zdecydowanie odmienna niż w UE27. Jest to skutek struktury polskiej gospodarki i jej oparcia na własnych zasobach węgla. W konsekwencji dominujący udział węgla w bilansie energetycznym Polski, przyczynia się do powstawania znaczących zanieczyszczeń powietrza i wysokiej emisji CO₂, SO_x, NO_x, pyłu itp.

Wykres 16

Produkcja energii elektrycznej w Unii Europejskiej w latach 2003–2012 ogółem według źródeł energii w GWh



Źródło: Opracowanie na podstawie danych: *Euromonitor International (GTM)*; dostęp: 23.09.2013.

Prawidłowością w rozwoju współczesnych gospodarek jest wzrost zużycia energii na 1 mieszkańca w gospodarkach państw rozwiniętych, który jest jednym z wielu wskaźników świadczących o poziomie rozwoju gospodarczego. W Polsce w latach 2003–2010 można było zaobserwować zwiększenie się tego wskaźnika do poziomu 2 663,3 kgoe wobec 2 399,4 kgoe, co stanowi wzrost o 11%. Podobny wzrost można zaobserwować w konsumpcji energii elektrycznej na 1 mieszkańca, który wyniósł w analogicznym czasie 17% (3102,9 KWh/capita wobec 2649,3 KWh/capita). Jeśli chodzi o średnie wartości tych wskaźników dla państw członkowskich UE to ich poziom absolutny jest wyższy niż w Polsce, co świadczy o wyższym ich poziomie rozwoju. Wskaźnik ilości energii przypadającej na 1 mieszkańca w UE jest ok. 1/3 wyższy i w analogicznym okresie nastąpił jego spadek o 5%, natomiast jeśli chodzi o wskaźnik konsumpcji energii elektrycznej na 1 mieszkańca, który jest w UE o ok. połowę wyższy i wzrósł jedynie o 3% w tym samym okresie (tabela 20). Zatem w Polsce w ciągu

ostatnich lat można zaobserwować szybsze zmiany w zakresie konsumpcji energii niż średnio w państwach UE. Zmianom tym towarzyszyło wyższe w Polsce niż w UE tempo wzrostu realnego PKB, które w okresie 2000–2012 zawsze było dodatnie, wprawdzie o zmiennej dynamice wzrostu, ale średnio wynoszącej w tym czasie 3,8% (Euromonitor International, 2013).

Jeśli obserwowane zmiany wskaźników energii wzbogaci się o zaistniałe zmiany PKB i kształtowanie się wskaźnika energochłonności w Polsce (zmałał o 20%) i UE27 (zmałał o 11%) (tabele 19 i 20), to można wskazać, że dokonały się pozytywne zmiany strukturalne w polskiej gospodarce w tym względzie.

Tabela 20
Energia w UE – wybrane wskaźniki w latach 2003–2010

Wyszczególnienie	Lata							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Produkcja energii (Mtoe)	934,1	932,4	899,6	880,9	860,4	855,5	819,4	837,2
Konsumcja energii pierwotnej (Mtoe)	1 731,6	1 753,1	1 750,8	1 753,6	1 718,4	1 708,9	1 600,1	1 650,7
Energochłonność (toe/M€'05)	170,2	167,9	164,8	159,6	153,2	151,9	150,2	151,9
Wskaźnik energii per capita (kgoe/cap)	3 690,2	3 716,8	3 707,9	3 695,5	3 644,5	3 610,7	3 405,2	3 506,6
Energia elektryczna (KWh per capita)	5 481,2	5 579,1	5 630,0	5 726,8	5 738,7	5 738,9	5 421,9	5 654,9
Emisja CO ₂ (kgCO ₂ /per capita)	9,1	9,2	9,2	9,2	9,1	8,9	8,1	8,3

Źródło: Jak do tab. 19.

W strukturze polskiego bilansu energetycznego stosunkowo wysokie są emisje zanieczyszczeń do atmosfery. Emisja CO₂ na głowę mieszkańca w Polsce wynosiła w 2010 r. 8,8 kgCO₂/capita wobec 7,91 kgCO₂/capita w 2003 r. Znacząco wprawdzie nie odbiega od wskaźnika unijnego wynoszącego odpowiednio 8,3 kgCO₂/mieszkańca i 9,1 kgCO₂/mieszkańca (tab. 20), jednak z uwagi na istniejącą węglową strukturę wytwarzania energii elektrycznej, jej wzrost bez istotnych, dużych i kosztownych inwestycji nadal będzie powodował wzrost emisji do powietrza szkodliwych substancji. Należy podkreślić także, że w dłuższym czasie, tj. od 1990 r. spadek emisji jest znaczący, bo wynoszący 1,99 kgCO₂/mieszkańca, wobec średniego spadku w UE w analogicznym czasie (tj. 1990–2010) 1,4 kgCO₂/mieszkańca.

W analizowanym okresie nie dokonywano w Polsce istotnych inwestycji w nowe moce wytwórcze w podsektorze energetycznym. Z uwagi na wiek zainstalowanych bloków energetycznych oraz rosnące zapotrzebowanie na energię elektryczną planowane

są w perspektywie do 2025 r. nowe projekty inwestycyjne, głównie w technologię jądrowe, węglowe, gazowe, inwestycje wiatrowe na lądzie i morzu.

Obok omówionych procesów na uwagę zasługuje realizowany w polskim sektorze energetycznym proces liberalizacji rynków energii elektrycznej i gazu. Transpozycja na grunt prawa krajowego kolejnych pakietów dyrektyw i rozporządzeń zmieniła uwarunkowania funkcjonowania przedsiębiorstw w Polsce, odbiorców energii, wprowadzono szereg instytucji rynkowe np. Towarową Giełdę Energii na której przedmiotem obrotu hurtowego jest energia elektryczna i w coraz większym zakresie gaz. Zagadnienia funkcjonowania rynku energii stanowią interesujące, bardzo aktualne i ważne zagadnienia i są przedmiotem wielu analiz i opracowań (Szablewski, 2012; Motowidlak, 2010)

Obecnie na skutek doświadczeń kryzysu gospodarczego i jego wpływu na rynki surowcowe szczególnie ważne będą dla polskich przedsiębiorstw nowe regulacje unijne, w odniesieniu do hurtowego obrotu na giełdzie energii i jego otwarcie od stycznia 2014 r. (Wojtkowska – Łodej et.al.; 2013).

W warunkach członkostwa Polski w UE nastąpiła nie tylko zmiana warunków dla funkcjonowania polskich przedsiębiorstw, w tym sektora energetycznego, ale także tworzyły się nowe, instytucjonalne i programowe ramy dla polityki energetycznej Polski, uwzględniające uwarunkowania wewnętrzne i kompatybilne z rozwiązaniami unijnymi. Cele polityki energetycznej Polski do 2030 r. takie jak poprawa efektywności energetycznej, wzrost bezpieczeństwa dostaw paliw i energii, dywersyfikacja struktury wytwarzania energii elektrycznej poprzez wprowadzenie energetyki jądrowej, rozwój wykorzystania odnawialnych źródeł energii, w tym biopaliw, rozwój konkurencyjnych rynków paliw i energii oraz ograniczenie oddziaływania energetyki na środowisko (Ministerstwo Gospodarki, 2009) są tego dowodem.

Wyzwania na najbliższą przyszłość

W świetle opracowanego przez World Energy Council wskaźnika stabilności energetycznej dotyczącego możliwości zapewnienia zrównoważonej energii⁴⁶ Polska zajmuje, na 93 kraje objęte analizą, 50. miejsce w zapewnieniu bezpieczeństwa energetycznego, 38. miejsce, jeśli chodzi o sprawiedliwość społeczną oraz 65. Miejsce, jeśli chodzi o wpływ na środowisko naturalne. Natomiast uwzględniając te trzy wymiary polityki energetycznej w tzw. indeksie zrównoważonego rozwoju plasujemy się na 47. miejscu (WEC, 2012). Zatem szersze porównania międzynarodowe Polski wobec nie tylko państw UE, ale i innych państw pozwalają na bardziej obiektywne określenie

⁴⁶ Wskaźnik stabilności energetycznej dotyczy możliwości zapewnienia zrównoważonej energii poprzez 3 wymiary tzw. trilema energii, a mianowicie; bezpieczeństwo energetyczne:(tj. skuteczne zarządzanie dostawami energii pierwotnej ze źródeł zewnętrznych i wewnętrznych, niezawodność infrastruktury i zdolność firm do spełnienia obecnego i przyszłego zapotrzebowania), sprawiedliwość społeczną rozumianą jako dostępność i przystępność cen energii dla odbiorców, a także ograniczony wpływ na środowisko osiągnięty poprzez efektywność energetyczną po stronie podaży i popytu oraz rozwój OZE i innych źródeł niskoemisyjnych.

dotychczasowych dokonań i dalszych, koniecznych działań, przynajmniej w trzech wymienionych obszarach.

Wyzwania stojące przed polską gospodarką i sektorem energetycznym wiążą się bezpośrednio z obecną sytuacją ekonomiczną, problemami budżetowymi państwa i trudnościami przedsiębiorstw z pozyskaniem funduszy na inwestycje w sektorze energii (modernizacyjnych, w nowe moce wytwórcze, przesył i dystrybucję). Wyzwaniem są też dalsze regulacje UE w zakresie klimatu i energii, zmiany występujące na rynkach energii w UE i na całym świecie, w tym odnoszące się do odnawialnych źródeł energii, niekonwencjonalnych źródeł gazu i ropy naftowej oraz energii jądrowej. Inne wyzwania to rosnąca zależność od importu energii, rosnące tempo postępu technicznego, konieczność poszukiwania nowych tras dostaw, a także wzrost liczby nowych producentów energii w Afryce i Ameryce Łacińskiej. Wszystko to będzie miało wpływ na koszt energii i bezpieczeństwo dostaw w UE.

Polska w minionym okresie dokonała dużego wysiłku w kierunku restrukturyzacji i nastąpiły realne zmiany w funkcjonowaniu sektora energetycznego oraz zmiany strukturalne. Polska jest w końcowej fazie proces tworzenia wewnętrznego rynku energii elektrycznej i gazu – w przygotowywanych zmianach Ustawy prawo energetyczne, w tworzeniu ustawy prawo gazowe oraz nowym prawie dotyczącym wykorzystania odnawialnych źródeł energii wprowadza się obecnie niezbędne regulacje. Towarzyszą im także prace nad nową polityką energetyczną do 2035 roku, która winna uwzględniać nowe, długofalowe wyzwania stojące przed polskim sektorem energetycznym i gospodarką.

Nadal jednym z podstawowych celów polityki energetycznej UE jest zapewnienie, by system energetyczny przyczyniał się do zwiększenia konkurencyjności gospodarki unijnej, poprzez konkurencyjne krajowe i międzynarodowe rynki energii. Jednak planowany i pożądaný rozwój gospodarczy i wykorzystanie surowców energetycznych pociągają za sobą zniszczenia w środowisku, a te zagrażają pożądaney równowadze. Zmniejsza się warstwa ozonowa, powietrze i wodę zatrują emitowane szkodliwe substancje, lasy ulegają degradacji przez kwaśne deszcze, zmienia się klimat pod wpływem emisji gazów cieplarnianych itd. (Binswanger, 2011). Unia Europejska przyjęła na siebie potrzebę działań na rzecz ochrony środowiska. Tworzoną unijną politykę klimatyczną i energetyczną uznaje się za siłę napędową dla wzrostu popytu, tworzenia nowych miejsc pracy i pomyślnego rozwoju w gospodarce niskoemisyjnej. Pożądane działania na rzecz ochrony środowiska nie powinny być jednak przeszkodą w dalszym wroście produkcji energii i nie powinny stanowić ograniczenia dla wzrostu gospodarczego i tworzenia rynkowych przewag konkurencyjnych. Pakiet klimatyczno-energetyczny z 2009 r. jest tego przykładem, który z uwagi na znaczące różnice w bilansach energetycznych w intensywności emisji dwutlenku węgla i zużycia energii, dostępu do zasobów odnawialnych oraz struktury społecznej państw UE27, zwłaszcza regionu EŚW, w tym Polski, może działać hamująco na dynamikę rozwojową tych państw i ich konkurencyjność. Obok uwarunkowań poszczególnych państw członkowskich, w koncepcji programowej tego dokumentu nie uwzględniono niezbędnej infrastruktury przesyłowej i dystrybucyjnej, a także wraz z wprowadzeniem energii ze źródeł odnawialnych, nie oceniono wpływu

zróżnicowanych w poszczególnych krajach systemów wsparcia dla OZE na integrację rynków. Ponadto, rynek nie oferował niezbędnych zachęt do inwestowania w wytwarzanie, dystrybucję i przesył oraz zdolności magazynowania w systemie o większym udziale OZE. Problemy te znalazły swój wyraz m.in. w opracowanej Zielonej Księdze w zakresie klimatu i energii do roku 2030 poddanej konsultacji zainteresowanym stronom. (World Energy Council, 2013)⁴⁷.

Jednak pomimo planowanego znacznego wsparcia polityk w dziedzinie zmiany klimatu i energii odnawialnej, w szczególności w ramach polityki spójności, unijnych programów badawczych, a w przyszłości instrumentu „Łącząc Europę”⁴⁸ wydaje się, że dopóki odnawialne źródła energii nie staną się konkurencyjne kosztowo, dążenie do bardziej zrównoważonego systemu energetycznego jest możliwe poprzez stworzenie w pełni zliberalizowanego i zintegrowanego rynku energii, będącego w stanie skutecznie dokonywać alokacji kapitału w nowoczesne ekologiczne technologie energetyczne. Z tego powodu, jak również uznając wewnętrzny rynek energii za kluczowe narzędzie stymulujące wzrost gospodarczy i zatrudnienie, a także dążąc do zapewnienia przystępnych cenowo i bezpiecznych dostaw energii dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, Komisja Europejska deklaruje przyspieszenie działań niezbędnych do utworzenia wewnętrznego rynku energii, który powinien funkcjonować od stycznia 2014 r. (European Commission, 2012).

W minionym okresie na skutek liberalizacji rynku energii elektrycznej i gazu obserwuje się na wewnętrznym rynku energii wahania cen, a nawet ich krótkookresowy spadek, jednak długoterminowo hurtowe ceny energii wzrosły w UE umiarkowanie i przewiduje się, że ta tendencja się utrzyma. Jednak rozwój sytuacji na rynkach międzynarodowych i eksploatacja węglowodorów ze złóż niekonwencjonalnych może prowadzić do zwiększenia różnic cenowych w UE w porównaniu z innymi głównymi gospodarkami przemysłowymi, takimi jak USA, gdzie obecnie w coraz większym stopniu wykorzystuje się gaz łupkowy. W 2012 r. ceny gazu w przemyśle były ponad cztery razy niższe w USA niż w Europie. Według danych Międzynarodowej Agencji Energetycznej realne ceny energii elektrycznej dla przemysłu w europejskich krajach OECD wzrosły średnio o 38% między 2005 a 2012 r., zaś w USA zmalały one o 4%. W odniesieniu do gospodarstw domowych realne ceny wzrosły w latach 2005–2012 w europejskich państwach OECD o 21,8% a w USA o 8,41% (IEA, 2012). Zatem zmiany cen nośników energii przy obecnych dostępnych, innowacyjnych technologiach energetycznych stanowią ważne wyzwanie dla Unii Europejskiej i jej państw członkowskich. W najbliższej przyszłości to ceny energii będą decydowały o przewagach konkurencyjnych gospodarek i ich sektorów i w efekcie o strukturze i dalszym rozwoju gospodarki światowej.

⁴⁷ Z badań wynika, że większość krajów opowiada się za zmniejszeniem celów (z obecnych 3) pakietu do jednego, ewentualnie dwóch, a wśród nich za ograniczeniem emisji gazów cieplarnianych oraz efektywnością energetyczną. Rozwój OZE wskazywany jest jako mniej preferowany cel.

⁴⁸ Na cele dotyczące działań w dziedzinie klimatu przeznaczone ma zostać ok. 20% wydatków UE w okresie 2014–2020 r. (Zgodnie z decyzją Rady Europejskiej podczas posiedzenia w dniach 7–8 lutego 2013 r. dotyczącego wieloletnich ram finansowych).

Podsumowanie

Analizowany okres kilku lat obecności Polski w strukturach europejskich nie jest wystarczający, aby nastąpiły daleko idące zmiany w strukturze sektora energetycznego i w bilansie energetycznym. Wynika to z jego specyfiki, złożoności, wysokich kosztów wejścia itp. Jednak w efekcie dokonywanych dostosowań prawnych, instytucjonalnych, programowych itp. od dnia stowarzyszenia z UE i akcesji można zauważyć zmiany w strukturze produkcji energii, czego skutkiem jest zwiększająca się efektywność energetyczna. Ponadto, akcesja Polski do UE była impulsem do działania w zakresie ograniczania emisji zanieczyszczeń, spowodowała zmiany funkcjonowania rynku energii elektrycznej i ostatnio istotne zmiany instytucjonalne w kierunku rynku gazu.

Przedsiębiorstwa sektora energetycznego i podmioty funkcjonują w nowym, rynkowym otoczeniu, innej strukturze, węgiel wykorzystywany do produkcji energii elektrycznej uzupełniany jest o tańszy węgiel z importu, rośnie wykorzystanie odnawialnych źródeł energii. Wszystko to dzieje się w nowym dostosowanym do rynku wewnętrznego otoczeniu instytucjonalnym. Proces ten jest zgodny z kierunkiem i przedsięwzięciami podejmowanymi w UE.

W najbliższym czasie kluczowym czynnikiem dla dalszego rozwoju polskiej gospodarki, ale także UE, jej konkurencyjności będzie cena energii (jej nośników oraz energii elektrycznej). Wraz ze wzrostem wykorzystania nośników energii w gospodarce, ich rosnącą względną różnorodnością, zmieniającą się mobilnością zasobów i obserwowanymi procesami odchodzenia od paliw stałych w kierunku ropy i gazu (lata 70.), a obecnie w kierunku odnawialnych źródeł energii, przeobrażeniom ulega sposób gospodarowania zasobami i jego otoczenie regulacyjne. Współcześnie mamy do czynienia z dalszym odchodzeniem od węgla w bilansach energetycznych państw (tzw. proces dekarbonizacji). Jest to m.in. efekt wysokiej ceny pracy w górnictwie, zmian technologicznych, informatyzacji, liberalizacji, globalizacji (wysokiej emisji CO₂ i w konsekwencji efektu cieplarnianego) oraz szukania nowych możliwości wzrostu współczesnej gospodarki. Sektor energii będzie stanowił ważny element w budowie nowoczesnej gospodarki, a cena energii będzie decydowała o konkurencyjności w najbliższej przyszłości.

Należy także wspomnieć o aktywnej roli Polski w tworzeniu się wspólnotowej polityki energetycznej, której symbolicznym wyrazem jest wprowadzenie zasady „solidarności” między państwami w kwestiach dotyczących gospodarowania energią. Wraz z nabywanym doświadczeniem i poznawaniem procedur funkcjonowania instytucji unijnych można oczekiwać dalszej aktywności i konstruktywnego stanowiska Polski w odniesieniu do najbliższych wyzwań. Sprostanie tym wyzwaniom jest szansą dla wprowadzania innowacyjnych rozwiązań do polskiej gospodarki.

Bibliografia

- Binswanger, H.Ch., (2011), *Spirala wzrostu. Pieniądz, energia i klimatyczność w dynamice produktów rynkowych*, Wydawnictwo ZYSK i S-KA, Poznań.
- Euromonitor International*, (2013), dostęp: 26.09.2013.
- European Commission, (2011), Communication from the Commission to the Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee of the Regions, (2011), *A Roadmap for moving to a competitive low carbon economy in 2050*, COM(2011) 112 final, Brussels.
- European Commission, (2007), Communication from the Commission to the European Council and the European Parliament (2007), *An Energy Policy for Europe*, Brussels, 10.01.2007 (COM(2007) 1 final, {SEC(2007)12}.
- European Commission, (2010), *Europe 2020: A Strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, Communication from the Commission, Brussels, 2010, COM(2010) 2120 final.
- European Commission, (2012), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions. Making the internal energy market work, SWD(2012) 367 final.
- IEA, (2012), *Energy Prices & Taxes, 4th Quarter 2012*, International Energy Agency, <http://www.cne.es/cgi-bin/BRSCGI.exe?CMD=VEROBJ&MLKOB=696373432929>
- Ministerstwo Gospodarki, (2009), *Polityka energetyczna Polski do 2030 r.*, Warszawa, www.mg.gov.pl, dostęp 5.09.2013.
- Motowidlak, T., (2010), *Efekty wdrożenia polityki energetycznej Unii Europejskiej w zakresie rynku energii elektrycznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Szablewski, A.T., (2012), *Liberalizacja a bezpieczeństwo dostaw energii elektrycznej*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Wydawnictwo Key Text, Warszawa.
- Unia Europejska, (2010), *Traktaty. Wersja skonsolidowana. Karta Praw Podstawowych*, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg.
- WEC, (2012), *World Energy Trilemma 2012: Time to Get Real – the case for sustainable energy policy*, www.worldenergy.org/data/sustainability-in/, dostęp 19.06.2013.
- WEC, (2013), *WEC Questionnaire on EU 2030 policy*, World Energy Council.
- Wojtkowska – Łodej, G., (1998), *Integracja Polski z Unią Europejską w ocenie przedsiębiorstw sektora energetycznego*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 12, s. 27–32.
- Wojtkowska-Łodej, G., (2002), *Polityka energetyczna Polski w aspekcie integracji z Unią Europejską*, SGH, Monografie i Opracowania 503, Warszawa.
- Wojtkowska-Łodej, G., (2007), *Rozszerzenie Unii Europejskiej a sytuacja na rynku energii*, w: Bąk, H., Wojtkowska – Łodej, G., (red. naukowa) (2007), *Gospodarka Polski w Unii Europejskiej w latach 2004–2006*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Wojtkowska – Łodej, G., (2012), *Beziehungen Polens zur Europäischen Union*, w: Kunze, C., Olszyński, J., (Hrsg.) (2012), *Die Erfahrungen der polnischen Wirtschaft mit Transformation Und Weltwirtschaftskrise, Polens Wirtschaft. Transformation, EU-Integration, Aufholprozess, Krisenbewältigung, Transformation*. Leipziger Beiträge zu Wirtschaft und Gesellschaft Bd. 29, Leipziger Universitätsverlag, Leipzig, s. 43–56.
- Wojtkowska-Łodej, G., Michalski, D., Hawranek, P., (2013), *Zmiany uwarunkowań funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku energii elektrycznej w Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, wyd. II uaktualnione i rozszerzone.

Rozdział 6

Wkład Polski do europejskich procesów integracyjnych

Niniejszy rozdział dotyczy oddziaływania Polski na kształtowanie reguł funkcjonowania UE oraz polityki unijne. Analiza obejmuje dwie grupy zagadnień: osiągnięcia prezydencji Polski w UE w zakresie problematyki gospodarczej oraz rolę Polski w kształtowaniu współpracy gospodarczej Unii Europejskiej w ramach Partnerstwa Wschodniego.

6.1. Osiągnięcia polskiej prezydencji w Radzie Unii Europejskiej (wybrane kwestie gospodarcze i finansowe)

Adam A. Ambroziak

Celem niniejszego podrozdziału jest analiza wpływu Polski, jako kraju sprawującego prezydencję w Radzie Unii Europejskiej, na debatę europejską w odniesieniu do kwestii gospodarczych i finansowych. W związku z tym wyróżniono dwa przykłady sfer wpływu polskiej prezydencji na postępy prac programowych i legislacyjnych w odniesieniu do dokumentów będących na różnych etapach procesu decyzyjnego w UE: negocjacje wieloletnich ram finansowych na lata 2014–2020 jako przykład rozpoczęcia i ukierunkowania dalszej dyskusji oraz zakończenie procesu legislacyjnego dotyczącego nadzoru finansów publicznych państw członkowskich (tzw. „sześciopaku”).

Polska po raz pierwszy sprawowała urząd prezydencji w Radzie Unii Europejskiej w II połowie 2011 r. Głównym jej zadaniem, podobnie jak każdego innego kraju po wejściu w życie Traktatu z Lizbony, było zapewnienie sprawnego funkcjonowania Rady i jej współpracy z Komisją Europejską oraz Parlamentem Europejskim (Ambroziak,

2012). W ciągu zaledwie sześciu miesięcy trudno przeprowadzić cały proces legislacyjny w instytucjach unijnych (Ambroziak, 2011). W konsekwencji państwo sprawujące prezydencję może skoncentrować się przede wszystkim na poprawnym zarządzaniu pracami Rady, odpowiednimi relacjami z innymi instytucjami unijnymi i międzynarodowymi.

Jedną z możliwości, jaką daje urząd prezydencji w Radzie, jest rozpoczęcie zaplanowanej już wcześniej w ramach agendy europejskiej debaty na dany temat. Umiejętne zdefiniowanie stanowisk państw członkowskich, określenie stopnia ich istotności dla poszczególnych państw, a następnie wskazanie potencjalnych problemów i spornych kwestii oraz grup poparcia i sprzeciwu dla proponowanych rozwiązań jest kluczem do dalszych działań. Należy bowiem podkreślić, że państwo sprawujące prezydencję nie powinno ujawniać i nie może forsować swoich interesów. Jednakże właściwie określone problemy oraz poprawnie zdefiniowane grupy państw, pozwalają po przekazaniu urzędu prezydencji na przedstawienie swojego stanowiska i sprawną realizację swoich zamierzeń. Wydaje się, że takim przykładem w czasie polskiej prezydencji było rozpoczęcie rozmów na temat wieloletnich ram finansowych 2014–2020.

W czasie prezydencji prowadzone są również prace nad aktem prawnym, który już znajduje się w procedurze decyzyjnej. Po pierwsze, od sprawności prezydencji zależy kiedy dany akt prawny zostanie przyjęty. Państwa członkowskie, które nie są nim zainteresowane, mogą znacząco spowalniać prace organów przygotowawczych Rady oraz samej Rady. Po drugie, od umiejętności, pozycji w UE i merytorycznego przygotowania prezydencji zależy ostateczny kształt danego aktu prawnego. Przykładem takiego działania w czasie polskiej prezydencji było przyjęcie zestawu aktów prawnych wzmacniających nadzór nad finansami publicznymi państw członkowskich (tzw. „sześciopak”).

Negocjacje wieloletnich ram finansowych na lata 2014–2020

Wieloletnie ramy finansowe (WRF) na lata 2014–2020 były jednym z najważniejszych obszarów kształtujących priorytety polskiej prezydencji. W związku z tym, że pierwsza, pełna perspektywa finansowa po rozszerzeniu UE w 2004 r. kończyła się w 2013 r., władze polskie, chcąc wciąż być istotnym graczem w tym obszarze, doprowadziły do uzgodnienia i sprawowania prezydencji w ramach tria z Danią i Cyprem właśnie w okresie głównych prac nad wieloletnimi ramami finansowymi na półtora roku przed planowanym przygotowywaniem regulacji wdrażających WRF. Stąd nieprzypadkowo przejęcie przez Polskę prezydencji w Radzie zbiegło się z przedstawieniem przez Komisję aktów prawnych dotyczących wieloletnich ram finansowych (KOM(2011)500, SEC(2011)867, SEC(2011)868). W „Programie polskiej prezydencji w Radzie Unii Europejskiej, 1 lipca 2011 r. – 31 grudnia 2011 r.” wskazano, że Polska będzie dążyła do wypracowania jak najkorzystniejszej oferty budżetu dla całej Unii Europejskiej (MSZ, 2011). Podkreślono również, że w czasach kryzysu to właśnie budżet unijny powinien stać się narzędziem inwestycyjnym, który istotnie przyczyni się do wzrostu gospodarczego UE. W konsekwencji definiowanie nowego unijnego budżetu oznaczało *de facto* definiowanie kształtu Unii na najbliższą dekadę. Polska założyła przy tym, że nowe ramy finansowe i zwiększenie współpracy w ramach Unii jest właściwą odpowiedzią na kryzys

gospodarczy i wyzwania, które przyjdzie podejmować społeczeństwu europejskiemu w najbliższych latach. Celem Polski było szczegółowe omówienie propozycji Komisji, jak również identyfikację stanowisk wszystkich państw członkowskich tak, aby umożliwić zawarcie porozumienia na dalszym etapie prac. Zadanie to było o tyle istotne, że pozycjonowało poszczególnych graczy UE oraz dawało możliwość określenia taktyki działań wobec zidentyfikowanych problemów.

Formuła rokowań

Komisja Europejska przedstawiła po raz pierwszy propozycje wieloletnich ram finansowych na lata 2014–2020 (KOM(2011) 398, KOM(2011) 500) w trakcie posiedzenia Rady ds. Ogólnych w dniu 18 lipca 2011 r. (Dok. nr 13019/11, 2011). Na podstawie tych dokumentów w dniach 28–29 lipca 2011 r. odbyło się w Sopocie nieformalne posiedzenie ministrów ds. europejskich. Taka formuła oznaczała, że przedstawiciele państw członkowskich mogli swobodnie się wypowiadać, nie było żadnego oficjalnego protokołu ze spotkania, ani nie podejmowano żadnych wiążących deklaracji. Jeśli chodzi o prace w Radzie, to kwestie związane z wieloletnimi ramami finansowymi na lata 2014–2020 były prowadzone przede wszystkim na forum grupy roboczej Rady przyjaciół prezydencji z wykorzystaniem wyników wspomnianego nieformalnego spotkania w Sopocie. Powyższe podejście należy ocenić bardzo wysoko z punktu widzenia skuteczności realizacji założonych celów. Polska, w przeciwieństwie do rokowań nad wieloletnimi ramami finansowymi na lata 2007–2013, rozpoczęła prace od debaty na szczeblu politycznym, co uniemożliwiło odrzucenie tego projektu przez np. płatników netto, jak miało to miejsce w 2005 r. podczas prezydencji irlandzkiej.

Szczególnie istotnym osiągnięciem polskiej prezydencji w tej sferze było negocjowanie propozycji Komisji Europejskiej dotyczących WRF, a nie tych, które były składane przez poszczególne grupy państw (Dowgielewicz, 2012, s. 18). Pierwszym wyznacznikiem podjętych działań w ramach tej grupy był raport sporządzony przez Polskę (Dok. nr 13127/11, 2011) na podstawie odpowiedzi na kwestionariusz przygotowany w oparciu na propozycję Komisji. W tym kontekście można uznać za sukces polskiej prezydencji, że ostatecznie większość państw nieformalnie uznało propozycję budżetu na lata 2014–2020 przedstawioną przez Komisję Europejską za podstawę do dalszych negocjacji przy jedynie sprzeciwie przedstawicieli Zjednoczonego Królestwa, Szwecji oraz Węgier. Pierwsze z tych państw postulowało co najmniej zamrożenie faktycznych płatności z unijnego budżet, drugie żądało ograniczenia wydatków na tradycyjne dziedziny jak rolnictwo i rozwój uboższych regionów i zmianę celu środków finansowych na innowacyjne rozwiązania. Sprzeciw Węgier wynikał natomiast z zaniżenia prognozy wzrostu PKB przez Komisję, co negatywnie odbijało się na wielkości środków dostępnych w tym państwie na politykę spójności.

Należy podkreślić, że Polska, jako kraj sprawujący prezydencję, nie mogła zgłaszać swoich własnych propozycji, natomiast mogła je sformułować i przedstawić w terminie późniejszym (MSZ, 2012). Podejście to znalazło potwierdzenie natychmiast po przekazaniu urzędu prezydencji Danii w stanowisku RP z 2 stycznia 2012 r., w którym

stwierdzono, że Polska uznaje, że propozycja ram finansowych przedstawiona przez Komisję jest dobrą podstawą do dalszych negocjacji; z satysfakcją wita odejście od logiki *juste retour* i skupienie się na realizacji tych polityk, które odpowiadają na wyzwania stojące przed UE (MSZ, 2012).

Warto również zauważyć znaczącą zmianę w umiejscowieniu prawnym wieloletnich ram finansowych. Perspektywa finansowa na lata 2007–2013 była wynegocjowana i przyjęta na podstawie porozumienia międzyinstytucjonalnego z 2006 r. Natomiast wieloletnie ramy finansowe na lata 2014–2020 musiały być przygotowywane po raz pierwszy na podstawie postanowień art. 312 TFUE, w którym zapisano, co jest nowością, że Rada, stanowiąc zgodnie ze specjalną procedurą ustawodawczą, przyjmuje jednomyślnie, po uzyskaniu zgody Parlamentu Europejskiego, rozporządzenie określające wieloletnie ramy finansowe. Stąd też należy odnotować nowe podejście przyjęte przez polską prezydencję do współpracy z innymi instytucjami unijnymi, w tym bliższą kooperację z Parlamentem. Z punktu widzenia proceduralnego Parlament jest włączony w formalne przyjęcie (a nie wypracowywanie) wieloletnich ram finansowych. Jednakże już w październiku 2011 r. polska prezydencja zorganizowała, wraz z Komisją i właśnie Parlamentem Europejskim, konferencję wysokiego szczebla poświęconą wieloletnim ramom finansowym na lata 2014–2020. W jej trakcie nie dyskutowano o wielkościach i podziale środków unijnych, tylko o kluczowych kwestiach, w ramach których można było uzyskać porozumienie m.in. w odniesieniu do:

- jasnego powiązania budżetu ze strategią „Europa 2020”;
- dziedzin, które zapewniają najlepsze wyniki na szczeblu europejskim, takich jak jednolity rynek, inwestycje w infrastrukturę i badania naukowe itp.;
- upraszczania sposobu wydatkowania środków z budżetu.

Koncepcja negocjacji

Komisja w projekcie WRF zaproponowała siedmioletni budżet w kwocie zobowiązań do 1025 mld euro, tj. 1,05% DNB UE (w latach 2007–2013 było 993,6 mld euro i 1,12% DNB UE) oraz płatności w wysokości 972,2 mld euro, tj. 1% DNB UE, co stanowiło nominalny wzrost o 5,1% wobec lat 2007–2013 (942,8 mld euro i 1,06% DNB UE) (KOM(2011) 500, p. 7). Kwota ta stanowiła siedmiokrotność budżetu UE w roku 2013 powiększoną o stopę inflacji, z zastrzeżeniem, że to zwiększenie nie obejmuje wsparcia na rzecz polityki spójności i wspólnej polityki rolnej. Ponadto Komisja zaproponowała wyłączenie finansowania z budżetu Europejskiego Funduszu Rozwoju (EFR), powołanego w ramach Konwencji z Kotonu na rzecz wspierania państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku (Dz.U. L 317, 15.12.2000, s. 3, Ambroziak, 2000a, Ambroziak 2000b), projektu ITER (Dz.U. L 90, 30.3.2007, s. 58) i GMES (Dz.U. L 276 z 20.10.2010, s. 1) oraz wdrażania Europejskiego Funduszu Dostosowania do Globalizacji (Dz.U. L 406 z 30.12.2006, s. 1, Dz.Urz. C 139, 14.06.2006, s. 1.). Uwzględnienie tych instrumentów i funduszy w budżecie oznaczałoby jego wzrost o około 0,11 punktów procentowych w stosunku do DNB UE (wartość w zobowiązaniach na poziomie 1 083 mld euro, a 1,11% w relacji do DNB UE) (KOM(2011) 500).

Oceniając efekty działania polskiej prezydencji warto zwrócić uwagę na dwie istotne inicjatywy przeciwników większego budżetu. Po pierwsze, już w grudniu 2010 r. na marginesie Rady Europejskiej na podstawie propozycji Zjednoczonego Królestwa (*The Guardian*, 2010), Reuters, 2010a) pięć państw-płatników netto do budżetu unijnego (Niemcy, Francja, Finlandia i Niderlandy) podpisało list (*Letter*, 2010) z żądaniem utrzymania wielkości budżetu uwzględniającego jedynie inflację (*Euro-inside*, 2011, Reuters, 2010b). Odpowiedzią na to stanowisko był list z maja 2011 r. podpisany przez ministrów do spraw europejskich trzynastu państw beneficjentów-netto (Bułgarii, Czech, Estonii, Grecji, Węgier, Łotwy, Litwy, Portugalii, Polski Rumunii, Słowacji, Słowenii, Hiszpanii) (*EurActive*, 2011a, PAP, 2011b), którzy opowiedzieli się za utrzymaniem budżetu UE jako istotnego instrumentu wyjścia z kryzysu gospodarczego, zwiększającego konkurencyjność Unii oraz wzmacniającego wewnętrzną spójność (*Mendez C. et. al.*, (2011), s. 16). Polska przyłączyła się do tych głosów po przekazaniu urzędu prezydencji, zdecydowanie popierając zarówno pozostawienie poza budżetem UE Rezerwy na Pomoc Nadzwyczajną, Funduszu Solidarności, jak i propozycje wyłączenia ITER i GMES z limitów perspektywy finansowej (MSZ, 2012, s. 16). Po drugie, jeszcze w trakcie prezydencji, przy okazji posiedzenia Rady ds. Ogólnych we wrześniu 2011 r. osiem państw: Austria, Finlandia, Francja, Niemcy, Włochy, Niderlandy, Szwecja i Zjednoczone Królestwo podpisały deklarację przeciwko zwiększaniu budżetu na lata 2014–2020 (*Gov.uk*, 2011, *EUBusiness*, 2011, PAP, 2011c), argumentując, że ramy finansowe powinny obejmować wszystkie dostępne instrumenty w celu zapewnienia przejrzystości oraz kontroli ich wydatkowania. W przeciwnym razie, jak argumentowały te państwa, realne obniżenie wielkości budżetu, przy wyłączeniu z jego finansowania kilku funduszy, jest złudne. Również Hiszpania, Czechy i Dania zapowiadały, że dołączą do tej grupy państw (Węc, 2012, s. 9), co uczyniły dwa z nich: Czechy oraz Dania, po zakończeniu prezydencji.

Trudno było spodziewać się uzgodnienia kwot budżetowych na początku negocjacji wieloletnich ram finansowych. Dyskusja prowadzona przez prezydencję polską pozwoliła jednakże ujawnić zarówno stanowiska, jak i argumenty wszystkich zainteresowanych stron. W efekcie, zdecydowanym sukcesem Polski w tej sferze było skoncentrowanie rozmów na temat priorytetów w polityce i działaniach UE na lata 2014–2020, a nie na wielkościach wydatków, jak zazwyczaj to było przy poprzednich rokowaniach.

Wybrane problemowe rozwiązania

Nie należy oczekiwać, aby w ciągu sześciu miesięcy sprawowania prezydencji w Radzie można było rozpocząć rozmowy, uzgodnić stanowiska, znaleźć kompromisowe rozwiązania oraz uzyskać dla nich polityczną akceptację. Jednakże warto zwrócić uwagę na wybrane kwestie, których pierwszy kształt był wyznaczony w trakcie polskiej prezydencji, a ostateczny wypracowany w lutym, listopadzie i grudniu 2013 r. odpowiednio przez Radę Europejską, Parlament Europejski i Radę, nawiązuje do pierwotnych, wstępnych ustaleń.

Jeśli chodzi o czas obowiązywania wieloletnich ram finansowych, Komisja zaproponowała siedmioletni okres, co powinno przede wszystkim pozwolić na lepsze powiązanie z celami ustalonymi w strategii „Europa 2020”. Koncepcja ta została zaakceptowana przez wszystkie państwa członkowskie UE w trakcie posiedzenia Rady ds. Ogólnych pod przewodnictwem polskiej prezydencji we wrześniu 2011 r. (Dok. nr 13587/11, 2011). Było to zgodne z interesem Polski, która po przekazaniu urzędu prezydencji, jednoznacznie opowiedziała się za siedmioletnim okresem trwania WRF (MSZ, 2012a, s. 14).

Kolejną kwestią dyskutowaną w trakcie polskiej prezydencji była struktura WRF. Komisja zaproponowała połączenie dotychczasowych poddziałów 1a „Konkurencyjność na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia” i 1b „Spójność na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia” w jeden dział 1 „Inteligentny wzrost gospodarczy sprzyjający włączeniu społecznemu”. W trakcie dyskusji kilka państw członkowskich – największych beneficjentów polityki spójności – opowiadało się za utrzymaniem odrębnych wydatków na spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną, gdyż propozycja Komisji była traktowana jako zagrożenie zmniejszenia środków dostępnych w ramach tej polityki (Dok. nr 17448/1//11, 2011). Również Polska, po przekazaniu Danii urzędu prezydencji, wyraziła swój sprzeciw wobec połączenia dotychczasowych poddziałów 1a i 1b w jeden, argumentując, że wyjątkowy charakter polityki spójności, a w szczególności pełne realokowanie jej środków między kraje kohezyjne nadal uzasadniają potrzebę umiejscowienia jej w osobnym poddziale (MSZ, 2012a, s. 14), co znalazło swoje odzwierciedlenie w ostatecznych ustaleniach w sprawie WRF.

Już w trakcie polskiej prezydencji rozpoczęto dyskusję w sprawie tzw. warunkowości makrofiskalnej, wspierającej działania na rzecz zachowania dyscypliny fiskalnej, skuteczniejszego i w większym stopniu zorientowanego na wyniki wydatkowania środków unijnych zarówno na szczeblu UE, jak i państw członkowskich. Wymogi te w trakcie organizowanych przez polską prezydencję posiedzeń były kontestowane ze względu na nieuwzględnienie zasady pomocniczości, sprawiedliwego traktowania wszystkich państw oraz skuteczności polityki spójności. Wiele państw członkowskich wskazało również, że wspomniane wypełnianie uwarunkowań makrofiskalnych może doprowadzić do ekonomicznie nieuzasadnionego efektu procykliczności, podwójnego nakładania sankcji (oprócz sankcji wynikających z tzw. „sześciopaku”) oraz penalizacji beneficjentów (17448/1/11 REV 1, s. 5). Z punktu widzenia Polski warunkowość *ax-ante* jest instrumentem gwarantującym, że warunki sukcesu wsparcia polityki spójności są zapewnione na początku okresu programowania. W konsekwencji Polska akceptowała propozycję Komisji, aby niewypełnienie uzgodnionych zobowiązań w zakresie spełnienia warunków wstępnych prowadziło do zawieszenia części lub całości płatności pośrednich dla danego programu operacyjnego (MSZ, 2012a, s. 8). Ostatecznie uzgodniono, zgodnie z sugestiami Polski, najpierw jako kraju sprawującego prezydencję, a następnie jako zwykłego członka UE, że w przypadku nieprzestrzegania stabilności finansów publicznych, będzie możliwość zawieszania w pierwszej kolejności zobowiązań, a dopiero na drugim miejscu płatności w ramach WRF.

Wprowadzenie nadzoru nad finansami publicznymi

Polska, mimo że brała aktywny udział w pracach nad legislacją dotyczącą nadzoru nad finansami publicznymi, została jednak zaskoczona potrzebą kontynuowania negocjacji nad niezgodnionymi aktami prawnymi dotyczącymi paktu stabilności i wzrostu (PSW) z 1997 r. (Dz.Urz. C, 2.08.1997, s. 1.). PSW był wykonywany przez dwa rozporządzenia: nr 1466/1997 z 7 lipca 1997 r. w sprawie wzmocnienia nadzoru pozycji budżetowej oraz nadzoru i koordynacji polityk gospodarczych (Dz.Urz. L 209, 2.08.1997, s. 1.), w którym określono zasady dotyczące zawartości, sposobu przekazywania, badania i monitorowania programów stabilności i programów konwergencji oraz nr 1467/1997 w sprawie przyspieszenia i wyjaśnienia procedury nadmiernego deficytu (Dz.Urz. L 209, 2.08.1997, s. 6.), w którym zdefiniowano procedury wszczynane przez Komisję w związku z występowaniem nadmiernego deficytu oraz sankcje nakładane przez Radę w postaci nieoprocentowanego depozytu lub kary.

Pierwszym poważnym sprawdzianem dla PSW były lata 2001–2003, kiedy w wyniku kryzysu i poluzowania polityki fiskalnej wszczęto procedurę nadmiernego deficytu przeciwko Niemcom (Dz.U. L 34, 11.2.2003, s. 16, Dz.U. L 183, 13.7.2007, s. 23) oraz Francji (Dz.U. L 165, 3.07.2003, s. 29, Dz.U. L 68, 8.03.2007, s. 3). W obu przypadkach Komisja uznała działania tych państw za nieodpowiednie lub nieskuteczne oraz zaleciła Radzie podanie zaleceń do publicznej wiadomości oraz wezwanie obu państw do przyjęcia w wyznaczonym terminie środków niezbędnych do ograniczenia deficytu. Jednakże Rada (Dok. nr 14492/1/03 REV 1, 2003) zamiast podjąć właściwe decyzje¹, przyjęła wnioski² dla każdego z tych państw, na podstawie których zawieszono procedurę nadmiernego deficytu³. W kolejnych latach, zamiast skorzystać z sugestii Komisji dotyczących wzmocnienia działania PSW (COM(2002) 668, KOM(2004) 581), na podstawie zaleceń Rady Europejskiej z marca 2005 r. (Dok. nr 7619/1/05 REV 1, 2005) zmieniono legislację (Dz.Urz. L 174, 7.07.2005, s. 1., Dz.U. L 174, 7.07.2005, s. 5.). Zobowiązano Komisję i Radę, aby dokonując oceny i podejmując decyzję o istnieniu nadmiernego deficytu, zamiast odnosić się tylko do rocznego spadku realnego PKB o co najmniej 2%, uwzględniano różne, często niemierzalne zjawiska, w tym: poważne pogorszenie koniunktury, stopień realizacji polityk w ramach strategii lizbońskiej, a także wszelkie inne czynniki, które, w opinii danego państwa członkowskiego, mają znaczenie dla prawidłowej oceny przekroczenia wartości odniesienia. Wprowadzenie tych

¹ Za podaniem do publicznej wiadomości głosowały Belgia, Dania, Grecja, Hiszpania, Niderlandy, Austria, Finlandia i Szwecja (37 głosów na 87 przy wymaganych 58), zaś za przyjęciem w wyznaczonym terminie środków Belgia, Grecja, Hiszpania, Niderlandy, Austria i Finlandia (30 głosów na 87 przy wymaganych 58).

² Wnioski przyjęte głosami Belgii, Grecji, Irlandii, Włoch, Luksemburga i Portugalii oraz zamiennie Niemiec i Francji – 40 głosów na 77 przy wymaganych 49.

³ Decyzja ta została uznana za nieważną przez Trybunał Sprawiedliwości, Wyrok Trybunału (w pełnym składzie) z dnia 13 lipca 2004 r., sprawa C-27/04.

rozwiązań oznaczało *de facto* rozmontowanie PSW, akceptację dla nierównoważonych finansów publicznych, czego skutki zaobserwowano już 3 lata później, gdy okazało się, że UE nie posiada sprawnych rozwiązań prawno-instytucjonalnych, które zapobiegłyby wystąpieniu kryzysu zadłużenia.

Koncepcja „sześciopaku”

Na podstawie doświadczeń kryzysu gospodarczego Komisja przedstawiła dwa komunikaty w maju (KOM(2010) 250) i czerwcu 2010 r. (KOM(2010) 367), w których wskazała na konieczność wzmocnienia koordynacji polityki gospodarczej. Jak się okazało, sytuacja gospodarcza w państwach strefy euro była na tyle zła, a zalecenia Komisji na tyle przekonujące, że Rada Europejska w czerwcu 2010 r. (EUCO 13/10). zarekomendowała pełne wdrożenie obowiązujących przepisów w zakresie dyscypliny budżetowej oraz uznała za konieczne m.in. wzmocnienie części prewencyjnej i naprawczej PSW oraz uwzględnienie w ramach nadzoru budżetowego poziomów zadłużenia i ogólnej stabilności finansów publicznych. W odpowiedzi Komisja przedłożyła 29 września 2010 r. zestaw regulacji prawnych: pięciu rozporządzeń i jednej dyrektywy (tzw. „sześciopak”) stanowiących nową architekturę nadzoru budżetowego w państwach strefy euro (tabela 1).

Tabela 1

Zestawienie legislacji wzmocniającej nadzór nad finansami publicznymi państw członkowskich (tzw. „sześciopaku”)

- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1175/2011 z dnia 16 listopada 2011 r. zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 1466/97 w sprawie wzmocnienia nadzoru pozycji budżetowych oraz nadzoru i koordynacji polityk gospodarczych (Dz.Urz. L 306, 23.11.2011, s. 12),
- Rozporządzenie Rady (UE) nr 1177/2011 z dnia 8 listopada 2011 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1467/97 w sprawie przyspieszenia i wyjaśnienia procedury nadmiernego deficytu (Dz.Urz. L 306, 23.11.2011, s. 33),
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1173/2011 z dnia 16 listopada 2011 r. w sprawie skutecznego egzekwowania nadzoru budżetowego w strefie euro (Dz.Urz. L 306, 23.11.2011, s. 1.),
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1176/2011 z dnia 16 listopada 2011 r. w sprawie zapobiegania zakłóceniom równowagi makroekonomicznej i ich korygowania (Dz.Urz. L 306, 23.11.2011, s. 25),
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1174/2011 z dnia 16 listopada 2011 r. w sprawie środków egzekwowania korekty nadmiernych zakłóceń równowagi makroekonomicznej w strefie euro (Dz.Urz. L 306, 23.11.2011, s. 8),
- Dyrektywa Rady 2011/85/UE z dnia 8 listopada 2011 r. w sprawie wymogów dla ram budżetowych państw członkowskich (Dz.Urz. L 306, 23.11.2011, s. 41).

Prace nad tym pakietem odbywały się pod olbrzymią presją polityczną, w tym w ramach konsultacji ze specjalną grupą zadaniową ds. zarządzania gospodarczego, na której czele stał przewodniczący Rady Europejskiej Herman Van Rompuy. Rada

Europejska już w lutym 2011 r. (EUCO 2/11 REV 1) wezwała Radę, aby w ciągu miesiąca wypracowała podejście ogólne w sprawie „sześciopaku” tak, aby do końca czerwca osiągnąć ostateczne porozumienie z Parlamentem Europejskim. Rada, zgodnie z narzuconym harmonogramem, w lutym 2013 r. (Dok. nr 6514/11, 2011) dyskutowała kwestie związane z „sześciopakiem”, aby ostatecznie przyjąć tzw. ogólne podejście w marcu 2011 r. (Dok. nr 7960/11, (2011), eu2011.hu, 2011a).

W Parlamencie Europejskim projektem „sześciopaku” zajmowała się Komisja do Spraw Ekonomicznych i Finansowych przy wsparciu ze strony Komisji Budżetowej i Komisji do Spraw Zatrudnienia i Spraw Społecznych, która po trzech kolejnych debatach, przyjęła w kwietniu 2011 r. zestaw projektów stanowisk Parlamentu (A7-0178/2011, A7-0179/2011, A7-0180/2011, A7-0182/2011, A7-0183/2011, A7-0184/2011). Były one na tyle sprzeczne z dokumentami przyjętymi przez Radę w marcu 2011 r., że na posiedzeniu Rady ds. Ekonomicznych i Finansowych w maju 2011 r. (Dok. Nr 10191/11, 2011) prezydencja węgierska wezwała wszystkie strony, aby zachowały konstruktywną postawę i wykazały taki stopień elastyczności, jaki będzie potrzebny do osiągnięcia porozumienia w czerwcu 2011 roku. Wówczas okazało się, że głównymi problemami w rozmowach z Parlamentem Europejskim są: zaostrenie sankcji finansowych, rozszerzony zakres stosowania odwróconej kwalifikowanej większości głosów, procedura przyjmowania tabeli wskaźników dotyczących nierównowagi makroekonomicznej, między instytucjonalny dialog, średniookresowe rozwiązania zarządzania kryzysem oraz kodyfikacja Semestru Europejskiego (Eu2011.hu, 2011b). Wcześniej uzgodniony dokument został jednakże zmieniony na posiedzeniu Komisji ds. Ekonomiczno-Finansowych Parlamentu Europejskiego. Stąd też prezydencja węgierska, w odpowiedzi na wprowadzone poprawki przez komisję parlamentarną, ponownie przedłożyła projekt „sześciopaku” na Radę w dniu 20 czerwca 2011 r. (Dok. Nr 10595/11, 2011). Uwzględniono w nim zarówno niektóre żądania Parlamentu, jak i państw członkowskich, co zaowocowało jednomyślnym uzgodnieniem zaktualizowanego podejścia ogólnego. Rada ustąpiła w kilku miejscach: włączono Parlament Europejski w formułę Semestru Europejskiego, zinstytucjonalizowano dialog gospodarczy między instytucjami unijnymi, włączono Parlament w uzgadnianie tabeli wskaźników określających nierównowagę makroekonomiczną, wzmocniono niezależność organów statystycznych i wprowadzono kary dla państw członkowskich za fałszowanie danych, rozszerzono stosowanie głosowania odwróconą kwalifikowaną większością, zwiększono sankcje nakładane na państwa za nieprzestrzeganie procedury nadmiernego deficytu, umożliwiono Komisji regularny przegląd legislacji w tym obszarze. Wydaje się, że głównym problemem, jaki wówczas pozostał było rozszerzenie systemu głosowania odwróconą kwalifikowaną większością w sprawach objętych częścią prewencyjną paktu stabilności i wzrostu (Eu2011.hu, 2011c).

Jednakże na posiedzenie plenarne Parlamentu Europejskiego w dniu 23 czerwca 2011 r. nie wniesiono poprawionej wersji przez Radę, ale projekt zmodyfikowany przez komisję parlamentarną (Eu2011.hu, 2011d). Oznaczało to, że aby akty prawne zostały

przyjęte w tzw. pierwszym czytaniu, Rada musiałaby zaakceptować wszystkie poprawki Parlamentu, wycofując się ze swoich zastrzeżeń. Stąd też przewodnicząca tej komisji⁴, po wystąpieniu prezydencji węgierskiej, zgłosiła wniosek o odroczenie głosowania na mocy art. 57 ust. 2 Regulaminu Parlamentu, który stanowi, że jeżeli Komisja poinformuje, że nie zamierza przyjąć wszystkich poprawek Parlamentu, sprawozdawca właściwej komisji może zwrócić się do Przewodniczącego Parlamentu o zawieszenie debaty. Tak też się stało, gdyż gdyby Parlament przyjął swoje stanowisko, a Komisja negatywnie odniosłaby się choćby do jednej poprawki, wówczas Rada musiałaby głosować jednomyślnie. W obliczu niepewności, co do stanowisk niektórych państw, Parlament zdecydował się wprowadzić zmiany, zgodnie z sugestią komisji właściwej, jednakże odstąpił od głosowania rezolucji legislacyjnej, aby dalej móc prowadzić dalsze konsultacje – tym razem z prezydentką polską.

Efekty działań polskiej prezydencji związane z „sześciopakiem”

Jak już wspomniano, problem „sześciopaku” stał się nieplanowanym wcześniej priorytetem polskiej prezydencji. Zadeklarowano bowiem w „Programie polskiej prezydencji w Radzie Unii Europejskiej” (MSZ, 2011), że jako prezydencja poprowadzi tak Radę ds. Ekonomicznych i Finansowych, aby zapewnić konsekwentne stosowanie paktu stabilności i wzrostu, zakładając wcześniejsze przyjęcie „sześciopaku” w trakcie prezydencji węgierskiej. Na początku lipca 2011 r. okazało się, że do rozstrzygnięcia i uzgodnienia pozostały kwestie dotyczące:

- bardziej skutecznych i przewidywalnych *quasi* automatycznych sankcji w części prewencyjnej paktu stabilności i wzrostu wobec państw, których deficyt i dług dopiero zbliżają się do określonych pułapów,
- akceptowania, co do zasady, przez Radę rekomendacji Komisji w ramach procedury prewencyjnej i korekcyjnej paktu (kwestia odwrotnej większości kwalifikowanej),
- uwzględnienie w ocenie państw członkowskich w procedurze nierównowagi makroekonomicznej salda obrotów bieżących.

Korzystając z okresu przekazywania prezydencji, parlamentarzyści zaczęli stawiać dodatkowe żądania wobec Rady aby, między innymi, móc wzywać do Parlamentu Europejskiego ministrów finansów państw objętych procedurą nadmiernego deficytu budżetowego. W obliczu tych problematycznych kwestii polska prezydencja rozpoczęła rozmowy z Parlamentem Europejskim oraz w ramach Rady. Warto zauważyć, że na początku lipca 2011 r. wiele osób wskazywało, że „sześciopak” będzie najtrudniejszym wyzwaniem zarówno dla Rady, jak i Parlamentu. Ekspertki podkreślali, że „najwięksi radykalowie w Parlamencie twierdzą, że lepiej w ogóle nie mieć tych regulacji, niż je mieć bez automatyzmu sankcji” (EurActive, 2011b). Oznaczało to bardzo silną pozycję zwolenników restrykcyjnych przepisów, którzy, mimo wielu przykładów konsekwencji

⁴ CRE 23/06/2011 – 12.13.

kryzysu zadłużeniowego w państwach członkowskich euro, postulowali przyjęcie nawet później, ale lepszych – ich zdaniem – przepisów. Nie wskazywano wówczas żadnych terminów politycznych. Również z prawnego punktu widzenia w pierwszym czytaniu zwykłej procedury ustawodawczej nie ma żadnych ograniczeń co do czasu przyjęcia stanowiska przez Parlament Europejski oraz Radę. W konsekwencji wcale nie było pewne kiedy, i czy w ogóle, regulacje „sześciopaku” miałyby być zaakceptowane.

W celu przełamania impasu prezydencja polska zdecydowała się podjąć dyskusję na nieformalnym posiedzeniu Rady ds. ekonomicznych i finansowych, która odbyła się we Wrocławiu 16 września 2011 r. Taka formuła spotkania wyeliminowała konieczność zapewnienia jawności debaty nad projektami aktów ustawodawczych, a zapewniła możliwość otwartej wymiany poglądów i możliwości poszukiwania rozwiązania satysfakcjonującego wszystkie państwa członkowskie. Warto również zauważyć, że na klimat spotkania miała również wpływ obecność sekretarza skarbu USA Timothy Geithnera – zwolennika ekspansywnej polityki fiskalnej. Jego poglądy spotkał się z ostracyzmem ze strony unijnych ministrów finansów, co pomogło uzmysłowić zgromadzonym konieczność pilnego przyjęcia zestawu aktów prawnych wzmacniających nadzór nad finansami publicznymi w UE.

Jeśli chodzi o tzw. automatyzm decyzji Komisji odnośnie do sankcji, to warto zauważyć, że w pierwotnych wersjach projektów aktów prawnych Komisja zaproponowała nową procedurę „głosowania odwrotnego”: decyzje odnośnie do sankcji byłyby wiążące dla państwa członkowskiego pod warunkiem, że Rada nie odrzuci ich kwalifikowaną większością głosów. Chodziło w tym przypadku o ograniczenia uznaniowości w procesie egzekwowania i ograniczenie podejmowania decyzji wyłącznie ze względów politycznych, bez uwzględniania problemów ekonomicznych. Brak quasi-automatyzmu w nakładaniu sankcji mógłby doprowadzić do dotychczas występującej sytuacji, czyli dowolności sankcjonowania: duże i wpływowe państwa członkowskie mogłyby forsować swoje stanowisko wbrew ekonomicznej opinii Komisji. Parlament Europejski postulował nawet rozszerzenie tej procedury na decyzje w sprawie nieoprocentowanych depozytów (poza decyzjami o oprocentowanych depozytach i grzywnach) w ramach egzekwowania nadzoru budżetowego w strefie euro, a także na decyzje w sprawie zaleceń Komisji dotyczących stwierdzenia przez Radę niezastosowania się przez państwo członkowskie do zalecenia w sprawie planu działań naprawczych w związku z zakłóceniem równowagi makroekonomicznej. Z kolei Ministrowie finansów postulowali, aby przed obowiązywaniem tych decyzji Rada przyjmowała je kwalifikowaną większością głosów, co oznaczało, że do odrzucenia wystarczyłaby mniejszość blokująca. Niosło to jednak ryzyko, że, tak jak w odniesieniu do Francji i Niemiec, politycy-ministrowie finansów nie będą podejmowali niewygodnych dla nich decyzji. W trakcie prac nad „sześciopakiem” Francja przewodziła grupie państw przekonujących, że politycy (czyli rządy) powinni mieć więcej do powiedzenia w konfrontacji z ekspertami (czyli Komisją Europejską) w sprawie oceny perspektyw gospodarczych. Ostatecznie, dzięki zaangażowaniu polskiej prezydencji, Rada zaakceptowała pełną formułę odwrotnej kwalifikowanej większości.

W części korygującej PSW wprowadzono, na wiosek polskiej prezydencji, kompromisowe zmiany. Z jednej strony, Parlament Europejski opowiadał się za wprowadzeniem do rozporządzenia (WE) nr 1466/97 w sprawie wzmocnienia nadzoru pozycji budżetowych oraz nadzoru i koordynacji polityk gospodarczych (Dz.Urz. L 306, 23.11.2011, s. 12.) quasi-automatyzmu nakładania sankcji przez Komisję w przypadku niepodejmowania skutecznych działań przez państwo członkowskie na rzecz poprawy salda strukturalnego (niezbędna tzw. odwrócona kwalifikowana większość przy odrzucaniu przez Radę propozycji Komisji)⁵. Rozwiązanie to miało zapewnić, aby państwa prowadziły rozsądną politykę budżetową w czasach dobrej koniunktury, tak aby dysponować odpowiednią nadwyżką budżetową na czas pogorszenia warunków gospodarczych. Z drugiej strony niektóre państwa członkowskie (w tym przede wszystkim Francja) wnioskowały o odstąpienie od jakichkolwiek sankcji na tym etapie, pozostawiając instytucjom unijnym jedynie wysyłanie zaleceń. Argumentowały to tym, że koncepcja spornych sankcji prewencyjnych była zbyt rewolucyjną ingerencją w suwerenność krajów euro. Ostatecznie, dzięki inicjatywom polskiej prezydencji, udało się znaleźć kompromisowe rozwiązanie, polegają na wprowadzeniu sankcji (o co zabiegał Parlament), ale które mogą być relatywnie łatwo odrzucone przez Radę zwykłą większością głosów (na czym zależało Francji).

Kolejnym punktem spornym było włączenie instytucji europejskich w dyskusję na temat sytuacji finansów publicznych państw członkowskich UE w formule tzw. dialogu gospodarczego. Parlament Europejski żądał bowiem większej przejrzystości w procesie decyzyjnym poprzez umożliwienie właściwej komisji parlamentarnej zapraszanie przewodniczącego Rady, Komisji, a w razie potrzeby również przewodniczącego Rady Europejskiej lub przewodniczącego Eurogrupy do debaty nad decyzją Rady. Jednakże Rada optowała za wprowadzeniem dobrowolności w korzystaniu z zaproszeń, gdyż tego rodzaju przesłuchania przed Parlamentem oznaczałyby dodatkowe obciążenia dla ministrów finansów oraz, co wydaje się być ważniejsze z ich punktu widzenia, wymagałyby pełnej jawności przyszłych decyzji dotyczących finansów publicznych danego państwa. Ostatecznie, w wyniku działań polskiej prezydencji, uzupełniono listę osób, które komisja właściwa Parlamentu może zaprosić w związku z przyjętą przez Radę decyzją lub zaleceniem do państwa członkowskiego o przewodniczącego Rady Europejskiej (oprócz wymienionych już przewodniczących Komisji, Rady lub Eurogrupy). Ponadto w rozporządzeniu dopisano mało restrykcyjny wymóg, który może być traktowany jako zapewnienie większej swobody ministrom finansów, że oczekuje się co do zasady, że Rada zastosuje się do zaleceń i wniosków Komisji lub publicznie wyjaśni swoje stanowisko.

⁵ Art. 6 ust. 2. Poprawki Parlamentu Europejskiego przyjęte w dniu 23 czerwca 2011 r. do wniosku dotyczącego rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniającego rozporządzenie (WE) nr 1466/97 w sprawie wzmocnienia nadzoru pozycji budżetowych oraz nadzoru i koordynacji polityk gospodarczych (COM(2010)0526 – C7-0300/2010 – 2010/0280(COD)) (1), Dz.Urz. C 390, 18.12.2012, s. E/121.

Odrębną kwestią był zakres przedmiotowy sprawozdań rocznych w mechanizmie ostrzegania przed nierównowagą makroekonomiczną. Pierwotny projekt Komisji kładł nacisk na kwestie narastania deficytu finansów publicznych, ale – pod presją centrolewicy w Parlamencie Europejskim – rozszerzono zakres sprawozdań rocznych o analizę sytuacji państw członkowskich z punktu widzenia salda obrotów bieżących. Komisja miała badać przyczyny wykazanych zakłóceń równowagi w kontekście utrzymujących się głębokich wzajemnych powiązań handlowych i finansowych pomiędzy państwami członkowskimi oraz efektów zewnętrznych polityki gospodarczej poszczególnych państw. Sprzeciw względem takich postanowień wyrażały Niemcy i Niderlandy, które w związku z odnotowywanymi nadwyżkami mogłyby być oficjalnie postrzegane w UE jako sprawcy nierównowagi makroekonomicznej innych państw, tym bardziej, że Francja od początku kryzysu sugerowała, że pobudzenie popytu wewnętrznego w Niemczech przez wzrost płac byłoby ozdrowieńcze dla strefy euro (Gazeta.pl, 2011). Ostatecznie, w wyniku działań polskiej prezydencji, oba państwa wycofały swoje zastrzeżenia do tej kwestii.

Proceduralne zakończenie prac nad „sześciopakiem” przez polską prezydencję

Akceptacja ze strony członków Rady dla rozwiązań wszystkich powyższych problemów nastąpiła na wspomnianej nieformalnej Radzie ds. Ekonomicznych i Finansowych w dniu 19 września 2011 r. (Europa.eu, 2011a). Następnego dnia, tj. 20 września 2011 r. polska prezydencja w ramach trójstronnych spotkań wstępnie uzgodniła tekst wszystkich aktów prawnych z Parlamentem Europejskim. To pozwoliło Parlamentowi w dniu 28 września 2011 r. przyjąć uzgodnione teksty pięciu aktów prawnych wraz z rezolucjami legislacyjnymi. Oznaczało to, że to Rada, pod przywództwem Polski, ustąpiła Parlamentowi Europejskiemu i ostatecznie przyjęła, bez jakichkolwiek zmian, wersje aktów przyjętych przez Parlament w czerwcu 2011 r.

Ponadto, w porównaniu do sytuacji z 23 czerwca 2011 r., Parlament przyjął jedno zmienione stanowisko (po uzgodnieniu oczywiście jego treści z Radą) dotyczące nowelizacji rozporządzenia Rady w sprawie przyspieszenia i wyjaśnienia procedury nadmiernego deficytu (P7_TC1-CNS(2010)0276). Główna zmiana dotyczyła wspomnianego już uzupełnienia o przewodniczącego Rady Europejskiej listy osób, które komisja właściwa Parlamentu może zaprosić w związku z decyzją Rady w sprawie nadmiernego deficytu w państwie członkowskim. Ponadto wykreślono z preambuły m.in. sformułowanie, iż „Komisja powinna odgrywać ważniejszą rolę w procedurze wzmocnionego nadzoru. Obejmuje ona odnoszące się do poszczególnych państw członkowskich oceny, monitorowanie, w tym inspekcje i zalecenia”. Zmiany te wskazują na chęć ze strony państw członkowskich osłabienia pozycji Komisji w całym procesie. Ostatecznie w dniu 4 października 2011 r. Rada ds. Ekonomicznych i Finansowych (Dok. Nr 14890/11, 2011) na swoim formalnym spotkaniu po przeprowadzonej debacie (Europa.eu, 2011b) uzgodniła politycznie „sześciopak” (Dok. Nr 14998/11, 2011), który został przez nią formalnie przyjęty 8 listopada 2011 r. (Dok. nr 16443/11, 2011, Dok. Nr 16446/11,

2011). Formalne potwierdzenie ustaleń między Parlamentem Europejskim i Radą nastąpiło 16 listopada 2011 r.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonej analizy dwóch przypadków można podjąć próbę oceny wybranych działań polskiej prezydencji w Radzie Unii Europejskiej. Jeśli chodzi o wieloletnie ramy finansowe na lata 2014–2020, to z perspektywy zamknięcia rozmów i pozytywnego efektu dla Polski i całej UE można uznać, że sposób ich rozpoczęcia przyczynił się do ostatecznego sukcesu. W połowie listopada 2011 r. Rada ds. Ogólnych ustaliła (Dok. nr 16836/11, 2011), że na podstawie wówczas przeprowadzonych dyskusji właściwa faza negocjacji mogła się rozpocząć już w styczniu 2012 podczas duńskiej prezydencji. Nie było bowiem potrzeby ponownej identyfikacji problemów i stanowisk państw członkowskich, co zdecydowanie należy zaliczyć na poczet prezydencji polskiej. Warto również zauważyć, że prace z drugiej połowy 2011 r. zostały pozytywnie ocenione przez Radę Europejską (której nie przewodniczyła przecież Polska) poprzez m.in. wezwanie kolejnej prezydencji do przyspieszenia działań w celu zapewnienia przyjęcia wieloletnich ram finansowych do końca 2012 r. Wydaje się, że główny cel Polski, tj. przygotowanie wszystkich partnerów na scenariusz, który najbardziej odpowiadał Polsce, został ostatecznie zrealizowany (Dowgielewicz, 2012, s. 18.).

Z punktu widzenia operacyjnego i możliwości negocjowania ostatecznych wersji WRF rozwiązanie polegające na rozpoczęciu negocjacji było optymalne dla Polski. Po pierwsze, w trakcie wstępnego analizowania nowych aktów prawnych dotyczących wieloletnich ram finansowych na lata 2014–2020 Polska ukierunkowała dyskusję na kwestie dotyczące zakresu wsparcia, pomijając sprawy związane z kwotami przeznaczonymi na poszczególne działania. Konsekwencją tego była możliwość efektywnego i skutecznego uczestnictwa w negocjacjach w trakcie kolejnych prezydencji już bez piętna kraju zarządzającego procesem decyzyjnym w UE.

Za sukces prezydencji Polski można również uznać zakończenie negocjacji nt. „sześciopaku”. Mimo że sprawa ta nie była wpisana jako priorytet do zrealizowania w drugim półroczu 2011 r., to została ona potraktowana jako jedno z ważniejszych zadań polskiej prezydencji. Polska nie mogła się w jakiś specjalny sposób przygotować do tego problemu, gdyż o nieprzyjęciu przez Parlament Europejski węgierskiej propozycji kompromisowej dowiedziała się na tydzień przed 1 lipca 2011 r. Należy również zwrócić również uwagę na okoliczności polityczne. Po pierwsze „sześciopak” dotyczy w głównej części państw członkowskich strefy euro, do których Polska nie należy. W konsekwencji, mimo przewodzeniu m.in. Radzie ds. Ekonomicznych i Finansowych, Polska nie brała udziału w posiedzeniach grupy Euro+. Po drugie, omawiana kwestia była szeroko dyskutowana przez ekspertów i dziennikarzy, co również ograniczało pole manewru dla nieformalnych rozmów na Radzie do Spraw Ekonomicznych i Finansowych. W konsekwencji zdecydowanie bardzo dobrym rozwiązaniem było przeprowadzenie głównej debaty i osiągnięcie kompromisu w trakcie nieformalnego posiedzenia Rady we Wrocławiu.

Z punktu widzenia Unii Europejskiej to porozumienie stanowiło silny sygnał dla inwestorów i rynków finansowych. Świadczyło ono niezłomie o tym, iż Unia i jej instytucje są zdolne do wspólnego działania, a Europa jest w stanie odpowiadać w sposób zdecydowany na pojawiające się wyzwania. Wydaje się również słuszną tezę komisarza J. Lewandowskiego, który stwierdził, że przyjęcie pakietu będzie stanowiło „bezpiecznik”, który utrudni podział Europy na „dwie prędkości” – na strefę euro i pozostałe państwa członkowskie. Jest to ważne tym bardziej, że podczas sierpniowego szczytu Niemiec i Francji w Paryżu w 2011 r. zaproponowano m.in. utworzenie wspólnego rządu gospodarczego dla strefy euro, na czele którego miałby stać przewodniczący Rady Europejskiej, Herman Van Rompuy. Polska, która nie jest członkiem strefy euro sprzeciwia się dzieleniu UE na strefę euro i pozostałe państwa.

Podsumowując można stwierdzić, że polska prezydencja wypełniła swoją rolę sprawnego przewodniczącego Rady UE: potrafiła zarówno tak ukierunkować dyskusję nad wieloletnimi ramami finansowymi na lata 2014–2020, że w ostatniej rundzie rozmów osiągnęła w zasadzie wszystkie swoje pierwotne cele i zamierzenia, jak i rozwiązała konflikt między instytucjami europejskimi oraz w samej Radzie w sprawie „sześciopaku”. Można zatem ocenić, że Polska dała się poznać jako w pełni wartościowy partner europejski, co powinno pomóc wzmocnić jej pozycję w Unii Europejskiej. Można oczywiście mieć wątpliwości jak polska prezydencja przysłużyła się bezpośrednio dla rozwoju gospodarczego i społecznego w kraju lub też rozwiązania konkretnych problemów, jednakże należy podkreślić, że formuła przewodzenia w Radzie w zasadzie uniemożliwia realizację swoich partykularnych interesów.

Bibliografia

A7-0178/2011, *Sprawozdanie w sprawie wniosku dotyczącego rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniającego rozporządzenie (WE) nr 1466/97 w sprawie wzmocnienia nadzoru pozycji budżetowych oraz nadzoru i koordynacji polityk gospodarczych*, (COM(2010)0526 – C7-0300/2010 – 2010/0280(COD)).

A7-0179/2011, *Sprawozdanie w sprawie wniosku dotyczącego rozporządzenia Rady zmieniającego rozporządzenie Rady (WE) nr 1467/97 w sprawie przyspieszenia i wyjaśnienia procedury nadmiernego deficytu*, (COM(2010)0522 – C7-0396/2010 – 2010/0276(CNS)).

A7-0180/2011, *Sprawozdanie w sprawie wniosku dotyczącego rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie skutecznego egzekwowania nadzoru budżetowego w strefie euro*, (COM(2010)0524 – C7-0298/2010 – 2010/0278(COD)).

A7-0182/2011, *Sprawozdanie w sprawie wniosku dotyczącego rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie środków egzekwowania korekty nadmiernych zaburzeń równowagi makroekonomicznej w strefie euro*, (COM (2010) 0525 – C7-0299/2010 – 2010/0279(COD)).

A7-0183/2011, *Sprawozdanie w sprawie wniosku dotyczącego rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie zapobiegania zaburzeniom równowagi makroekonomicznej i ich korygowania*, (COM(2010)0527 – C7-0301/2010 – 2010/0281(COD)).

A7-0184/2011, *Sprawozdanie w sprawie wniosku dotyczącego dyrektywy Rady w sprawie wymogów dotyczących ram budżetowych w państwach członkowskich*, (COM(2010)0523 – C7-0397/2010 – 2010/0277(NLE)).

Ambroziak, A.A., (2000a), *Stosunki Wspólnoty Europejskiej z państwami Afryki, Karaibów i Pacyfiku (I)*, Biuletyn Informacyjny – Wspólnoty Europejskiej, IKC HZ, Nr 9/2000.

Ambroziak, A.A., (2000b), *Stosunki Wspólnoty Europejskiej z państwami Afryki, Karaibów i Pacyfiku (II)*, Biuletyn Informacyjny – Wspólnoty Europejskiej, IKC HZ, 10/2000.

Ambroziak, A.A., (2012), *Presidency of the Council of the European Union – Institutional Governance or Political Process*, Yearbook of Polish European Studies, Centre for Europe, University of Warsaw, No 15/2012.

Ambroziak, A.A., (red.) (2011), *Proces decyzyjny w Unii Europejskiej*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Warszawa.

COM(2002) 668, *Commission of the European Communities, Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. Strengthening the co-ordination of budgetary policies*, Brussels, 27.11.2002.

Dok. Nr 10191/11, (2011), 3088 *posiedzenie Rady. Sprawy gospodarcze i finansowe*, Bruksela, 17.05.2011, Komunikat prasowy.

Dok. Nr 10595/11, (2011), 3100 *posiedzenie Rady. Sprawy gospodarcze i finansowe*, Bruksela, 20.06.2011, Komunikat prasowy.

Dok. nr 13019/11, (2011), 3107. *Posiedzenie Rady. Sprawy Ogólne*, Bruksela, 18.07.2011, Komunikat prasowy.

Dok. nr 13127/11, (2011), *Wieloletnie ramy finansowe. Dokument dotyczący informacji technicznych dostarczonych w ramach grupy przyjaciół procedencji*, Bruksela, 6.09.2011.

Dok. nr 13587/11, (2011), 3109. *Posiedzenie Rady. Sprawy Ogólne*, Bruksela 12.09.2011, Komunikat prasowy.

Dok. nr 14492/1/03 REV 1, (2003), *2546th Council meeting, Economic and Financial Affairs*, Presse 320, Brussels, 25.11.2003.

Dok. nr 14890/11, (2011), 3115. *Posiedzenie Rady. Sprawy gospodarcze i finansowe*, Luksemburg, 4.10.2011, Komunikat prasowy.

Dok. nr 14998/11, (2011), *Council of the European Union, Council confirms agreement on economic governance*, Luxembourg, 4.10.2011.

Dok. nr 16443/11, (2011), 3122. *Posiedzenie Rady. Sprawy gospodarcze i finansowe*, Bruksela, 8.11.2011, Komunikat prasowy.

Dok. nr 16446/11, (2011), *Council of the European Union, Economic Governance: Council adopt legal texts*, Brussels, 8.11.2011.

Dok. nr 16836/11, (2011), 3125. *Posiedzenie Rady do Spraw Ogólnych*, Bruksela, 15.11.2011, Komunikat prasowy.

Dok. nr 17448/1//11, (2011), *Wieloletnie ramy finansowe (2014–2020) – Sprawozdanie z postępu prac w Radzie w drugiej połowie 2011 r.*, Bruksela, 1.12.2011.

Dok. nr 6514/11, (2011), 3067 *posiedzenie Rady, Sprawy gospodarcze i finansowe*, Bruksela, 15.02.2011, Komunikat prasowy.

Dok. nr 7619/1/05 REV 1, (2005), *Rada Europejska, Konkluzje Prezydencji, 22–23 marca 2005 r.*

Dok. nr 7960/11, (2011), 3076 *posiedzenie Rady, Sprawy gospodarcze i finansowe*, Bruksela, 15.03.2011, Komunikat prasowy.

Dowgielewicz, M., (2012), *Działania polskiego przewodnictwa w obliczu kryzysu w strefie euro, Prezydencja w Radzie Unii Europejskiej. Bilans polskich doświadczeń*, Materiały z Konferencji KSAP, 11.01.2012, Krajowa Szkoła Administracji Publicznej, Warszawa.

Dz. U. L 165, 3.07.2003, s. 29., *Council Decision of 3 June 2003 on the existence of an excessive deficit in France — application of Article 104(6) of the Treaty establishing the European Community*, 2003/487/EC.

Dz. U. L 174, 7.07.2005, s. 5., *Rozporządzenie Rady (WE) nr 1056/2005 z dnia 27 czerwca 2005 r. zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 1467/97 w sprawie przyspieszenia i wyjaśnienia procedury nadmiernego deficytu*.

Dz. U. L 183, 13.7.2007, s. 23., *Decyzja Rady z dnia 5 czerwca 2007 r. uchylająca decyzję 2003/89/WE w sprawie istnienia nadmiernego deficytu w Niemczech*, 2007/490/WE.

Dz. U. L 209, 2.08.1997, s. 1, *Rozporządzenie (WE) nr 1466/97 w sprawie wzmocnienia nadzoru pozycji budżetowych oraz nadzoru i koordynacji polityk gospodarczych*.

Dz. U. L 209, 2.08.1997, s. 6., *Rozporządzenie (WE) nr 1467/1997 w sprawie przyspieszenia i wyjaśnienia procedury nadmiernego deficytu*.

Dz. U. L 276 z 20.10.2010, s. 1., *Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 911/2010 z dnia 22 września 2010 r. w sprawie europejskiego programu monitorowania Ziemi (GMES) i początkowej fazy jego realizacji (lata 2011–2013)*.

Dz. U. L 317, 15.12.2000, s. 3., *Umowa o partnerstwie między członkami grupy państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku z jednej strony a Wspólnotą Europejską i jej Państwami Członkowskimi z drugiej strony*, podpisana w Kotonu 23 czerwca 2000 r.

Dz. U. L 34, 11.2.2003, s. 16., *Council Decision of 21 January 2003 on the existence of an excessive deficit in Germany — Application of Article 104(6) of the Treaty establishing the European Community* (2003/89/EC).

Dz. U. L 406 z 30.12.2006, s. 1., *Rozporządzenie (WE) nr 1927/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 grudnia 2006 r. ustanawiające Europejski Fundusz Dostosowania do Globalizacji*.

Dz. U. L 68, 8.03.2007, s. 3, *Decyzja Rady z dnia 30 stycznia 2007 r. uchylająca decyzję 2003/487/WE w sprawie istnienia nadmiernego deficytu we Francji*, 2007/154/WE.

Dz. U. L 90, 30.3.2007, s. 58., *Decyzja Rady z dnia 27 marca 2007 r. powołująca Europejskie Wspólne Przedsięwzięcie na rzecz Realizacji Projektu ITER i Rozwoju Energii Termojądrowej oraz przyznająca mu określone korzyści*, 2007/198/Euratom.

Dz. Urz. C 139, 14.06.2006, s. 1., *Decyzja o ujęciu środków funduszu w budżecie ogólnym UE: pkt. 28: Porozumienie międzyinstytucjonalne pomiędzy Parlamentem Europejskim, Radą i Komisją w sprawie dyscypliny budżetowej i należytego zarządzania finansami*.

Dz. Urz. C, 2.08.1997, s. 1., *Resolution of the European Council on the stability and Growth Pact*, Amsterdam 17.06.1997.

Dz. Urz. L 174, 7.07.2005, s. 1., *Rozporządzenie Rady (WE) Nr 1055/2005 z dnia 27 czerwca 2005 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1466/97 w sprawie wzmocnienia nadzoru pozycji budżetowych oraz nadzoru i koordynacji polityk gospodarczych*.

Dz. Urz. L 209, 2.08.1997, s. 1., *Rozporządzenie nr 1466/1997 z 7 lipca 1997 r. w sprawie wzmocnienia nadzoru pozycji budżetowej oraz nadzoru i koordynacji polityk gospodarczych*.

Dz. Urz. L 209, 2.08.1997, s. 6., *Rozporządzenie nr 1467/1997 w sprawie przyspieszenia i wyjaśnienia procedury nadmiernego deficytu*.

Eu2011.hu, (2011a), <http://www.eu2011.hu/hir/council-agreement-economic-governance-package>, dostęp: 2.08.2013.

Eu2011.hu (2011b), <http://www.eu2011.hu/news/package-six-legislative-proposals-council-supports-presidency>, dostęp: 2.08.2013.

- Eu2011.hu, (2011c), <http://www.eu2011.hu/news/package-six-proposals-council-offers-compromise-parliament>, dostęp: 2.08.2011.
- Eu2011.hu, (2011d), <http://www.eu2011.hu/news/six-pack-presidency-hopes-first-reading-agreement>, dostęp: 2.08.2013.
- EUBusiness, (2011), *Britain finds more friends against EU spending*, 12.09.2011, <http://www.eubusiness.com/news-eu/budget-politics.c4h> dostęp: 30.07.2013,
- EUCO 2/11 REV 1, *Konkluzje Rady Europejskiej*, 4.02.2011, Bruksela, 8.03.2011.
- EUCO 13/10, *Konkluzje Rady Europejskiej*, Bruksela, 17.06.2010.
- EUCO 139/1/11, *Konkluzje Rady Europejskiej*, 9.12.2011, Bruksela, 25.01.2012.
- EurActive, (2011a), *List unijnych „biedaków” w obronie polityki spójności*, 17.05.2011, <http://www.euractiv.pl/gospodarka/artukul/list-unijnych-biedakow-w-obronie-polityki-spojności-002638> dostęp: 30.07.2013.
- EurActive, (2011b), *Rozmowa z Jackiem Saryusz-Wolskim europosem PO/EPL*, 14.07.2011, <http://www.euractiv.pl/prezydencja/wywiad/jacek-saryusz-wolski-tzw-szeciopak-trudnym-zadaniem-prezydencji-002812> dostęp 3.08.2013.
- Euroinside, (2011), *Less EU and more euro area after a German model with British ornament and a French facon*, 3.01.2011, <http://www.euinside.eu/en/analyses/less-eu-and-more-eurozone-after-the-german-model-with-british-ornament> dostęp: 30.07.2013,
- Europa.eu, (2010), *Strengthening Economic Governance In the EU. Report of the Task Force to the European Council*, Brussels, 21.12.2010, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/117236.pdf dostęp: 2.08.2013.
- Europa.eu, (2011a), *Presidency Statement, Communication on the agreement on economic governance package for the EU*, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ecofin/124640.pdf dostęp: 3.08.2011.
- Europa.eu, (2011b), *Background. Economic and Financial Affairs Council*, 4.10.2011 in Luxembourg, Brussels, 20.09.2011, http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/ecofin/124828.pdf dostęp: 3.08.2013.
- Gazeta.pl, (2011), *Minister Rostowski z sześciami na Ecofin*, 16.09.2011, http://pieniadze.gazeta.pl/Gospodarka/1,122003,10297206,Minister_Rostowski_z_szesciopakiem_na_Ecofin.html dostęp: 3.08.2013.
- Gov.uk, (2010), *Letter to President of European Commission*, 18.12.2010, <https://www.gov.uk/government/news/letter-to-president-of-european-commission> dostęp: 30.07.2010.
- Gov.uk, (2011), *EU Budget: „We need to spend better not to spend more”*, 12.09.2011, <https://www.gov.uk/government/news/eu-budget-we-need-to-spend-better-not-to-spend-more> dostęp: 30.07.2013,
- KOM(2004) 581, *Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego – Wzmocnienie zarządzania gospodarczego i wyjaśnienie wykonania Paktu na rzecz Stabilności i Wzrostu*, Bruksela, 3.09.2004.
- KOM(2010) 250, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej, Rady, Europejskiego Banku Centralnego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów – Zacieśnienie koordynacji polityki gospodarczej*, Bruksela, 12.05.2010.
- KOM(2010) 367, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej, Rady, Europejskiego Banku Centralnego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów – Wzmocnienie koordynacji polityki gospodarczej w interesie stabilności, wzrostu gospodarczego i zatrudnienia – Narzędzia na rzecz silniejszego zarządzania gospodarczego w UE*, Bruksela, 30.06.2010.

KOM(2011) 398, *Projekt rozporządzenia Rady określającego wieloletnie ramy finansowe na lata 2014–2020*, Bruksela, 29.06.2011.

KOM(2011) 500, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Budżet z perspektywy „Euro 2020”, Część I, Część II*, Bruksela, 29.06.2011.

Mendez, C., Bachter J., Wislade F., (2011), *A Budget and Cohesion Policy for Europe 2020: Let the Negotiations Begin*, EoRPA Paper 11/4, University of Strathclyde, European Policy Research Paper, No 81, November 2011.

MSZ, (2011), *Program polskiej prezydencji w Radzie Unii Europejskiej, 1 lipca 2011 r. – 31 grudnia 2011 r.*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Warszawa.

MSZ, (2012), *Stanowisko Rzeczypospolitej Polskiej ws. Pakietu Wieloletnich ram finansowych na lata 2014–2020*, przyjęte przez Komitet do Spraw Europejskich w dniu 2 stycznia 2012 r., Ministerstwo Spraw Zagranicznych, <http://www.ms.gov.pl/resource/620888e6-006a-4fc8-b077-b36c1b0af7a7:JCR> dostęp: 31.07.2013.

P7_TC1-CNS(2010)0276, *Stanowisko Parlamentu Europejskiego przyjęte w dniu 28 września 2011 r. w celu przyjęcia rozporządzenia Rady (UE) zmieniającego rozporządzenie Rady (WE) nr 1467/97 w sprawie przyspieszenia i wyjaśnienia procedury nadmiernego deficytu*.

PAP, (2011a), *W Sopocie początek rozmów o budżecie UE na lata 2014–2020*, 28.07.2011, http://wiadomosci.gazeta.pl/wiadomosci/1,114873,10025902,W_Sopocie_poczatek_rozmow_o_budziecie_UE_na_lata_2014_2020.html dostęp: 30.07.2013.

PAP, (2011b), *List 13 państw w obronie polityki spójności*, 14.05.2011, <http://www.money.pl/gospodarka/unia-europejska/wiadomosci/artkul/list;13;panstw;w;obronie;polityki;spojnosci,33,-1,829473.html> dostęp 30.07.2013.

PAP, (2011c), *Płatnicy netto przeciwko strukturze budżetu UE*, 12.09.2011, <http://wiadomosci.onet.pl/swiat/platnicy-netto-przeciwko-strukturze-budzetu-ue/xc55g> dostęp: 30.07.2013.

Reuters, (2010a), *Britain, France, Germany and other European Union countries will publish a letter on Saturday that calls for a freezing of the EU budget at least until 2020*, British

Prime Minister David Cameron said on Friday, 17.12.2010, <http://www.reuters.com/article/2010/12/17/us-eu-budget-idUSTRE6BG34Z20101217> dostęp: 30.07.2013.

Reuters, (2010b), *France, Germany, UK, others urge EU budget freeze*, 18.12.2010, <http://www.reuters.com/article/2010/12/18/france-eu-budget-idUSLDE6BH02620101218>, dostęp: 30.07.2013.

SEC(2011) 867, *Commission Staff Working Paper, The addend value of the EU budget, Accompanying the document Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, A budget for Europe 2020*, Brussels, 29.06.2011.

SEC(2011) 868, *Commission Staff Working Paper, A Budget for Europe 2020: the current system of funding, the challenges ahead, the result of stakeholders consultation and different options on the main horizontal and sectoral issues. Accompanying the document Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, A budget for Europe 2020*, Brussels, 29.06.2011.

The Guardian, (2010), *David Cameron in EU budget freeze pact with France and Germany*, 17 December 2010, <http://www.theguardian.com/politics/2010/dec/17/david-cameron-eu-budget-freeze> dostęp: 30.07.2013,

Węc, J.J., (2012), *Bilans polskiej prezydencji w Radzie Unii Europejskiej*, Przegląd Zachodni, nr 2/2012.

6.2. Rola Polski w kształtowaniu wschodniego wymiaru współpracy gospodarczej Unii Europejskiej w ramach Partnerstwa Wschodniego

Krzysztof Falkowski

Od momentu przystąpienia do Unii Europejskiej z dniem 1 maja 2004 roku Polska bardzo aktywnie lobbowała na rzecz wzmocnienia w ramach istniejącej Europejskiej Polityki Sąsiedztwa jej wymiaru wschodniego. Przez wschodni wymiar współpracy gospodarczej Unii Europejskiej w niniejszym opracowaniu rozumieć się będzie relacje gospodarcze UE z tzw. krajami partnerskimi, do których zostało skierowane Partnerstwo Wschodnie. Do tej grupy należą: Białoruś, Ukraina, Mołdawia, Armenia, Azerbejdżan oraz Gruzja. Nie sposób jednak mówiąc o wschodnim wymiarze współpracy gospodarczej UE nie odnieść się też do Rosji, która co prawda nie chciała i nie chce nadal uczestniczyć w Partnerstwie Wschodnim, niemniej jednak bez wątpienia jest najważniejszym partnerem Unii Europejskiej na Wschodzie.

Celem niniejszego podrozdziału jest przybliżenie roli Polski w kształtowaniu wschodniego wymiaru współpracy gospodarczej Unii Europejskiej w ramach zainicjowanej przez Polskę, wspólnie ze Szwecją, inicjatywy Partnerstwa Wschodniego, a także próba oceny tej inicjatywy z punktu widzenia płaszczyzny współpracy gospodarczej. Można postawić tezę, iż Polska od samego początku swojego członkostwa w UE, a nawet jeszcze wcześniej, na forum wspólnotowym dążyła do znalezienia płaszczyzny współpracy (w tym także gospodarczej) z krajami za wschodnią granicą, co uczyniono nawet jednym z priorytetów polskiej polityki zagranicznej.

Ogólna charakterystyka współpracy gospodarczej Unii Europejskiej z jej wschodnimi sąsiadami⁶

Podstawą formalno-prawną dotychczasowej współpracy Unii Europejskiej z jej wschodnimi sąsiadami (Rosją oraz krajami Partnerstwa Wschodniego) są tzw. Umowy o partnerstwie i współpracy (*Partnership and Co-operation Agreements – PCA*), jakie UE podpisała z większością krajów Wspólnoty Niepodległych Państw.

Głównym celem umów PCA jest z założenia wzmocnienie demokracji i rozwoju gospodarczego w krajach należących do Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP) poprzez zacieśnienie ich współpracy z państwami członkowskimi UE. W szczególności współpraca ta ma:

⁶ Na podstawie: K. Falkowski, *Dyferencjacja współpracy krajów WNP z Unią Europejską*, w: „Unia Europejska.pl”, nr 2 (219), marzec/kwiecień 2013, s. 28–34.

- zintensyfikować dialog polityczny,
- wzmocnić swobody obywatelskie i zasady demokracji w krajach WNP,
- pomóc w transformacji systemowej krajów WNP w kierunku gospodarki rynkowej,
- wspierać rozwój wzajemnego handlu oraz inwestycji⁷.

Pierwszym krajem z całego obszaru WNP, który podpisał umowę o partnerstwie i współpracy z Unią Europejską była Ukraina, jednak jako pierwsza weszła w życie umowa między Rosją a UE (por. tabela 2).

Tabela 2

Umowy o partnerstwie i współpracy (PCA) podpisane między Unią Europejską a krajami Partnerstwa Wschodniego i Rosją

Państwo	Data podpisania	Data wejścia umowy w życie
Armenia	22.04.1996	01.07.1999
Azerbejdżan	22.04.1996	01.07.1999
Białoruś	06.03.1995	nieratyfikowana przez UE, zawieszona we wrześniu 1997 r.
Gruzja	22.04.1996	01.07.1999
Moldawia	28.11.1994	01.07.1998
Rosja	24.06.1994	01.12.1997
Ukraina	14.06.1994	01.03.1998

Źródło: Zięba (2007, s. 158); *Partnership and Cooperation Agreements (PCAs): Russia, Eastern Europe, the Southern Caucasus and Central Asia*, http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/eastern_europe_and_central_asia/r17002_en.htm [22.02.2013].

Odnosząc się do podstaw formalno-prawnych współpracy przedmiotowych krajów z Unią Europejską, warto zauważyć, iż podpisana z Białorusią umowa o partnerstwie i współpracy nie weszła do tej pory w życie (została zawieszona we wrześniu 1997 roku). Było to związane z brakiem jej ratyfikacji przez UE w reakcji na autorytarne rządy prezydenta Aleksandra Łukaszenki, chociaż Białoruś ze swojej strony tę umowę ratyfikowała.

W kontekście umów o partnerstwie i współpracy warto także zwrócić uwagę na przyszłość nowej umowy PCA z Rosją – partnerem strategicznym Unii Europejskiej. Dotychczasowa umowa miała obowiązywać przez 10 lat i powinna formalnie wygasnąć w 2007 roku (ze względu na sprzeciw UE wobec rosyjskiej operacji militarnej w Czeczenii w latach 1994–1996 weszła w życie dopiero w 1997 r.). Brak porozumienia co do nowej dwustronnej umowy o znaczeniu strategicznym dla obydwu partnerów sprawia,

⁷ *Partnership and Cooperation Agreements (PCAs): Russia, Eastern Europe, the Southern Caucasus and Central Asia*: http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/eastern_europe_and_central_asia/r17002_en.htm [22.02.2013].

że wykorzystując istniejące postanowienia o możliwości jej corocznego przedłużania na okres jednego roku za obopólną zgodą, obowiązuje ona do dnia dzisiejszego⁸.

Mówiąc o wschodnim wymiarze współpracy gospodarczej Unii Europejskiej z krajami Partnerstwa Wschodniego oraz Rosją należy także podkreślić, iż panuje w tym zakresie bardzo wyraźna asymetria. Zdecydowanie bowiem Unia Europejska jest dla wszystkich tych państw, włącznie z Rosją, ważniejszym partnerem w zakresie wymiany handlowej oraz współpracy inwestycyjnej niż odwrotnie.

Poniżej w sposób syntetyczny dokonano ogólnego omówienia wschodniego wymiaru współpracy gospodarczej Unii Europejskiej, tj. wymiany handlowej oraz współpracy inwestycyjnej z państwami Partnerstwa Wschodniego oraz z Rosją. Analiza ta obejmuje lata 2008–2012, tj. od momentu zgłoszenia przez Polskę i Szwecję na forum UE koncepcji nowej platformy współpracy z jej wschodnimi sąsiadami w ramach tzw. Partnerstwa Wschodniego do 2012 roku, dla którego dostępne są ostatnie dane statystyczne. Tym samym analiza owa obejmuje UE27, tj. bez Chorwacji, która formalnie przystąpiła do Unii Europejskiej z dniem 1 lipca 2013 roku.

Na początku należy wyraźnie zaznaczyć, iż zdecydowanie, i to pod każdym względem, najważniejszym partnerem UE na Wschodzie jest Federacja Rosyjska. Znajduje to swoje odzwierciedlenie w wielkości obrotów handlowych, zarówno w unijnym imporcie, jak i eksporcie. W 2012 roku wartość unijnego importu z Rosji wyniosła 213,1 mld euro, zaś eksportu 123,3 mld euro. Drugim pod względem wartości obrotów handlowych partnerem UE27 z grona przedmiotowych państw jest Ukraina. Dla porównania jednak do wielkości unijnych obrotów handlowych z Rosją, warto jest zaznaczyć, iż w 2012 roku wartość unijnego importu z Ukrainy wyniosła 14,6 mld euro, zaś eksportu 23,8 mld euro. Trzecim partnerem UE27 jest tradycyjnie od kilku już lat w imporcie – Azerbejdżan, zaś w eksporcie – Białoruś. Z kolei wielkość obrotów handlowych takich krajów, jak Armenia, Gruzja, czy Mołdawia jest wręcz marginalna, co wynika m.in. z wielkości tych krajów.

Na podkreślenie zasługuje także fakt, iż począwszy od 2009 roku (roku kryzysu gospodarczego na kontynencie europejskim jako pokłosia globalnego kryzysu, który swój początek miał w 2008 roku) wartość wzajemnych obrotów handlowych między UE a wszystkimi krajami Partnerstwa Wschodniego oraz Rosją z roku na rok wzrastała.

⁸ O porozumienie w tej sprawie jest coraz trudniej, ponieważ Rosja dąży m.in. do wyeliminowania w nowej umowie formuły warunkowości, oznaczającej tyle udziału w unijnym rynku, ile postępu w dostosowaniu się do zachodnioeuropejskich norm oraz standardów politycznych i gospodarczych, a także zasady równorzędności (na rynku unijnym firmy spoza niej podlegają unijnym zasadom) lub chociaż ich osłabienia, na co nie ma zgody ze strony Unii Europejskiej. Rosja najchętniej umieściłaby wszelkie kwestie polityczne i gospodarcze w osobnych umowach sektorowych, ograniczając zasadnicze porozumienie do zwięzłej deklaracji, dotyczącej strategicznych celów współpracy z Unią Europejską. Por: B. Cichoński, *Perspektywy stosunków Unia Europejska–Rosja po szczycie w Chanty-Mansyjsku*, PISM, Biuletyn nr 28(496), Warszawa 2008, s. 1. Szerzej na ten temat także: M. Kaczmarek, *Rosja – Unia Europejska: problemy współpracy a nowe porozumienie*, „Wspólnoty Europejskie” 2011, nr 5.

Tabela 3**Wartość importu UE27 z krajów Partnerstwa Wschodniego i Rosji w latach 2008–2012 (mld euro)**

	2008	2009	2010	2011	2012
Armenia	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3
Azerbejdżan	10,7	7,4	9,7	14,9	13,9
Białoruś	4,7	2,6	2,6	4,3	4,5
Gruzja	0,7	0,5	0,6	0,6	0,6
Mołdawia	0,7	0,5	0,6	0,8	0,9
Rosja	178,3	118,1	160,7	199,9	213,1
Ukraina	14,6	7,9	11,5	15,1	14,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Tabela 4**Wartość eksportu UE27 do krajów Partnerstwa Wschodniego i Rosji w latach 2008–2012 (mld euro)**

	2008	2009	2010	2011	2012
Armenia	0,7	0,5	0,6	0,6	0,7
Azerbejdżan	2,1	1,6	2,3	2,9	2,9
Białoruś	6,4	5,0	6,6	7,2	7,8
Gruzja	1,3	0,9	1,2	1,6	2,1
Mołdawia	1,7	1,3	1,6	1,9	2,0
Rosja	104,8	65,6	86,1	108,4	123,3
Ukraina	25,1	14,0	17,4	21,3	23,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Jak wskazano powyżej, UE27 jest ważniejszym partnerem handlowym dla krajów Partnerstwa Wschodniego i Rosji niż odwrotnie. Świadczą o tym najdobitniej dane statystyczne odzwierciedlające wzajemny udział w handlu zagranicznym. O ile bowiem znaczenie krajów Partnerstwa Wschodniego w handlu zagranicznym Unii Europejskiej, poza Rosją (w eksporcie oraz imporcie), a także Ukrainą (w eksporcie), jest marginalne (por. tabela 5), o tyle w drugą stronę, znaczenie UE w handlu zagranicznym tych państw jest bardzo duże, aczkolwiek w grupie tych państw mocno zróżnicowane (por. tabela 6).

Tabela 5

Znaczenie krajów Partnerstwa Wschodniego oraz Rosji w handlu zagranicznym UE27 w latach 2008–2012 (udział %)

	2008	2009	2010	2011	2012
	Udział danego kraju w imporcie UE27 ogółem				
Armenia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Azerbejdżan	0,7	0,6	0,6	0,9	0,8
Białoruś	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3
Gruzja	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mołdawia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Rosja	11,3	9,6	10,5	11,6	11,9
Ukraina	0,9	0,6	0,8	0,9	0,8
	Udział danego kraju w eksporcie UE27 ogółem				
Armenia	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Azerbejdżan	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2
Białoruś	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Gruzja	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Mołdawia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Rosja	7,9	6,0	6,3	6,9	7,3
Ukraina	1,9	1,3	1,3	1,4	1,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Największe znaczenie UE27 jako rynku zbytu towarów i usług odgrywa w przypadku Azerbejdżanu (w 2012 roku udział UE27 w eksporcie ogółem tego kraju stanowił aż 53,8%) oraz Mołdawii (analogiczny udział wynosił 51,9%). Najmniejsze z kolei znaczenie w tym zakresie miała UE27 w eksporcie Gruzji (23,5%) oraz Ukrainy (21,8%).

Z kolei największy udział UE jako dostawcy towarów i usług do grupy krajów Partnerstwa Wschodniego i Rosji występuje zdecydowanie w przypadku Mołdawii (w 2012 roku wynosił on aż 53,4%), Ukrainy (w 2012 roku – 39,9%) oraz Rosji (udział ten w 2011 roku wynosił 35,5%). Z kolei najmniejsze znaczenie w tym zakresie ma UE27 dla Białorusi (w 2012 roku bowiem udział UE w białoruskim imporcie ogółem stanowił 20%).

Tabela 6

Znaczenie krajów UE27 w handlu zagranicznym krajów Partnerstwa Wschodniego oraz Rosji w latach 2008–2012 (udział %)

	2008	2009	2010	2011	2012
	Udział UE27 w imporcie ogółem danego kraju				
Armenia	28,9	25,9	25,6	26,2	24,5
Azerbejdżan	27,4	26,1	24,6	31,4	28,5
Białoruś	21,9	22,9	21,6	18,9	20,0
Gruzja	26,3	28,6	26,7	27,8	27,4
Mołdawii	42,8	43,4	44,2	55,5	53,4
Rosja	43,9	45,5	43,1	35,5	–
Ukraina	33,0	33,4	30,7	30,8	39,9
	Udział UE27 w eksporcie ogółem danego kraju				
Armenia	52,1	42,9	44,0	41,6	35,4
Azerbejdżan	55,8	44,3	46,7	58,0	53,8
Białoruś	42,9	42,7	29,3	37,3	37,8
Gruzja	22,1	20,0	17,5	18,8	23,5
Mołdawii	51,0	54,4	46,5	50,6	51,9
Rosja	57,3	46,1	49,4	45,7	–
Ukraina	23,9	20,5	22,1	23,4	21,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Odzwiedcieniem powyższych danych i jednocześnie dowodem wskazanej, silnej asymetrii znaczenia w zakresie wzajemnej wymiany handlowej jest także zajmowana pozycja w strukturze geograficznej handlu zagranicznego. W 2012 roku w handlu zagranicznym każdego z przedmiotowych krajów UE27 była absolutnym liderem, zarówno w eksporcie oraz imporcie danego kraju (z jedynym wyjątkiem w zakresie importu Białorusi, gdzie UE27 uplasowała się w 2012 roku na 2. miejscu, tuż za Rosją). Z kolei, w drugą stronę, znaczenie poszczególnych krajów Partnerstwa Wschodniego i Rosji w handlu zagranicznym ogółem UE27 było mocno zróżnicowane, niemniej jednak to Rosja z grona przedmiotowych krajów jest zdecydowanie najważniejszym partnerem handlowym dla Unii Europejskiej (4. miejsce w unijnym eksporcie ogółem oraz 2. miejsce w unijnym imporcie ogółem w 2012 roku). Warto jest w tym miejscu także zaznaczyć, iż w 2012 roku aż 76,3% unijnego importu z Rosji stanowiły paliwa mineralne, smary oraz materiały pochodne (notabene na import tych towarów z Rosji przypadało aż 29,9% ogólnego importu UE27).

Tabela 7

Wzajemna pozycja w handlu zagranicznym UE27 oraz krajów Partnerstwa Wschodniego i Rosji w 2012 roku

	Pozycja danego kraju w handlu zagranicznym UE27		Pozycja UE27 w handlu zagranicznym danego kraju	
	w eksporcie	w imporcie	w eksporcie	w imporcie
Armenia	101	106	1	1
Azerbejdżan	58	27	1	1
Białoruś	35	49	1	2
Gruzja	64	86	1	1
Moldawia	65	77	1	1
Rosja	4	2	1	1
Ukraina	19	25	1	1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Charakteryzując wschodni wymiar współpracy gospodarczej Unii Europejskiej w zakresie wymiany handlowej należy także odnieść się do struktury towarowej tej wymiany.

Ogólnie należy podkreślić, iż struktura towarowa handlu z UE jest dla przedmiotowej grupy krajów objętych Partnerstwem Wschodnim i Rosji niekorzystna. Kraje te eksportują na rynek unijny przede wszystkim towary o niskim stopniu przetworzenia, z grupy 3 klasyfikacji SITC (paliwa mineralne, smary i materiały pochodne) oraz 6 (towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca), a importują z UE towary przetworzone, o wysokiej wartości dodanej, z grupy 7 (maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy).

Tabela 8

Struktura towarowa importu UE27 z krajów WNP w 2011 roku (wg grup SITC, w %)

Grupa SITC ^a	Armenia	Azerbejdżan	Białoruś	Moldawia	Rosja	Ukraina
0	0,7	0,2	1,9	15,2	0,5	8,6
1	1,0	0,0	0,4	2,5	0,0	0,1
2	18,9	0,0	7,1	11,9	2,1	19,9
3	0,0	99,5	50,3	3,0	76,0	12,3
4	0,0	0,0	0,1	6,1	0,1	3,3
5	0,3	0,1	10,8	0,8	2,9	5,8
6	66,8	0,0	20,1	12,6	7,5	33,5
7	3,0	0,2	4,8	10,3	0,8	8,9
8	8,8	0,0	3,6	37,1	0,2	4,0
9	0,5	0,0	0,6	0,2	1,9	0,2

^a Grupa: 0 – Żywność i zwierzęta; 1 – Napoje i tytoń; 2 – Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw; 3 – Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne; 4 – Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne; 5 – Chemikalia i produkty pokrewne; 6 – Towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca; 7 – Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy; 8 – Różne wyroby przemysłowe; 9 – Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Tabela 9

Struktura towarowa eksportu UE27 do krajów WNP w 2011 roku (wg grup SITC, w %)

Grupa SITC	Armenia	Azerbejdżan	Białoruś	Mołdawia	Rosja	Ukraina
0	9,0	4,0	7,7	6,4	7,2	6,4
1	3,4	2,5	0,4	1,3	1,2	0,9
2	1,5	0,8	1,7	2,0	1,4	2,1
3	0,7	0,6	0,9	14,5	1,0	6,8
4	0,5	0,1	0,2	0,2	0,5	0,2
5	10,6	9,5	15,8	12,4	16,5	18,6
6	18,1	13,9	13,8	18,7	10,9	16,2
7	36,8	48,0	52,7	32,9	48,2	36,6
8	14,7	20,0	5,6	10,3	11,8	9,8
9	4,3	0,2	0,7	0,9	0,8	0,7

Objaśnienia: jak w tabeli 8.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Ważną dziedziną współpracy gospodarczej jest współpraca inwestycyjna. Podobnie jak w przypadku wymiany handlowej, również i w tym zakresie istnieje bardzo wyraźna dysproporcja na korzyść Unii Europejskiej. Z roku na rok (w latach 2008–2012) skumulowana wartość unijnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych ulokowanych na obszarze krajów objętych Partnerstwem Wschodnim oraz Rosji ogółem wzrastała i znacząco przewyższała wartość kapitału pochodzącego z tych krajów, zainwestowanego w państwach członkowskich UE27.

Tabela 10

Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w stosunkach między Białorusią, Rosją i Ukrainą na tle pozostałych krajów WNP a UE (stan na 31 grudnia 2011 r.)

Wyszczególnienie	Inwestycje bezpośrednie UE27 w krajach WNP		Inwestycje bezpośrednie krajów WNP w UE27	
	wartość (mln euro)	udział w BIZ UE27 ogółem (w %)	wartość (mln euro)	udział w BIZ ogółem na obszarze UE27 (w %)
Białoruś	1 790	0,02	71	0,00
Rosja	166 837	1,40	53 135	0,53
Ukraina	23 722	0,20	1 952	0,02
Pozostałe kraje WNP	19 088	0,16	3 353	0,03
Ogółem	211 437	1,61	58 511	0,55

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Dla kapitału unijnego, zwłaszcza niemieckiego, najbardziej atrakcyjnymi miejscami inwestycji kapitałowych są kraje Europy Wschodniej, przede wszystkim Rosja i Ukraina, a także Azerbejdżan, z uwagi na posiadane przez te kraje bogate zasoby surowców energetycznych. Z kolei zdecydowanie najbardziej aktywnym kapitałowo krajem z grona analizowanych na obszarze Unii Europejskiej jest Rosja, której inwestycje realizowane są przede wszystkim w szeroko rozumianym sektorze energetycznym, a zwłaszcza w infrastrukturze przesyłowej i w dystrybucji surowców energetycznych.

Geneza Partnerstwa Wschodniego. Rola Polski

W polskiej polityce zagranicznej po 1989 roku zawsze szczególne miejsce zajmowały państwa Europy Wschodniej. Wynikało to z kilku podstawowych przyczyn. Po pierwsze nigdy nie było Polsce obojętne to, co dzieje się za jej wschodnią granicą. Polska zdawała sobie bowiem sprawę, że tylko stabilne politycznie oraz ekonomicznie państwa Europy Wschodniej stanowiąc będą pewną stabilizację w regionie Europy Środkowej i Wschodniej. Ponadto, jako kraj który przeszedł skuteczną trudną drogę transformacji systemowej (zarówno systemu politycznego, jak i gospodarczego) Polska zdawała sobie sprawę, że bez pomocy z zewnątrz, z Zachodu, niezwykle ciężko będzie tym krajom kontynuować drogę reform. Co ciekawe, po raz pierwszy pojęcie „wymiaru wschodniego” pojawiło się publicznie już w 1998 roku w przemówieniu ówczesnego ministra spraw zagranicznych Bronisława Geremka podczas uroczystości rozpoczęcia negocjacji członkowskich przez Polskę.

Znaczenie państw Europy Wschodniej na forum Unii Europejskiej zwiększyło się wraz z jej rozszerzeniem o kraje z Europy Środkowej w 2004 roku. Wydłużeniu uległa bowiem wówczas bezpośrednia granica UE z jej obecnymi wschodnimi sąsiadami. Od tego też momentu, Polska jako pełnoprawne państwo członkowskie UE mogła realnie współdecydować o kształcie oraz formie współpracy ze wschodnimi sąsiadami Unii Europejskiej, co też czyniła podejmując określone wysiłki na rzecz intensyfikacji unijnej współpracy z państwami na wschód od Bugu.

Ówczesną platformą współpracy UE z państwami Europy Wschodniej była Europejska Polityka Sąsiedztwa (*European Neighbourhood Policy – ENP*), której głównym celem było zapobieganie nowym linom podziału między rozszerzoną UE a jej sąsiadami poprzez wspieranie ich dobrobytu, stabilności i bezpieczeństwa. Po raz pierwszy jej program został nakreślony w komunikacie Komisji Europejskiej z marca 2003 roku pt. Szersza Europa (*Wider Europe*), a następnie rozwinięty w dokumencie strategicznym pt. Europejska Polityka Sąsiedztwa, opublikowanym w maju 2004 roku (Zięba, s. 159).

Europejską Polityką Sąsiedztwa zostały objęte państwa bezpośrednio sąsiadujące z Unią Europejską, zarówno na lądzie, jak i przez morza, tj. Maroko, Algieria, Tunezja, Libia, Egipt, Izrael, Autonomia Palestyńska, Jordania, Liban, Syria, Białoruś, Ukraina, Mołdowa, Gruzja, Armenia oraz Azerbejdżan⁹. Jak wynika z powyższego, ENP nie obej-

⁹ COMMUNICATION FROM THE COMMISSION. *European Neighbourhood Policy. Strategy Paper*, 12.05.2004, http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/strategy/strategy_paper_en.pdf, dostęp 4.09.2013.

muje Rosji, która z racji faktu, iż łączy ją z UE specjalne partnerstwo strategiczne, nigdy nie była i nadal nie jest zainteresowana współpracą z UE w ramach tej inicjatywy.

Nie wchodząc w szczegóły współpracy w ramach ENP, nie jest to bowiem przedmiotem niniejszego opracowania, warto jednakże zaznaczyć, iż w ramach tej polityki UE nie dając oczywiście żadnej obietnicy przyszłego członkostwa zaproponowała państwom-adresatom ENP ściślejsze stosunki polityczne, jak również integrację gospodarczą. Niemniej jednak zakres współpracy miał zależeć od woli tych państw do zbliżenia z UE i przestrzegania określonych unijnych standardów.

Jak się jednak okazało Europejska Polityka Sąsiedztwa *de facto* wcale nie odpowiadała na potrzeby państw Europy Wschodniej, chociażby z tej prostej przyczyny, iż odnosiła się do bardzo dużej liczby państw (16), o różnym położeniu geograficznym, potencjale ekonomicznym, celach politycznych, w tym również o różnych potrzebach oraz aspiracjach w zakresie stopnia i zakresu współpracy z Unią Europejską. Uwzględniając powyższą specyfikę ENP, a także dążąc do wzmocnienia polityki wschodniej Unii Europejskiej, Polska już w 2003 roku zaproponowała koncepcję tzw. Wymiaru Wschodniego (*Eastern Dimension*) na wzór Wymiaru Północnego (*Northern Dimension*), który miał być ściśle ukierunkowany na wschodnich sąsiadów UE. Inicjatywa ta wówczas jednak nie spotkała się z wystarczającym zainteresowaniem państw członkowskich i powróciła na forum wspólnotowe dopiero w maju 2008 roku. Kiedy to Polska, wraz ze Szwecją zaproponowały pogłębienie relacji UE z jej wschodnimi sąsiadami w ramach nowej inicjatywy, nazwanej Partnerstwem Wschodnim (*Eastern Partnership*).

Tym razem inicjatywa ta spotkała się z większym zrozumieniem na forum UE, przede wszystkim z uwagi na jak się wydaje większą świadomość wyzwań i zagrożeń istniejących w Europie Wschodniej oraz na Kaukazie Południowym. Dodatkowo, swoistym katalizatorem prac nad polsko-szwedzkim projektem był konflikt rosyjsko-gruziński o Abchazję i Osetię Południową. Oficjalnie unijną inicjatywę Partnerstwa Wschodniego zainaugurowano na szczycie w Pradze w dniu 7 maja 2009 roku. Samo powstanie i uruchomienie Partnerstwa Wschodniego UE, pomimo szeregu krytycznych głosów odnośnie skuteczności tej inicjatywy, należy bez wątpienia uznać za bardzo duży sukces Polski i polskiej dyplomacji.

Cele Partnerstwa Wschodniego oraz stopień ich realizacji¹⁰

Istotą Partnerstwa Wschodniego jest stopniowe zacieśnianie współpracy między krajami partnerskimi (objętymi Partnerstwem Wschodnim) a Unią Europejską zarówno na płaszczyźnie politycznej, jak i gospodarczej.

W momencie inauguracji Partnerstwa Wschodniego określono jego podstawowe cele, część z nich odnosiła się do przedmiotowego w niniejszym opracowaniu zagadnienia, tj. do kwestii gospodarczych.

¹⁰ Ocena według stanu na koniec listopada 2013 roku.

Do wspomnianych powyżej celów Partnerstwa Wschodniego zaliczono¹¹:

- a) w zakresie współpracy dwustronnej UE z poszczególnymi krajami partnerskimi:
 - doprowadzenie do ustanowienia politycznego stowarzyszenia,
 - stworzenie pogłębionych i kompleksowych stref wolnego handlu,
 - stopniową liberalizację reżimu wizowego, prowadzącą do ustanowienia reżimu bezwizowego
- b) w zakresie współpracy wielostronnej:
 - stworzenie struktur współpracy wielostronnej z państwami partnerskimi w postaci czterech platform tematycznych (ds. demokracji, dobrego zarządzania i stabilności, ds. integracji gospodarczej i konwergencji z politykami UE, ds. bezpieczeństwa energetycznego, ds. kontaktów międzyludzkich).

W nawiązaniu do powyższego należy wyraźnie podkreślić, iż jednym z podstawowych celów Partnerstwa Wschodniego jest rozwój wzajemnej współpracy w oparciu o tzw. umowy stowarzyszeniowe (*Association Agreements*), które docelowo mają zastąpić obecnie obowiązujące (z wyjątkiem Białorusi) umowy o partnerstwie i współpracy (*Partnership and Cooperation Agreement*). Co prawda będą to umowy stricte polityczne, których podpisanie świadczyć będzie o gotowości do daleko idącej współpracy krajów partnerskich z UE, w tym także w zakresie przestrzegania unijnych standardów w dziedzinie demokracji, praworządności i przestrzegania praw człowieka, ale także będą one punktem wyjścia dla ściślejszej współpracy gospodarczej (w ramach stref wolnego handlu).

Kraje partnerskie objęte unijną inicjatywą Partnerstwa Wschodniego znajdują się na różnych etapach „dochodzenia” do wspomnianych umów stowarzyszeniowych. Najgorzej w tym zakresie wypada Białoruś, która w ogóle nie rozpoczęła jeszcze rozmów negocjacyjnych w tej sprawie (rozmowy takie prowadzi zaś Azerbejdżan). Z kolei Gruzja oraz Mołdawia parafowały stosowne umowy stowarzyszeniowe z UE podczas III szczytu Partnerstwa Wschodniego, który odbył się w Wilnie w dniach 28–29 listopada 2013 roku (mają one zostać podpisane w ciągu najbliższego roku). Pierwotnie umowę taką miała również parafować Armenia, jednak zmieniła zdanie w tym zakresie na kilka tygodni przed szczytem w Wilnie, podejmując jednocześnie decyzję o chęci przystąpienia do Unii Celnej tworzonej przez Rosję, Białoruś i Kazachstan. Ukraina zaś, która negocjacje umowy stowarzyszeniowej z Unią Europejską zakończyła już w grudniu 2011 roku, a która miała ją podpisać na listopadowym szczycie w Wilnie, nieoczekiwanie wycofała się z tej decyzji i tym samym nie doszło wbrew powszechnym oczekiwaniom do jej podpisania, co było bezpośrednią przyczyną eskalacji napiętej sytuacji społeczno-politycznej w tym kraju.

Do współpracy gospodarczej odnosi się z kolei drugi z podstawowych celów Partnerstwa Wschodniego, w ramach którego dąży się do stworzenia pogłębionych i kompleksowych stref wolnego handlu (*Deep and Comprehensive Free Trade Area – DCFTA*).

¹¹ *Partnerstwo Wschodnie*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych RP, http://www.eastern-partnership.pl/pw_pl/MSZ%20PW%20PL.pdf, dostęp 2.09.2013.

Dzięki funkcjonowaniu owych stref kraje partnerskie zyskują dostęp do unijnego rynku towarów i usług, co z założenia ma stymulować ich szybki i długotrwały rozwój gospodarczo-społeczny. Ponadto, co jest szczególnie ważne dla tych krajów, utworzenie DCFTA, zwiększając ich międzynarodową wiarygodność poprzez fakt uznania ich gospodarek za w pełni rynkowe i spełniające wszelkie wymogi ścisłej współpracy z UE, korzystnie, jak się zakłada, wpłynie na napływ unijnych inwestycji (ale nie tylko unijnych), a także większy dostęp do technologii. Jest to o tyle niezwykle istotne, iż wszystkie kraje Partnerstwa Wschodniego potrzebują przeprowadzenia gruntownych procesów modernizacji swoich gospodarek, a to bez wsparcia finansowego oraz technologicznego ze strony unijnej nie będzie jak się wydaje w ogóle możliwe. W tym kontekście bliższą współpracę na płaszczyźnie gospodarczej tych krajów w ramach pogłębionych i kompleksowych stref wolnego handlu postrzega się jako istotną szansę na znaczący ich skok rozwojowy i cywilizacyjny.

Jednak Unia Europejska nie oferuje od razu wszystkim krajom partnerskim możliwości stworzenia stref wolnego handlu. Proces integracji gospodarczej, której pierwszym etapem mają być owe strefy obwarowany jest szeregiem warunków. Pierwszy i najważniejszy warunek to funkcjonowanie w tych krajach gospodarek rynkowych, innym zaś, równie ważnym, jest ich członkostwo w Światowej Organizacji Handlu.

Na koniec listopada 2013 roku jedynie Ukraina, a także Gruzja, Mołdawia oraz Armenia zakończyły negocjacje w sprawie pogłębionych i kompleksowych stref wolnego handlu. Pozostałe kraje partnerskie (Azerbejdżan oraz Białoruś) nie rozpoczęły jeszcze negocjacji w sprawie utworzenia strefy wolnego handlu z Unią Europejską. Warto w tym miejscu podkreślić, iż warunkiem rozpoczęcia owych rozmów oprócz stosownej woli politycznej jest także wspomniane już powyżej członkostwo danego kraju w Światowej Organizacji Handlu (WTO). Póki co zaś ani Azerbejdżan ani Białoruś nie są członkami WTO.

Kolejnym, trzecim celem Partnerstwa Wschodniego w obszarze współpracy dwustronnej, również o istotnym potencjalnie znaczeniu dla szeroko rozumianej współpracy gospodarczej jest stopniowa liberalizacja reżimu wizowego (w tym zmniejszenia lub zniesienia opłat wizowych), prowadząca w konsekwencji do ustanowienia reżimu bezwizowego. Wydaje się, iż na szybkiej realizacji właśnie tego celu najbardziej zależy państwom-adresatom Partnerstwa Wschodniego. Niemniej jednak perspektywa wprowadzenia reżimów bezwizowych w ruchu osobowym między EU a krajami partnerskimi jest póki co dosyć odległa z uwagi na bezwzględną konieczność zapewnienia bezpieczeństwa granic, stworzenia zintegrowanych systemów zarządzania nimi, jak również skutecznego zwalczania nielegalnej migracji.

Odnosząc się do stopnia realizacji powyższego celu Partnerstwa Wschodniego należy zauważyć, iż najbardziej zaawansowane w procesie tzw. dwufazowego Planu Działania odnośnie liberalizacji wizowej są Ukraina i Mołdawia – wdrażające owe Plany Działań, tym samym UE rozpoczęła z tymi krajami oficjalny dialog w kwestii zniesienia wiz. W przypadku Gruzji, stosowna umowa o ułatwieniach wizowych oraz o readmisji weszła w życie z dniem 1 marca 2011 roku (analogiczne umowy obowiązują

w przypadku Ukrainy oraz Mołdawii od 2008 roku). Natomiast Armenia i Azerbejdżan na początku 2012 roku rozpoczęły negocjacje umów o ułatwieniach wizowych i readmisji. Armenia podpisała obie umowy (w grudniu 2012 roku umowę o ułatwieniach wizowych, a w kwietniu 2013 roku umowę o readmisji)¹². W dniu 29 listopada 2013 roku na szczycie Partnerstwa Wschodniego w Wilnie podpisano z kolei porozumienie o ułatwieniach wizowych między Unią Europejską oraz Azerbejdżanem.

Oprócz powyższych trzech głównych celów Partnerstwa Wschodniego w ramach współpracy na płaszczyźnie dwustronnej UE z poszczególnymi krajami partnerskimi ważne miejsce zajmuje bezpieczeństwo energetyczne oraz wspieranie rozwoju gospodarczego i społecznego. W przypadku współpracy energetycznej, kraje partnerskie dostają możliwość zintegrowania swoich rynków energetycznych z rynkiem unijnym, co z założenia ma służyć w przyszłości zmniejszeniu zależności tych krajów od importu surowców z Rosji. Realizacja jednakże tego celu nie jest i nie będzie łatwa z uwagi właśnie na strategiczne interesy Federacji Rosyjskiej w obszarze energetyki zarówno na Białorusi i Ukrainie, jak i w krajach Kaukazu Południowego.

Warto w tym miejscu zaznaczyć, iż Unia Europejska w ramach wsparcia reform oraz przygotowania krajów partnerskich do realizacji zakładanych celów stworzyła specjalny instrument wsparcia, a mianowicie tzw. Kompleksowe Programy Rozwoju Instytucjonalnego (*Comprehensive Institution Building Programmes – CIB*). Na realizację tego programu w okresie 2011–2013 zaplanowano następujące środki finansowe dla poszczególnych krajów partnerskich: 32,81 mln € dla Armenii, 19,20 mln € dla Azerbejdżanu, 30,86 mln € dla Gruzji, 41,16 mln € dla Mołdawii oraz 43,37 mln € dla Ukrainy. Z kolei w przypadku Białorusi, dla której przewidziano osobny instrument wsparcia, tzw. *Joint Interim Plan*, alokowano na lata 2011–13 kwotę 5,88 mln €. Całkowity budżet CIB na lata 2011–2013 opiewa na kwotę około 175 mln¹³.

Z kolei, jeśli chodzi o współpracę wielostronną w ramach Partnerstwa Wschodniego, to należy podkreślić, iż w tym zakresie również istotne miejsce zajmuje szeroko rozumiana współpraca gospodarcza, przede wszystkim w ramach tzw. II platformy tematycznej – integracja gospodarcza i konwergencja z politykami UE. Do głównych długofalowych priorytetów w tym zakresie zaliczono (MSZ, 2012, s. 24):

- zbliżanie prawodawstwa (w tym m.in. w zakresie handlu),
- współpracę finansową i makroekonomiczną,
- pobudzanie rozwoju społeczno-ekonomicznego,
- ochronę środowiska.

Dwa razy do roku organizowane są spotkania w ramach tej, jak i pozostałych platform, których celem jest planowanie, uzgadnianie oraz koordynowanie przedsięwzięć wspierających rozwój współpracy wielostronnej w ramach danej platformy.

¹² http://www.ms.gov.pl/pl/p/msz_pl/polityka_zagraniczna/europa/partnerstwo_wschodnie/wymiar_dwustronny/, dostęp 6.09.2013.

¹³ <http://eastbook.eu/faq-o-partnerstwie-wschodnim/>, dostęp 7.09.2013.

Ponadto, w ramach działań wielostronnych, wdrażane są tzw. inicjatywy flagowe, a mianowicie:

- Program Zintegrowanego Zarządzania Granicami,
- Inicjatywa wsparcia małej i średniej przedsiębiorczości,
- Inicjatywa dot. ochrony cywilnej i zapobiegania katastrofom,
- Inicjatywa dot. programu wymiany informacji w zakresie ochrony środowiska,
- Inicjatywa dot. regionalnych rynków energetycznych i efektywności energetycznej¹⁴.

W ramach inicjatywy flagowej odnoszącej się do wspierania sektora małej i średniej przedsiębiorczości (SME Facility) uruchomiony został specjalny projekt East-Invest, którego podstawowym celem jest poprawa klimatu inwestycyjnego w krajach partnerskich oraz stworzenie sieci kontaktów biznesowych między UE a krajami objętymi Partnerstwem Wschodnim. Dodatkowo, stworzono przy wsparciu Europejskiego Banku Inwestycyjnego oraz Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju specjalny instrument finansowy dla wsparcia realizacji powyższego programu.

Generalnie, na realizację wszystkich celów przewidzianych w Inicjatywie Partnerstwa Wschodniego na lata 2010–2013 Unia Europejska przeznaczyła 1,9 mld euro w ramach Europejskiego Instrumentu Sąsiedztwa i Partnerstwa (ENPI). W 2011 roku kwota ta została dodatkowo zwiększona o dodatkowe 130 mln euro¹⁵.

Przewodnictwo Polski w Radzie Unii Europejskiej a Partnerstwo Wschodnie w kontekście wschodniego wymiaru współpracy gospodarczej

Jednym z głównych celów polskiej prezydencji w Radzie Unii Europejskiej (druga połowa 2011 roku) było nadanie „nowego impulsu” Partnerstwu Wschodniemu¹⁶. Ponadto, Polska zakładała także zintensyfikowanie postępów w negocjacjach umów stowarzyszeniowych (kluczową sprawą w tym kontekście była kwestia podpisania stosownej umowy z Ukrainą, na czym Polsce bardzo zależało w trakcie trwania prezydencji) oraz porozumień o kompleksowych i pogłębionych strefach wolnego handlu. Priorytetem w zakresie Partnerstwa Wschodniego było także przyspieszenie procesu liberalizacji wizowej, a także możliwe jak najszersze włączanie krajów partnerskich do wspólnej polityki sektorowej, zwłaszcza w obszarze edukacji, nauki, kultury, gospodarki,

¹⁴ http://www.msz.gov.pl/pl/p/msz_pl/polityka_zagraniczna/europa/partnerstwo_wschodnie/wymiar_wielostronny/, dostęp 6.09.2013.

¹⁵ http://www.msz.gov.pl/pl/p/msz_pl/polityka_zagraniczna/europa/partnerstwo_wschodnie/finansowanie/, dostęp 6.09.2013.

¹⁶ Szerzej na temat priorytetów polskiej prezydencji w Radzie Unii Europejskiej patrz: *Program 6-miesięczny polskiej prezydencji w Radzie Unii Europejskiej w II połowie 2011 r.*, <http://prezycencjaue.gov.pl/obszary-przygotowa/programowanie>, dostęp 23.05.2011. Tematyka ta jest również przedmiotem poprzedniego rozdziału – patrz: A. Ambroziak, *Najważniejsze efekty polskiej prezydencji w Radzie Unii Europejskiej w sferze gospodarczej*.

infrastruktury, rolnictwa oraz służb celnych i statystycznych (Fundakowska, 2011, s. 11). Dodatkowo, ważnym zagadnieniem był również proces akcesji Rosji do Światowej Organizacji Handlu (WTO). Polska prezydencja liczyła, że w 2011 r. w imieniu Unii Europejskiej powita Rosję w gronie państw członkowskich WTO (nie udało się jednak tego zrealizować, gdyż Rosja dołączyła do WTO dopiero pod koniec 2012 roku).

Niestety, polska prezydencja w Radzie Unii Europejskiej przypadła na trudne czasy. Dramatyczna sytuacja w Grecji, kryzys gospodarczy w pozostałych państwach południa Europy, a w konsekwencji niestabilna pozycja euro na rynkach międzynarodowych spowodowały, iż możliwości polskiej prezydencji w zakresie silnego i konstruktywnego wpływania nie tylko na bieżącą sytuację gospodarczą w strefie euro, ale także intensyfikację współpracy w ramach Partnerstwa Wschodniego były bardzo mocno ograniczone. Unia Europejska w pierwszej kolejności zajmowała się bowiem wówczas nie współpracą ze wschodnimi sąsiadami a walką z kryzysem w strefie euro. Nie oznacza to jednak, że Polska zaniedbała Partnerstwo Wschodnie, wręcz przeciwnie, na tyle na ile pozwalała sytuacja starała się krok po kroku realizować wcześniej założone cele w tym zakresie (Falkowski, 2012, s. 119–142).

W ramach prowadzonych działań we wrześniu 2011 roku zainaugurowano w Poznaniu działalność Konferencji Władz Lokalnych i Regionalnych na rzecz Partnerstwa Wschodniego, utworzonej pod auspicjami Komitetu Regionów. Ma ona służyć jako swoista platforma współpracy pomiędzy samorządami państw członkowskich Unii Europejskiej oraz władzami regionalnymi i lokalnymi krajów partnerskich. Z założenia, ważnym obszarem owej wzajemnej współpracy ma być m.in. wspieranie nawiązywania i rozwijania kontaktów biznesowych przez małe i średnie przedsiębiorstwa, a także wymiana doświadczeń z zakresu szeroko rozumianych uwarunkowań prowadzenia działalności gospodarczej na poziomie regionalnym oraz lokalnym w UE oraz krajach partnerskich, które składają się na ogólny klimat inwestycyjny.

Ponadto, we wrześniu 2011 roku odbyło się w Sopocie pierwsze Forum Biznesu Partnerstwa Wschodniego, w którym udział wzięli przedstawiciele organizacji biznesu, przedsiębiorcy oraz przedstawiciele rządów i instytucji zarówno z Unii Europejskiej, jak i krajów partnerskich. Celem tego Forum była wymiana doświadczeń, możliwość nawiązania kontaktów biznesowych, a także dyskusja na temat możliwości inwestycyjnych oraz realizacji wspólnych projektów w ramach Partnerstwa Wschodniego.

Jednak bez wątpienia najważniejszym wydarzeniem politycznym w przedmiotowym temacie w czasie polskiej prezydencji był II szczyt Partnerstwa Wschodniego, który odbył się w Warszawie w dniach 29–30 września 2011 roku. Na tym szczycie, w którym notabene nie uczestniczyła Białoruś, przyjęto tzw. Deklarację Warszawską, w której m.in. zapisano gotowość pełnej integracji krajów partnerskich z wewnętrznym rynkiem Unii Europejskiej, a w przyszłości stworzenie wspólnego obszaru gospodarczego obejmującego Unię Europejską oraz kraje partnerskie¹⁷.

¹⁷ Szerzej: A. Dorywalski, *Szczyt Partnerstwa Wschodniego w Warszawie – przebieg i analiza*, <http://www.psz.pl/index.php?option=content&task=view&id=39784>, dostęp 30.08.2013.

Ocena Partnerstwa Wschodniego i zaangażowania w nie Polski z perspektywy 5 lat jego funkcjonowania

Z perspektywy 5 lat funkcjonowania polsko-szwedzkiej inicjatywy Partnerstwa Wschodniego w ramach Europejskiej Polityki Sąsiedztwa, należy ją oceniać umiarkowanie pozytywnie, aczkolwiek brak jest w jej zakresie spektakularnych sukcesów.

Bez wątpienia jednak jest to największy jak dotąd sukces Polski oraz polskiej dyplomacji na forum UE, co jest szczególnie istotne z racji faktu, iż główne cele Partnerstwa Wschodniego są zbieżne z żywotnymi interesami tak Polski, jak i większości krajów Unii Europejskiej. Polsce i Szwecji – inicjatorom inicjatywy Partnerstwa Wschodniego udało się przekonać pozostałych unijnych partnerów do tego, iż UE nie może skupiać się wyłącznie na własnych problemach nie dostrzegając tego, co dzieje się wokół niej, w tym także za jej wschodnią granicą, za którą znajduje się nie tylko olbrzymi rynek zbytu dla unijnych towarów i usług, ale także potencjalnie silne pole konfliktów oraz sporów międzynarodowych. Wreszcie wschodni sąsiedzi UE to nie tylko Rosja, ale też inne mniejsze, słabiej rozwinięte kraje, które wymagają wsparcia i pomocy rozwojowej. Z tego też punktu widzenia większe zwrócenie uwagi całej Unii Europejskiej na problematykę wschodnią, co od lat stara się czynić Polska, należy uznać za właściwe i pożądane.

Niemniej jednak chociaż samą inicjatywę należy ocenić pozytywnie, to już stopień jej realizacji niekoniecznie. Oczywiście ważną determinantą w tym zakresie jest wewnętrzna, gospodarcza sytuacja w samej Unii Europejskiej. Trudno bowiem było oczekiwać, iż w sytuacji silnego kryzysu na południu Europy, państwa członkowskie z determinacją będą realizować założone cele polityki wschodniej UE. Niemniej jednak jak się wydaje sama inicjatywa Partnerstwa Wschodniego jest na tyle specyficzna, że niezwykle trudno będzie w dającej się przewidzieć perspektywie zrealizować wszystkie jej cele.

Głównym uwarunkowaniem powyższego faktu jest niezwykle istotne zróżnicowanie krajów partnerskich objętych Partnerstwem Wschodnim, i to zarówno pod względem geograficznym¹⁸, gospodarczym¹⁹, jak i politycznym. Konsekwencją powyższego jest różny stopień determinacji w zakresie realizacji procesów integracji gospodarczej tych krajów z Unią Europejską. Niezwykle istotnym czynnikiem utrudniającym skuteczną realizację

¹⁸ Część krajów objętych Partnerstwem Wschodnim leży w Europie Wschodniej (Białoruś, Ukraina, Mołdawia), pozostałe zaś na Kaukazie Południowym (Armenia, Azerbejdżan, Gruzja). Dodatkowo, rozkład powierzchni wśród tych krajów wynosi około 1 do 20, rozkład liczby ludności zaś 1 do 15 (między Ukrainą a Armenią), gęstość zaludnienia waha się od 1 do 3 (między Białorusią a Mołdawią). Z kolei sama tylko Ukraina, obejmuje 3/5 powierzchni i populacji wszystkich sześciu krajów partnerskich.

¹⁹ Zróżnicowanie krajów objętych Partnerstwem Wschodnim pod względem ekonomicznym jest znaczące. Dla przykładu poziom życia na Białorusi wynosi 41,5% PKB per capita PPP UE27, z kolei w przypadku Mołdawii ten sam wskaźnik wynosi zaledwie 7,6%! Warto w tym miejscu dodać, iż pod względem poziomu rozwoju mierzonego PKB per capita PPP Białoruś znajduje się mniej więcej na poziomie Rumunii, która notabene jest jednym z najbiedniejszych państw członkowskich UE.

zakładanych w Partnerstwie celów jest także zdecydowana polityka Rosji na obszarze poradzieckim, w tym także wobec krajów partnerskich objętych inicjatywą Partnerstwa Wschodniego, zmierzająca do utrzymania, a także dodatkowego wzmocnienia, posiadanych tam wpływów. Najlepszym potwierdzeniem powyższego stwierdzenia był „szantaż gospodarczy” zastosowany przez Rosję wobec Ukrainy, która zamierzała podpisać umowę stowarzyszeniową z UE na szczycie Partnerstwa Wschodniego w Wilnie pod koniec listopada 2013 roku, czy też skuteczne jak się okazało działania Rosji wobec Armenii, by odwieść ten kraj od parafowania umowy stowarzyszeniowej z Unią Europejską.

W rzeczywistości okazało się także, iż kraje partnerskie traktują propozycje zacieśniania współpracy z Unią Europejską niezwykle wybiórczo. Dla przykładu Białoruś, ale do pewnego stopnia także i Azerbejdżan, uczestniczą w Partnerstwie Wschodnim tylko w takim wymiarze, jaki jest dla nich pożądanym i bezpiecznym, tj. w zakresie współpracy gospodarczej (handlowo-inwestycyjnej), natomiast wszędzie tam, gdzie mówi się o reformach systemowych, instytucjonalnych, sprzeciwiają się jakimkolwiek zmianom z wiadomych, partykularnych interesów. Godząc się na to Unia Europejska sankcjonuje wybiórczość oferty współpracy dla krajów Partnerstwa Wschodniego i tym samym zmniejsza *de facto* powodzenie realizacji zakładanych celów wobec wszystkich krajów partnerskich.

Dodatkowo należy zadawać sobie także sprawę z faktu, iż kryzys gospodarczy w strefie euro w pewnym stopniu podważył wiarygodność liberalnego modelu gospodarczego forsowanego w Unii Europejskiej, mającego być swoistym wzorem dla krajów partnerskich w zakresie ich transformacji gospodarczych.

W skutecznej realizacji zakładanych celów Partnerstwa Wschodniego nie pomaga także fakt, iż olbrzymia część społeczeństw krajów objętych Partnerstwem nie ma kompletnie żadnej wiedzy zarówno o tej inicjatywie, jak i o korzyściach dla nich z niej płynących²⁰. I to właśnie jest niezwykle istotnym wyzwaniem dla Polski jako pomysłodawcy Partnerstwa Wschodniego, jak również i dla całej Unii Europejskiej. Nie ulega bowiem wątpliwości, iż bez uświadomienia korzyści wynikających z realnego zbliżenia tych krajów z UE a nie z Rosją w ramach Unii Celnej Rosji, Białorusi i Kazachstanu (która ma być dalej pogłębiana), niezwykle trudno będzie zrealizować cele Partnerstwa Wschodniego w przyszłości.

Na płaszczyznę pogłębiania integracji gospodarczej krajów partnerskich z Unią Europejską cieniem kładzie się także swoista słabość polityczna UE w zakresie zarządzania konfliktami regionalnymi, czego najlepszym dowodem jest konflikt azersko-armeński o Karabach. W praktyce gdyby nie azerska ropa naftowa z punktu widzenia UE i możliwość jej eksportu na rynek unijny z punktu widzenia Azerbejdżanu (aż 99,5% azerskiego eksportu stanowi ropa naftowa) wcale nie jest powiedziane, że kraj ten byłby zainteresowany jakąkolwiek bliższą współpracą z Unią Europejską.

²⁰ Jak wynika z prywatnych rozmów autora tego opracowania ze studentami z Białorusi, Ukrainy oraz Gruzji studiującymi w Polsce, poziom świadomości istnienia programu Partnerstwa Wschodniego wśród zwykłych ludzi jest znikomy. W tamtejszych mediach nie mówi się o tym praktycznie wcale.

Oceniając Partnerstwo Wschodnie i rolę w nim Polski, należy także zwrócić uwagę na bardzo istotny, jeśli nie kluczowy fakt leżący po stronie unijnej, a mianowicie brak jednomyślności w wielu kwestiach ważnych z punktu widzenia tej inicjatywy. Dla przykładu można tu przywołać kwestię umowy stowarzyszeniowej z Ukrainą. Po tym, jak w związku z uwięzieniem byłej premier J. Tymoszenko, Unia Europejska zdecydowała o wstrzymaniu podpisania parafowanej już wcześniej umowy stowarzyszeniowej oraz o utworzeniu pogłębionej i kompleksowej strefy wolnego handlu w obliczu braku reakcji władz w Kijowie, część krajów UE opowiedziała się za niepodpisywaniem tych umów w ogóle. Podobnie nie ma zgody wśród krajów UE co do liberalizacji reżimu wizowego w obawie o swoje własne rynki pracy w sytuacji poluzowania zasad migracji na obszar Unii Europejskiej.

Wszystko to sprawia, iż z takim trudem i wysiłkiem forsowana przez Polskę inicjatywa Partnerstwa Wschodniego nie ma pełnego poparcia w łonie wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej, z drugiej zaś strony brak też jednoznacznej determinacji w kierunku integracji gospodarczej z UE po stronie państw adresatów Partnerstwa Wschodniego (czego najlepszym przykładem jest Ukraina). Fakty te stawiają pod dużym znakiem zapytania skuteczność i efektywność tej polsko-szwedzkiej inicjatywy w przyszłości.

Zakończenie

Polska od momentu przystąpienia do Unii Europejskiej wskazywała na konieczność stworzenia w ramach Europejskiej Polityki Sąsiedztwa osobnego programu skierowanego na współpracę ze wschodnimi sąsiadami UE. Ważnym elementem tej współpracy miało być także rozwijanie dotychczasowych kontaktów gospodarczych (handlowych oraz inwestycyjnych) opartych na zasadach wolnorynkowych i bazujących na coraz większym stopniu liberalizacji wzajemnej współpracy w tym obszarze. Polsce zależało także na stabilizacji sytuacji polityczno-społecznej w krajach znajdujących się w Europie Wschodniej. Zwieńczeniem tych starań było przeforsowanie przez Polskę, wspólnie ze Szwecją na forum UE, inicjatywy Partnerstwa Wschodniego. Z całą pewnością można stwierdzić, iż gdyby nie Polska, jej upór i po części sprzyjająca sytuacja międzynarodowa (destabilizacja w regionie związana z konfliktem rosyjsko-gruzińskim, ówczesna silna wola zbliżenia Ukrainy z Unią Europejską za rządów W. Juszczunki) nie byłoby Partnerstwa Wschodniego.

Oczywiście samo powołanie do życia owej inicjatywy nie od razu przełożyło się na konkretne, wymierne rezultaty, bo tych cały czas jest *de facto* stosunkowo niewiele, aczkolwiek ich istnienie jest niepodważalne. Co prawda, w kontekście wycofania się Ukrainy z podpisania wynegocjowanej już i parafowanej umowy stowarzyszeniowej tego kraju z UE coraz głośniejszy zaczęły się pojawiać głosy o fiasku inicjatywy Partnerstwa Wschodniego, z czym absolutnie nie można się jednak zgodzić. Widoczne jest bowiem, co prawda powolne, ale realne zbliżenie krajów partnerskich objętych Partnerstwem

Wschodnim z Unią Europejską, czego nie może przysłonić postawa władz ukraińskich pod koniec listopada 2013 roku.

Z kolei z punktu widzenia współpracy gospodarczej, podsumowując należy wyraźnie stwierdzić, iż nawet pomimo zintensyfikowania działań w ramach Partnerstwa Wschodniego, najważniejszym partnerem Unii Europejskiej na Wschodzie jest i pozostanie Rosja, a więc państwo, które nie tylko, że nie chce w ogóle w Partnerstwie Wschodnim uczestniczyć, ale także oskarża Polskę i część krajów UE o wrogie działania na obszarze państw byłego ZSRR postrzeganych przez Kreml za strefę swoich bezpośrednich wpływów. Co więcej, Rosja forsuje swoją własną inicjatywę Unii Eurazjatyckiej, w której chętnie widziałaby wszystkie kraje objęte unijnym Partnerstwem Wschodnim. Wszystko powyższe wcale nie ułatwia Polsce, jak i całej UE starań na rzecz silniejszej integracji gospodarczej krajów partnerskich z unijnym obszarem gospodarczym.

Niemniej jednak, nie ulega wątpliwości, iż pomimo ograniczonych dotychczasowych efektów polsko-szwedzkiej inicjatywy Partnerstwa Wschodniego, należy oceniać ją umiarkowanie pozytywnie i z punktu widzenia Polski konsekwentnie kontynuować starania na rzecz realizacji założonych celów strategicznych tej inicjatywy. W strategicznym interesie Polski jest bowiem podejmowanie wszelkich działań zmierzających do zbliżenia krajów objętych Partnerstwem Wschodnim do Unii Europejskiej, również w zakresie integracji gospodarczej. Bez wątpienia nie tylko zwiększyłyby to rolę i znaczenie samej Polski na arenie wspólnotowej, ale także zwiększyło poziom bezpieczeństwa i rozwoju społeczno-gospodarczego krajów znajdujących się za wschodnią granicą Unii Europejskiej. Oczywiście warunkiem *sine qua non* owego pogłębienia integracji gospodarczej tych krajów z UE jest ich woła polityczna oraz rzeczywista determinacja w kierunku zbliżenia z Unią Europejską.

Pytaniem otwartym pozostaje niezwykle istotna kwestia dalszej przyszłości Partnerstwa Wschodniego w obecnym jego kształcie w obliczu napiętych wydarzeń z lutego-marca 2014 roku na Ukrainie i niezwykle zintensyfikowanych działań politycznych oraz militarnych Rosji na Krymie, zakończonych aneksją półwyspu. Tym samym pod znakiem zapytania stoi przyszła rola Polski w kształtowaniu unijnego wymiaru współpracy gospodarczej z dotychczasowymi państwami-adresatami Partnerstwa Wschodniego.

O swoistej ewaluacji koncepcji Partnerstwa Wschodniego niech świadczy fakt, iż coraz głośniejszymi mówi się w samej Unii Europejskiej o bardziej indywidualnym podejściu UE do krajów uczestniczących w Partnerstwie Wschodnim (ma to dotyczyć przede wszystkim instrumentów finansowych). Niemniej jednak w żywotnym interesie Polski leży to, by UE nie stawiała kwestii pogłębienia współpracy gospodarczej z krajami Partnerstwa Wschodniego jako alternatywy na zasadzie albo z UE, albo z Rosją i nie będzie kazała tym krajom wybierać, z kim chcą się integrować na płaszczyźnie gospodarczej.

Konkludując, rola Polski w kształtowaniu współpracy gospodarczej krajów UE z państwami objętymi Partnerstwem Wschodnim, zwłaszcza z Ukrainą, wydaje się być nie do przecenienia. Z jednej strony bowiem, intensyfikacja dotychczasowej współpracy handlowej oraz inwestycyjnej UE nie tylko z Ukrainą, ale także i z pozostałymi państwami objętymi Partnerstwem Wschodnim, nabiera szczególnego wymiaru w obliczu

dokonującej się faktycznej ekspansji Rosji na znacznej części obszaru byłego ZSRR i wydaje się być niezbędna dla wsparcia i rozwoju tych państw. Z strony drugiej zaś, działania takie mogą być odbierane niekorzystnie przez Rosję, a to w obliczu braku jednolitego stanowiska wszystkich państw członkowskich co do zakresu obecności UE na Wschodzie, może prowadzić de facto do zmarginalizowania roli Polski oraz Partnerstwa Wschodniego w zakresie kształtowania przyszłych relacji gospodarczych UE na Wschodzie.

Bibliografia

Cichocki, B., (2008), *Perspektywy stosunków Unia Europejska–Rosja po szczycie w Chanty-Mansyjsku*, PISM, Biuletyn nr 28(496), Warszawa.

COMMUNICATION FROM THE COMMISSION, *European Neighbourhood Policy. Strategy Paper*, 12.05.2004, http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/strategy/strategy_paper_en.pdf, dostęp 4.09.2013.

Dorywalski, A., *Szczyt Partnerstwa Wschodniego w Warszawie – przebieg i analiza*, <http://www.psz.pl/index.php?option=content&task=view&id=39784>, dostęp 30.08.2013.

Falkowski, K., (2013), *Dyferencjacja współpracy krajów WNP z Unią Europejską*, w: „Unia Europejska.pl”, nr 2 (219), marzec/kwiecień 2013, s. 28–34.

Falkowski, K., (2012), *Kryzys w strefie euro wyzwaniem dla polskiej prezydencji w Unii Europejskiej*, w: A. Legucka (red.), *Polska prezydencja wobec wyzwań współczesnej Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2012, s. 119–142.

Fundakowska, A., (2011), *Polska współpraca na rzecz rozwoju a Partnerstwo Wschodnie (2009–2010)*, s. 11, http://www.polskapomoc.gov.pl/files/dokumenty_publicacje/PUBLIKACJE_2011/projekty_polska%20pomoc_w_krajach_PW_2011.pdf, dostęp 3.09.2013.

http://www.msz.gov.pl/p/msz_pl/polityka_zagraniczna/europa/partnerstwo_wschodnie/wymiar_dwustronny/, dostęp 6.09.2013.

http://www.msz.gov.pl/p/msz_pl/polityka_zagraniczna/europa/partnerstwo_wschodnie/wymiar_wielostronny/, dostęp 6.09.2013.

http://www.msz.gov.pl/p/msz_pl/polityka_zagraniczna/europa/partnerstwo_wschodnie/finansowanie/, dostęp 6.09.2013.

Kaczmarski, M., (2011), *Rosja – Unia Europejska: problemy współpracy a nowe porozumienie*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 5.

Partnership and Cooperation Agreements (PCAs): Russia, Eastern Europe, the Southern Caucasus and Central Asia: http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/eastern_europe_and_central_asia/r17002_en.htm [22.02.2013].

Ministerstwo Spraw Zagranicznych RP, *Partnerstwo Wschodnie*, http://www.eastern-partnership.pl/pw_pl/MSZ%20PW%20PL.pdf, dostęp 2.09.2013.

Program 6-miesięczny polskiej prezydencji w Radzie Unii Europejskiej w II połowie 2011 r., <http://prezydencja.eu.gov.pl/obszary-przygotowa/programowanie>, dostęp 23.05.2011.

Zięba, R., (2007), *Wspólna Polityka Zagraniczna i Bezpieczeństwa Unii Europejskiej*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.

Pozycja konkurencyjna Polski w Unii Europejskiej na początku 2014 roku – podsumowanie

Marzenna Anna Weresa

Jak polska gospodarka plasuje się na tle pozostałych państw członkowskich Unii Europejskiej? Czy w czasie ostatniej dekady, w której nasz kraj funkcjonował jako członek UE osiągnięty został skok rozwojowy i cywilizacyjny, który był marzeniem wielu Polaków, kiedy w maju 2004 roku Polska wstępowała w struktury Unii? W jakim stopniu członkostwo w UE przełożyło się na zmiany konkurencyjności Polski i wpłynęło na przesunięcie od konkurowania zasobami ku konkurowaniu wiedzą? Te pytania skłaniają do analizy sukcesów i porażek, jakich Polska doświadczyła w czasie pierwszej dekady członkostwa w UE.

Z teoretycznego punktu widzenia członkostwo w ugrupowaniu integracyjnym przynosi efekty krótko- i długookresowe, statyczne i dynamiczne (Ładyka, 2000). Potencjalne efekty członkostwa Polski w UE analizowane i szacowane były *ex ante*, przed wejściem Polski w skład ugrupowania (m.in. Kawecka-Wyrzykowska, 1999; Kawecka-Wyrzykowska, Synowiec, 2001), w niniejszej monografii podjęliśmy próbę ich oceny po 10 latach członkostwa Polski w UE. Te efekty odnoszą się nie tylko do sfery gospodarczej, ale także politycznej, społecznej, kulturowej, a w związku z tym podejście wyłącznie rachunkowe do ich oceny jest z pewnością niewystarczające. Ponadto, bardzo trudno jest oddzielić efekty członkostwa w UE od innych czynników wpływających na rozwój polskiej gospodarki w ostatniej dekadzie. Z tego względu w niniejszej monografii skupiono się wyłącznie na wybranych wątkach tego złożonego zagadnienia, które są bezpośrednio związane z konkurencyjnością polskiej gospodarki i jej zmianami w ciągu pierwszej dekady członkostwa naszego kraju w UE.

Punktem wyjścia syntetycznej oceny zmian pozycji konkurencyjnej Polski w UE w okresie 2004–2014 jest potencjał naszego kraju w UE wynikający z powierzchni,

liczby ludności i wielkości dochodu narodowego. Polska zajmuje szóste miejsce w UE28, zarówno pod względem powierzchni, liczby ludności, jak i wielkości gospodarki mierzonej wartością PKB według parytetu siły nabywczej (PSN). Natomiast pod względem wielkości PKB przeliczonej według bieżącego kursu walutowego nasz kraj plasuje się nieco dalej w rankingu państw UE, tj. na ósmej pozycji. Oznacza to, że udział Polski w potencjale gospodarczym UE28 jest niższy, niż odpowiadające mu terytorium i liczba ludności. Niemniej jednak, od 2004 r. Polska przesunęła się o cztery pozycje w górę pod względem wielkości PKB obliczonej według PSN, plasując się za Niemcami, Francją Wielką Brytanią, Francją i Włochami, podczas gdy w 2004 roku wyprzedzała nas również Holandia, Belgia, Szwecja i Austria. Jeśli mierzyć konkurencyjność za pomocą dynamiki PKB, to od 2004 roku do końca 2013 r. wzrost PKB wyniósł 41% (czyli średnio było to 4% rocznie), pod tym względem lepsze wyniki osiągnęła z państw UE11¹ tylko Słowacja (42%).

W rezultacie, od 2004 roku poprawiła się pozycja konkurencyjna Polski określona według poziomu dobrobytu mierzonego za pomocą PKB, jaki przypada na mieszkańca (według PSN). W 2004 roku PKB na mieszkańca (wg PSN) stanowił 45% średniego poziomu w UE15, podczas gdy w 2013 roku było to już 62%. Luka rozwojowa wobec UE15 zmniejszyła się zatem o 17 punktów procentowych. Z drugiej strony jednak, wystąpiły też procesy dywergencji między krajami UE11 – niektóre państwa UE z EŚW, takie jak Litwa i Słowacja w okresie 2004–2013 trochę szybciej niż Polska nadrabiały dystans rozwojowy w stosunku do UE15. Ponadto, poziom PKB *per capita* w Polsce (15 500 € według PSN) należy do najniższych w UE28, kształtując się znacznie poniżej średniej unijnej (25 700 €), co daje 23. miejsce w UE, a za Polską są jedynie Węgry, Łotwa, Chorwacja, Rumunia oraz Bułgaria.

Stosunkowo mniejsze dysproporcje między Polską a krajami UE15 występują pod względem wskaźników dobrobytu społecznego, a syntetycznym miernikiem tak rozumianego poziomu życia i rozwoju społecznego jest *Human Development Index* (HDI), publikowany przez UNDP. Wartość wskaźnika HDI dla Polski stopniowo wzrasta. W 2013 roku Polska zajmowała w rankingu HDI 39. miejsce, o trzy pozycje lepsze niż w 2004 r., wyprzedzając niektóre państwa z UE15, m.in. Portugalie.

Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski mierzona za pomocą wielkości i struktury powiązań gospodarczych z zagranicą uległa zasadniczym zmianom od wejścia Polski do Unii Europejskiej. Dynamiczny wzrost eksportu i importu spowodował zwiększenie wciąż jeszcze zbyt niskiego udziału Polski w wymianie handlowej Unii Europejskiej. W 2004 roku udział Polski w eksporcie UE ogółem (tj. w sumie eksportu 28 państw-członków UE w 2013 r.) wynosił 2,3%, a w imporcie był on równy 2,7%. W 2013 roku udziały Polski wzrosły, wynosząc odpowiednio: 4% w eksporcie i 3,8% w imporcie UE28. Co więcej, udział Polski w unijnym eksporcie wzrastał bardziej

¹ UE11 to państwa z Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW), które weszły do UE w 2004, 2007 i 2013 r. Oprócz Polski były to także: Czechy, Węgry, Słowacja, Słowenia, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia, Bułgaria, Chorwacja.

dynamicznie niż w imporcie. Porównując geograficzną strukturę polskiego handlu zagranicznego w 2004 roku z 2013 rokiem należy też zauważyć zmniejszenie udziału UE (28 państw), zarówno w polskim eksporcie, jak i w imporcie o około 7–8 punktów procentowych. Niemniej jednak, państwa UE pozostają głównym rynkiem zbytu polskich towarów i dostaw z zagranicy. Nadal najważniejszym partnerem gospodarczym są Niemcy, chociaż udział tego kraju w polskim eksporcie spadł z ok. 30% w 2004 r. do 25% w 2013 r., zaś udział w imporcie zmniejszył się odpowiednio z 24% do 21%. O ile więc w okresie członkostwa Polski w UE widać znaczący wzrost obrotów polskiego handlu zagranicznego, co potwierdza teoretyczne ustalenia dotyczące kreacji handlu jako efektu integracji, to dywersyfikacja struktury geograficznej handlu postępuje raczej powoli. Pozytywną tendencją jest jednak to, że wzrostowi wymiany handlowej Polski z zagranicą i w tym z UE, towarzyszy stopniowy spadek udziału państw UE w polskim handlu zagranicznym, co oznacza, że polskie firmy budują swoją konkurencyjność nie tylko na rynku unijnym, ale na całym rynku światowym.

Warto ponadto podkreślić zasadniczą zmianę salda obrotów handlowych Polski. Wchodząc w struktury UE w 2004 roku Polska miała deficyt w obrotach towarowych z UE, natomiast od 2005 r. handel zamyka się nadwyżką, która od 2008 roku systematycznie wzrasta. Rośnie też stopień pokrycia importu eksportem dla całego handlu zagranicznego z 0,83 w 2004 roku do 0,98 w 2013 roku. Pozytywne, chociaż dość powolne zmiany, można zauważyć w strukturze towarowej polskiego eksportu. Wzrasta udział towarów intensywnych technologicznie (z 2,3% w 2004 r. do ok. 6% w 2013 r., jednakże są to głównie dobra łatwe do imitowania. Towary pracochłonne nadal pozostają ważną pozycją eksportową Polski, stanowiąc ponad 20% polskiego eksportu.

W ciągu całego okresu od wejścia Polski do UE w polskim handlu zagranicznym z krajami Unii nadal utrzymywała się asymetria jakościowa: Polska posiadała przewagi komparatywne głównie w handlu dobrami wytwarzanymi w sektorach charakteryzujących się niską wartością dodaną, zaś główni partnerzy handlowi mają przewagi w handlu towarami intensywnymi technologicznie. W obrotach wyrobami technologicznie intensywnymi trudnymi do imitowania Polska nie posiada przewag w handlu, ale dokonał się niewielki postęp w tym zakresie – powoli zmniejsza się ujemna wartość wskaźnika przewag komparatywnych. Ponadto, w okresie 2004–2013 stopniowo zwiększał się udział handlu wewnątrzgałęziowego w całości obrotów Polski z pozostałymi krajami UE, ale nadal dominującą część stanowi handel międzygałęziowy.

Podsumowując ogólne tendencje występujące w polskim handlu zagranicznym w okresie 2004–2013, należy stwierdzić, że skala i intensywność tych wszystkich pozytywnych zmian, jakie można zaobserwować w polskiej wymianie handlowej z zagranicą była jednak zbyt ograniczona, aby przyczynić się do znaczącego wzrostu poziomu międzynarodowej zdolności konkurencyjnej Polski do sprzedaży (*ability to sell*), chociaż pewien postęp jest już w tym obszarze widoczny.

Innym przejawem międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki, poza handlem z zagranicą, jest zdolność do przyciągania zagranicznych czynników produkcji, w tym zwłaszcza bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Polska zajmuje pozycję

lidera wśród krajów UE11 pod względem udziału w ogólnym zasobie BIZ zakumulowanym w regionie UE11, udział ten jest wysoki (ok. 30%) i pozostawał w okresie 2004–2013 na niezmiennym poziomie. Jednakże, w efekcie kryzysu globalnego w okresie 2009–2010 nastąpiło załamanie napływu BIZ do Polski i po niewielkim wzroście w 2011 r. w kolejnych latach 2012–2013 obserwuje się spowolnienie tempa napływu strumienia BIZ do naszego kraju. W rezultacie, udział Polski w łącznym strumieniu napływu BIZ do UE11, oscylujący w latach 2004–2011 wokół 30–40%, od 2012 roku kształtuje się na jednocyfrowym poziomie. Oznacza to, że długookresowa atrakcyjność Polski, jako miejsca lokowania BIZ pozostaje na umiarkowanym poziomie, a wśród przyczyn tego stanu można wymienić m.in. wyczerpywanie się przewag związanych z niskimi kosztami pracy, a także pogarszającą się sytuację demograficzną oraz uciążliwe bariery administracyjne utrudniające prowadzenie biznesu. Potwierdza to ocena UNCTAD – indeks atrakcyjności inwestycyjnej Polski zasadniczo nie zmienił się od wejścia Polski do UE i nadal jest jednym z najniższych wśród państw UE11. Nie oznacza to jednak, że członkostwo Polski w UE nie miało wpływu na atrakcyjność Polski dla zagranicznych inwestorów. Przeciwnie, już w okresie kandydowania do UE wzrastał sumień BIZ napływających do Polski (Weresa, 2006). Przeprowadzone w tej monografii analizy ekonometryczne pokazały, iż wejście w skład ugrupowania integracyjnego przelożyło się na poprawę atrakcyjności Polski dla inwestorów zagranicznych i zwiększony napływ BIZ.

Podsumowując tę syntetyczną ocenę zmian pozycji konkurencyjnej Polski w okresie 2004–2013, tj. w pierwszej dekadzie członkostwa w Unii Europejskiej, należy zauważyć, iż nastąpiła poprawa konkurencyjności polskiej gospodarki, mimo dużej zmienności otoczenia międzynarodowego i konieczności sprostania nowym wyzwaniom, związanym z wybuchem globalnego kryzysu finansowo-ekonomicznego w 2007 r. Polska wykazała się znaczną odpornością na negatywne skutki globalnego kryzysu, gdyż udało się utrzymać umiarkowane tempo wzrostu PKB i pozostać na ścieżce konwergencji ekonomicznej. Poprawę pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki potwierdza awans w międzynarodowych rankingach konkurencyjności. W rankingu Światowego Forum Ekonomicznego „Global Competitiveness Report” Polska przesunęła się w górę z 60. pozycji w 2004 roku na 42. pozycję w 2013 r., zajmując, po Estonii, drugą lokatę wśród państw UE11. W 2004 r. nasz kraj plasował się w tym rankingu za większością państw UE11, wyprzedzając jedynie Rumunię i Chorwację.

Jakie były główne determinanty konkurencyjności Polski w latach 2004–2013? Można wskazać kilka czynników, które przyczyniły się do poprawy konkurencyjności Polski w tym okresie. Biorąc pod uwagę zasoby, szczególnie dwa czynniki miały istotne znaczenie: inwestycje oraz kapitał ludzki.

Wpływ inwestycji na poprawę konkurencyjności polskiej gospodarki był widoczny zwłaszcza w latach 2004–2008, kiedy sukcesywnie wzrastała wartość nakładów inwestycyjnych, osiągając nawet dwucyfrowe tempo wzrostu w okresie 2006–2007. Było to w znacznym stopniu konsekwencją przystąpienia Polski do Unii Europejskiej i poprawą koniunktury w polskiej gospodarce. Niestety globalny kryzys gospodarczy zahamował

ten pozytywny trend i w latach 2009–2013 wartość inwestycji w Polsce malała (z wyjątkiem roku 2011), chociaż w 2013 roku odnotowano pewną poprawę w tym zakresie i zmniejszenie ujemnej dynamiki nakładów inwestycyjnych. Nakłady inwestycyjne w Polsce, dzięki członkostwu Polski w UE, stymulowane były wzrostem strumienia BIZ i rosnącą absorpcją funduszy strukturalnych UE. Inwestycje te objęły m.in. sferę infrastruktury technicznej – w latach 2004–2013 ponad czterokrotnie wzrosła długość dróg ekspresowych i autostrad, nastąpił rozwój infrastruktury lotniskowej, rozpoczęto modernizację infrastruktury kolejowej. Niestety te pozytywne zmiany nie dotyczyły infrastruktury energetycznej – postępował proces jej dekapitalizacji, głównie z powodu zmieniających się uwarunkowań prawnych i dotyczących ochrony środowiska. Niewątpliwie jednak, rosnące, zwłaszcza w pierwszych latach po wejściu Polski do UE, nakłady inwestycyjne oraz stopniowa poprawa infrastruktury drogowej stymulowały wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki w okresie 2004–2013.

Kolejne czynniki wzrostu konkurencyjności Polski związane z zasobami to poprawa jakości kapitału ludzkiego oraz wzrost łącznej produktywności czynników wytwórczych (TFP). W latach 2004–2013 łączna produktywność czynników wytwórczych zwiększała się w Polsce w średnim tempie 1,8% i był jeden z najlepszych wyników w państwach UE11. Podobne poziomy dynamiki wzrostu TFP osiągnęły wśród UE11 tylko Słowacja i Litwa, natomiast przeciętny wynik dla UE15 wskazuje na brak zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych (stopa wzrostu wyniosła 0,0%) w latach 2004–2013. Wkład TFP we wzrost gospodarczy kształtował się w Polsce przeciętnie dla całego okresu 2004–2013 na poziomie 36% i był nieco niższy niż w większości krajów UE11, ale wyższy niż średnio w UE15.

Wejście Polski do UE spowodowało również wiele zmian w odniesieniu do kierunków polityki gospodarczej. Dostosowanie systemu prawnego Polski do prawa europejskiego przyniosło liberalizację systemu ekonomicznego, zwiększenie znaczenia roli procesów rynkowych, konkurencji, a dostosowania objęły rynek towarów, usług, kapitału, pracy. Przejawem tych dostosowań była pewna poprawa warunków dla prowadzenia biznesu obserwowana od 2009 r. Poprawę warunków prowadzenia biznesu potwierdza awans Polski o 10 miejsc w górę w rankingu Banku Światowego „Doing Business 2014”, na 45. pozycję. Pod względem warunków dla biznesu Polska wyprzedziła m.in. Hiszpanię, Czechy, Słowację, Węgry. Wyżej niż Polska plasuje się jednak kilka państw UE11, tj. Estonia, Litwa, Łotwa i Słowenia.

Podsumowując analizy zawarte w niniejszej monografii można sformułować wniosek, że dekada, jaka upłynęła od momentu akcesji Polski do Unii Europejskiej to okres, w którym Polsce udało się poprawić pozycję konkurencyjną wśród państw członkowskich UE, głównie dzięki lepszemu wykorzystaniu zasobów wewnętrznych i relatywnie większej, niż inne kraje UE, odporności na szoki zewnętrzne. Trudno w pełni w sposób ilościowy ocenić, na ile było to efektem członkostwa Polski w UE, a na ile rezultatem innych czynników, tym bardziej, że w ciągu tej dekady miały miejsce różne bezprecedensowe wydarzenia, takie jak globalny kryzys gospodarczy. Warto też pamiętać, że ocena konkurencyjności ma charakter względny – porównujemy Polskę z innymi krajami,

w przypadku niniejszych badań z państwami członkowskimi UE, a w szczególności z tymi z regionu Europy Środkowej i Wschodniej, które przeszły podobną do Polski ścieżkę transformacji od gospodarki planowej do rynkowej. Oznacza to, że pozycja konkurencyjna mierzona jest w ujęciu względnym i zależy nie tylko od postępów polskiej gospodarki, ale też od siły i kierunku zmian zachodzących w innych krajach.

Dokonanie pełnej zagregowanej oceny członkostwa Polski w UE wykracza poza zakres analiz prowadzonych w tej monografii. Zamysłem Autorów było natomiast pokazanie pewnych najważniejszych tendencji i szczegółowa analiza wybranych, istotnych dla konkurencyjności obszarów.

Podsumowując tę cząstkową ocenę, można zauważyć, iż niewątpliwie, wśród bezpośrednich skutków członkostwa Polski w UE na podkreślenie zasługują zmiany związane z funkcjonowaniem polskich przedsiębiorstw na wspólnym rynku, znaczne korzyści (ale także i pewne koszty) włączenia się polskich firm w europejskie i globalne łańcuchy wartości, możliwość wykorzystania funduszy unijnych dla budowania infrastruktury i rozwoju kapitału ludzkiego, czy funduszu spójności, który służy likwidacji dysproporcji rozwojowych. Członkostwo w UE nie przełożyło się niestety jak dotąd na poprawę innowacyjności polskiej gospodarki. Co więcej, wzrost finansowania nakładów na B+R z budżetu UE na razie nie zaowocował znaczącym postępem w funkcjonowaniu systemu nauki i techniki w Polsce. Świadczy o tym jedna z najniższych w UE wartość indeksu doskonałości nauki i techniki (*Excellence of Science and Technology Index*) oraz umiarkowana dynamika jego zmian, oscylująca wokół średniej unijnej. Równie niski jest wskaźnik opisujący wpływ innowacji na gospodarkę (*Index of economic impact of innovation*), którego poziom w Polsce stanowi zaledwie połowę średniej unijnej. W rezultacie, procesowi konwergencji Polski w stosunku do UE15 w odniesieniu do realnego poziomu dochodu na mieszkańca, towarzyszy dywergencja w stosunku do średniej unijnej, w zakresie poziomu innowacyjności, nie mówiąc już o doganianiu unijnych liderów innowacyjności. Oczywiście, efekty członkostwa w UE mają nie tylko charakter bezpośredni, ale również pośredni, a niektóre widoczne są dopiero w dłuższej perspektywie czasowej, zwłaszcza inwestycje w naukę czy edukację ujawniają się dopiero po kilku latach. Dlatego systematyczne monitorowanie postępu w tym obszarze i ewentualna korekta polityki gospodarczej ma tutaj kluczowe znaczenie.

Ponadto, mimo wielu pozytywnych skutków integracji Polski z UE jest jeszcze wiele problemów, które nie zostały rozwiązane. Na przykład nadal wysoki jest w Polsce poziom biurokracji, system stanowienia i egzekwowania prawa jest skomplikowany i długotrwały, niezadowolający jest postęp w reformowaniu instytucji. Ponadto, wyczerpują się możliwości konkurowania niskimi kosztami nakładów, ograniczeniu ulegają też rozmiary zasobów, zwłaszcza ludzkich, ze względu na czynniki demograficzne oraz emigrację polskich pracowników do innych krajów UE. Niezbędny dla poprawy konkurencyjności jest dalszy wzrost produktywności, który można osiągnąć przede wszystkim poprzez konkurowanie innowacyjnymi dobrami i usługami, a w tym obszarze Polska ma wiele do zrobienia. Statystyki GUS pokazują, że w Polsce odsetek obrotów uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa ze sprzedaży innowacyjnych produktów

jest jednym z najniższych wśród państw UE11 i co więcej, w porównaniu do 2004 r. był w 2012 r. niższy prawie o połowę. Tymczasem, szybki wzrost produktywności nie jest możliwy bez szerszego wykorzystania nowych źródeł konkurencyjności, wśród których kluczowe znaczenie mają innowacje, kapitał ludzki. Z tego względu konieczne są nie tylko inwestycje w tworzenie nowej wiedzy i rozwój kapitału ludzkiego, ale także wsparcie transferu wiedzy z nauki do biznesu i dyfuzji innowacji. Nie jest to możliwe bez dalszych zmian instytucjonalnych, a w szczególności bez wsparcia rozwoju przedsiębiorczości, uelastycznienia rynku pracy, zmniejszenia biurokracji. Dalsza znacząca poprawa konkurencyjności polskiej gospodarki jest uwarunkowana przejściem od konkurowania zasobami, do konkurowania wiedzą, co oznacza zastąpienie modelu imitacyjnego modelem opartym na innowacjach.

Bibliografia

Kawecka-Wyrzykowska, E., Synowiec, E. (red.) (2001), *Unia Europejska, Przygotowania Polski do członkostwa*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.

Kawecka-Wyrzykowska, E., (1999), *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa.

Ładyka, S., (2000), *Z teorii integracji gospodarczej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Weresa M.A. (2006), *EU Eastern enlargement and foreign direct investment flows to Poland*, w: P. Jaworski, T. Mickiewicz, *Polish EU Accession in Comparative Perspective: Macroeconomics, Finance and the Government*, SSEES University College London, Londyn, s. 131–148.



SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie jest najstarszą uczelnią ekonomiczną w Polsce. W XX w. statystycznie co trzeci ekonomista w naszym kraju był jej absolwentem. Obecnie studiuje w niej około 11 tysięcy studentów i doktorantów oraz ponad cztery tysiące słuchaczy studiów podyplomowych. Każdego roku studia w SGH kończy blisko dwa tysiące absolwentów. Znajdują oni pracę w sektorze publicznym i prywatnym, m.in. w instytucjach finansowych, bankach, firmach doradczych i w koncernach międzynarodowych.

SGH oferuje kilkanaście kierunków studiów na poziomie licencjackim i magisterskim, prowadzonych w języku polskim i angielskim, w tym unikalny program magisterski CEMS Master's in International Management. Prowadzi także studia doktoranckie oraz ponad 120 studiów podyplomowych i dwa programy MBA. SGH prowadzi także kursy i szkolenia dla firm. Jako jedyna w Polsce, SGH należy do prestiżowego stowarzyszenia CEMS Global Alliance in Management Education, w którego skład wchodzi 29 uczelni biznesowych na świecie oraz ich firmy partnerskie.

SGH wyróżnia swoboda, z jaką studenci tworzą ścieżkę studiów. Każdy student nie tylko decyduje o kierunku studiów, lecz także sam wybiera przedmioty z szerokiej puli zaproponowanej przez uczelnię. Wieloletnia współpraca SGH z zagranicznymi uniwersytetami zaowocowała opracowaniem bogatej oferty wyjazdów zagranicznych dla studentów. Dzięki niej, uczelnia może się też poszczycić liczną grupą obcokrajowców, którzy każdego roku rozpoczynają studia w SGH.

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa
tel. +48 22 564 60 00, fax +48 22 849 53 12
e-mail: informacja@sgh.waw.pl
www.sgh.waw.pl

Jak polska gospodarka plasuje się na tle pozostałych gospodarek państw członkowskich Unii Europejskiej? Czy w ostatniej dekadzie osiągnięty został skok rozwojowy i cywilizacyjny, który był marzeniem wielu Polaków, kiedy w maju 2004 roku Polska wstępowała do Unii? W jakim stopniu członkostwo w UE przełożyło się na wzrost konkurencyjności Polski i doprowadziło do istotnych zmian gospodarczych, polegających na przejściu od konkurowania zasobami do konkurowania wiedzą?

Poszukiwanie odpowiedzi na te pytania jest celem analiz prowadzonych w tej monografii. Wyniki tych badań pozwalają określić pozycję konkurencyjną Polski w Unii Europejskiej dziesięć lat po przystąpieniu naszego kraju do tego ugrupowania integracyjnego. Polska gospodarka ukazana została w szerszej perspektywie porównawczej, czyli na tle gospodarek pozostałych członków Unii Europejskiej.

W monografii analizie poddano poszczególne determinanty pozycji konkurencyjnej Polski, zarówno z perspektywy ilościowej, jak i jakościowej. Pozwala to zarysować przyszłe tendencje i wskazać obszary priorytetowe w polityce 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

