

POLSKA

RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2012

Edukacja jako czynnik konkurencyjności



Redakcja naukowa
Marzenna A. Weresa

POLSKA

RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2012

Edukacja jako czynnik konkurencyjności



INSTYTUT GOSPODARKI ŚWIATOWEJ
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE
WARSZAWA 2012

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

Maria Romanowska

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2012

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

Wydanie I

ISSN 2083-2281

ISBN 978-83-7378-717-9

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

Skład i łamanie

Stämpfli Polska Sp. z o.o.

Druk i oprawa

ESUS Drukarnia cyfrowa
61-855 Poznań, ul. Wierzbęcice 35
www.esus.pl

Zamówienie 68/V/112

Spis treści

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

CZĘŚĆ I PORÓWNANIE WYNIKÓW GOSPODARCZYCH I POZYCJA KONKURENCYJNA POLSKI W 2011 ROKU

Rozdział 1	
Rozwój gospodarczy i realna konwergencja	13
1.1. Analiza porównawcza wyników gospodarczych w 2011 roku	13
<i>Zbigniew Matkowski, Ryszard Rapacki, Mariusz Próchniak</i>	
1.2. Konwergencja poziomów dochodu	46
<i>Zbigniew Matkowski, Mariusz Próchniak</i>	
1.3. Zróżnicowanie dochodów i ubóstwo w Polsce	65
<i>Patrycja Graca-Gelert</i>	
Rozdział 2	
Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych	87
2.1. Wymiana towarowa Polski z zagranicą	87
<i>Elżbieta Czarny, Katarzyna Śledziwska, Patryk Toporowski</i>	
2.2. Atrakcyjność polskiej gospodarki dla inwestorów zagranicznych	118
<i>Marzenna Anna Weresa, Tomasz Napiórkowski</i>	

CZĘŚĆ II CZYNNIKI KONKURENCYJNOŚCI POLSKIEJ GOSPODARKI W 2011 ROKU

Rozdział 3	
Zasoby i ich produktywność	143
3.1. Zasoby ludzkie	143
<i>Mateusz Mokrogulski</i>	

3.2. Inwestycje i infrastruktura techniczna	161
<i>Ireneusz Bil, Piotr Maszczyk</i>	
3.3. Nauka, technika, innowacje – Polska na tle innych krajów	178
<i>Ziemowit Czajkowski, Marcin Gomulka</i>	
3.4. Łączna produktywność czynników wytwórczych	198
<i>Mariusz Próchniak</i>	

Rozdział 4

Polityka gospodarcza, instytucje i ich jakość	213
4.1. Reformy gospodarcze i polityka stabilizacji	213
<i>Jan W. Bossak</i>	
4.2. Rozwój system finansowego	226
<i>Oskar Kowalewski</i>	
4.3. Jakość otoczenia biznesu	241
<i>Aleksander Sulejewicz</i>	

CZĘŚĆ III EDUKACJA A KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI

Rozdział 5

Przemiany polskiego sektora edukacji w latach 1995–2011	255
5.1. Funkcjonowanie systemu edukacji w Polsce	255
<i>Stanisław Macioł</i>	
5.2. Kształcenie zawodowe w Polsce w warunkach konkurencji	282
<i>Elżbieta Drogosz-Zabłocka, Barbara Minkiewicz</i>	
5.3. Wpływ szkoleń pracowników na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw	303
<i>Joanna Żukowska</i>	

Rozdział 6

Zmiany w polskim szkolnictwie wyższym – problemy i wyzwania	325
6.1. Prawno-instytucjonalne ramy funkcjonowania szkolnictwa wyższego w Polsce – wybrane zagadnienia	325
<i>Jerzy Menkes</i>	
6.2. Kształcenie w największych ośrodkach akademickich w Polsce jako odpowiedź na potrzeby rynku pracy	341
<i>Beata Michorowska</i>	
6.3. Rozwój szkolnictwa wyższego w Polsce. Uwagi do analizy scenariuszowej	364
<i>Tomasz Szapiro</i>	

Podsumowanie raportu: pozycja Polski w gospodarce światowej w 2011 roku	379
<i>Marzenna Anna Weresa</i>	

Przedmowa

Przekazujemy do rąk czytelników dwudziestą siódmą edycję raportu ekonomicznego Instytutu Gospodarki Światowej SGH oceniającego konkurencyjność Polski na tle innych krajów świata. Cele tegorocznego wydania to:

- wyznaczenie pozycji konkurencyjnej Polski w 2011 r. na tle pozostałych krajów członkowskich Unii Europejskiej i całej gospodarki światowej oraz ocena jej zmian w czasie globalnego kryzysu finansowo-ekonomicznego;
- wskazanie kluczowych czynników decydujących o zmianach pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki w 2011 r.;
- ocena konkurencyjności polskiej edukacji z uwzględnieniem jej roli jako elementu kształtującego zdolność konkurencyjną w przyszłości;
- przedstawienie symulacyjnej prognozy tempa zamykania luki rozwojowej między Polską i pozostałymi krajami UE z Europy Środkowej i Wschodniej (UE10) a grupą państw UE15;
- sformułowanie wniosków dla polityki gospodarczej na temat działań niezbędnych dla poprawy pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki w ciągu najbliższych kilku lat.

Niniejszy Raport składa się z trzech części oraz syntetycznego podsumowania. Część pierwsza (rozdziały 1–2) i druga (rozdziały 3–4) to makroekonomiczna ocena konkurencyjności Polski i czynników ją determinujących. Część trzecia (rozdziały 5–6) ma do pewnego stopnia charakter autonomiczny. Podobnie jak w poprzednich wydaniach Raportu jest ona poświęcona ocenie jednego wybranego czynnika kształtującego konkurencyjność Polskiej gospodarki – w bieżącej edycji czynnikiem tym jest edukacja. Konkurencyjność polskiej edukacji jest zatem przedmiotem badania części trzeciej Raportu, przy czym należy również podkreślić, iż pewne aspekty tego zagadnienia zostały włączone do analiz zawartych we wcześniejszych, makroekonomicznych częściach Raportu.

Dokonując oceny pozycji konkurencyjnej Polski w 2011 r. zastosowano szeroką definicję konkurencyjności, przyjmując za główną jej miarę poziom dobrobytu społeczeństwa. Wyznaczają go następujące elementy składowe:

- aktualna sytuacja makroekonomiczna, opisana za pomocą kluczowych wskaźników rozwoju gospodarczego, takich jak tempo wzrostu PKB, stopa inflacji, bezrobocie, saldo finansów publicznych oraz saldo obrotów bieżących w relacji do PKB;
- poziom życia ludności, którego odzwierciedleniem jest wielkość dochodu narodowego na mieszkańca oraz wskaźniki rozwoju społeczno-ekonomicznego, takie jak oczekiwana długość życia, śmiertelność niemowląt, wskaźnik skolaryzacji, skala nierówności dochodowych i rozmiary ubóstwa;
- pozycja Polski w międzynarodowym podziale pracy rozumiana jako umiejętność eksportu dóbr i usług na rynki międzynarodowe oraz zdolność do przyciągania zagranicznych inwestycji bezpośrednich i innych czynników produkcji oraz ich wykorzystania dla rozwoju.

W pierwszych dwóch rozdziałach Raportu dokonuje się porównania wyników gospodarczych Polski z innymi krajami (w szczególności z państwami Unii Europejskiej), wykorzystując przy tym cały zestaw różnych wskaźników ekonomicznych i społecznych. Trwały rozwój gospodarczy to podstawowy przejaw konkurencyjności i z tego względu w rozdziale 1 analizowane są bieżące tendencje rozwojowe, w tym tempo wzrostu gospodarczego, stopień konwergencji PKB *per capita* oraz nierówności dochodowe.

W rozdziale 2 natomiast, ocenie poddano udział Polski w międzynarodowym podziale pracy. Główne aspekty będące przedmiotem rozważań tego rozdziału to handlowe oraz inwestycyjne powiązania Polski z zagranicą, a zwłaszcza z pozostałymi krajami Unii Europejskiej – głównymi partnerami gospodarczymi Polski.

Rozdziały 3 i 4 poświęcone są szczegółowej analizie ilościowej i jakościowej czynników determinujących pozycję konkurencyjną polskiej gospodarki, które ujęte zostały w dwie następujące grupy: (1) zasoby i ich wydajność oraz (2) skuteczność polityki gospodarczej i jakość instytucji. W ramach pierwszej z wymienionych grup czynników przeprowadzono szczegółową analizę zasobów ludzkich, kapitału rzeczowego (w tym infrastruktury) oraz czynników technologicznych, które znajdują swój wyraz w działalności badawczo-rozwojowej, patentowej i wprowadzanych na rynek innowacjach. Podsumowaniem analizy tych zagadnień jest ocena wpływu pracy, kapitału i technologii na pozycję konkurencyjną dokonana z wykorzystaniem rachunkowości wzrostu. Pozwala to na wskazanie na ile wzrost gospodarczy i związane z nim przesunięcia pozycji konkurencyjnej Polski wynikają ze zmian nakładów mierzalnych czynników produkcji (kapitału i pracy), a na ile ze zmian poziomu technologii.

W rozdziale 4 omówione zostały najważniejsze aspekty drugiej grupy czynników determinujących zmiany konkurencyjności polskiej gospodarki, takie jak polityka gospodarcza i instytucje. Punktem wyjścia analizy tych zagadnień jest przegląd głównych kierunków zmian w polskiej polityce gospodarczej w 2011 r. Następnie ocenie poddano system finansowy, którego sprawność ma istotne znaczenie dla konkurencyjności

gospodarki. Rozdział 4 zamyka syntetyczną oceną warunków prowadzenia biznesu w Polsce i jakości krajowych instytucji.

Z uwagi na to, że edukacja jest motywu przewodnim tegorocznej edycji Raportu, makroekonomiczną ocenę konkurencyjności polskiej gospodarki wzbogacono o pewne wątki związane z funkcjonowaniem systemu kształcenia. W kontekście poziomu wykształcenia zbadano nierówności dochodowe w Polsce i różnice w poziomach płac, ocenie poddano znaczenie edukacji jako determinanty atrakcyjności Polski dla zagranicznych czynników produkcji, określono także wpływ kapitału ludzkiego na wzrost gospodarczy w 2011 r.

Szerszą analizę edukacji i jej konkurencyjności zawiera natomiast ostatnia, trzecia część niniejszego Raportu. Jest to niezwykle ważne zagadnienie, gdyż współcześnie system edukacji odgrywa główną rolę w procesach modernizacji społeczeństw oraz budowie nowoczesnych i konkurencyjnych gospodarek. Ponadto wybór tego obszaru jako przedmiotu analizy w tegorocznej edycji Raportu wiąże się z potrzebą dokonania niezależnej oceny konkurencyjności polskiej edukacji, w kontekście kontrowersji, jakie wywołały wyniki badań OECD dotyczące systemu kształcenia w Polsce na tle innych krajów¹. Włączając się do dyskusji o konkurencyjności polskiej edukacji, w rozdziale 5 Raportu prezentujemy transformację polskiego sektora edukacji w latach 1995–2011 i jej skutki dla przebiegu procesu kształcenia na poziomie podstawowym, średnim i zawodowym. Ponadto, z uwagi na to, iż obecnie, w dobie szybkich przemian gospodarczych i społecznych szczególne znaczenie przypisuje się ustawicznemu kształceniu i zdobywaniu nowych umiejętności ocenie poddano działalność szkoleniową prowadzoną w polskich firmach i jej wpływ na konkurencyjność.

W rozdziale 6 natomiast, przeprowadzona została szczegółowa analiza reformowanego obecnie systemu szkolnictwa wyższego w Polsce. Pierwszy wymiar reform to kierunki rozwoju szkolnictwa wyższego wyznaczone przez nową ustawę zmieniającą zasady funkcjonowania szkół wyższych i kryteria awansu naukowego. Drugi wątek podjęty w tym rozdziale powiązany z przekształceniami sektora szkolnictwa wyższego to profil absolwenta szkoły wyższej. Na podstawie wyników badań ankietowych ocenie poddano dopasowanie kierunków kształcenia na poziomie uniwersyteckim do potrzeb rynku pracy. Podsumowaniem tych rozważań jest próba zarysowania scenariuszy rozwoju szkolnictwa wyższego w Polsce w kontekście wdrażanych obecnie nowych rozwiązań systemowych.

Niniejszy Raport zamyka zwięzłe podsumowanie badań oraz wnioski wynikające z ich wyników dla polityki gospodarczej. Autorzy Raportu mają nadzieję, że ta publikacja będzie stymulowała dalszą dyskusję na temat kształtowania konkurencyjności polskiej gospodarki.

Marzenna Anna Weresa

¹ Raport OECD wskazuje m.in. na relatywnie małą liczbę godzin pracy nauczycieli w Polsce w porównaniu do innych krajów OECD, por. *Education at a Glance*, OECD, Paris 2011.



CZĘŚĆ I

**PORÓWNANIE WYNIKÓW
GOSPODARCZYCH I POZYCJA
KONKURENCYJNA POLSKI
W 2011 ROKU**



Rozdział 1

Rozwój gospodarczy i realna konwergencja

1.1. Analiza porównawcza wyników gospodarczych w 2011 roku

Zbigniew Matkowski, Ryszard Rapacki, Mariusz Próchniak

Tło międzynarodowe – tendencje rozwojowe w gospodarce światowej w 2011 r.

Przed przejściem do zasadniczej części naszych rozważań poświęconych ocenie wyników gospodarczych osiągniętych przez Polskę w 2011 r. przedstawimy ich tło międzynarodowe, tj. najważniejsze tendencje rozwojowe w gospodarce światowej w ubiegłym roku.

Jak wynika z wstępnych, częściowo jeszcze szacunkowych danych zamieszczonych w tabeli 1, globalny produkt krajowy brutto zwiększył się w 2011 r. o 2,8% w porównaniu z rokiem poprzednim, w którym nastąpiło silne odbicie koniunktury gospodarczej (+4,0%) po wcześniejszym, największym od zakończenia II wojny światowej załamaniu wzrostu całej gospodarki światowej, które obserwowano w 2009 r. (-2,4%).

Podtrzymanie trendu rozwojowego w gospodarce światowej w 2011 r. było – podobnie jak rok wcześniej – przede wszystkim wynikiem szybkiego wzrostu gospodarczego w krajach rozwijających się, gdzie PKB zwiększył się o 6,0%. Na tym tle szczególnie imponujące wskaźniki wzrostu gospodarczego osiągnęły kraje Azji Południowo-wschodniej (7,1%), w tym zwłaszcza Chiny (wzrost PKB o 9,3%) i Indie (7,6%). Czynnikiem poprawy sytuacji w gospodarce światowej był również powrót i utrzymanie się na ścież-

ce trwałego, stosunkowo szybkiego wzrostu gospodarczego przez kraje transformacji¹ i kraje Ameryki Łacińskiej.

Tabela 1

Wzrost gospodarczy w świecie w latach 2005–2011 (stopa wzrostu w %)

Lata	2005–2008 (średnio-rocznie)	2009	2010	2011 ^a
Świat ^b	3,3	–2,4	4,0	2,8
Kraje wysoko rozwinięte	1,9	–4,0	2,7	1,3
Strefa euro	2,0	–4,3	1,9	1,5
USA	1,8	–3,5	3,0	1,7
Japonia	1,3	–6,3	4,0	–0,5
Kraje transformacji	7,1	–6,6	4,1	4,1
Rosja	7,1	–7,8	4,0	4,0
Kraje rozwijające się w tym: kraje najsłabiej rozwinięte	6,9 7,8	2,4 5,2	7,5 5,6	6,0 4,9
Afryka	5,4	0,8	3,9	2,7
Azja Płd.-Wschodnia	8,3	5,2	8,8	7,1
Chiny	11,9	9,2	10,4	9,3
Indie	9,0	7,0	9,0	7,6
Ameryka Łacińska	5,0	–2,1	6,0	4,3

^a dane wstępne.

^b globalne stopy wzrostu zostały obliczone jako średnia ważona stóp wzrostu PKB poszczególnych krajów, a wagi oparto na cenach i kursach walutowych z 2005 r.

Źródło: United Nations (2012), *World Economic Situation and Prospects 2012*, New York.

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

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

Rozmiary polskiej gospodarki

Analizę wyników gospodarczych osiągniętych przez Polskę w 2011 r. i jej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej rozpoczniemy od przedstawienia krótkiej oceny potencjału gospodarczego Polski na tle gospodarki światowej i Unii Europejskiej.

Tabela 2, sporządzona na podstawie najnowszych danych MFW, przedstawia ranking największych gospodarek świata w 2011 r. według wartości PKB przeliczonej na dolary USA zgodnie z bieżącymi kursami walut (CER) oraz parytetem siły nabywczej (PPP).² Dane o wartości PKB w 2011 r. podane w tej tabeli mają charakter szacunkowy i mogą ulec zmianie.

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

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

Zgodnie z tymi danymi, w 2011 r. Polska – w zależności od sposobu przeliczania walut – pod względem wielkości produkcji znajdowała się na 20 lub 22 miejscu na świecie. Pozycja Polski w tym rankingu w ostatnich kilku latach nie uległa istotnym zmianom poza tym, że ostatnio pod względem wartości PKB liczonej wg CER kraj nasz wyprzedził nieznacznie Belgię.

Przy porównywaniu zmieniającej się pozycji poszczególnych krajów w takich rankingach musimy oczywiście pamiętać, że zmiany wartości PKB wyrażonej w dolarach odzwierciedlają nie tylko zmiany faktycznej wielkości produkcji, lecz także zmiany kursów walutowych. Obserwowany w ostatnich latach awans w tym rankingu niektórych krajów rozwijających się i spadek pozycji krajów wysoko rozwiniętych wynikał zarówno z różnic temp wzrostu, jak i z deprecjacji dolara oraz euro względem niektórych innych walut. Wartość PKB Polski wyrażona w dolarach USA również podlegała wpływom wahań kursu walutowego, a jej zmiany nie odzwierciedlają dokładnie rzeczywistego wzrostu produkcji.

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

Tabela 2

Największe gospodarki świata w 2011 r. według wartości PKB (w mld \$)

Miejsce	Kraj	PKB wg bieżącego kursu walutowego (CER)		PKB wg parytetu siły nabywczej (PPP)		
		mld \$	udział w globalnym PKB (%)	mld \$	udział w globalnym PKB (%)	
1	(1)	USA	15 065	21,5	15 065	19,1
2	(2)	Chiny	6 988	10,0	11 316	14,4
3	(4)	Japonia	5 855	8,4	4 396	5,6
4	(5)	Niemcy	3 629	5,2	3 089	3,8
5	(9)	Francja	2 808	4,0	2 217	2,8
6	(7)	Brazylia	2 518	3,6	2 309	2,9
7	(8)	Wielka Brytania	2 481	3,5	2 254	2,9
8	(10)	Włochy	2 246	3,2	1 829	2,2
9	(6)	Rosja	1 885	2,7	2 376	3,0
10	(3)	Indie	1 843	2,6	4 470	5,7
11	(15)	Kanada	1 759	2,5	1 391	1,8
12	(13)	Hiszpania	1 536	2,2	1 413	1,8
13	(14)	Australia	1 507	2,2	919	1,2
14	(11)	Meksyk	1 185	1,7	1 565	2,1
15	(12)	Korea Płd.	1 164	1,7	1 556	2,0
16	(22)	Holandia	858	1,2	707	0,9
17	(16)	Indonezja	834	1,2	1 223	1,4
18	(17)	Turcja	763	1,1	1 055	1,3
19	(28)	Szwajcaria	666	1,0	341	0,4
20	(26)	Szwecja	572	0,8	380	0,5
21	(23)	Arabia Saudyjska	560	0,8	678	0,9
22	(20)	Polska	532	0,8	767	1,0
23	(25)	Belgia	529	0,8	414	0,5
24	(19)	Tajwan	505	0,7	886	1,1
25	(29)	Norwegia	479	0,7	265	0,3
26	(18)	Iran	475	0,7	930	1,2
27	(21)	Argentyna	435	0,6	711	0,9
28	(27)	Austria	425	0,6	352	0,4
29	(24)	RPA	422	0,6	555	0,7
30	(30)	Zjedn. Emiraty Arab.	358	0,5	261	0,3

Uwaga: Dane o PKB w 2011 r. to wstępne szacunki MFW. Miejsce kraju w gospodarce światowej wskazane w pierwszej kolumnie odpowiada wartości PKB wg CER i PPP (w nawiasie).

Źródło: IMF, World Economic Outlook Database, 2 lutego 2012 r. (www.imf.org).

Znacznie lepszą podstawą wnioskowania o pozycji kraju w analizowanym tu wymiarze są dane obejmujące kilka lub kilkanaście lat i wyznaczające długookresową tendencję zmian relatywnego potencjału gospodarki. W przypadku Polski tendencja ta jeszcze do niedawna była pozytywna i oznaczała poprawę międzynarodowej pozycji konkurencyjnej naszej gospodarki. Jednak ostatnie lata przyniosły pewne jej pogorszenie, i to pomimo niezłych wskaźników wzrostu gospodarczego osiągniętych w tym czasie przez Polskę. Po prostu, niektóre kraje rozwijały się w tym czasie szybciej lub miały korzystniejsze trendy kursów walutowych i cen.

Na marginesie analizy pozycji Polski warto zwrócić uwagę na duże zmiany, jakie nastąpiły w ostatnich latach w strukturze gospodarki światowej w związku z dynamicznym wzrostem gospodarczym krajów Azji i Ameryki Łacińskiej. Pod względem wielkości PKB wg PPP Chiny stały się drugą potęgą gospodarczą na świecie po Stanach Zjednoczonych, dystansując Japonię i Niemcy, a Indie i Brazylia awansowały odpowiednio na 3 i 7 miejsce. Wśród 30 największych gospodarek świata, w tym samym ujęciu, ponad połowę stanowią kraje rozwijające się. Pięć największych krajów Azji wytwarza obecnie ponad 30% całej produkcji światowej, a cztery największe gospodarki Ameryki Łacińskiej – ponad 5%. 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 gospodarczy nie zahamował szybkiego wzrostu krajów Dalekiego Wschodu i właśnie one stały się w ostatnich latach najbardziej dynamicznym ogniwem gospodarki światowej.

Zanim przejdziemy do oceny pozycji gospodarki polskiej w Unii Europejskiej, warto przytoczyć wybrane dane ilustrujące miejsce UE27 w gospodarce światowej. Według szacunkowych danych MFW w 2011 r. łączna wartość PKB w krajach UE27 liczona wg CER wyniosła 17 960 mld \$, a wg PPP – 15 786 mld \$. Stanowiło to odpowiednio 25,7% lub 20,0% globalnego PKB. Liczby te wskazują, jak wielki jest potencjał gospodarczy Unii Europejskiej. Dla porównania, PKB Stanów Zjednoczonych wyniósł w ubiegłym roku 15 065 mld \$. Z kolei Chiny, wyrastające obecnie na drugą potęgę gospodarczą globu, pod względem wielkości PKB liczonej wg CER nadal pozostają daleko w tyle za Unią Europejską (6 988 mld \$), natomiast przy zastosowaniu alternatywnego szacunku PKB wg PPP szybko zmniejszają dystans do tego ugrupowania (11 316 mld \$).

Informacji na temat wielkości gospodarek krajów Unii Europejskiej dostarcza tabela 3, która zawiera wstępne dane o wartości PKB poszczególnych krajów członkowskich w 2011 r., wyrażone w euro według bieżących kursów walut (CER) i według parytetu siły nabywczej (PPS).³ Należy pamiętać, że dane o PKB w 2011 r. to wstępne szacunki, które mogą ulec zmianie.

³ Parytet siły nabywczej dla krajów członkowskich Unii Europejskiej, obliczany przez Eurostat, jest oznaczany skrótem PPS (*purchasing power standard*). Jego podstawą jest przeciętny poziom cen w UE27. Wartość PKB wg PPS jest mierzona w kalkulacyjnych jednostkach (zwanym PPS), które wyrażają siłę nabywczą euro na rynku danego kraju.

Tabela 3
Kraje UE27 według wartości PKB w 2011 r. (w mld €)

Miejsce	Kraj	PKB wg CER		PKB wg PPS	
		mld €	%	mld €	%
1 (1)	Niemcy	2 570,0	20,3	2 459,3	19,5
2 (2)	Francja	1 987,7	15,7	1 758,0	13,9
3 (3)	Wielka Brytania	1 767,8	14,0	1 742,5	13,8
4 (4)	Włochy	1 586,2	12,5	1 519,1	12,0
5 (5)	Hiszpania	1 074,9	8,5	1 153,3	9,1
6 (7)	Holandia	607,4	4,8	557,1	4,4
7 (6)	Polska	381,0	3,0	616,4	4,9
8 (8)	Belgia	370,4	2,9	327,1	2,6
9 (9)	Szwecja	365,7	2,9	297,6	2,4
10 (10)	Austria	300,9	2,4	269,9	2,1
11 (15)	Dania	241,3	1,9	176,4	1,4
12 (12)	Grecja	217,8	1,7	237,6	1,9
13 (17)	Finlandia	189,7	1,5	157,7	1,2
14 (14)	Portugalia	171,6	1,4	207,0	1,6
15 (13)	Czechy	153,2	1,2	211,2	1,7
16 (18)	Irlandia	156,1	1,2	143,0	1,1
17 (11)	Rumunia	132,4	1,0	251,5	2,0
18 (16)	Węgry	100,7	0,8	162,7	1,3
19 (19)	Słowacja	69,9	0,6	101,8	0,8
20 (23)	Luksemburg	41,8	0,3	34,6	0,3
21 (20)	Bułgaria	39,0	0,3	83,7	0,7
22 (22)	Słowenia	35,4	0,3	43,6	0,3
23 (21)	Litwa	30,4	0,2	49,6	0,4
24 (24)	Łotwa	19,5	0,2	29,7	0,2
25 (26)	Cypr	17,9	0,1	19,8	0,2
26 (25)	Estonia	16,0	0,1	23,0	0,2
27 (27)	Malta	6,4	0,1	8,7	0,1
	UE27	12 649,1 ^a	100,0	12 649,1 ^a	100,0

Uwaga: Dane o PKB w 2011 r. to wstępne szacunki Eurostatu. Miejsce kraju wskazane w pierwszej kolumnie odpowiada wartości PKB wg CER i PPP (w nawiasie). Udziały w PKB UE27 obliczone przez autora.

^a Suma wartości PKB wykazanych w tabeli dla poszczególnych krajów różni się nieco od wartości łącznego PKB dla UE27 podanej przez Eurostat ze względu na zaokrąglenia.

Źródło: Eurostat Database, 4 lutego 2012 r. (ec.europa.eu/eurostat).

Podobnie jak w przypadku wartości PKB wg PPP podanych w tabeli 2, wyrażonych w dolarach USA, wartość PKB wg PPS wyrażona w euro zależy od siły nabywczej waluty międzynarodowej (w tym przypadku euro) na rynku danego kraju, tzn. od względnego poziomu cen. W krajach o stosunkowo wysokich cenach wartość PKB wg PPS jest niższa niż wg CER i na odwrót, w krajach o relatywnie niskich cenach wartość PKB wg PPS jest wyższa w porównaniu z jego wartością wg CER. Zauważmy od razu, że dla wszystkich krajów regionu Europy Środkowej i Wschodniej wartości PKB liczone wg PPS są dużo wyższe niż wartości liczone wg CER. Dla Polski w 2011 r. różnica wynosiła 67%, dla Czech 34%, a dla Bułgarii aż 115%. Z reguły nadwyżka wartości PKB liczonej wg PPP lub PPS nad jego wartością liczoną wg CER jest tym większa, im mniej rozwinięty jest dany kraj, chociaż nie zawsze tak jest, ponieważ różnica ta zależy od relatywnego poziomu cen, który nie musi być proporcjonalny do poziomu rozwoju. Nie można wykluczyć, że wartości PKB wg PPP lub PPS podawane przez Bank Światowy, MFW i Eurostat dla krajów EŚW są przeszacowane. W każdym razie przeliczniki walut wynikające z porównania wartości PKB liczonej wg PPP lub PPS 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 CER, jak i szacowane wg PPS.

Polska jest największym krajem spośród 12 nowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Dotyczy to zarówno obszaru i liczby ludności, jak też wielkości PKB. W rozszerzonej Unii Europejskiej (UE27) nasz kraj zajmuje szóste miejsce pod względem powierzchni i liczby ludności (odpowiednio 7,2% i 7,6%). Polska jest także klasyfikowana na szóstej pozycji w UE27 pod względem wielkości PKB liczonej wg PPS (4,6%), natomiast według kryterium wielkości PKB przeliczonej wg CER zajmujemy siódme miejsce (3,0%). Jak widać, nasz udział w potencjale gospodarczym Unii Europejskiej jest dużo niższy, niż wynikałoby to z wielkości terytorium oraz liczby ludności, ale ten fakt – w świetle historycznych doświadczeń – nie powinien nikogo dziwić. Niemniej warto podkreślić, że w ciągu ośmiu lat od wejścia do Unii Europejskiej pozycja Polski mierzona udziałem w łącznym potencjale gospodarczym ugrupowania poprawiła się, i to znacznie. Udział Polski w łącznym PKB Unii Europejskiej liczonym wg CER wzrastał systematycznie – od 1,9% w 2004 r. do 2,5% w 2007 r., 2,9% w 2010 r. i 3,0% w 2011 r. Podobnie udział Polski w łącznym PKB Unii liczonym wg PPS zwiększył się z 3,9% w 2004 r. do 4,2% w 2007 r., 4,8% w 2010 r. i 4,9% w 2011 r. W 2010 r. pod względem wielkości PKB wg CER awansowaliśmy o jedno miejsce, wyprzedzając Belgię.⁴

⁴ Pod względem wielkości PKB liczonej wg PPS Polska od dawna wyprzedzała Belgię; w 2011 r. PKB Polski liczony wg PPS był prawie dwa razy wyższy.

Wzrost gospodarczy i realna konwergencja

W okresie ostatnich dwóch dekad w Polsce postępował proces szybkiej realnej konwergencji zarówno w stosunku do krajów Unii Europejskiej, jak i wszystkich krajów transformacji. Poprawa relatywnego poziomu rozwoju Polski była głównie pochodną najszybszego wzrostu gospodarczego w całej grupie 28 krajów transformacji. Odpowiednie dane zawiera tabela 4. Przeciętna roczna stopa wzrostu PKB w Polsce w latach 1990–2011 wyniosła 3,1%, włączając w to krótki okres głębokiego spadku produkcji w latach 1990–1991 (łącznie o 14,7%) będącego skutkiem „recesji transformacyjnej”.

W efekcie zarówno najpłytszego spadku PKB w początkowej fazie transformacji systemowej, jak i najszybszego wzrostu gospodarczego w całej grupie byłych krajów socjalistycznych w latach dziewięćdziesiątych, PKB Polski w 2011 r. stanowił 194% poziomu osiągniętego w 1989 r. Wskaźnik ten wypada korzystnie na tle analogicznych wielkości dla wszystkich pozostałych krajów transformacji, a także przewyższa odpowiednią średnią dla UE15.⁵ Warto jednak dodać, że jeśli chodzi o tę pierwszą grupę krajów, to po 2000 r. Polska straciła pozycję najszybciej rozwijającej się gospodarki w regionie. W latach 2001–2011 pod względem dynamiki wzrostu PKB została wyprzedzona przez Estonię, Litwę i Słowację.

Zasadnicze zmiany w przebiegu dotychczasowych trajektorii wzrostu gospodarczego przyniosły lata 2009–2011. Globalny kryzys ekonomiczny, rozpoczęty jesienią 2008 r. w Stanach Zjednoczonych, objął swym zasięgiem większość gospodarek wysoko i średnio rozwiniętych i przejawiał się m.in. w postaci poważnej recesji w krajach Unii Europejskiej, w tym we wszystkich – poza Polską – nowych krajach członkowskich UE z Europy Środkowej i Wschodniej.

Na tym tle szczególnie korzystnie wyglądają wyniki makroekonomiczne Polski. Gospodarka polska, jako jedyna w Unii Europejskiej, wykazała w 2009 roku wzrost PKB, zaś w latach 2010–2011 znalazła się w ścisłej czołówce najszybciej rozwijających się krajów unijnych (i generalnie – europejskich). Wyniki te zdają się wskazywać na jej dużą odporność na negatywne szoki zewnętrzne związane ze światowym kryzysem finansowym. Co więcej, zestawienie tych wyników ze wspomnianym wyżej przebiegiem tzw. recesji transformacyjnej na początku lat dziewięćdziesiątych stanowi przesłankę uzasadniającą wniosek, iż rosnąca międzynarodowa konkurencyjność Polski jest nie tylko konsekwencją szybkiego wzrostu gospodarczego, ale także wyjątkowo dużej – jak dotąd – odporności polskiej gospodarki na wstrząsy wewnętrzne i zewnętrzne. Ta ostatnia cecha sprawia, że długookresowy wzrost gospodarczy w Polsce jest nie tylko relatywnie szybki, ale również trwały i w miarę stabilny.

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

Tabela 4
Wzrost PKB w latach 1990–2011

Kraj	Dynamika wzrostu PKB (ceny stałe)				Poziom PKB w 2011 r.	
	Średnia roczna stopa wzrostu w %	Roczna stopa wzrostu w %				
		1990–2011	2009	2010	2011	1989=100
Polska	3,1	1,6	3,9	4,0^a	194	152
Czechy	1,6	-4,7	2,7	1,8	140	142
Słowacja	2,3	-4,9	4,2	2,9	166	164
Węgry	1,2	-6,8	1,3	1,4	130	123
Słowenia	1,8	-8,0	1,4	1,1	149	132
Estonia	1,6	-14,3	2,3	8,0	140	153
Litwa	0,2	-14,8	1,4	6,1	105	162
Łotwa	0,1	-17,7	-0,3	4,5	101	150
Bulgaria	0,4	-5,5	0,2	2,2	109	152
Rumunia	0,8	-6,6	-1,6	1,7	118	152
UE15	1,8	-4,3	2,0	1,5	148	115

^a według wstępnych danych GUS wzrost PKB w Polsce wyniósł 4,3%.

Źródła: Eurostat; World Bank, *World Development Indicators Database*; EBRD, *Transition Report Database*; UN Economic Commission for Europe (2005), *Economic Survey for Europe*, No. 2, Geneva; WIIW (2006), *Special Issue on Economic Prospects of Central, East and Southeast Europe* (Research Report 325), Vienna; obliczenia własne.

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

Jak wynika z tych ostatnich danych, PKB na 1 mieszkańca według PPP w ubiegłym roku stanowił w Polsce 58% średniej dla krajów UE15. Oznacza to, że między rokiem 1989 a 2011 nasz kraj odrobił aż 20 punktów procentowych dystansu rozwojowego do UE15, z czego 15 punktów – już po wejściu do tego ugrupowania.⁶ Szczególnie szybko

⁶ Czynnikiem dodatkowo wspomagającym proces realnej konwergencji w stosunku do Unii Europejskiej były zmiany demograficzne. O ile liczba ludności w Polsce w latach 1989–2011 tylko nieznacznie wzrosła (38,215 mln w porównaniu z 38,173 mln), o tyle w krajach UE15 nastąpił spory przyrost demograficzny o ok. 8,3% (z 369 mln do blisko 400 mln). Takie tendencje demograficzne oznaczają większe różnice pomiędzy sto-

zmniejszał się ten dystans w stosunku do największych gospodarek UE, takich jak Niemcy, Francja, Wielka Brytania czy Włochy.

Wyniki Polski prezentują się bardzo korzystnie na tle pozostałych nowych krajów członkowskich Unii z Europy Środkowej i Wschodniej – jedynie Słowacji i Rumunii udało się znacząco zmniejszyć lukę rozwojową względem krajów UE15 (odpowiednio o 9 i 8 punktów proc.); w przypadku pozostałych państw EŚW luka ta albo zmniejszyła się tylko nieznacznie, albo (Bułgaria, Czechy i Łotwa) jeszcze się powiększyła.

Tabela 5

Relatywny poziom rozwoju w Polsce i wybranych krajach UE w latach 1989–2011 (PKB na 1 mieszkańca według parytetu siły nabywczej, Polska = 100)

Kraj	1989	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 ^a
Polska	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Niemcy	279	246	227	221	215	207	190	187	186
Francja	268	240	216	208	200	191	177	171	167
Włochy	274	246	206	202	193	186	170	160	155
Wielka Brytania	256	248	239	231	215	200	182	178	173
Hiszpania	199	202	200	202	194	186	169	159	155
Irlandia	195	275	284	281	274	238	210	203	198
Portugalia	159	169	155	152	146	139	131	127	121
Grecja	178	175	178	177	167	164	154	143	130
Średnia dla UE15	262	240	222	215	206	198	180	175	171
Czechy	197	148	155	154	154	145	134	127	124
Węgry	146	113	124	121	115	114	107	103	101
Słowacja	155	104	118	121	126	130	120	117	116
Słowenia	194	167	171	169	163	163	143	135	132
Estonia	142	94	122	127	130	123	105	102	107
Litwa	145	83	104	108	109	109	90	90	95
Łotwa	137	75	94	98	104	100	84	81	83
Bułgaria	122	58	73	73	74	79	72	70	69
Rumunia	89	54	69	73	78	84	77	73	73

^a dane wstępne.

Źródło: IMF, *World Economic Outlook Database*, September 2005 (za rok 1989); Eurostat (za lata 2000–2011); obliczenia własne.

pami wzrostu PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca: w Polsce stopa ta wyniosła 3,1% rocznie, natomiast w krajach UE15 – średnio 1,2% rocznie.

Tabela 6

Luka rozwojowa w nowych krajach członkowskich UE w stosunku do UE15 w latach 1989–2011 (PKB per capita wg PPP, UE15 = 100)

Kraj	1989	2003	2009	2010	2011 ^a
Polska	38	43	55	57	58
Czechy	75	68	75	73	73
Słowacja	59	48	66	67	68
Słowenia	74	74	79	77	77
Węgry	56	55	59	59	59
Estonia	54	48	58	58	62
Litwa	52	43	50	52	55
Łotwa	52	38	46	46	48
Bułgaria	46	30	40	40	40
Rumunia	34	27	43	42	42

^a dane wstępne.

Źródło: R. Rapacki, M. Próchniak, (2009), *The EU Enlargement and Economic Growth in the CEE New Member Countries*, „European Economy Economic Papers” no. 367, March; Eurostat; obliczenia własne.

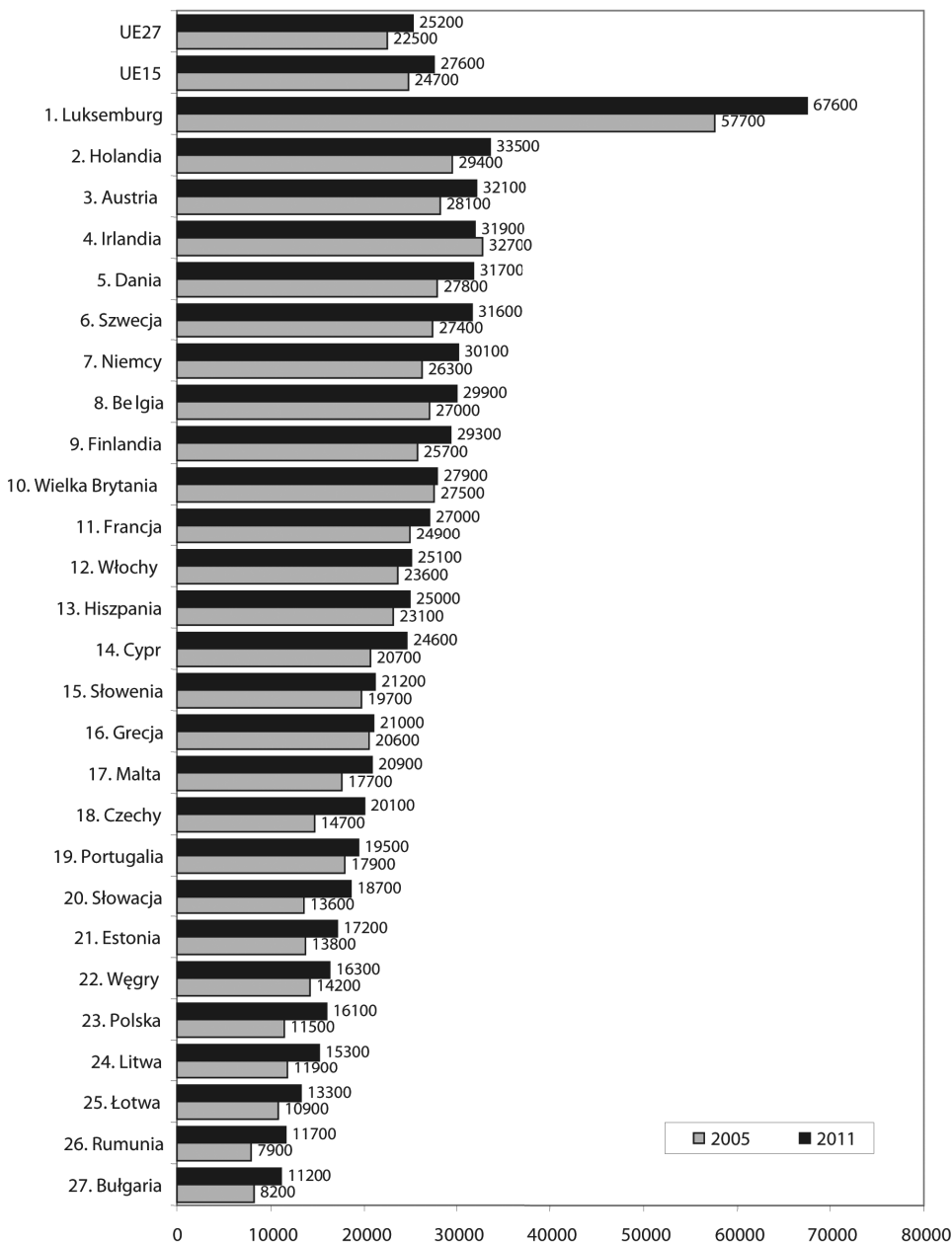
Na takich wynikach zaważyły w sporym stopniu zmiany sytuacji gospodarczej w trzech ostatnich latach – spowodowana światowym kryzysem recesja we wszystkich nowych krajach członkowskich, poza Polską, była głębsza niż w państwach UE15 (tabela 4). Ogromne zróżnicowanie stóp wzrostu PKB w latach 2009–2011 w krajach członkowskich UE spowodowało też, że w sposób szczególnie spektakularny poprawiła się pozycja konkurencyjna Polski – nie tylko zmniejszyła ona o 7 punktów procentowych lukę rozwojową w stosunku do UE15, ale jednocześnie wyprzedziła pod względem relatywnego poziomu rozwoju Łotwę i Litwę a także niemal doścignęła kolejny nowy kraj członkowski – Węgry (tabela 5).

Rozwój społeczno-gospodarczy i poziom życia

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

Wykres 1

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



Uwaga: Ranking jest sporządzony według wstępnych danych za 2011 r. Dane za 2005 r. ilustrują zmianę zanotowaną w okresie po rozszerzeniu UE. Dane o PKB per capita za 2011 r. obliczono dzieląc wartość PKB ogółem przez liczbę ludności.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu z 2 lutego 2012 r. (ec.europa.eu/eurostat).

Podstawowym wskaźnikiem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz poziomu życia jest dochód narodowy przypadający na 1 mieszkańca. Ranking krajów UE27 według wartości PKB na 1 mieszkańca liczonej wg PPS w 2005 r. i 2011 r. przedstawia rysunek 1. Wykres umożliwi porównanie aktualnego poziomu realnych dochodów w poszczególnych krajach oraz ich wzrostu w latach 2005–2011, tzn. w okresie, jaki upłynął od czasu zasadniczego rozszerzenia Unii. Dane dotyczące wartości PKB per capita w 2011 r. mają charakter szacunkowy. Należy przy tym pamiętać o podniesionej wcześniej wątpliwości co do adekwatności przeliczników PPP i PPS stosowanych w odniesieniu do krajów EŚW. Wartość PKB na 1 mieszkańca wg PPS jest dla tych krajów dużo wyższa aniżeli wartość liczona wg CER.

Według naszych obliczeń, opartych na szacunkowych danych Eurostatu, w 2011 r. przeciętny PKB na 1 mieszkańca w krajach UE27, liczony według parytetów siły nabywczej, wyniósł 25 200 €. W krajach UE15 wynosił on 27 600 €.

Liderem Unii Europejskiej pod względem poziomu PKB na 1 mieszkańca jest Luksemburg (67 600 €).⁷ Wysoki dochód na mieszkańca (około 30 000 € lub więcej) mają również: Holandia, Austria, Irlandia, Dania, Szwecja, Niemcy i Belgia. W krajach Europy Środkowej i Wschodniej PKB na 1 mieszkańca kształtuje się od 11 200 € w Bułgarii do 21 200 € w Słowenii.

Pozycja Polski na tym tle nie wygląda najlepiej. Przy wartości PKB na 1 mieszkańca liczonej wg PPS równej 16 100 € zajmujemy miejsce w dolnej części rankingu krajów poszerzonej Unii Europejskiej, wyprzedzając tylko Litwę, Łotwę, Rumunię i Bułgarię. W ostatnich trzech latach nastąpiły duże przetasowania w tym rankingu z uwagi na zróżnicowaną reakcję poszczególnych krajów na globalny kryzys. W rezultacie Polska wyprzedziła ponownie Litwę i Łotwę oraz zbliżyła się do Węgier, ale dystans dzielący nas od Czech, Słowacji i Słowenii pozostaje nadal znaczny.

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).

Wartości tego wskaźnika dla krajów UE27 i jego elementy składowe zostały zestawione w tabeli 7. W pierwszej kolumnie podano miejsce danego kraju w najnowszym rankingu międzynarodowym, opartym na danych z 2011 r. i obejmującym 187 krajów. Następne kolumny zawierają wartości trzech wskaźników cząstkowych, branych pod uwagę przy obliczaniu HDI.

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

Liderami światowej klasyfikacji pod względem wartości tego wskaźnika są obecnie: Norwegia, Australia, Holandia, Stany Zjednoczone i Nowa Zelandia. Wśród krajów UE z obszaru EŚW najwyższą pozycję w tym rankingu (21) zajmuje Słowenia, a dalsze miejsca w kolejności: Czechy (27), Estonia (34), Słowacja (35), Węgry (38), Polska (39), Litwa (40) i Łotwa (43). Wszystkie te kraje, wraz z Cyprzem i Malcią, zostały zaliczone do pierwszej kategorii, określanej mianem „bardzo wysoki poziom rozwoju”. Dwa nowe kraje członkowskie UE, Rumunia (50) i Bułgaria (55), są umieszczane w drugiej grupie, określanej jako „kraje o wysokim poziomie rozwoju”.

Tabela 7

Wskaźnik rozwoju społecznego (HDI) krajów UE27 w 2011 r.

Miejsce w rankingu światowym ^a	Kraj	DNB per capita	Oczekiwana długość życia	Średni czas nauki	Oczekiwany czas nauki	Wskaźnik rozwoju społecznego (HDI)
		PPP \$ w cenach 2005 r.	w latach	w latach	w latach	wskaźnik
3	Holandia	36 402	80,7	11,6	16,8	0,910
7	Irlandia	29 322	80,6	11,6	18,0	0,908
9	Niemcy	34 854	80,4	12,2	15,9	0,905
10	Szwecja	35 837	81,4	11,7	15,7	0,904
16	Dania	34 347	78,8	11,4	16,9	0,895
18	Belgia	33 357	80,0	10,9	16,1	0,886
19	Austria	35 719	80,9	10,8	15,3	0,885
20	Francja	30 462	81,5	10,6	16,1	0,884
21	Słowenia	24 914	79,3	11,6	16,9	0,884
22	Finlandia	32 438	80,0	10,3	16,8	0,882
23	Hiszpania	26 508	81,4	10,4	16,6	0,878
24	Włochy	26 484	81,9	10,1	16,3	0,874
25	Luksemburg	50 557	80,0	10,1	13,3	0,867
27	Czechy	21 405	77,7	12,3	15,6	0,865
28	Wielka Brytania	33 296	80,2	9,3	16,1	0,863
29	Grecja	23 747	79,9	10,1	16,5	0,861
30	Cypr	24 841	79,6	9,8	14,7	0,840
34	Estonia	16 799	74,8	12,0	15,7	0,835
35	Słowacja	19 998	75,4	11,6	14,9	0,834
36	Malta	21 460	79,6	9,9	14,4	0,832

Miejsce w rankingu światowym ^a	Kraj	DNB per capita	Oczekiwana długość życia	Średni czas nauki	Oczekiwany czas nauki	Wskaźnik rozwoju społecznego (HDI)
		PPP \$ w cenach 2005 r.	w latach	w latach	w latach	wskaźnik
38	Węgry	16 581	74,4	11,1	15,3	0,816
39	Polska	17 451	76,1	10,0	15,3	0,813
40	Litwa	16 234	72,2	10,9	16,1	0,810
41	Portugalia	20 573	79,5	7,7	15,9	0,809
43	Łotwa	14 293	73,3	11,5	15,0	0,805
50	Rumunia	11 046	74,0	10,4	14,9	0,781
55	Bulgaria	11 412	73,4	10,6	13,7	0,771

^a Ranking światowy HDI za 2011 r. uwzględnia 187 krajów.

Dochód narodowy brutto (DNB) wg PPP to łączny dochód kraju, uzyskany z krajowej produkcji oraz własności czynników produkcji (PKB skorygowany o saldo dochodów z zagranicy), przeliczony na dolary według parytetów siły nabywczej (PPP); DNB per capita obliczono dzieląc całkowity DNB przez liczbę ludności w połowie roku.

Oczekiwana długość życia to spodziewana długość życia niemowląt urodzonych w danym roku przy istniejących obecnie wskaźnikach umieralności według wieku.

Średni czas nauki to przeciętna liczba lat spędzonych w szkołach wśród osób w wieku powyżej 25 lat. Oczekiwany czas nauki to spodziewana długość okresu scholaryzacji dzieci rozpoczynających naukę przy istniejących obecnie współczynnikach rekrutacji według wieku.

Wskaźnik rozwoju społecznego (*Human Development Index*) to syntetyczny wskaźnik poziomu rozwoju społecznego i poziomu życia. Jest to średnia geometryczna z trzech indeksów wyrażających: DNB per capita, oczekiwaną długość życia oraz poziom edukacji. Poziom edukacji jest określany jako średnia geometryczna faktycznej i oczekiwanej długości czasu nauki (w latach). Wskaźnik przyjmuje wartości liczbowe od 0 do 1 (wyższe wartości wskazują wyższy poziom rozwoju).

Źródło: UNDP, 2011.

W krajach UE15 wskaźnik HDI kształtuje się w przedziale od 0,809 (Portugalia) do 0,910 (Holandia). W krajach UE10 wskaźnik ten zawiera się w granicach od 0,771 (Bulgaria) do 0,884 (Słowenia). Warto zauważyć, że pod względem wysokości tego wskaźnika trzy kraje EŚW: Czechy, Słowenia i Słowacja wyprzedzają dwa kraje Europy Zachodniej: Portugalię i Malte. Czechy wyprzedzają ponadto Grecję, a Węgry, Polska i Litwa – Portugalię. Polska z wartością tego wskaźnika 0,813 ma wynik zbliżony do średniej dla EŚW, ale zajmuje pod tym względem dopiero 39 miejsce na świecie i ustępuje większości krajów rozszerzonej Unii Europejskiej, wyprzedzając jedynie Litwę, Łotwę, Rumunię i Bułgarię.

Wartość wskaźnika HDI dla Polski od 1995 r. systematycznie wzrasta, co świadczy o ciągłości rozwoju społeczno-gospodarczego. W porównaniu z poprzednim rokiem, w 2011 r. Polska awansowała w tym rankingu o dwa miejsca, wyprzedzając m.in. Portugalię. Jednak miejsce Polski w światowym rankingu HDI pozostaje nadal dość odległe, a bliskie sąsiedztwo w tym rankingu takich krajów jak Katar, Brunei czy Barbados nie

może być powodem do dumy. Pomimo zmiany sposobu liczenia i wartości liczbowych wskaźnika HDI miejsce Polski w tym rankingu w 2010 r. nie uległo zmianie. Tymczasem w wyniku zmiany metodologii obliczania wskaźnika rozwoju społeczno-gospodarczego Czechy, Słowacja, Węgry i Rumunia awansowały w tym rankingu o 7–13 miejsc.

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

Jednym z bardzo ważnych aspektów dobrobytu społecznego i poziomu życia, nie uwzględnionym wprost we wskaźniku HDI, jest dostępność pracy oraz istniejące w danym kraju możliwości zatrudnienia. Czynniki te wpływają bezpośrednio na uzyskiwane dochody i dobrobyt, a jednocześnie określa stopień, w jakim 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. Pomimo trwającej obecnie poprawy koniunktury bezrobocie w większości krajów UE utrzymuje się na wysokim poziomie, ponieważ znaczną jego część stanowi długookresowe bezrobocie strukturalne, a także dlatego, iż zmiany poziomu zatrudnienia i bezrobocia są zazwyczaj opóźnione w stosunku do zmian poziomu produkcji. W 2011 r. najwyższą stopę bezrobocia w Europie Zachodniej notowała Hiszpania (21,6%), Grecja (17,0%), Irlandia (14,3%) i Portugalia (12,7%), a wśród krajów EŚW – Łotwa (15,7%), Litwa (15,8%) i Słowacja (13,4%). Polska, z przeciętną roczną stopą bezrobocia 9,6%, notowaną w ankietowych badaniach rynku pracy, znajdowała się pod tym względem mniej więcej w okolicach średniej dla Unii Europejskiej, ale w wielu regionach i miejscowościach poziom rejestrowanego bezrobocia jest dużo wyższy. Szczególnym problemem jest bardzo wysokie bezrobocie wśród młodzieży. W całej Unii stopa bezrobocia wśród młodzieży jest 2–3 razy wyższa niż wśród osób dorosłych. W Polsce stopa bezrobocia w grupie wiekowej poniżej 25 lat wynosiła w 2011 r. prawie 26% (Eurostat, 2012).

Globalny kryzys lat 2008–2009 wywarł głęboki negatywny wpływ na dobrobyt ekonomiczny szerokich warstw ludności w całej Europie, powodując spadek dochodów realnych, wzrost bezrobocia i zwiększając skalę problemów społecznych związanych ze stopą życiową. Wpływ kryzysu na poziom życia w krajach EŚW oraz w innych krajach dokonujących transformacji systemowej został poddany wnikliwej analizie w opublikowanym niedawno raporcie EBRD (EBRD, 2011). Analiza wykazała, że ujemny wpływ

kryzysu na dochody gospodarstw domowych i konsumpcję w krajach transformacji był znacznie silniejszy aniżeli w krajach Europy Zachodniej. Wskazane zostały trzy główne przyczyny tych różnic. Po pierwsze, mieszkańcy krajów transformacji ucierpieli mocniej z powodu redukcji zatrudnienia, obniżek płac i spadku świadczeń socjalnych. Po drugie, systemy ubezpieczeń i opieki społecznej w tych krajach okazały się mniej skuteczne w łagodzeniu negatywnego wpływu kryzysu na poziom życia. Po trzecie, ogromne zadłużenie gospodarstw domowych z tytułu kredytów hipotecznych i konsumpcyjnych, udzielanych zbyt hojnie w okresie poprzedzającym kryzys, zwiększyło wrażliwość wielu rodzin na spadek dochodów. Około 20% ogółu gospodarstw domowych w krajach transformacji odnotowało utratę pracy co najmniej przez jednego członka rodziny, około 30% gospodarstw doświadczyło spadku realnych płac i emerytur, a ponad 40% gospodarstw było zmuszonych do ograniczenia spożycia podstawowych rodzajów żywności. W sumie, negatywny wpływ kryzysu na dobrobyt społeczny w tych krajach był dużo silniejszy i bardziej długotrwały w porównaniu z sytuacją występującą w Europie Zachodniej.

Wpływ kryzysu na sytuację bytową ludności w krajach EŚW i innych krajach transformacji – w tym w Polsce – był również przedmiotem odrębnej analizy przeprowadzonej przez ekspertów Banku Światowego (World Bank, 2011). Wpływ kryzysu na dobrobyt społeczny można prześledzić badając jego oddziaływanie za pośrednictwem czterech głównych kanałów transmisji: a) rynek finansowy (zmniejszenie podaży kredytów, spadek oszczędności i spadek wartości aktywów majątkowych), b) rynek pracy (spadek zatrudnienia, obniżki płac i emerytur, ograniczenie funduszy socjalnych), c) rynek produktów (wolniejszy wzrost lub spadek produkcji oraz zmiany cen), d) usługi publiczne (zmniejszenie wydatków na oświatę i ochronę zdrowia, ograniczenie świadczeń socjalnych i opieki społecznej). Przeprowadzona analiza potwierdza, że głównym kanałem transmisji wpływu kryzysu na sytuację bytową ludności było pogorszenie sytuacji na rynku pracy. Autorzy analizy stwierdzili, że negatywny wpływ kryzysu na wielkość zatrudnienia i poziom realnych wynagrodzeń w krajach EŚW i w innych krajach transformacji był znacznie silniejszy aniżeli w pozostałych grupach krajów wyodrębnianych zazwyczaj w porównaniach międzynarodowych (zarówno krajów wysoko rozwiniętych, jak i krajów rozwijających się), a ujemne efekty kryzysu w zakresie poziomu życia ludności są nadal widoczne w postaci wysokiego bezrobocia, spadku lub bardzo wolnego wzrostu płac realnych, zmniejszonych rent, emerytur i zasiłków społecznych oraz przyspieszonej inflacji.

Porównawcza ocena ogólnej kondycji gospodarki

Ogólną ocenę aktualnej kondycji gospodarki polskiej oprzemy na analizie porównawczej pięciu makroekonomicznych wskaźników: a) tempo wzrostu gospodarczego, b) stopa bezrobocia, c) stopa inflacji, d) saldo finansów publicznych, e) saldo bieżących obrotów z zagranicą. Są to główne zmienne makroekonomiczne brane pod uwagę w ocenach bieżącej sytuacji gospodarczej poszczególnych krajów.

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

Narzędziem, które wykorzystujemy w tej analizie, jest pięciokąt ogólnej kondycji gospodarki.⁸ 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.

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 zakresloną powierzchnię pięciokąta, jak i jego kształt. Większa powierzchnia pięciokąta wskazuje na lepszą ogólną kondycję gospodarki, a bardziej harmonijny jego kształt sugeruje bardziej zrównoważony wzrost. Oczywiście, taka ocena opiera się wyłącznie na pięciu wymienionych wyżej parametrach makroekonomicznych. Nie mówi ona nic o rozmiarach danej gospodarki, jej potencjale ekonomicznym i perspektywach rozwoju. Nie mówi nawet wiele o możliwej sytuacji gospodarczej danego kraju w następnym roku, chociaż dobra obecna kondycja gospodarki niewątpliwie zwiększa szansę pomyślnego jej funkcjonowania i rozwoju także w najbliższej przyszłości. Niemniej jednak w analizach opartych na tej metodzie trzeba zachować dużą ostrożność.

Ogólna kondycja polskiej gospodarki w 2011 r. zostanie porównana z sytuacją w trzech innych krajach EŚW: na Węgrzech, w Czechach i Słowacji, a także w czterech krajach Europy Zachodniej: Niemczech, Francji, 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, zaawanso-

⁸Nawiązuje on do idei tzw. pięciokąta stabilizacji ekonomicznej, wykorzystywanego wcześniej w analizie ogólnej kondycji gospodarki Polski i w porównawczej analizie kondycji gospodarek krajów post-socjalistycznych (Kolodko, 1993; Misala i Bukowski, 2003; Matkowski, 2003, 2004, 2007a, 2007b).

wania procesu transformacji i przebiegu procesów integracyjnych z Unią Europejską. Z kolei wśród krajów Europy Zachodniej Niemcy i Francja to obok Włoch nasi główni partnerzy handlowi i główni dostawcy zagranicznych inwestycji. Hiszpania natomiast jest krajem o podobnej wielkości i zbliżonej strukturze gospodarki oraz wielu podobnych aktualnych problemach (duży deficyt finansów publicznych, wysokie zadłużenie zagraniczne, wysokie bezrobocie itp.). Szwecja została obecnie włączona do tego porównania z uwagi na podobną do Polski wielkość PKB liczonego wg CER oraz ze względu na dobre wyniki gospodarcze, jakie kraj ten uzyskał w dwu ostatnich latach, mimo iż nie należy on do strefy euro (a może właśnie dzięki temu).

Tabela 8

Główne wskaźniki makroekonomiczne: Polska na tle wybranych krajów UE w 2011 r.

Kraj	Tempo wzrostu PKB	Stopa inflacji	Stopa bezrobocia	Saldo finansów publicznych	Saldo obrotów bieżących
	%	%	%	% PKB	% PKB
Czechy	1,8	2,1	6,8	-3,8	-3,3
Francja	1,6	2,2	9,7	-5,9	-2,7
Hiszpania	0,7	3,1	21,6	-6,1	-3,8
Niemcy	3,0	2,5	5,9	-1,7	5,0
Polska	4,0	3,9	9,6	-5,5	-4,8
Słowacja	2,9	4,1	13,4	-4,9	-1,3
Szwecja	4,0	1,4	7,5	0,8	5,8
Węgry	1,4	3,9	10,9	2,0	2,0

Uwaga: Są to wstępne dane szacunkowe.

Źródło: Stopa wzrostu PKB, stopa inflacji i stopa bezrobocia (standaryzowana stopa bezrobocia oparta na wynikach badań ankietowych, średnia roczna) wg danych Eurostatu (ec.europa.eu/eurostat); saldo finansów publicznych oraz saldo obrotów bieżących wg danych MFV (www.imf.org), 2 lutego 2012 r.

Dane dotyczące wskaźników opisujących ogólną kondycję gospodarczą Polski i porównywanych krajów w 2011 r. zawiera tabela 8. Są to wstępne dane o charakterze szacunkowym oparte na najnowszych źródłach międzynarodowych (Eurostat i MFV). W odniesieniu do Polski dane te są mniej więcej zgodne ze wstępnymi danymi za 2011 r., opublikowanymi niedawno przez Główny Urząd Statystyczny,⁹ a niewielkie różnice między tymi danymi nie mają istotnego wpływu na ogólną ocenę kondycji polskiej gospodarki oraz wnioski wyprowadzane z tej analizy. Wykres 2 przedstawia te

⁹ Według najnowszych danych GUS (GUS, 2012a, b, c), realny PKB w Polsce w 2011 r. wzrósł o 4,3%, stopa inflacji także wyniosła 4,3%, a przeciętna stopa bezrobocia obliczona z badań ankietowych za pierwsze trzy kwartały wyniosła 9,6% (średnia roczna stopa rejestrowanego bezrobocia, obliczona z danych miesięcznych, wyniosła 12,5%). Deficyt w obrotach bieżących z zagranicą, według szacunków NBP (NBP, 2012), wyniósł 4,1% PKB.

dane w formie pięciokątów ułatwiających porównawczą analizę kondycji gospodarek. Wykresy pięciokątów przedstawione zostały sporządzone według wstępnych danych zawartych w tabeli 8, ale przy interpretacji tych wykresów uwzględnimy niektóre nowsze informacje.

Rok 2011 był drugim w kolejności rokiem poprawy ogólnej sytuacji gospodarczej na świecie po globalnym kryzysie ekonomicznym, ale poprawa koniunktury w krajach Unii Europejskiej jest wciąż stosunkowo niewielka i niepewna co do trwałości z uwagi na obecny kryzys finansowy w strefie euro. Według wstępnych danych za 2011 r., łączny realny PKB wszystkich krajów UE27 wzrósł w tym roku o 1,6%, tzn. nieco mniej niż w roku poprzednim. W analizowanej tutaj grupie krajów najszybszy wzrost produkcji, o około 4%, odnotowała Polska i Szwecja. Niemcy i Słowacja zanotowały wzrost produkcji o około 3%; Francja, Węgry i Czechy wykazały mniejszy wzrost, w granicach 1,5–2%, natomiast Hiszpania nadal przeżywała stagnację, z nieznacznym wzrostem produkcji o około 0,5%. W porównaniu z poprzednim rokiem Niemcy, Szwecja, Słowacja i Czechy zanotowały nieco wolniejszy wzrost, natomiast Polska i Węgry, podobnie jak Francja i Hiszpania, utrzymały lub nieznacznie zwiększyły tempo wzrostu. W większości krajów tej grupy – podobnie jak w całej UE – stopniowa poprawa koniunktury szła w parze z pewnym przyspieszeniem inflacji. Przyspieszenie inflacji było wynikiem rosnącej presji popytu i kosztów, zmian kursów walutowych połączonych z deprecjacją niektórych walut a w niektórych przypadkach również rezultatem podwyżek podatków pośrednich i nadmiernie wysokich wydatków państwowych. Stopa inflacji w całej Unii, mierzona wskaźnikiem cen konsumpcyjnych, wyniosła w 2001 r. 3%, w porównaniu do 2% w roku poprzednim. Niemniej jednak w większości krajów członkowskich UE tempo inflacji było umiarkowane i kontrolowane przez powściągliwą politykę fiskalną oraz dosyć twardą politykę pieniężną. W rozpatrywanej grupie wszystkie kraje z wyjątkiem Szwecji i Węgier odnotowały w 2011 r. zwiększoną inflację. W Niemczech, we Francji, a także w Czechach stopa inflacji została jednak utrzymana w bezpiecznym przedziale 1,5–2,5%, w Hiszpanii wyniosła 3%, ale w Polsce i Słowacji wzrosła do ponad 4%, a na Węgrzech pozostała na podobnym, stosunkowo wysokim poziomie. Przynajmniej w tych trzech ostatnich krajach rządy i banki centralne muszą obecnie dołożyć wszelkich starań, aby uniknąć dalszego przyspieszenia inflacji i obniżyć ją do bezpiecznego poziomu w taki sposób, aby nie zahamować dalszego wzrostu produkcji.

Cykliczne zmiany zatrudnienia i bezrobocia są zwykle opóźnione i mniej wydatne niż zmiany poziomu i dynamiki produkcji. To właśnie jest jednym z powodów, dla których bezrobocie w wielu krajach UE utrzymuje się nadal na stosunkowo wysokim poziomie pomimo poprawy koniunktury (drugą przyczyną jest długookresowe bezrobocie strukturalne). W 2011 r. poziom bezrobocia w większości krajów UE był nadal wysoki pomimo wzrostu produkcji. Przeciętna stopa bezrobocia w krajach UE27 wyniosła około 10%, tzn. była mniej więcej taka sama jak w poprzednim roku. W badanej grupie krajów stopa bezrobocia zmalała nieco w Niemczech, Słowacji i Szwecji, lecz w pozostałych krajach nie uległa właściwie zmianie – z wyjątkiem Hiszpanii, gdzie bezrobocie wzrosło mimo zakończenia recesji. Najwyższą stopę bezrobocia w tej grupie

zanotowała Hiszpania (22%) i Słowacja (14%), a najniższą Niemcy (6%). W Polsce przeciętna stopa bezrobocia w 2011 r., podobnie jak w roku poprzednim, wyniosła 9,6% i była prawie dokładnie równa średniej dla całej UE.¹⁰

Kryzys finansowy w strefie euro i rosnące powszechne zaniepokojenie stanem finansów publicznych doprowadziły do pewnej konsolidacji budżetów państwa niemal we wszystkich krajach członkowskich UE – zarówno w strefie euro, jak i poza nią. Według wstępnych danych, przeciętny poziom deficytów budżetowych w krajach UE27 zmniejszył się z 6,5% PKB w 2010 r. do 4,6% PKB w 2011 r. W analizowanej grupie wszystkie kraje wykazały poprawę salda finansów publicznych w stosunku do rozmiarów PKB. Według szacunkowych danych MFW za 2011 r. deficyt budżetowy w Niemczech został zredukowany do 1,7% PKB, w Czechach do 3,8%, w Słowacji do 4,9%, w Polsce do 5,5%, we Francji i Hiszpanii do około 6%, natomiast Szwecja zamknęła swój budżet saldem prawie zerowym.¹¹ Mimo tych postępów wiele krajów UE czeka jeszcze długa i trudna droga w redukcji deficytów budżetowych do poziomu co najwyżej 3% PKB, zgodnego z postanowieniami Traktatu z Maastricht. Ściślej z tym związany jest problem rosnących długów publicznych – zarówno pod względem ich absolutnej wielkości, jak i w relacji do PKB. W rozpatrywanej tutaj grupie krajów relacja długu publicznego do PKB zanotowana na koniec 2010 r. wynosiła: w Czechach, Szwecji i Słowenii – około 40%, w Polsce – 55%, w Hiszpanii – 60%, w Niemczech, Francji i na Węgrzech – 80–85% (Eurostat, 2012). W większości krajów ciężar długu publicznego wykazuje tendencję rosnącą na skutek występowania chronicznych deficytów budżetowych oraz wzrostu wypłacanych odsetek.

Salda obrotów bieżących z zagranicą notowane przez poszczególne kraje nie są bezpośrednio porównywalne, gdyż zależą one od wielu zróżnicowanych czynników, które określają wielkość eksportu i importu, *terms of trade* oraz międzynarodowe płatności bieżące i przepływy krótkookresowych kapitałów. Deficyty lub nadwyżki w bilansach obrotów bieżących występujące w poszczególnych krajach mają w dużej mierze charakter strukturalny. Natomiast cykliczne zmiany w kształtowaniu się tych bilansów nie przebiegają według jednolitego, regularnego wzorca i w związku z tym są trudne do przewidzenia i interpretacji. W analizowanej tutaj grupie trzy kraje, a mianowicie Niemcy, Szwecja oraz Węgry, notowały w ostatnich latach pewne nadwyżki w swoich obrotach bieżących z zagranicą, podczas gdy cztery pozostałe kraje – w tej liczbie Polska – wykazywały ciągle umiarkowane deficyty. W 2011 r. nie wystąpiły jakieś istotne zmiany w kształtowaniu się sald obrotów bieżących w tej grupie krajów, rozpatrywanych w relacji do PKB. Największy deficyt w obrotach bieżących (około 5% PKB) zanotowała Polska, a sporą nadwyżkę (też około 5% PKB) – Niemcy oraz Szwecja.

¹⁰ Należy zaznaczyć, że podane w tabeli 8 stopy bezrobocia to średnie roczne stopy bezrobocia zanotowane w badaniach ankietowych rynku pracy; są one zazwyczaj niższe aniżeli stopy bezrobocia zarejestrowanego.

¹¹ Według wstępnych szacunków MFW, przytoczonych w tabeli 8, Węgry miały osiągnąć w 2011 r. nadwyżkę budżetową, ale według najnowszych doniesień prasowych rząd węgierski zdołał jedynie zmniejszyć deficyt do 2,8% PKB.

Porównując zmiany pięciu rozważanych wskaźników makroekonomicznych, jakie zaszły w ciągu kilku ostatnich lat, możemy sformułować następujący wniosek. Podczas gdy wpływ kryzysu na gospodarki wszystkich analizowanych krajów w latach 2008–2009 wyraził się pogorszeniem trzech głównych parametrów sprawności makroekonomicznej: stopy wzrostu PKB, stopy bezrobocia i salda finansów publicznych, ożywienie gospodarcze zapoczątkowane w 2010 r. i trwające nadal w 2011 r. nie doprowadziło jak dotąd do widocznej poprawy głównych wskaźników makroekonomicznych z wyjątkiem stopy wzrostu PKB oraz salda finansów publicznych. Tempo inflacji, ogólnie biorąc, wzrosło, stopy bezrobocia pozostają wysokie, a zmiany w bilansach obrotów zewnętrznym w poszczególnych krajach były różnokierunkowe i na ogół niewielkie. Świadczy to o tym, że ożywienie koniunktury jest, jak na razie, dość słabe i niepełne, a proces przezwyciężania skutków kryzysu może potrwać dłużej, przy czym nie można wykluczyć ewentualności nawrotu recesji w niektórych krajach UE, zwłaszcza w obliczu obecnego kryzysu finansów publicznych w strefie euro.

Pięciokąt ukazujący ogólną kondycję polskiej gospodarki w 2011 r. w świetle pięciu podstawowych wskaźników makroekonomicznych jest podobny co do swej powierzchni oraz kształtu do pięciokątów ilustrujących sytuację gospodarczą w Czechach i we Francji. Oznacza to, że w kategoriach pięciu analizowanych wskaźników ogólna bieżąca kondycja tych gospodarek była mniej więcej porównywalna. W porównaniu z Czechami i Francją gospodarka polska rośnie dużo szybciej, ale wykazuje jednocześnie dwa razy wyższą inflację. Stopa bezrobocia w Polsce oraz relatywna wielkość deficytu budżetowego jest podobna jak we Francji, ale znacznie wyższa niż w Czechach. Wszystkie trzy kraje notują pewien deficyt w obrotach bieżących z zagranicą, którego wielkość w Polsce jest nieco wyższa.

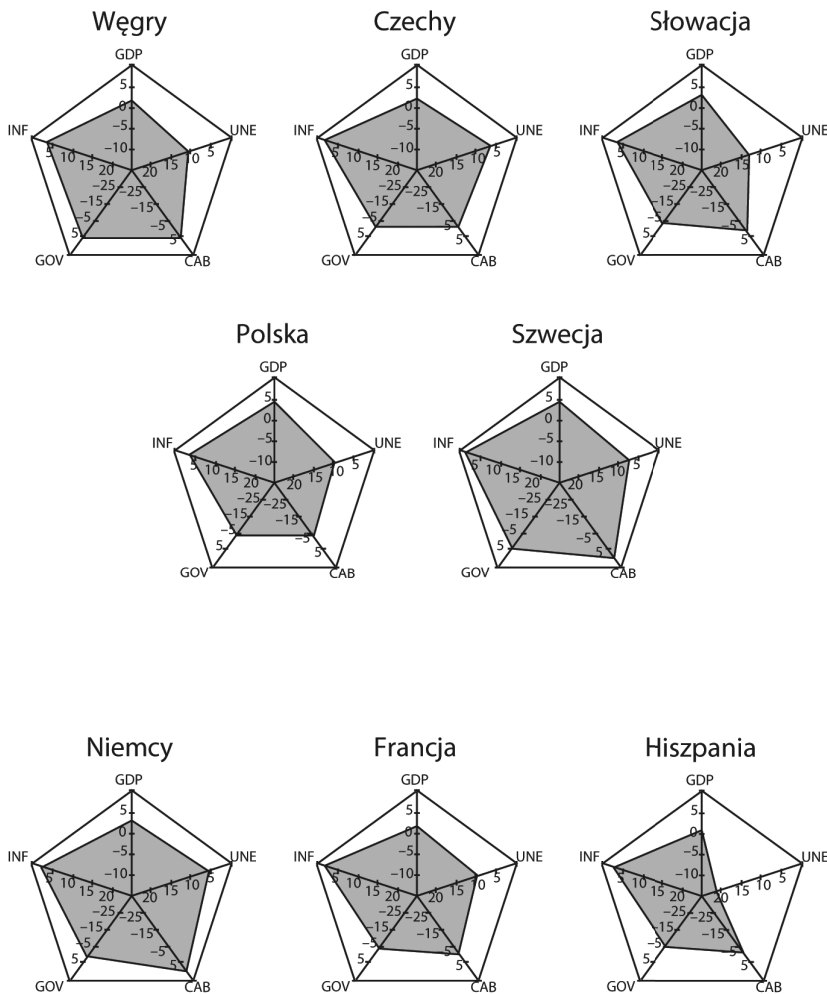
Gospodarka polska rozwija się także pomyślnie w porównaniu z gospodarką Słowacji i Węgier. Mamy wyższe tempo wzrostu (szczególnie w porównaniu z Węgrami) oraz niższe bezrobocie (zwłaszcza w porównaniu ze Słowacją), ale podobnie wysoką inflację. Jeśli chodzi o finanse publiczne, wszystkie trzy kraje zredukowały wydatnie w minionym roku deficyty budżetowe, przy czym największy postęp w tym zakresie osiągnęły Węgry, chociaż kraj ten ma nadal bardzo wysoki dług publiczny oraz szczególne problemy związane z zahamowanym dopływem funduszy zagranicznych.

Kształt pięciokąta charakteryzującego ogólną kondycję polskiej gospodarki jest również zbliżony do kształtu pięciokątów wykreślonych dla Niemiec i Szwecji, ale jego powierzchnia w przypadku Polski jest mniejsza. Oznacza to, że wyniki osiągnięte przez nasz kraj w 2011 r. w zakresie uwzględnionych tutaj kryteriów makroekonomicznych były nieco gorsze. Stopa wzrostu gospodarczego w Polsce była wyższa niż w Niemczech i podobna jak w Szwecji. Jednak wszystkie pozostałe wskaźniki w Niemczech i Szwecji były lepsze. Inflacja i bezrobocie w obu tych krajach są znacznie niższe niż w Polsce, obydwa kraje mają znaczne nadwyżki w obrotach bieżących z zagranicą oraz lepsze wyniki w dążeniu do równowagi budżetowej. W porównaniu z Hiszpanią natomiast, sytuacja gospodarcza w Polsce jest zdecydowanie lepsza. Gospodarka Hiszpanii pozostaje nadal w stanie stagnacji po wyjściu z recesji i notuje rekordowo wysokie bezro-

bocie. Inflacja w Hiszpanii jest nieco niższa niż w Polsce, natomiast sytuacja finansów publicznych jest dużo gorsza – zarówno jeśli chodzi o wielkość deficytu budżetowego, jak i o zadłużenie państwa.

Wykres 2

Kondycja gospodarcza Polski i niektórych innych krajów UE w 2011 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 8.

W porównaniu z poprzednim rokiem, ogólna kondycja gospodarki polskiej nie uległa większym zmianom. Niezłe tempo wzrostu gospodarczego zostało utrzymane, a nawet lekko wzrosło, mimo osłabienia koniunktury na głównych rynkach eksportowych. Bezrobocie niestety pozostaje nadal wysokie, a inflacja wzrosła. Deficyt budżetowy został zredukowany, lecz pozostaje w dalszym ciągu prawie dwa razy wyższy od wymaganego zgodnie z zobowiązaniami przyjętymi w Unii Europejskiej.

Podsumowując, pod względem pięciu głównych wskaźników charakteryzujących ogólną kondycję gospodarki wyniki uzyskane przez Polskę w 2011 r., podobnie jak w roku poprzednim, są w kontekście ogólnej sytuacji gospodarczej w Europie i na świecie stosunkowo dobre, choć nie można też nie dostrzegać istniejących problemów i zagrożeń dalszego rozwoju. Wśród krajów UE Polska osiąga nadal stosunkowo wysokie tempo wzrostu gospodarczego, choć pod tym względem przestała już być liderem w Europie. Niepokojącym problemem jest utrzymujące się relatywnie wysokie bezrobocie oraz odnawiająca się inflacja. Do rozwiązania pozostaje także wiele problemów w zakresie finansów publicznych.

Sytuacja gospodarcza Polski w 2011 r. i perspektywy na 2012 r.

Polska jest jedynym krajem w Unii Europejskiej, który uniknął recesji podczas globalnego kryzysu ekonomiczno-finansowego w latach 2008–2009. Zjawisko to było głównie rezultatem nieco sztucznej 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 naszej gospodarki na wstrząsy zewnętrzne, jak też o dobrej ogólnej kondycji gospodarki. Pomimo negatywnych wpływów obecnego kryzysu finansowego w strefie euro gospodarka polska rozwija się stosunkowo dobrze. Przy tempie wzrostu PKB wynoszącym 3,9% w 2010 r. i 4,3% w 2011 r., Polska jest nadal w czołowej grupie krajów Europy pod względem dynamiki wzrostu gospodarczego.

Wpływ poszczególnych składników popytu finalnego na tempo wzrostu realnego PKB w latach 2010–2011 w ujęciu kwartalnym ilustruje tabela 9. 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 PKB. Analiza pozwala ustalić, które składniki popytu podtrzymują lub stymulują wzrost PKB, a które go osłabiają. Pozwala także stwierdzić, czy faktyczny wzrost PKB ma solidne pokrycie we wzroście popytu wewnętrznego i zewnętrznego. Od tego bowiem zależy możliwość dalszego wzrostu produkcji.

Podczas gdy w 2009 r. głównym czynnikiem podtrzymującym wzrost realnego PKB było dodatnie saldo handlu zagranicznego, uzyskane głównie poprzez głęboką redukcję importu, w 2010 r. głównym czynnikiem napędzającym wzrost produkcji był wzrost popytu krajowego, zwłaszcza konsumpcji indywidualnej. Bezpośredni wpływ handlu

zagranicznego na wzrost PKB był właściwie ujemny, ponieważ eksport wzrastał wolniej niż import, co wynikało ze słabego wzrostu popytu na głównych rynkach eksportowych oraz z koniecznej odbudowy wolumenu importu po jego głębokiej redukcji w poprzednim roku. Niewielki wzrost wydatków publicznych tylko w nieznacznym stopniu przyczynił się do wzrostu PKB. Nowym i pozytywnym zjawiskiem był wzrost akumulacji, jednak wynikał on prawie wyłącznie z odbudowy zapasów, po ich głębokiej redukcji w latach 2008–2009. Natomiast inwestycje w środkach trwałych, które obok eksportu stanowią główną siłę napędową wzrostu gospodarczego (zarówno od strony popytowej, jak i podażowej), w dalszym ciągu odgrywały niewielką rolę w przyspieszaniu wzrostu gospodarczego, ponieważ wolumen nakładów inwestycyjnych – zarówno prywatnych, jak i publicznych – prawie nie wzrastał. Właściwie w skali kwartalnej nie mieliśmy w Polsce wzrostu wolumenu nakładów inwestycyjnych zarówno w 2009 r., jak i w 2010 r. Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich zmniejszył się z 17,2 mld € w 2007 r. do 10,1 mld € w 2008 r., 9,9 mld € w 2009 r. i 8,7 mld € w 2010 r., a wzrósł ponownie przynajmniej do ok. 10,0 mld € w 2011 r.¹² Jednocześnie dynamika eksportu w 2010 r. była wprawdzie wysoka (12,1%), lecz niewystarczająca do zrównoważenia przeciwnego wpływu wzrostu importu (13,9%).

Tabela 9

Wpływ składników popytu na wzrost realnego PKB w Polsce w latach 2010 i 2011 (%)

	I kw. 2010	II kw. 2010	III kw. 2010	IV kw. 2010	I kw. 2011	II kw. 2011	III kw. 2011	IV kw. 2011
PKB ^a	3,0	3,5	4,3	4,6	4,5	4,2	4,2	4,4
Popyt krajowy	2,0	4,4	5,0	6,2	4,3	4,2	2,9	3,4
Spożycie	1,9	2,3	3,3	3,2	2,7	1,9	1,0	1,0
prywatne	1,5	1,9	2,1	2,1	2,4	2,2	1,8	1,1
publiczne	0,4	0,4	1,2	1,1	0,3	-0,3	-0,8	-0,1
Akumulacja brutto	0,1	2,1	1,7	3,0	1,6	2,3	1,9	2,4
inwestycje	-1,9	0,1	0,5	0,6	0,7	1,3	1,6	2,7
przyrost zapasów ^b	2,0	2,0	1,2	2,4	0,9	1,0	0,3	-0,3
Saldo handlu zagr.	1,0	-0,9	-0,7	-1,6	0,2	0,0	1,3	1,0

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

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

Źródło: Dane GUS (www.stat.gov.pl) oraz obliczenia własne.

¹² W ciągu 10 miesięcy 2011 r. napływ BIZ do Polski wyniósł 9,7 mld € (PAIZ, 2012).

W 2011 r. rosnące spożycie prywatne pozostało głównym czynnikiem napędowym ogólnego wzrostu popytu i wzrostu PKB, ale wolumen spożycia publicznego zaczął maleć na skutek cięć dokonywanych w budżecie państwa. Akumulacja brutto nadal rosła i przyczyniła się wydatnie do wzrostu łącznego popytu krajowego (w stopniu porównywalnym z wpływem indywidualnej konsumpcji). Ponadto, po raz pierwszy od 2008 r., wolumen inwestycji również zaczął szybko wzrastać (w rocznym tempie ponad 8%). Jednakże wzrost inwestycji był wywołany głównie kontynuacją lub finalizacją dużych projektów budowlanych i przedsięwzięć infrastrukturalnych (zwłaszcza stadiony budowane na Euro 2012 oraz dalsze odcinki autostrad), częściowo finansowanych z funduszy UE, natomiast inwestycje prywatne w dalszym ciągu utrzymywały się na niskim poziomie. Saldo handlu zagranicznego miało pozytywny wpływ na dynamikę produkcji.

Dla podtrzymania i przyspieszenia wzrostu gospodarczego w Polsce konieczny jest silny impuls w postaci wzrostu inwestycji oraz wzrostu eksportu. Spożycie prywatne, jako największy składnik łącznego popytu, jest najważniejszym czynnikiem w podtrzymywaniu wzrostu produkcji, lecz nie może jej bez końca stymulować, ponieważ wzrost wydatków konsumpcyjnych zależy ostatecznie od wzrostu produkcji i dochodów. W przypadku Polski zarówno nakłady inwestycyjne, jak i eksport stanowią znacznie mniejszą część ogólnego popytu w porównaniu z konsumpcją prywatną. Stąd też ich bezpośredni wpływ na tempo wzrostu PKB (uwidoczony w tabeli 9) może być niewielki. Jednak zarówno inwestycje, jak i eksport muszą wzrastać dostatecznie szybko, aby mogły podtrzymywać i stymulować wzrost gospodarczy. To samo zresztą dotyczy wydatków państwowych (przynajmniej ich autonomicznej części), ale w czasach szczególnej troski o stan finansów publicznych ten czynnik wzrostu musimy pominąć.

Jednak dynamika naszego eksportu i wzrost dokonywanych w kraju inwestycji w dużej lub przeważającej mierze zależy od dalszego rozwoju koniunktury w Europie Zachodniej, tzn. w krajach będących głównymi odbiorcami naszego eksportu i głównymi źródłami bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Tymczasem ożywienie gospodarcze w Europie Zachodniej jest jak dotąd dość słabe, a jego kontynuacja stała się niepewna w wyniku kryzysu finansów publicznych w strefie euro.

Aktualne prognozy wzrostu gospodarczego dla Polski zostały obniżone w związku z ogólną redukcją prognoz wzrostu gospodarczego na świecie. Komisja Europejska obniżyła swą prognozę wzrostu PKB dla Polski do 2,5% w 2012 r. i 2,8% w 2013 r. (Eurostat, 2012). OECD obniżyło swoją prognozę do 2,5% w obydwu latach (OECD, 2011). Bank Światowy obniżył prognozę wzrostu dla Polski w 2012 r. z 4,2% do 2,9% (World Bank, 2012a). W związku z tym wcześniejsza prognoza MFW, która przewidywała wzrost realnego PKB w Polsce w 2012 r. o 3,0%, może okazać się nie w pełni wiarygodna.

Prognoza OECD dla Polski na 2012 r. zawiera przewidywane rozbieżności wzrostu PKB według głównych składników popytu. Zgodnie z tą prognozą, spożycie prywatne wzrośnie w cenach stałych tylko o 2,2%, a nieco szybszy wzrost PKB o 2,5% zostanie osią-

gnięty dzięki wyższej dynamice inwestycji i eksportu, których wolumen ma wzrosnąć odpowiednio o 4,7% i 5,4%. Pomimo tego wzrost inwestycji i eksportu ma być niższy w porównaniu z poprzednim rokiem, a eksport netto przyczyni się w niewielkim stopniu do wzrostu PKB z uwagi na równoległy wzrost importu.

Średnioterminowa prognoza MFW (IMF, 2011a) na 2016 r. zakłada, że po obecnym zwolnieniu wzrostu gospodarka światowa i europejska odzyskają dynamikę notowaną w 2010 r. Dla Polski prognoza ta przewiduje roczne tempo wzrostu PKB w wysokości 3,6%.

Nie ulega wątpliwości, że tempo wzrostu polskiej gospodarki będzie nadal silnie zależne od dalszego rozwoju sytuacji gospodarczej w Europie i na świecie. Wielkim wyzwaniem dla naszej gospodarki w najbliższych latach będzie konsolidacja finansów publicznych: ograniczenie deficytu budżetowego do wymaganego limitu 3% PKB i powstrzymanie wzrostu długu publicznego, którego wielkość zbliża się do ustawowej granicy. Poważnym zagrożeniem wzrostu gospodarczego jest postępujące starzenie się ludności i rosnący ciężar kosztu emerytur. Podstawowym warunkiem dalszego wzrostu jest ożywienie inwestycji, zarówno w kapitale rzeczowym, jak i w kapitale ludzkim.

Pozycja konkurencyjna Polski w 2011 roku – silne i słabe strony oraz największe wyzwania dla polskiej gospodarki

Wykorzystując wyniki przeprowadzonych wcześniej analiz poniżej podejmujemy próbę syntetycznego podsumowania najważniejszych ustaleń dotyczących międzynarodowej pozycji konkurencyjnej Polski według stanu na koniec 2011 r. Ustalenia te przedstawiamy w formie tabeli zawierającej główne silne strony oraz słabości polskiej gospodarki, widziane z dzisiejszej perspektywy, ale będące także konsekwencją jej dotychczasowych tendencji rozwojowych. Silne i słabe strony zostały pogrupowane w dwie kategorie. Pierwsza z nich („Wyniki makroekonomiczne”) zawiera osiągnięte przez polską gospodarkę wyniki, na tle podobnych rezultatów uzyskanych przez UE. W drugiej kategorii mieszczą się szeroko pojęte ramy regulacyjne, prowadzona polityka gospodarcza oraz infrastruktura instytucjonalna rynku. Łącznie czynniki te wpływają – bezpośrednio lub pośrednio – na osiągnięte przez polską gospodarkę wyniki makroekonomiczne i tym samym determinują jej międzynarodową pozycję konkurencyjną („Czynniki instytucjonalne”).

Dopełnieniem analizy silnych i słabych stron polskiej gospodarki jest próba zidentyfikowania największych, stojących przed Polską wyzwań, które mogą osłabić jej pozycję konkurencyjną w przyszłości.

Tabela 10
Silne i słabe strony polskiej gospodarki w 2011 r.

Silne strony	Słabości
Wyniki makroekonomiczne	
– Najszybszy wzrost gospodarczy w regionie EŚW w całym okresie 1990–2011;	– Utrata pozycji najszybciej rozwijającego się kraju w EŚW po 2000 r.; tempo wzrostu PKB w Polsce było w latach 2001–2011 niższe niż w 3 nowych krajach członkowskich UE z tego regionu (UE10);
– Najszybsze tempo procesu realnej konwergencji wśród krajów EŚW. W okresie 1989–2011 Polska zmniejszyła o 20 punktów procentowych lukę rozwojową do średniego poziomu krajów UE15;	– Nadal duży dystans rozwojowy w stosunku do krajów UE15; na koniec 2011 r. pod względem poziomu PKB na 1 mieszkańca Polska zajmowała 23 miejsce w UE27;
– Relatywnie dobra pozycja w rankingach opartych na szerszych niż PKB miarach poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, takich jak HDI (22 pozycja w UE w 2011 r.);	– Spadek potencjalnego tempa wzrostu gospodarczego w ostatnich latach o ok. 1,5 punktu procentowego (z 5,5% do ok. 4% rocznie);
– Stopniowa poprawa pozycji konkurencyjnej w UE pod względem wielkości gospodarki; w 2011 r. Polska była klasyfikowana na 6 miejscu w UE27, tj. o trzy pozycje wyżej niż jeszcze w 2007 r.;	– Pogłębienie rozpiętości dochodowych;
– Generalnie, duża odporność polskiej gospodarki na negatywne szoki wewnętrzne i zewnętrzne, zakłócające wzrost gospodarczy;	– Niska skłonność do oszczędzania i jedna z najniższych w krajach UE10 stopa inwestycji; ujemna luka między krajowymi oszczędnościami i inwestycjami;
– Szybkie tempo wzrostu wydajności pracy i wysoki wkład łącznej produktywności czynników wytwórczych we wzrost gospodarczy;	– Drastyczny wzrost deficytu budżetowego i pogłębienie strukturalnej nierównowagi fiskalnej w latach 2009–2011;
– Powrót na ścieżkę systematycznego, najszybszego w krajach UE10 spadku realnych jednostkowych kosztów pracy;	– Niespełnienie tzw. „złotej reguły” finansów publicznych, tj. wykorzystania deficytu fiskalnego do finansowania inwestycji publicznych;
– Szybko zwiększający się zasób kapitału ludzkiego w wyniku większego dostępu do edukacji i szkoleń zawodowych, głównie w sektorze prywatnym;	– Utrzymująca się presja inflacyjna powodująca przekroczenie w latach 2007–2011 górnego przedziału celu inflacyjnego, zaś w latach 2010–11 – dodatkowo niespełnienie inflacyjnego kryterium nominalnej konwergencji;
– Duży, rosący potencjał przedsiębiorczości i inicjatywy prywatnej;	– Pogłębienie nierównowagi na rynku pracy i trwale wysokie bezrobocie. Ma ono przy tym głównie charakter strukturalny (naturalna stopa bezrobocia wynosi blisko 10%);
– Relatywnie bezpieczna pozycja płatnicza (duże rezerwy walutowe, wysoki stopień pokrycia importu); znajdujący się pod kontrolą deficyt handlowy i deficyt obrotów bieżących;	– Niska zdolność polskiej gospodarki do innowacji; słabe stymulowanie postępu technicznego przez krajowe przedsiębiorstwa;

Silne strony	Słabości
– Rosnące zaufanie inwestorów zagranicznych; trwały spadek ryzyka inwestowania w Polsce i utrzymujący się stosunkowo duży napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ);	– Niedostateczna (choć rosnąca) techniczna konkurencyjność polskiego eksportu: niski udział (i jego wolny wzrost) towarów wysoko przetworzonych, w tym zwłaszcza o najwyższej zawartości postępu technicznego (zaledwie 5% udział w eksporcie przemysłowym);
– Rekonstrukcja technologiczna polskiej gospodarki i poprawa jej konkurencyjności międzynarodowej w wyniku wzmoczonego napływu BIZ;	– Niedorozwój infrastruktury fizycznej (zwłaszcza drogowej) polskiej gospodarki;
– Zmiany wzorca BIZ – rosnący napływ do Polski inwestycji w sferze B+R i w obszarach wspierających działalność gospodarczą (m.in. usługi dla biznesu, księgowo, audytorskie oraz informatyczne);	– Rosnące napięcia w bilansie energetycznym kraju i opóźnienia inwestycji w rozwój i modernizację bazy energetycznej;
	– Powiększający się (mimo szybkiego postępu) dystans między Polską i innymi krajami UE10, poza Bułgarią i Rumunią, w dziedzinie wykorzystania nowoczesnych technologii informatycznych i komunikacyjnych oraz dostępu do Internetu;
	– W najbardziej ogólnym ujęciu, brak – mimo szybkiego wzrostu gospodarczego – długofalowej wizji i strategii rozwojowej; sprawiło to, że przez większość okresu transformacji polska gospodarka dryfowała, zamiast podążać wcześniej zaprojektowaną trajektorią rozwojową;
Czynniki instytucjonalne	
– Stosunkowo szeroki zakres przekształceń własnościowych, daleko wykraczający poza formalny transfer praw własności (odmiennie niż w większości pozostałych krajów postsocjalistycznych);	– Opóźnienia w prywatyzacji wielu kluczowych sektorów (w tym tzw. gałęzi sieciowych); zbyt wolna restrukturyzacja gałęzi schyłkowych;
– Zaawansowany proces restrukturyzacji mikroekonomicznej i dostosowań (m.in. systemu <i>corporate governance</i>) sprywatyzowanych przedsiębiorstw do działania w konkurencyjnym otoczeniu rynkowym;	– nierozwiązany problem alokacji części praw własności (reprivatyzacja);
– Duże znaczenie „oddolnej” prywatyzacji i sektora MSP w polskiej gospodarce, pozwalające na jej rosnące uniezależnienie od zakusów polityków i wpływu zawirowań politycznych;	– Silny przechyl w polityce wydatków publicznych w stronę celów redystrybucyjnych (sprawiedliwości społecznej) kosztem efektywności i celów rozwojowych;
– Wysoka jakość regulacji polskiej giełdy papierów wartościowych i rynku kapitałowego;	– Mała przejrzystość finansów publicznych, brak twardego ograniczenia budżetowego oraz nadmierna sztywność polityki fiskalnej;
	– Niedostateczne wsparcie przez państwo działalności B+R i inwestycji w kapitał ludzki;

Silne strony	Słabości
	– Preregulowany, mało elastyczny rynek pracy wykazujący wiele deformacji o charakterze strukturalnym; duży (choć malejący) klin podatkowy podwyższający koszty pracy;
	– Niski (a być może nawet malejący) zasób kapitału społecznego (poziom zaufania). Do najważniejszych przejawów należy symetryczna nieufność obywateli do państwa i państwa do obywateli; to ostatnie mnoży w związku z tym biurokratyczne bariery ograniczające zakres wolności gospodarczej;
	– Narastające bariery biurokratyczne i niesprzyjający klimat dla przedsiębiorczości; przekłada się to m.in. na niską pozycję Polski w międzynarodowych rankingach konkurencyjności i zakresu wolności gospodarczej. Zjawiska te są wynikiem potęgującej się zawodności państwa w tworzeniu dodatnich efektów zewnętrznych dla rozwoju przedsiębiorczości i poprawy konkurencyjności międzynarodowej Polski;
	– Niska jakość procesu politycznego w Polsce i silny przechył w stronę „pogoni za rentą” kosztem efektywności;
	– Narastanie symptomów zapaści państwa w jego funkcji dostawcy dóbr publicznych i społecznie pożądaných: niewydolność władzy sądowniczej, słabe przestrzeganie prawa, niska jakość administracji publicznej i samowola urzędnicza, dysfunkcyjna służba zdrowia, obniżka standardów jakości w systemie edukacji;
	– Generalnie – wzrost tzw. mocy jałowej systemu instytucjonalnego w Polsce skierowanej na przewyżnianie nasilających się tarć i sprzeczności wewnętrznych w jego funkcjonowaniu oraz postępującej entropii;

Źródło: Opracowanie własne.

Przeprowadzoną analizę warto opatrzyć dwoma dodatkowymi komentarzami. Po pierwsze, należy podkreślić, że ilościowe proporcje między silnymi i słabymi stronami polskiej gospodarki, przedstawionymi w tabeli powyżej, nie muszą stanowić dokładnej miary rzeczywistego bądź potencjalnego wpływu na międzynarodową konkurencyjność Polski. Wynika to m.in. z różnych wag przypisanych poszczególnym czynnikom. Sprawia to, że ostateczny efekt ich oddziaływania nie jest zwykłą średnią arytmetyczną, lecz raczej średnią ważoną.

Po drugie, w najbardziej syntetycznym ujęciu dane tabeli wyraźnie wskazują, że Polska dokonała znacznie większego postępu w obszarze wyników makroekonomicz-

nych niż w dziedzinie tworzenia i podnoszenia jakości instytucjonalnego otoczenia rynku. W miarę upływu czasu tempo podejmowanych w Polsce reform strukturalnych słabło; sprawiało to m.in., że narastały coraz liczniejsze bariery instytucjonalne, które ujemnie wpływały na osiągnięte przez Polskę wyniki makroekonomiczne i zaczęły zagrażać trwałości jej szybkiego dotąd wzrostu gospodarczego.

W perspektywie najbliższych kilku-kilkunastu lat przed Polską stoi wiele poważnych wyzwań o charakterze zarówno makroekonomicznym, jak i instytucjonalnym. Mogą one zagrozić poprawie lub – w scenariuszu pesymistycznym – spowodować pogorszenie obecnej pozycji konkurencyjnej naszego kraju w gospodarce światowej. Wśród najważniejszych wyzwań na szczególne podkreślenie zasługują następujące:

I. Wyzwania makroekonomiczne

1. Prawdopodobieństwo kilkuletniego spowolnienia gospodarczego w Polsce, wywołanego m.in. możliwym pogłębieniem się kryzysu fiskalnego w strefie euro i pogarszającymi się perspektywami rozwoju gospodarki światowej. Spowolnienie to może przejawiać się zarówno w postaci odchylenia w dół dynamiki produkcji faktycznej od długookresowej ścieżki wzrostu produkcji potencjalnej, jak i obniżenia się stopy wzrostu samej produkcji potencjalnej. Oznacza to m.in. utrzymywanie się w tym okresie dwucyfrowej stopy bezrobocia i napięcie na rynku pracy.
2. Ryzyko spadku konkurencyjności cenowej polskiego eksportu w wyniku powrotu gospodarki na ścieżkę realnej aprecjacji waluty krajowej oraz utrzymującej się presji inflacyjnej, mimo pojawienia się przeciwwagi w postaci ponownego spadkowego trendu jednostkowych kosztów pracy.
3. Osłabienie bodźców do oszczędzania (prawdopodobieństwo spadku skłonności do oszczędzania), co przełoży się na niedostateczny wzrost oszczędności krajowych i ograniczenie możliwości finansowania inwestycji. Taki rozwój wydarzeń oznaczałby z kolei wzrost prawdopodobieństwa ziszczenia się scenariusza zarysowanego w punkcie 1 i trwałego spowolnienia wzrostu produkcji potencjalnej w Polsce.
4. Wzmocnienie presji konkurencyjnej na rynku krajowym (wynikające z napływu BIZ i otwierania większości rynków na konkurencję zagraniczną).
5. Możliwość przenoszenia do Polski z krajów wyżej rozwiniętych produkcji o charakterze głównie pracochłonnym a także energochłonnym.
6. Duża skala emigracji zarobkowej, zwłaszcza wśród najbardziej dynamicznych, przedsiębiorczych i wykształconych Polaków, co może także sygnalizować zjawisko drenażu mózgow.
7. Niekorzystne trendy demograficzne – rysujący się na horyzoncie spadek liczby ludności (w skali należącej do największych w UE), zmiana struktury wiekowej społeczeństwa oraz trwały spadek stopy zależności, wyrażającej liczbę pracujących przypadających na jednego emeryta.

II. Wyzwania instytucjonalne

1. Za fundamentalną słabość polskiej transformacji trzeba uznać to, że nie udało się dotychczas określić – choćby w przybliżeniu – punktu docelowego na drodze od planu do rynku, tj. wariantu kapitalizmu, jaki chcemy w Polsce budować. Tymczasem, w samej tylko Unii Europejskiej istnieją co najmniej cztery odmiany kapitalizmu, o zróżnicowanych konfiguracjach instytucji i infrastrukturze rynkowej.
2. Podobnie, w przebiegu polskiej transformacji trudno się dopatrzeć długofalowej wizji i strategii rozwojowej, która wyznaczałaby jasne priorytety, sposoby ich osiągnięcia oraz tempo poruszania się po wcześniej zaprojektowanej trajektorii rozwojowej.
3. Nie umieliśmy także, jak dotąd, zdefiniować naszej obecnej i przyszłej roli w UE – innej niż głównie beneficjentów funduszy unijnych. Nie potrafimy też jeszcze wyraźnie formułować naszych priorytetów i sporządzać bilansu kosztów i korzyści różnych inicjatyw czy programów unijnych w kategoriach naszego interesu narodowego.
4. Dlatego też ciągle możliwy jest scenariusz przekształcenia się przez Polskę w gospodarkę peryferyjną w stosunku do centrum Unii Europejskiej, tworzone przez kraje najwyższej rozwinięte. Polska zostałaby wówczas skazana na specjalizację w produkcji wyrobów stosunkowo prostych, o niewielkim stopniu przetworzenia i zawartości nowoczesnej wiedzy i postępu technicznego.

W świetle przedstawionych wyżej najważniejszych wyzwań makroekonomicznych i instytucjonalnych wśród priorytetowych kierunków działania w polityce gospodarczej powinny się znaleźć:

1. Mobilizacja krajowych oszczędności na cele rozwojowe, m.in. poprzez silne ograniczenie deficytu budżetowego i wzmocnienie bodźców do oszczędzania w sektorze prywatnym.
2. Przeznaczanie funduszy unijnych i zwiększających się dochodów budżetowych na inwestycje i szeroko rozumiane cele rozwojowe; szczególny nacisk powinno się położyć na projekty w dziedzinie infrastruktury fizycznej i informatycznej oraz inwestycje w kapitał ludzki.
3. Maksymalnie efektywne wykorzystanie funduszy unijnych.
4. Zdecydowane zwiększenie skali wsparcia państwa dla krajowej sfery B+R, co jest warunkiem koniecznym poprawy niskiej zdolności do innowacji polskiej gospodarki.
5. Podjęcie kompleksowych reform strukturalnych, w tym zwłaszcza obejmujących finanse publiczne, prywatyzację gałęzi i sektorów sieciowych, rozwój rynków finansowych i pośrednictwa finansowego, ograniczenie rozmiarów państwa oraz reformę sądownictwa gospodarczego.
6. W tym kontekście szczególnym wyzwaniem staje się rozwiązanie problemu niskiej aktywności zawodowej i wysokiego naturalnego bezrobocia w Polsce. W tym celu konieczne będzie zaprojektowanie i zastosowanie odpowiedniej polityki wobec rynku pracy. Występujące w tej dziedzinie w głównych krajach członkowskich UE

wzorze (wyjątkiem jest tu Wielka Brytania) nie wydają się ani godne polecenia, ani najlepiej dostosowane do warunków Polski.

7. Podjęcie szeroko zakrojonego programu inwestycyjnego w rozwój i modernizację sieci energetycznej oraz produkcji energii elektrycznej, pozwalającego zmniejszyć skalę napięć w bilansie energetycznym Polski i zwiększyć jej samowystarczalność w dziedzinie zaopatrzenia w energię.
8. Poprawa niezadowolającej jakości znacznej części polskiej oferty eksportowej (niski stopień przetworzenia) i podniesienie poziomu konkurencyjności technicznej wielu polskich towarów.
9. Staranna ocena celowości importu wielu instytucji z Unii Europejskiej. Część z nich nie odpowiada warunkom oraz potrzebom i aspiracjom rozwojowym Polski – np. tendencja do nadmiernej regulacji przez państwo wielu rynków i rodzajów działalności gospodarczej (szczególnie dobrą ilustracją jest tu rynek pracy).

Bibliografia

EBRD, (2011), *Transition Report 2011. Crisis and Transition: The People's Perspective*, London 2011.

Eurostat, (2012), Database – ec.europa.eu/eurostat.

GUS, (2012a), „Biuletyn Statystyczny”, styczeń 2012.

GUS, (2012b), *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju: rok 2011*, Warszawa 2012.

GUS, (2012c), Database – www.stat.gov.pl.

IMF, (2011a), *World Economic Outlook: Slowing Growth, Rising Risks*, September 2011.

IMF, (2011b), *Regional Economic Outlook. Europe: Navigating Stormy Waters*, October 2011.

IMF, (2012), World Economic Outlook Database – www.imf.org.

Kołodko, G., (1993), *Kwadratura pięciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*, Poltext, Warszawa.

Matkowski, Z., (2003), *Sytuacja gospodarcza krajów postsocjalistycznych – ekonomiczne i społeczne efekty transformacji*, „Ekonomista” 2003, nr 6, s. 737–774.

Matkowski, Z., (2004), *Postsocialist Countries*, „Eastern European Economics” 2004, vol. 42, nr 3, s. 44–80.

Matkowski, Z., (2007a), *Assessment of the Economic Situation*, w: Rosati D.K. (red.), *New Europe. Report on Transformation*, Eastern Institute, Warsaw 2007, s. 68–82.

Matkowski, Z., (2007b), *Assessment of Current Economic Condition*, w: M.A. Weresa, (red.), *Poland. Competitiveness Report 2007*, World Economy Research Institute, Warsaw School of Economics, Warsaw 2007.

Matkowski, Z., (2010), *Wpływ kryzysu globalnego na ogólną kondycję polskiej gospodarki*, „Biuletyn Analityczny”, nr 4, Akademia Finansów, Warszawa.

Misala, J., Bukowski S., (2003), *Stabilizacja makroekonomiczna w Polsce w okresie transformacji*, „Ekonomista” 2003, nr 5, s. 574–591.

NBP, (2012), Database – www.nbp.pl.

OECD, (2008), *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, Paris.

OECD, (2011), „Economic Outlook”, November 2011.

PAIIZ, (2012), Polska w liczbach – www.paiz.gov.pl,

Rapacki, R., Próchniak, M., (2009), *The EU Enlargement and Economic Growth in the CEE New Member Countries*, „European Economy, Economic Papers” no. 367, March.

UNDP, (2011), *Human Development Report 2011*, New York – Oxford 2011.

World Bank, (2011), *The Job Crisis: Household and Government Responses to the Great Recession in Eastern Europe and Central Asia*, Washington 2011.

World Bank, (2012), World Development Indicators Database – databank.worldbank.org

1.2. Konwergencja poziomów dochodu

Zbigniew Matkowski, Mariusz Próchniak

Niniejszy podrozdział ma na celu analizę konwergencji poziomu dochodów wśród 10 krajów Europy Środkowej i Wschodniej, które w 2004 i 2007 r. przystąpiły do Unii Europejskiej, tj. Polski, Bułgarii, Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Rumunii, Słowacji, Słowenii i Węgier (UE10). Zbieżność jest analizowana zarówno w obrębie tej grupy, jak i w stosunku do dotychczasowych 15 krajów UE (UE15). Badanie obejmuje okres 1993–2011, ale obliczenia zostały także wykonane dla krótszych podokresów 1993–2004 i 2004–2011. Uwzględnienie tych dwóch podokresów ma na celu pokazać, jak kształtowało się tempo konwergencji przed i po rozszerzeniu UE.¹³

Analiza konwergencji pozwoli na ocenę konkurencyjności Polski rozumianej jako zdolność do zwiększania dochodów realnych społeczeństwa w tempie szybszym niż inne kraje.

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

W analizie wykorzystywane są szeregi czasowe realnego PKB per capita wg parytetu siły nabywczej (PPP, w \$) obliczone na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF, 2012). Przy przeliczaniu nominalnego PKB per capita wg PPP (w cenach bieżących) na realny PKB per capita wg PPP (w cenach stałych) stosowaliśmy deflator PKB dla USA.

¹³ Opracowanie jest kontynuacją wcześniejszych badań nad tym tematem, przedstawianych we wcześniejszych wersjach raportu (zob. np. Matkowski i Próchniak, 2011). Metodologia badania jest opisana szczegółowo w edycji raportu z 2008 r. (Próchniak, 2008).

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

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

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

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

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

$$sd(\ln y_t) = \alpha_0 + \alpha_1 t + \varepsilon_t \quad (3)$$

Zmienną objaśnianą jest odchylenie standardowe logarytmów PKB per capita w poszczególnych krajach, zmienną objaśniającą jest czas ($t = 1, \dots, 19$ dla okresu 1993–2011), zaś ε_t – tak jak poprzednio – to składnik losowy. Ujemna i istotna statystycznie wartość parametru α_1 oznacza występowanie zbieżności typu σ .

Kraje UE10 powinny wykazywać konwergencję dochodów w latach 1993–2011, głównie z uwagi na podobny poziom rozwoju i strukturę gospodarki, analogiczny kierunek przeprowadzanych reform, wzajemną współpracę gospodarczą oraz podobne działania podejmowane w celu uzyskania członkostwa w UE. Konwergencja była wzmocniana przez politykę UE, nastawioną na zmniejszanie różnic w poziomie rozwoju. Pomoc finansowa była głównie kierowana do biedniejszych krajów i regionów, co sprzyjało przyspieszeniu ich wzrostu gospodarczego.

Oprócz oceny tempa zbieżności w całym badanym okresie próbujemy także określić, jak tempo konwergencji zmieniało się w czasie. W tym celu analizowany okres dzielimy na dwa podokresy: 1993–2004, czyli czas przed rozszerzeniem UE, oraz 2004–2011, tj. okres członkostwa krajów UE8 w Unii Europejskiej (Bułgaria i Rumunia wstąpiły do Unii nieco później – w 2007 r.). Jeśli konwergencja przed rozszerzeniem UE była szybsza, oznaczałoby to, że wiele korzyści z członkostwa we Wspólnocie (w tym znaczna poprawa konkurencyjności gospodarek) zostało uzyskanych jeszcze przed oficjalnym wejściem do Unii. Byłoby to dowodem na to, że kotwica integracyjna zaczęła skutecz-

nie działać wcześniej niż nastąpiło administracyjne rozszerzenie obszaru UE i krajom udało się zdyskontować korzyści z członkostwa już w pierwszej dekadzie transformacji. Natomiast gdyby okazało się, że konwergencja przyspieszyła dopiero po 2004 r., to dopiero oficjalne wstąpienie do UE pozwoliło krajom Europy Środkowej i Wschodniej szybciej dogonić Europę Zachodnią i tym samym poprawić w silniejszym stopniu konkurencyjność gospodarek.

Konwergencja wśród krajów UE10

Konwergencja β

Tabela 11 i wykres 3 przedstawiają wyniki analizy konwergencji β wśród krajów UE10. Pierwsza kolumna tabeli wskazuje na okres analizy. W kolejnych kolumnach podane są oceny parametrów α_0 i α_1 , statystyki t , poziomy istotności oraz R^2 . Przedostatnia kolumna informuje, czy zbieżność β wystąpiła (odpowiedź brzmi „tak”, jeżeli tempo wzrostu gospodarczego jest ujemnie i istotnie zależne od początkowego poziomu dochodu). W ostatniej kolumnie podana jest szacunkowa wartość współczynnika β .

Wyniki potwierdzają występowanie niezbyt silnej zbieżności β w okresie 1993–2011. Oznacza to, że kraje słabiej rozwinięte wykazywały przeciętnie szybsze tempo wzrostu niż kraje wyżej rozwinięte, jednak nie jest to bardzo dobrze potwierdzone wynikami statystycznymi. Chociaż nachylenie linii regresji można uznać za istotne (statystyka t – co do modułu – większa niż 1 i wartość p poniżej 0,15), to jednak współczynnik determinacji wynosi tylko 24%.

Ujemna zależność między średnim tempem wzrostu PKB per capita w okresie 1993–2011 i początkowym poziomem PKB per capita jest widoczna na wykresie 3. Mimo ujemnego trendu, punkty odpowiadające poszczególnym krajom są słabo dopasowane do linii regresji, co potwierdza występowanie dość powolnej konwergencji.

Kraje bałtyckie, które były względnie biedne w 1993 r. z poziomem PKB na 1 mieszkańca (w cenach bieżących) od 4 653 \$ na Łotwie do 6 054 \$ na Litwie rozwijały się najbardziej dynamicznie w okresie 1993–2011, ze średnim tempem wzrostu wynoszącym 4,2% na Litwie, 4,6% na Łotwie i 4,9% w Estonii. Do grupy najszybciej rosnących gospodarek oprócz krajów bałtyckich należy zaliczyć także Polskę i Słowację. Polska w latach 1993–2011 osiągnęła średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego na poziomie 4,5% przy początkowym poziomie dochodu na mieszkańca wynoszącym 6 214 \$, a więc niewiele więcej niż Litwa. Tempo wzrostu powyżej 4% w okresie 1993–2011 osiągnęła także Słowacja, jednak jej początkowy poziom dochodu (7 453 \$) był znacznie wyższy niż w krajach bałtyckich oraz w Polsce. Wyniki uzyskane przez kraje bałtyckie i Polskę są zgodne z hipotezą konwergencji: są to bowiem kraje o niskim wyjściowym poziomie dochodu, które jednocześnie osiągnęły szybkie tempo wzrostu gospodarczego.

Tabela 11

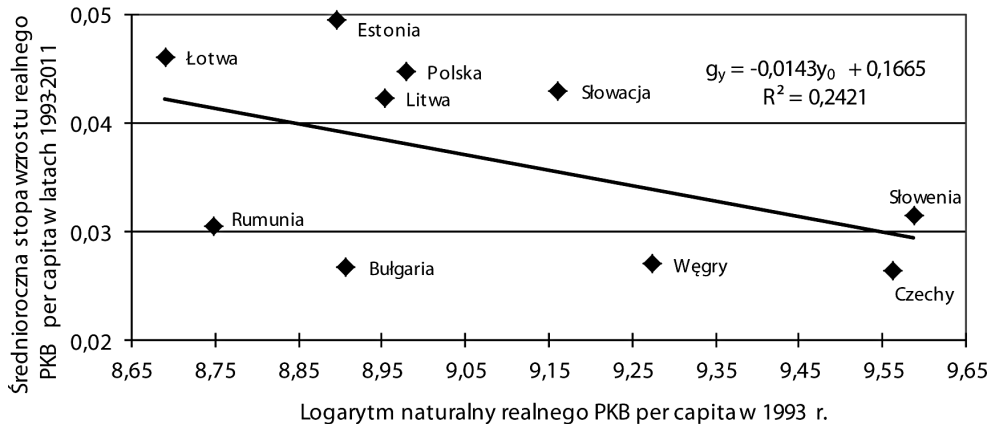
Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność β

Okres	α_0	α_1	stat. $t(\alpha_0)$	stat. $t(\alpha_1)$	wartość $p(\alpha_0)$	wartość $p(\alpha_1)$	R^2	Zbieżność β	β
1993–2011	0,1665	-0,0143	2,05	-1,60	0,074	0,149	0,2421	tak	0,0165
1993–2004	0,1994	-0,0173	1,40	-1,10	0,199	0,302	0,1321	tak	0,0192
2004–2011	0,1868	-0,0166	1,48	-1,26	0,178	0,244	0,1650	tak	0,0177

Źródło: Obliczenia własne.

Wykres 3

Zależność między stopą wzrostu PKB per capita w latach 1993–2011 i poziomem PKB per capita na początku okresu



Źródło: Obliczenia własne.

Hipotezę konwergencji potwierdzają także, co widać na wykresie 3, Słowenia i Czechy, czyli relatywnie bogate kraje, o poziomie dochodu przekraczającym 11 000 \$ w 1993 r. Oba te państwa zanotowały względnie niewielki wzrost gospodarczy w latach 1993–2011 – odpowiednio 3,2% i 2,6% średniorocznie. Ścieżki wzrostu gospodarczego Słowenii i Czech są zgodne z hipotezą realnej konwergencji, ponieważ gospodarki wyżej rozwinięte powinny wykazywać niższe tempo wzrostu gospodarczego.

Od wzorca odpowiadającego zjawisku zbieżności odstają najnowsi członkowie UE: Bułgaria i Rumunia. Mimo że w 1993 r. kraje te miały PKB per capita na poziomie porównywalnym z państwami bałtyckimi (4 927 \$ w Rumunii i 5 783 \$ w Bułgarii), to jednak ich tempo wzrostu w okresie 1993–2011 było niskie (w Rumunii wyniosło ono 3,1%, zaś w Bułgarii 2,7%) i było porównywalne z Czechami i Słowenią, a więc początkowo najbogatszymi państwami. Węgry także leżą daleko poza linią trendu – tempo wzrostu gospodarczego na Węgrzech (2,7%) było porównywalne z najbogatszymi pań-

stwami UE10 przy niższym w porównaniu z nimi początkowym poziomie dochodu (8 339 \$).

Ponieważ konwergencja była wolna, różnice w poziomach dochodu między krajami UE10 są obecnie nadal bardzo duże. Rumunię i Bułgarię dzieli w dalszym ciągu ogromny dystans w stosunku do Słowenii oraz Czech. W 2011 r. dochód na 1 mieszkańca w Rumunii i Bułgarii wyniósł odpowiednio 12 358 \$ i 13 563 \$, podczas gdy np. w Estonii był równy 20 182 \$, na Słowacji 23 384 \$, w Czechach 25 934 \$, zaś w najbogatszej Słowenii aż 29 179 \$. W Polsce PKB per capita wg PSN w 2011 r. wyniósł 20 137 \$.

Analizując szczegółowo wyniki dochodzimy do wniosku, że względna pozycja konkurencyjna Polski w latach 1993–2011 nie zmieniła się w porównaniu z pozostałymi krajami UE10, jeżeli miarą konkurencyjności kraju jest względny poziom dochodu na tle innych krajów regionu (choć pozycja konkurencyjna Polski w kategoriach absolutnych, mierzona absolutnym poziomem dochodu na mieszkańca, uległa niewątpliwiej poprawie). W 1993 r. Polska pod względem poziomu PKB na 1 mieszkańca zajmowała 5. pozycję (po Słowenii, Czechach, Węgrzech i Słowacji). Okazuje się, że w 2011 r. Polska zajmowała także 5. miejsce pod tym względem (po Słowenii, Czechach, Słowacji i Estonii, ale wyprzedzając Węgry, Litwę, Łotwę, Bułgarię i Rumunię). W kategorii „dochód na 1 mieszkańca” regularnym liderem jest Słowenia, zaś drugie miejsce zajmują Czechy.

Patrząc na wykres 3 widać, że tempo wzrostu gospodarczego w Polsce było dość wysokie i wyniosło 4,5% średniorocznie w latach 1993–2011. Porównując te dane z wynikami uzyskanymi we wcześniejszych edycjach badania, obejmującymi krótszy okres, dochodzimy do wniosku, że Polska znacznie zbliżyła się do krajów bałtyckich pod względem tempa wzrostu gospodarczego. Wynika to w dużej mierze z tego, że Polska – jako jedyny kraj Unii Europejskiej – przeszła przez kryzys z dodatnią stopą wzrostu PKB, podczas gdy pozostałe państwa regionu, a zwłaszcza kraje bałtyckie pograżyły się w głębokiej recesji. W efekcie na przestrzeni ostatnich kilku lat względna pozycja konkurencyjna Polski uległa znacznej poprawie na tle pozostałych nowych krajów członkowskich UE.

Warto dokładniej przeanalizować chronologię tego „pozytywnego wpływu” światowego kryzysu ekonomiczno-finansowego na względną pozycję konkurencyjną Polski, mierzoną poziomem dochodu na mieszkańca. W latach 2006–2007 Polska pod względem wielkości PKB per capita zajmowała ósme miejsce w grupie UE10, wyprzedzając tylko Rumunię i Bułgarię. W 2008 r. Polska awansowała na siódmą pozycję, wyprzedzając Łotwę, a rok później była już na piątym miejscu, przeganiając Estonię i Litwę. W 2010 r., po wyprzedzeniu Węgier, Polska znalazła się na czwartej pozycji w grupie UE10 pod względem poziomu dochodu per capita. Jednak w 2011 r. przegoniła nas Estonia i znaleźliśmy się znów na piątej pozycji – tej samej jak np. w 1993 r. lub 2000 r.

Współczynnik β dla całego okresu wynosi 1,65%. Oznacza to wolną konwergencję w krajach UE10. Przy utrzymaniu się przeciętnej tendencji wzrostu gospodarczego z lat 1993–2011 kraje UE10 będą potrzebowały ponad 40 lat w celu zmniejszenia o połowę odległości dzielącej je od wspólnego hipotetycznego stanu równowagi długookresowej.

Światowy kryzys gospodarczy negatywnie wpłynął na szybkość procesu konwergencji w ujęciu przeciętnym dla całej grupy. Doprowadził on bowiem do głębokiej recesji w krajach bałtyckich, które wykazywały niski poziom dochodu w 1993 r. i bardzo szybkie tempo wzrostu, zwłaszcza w latach 2000–2007, co stymulowało zbieżność w skali całej grupy.

Bardziej szczegółowa analiza wskazuje, że w krajach UE10 zbieżność występowała zarówno przed rozszerzeniem UE, tj. w latach 1993–2004, jak i po jej rozszerzeniu, tj. w okresie 2004–2011. Dla obu tych okresów uzyskujemy ujemne nachylenie linii regresji, jednak przy umiarkowanych własnościach statystycznych oszacowanych modeli. Wyniki sugerują, że tempo konwergencji w poszczególnych podokresach kształtowało się mniej więcej na podobnym poziomie i było zbliżone do odnotowanego dla całego okresu. Współczynnik β w latach 1993–2004 wyniósł 1,92%, a więc był tylko nieznacznie większy niż w skali całego okresu (1,65%). Z kolei w latach 2004–2011 współczynnik β wyniósł 1,77%, czyli też był większy niż w skali całego okresu.

Jak widać, nasze wyniki nie potwierdzają jakiegoś wyraźnego punktu zwrotnego w tempie konwergencji wewnątrz UE10 w momencie rozszerzenia Unii Europejskiej. Po rozszerzeniu UE realna konwergencja nowych członków względem siebie odbywała się w ujęciu średnim na mniej więcej takim samym poziomie. (Trzeba oczywiście pamiętać, że wyniki w tabelach to zagregowane obliczenia oparte na danych dla całej populacji; ścieżki wzrostu gospodarczego poszczególnych krajów mogły różnić się w okresach przed i po rozszerzeniu UE). Uzyskanie takich wniosków nie musi być zaskakujące. Wstąpienie do UE mogło bowiem przyspieszyć konwergencję nowych krajów członkowskich w stosunku do poziomu dochodu obserwowanego w Europie Zachodniej, a nie względem siebie. W następnym punkcie sprawdzimy czy tak rzeczywiście było.

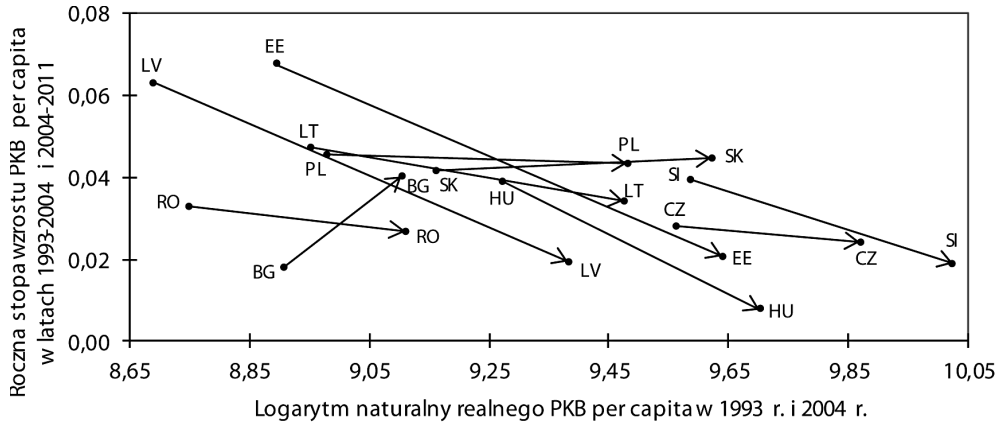
Wykres 4 pokazuje dynamiczny obraz zjawiska zbieżności w obu analizowanych okresach. Na wykresie każdy kraj jest obrazowany przez dwa punkty, odpowiadające początkowemu poziomowi dochodu i tempie wzrostu gospodarczego w latach 1993–2004 i 2004–2011. Strzałki na wykresie wychodzą z punktu reprezentującego okres wcześniejszy (1993–2004) i idą do punktu reprezentującego okres późniejszy (2004–2011). Szerokość strzałki w poziomie informuje jak się zmienił poziom PKB (w ujęciu zlogarytmowanym) między 1993 r. i 2004 r., zaś rozpiętość strzałki w pionie pokazuje zmianę tempa wzrostu gospodarczego w dwóch analizowanych okresach. Zwrot do góry mówi, że dany kraj po rozszerzeniu UE wykazywał szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż w latach 1993–2004; zwrot do dołu wskazuje na tendencję odwrotną.

Analiza wykresu prowadzi do kilku wniosków. Po pierwsze, dwa kraje bałtyckie: Łotwa i Estonia wykazały bardzo podobne zmiany dynamiki rozwojowej w obu okresach. Przed rozszerzeniem UE kraje te osiągnęły bardzo szybkie tempo wzrostu gospodarczego, największe wśród grupy UE10, natomiast w latach 2004–2011 – na skutek kryzysu globalnego – ich średnioroczne tempo wzrostu zostały gwałtownie zredukowane do jednych z najniższych w całej grupie. Obrazują to długie strzałki skierowane stromo w dół. Po drugie, Bułgaria i Rumunia, czyli nowe kraje członkowskie UE od 2007 r., wykazały odmienne zmiany dynamiki rozwojowej. Bułgaria w latach

2004–2011 zwiększyła swoje tempo wzrostu gospodarczego w porównaniu z okresem 1993–2004, zaś w przypadku Rumunii było odwrotnie: jej przeciętne tempo wzrostu po 2004 r. było niższe niż w latach wcześniejszych. Po trzecie, prawie wszystkie kraje UE10 zmniejszyły tempo wzrostu gospodarczego w okresie po rozszerzeniu Unii w porównaniu z okresem przed jej rozszerzeniem (wyjątek stanowi wspomniana już Bułgaria, a także, chociaż w niewielkim stopniu, Słowacja). Jednak spadek średniego tempa wzrostu wynikał nie z faktu wstąpienia do UE, ale był spowodowany kryzysem globalnym, który doprowadził do jedno- lub dwuletnich recesji we wszystkich – poza Polską – krajach UE10. Polska, dzięki uniknięciu recesji, doświadczyła względnie niewielkiego spadku średniego tempa wzrostu PKB w porównaniu z innymi krajami regionu. Po czwarte, gdy wyznaczymy oddzielne linie trendu dla początkowych i dla końcowych punktów strzałek, to obie z nich będą miały nachylenie ujemne, co potwierdza występowanie konwergencji zarówno w okresie przed, jak i po rozszerzeniu UE (przedstawiają to także wyniki liczbowe zawarte w tabeli 11). Okazuje się jednak, co widać na wykresie 4, że po 2004 r. zmienił się nieco układ krajów podtrzymujących i hamujących tendencje do konwergencji. Na przykład, Bułgaria z kraju hamującego zbieżność przekształciła się w kraj napędzający zbieżność, zaś Łotwa z kraju napędzającego konwergencję stała się krajem ją hamującym.

Wykres 4

Dynamiczny obraz konwergencji β w krajach UE10: okresy 1993–2004 i 2004–2011



Źródło: Obliczenia własne.

Konwergencja σ

Tabela 12 i wykres 5 przedstawiają wyniki analizy zbieżności s wśród krajów UE10. Tabela 12 jest analogiczna do tabeli 11. Ostatnia kolumna informuje o występowaniu zbieżności σ (odpowiedź brzmi „tak”, jeżeli nachylenie linii trendu jest ujemne i istotne statystycznie).

Wyniki zawarte w tabeli 12 potwierdzają występowanie zbieżności σ w całym okresie 1993–2011 (a także, przynajmniej pod względem statystycznym, w dwóch krótszych analizowanych podokresach). Dynamika zmniejszania się różnic w poziomie dochodów nie była jednak równomierna w czasie, co dobrze pokazuje wykres 5. Na początku badanego okresu, w latach 1993–1999, różnice w poziomach PKB wzrosły. Następnie, od 2000 r. do 2008 r. wykazywały one systematyczny i szybki spadek. Natomiast w latach 2009–2010 różnice dochodowe ponownie wzrosły, w nadzwyczaj wysokim tempie, do czego przyczynił się światowy kryzys ekonomiczno-finansowy. Potwierdza to nasze wcześniejsze ustalenia, że kryzys gospodarczy osłabił proces zbieżności krajów badanej grupy, wywołując nawet tendencje do dywergencji. Jednak w 2011 r. wraz z ożywieniem gospodarczym zróżnicowanie dochodów między krajami UE10 znów spadło.

Tabela 12

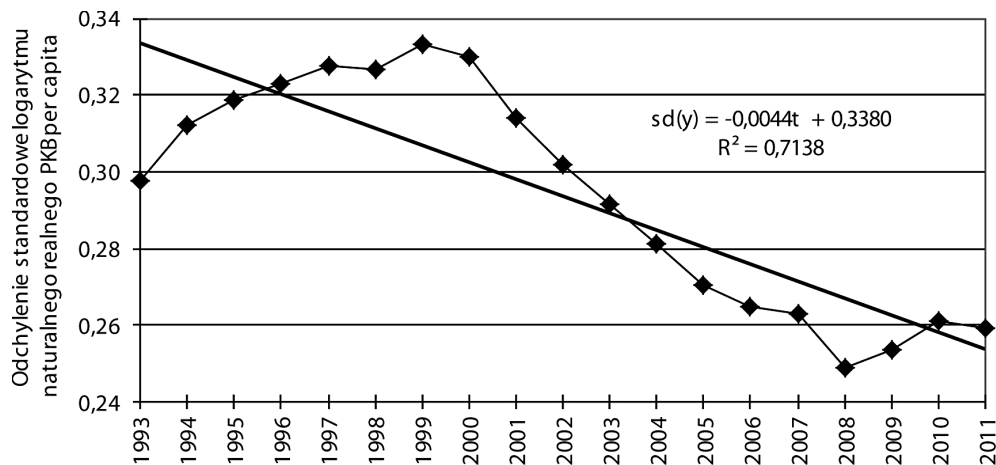
Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność σ

Okres	α_0	α_1	stat. t (α_0)	stat. t (α_1)	wartość p (α_0)	wartość p (α_1)	R ²	Zbieżność σ
1993–2011	0,3380	-0,0044	43,49	-6,51	0,000	0,000	0,7138	tak
1993–2004	0,3247	-0,0018	32,90	-1,34	0,000	0,211	0,1517	tak
2004–2011	0,2762	-0,0030	47,11	-2,57	0,000	0,043	0,5234	tak

Źródło: Obliczenia własne.

Wykres 5

Odchylenie standardowe PKB per capita w latach 1993–2011



Źródło: Obliczenia własne.

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

Konwergencja krajów UE10 w stosunku do UE15

Konwergencja β

Analiza potwierdza występowanie konwergencji typu β krajów UE10 w stosunku do UE15. Zbieżność występuje zarówno między 25 krajami, jak i między 2 regionami obejmującymi obszar Europy Środkowo-Wschodniej oraz obszar UE15. Wyniki przedstawiono w tabeli 13 i na wykresie 6.

Tabela 13 pokazuje, że wszystkie obecne kraje członkowskie UE (poza Maltą i Cyprzem) rozwijały się zgodnie z hipotezą konwergencji w latach 1993–2011. Kraje słabiej rozwinięte wykazywały szybszy wzrost gospodarczy niż kraje wyżej rozwinięte.

Tabela 13

Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność β

Okres	α_0	α_1	stat. $t(\alpha_0)$	stat. $t(\alpha_1)$	wartość $p(\alpha_0)$	wartość $p(\alpha_1)$	R^2	Zbieżność β	β
25 krajów rozszerzonej Unii Europejskiej									
1993–2011	0,1827	–0,0163	6,57	–5,67	0,000	0,000	0,5830	tak	0,0193
1993–2004	0,1850	–0,0158	4,36	–3,61	0,000	0,001	0,3612	tak	0,0173
2004–2011	0,2189	–0,0204	4,39	–4,11	0,000	0,000	0,4236	tak	0,0220
2 regiony (UE10 i UE15)									
1993–2011	0,2377	–0,0222	1,0000	tak	0,0283
1993–2004	0,2090	–0,0187	1,0000	tak	0,0210
2004–2011	0,3628	–0,0348	1,0000	tak	0,0399

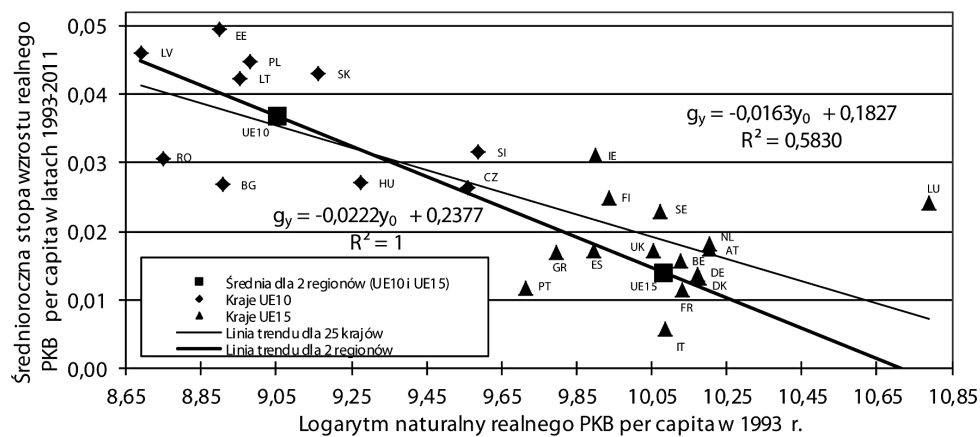
Źródło: Obliczenia własne.

Wykres 6 pokazuje, że średnie tempo wzrostu gospodarczego 25 obecnych krajów UE (bez Cypru i Malty) w okresie 1993–2011 było ujemnie zależne od początkowego poziomu dochodu. Na wykresie kraje UE10 zostały oznaczone rombami, natomiast kraje UE15 – trójkątami. Linia trendu dla 25 krajów ma nachylenie $-0,0163$, co oznacza, że parametr β wynosi 1,93%. Natomiast współczynnik determinacji jest równy 58% i negatywnie na jego wartość wpływają znaczne odchylenia od linii trendu kilku krajów: przede wszystkim Luksemburga, Rumunii i Bułgarii.

Konwergencja występuje także w szerszym ujęciu regionalnym. Na wykresie 6 dużymi kwadratami zostały oznaczone punkty przedstawiające nowe kraje UE z Europy Środkowej i Wschodniej oraz obszar UE15. Jak widać, średnie tempo wzrostu gospodarczego w grupie UE10 było wyższe niż w krajach piętnastki, przy znacznie niższym początkowym poziomie dochodu. Linia trendu dla tych dwóch obszarów ma nachylenie $-0,0222$, a współczynnik β wynosi $2,83\%$.

Wykres 6

Zależność między stopą wzrostu PKB per capita w latach 1993–2011 i poziomem PKB per capita na początku okresu



Źródło: Obliczenia własne.

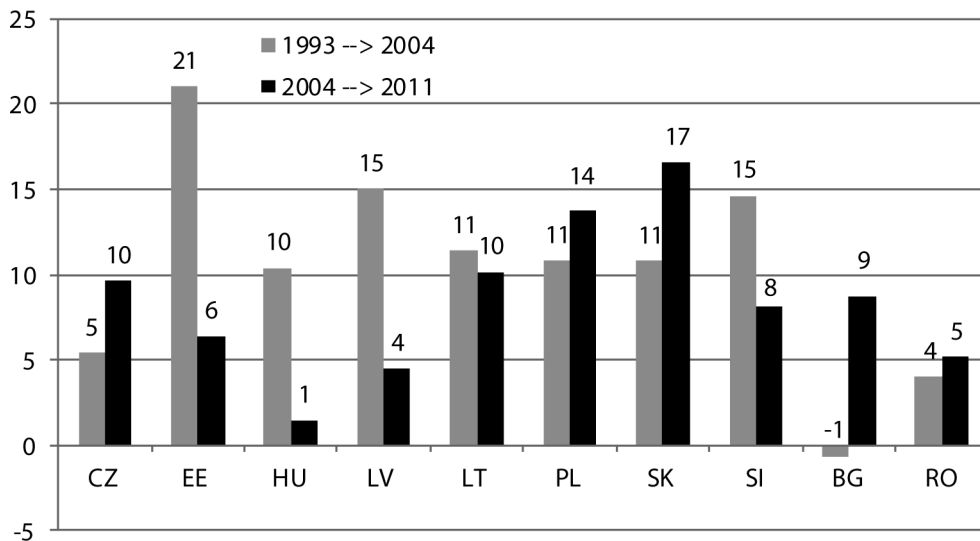
Po rozszerzeniu UE, tj. w okresie 2004–2011, nastąpiło przyspieszenie tempa zbieżności typu β . W latach 2004–2011 współczynnik β wyniósł $2,20\%$ dla 25 krajów oraz $3,99\%$ dla 2 regionów, zaś analogiczne współczynniki dla okresu 1993–2004 były równe odpowiednio $1,73\%$ i $2,10\%$. Szybsza zbieżność krajów Europy Środkowej i Wschodniej do Europy Zachodniej wynikała m.in. z dalszej liberalizacji wymiany handlowej, co skutkowało znaczną obniżką ceł, a także z liberalizacji (przynajmniej częściowej) rynków pracy, doprowadzając do migracji siły roboczej z regionów i krajów o niższych stawkach płac do miejsc, w których zarobki są wyższe. Ponadto kraje EŚW coraz lepiej dostosowywały się do norm i standardów technicznych obowiązujących w UE, co sprzyjało rozwojowi wymiany. Również wpływ inwestycji zagranicznych do krajów UE10 osiągnął w tym okresie szczytowy poziom.

W skali całego okresu nasza analiza wskazuje jednak na dość wolną konwergencję Polski i innych krajów UE10 do UE15. Nie należy zatem oczekiwać szybkiego wyrównania się poziomu dochodów między nowymi i starymi członkami UE. Współczynnik β równy $1,93\%$ lub $2,83\%$ oznacza, że przy utrzymaniu się przeciętnej tendencji wzrostu gospodarczego z okresu 1993–2011 kraje rozszerzonej UE będą potrzebowały między 24 a 36 lat do zmniejszenia o połowę odległości dzielącej je od hipotetycznego wspólnego stanu równowagi długookresowej.

Przedstawione tutaj wyniki konwergencji typu β są uśrednionymi wynikami w odniesieniu do całego regionu. Poszczególne kraje UE10 wykazywały jednak różny stopień zbieżności i warto w tym miejscu przeanalizować, jak wyglądała konwergencja pojedynczych państw UE10 do UE15 w okresie przed i po rozszerzeniu Unii Europejskiej. Wykorzystamy do tego celu wykres 7. Pokazuje on, o ile punktów procentowych zmniejszyła się luka dochodowa danego kraju UE10 w stosunku do obszaru UE15 w latach 1993–2004 oraz 2004–2011. Na przykład, dane dla Polski równe 11 i 14 mówią, że w okresie 1993–2004 Polska zwiększyła o 11 punktów procentowych swój poziom dochodu per capita (UE15 = 100), zaś w okresie 2004–2011 wzrost dochodu per capita wyniósł 14 punktów procentowych (również względem UE15=100). (Dane statystyczne pokazują, że w Polsce PKB na 1 mieszkańca wg PSN wynosił 33% średniej dla UE15 w 1993 r., 44% w 2004 r. oraz 58% w 2011 r.; różnice między tymi liczbami wynoszą odpowiednio 11 i 14 i są mierzone w punktach procentowych). Dane wykorzystane na wykresie 7 zostały obliczone przez autora na podstawie statystyk MFW i różnią się nieznacznie od szacunków podawanych przez Eurostat.

Wykres 7

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



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

Wyniki zilustrowane na wykresie 7, traktujące poszczególne kraje UE10 z osobna, pokazują, że przyspieszenie tempa konwergencji po rozszerzeniu UE nastąpiło tylko w połowie państw. Z kolei we wszystkich krajach bałtyckich, Słowenii i na Węgrzech luka dochodowa w stosunku do UE15 zmniejszała się znacznie szybciej w okresie przed rozszerzeniem

UE (choć trzeba wziąć pod uwagę, iż okres ten obejmuje większą liczbę lat). Nawet gdy usuniemy z tej grupy Litwę, dla której różnice między obydwoma okresami nie są duże, to zostają nam cztery kraje, które ewidentnie wykazały szybszą konwergencję jeszcze przed rozszerzeniem UE. Na przykład, Estonia, Łotwa i Węgry w latach 1993–2004 zmniejszyły dystans do Europy Zachodniej o 21, 15 i 10 punktów procentowych (przyjmując za podstawę równą 100 średni poziom dochodu per capita UE15), podczas gdy w latach 2004–2011 wartości te wynosiły tylko 6,4 i 1 pkt. proc. Natomiast w Bułgarii, Słowacji, Czechach, Polsce i Rumunii zmniejszanie dystansu do Europy Zachodniej było szybsze po rozszerzeniu UE (choć trzeba pamiętać, że Bułgaria i Rumunia wstąpiły do UE dopiero w 2007 r., toteż konwergencja w latach 2004–2011 obejmuje także część okresu przedakcesyjnego). Można zatem stwierdzić, iż ścieżki zmniejszania luki dochodowej w poszczególnych krajach UE10 były różne. Niektóre kraje zdyskontowały korzyści z integracji europejskiej w dominującym stopniu jeszcze przed rozszerzeniem Wspólnoty, zaś inne osiągnęły największe korzyści pod względem wyrównywania poziomów dochodu dopiero po przystąpieniu do UE.

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

Konwergencja σ

Polska i pozostałe kraje UE10 wykazują także konwergencję σ w stosunku do UE15. Wyniki przedstawiono w tabeli 14 i na wykresie 8.

Tabela 14

Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność σ

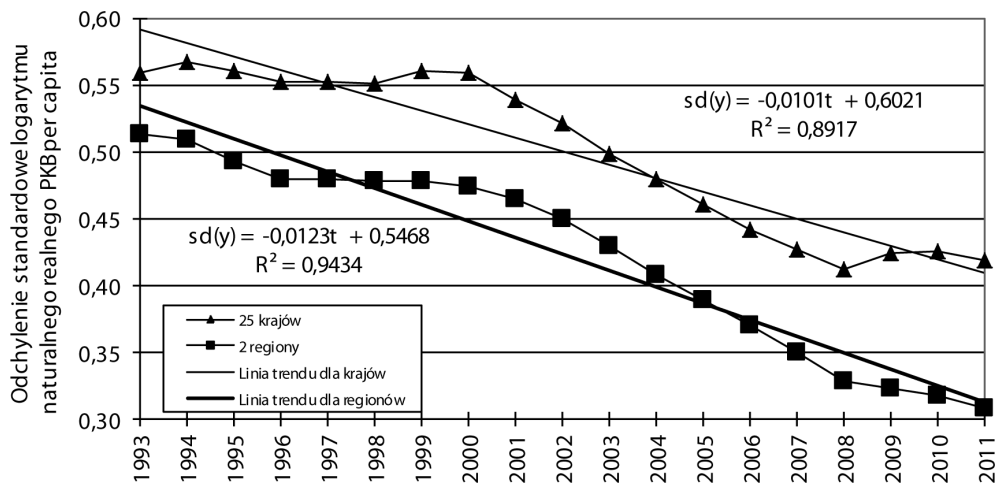
Okres	α_0	α_1	stat. t (α_0)	stat. t (α_1)	wartość p (α_0)	wartość p (α_1)	R^2	Zbieżność σ
25 krajów rozszerzonej Unii Europejskiej								
1993–2011	0,6021	–0,0101	61,91	–11,83	0,000	0,000	0,8917	tak
1993–2004	0,5832	–0,0063	58,01	–4,60	0,000	0,001	0,6790	tak
2004–2011	0,4730	–0,0080	44,82	–3,84	0,000	0,009	0,7105	tak
2 regiony (UE10 i UE15)								
1993–2011	0,5468	–0,0123	65,73	–16,84	0,000	0,000	0,9434	tak
1993–2004	0,5238	–0,0079	77,97	–8,71	0,000	0,000	0,8834	tak
2004–2011	0,4151	–0,0145	60,08	–10,62	0,000	0,000	0,9495	tak

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 14 pokazuje, że zróżnicowanie dochodów między UE10 i UE15 oraz wśród tych krajów zmniejszało się, jeśli chodzi o cały okres 1993–2011. Dla tego okresu nachylenie równań regresji jest ujemne i wynosi $-0,0101$ (25 krajów) oraz $-0,0123$ (2 regiony), przy wysokich współczynnikach determinacji (odpowiednio 89% i 94%).

Wykres 8

Odchylenie standardowe PKB per capita w latach 1993–2011



Źródło: Obliczenia własne.

Wykres 8 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. w latach 2000–2008. W latach 2009–2010 – na skutek kryzysu gospodarczego i osłabienia tempa wzrostu PKB wielu dotychczas szybko rozwijających się krajów – różnice dochodowe wśród 25 państw badanej grupy wzrosły, chociaż dane uśrednione dla 2 regionów tego nie potwierdzają.

Prognoza zamykania luki dochodowej

W poprzednich punktach przeanalizowane zostało zjawisko konwergencji na podstawie modeli wzrostu gospodarczego. Przedmiotem tej części jest natomiast przedstawienie symulacyjnej prognozy tempa zamykania luki rozwojowej między krajami UE10 i krajami UE15. Obliczymy, ile lat musi upłynąć (począwszy od 2010 r.), aby poszczególne kraje UE10 – przy utrzymaniu przewagi w dynamice wzrostu gospodarczego – osiągnęły przeciętny poziom PKB per capita obszaru UE15.

Przy przeprowadzaniu obliczeń korzystamy z następującego wzoru:

$$X(1+g)^t = 100(1+h)^t, \quad (4)$$

gdzie: X – wyjściowy poziom PKB per capita w kraju UE10 w 2010 r. (mierzony w stosunku do średniej dla UE15 = 100), g – zakładane średnioroczne tempo wzrostu PKB per capita kraju UE10, h – zakładane średnioroczne tempo wzrostu PKB per capita obszaru UE15, t – liczba lat niezbędnych do osiągnięcia przez dany kraj UE10 średniego poziomu PKB per capita obszaru UE15. Celem obliczeń jest znalezienie wartości zmiennej t , zgodnie z następującym wzorem:

$$t = \frac{\ln(X) - \ln(100)}{\ln(1+h) - \ln(1+g)} \quad (5)$$

Trzeba zauważyć, że zgodnie z algorytmem konwergencji szybkość procesu „doganiania” oraz długość okresu niezbędnego do wyrównania poziomu dochodów zależy od relacji tempa wzrostu jednej i drugiej grupy krajów, ale zależność ta nie jest wprost proporcjonalna, lecz określona wzorem (5). Gdyby np. tempo wzrostu obydwu porównywanych grup krajów – zarówno UE10, jak i UE15 – zmalało w przyszłości o połowę w stosunku do dotychczasowych trendów, to okres niezbędny do wyrównania poziomu dochodów uległby znacznemu wydłużeniu. W celu przyspieszenia tempa konwergencji nie wystarczy zatem przyspieszenie wzrostu gospodarczego w krajach słabiej rozwiniętych, chyba że kraje wyżej rozwinięte będą nadal rozwijać się w dotychczasowym tempie. Trzeba zwiększyć relację między tempami wzrostu obydwu grup krajów.

Punktem wyjścia prognozy jest względny poziom PKB per capita w 2010 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.

Prognozę (a ściślej biorąc, symulację) sporządzamy według dwóch hipotetycznych scenariuszy. W pierwszym scenariuszu zakładamy, że poszczególne kraje UE10 oraz grupa UE15 jako całość utrzymają w przyszłości średnioroczne tempa wzrostu PKB per capita notowane w okresie 1994–2010. 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 zakłada, że w latach 2011–2013 kraje UE10 i grupa UE15 jako całość będą rozwijały się zgodnie z prognozą Komisji Europejskiej (Eurostat, 2012), dotyczącą tempa wzrostu PKB, a poczynając od 2015 r. zgodnie z założonymi tempami wzrostu PKB, opartymi na prognozie MFW na 2016 r. (MFW, 2011) – z jedną

niewielką poprawką¹⁴ – z uwzględnieniem spodziewanych zmian liczby ludności, zgodnie z prognozą demograficzną do 2060 r.,¹⁵ podaną przez Eurostat (Eurostat, 2012). Dla 2014 r. dokonano interpolacji tempa wzrostu PKB. Założone tempa wzrostu PKB zostały następnie przekształcone w tempa wzrostu PKB per capita z uwzględnieniem zmian demograficznych. Ten scenariusz wydaje się bardziej realistyczny, chociaż założenia dotyczące przyszłego tempa wzrostu krajów UE10 są w nim także dość optymistyczne.¹⁶

Tabela 15

Tempo zamykania luki dochodowej – scenariusz 1

Kraj	Tempo wzrostu PKB per capita (w % średniorocznie)	PKB per capita w 2010 r. (UE15 = 100)		Liczba lat niezbędnych do osiągnięcia średniego poziomu PKB per capita UE15	
		PPS	CER	PPS	CER
Bulgaria	2,6	40	17	78	151
Czechy	2,7	73	51	25	53
Estonia	4,9	58	38	16	29
Litwa	4,0	52	30	26	48
Łotwa	4,6	46	29	25	40
Polska	4,5	57	33	19	37
Rumunia	3,3	42	21	47	84
Słowacja	4,3	67	43	14	30
Słowenia	3,3	77	62	14	26
Węgry	2,9	59	35	36	71
UE15	1,4	100	100	–	–

Źródło: Obliczenia własne oparte na danych Eurostatu (ec.europa.eu/eurostat), 3 lutego 2012 r.

¹⁴ Dla Słowenii przyjęliśmy docelowe tempo wzrostu PKB od 2015 r. równe 3,0%, a nie 2,0%, jak prognozuje MFV; naszym zdaniem, nie ma żadnych podstaw, aby przypuszczać, że Słowenia zejdzie na tak niską ścieżkę wzrostu, zwłaszcza w porównaniu ze Słowacją i Estonią, dla których założone zostało docelowe tempo wzrostu na poziomie około 4%.

¹⁵ Z uwagi na brak porównywalnych danych demograficznych, założyliśmy, że liczba ludności po 2060 r. pozostanie niezmienna. Długoterminowa prognoza demograficzna opracowana przez Departament Spraw Gospodarczych i Społecznych ONZ (ONZ, 2007) zawiera projekcję do 2300 r., ale w bardzo dużych, 50-letnich przedziałach czasowych.

¹⁶ Należy zaznaczyć, że obydwa warianty naszej obecnej prognozy różnią się od prognoz przedstawionych w ubiegłorocznej edycji Raportu IGŚ (Weresa, red., 2011) przynajmniej pod trzema względami: a) wyjściowe poziomy PKB per capita zostały skorygowane zgodnie z najnowszą statystyką dochodu narodowego; b) zakładane w scenariuszu 2 przyszłe tempa wzrostu PKB różnią się od przyjmowanych w poprzednim roku; c) prognoza demograficzna wykorzystana w tym scenariuszu różni się od tej, którą przyjmowaliśmy w poprzedniej prognozie. Stąd też wyniki liczbowe tej prognozy są odmiennie, chociaż w większości przypadków różnice nie są duże.

Tabela 16

Tempo zamykania luki dochodowej – scenariusz 2

Kraj	Tempo wzrostu PKB		PKB per capita w 2010 r. (UE15 = 100)		Liczba lat niezbędnych do osiągnięcia średniego poziomu PKB per capita UE15	
	2011–2014	2015–	PPS	CER	PPS	CER
Bulgaria	3,0	4,0	40	17	32	66
Czechy	2,0	3,2	73	51	23	47
Estonia	4,6	3,8	58	38	21	39
Litwa	4,2	3,8	52	30	24	47
Łotwa	3,8	4,0	46	29	27	43
Polska	3,2	3,6	57	33	27	51
Rumunia	3,0	4,1	42	21	33	59
Słowacja	2,9	4,2	67	43	18	35
Słowenia	1,5	3,0	77	62	25	42
Węgry	1,8	3,2	59	35	32	66
UE15	1,3	1,7	100	100	–	–

Źródło: Obliczenia własne oparte na danych Eurostatu (ec.europa.eu/eurostat) i MFW (www.imf.org), 3 lutego 2012 r.

W naszych obliczeniach pomijamy nie dający się przewidzieć wpływ zmian cen i kursów walutowych na wyrównywanie poziomu realnych dochodów (rachunek prowadzony jest według cen i kursów z 2009 r.). Pomijamy również kwestię adekwatności podawanych przez Eurostat szacunków PKB per capita w 2010 r., przyjętych za punkt wyjściowy. W tej części analizy (inaczej niż przy weryfikowaniu zbieżności β i σ) średnioroczne tempa wzrostu PKB dotyczą wzrostu realnego PKB mierzonego w cenach stałych w walutach narodowych, nie zaś tempa wzrostu PKB per capita wg PPS.

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 (PPS), w drugiej zaś – względnym poziomem PKB per capita według bieżących kursów walutowych (CER). Pomimo że podobne kalkulacje są przeprowadzane zazwyczaj jedynie w odniesieniu do dochodu per capita liczonego wg PPS, w tej analizie rozpatrujemy obydwa alternatywne sposoby estymacji wyjściowej luki dochodowej (wg PPS i wg CER), ponieważ nie ma pewności, czy szacunki PKB per capita wg PPS dla krajów UE10 nie są zawyżone.

Przyjmowane założenia i wyniki obliczeń zostały przedstawione w tabelach 15 i 16. Pierwsza kolumna tabeli zawiera zakładane tempo wzrostu PKB per capita lub PKB ogółem, dwie następne podają wyjściową wielkość PKB per capita wg PPS i wg CER w relacji do przeciętnego poziomu w UE15, a dwie ostatnie kolumny wskazują liczbę

bę lat niezbędnych do osiągnięcia przez dany kraj średniego poziomu PKB per capita w UE15, jeżeli wyjściowy poziom PKB per capita jest liczony wg PPS lub wg CER.

W 2010 r. poziom PKB na 1 mieszkańca w krajach UE10 był zdecydowanie niższy niż w UE15. Najniższy poziom PKB per capita notowała Bułgaria (40% średniej UE15 wg PPS i 17% wg CER) oraz Rumunia (odpowiednio 42% i 21%), a najwyższy Słowenia (77% wg PPS i 62% wg CER) oraz Czechy (73% i 51%). W Polsce PKB na 1 mieszkańca stanowił w 2010 r. 57% średniej UE15 wg PPS i 33% wg CER. Dla wszystkich krajów UE10 wyjściowe wartości PKB per capita liczone wg PPS są dużo wyższe od wartości liczonych wg CER.

Scenariusz 1 jest prostą ekstrapolacją dotychczasowego trendu PKB per capita, zakładającą utrzymanie w przyszłości przez kraje UE10 i grupę UE15 średniorocznego tempa wzrostu PKB per capita z okresu 1994–2010. Przy tym założeniu poszczególne kraje UE10 potrzebują od 14 do 78 lat, aby osiągnąć przeciętny poziom PKB per capita obszaru UE15, jeżeli wyjściowa luka dochodowa jest liczona wg PPS, a od 26 do 151 lat, jeżeli luka ta jest liczona wg CER.

Najszybciej lukę dochodową może zlikwidować Słowenia, która będzie potrzebować tylko 14 lat wg PPS lub 26 lat wg CER do uzyskania średniego poziomu dochodów krajów UE15. Stosunkowo szybko – przy tych założeniach – mogłaby dogonić UE15 także Słowacja (14 lub 30 lat) oraz Estonia (odpowiednio w ciągu 16 lub 29 lat). Polska potrzebowałaby na to 19 lat, jeżeli istniejącą obecnie lukę dochodową liczymy wg PPS, ale 37 lat, jeśli liczyć ją wg CER. Dla Czech okres ten wynosi odpowiednio: 25 i 53 lata, a dla Węgier – 36 i 71 lat. Dla Łotwy i Litwy wymagany okres wynosi odpowiednio 25 lub 40 lat oraz 26 lub 48 lat. W najgorszej sytuacji pod tym względem znajduje się Rumunia i Bułgaria: przy zachowaniu dotychczasowej dynamiki PKB per capita notowanej w okresie od 1994 r. Rumunia uzyskaby dochód na 1 mieszkańca równy średniemu poziomowi dochodu na obszarze UE15 za 47 lat, jeżeli rachunek prowadzony jest wg PPS, lub za 84 lata, gdy jest on oparty na CER, a Bułgaria odpowiednio dopiero za 78 lub 151 lat.

Wyniki naszych obliczeń w tym scenariuszu nie są całkiem porównywalne z wynikami podobnych obliczeń opartych na ekstrapolacji tempa wzrostu z nieco krótszego okresu 1997–2008 (Rapacki i Próchniak, 2009), ale dla Polski, Czech, Słowacji, Węgier i Słowenii okres „doganiania” okazuje się podobny.

Scenariusz 2 przyjmuje te same ustalenia dotyczące wyjściowej luki dochodowej w 2010 r., lecz kalkulację okresu „doganiania” UE15 przez kraje UE10 opiera na założeniu, że wszystkie kraje UE10 oraz grupa UE15 jako całość będą się rozwijały w trzech pierwszych latach w tempie zgodnym z prognozą wzrostu PKB opracowaną przez Komisję Europejską, a poczynając od 2015 r. mniej więcej z prognozą MFW na 2016 r. Zakładane tempo wzrostu PKB zostało następnie przeliczone z uwzględnieniem prognozy demograficznej. Pod względem zakresu i stopnia złożoności obliczeń jest to znacznie bardziej złożony wariant prognozy. Może on być także bardziej realistyczny, ponieważ nie jest to prosta ekstrapolacja dotychczasowych trendów, lecz analityczna kalkulacja oparta na określonych założeniach co do przyszłego wzrostu

PKB i długoterminowej prognozie zmian liczby ludności. Jednak zakładane na przyszłość tempa wzrostu PKB zarówno krajów UE10, jak i UE15, są w tym scenariuszu prawdopodobnie na górnej granicy wyobraźalnej dynamiki,¹⁷ a zatem i ten scenariusz wydaje się nader optymistyczny.

W tym wariancie prognozy – w porównaniu z wariantem poprzednim – okres niezbędny do osiągnięcia przez kraje UE10 średniego poziomu dochodów w UE15 dla niektórych krajów się wydłuża, a dla innych skraca. Na szybsze osiągnięcie poziomu dochodów UE15 liczyć mogą Bułgaria (32 lata wg PPS i 66 lat wg CER) i Rumunia (33 lub 59 lat), ale okres ten wydłuża się dla Estonii (21 lub 39 lat), Słowacji (18 lub 35 lat) i Słowenii (25 lub 42 lata). Dla Polski okres ten wynosi 27 lat w kalkulacji prowadzonej wg PPS i 51 lat w rachunku opartym na CER. Dla pozostałych krajów długość okresu potrzebnego do pełnej likwidacji luki dochodowej nie ulega dużej zmianie. Do osiągnięcia przeciętnego poziomu dochodów w UE15 Czechy potrzebują 23 lata, jeżeli obecna luka dochodowa jest liczona wg PPS, ale 47 lat, jeśli jest ona liczona wg CER. Dla Węgier wymagany okres wynosi 32 lub 66 lat, dla Łotwy i Litwy odpowiednio: 27 lub 43 lata oraz 24 lub 47 lat.

Podane wyżej szacunki „okresu doganiania”, dotyczące wielkości PKB per capita wg PPS, należy traktować raczej jako minimalne, ponieważ dokonywane są one 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 całej Unii oraz nieprzewidywalnymi zmianami kursów walut za parę lat może się okazać, że faktyczna siła nabywcza dochodów ludności w krajach UE10 w stosunku do przeciętnego realnego dochodu w krajach UE15 jest mniejsza niż wskaźnik obecnej luki dochodowej, który przyjęliśmy za punkt wyjścia naszych szacunków.

Analizowaliśmy także inne scenariusze procesu konwergencji, w tym alternatywny wariant prognozy ekstrapolacyjnej, zakładający utrzymanie dotychczasowego tempa wzrostu PKB per capita z okresu 2000–2010 (Matkowski, 2010a). W tym okresie Polska notowała niższe średnioroczne tempo wzrostu PKB per capita niż w całym okresie od 1994 r., ale grupa UE15 także rozwijała się wolniej. W konsekwencji długość okresu niezbędnego do zrównania się z grupą UE15 pod względem poziomu PKB per capita pozostaje dla Polski w zasadzie taka sama jak w wariancie ekstrapolacyjnym omówionym wyżej. Analizowane były również inne warianty prognozy analitycznej, przy odmiennych założeniach dotyczących przyszłego tempa wzrostu krajów UE10 i UE15. We wszystkich przeanalizowanych wariantach długość okresu niezbędnego do osiągnięcia przez Polskę średniego poziomu dochodów wg PPS w UE15 mieści się w przedziale 20–30 lat. Można zatem przyjąć, że we wszelkich realistycznych scenariuszach dalszego rozwoju okres niezbędny do tego, aby Polska zrównała się z UE15 pod względem poziomu dochodów mierzonego wg PPS wynosi co najmniej 20 lat (Matkowski, 2010b).

¹⁷ Mimo że przeszłe tempa wzrostu PKB, oparte na średnioterminowej prognozie MFW, są – ogólnie biorąc – niższe niż zakładane w naszej ubiegłorocznej prognozie, po uwzględnieniu spodziewanego spadku liczby ludności przekształcają się one w dość wysokie tempa wzrostu PKB per capita.

Za całkowicie nierealne w związku z tym trzeba uznać opinie sugerujące, że Polska może dogonić Europę Zachodnią pod względem poziomu dochodów w ciągu 10 lat. Byłoby to oczywiście możliwe w przypadku, gdyby nasza gospodarka już od zaraz zaczęła rosnąć w tempie 5% rocznie, a kraje UE15 w ogóle przestały się rozwijać. Taki scenariusz trzeba jednak z góry wykluczyć nie tylko dlatego, że długotrwała zupełna stagnacja w Europie Zachodniej jest nieprawdopodobna, lecz również dlatego, że w takiej sytuacji nasza gospodarka, zależna od eksportu na rynki zachodnie i dopływu zagranicznych inwestycji, także nie mogłaby się normalnie rozwijać. Mało prawdopodobna jest też wysuwana przez niektórych autorów sugestia, że – po przeprowadzeniu niezbędnych reform – polska gospodarka może nagle przyspieszyć wzrost do 7–8% rocznie. Bylibyśmy wówczas w stanie dogonić UE15 w ciągu 10 lat, ale pod warunkiem, że kraje UE15 zwolniłyby do 1% rocznie. Jest nieprawdopodobne, aby polska gospodarka mogła wkrótce osiągnąć i utrzymać przez wiele lat tak wysokie tempo wzrostu, gdyby Europa Zachodnia rozwijała się tak wolno.

Dlatego trzeba pogodzić się z faktem, że nadrobienie historycznych opóźnień w rozwoju gospodarczym Polski i zlikwidowanie luki dochodowej dzielącej nas od Europy Zachodniej wymaga dłuższego czasu.

Wnioski

1. W grupie 10 nowych krajów UE występuje niewielka zbieżność dochodów. Tempo wzrostu gospodarczego w latach 1993–2011 było ujemnie zależne od początkowego poziomu PKB na 1 mieszkańca. Zróżnicowanie dochodów między krajami malało, szczególnie w latach 2000–2008, zaś od 2009 r. ponownie wzrosło. Względna pozycja konkurencyjna Polski na tle krajów UE10, mierzona relatywnym poziomem PKB per capita, poprawiła się w ciągu ostatnich kilku lat.
2. Polska i inne kraje UE10 wykazują też zbieżność dochodów w stosunku do obszaru UE15. Osiągnęły one szybsze tempo wzrostu niż UE15, mimo że ich początkowy poziom PKB per capita był znacznie niższy. W rezultacie zróżnicowanie dochodów między UE10 i UE15 zmniejszyło się, chociaż różnice dochodowe są ciągle bardzo duże.
3. Światowy kryzys ekonomiczno-finansowy osłabił proces konwergencji w grupie krajów UE10 oraz całej tej grupy w stosunku do UE15, wywołując nawet tendencje do dywergencji. Nie można zatem oczekiwać znacznego zmniejszenia różnic w konkurencyjności mierzonej poziomem życia społeczeństw starych i nowych krajów Unii w perspektywie krótkookresowej. Przyspieszenie procesu konwergencji będzie zależęć od tempa powrotu na ścieżkę wzrostu gospodarczego sprzed kryzysu.
4. Przy utrzymaniu dotychczasowej przewagi w tempie wzrostu gospodarczego kraje UE10 będą stopniowo zbliżały się do Europy Zachodniej pod względem poziomów dochodu. Ale przy realistycznych założeniach co do dalszego tempa wzrostu okres niezbędny do osiągnięcia poziomu dochodów zbliżonego do UE15 jest dla większo-

ści krajów UE10 bardzo długi. W przypadku Polski, przy uwzględnieniu parytetu siły nabywczej, potrzeba na to co najmniej 20 lat.

Bibliografia

- Eurostat, (2012), Database – ec.europa.eu/eurostat.
- IMF, (2011), „World Economic Outlook”, October 2011.
- IMF, (2012), World Economic Outlook Database – www.imf.org.
- Matkowski, Z., (2010a), *Perspektywy wzrostu gospodarczego Polski w latach 2010–2020 i docelowy poziom PKB per capita*, w: Płowiec U. (red.), *Innowacyjna Polska w Europie 2020. Szanse i zagrożenia trwałego rozwoju*, PWE, Warszawa 2010, s. 99–115.
- Matkowski, Z., (2010b), *Dogonimy Zachodnią Europę dopiero za 25 lat*, „Polska. The Times”, 14.01.2010.
- Matkowski, Z., Próchniak M., (2011), *Konwergencja poziomów dochodu*, w: M.A. Weresa, (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2011. Konkurencyjność sektora przetwórstwa przemysłowego*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 47–64.
- 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 w Warszawie, Warszawa, s. 349–350.
- Rapacki, R., Próchniak, M., (2009), *The EU Enlargement and Economic Growth in the CEE New Member Countries*, „European Economy. Economic Papers”, no 367.

1.3. Zróżnicowanie dochodów i ubóstwo w Polsce

Patrycja Graca-Gelert

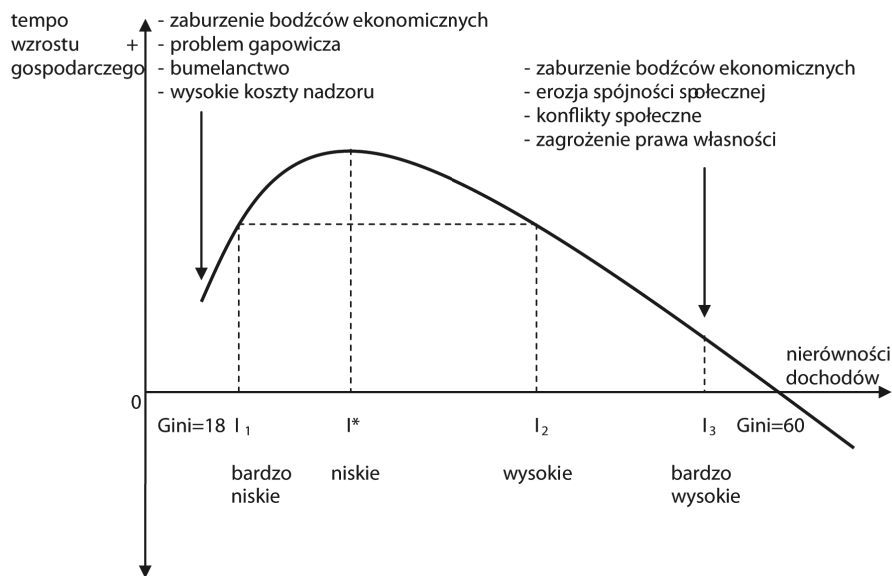
Celem tego opracowania jest ukazanie głównych tendencji kształtowania się zróżnicowania dochodów oraz skali ubóstwa w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej. W tej edycji Raportu, w której analizie poddano edukację jako czynnik konkurencyjności, nierówności dochodów i ubóstwo zostaną dodatkowo ukazane w kontekście jednej z determinantów obu zmiennych – edukacji.

Edukacja jest postrzegana w literaturze poświęconej analizie zróżnicowania dochodów jako jedna z najważniejszych determinantów nierówności dochodów. Z punktu widzenia konkurencyjności można stwierdzić, że wyższy poziom edukacji w społeczeństwie sprzyja wzrostowi zasobu kapitału ludzkiego, wzrostowi gospodarczemu i konkurencyjności gospodarki. Nierówności dochodów są natomiast jednym z czynników wpływających na poziom życia ludności. Wynika to – po pierwsze – z postrzegania i akceptacji rozpiętości dochodów przez społeczeństwo. Po drugie, nierówności dochodów oddziałują na wzrost i rozwój gospodarczy. Z badań wynika, że zarówno duże zróżnicowanie dochodów, jak i równy podział dochodów są niekorzystne dla gospodar-

ki (wykres 9), tak więc nierówności dochodów także wpływają na konkurencyjność danego kraju.

Wykres 9

Nieliniowa zależność między zróżnicowaniem dochodów a tempem wzrostu gospodarczego.



Źródło: Addison, Cornia, 2001, rys. 2, s. 11.

Problematyka badania ubóstwa i zróżnicowania dochodów jest bardzo złożona. W tym miejscu poruszone zostaną jedynie najważniejsze kwestie związane z definicjami nierówności dochodów i ubóstwa oraz ich pomiarem dotyczące niniejszego podrozdziału.

Po pierwsze, posłużono się głównie dochodem do dyspozycji, o ile nie zaznaczono inaczej. Po drugie, tam, gdzie jest mowa o dochodach ekwiwalentnych, przyjęto zmodyfikowaną skalę ekwiwalentności OECD. Po trzecie, do analizy nierówności dochodów wykorzystano głównie trzy mierniki nierówności: współczynnik Giniego, wskaźnik zróżnicowania kwintylowego oraz relacje kwintylowe. Współczynnik Giniego jest jedną z najbardziej popularnych miar zróżnicowania dochodów. Miernik ten przyjmuje wartość od 0 do 1 (lub, jak przyjęto w tekście, w procentach – od 0 do 100%) dla, odpowiednio, doskonałej równości i skrajnego zróżnicowania badanej zmiennej. Wskaźnik zróżnicowania kwintylowego (S_{80}/S_{20}) stanowi stosunek dochodów 20% najbogatszych osób i dochodów 20% najbiedniejszych osób w rozkładzie dochodów. Relacje kwintylowe ujawniają informację o tym, o ile przeciętny dochód jednej grupy kwintylowej jest wyższy od przeciętnego dochodu drugiej grupy kwintylowej. Po czwarte, przyjęto relatywne podejście do pomiaru ubóstwa, tj. za ubogie lub inaczej zagro-

żone ubóstwem uznaje się osoby, których dochód do dyspozycji jest niższy od przyjętej granicy ubóstwa. O ile nie zaznaczono inaczej, przez granicę ubóstwa należy rozumieć 60 procent mediany ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji (po uwzględnieniu transferów społecznych).

Z uwagi na sposób zbierania i opracowywania danych, wyniki badań ankietowych na temat dochodów gospodarstw domowych publikowane są z dość dużym opóźnieniem. Z tego też powodu nie jest możliwa dokładna analiza skali ubóstwa i zróżnicowania dochodów w 2012, a nawet w 2011 r., a najnowsze dane dostępne są za 2010 r.

Edukacja a nierówności dochodów

Jak wynika ze studiów na temat wpływu edukacji na zróżnicowanie dochodów, edukacja może wpływać na nierówności dochodów w różnych kierunkach, co oznacza, że 1) może prowadzić do zmniejszenia lub pogłębienia zróżnicowania dochodów i – co wynika z pierwszego – 2) związane ze sobą zmiany w edukacji i nierównościach dochodów mogą mieć ostatecznie różny wpływ na konkurencyjność gospodarki.

Edukację jako czynnik determinujący rozpiętości dochodów możemy rozumieć na wiele sposobów. Terminem tym zwykle określa się po prostu przeciętny poziom wykształcenia, ale nie tylko. Innymi możliwymi znaczeniami są na przykład udział poszczególnych grup według poziomu wykształcenia w populacji ogółem, nabór do szkół średnich, wydatki państwa na edukację jako udział w PKB, oczekiwana liczba lat edukacji kobiet, przeciętna liczba lat nauki czy różne mierniki zróżnicowania edukacji. Okazuje się, że w zależności od użytej zmiennej objaśniającej rozumianej jako edukacja można otrzymać różne wyniki na temat wpływu na zróżnicowanie dochodów. Należy także zauważyć, że – generalnie – badania na temat oddziaływania edukacji na nierówności dochodów nie dają jednoznacznych wniosków.

Analizę wpływu edukacji na zróżnicowanie dochodów można przeprowadzić w ujęciu statycznym i dynamicznym. Pierwsze podejście polega na oszacowaniu, jak w konkretnym momencie wykształcenie lub/i jego rozkład określa skalę rozpiętości wynagrodzeń i dochodów oraz – co się z tym wiąże – jak duża jest premia za wykształcenie.¹⁸ Dynamiczne ujęcie dotyczy tego, jak nierówności dochodów kształtują się na skutek oddziaływania zmian w edukacji, poziomu wykształcenia ludności, systemu edukacji i podobnych zmiennych w krótkim lub/i długim okresie. Badania na ten temat dają bardzo zróżnicowane – wręcz sprzeczne – wyniki co do zależności pomiędzy edukacją a nierównościami dochodów. Większość studiów wskazuje na to, że zależność między poziomem edukacji – mierzonym przeciętną liczbą lat edukacji – a rozpiętością dochodów jest nieliniowa, przeważnie wklęsła.

¹⁸ W kolejnych częściach tego podrozdziału zostanie zastosowane ujęcie statyczne przeprowadzone na ogólnym poziomie.

Nieliniowy – wklęsły – związek między edukacją a zróżnicowaniem dochodów można wyjaśnić na wiele sposobów, lecz najczęściej stosuje się analogię do teorii Kuzneta o wklęsłej zależności między poziomem rozwoju gospodarczego – czy poziomem przeciętnego dochodu – a skalą rozpiętości dochodów. W początkowej fazie ekspansji edukacyjnej podaż wykształconych pracowników rośnie wolniej, niż popyt na nich, co sprawia, że rośnie zróżnicowanie wynagrodzeń, a więc i dochodów. Następnie, wraz ze wzrostem udziału osób wykształconych w społeczeństwie maleje relacja wynagrodzeń osób wykształconych i niewykształconych (premia za wykształcenie), przez co zmniejsza się rozpiętość wynagrodzeń i dochodów. W literaturze (Knight, Sabot, 1983) pierwszy efekt nazywany jest efektem zmiany struktury, natomiast drugi – efektem kompresji wynagrodzeń.

Wpływ edukacji na zróżnicowanie dochodów jest zwykle bardziej złożony i zależy od innych zmiennych. Na przykład – zakładając proporcjonalność dochodu z pracy i całkowitego dochodu – ułatwienie dostępu do edukacji powinno przyczyniać się do zmniejszenia się zróżnicowania dochodów, jako że dochodzi do wzrostu dochodów w najniższych grupach dochodowych. W rzeczywistości może jednak dochodzić do zwiększania się nierówności dochodów pomimo wzrostu odsetka wykształconych pracowników, co może wynikać z egzogenicznego wzrostu premii za wykształcenie spowodowanego wzrostem popytu na wykwalifikowaną pracę w wyniku zmian technologicznych (ang. *skill-specific technological change* lub *skill-biased technological change*), (Cornia, Kiiski, 2001; Checchi, 2001).

Duże znaczenie dla związku pomiędzy edukacją a nierównościami dochodów ma zróżnicowanie edukacji. Jeśli rosnącemu poziomowi edukacji towarzyszy jej równomierny rozkład, bardzo prawdopodobne jest, że nierówności dochodów zmniejszą się, *ceteris paribus*. Odwrotny wpływ edukacji na rozpiętość dochodów będzie występował w przypadku, gdy rozkład edukacji będzie nierównomierny, co może wynikać z wielu przyczyn. Decyzje dotyczące podejmowania nauki są determinowane głównie przez dochód, którym dysponuje dana jednostka, czy gospodarstwo domowe, ale także przez dostarczanie darmowej edukacji przez państwo, organizację pracy dzieci w społeczeństwie, czy strukturę zatrudnienia na rynku pracy¹⁹ (Checchi, 2001).

Kierunek oddziaływania edukacji na zróżnicowanie dochodów może także zależeć od tego, na jakim poziomie dochodzi do ekspansji edukacyjnej. Zmniejszaniu się nierówności dochodów będzie sprzyjało promowanie edukacji na średnim poziomie, lecz rozwój edukacji na poziomie uniwersyteckim – przy dodatkowym ograniczaniu edukacji na poziomie podstawowym i średnim – spowoduje raczej wzrost zróżnicowania dochodów (Cornia, Kiiski, 2001). Ograniczaniu zróżnicowania dochodów sprzyja wzrost wydatków na edukację publiczną, natomiast rozwój prywatnego szkolnictwa przeważnie pogłębia rozpiętość dochodów, jako że jedynie bogatsze grupy społeczne

¹⁹ W krajach, w których powszechne jest wykonywanie pewnych prac przez dzieci, decyzje o podejmowaniu nauki będą relatywnie rzadkie w porównaniu z krajami, w których regulacje nie pozwalają dzieciom na podejmowanie pracy. Podobnie, w krajach charakteryzujących się dużym udziałem zatrudnienia w rolnictwie, poziom przeciętnego wykształcenia będzie niższy niż w gospodarkach lepiej rozwiniętych.

mogą w takiej sytuacji sfinansować inwestycję w wykształcenie. Jednakże z badań wynika, że zwiększenie wydatków państwa na edukację może ograniczać nierówności dochodów tylko wtedy, gdy zróżnicowanie dochodów jest odpowiednio niskie, a społeczeństwo odpowiednio bogate (Sylwester, 2000). W przypadku dużych nierówności dochodów ubodzy mogą nie być w stanie (w pełni) korzystać ze wzrostu wydatków państwa na edukację, ponieważ mogą nie dysponować odpowiednimi zasobami, aby z niej skorzystać (nawet w przypadku edukacji państwowej), tracąc jednocześnie na wyższym opodatkowaniu dochodów jako formie finansowania większych wydatków na edukację.

Należy także dodać, że istnieje sprzężenie zwrotne między edukacją a nierównościami dochodów. Z badań wynika, że wysoki poziom nierówności dochodów może stanowić poważną barierę dla inwestycji w edukację w przypadku, gdy najbiedniejsze grupy społeczne nie dysponują odpowiednimi środkami, które mogą zostać przeznaczone na edukację czy podnoszenie kwalifikacji. W takiej sytuacji, duża rozpiętość dochodów prowadzi do bardzo dużego zróżnicowania poziomu wykształcenia w społeczeństwie, występowania niskiego przeciętnego poziomu wykształcenia i kapitału ludzkiego, a w konsekwencji tempa wzrostu i rozwoju gospodarczego. Gdy dodatkowo występuje międzypokoleniowe utrwalenie się dużej skali nierówności dochodów efekty te mogą się nasilać.

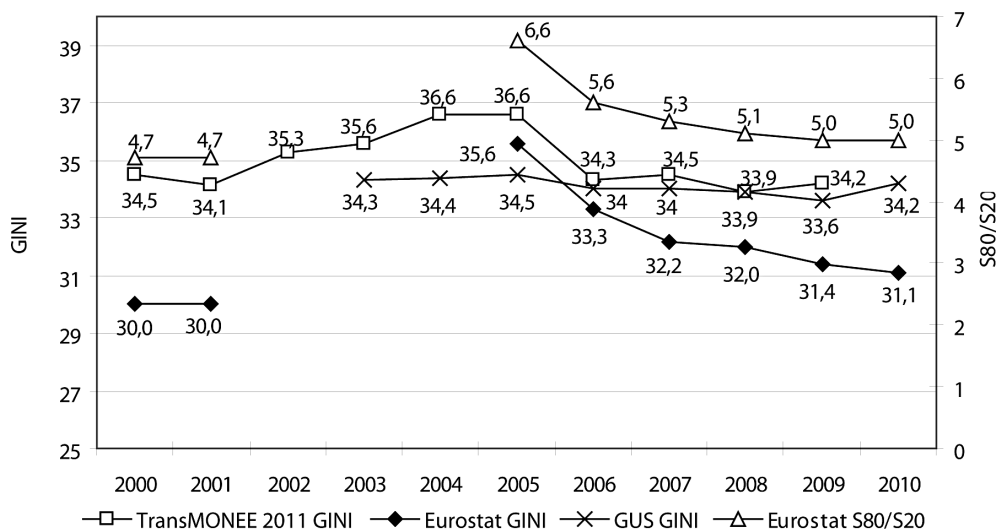
Podobnie, nie jest do końca jasne, czy większe nierówności dochodów przyczyniają się do zwiększenia wydatków państwa na edukację, czy większe wydatki państwa na edukację prowadzą do zwiększenia się zróżnicowania dochodów. Badania wskazują na to, że kraje o większych wydatkach państwa na edukację mierzone ich udziałem w PKB mają mniejsze nierówności dochodów w kolejnych latach, aczkolwiek procesy te zachodzą dość powoli (Sylwester, 2000).

Kształtowanie się poziomu nierówności dochodów i ubóstwa w Polsce

Generalnie, rozpiętości dochodów w Polsce w pierwszym dziesięcioleciu XXI w. pogłębiały się do 2005 r. i zmniejszały się w drugiej połowie dekady (wykres 10, tabela 17). Dokładniejsza analiza ukazuje jednak, że wnioski na temat tendencji zróżnicowania dochodów nie są tak jednoznaczne. O ile dane GUS i TransMONEE wskazują na to, że w latach 2009–2010 wystąpił pewien wzrost nierówności dochodów, o tyle z danych Eurostat nie wynika, żeby doszło do pogłębienia się rozpiętości dochodów. Przyczyną rozbieżności wyników jest przede wszystkim zastosowanie różnych definicji dochodu oraz odmienne metody dostosowania danych do badania. Niemniej jednak można stwierdzić, że zróżnicowanie dochodów w Polsce pod koniec pierwszego dziesięciolecia XXI w. nie zmieniło się bardzo znacznie.

Na wykresie 10 i w tabeli 17 nierówności dochodów ukazano za pomocą różnych, popularnych mierników dyspersji – współczynnika Giniego, wskaźnika zróżnicowania kwintylnowego oraz różnych relacji kwintylnowych. Współczynnik Giniego uwzględnia zmiany w całym rozkładzie dochodów, natomiast relacje kwintylnowe pozwalają na ogólną ocenę zmian rozpiętości dochodów między najniższymi, średnimi i najwyższymi grupami dochodowymi. Z danych przedstawionych w tabeli 17 wynika, że w porównaniu do 2009 r. w 2010 r. doszło do zmniejszenia zróżnicowania przeciętnego dochodu między średnią i najniższą grupą i do zwiększenia nierówności między najwyższą i średnią grupą dochodową.

Wykres 10

Tendencje poziomu nierówności^a dochodów^b w Polsce, lata 2000–2010

^a Na wykresie przedstawiono dwie miary nierówności dochodów – współczynnik Giniego oraz miarę S80/S20.

^b 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 2011 Database, UNICEF Regional Office for CEE/CIS, Geneva; GUS, 2011a, tablica 5, s. 271.

W ostatnich latach zachodziły także pewne zmiany zróżnicowania wewnątrz grup społeczno-ekonomicznych (tabela 18). W latach 2003–2010 do największych zmian nierówności dochodów doszło w grupie rolników, w przypadku której zanotowano wzrost współczynnika Giniego z 47,3% do 53,3%. Należy jednak zauważyć, że w ostatnich latach pierwszej dekady XXI w. rozpiętości dochodów systematycznie malały w tej grupie, którą charakteryzuje także najwyższy poziom zróżnicowania dochodów, znacznie odbiegający od nierówności w innych grupach. Najmniejsze wahania zróżnicowa-

nia dochodów zachodziły w przypadku rencistów – w grupie o najniższej rozpiętości dochodów. Zróżnicowanie dochodów na wsi i w miastach kształtowało się na podobnym poziomie, aczkolwiek w ostatnich latach było ono wyższe w przypadku miast.

Tabela 17

Przeciętny miesięczny dochód do dyspozycji per capita (w złotych) w Polsce w podziale na kwintyle, lata 2006–2010

Miara	2006	2007	2008	2009	2010
Ogółem	802,43	894,53	1 006,57	1 071,67	1 147,18
I kwintyl	268,07	308,39	343,15	359,95	398,95
II kwintyl	490,16	552,41	631,11	671,72	710,69
III kwintyl	674,65	749,4	853,36	911,55	964,34
IV kwintyl	915,88	1 004,19	1 140,19	1 224,31	1 293,95
V kwintyl	1 667,26	1 862,22	2 068,89	2 196,16	2 373,77
V kwintyl / I kwintyl	6,22	6,04	6,03	6,10	5,95
III kwintyl / I kwintyl	2,52	2,43	2,49	2,53	2,42
V kwintyl / III kwintyl	2,47	2,48	2,42	2,41	2,46

Źródło: Opracowane na podstawie GUS, (2007–2011a), *Budżety Gospodarstw Domowych*.

Tabela 18

Zróżnicowanie dochodów^a w grupach społeczno-ekonomicznych w Polsce, lata 2003–2010

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

^a Współczynnik Giniego, dochody rozporządzalne per capita.

Źródło: GUS, 2011a, Tablica 5, s. 271.

Istotne informacje na temat nierówności dochodów można uzyskać, analizując tendencje relatywnych pozycji dochodowych poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych, będące odzwierciedleniem międzygrupowego zróżnicowania dochodów (wykres 11). Jeśli weźmiemy pod uwagę relacje przeciętnych dochodów per capita, wtedy widoczne jest, że najniższą pozycję w okresie 2006–2010 zajmowali renciści, a najwyższą – pracujący na własny rachunek. Drugą w kolejności najwyższą była grupa emerytów, a drugą najniższą – rolnicy. Obraz międzygrupowego zróżnicowania dochodów wyłaniający się z analizy relacji przeciętnych dochodów ekwiwalentnych – poza zachowaniem skrajnych pozycji – znacząco różni się. Okazuje się, że relatywna sytuacja dochodowa rolników jest nieco lepsza i poprawiła się ona znacząco w stosunku do 2006 r. Inaczej niż w przypadku przeciętnych dochodów per capita emeryci zajmują niższą pozycję niż pracownicy. Porównanie dochodów ekwiwalentnych daje lepszy obraz zróżnicowania dochodów, jako że w przeciwieństwie do dochodów per capita uwzględnia się korzyści skali wynikające z charakterystyki gospodarstw domowych – w tym przypadku ich wielkości i struktury związanej z wiekiem osób należących do poszczególnych gospodarstw.

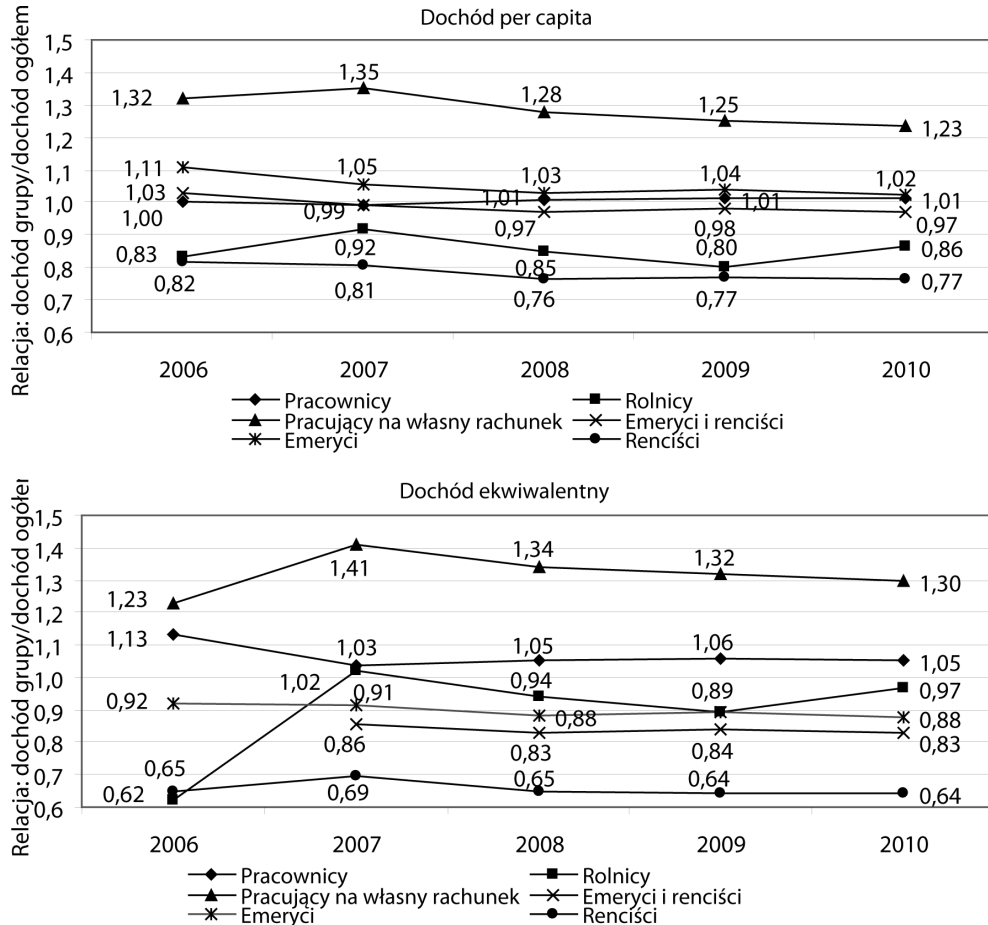
Wysokość dochodów w Polsce jest silnie uzależniona od poziomu wykształcenia głowy gospodarstwa domowego. I tak – jak wynika z danych przedstawionych na wykresie 12 – przeciętny dochód w gospodarstwie domowym osób z wyższym wykształceniem jest ponad 60% wyższy od przeciętnego dochodu ogółem. Dochód gospodarstw domowych osób mających co najwyżej wykształcenie policealne kształtowało się w 2010 r. nieznacznie powyżej średniej ogółem. Zarówno w gospodarstwach osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym jak i co najwyżej gimnazjalnym przeciętny dochód był niższy od średniej dla wszystkich gospodarstw o, odpowiednio, ponad 22% i 30%.

Pomiaru ubóstwa – podobnie jak zróżnicowania dochodów – można dokonywać na różne sposoby. W Polsce GUS regularnie podaje wielkość ubóstwa dla czterech granic ubóstwa – relatywnej, ustawowej, lejdejskiej i minimum egzystencji. Relatywną granicę ubóstwa określa 50% średnich miesięcznych wydatków gospodarstw domowych, ustawowa granica stanowi kwotę graniczną dochodu, która uprawnia do otrzymania świadczenia z pomocy społecznej, lejdejska granica ubóstwa jest rodzajem subiektywnej granicy, co oznacza, że jest ona ustalana w oparciu o percepcję badanej ludności, natomiast minimum egzystencji jest kwotą obliczaną przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych i wyznacza granicę ubóstwa skrajnego.

Jak wynika z danych zmieszczonych na wykresie 13, w 2010 r. po raz kolejny – od 2005 r. – zanotowano spadek ubóstwa w Polsce. W ostatnich latach największy poziom ubóstwa wykazywało ubóstwo relatywne, następnie subiektywne, ustawowe i minimum egzystencji. Największy spadek rozmiarów ubóstwa wynikał z miar subiektywnego i ustawowego ubóstwa. Ciekawym zjawiskiem jest systematyczny spadek wartości miernika subiektywnego ubóstwa, mimo iż – generalnie – w pierwszej połowie pierwszej dekady XXI w. zwiększało się ubóstwo „obiektywne”.

Wykres 11

Tendencje zmian przeciętnego miesięcznego dochodu do dyspozycji według grup ekonomiczno-społecznych w Polsce, 2006–2010



Źródło: Opracowane na podstawie GUS, (2007–2011a), *Budżety Gospodarstw Domowych*.

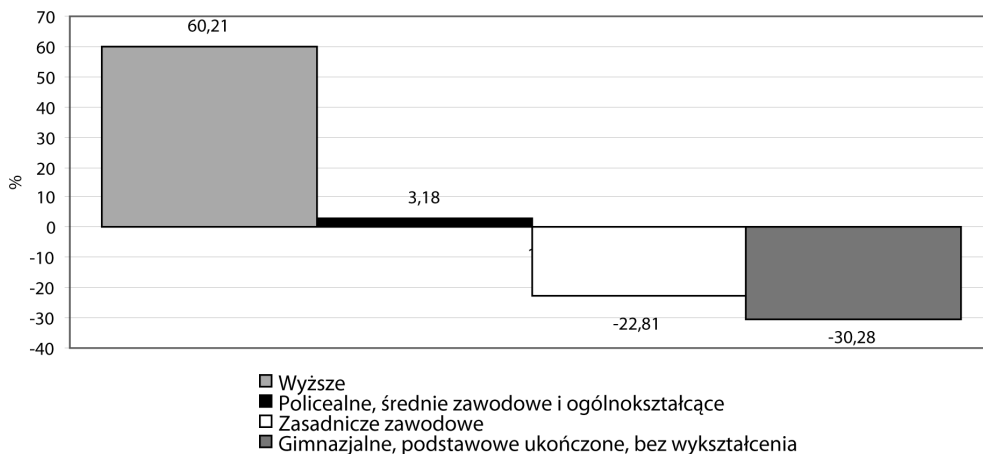
Warto jednak podkreślić, że ubóstwo wyznaczone dla ustawowej granicy jest w Polsce zaniżone. Wynika to przede wszystkim z tego, że nominalna wartość tej granicy nie była indeksowana od 1 października 2006 r. Jak podaje GUS (2011, s. 3), „gdyby za granice ubóstwa ustawowego przyjąć urealniony wskaźnikiem wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych poziom progów obowiązujących w IV kwartale 2006 r. – to stopa ubóstwa ustawowego w 2010 r. wyniosłaby nie 7,3%, a 10,8%”.

W ostatnich latach pozytywne tendencje – jeśli chodzi o zagrożenie ubóstwem – obserwuje się w grupie społeczno-ekonomicznej rolników. 2010 r. był kolejnym rokiem zmniejszenia się skali ubóstwa w tych gospodarstwach domowych głównie z powodu największego wzrostu realnego dochodu spośród wszystkich grup. Niemniej jednak rol-

nicy pozostają jedną z grup zagrożonych ubóstwem bardziej niż przeciętnie. Do zwiększenia zagrożenia ubóstwem w 2010 r. doszło w przypadku osób, które utrzymują się z niezarobkowych źródeł dochodu innych niż renta lub emerytura.

Wykres 12

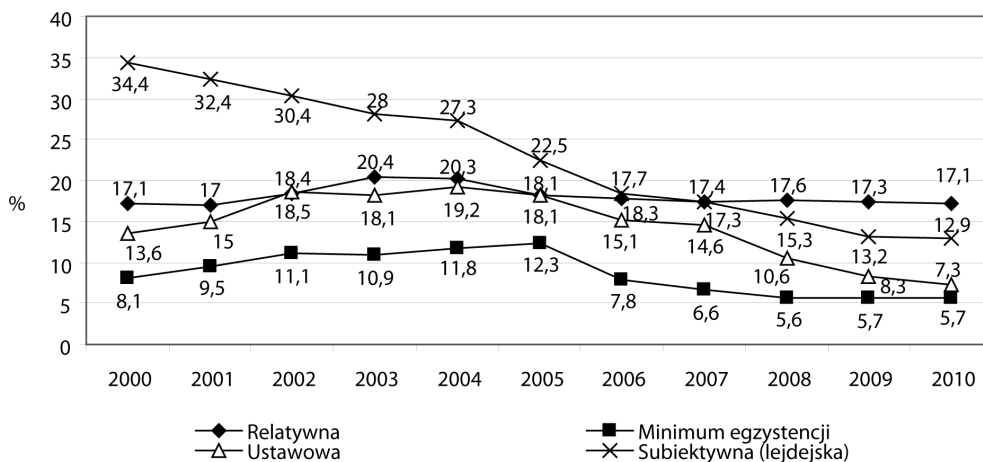
Relacje przeciętnego dochodu do dyspozycji według wykształcenia i dochodu do dyspozycji ogółem w Polsce w 2010 r.



Źródło: Opracowane na podstawie GUS, 2011a, tabl. 22, s. 92.

Wykres 13

Poziom ubóstwa dla różnych granic ubóstwa w Polsce w latach 2000–2010



Źródło: GUS, (2007–2011a), *Budżety Gospodarstw Domowych*.

Podobnie jak w przypadku nierówności dochodów, poziom wykształcenia silnie wpływa na zagrożenie ubóstwem w Polsce, niezależnie od zastosowanej miary ubóstwa. GUS (2011b, s. 5) podaje, że „wyższe wykształcenie głowy gospodarstwa domowego praktycznie eliminuje gospodarstwo domowe z populacji skrajnie ubogich (ok. 0,5% osób) oraz ze sfery ubóstwa ustawowego (ok. 1% ubogich)”. Zdecydowanie powyżej średniej kształtuje się wielkość ubóstwa wśród gospodarstw domowych, których głowa gospodarstwa ukończyła co najwyżej szkołę gimnazjalną – 17% i 15% w przypadku ubóstwa, odpowiednio, ustawowego i skrajnego. Wielkość ubóstwa wśród gospodarstw, których głowa gospodarstwa posiada wykształcenie zasadnicze zawodowe jest także większa od średniej dla całego społeczeństwa i wynosiła w 2010 r. 10% i 7,5% dla granicy ubóstwa, odpowiednio, ustawowej i minimum egzystencji.

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

Od połowy pierwszej dekady XXI wieku zróżnicowanie dochodów w Unii Europejskiej (27 krajach) mierzone współczynnikiem Giniego kształtowało się w przedziale 30,2–30,7%, a w 2010 r. nie zmieniło się w porównaniu do roku poprzedniego (30,4%). Wskaźnik zróżnicowania kwintylowego S80/S20 wykazał nieznaczny wzrost z 4,9 do 5,0 w tym samym okresie. Należy przy tym zwrócić uwagę, że współczynnik Giniego bierze pod uwagę zmiany w całym rozkładzie dochodów, a miernik S80/S20 tylko na jego krańcach. Dodatkowo, należy pamiętać o tym, że wartość wskaźnika S80/S20 dla całej Unii Europejskiej nie jest stosunkiem dochodu 20% populacji o najwyższym dochodzie do 20% populacji o najniższym dochodzie Unii Europejskiej, a stanowi średnią dla 27 krajów ważoną wielkością liczby ludności każdego kraju członkowskiego, co oznacza, że zróżnicowanie dochodów dla UE mierzone wskaźnikiem S80/S20 jest nieco zaniżone.

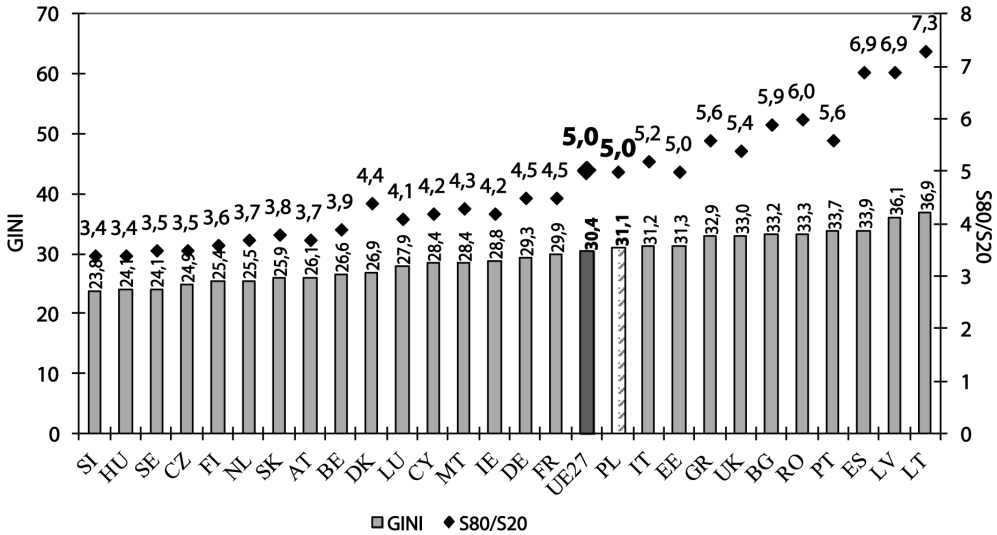
W 2010 r. do krajów o największej skali rozpiętości dochodów należały cztery kraje UE10 (Litwa, Łotwa, Rumunia i Bułgaria) oraz dwa kraje UE spoza tej grupy, które szczególnie dotknął kryzys gospodarczy w ostatnich latach (Hiszpania i Portugalia). Najmniejsze nierówności dochodów notowały głównie kraje skandynawskie (Szwecja i Finlandia) oraz kilka krajów UE10 (Słowenia, Węgry, Czechy) (wykres 14).

W 2010 r. w porównaniu z poprzednim rokiem największe zmiany nierówności dochodów – zarówno w ujęciu absolutnym jak i relatywnym – zanotowały Hiszpania, Litwa, Malta, Słowenia i Słowacja (wzrost bezwzględny i względny w przedziale, odpowiednio, 1,1–1,6 p. p. i 3,95–4,95%) oraz Luksemburg, Portugalia i Rumunia (spadek absolutny i relatywny w przedziale, odpowiednio, 1,3–1,7 p. p. i 4,45–4,80%). Polska po raz kolejny zanotowała spadek zróżnicowania dochodów – z 31,4% do 31,1%. Warto także zwrócić uwagę na to, iż w Polsce – na tle krajów UE – w znaczący sposób doszło do zmniejszenia się nierówności dochodów w okresie 2005–2010. W 2005 r. była dru-

gim w kolejności krajem o najwyższym zróżnicowaniu dochodów, natomiast w 2010 r. plasowała się już tylko na pierwszym miejscu powyżej średniej unijnej.

Wykres 14

Kształtowanie poziomu zróżnicowania dochodu do dyspozycji (współczynnik Giniego oraz S80/S20) w 2010 r.^a: Polska na tle pozostałych krajów UE



Uwagi: ^a Dane dla Irlandii oraz Cypru odnoszą się do 2009 r.

Źródło: Eurostat.

Zróżnicowanie dochodów jest przeważnie tym bardziej dolegliwe dla społeczeństwa, im jest ono biedniejsze. Na wykresie 15 ukazano zależność między przeciętnym dochodem do dyspozycji wyrażonym w jednostkach ekwiwalentnych oraz parytetem siły nabywczej i poziomem zróżnicowania dochodów w poszczególnych państwach Unii Europejskiej. Generalnie można stwierdzić występowanie zależności polegającej na tym, że w krajach o niższym dochodzie występują większe nierówności dochodów. Korelacja pomiędzy zmiennymi ukazanymi na wykresie wynosi $-0,39$ i jest ona istotna dla $p < 0,05$.

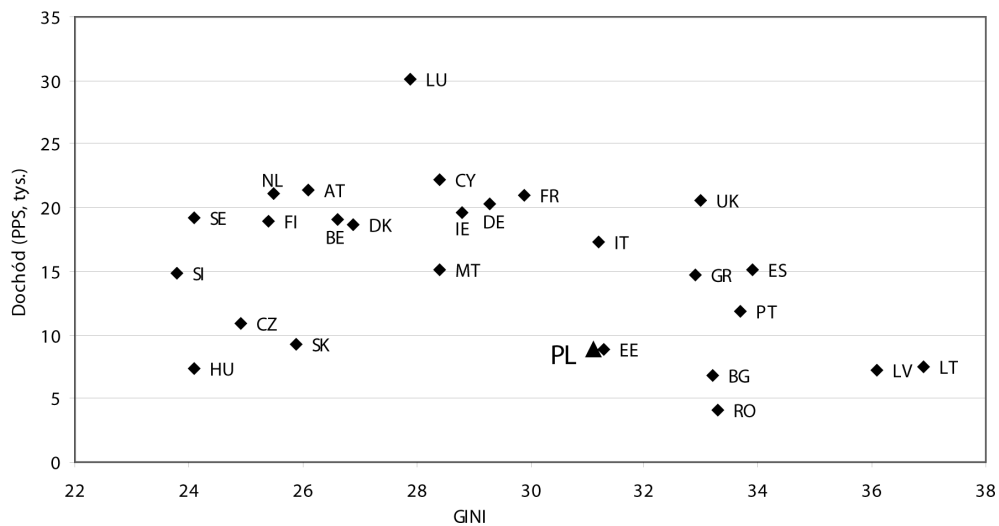
Jak już wspomniano wcześniej, w latach 2005–2010 Polska znacznie poprawiła swoją relatywną pozycję wśród krajów UE, jeśli chodzi o zróżnicowanie dochodów. Także w ujęciu bezwzględny doszło w Polsce do ograniczenia nierówności dochodów. O ile jednak przecięty dochód także wykazywał trend wzrostowy, o tyle nie udało się Polsce poprawić względnej pozycji na tle państw Unii Europejskiej.

Poziom wykształcenia – podobnie jak w przypadku Polski – także znacząco wpływa na poziom dochodów w pozostałych krajach Unii Europejskiej, z tym, że widoczne są tu pewne prawidłowości. Ogólnie można stwierdzić, że w krajach o większych rozpiętościach dochodu zróżnicowanie dochodów ze względu na wykształcenie jest także

większe, co nie powinno być zaskoczeniem, jako że edukacja jest jedną z najważniejszych determinant zróżnicowania dochodów (wykres 16). W 2010 r. dla 27 krajów UE korelacja pomiędzy zróżnicowaniem dochodów mierzonym współczynnikiem Giniego a relacją pomiędzy przeciętnym dochodem osób z wyższym wykształceniem pierwszego i drugiego stopnia i przeciętnym dochodem osób z wykształceniem podstawowym, gimnazjalnym lub bez wykształcenia wynosi 0,61 i jest ona istotna dla $p < 0,05$.

Wykres 15

Zróżnicowanie dochodów a poziom przeciętnego, ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji w 2010 r.^a: Polska na tle pozostałych krajów UE



Uwagi: ^a Dane dla Irlandii oraz Cypru odnoszą się do 2009 r.

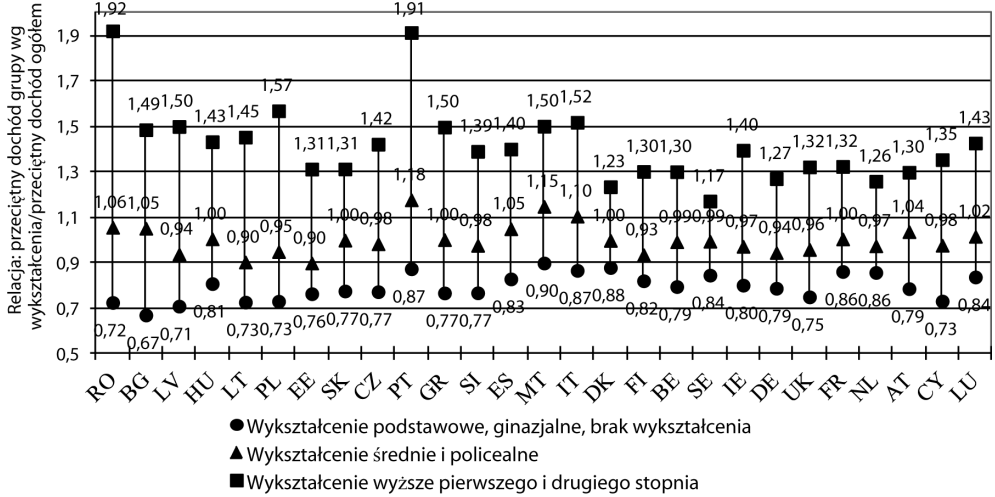
Źródło: Eurostat.

Warto także zauważyć, że w przypadku Rumunii oraz Portugalii rozpiętość dochodów ze względu na wykształcenie jest szczególnie duża, a w Szwecji w Danii szczególnie mała. Dane Eurostat zdają się potwierdzać ustalenia uzyskane na podstawie danych GUS, jednakże należy pamiętać o tym, że dane pochodzące z obu źródeł nie są ze sobą bezpośrednio porównywalne. W każdym razie, Polska na tle innych krajów UE charakteryzuje się dość dużym zróżnicowaniem dochodów ze względu na wykształcenie.

W 2010 r. nieznacznie zwiększył się odsetek osób zagrożonych ubóstwem w Unii Europejskiej z 16,3% do 16,4%. Podstawowym wskaźnikiem monitorowania skali ubóstwa w Unii Europejskiej jest stopa zagrożenia ubóstwem, która informuje o tym, jaki jest odsetek populacji żyjącej w gospodarstwach domowych, dysponujących dochodem do dyspozycji poniżej 60% mediany dochodu ekwiwalentnego w danym kraju. Największa skala ubóstwa występowała w czterech krajach UE10 – na Łotwie, w Rumunii, Bułgarii i na Litwie (20,2–21,3%) – oraz w krajach najbardziej dotkniętych kryzysem gospodarczym (m.in. Hiszpania, Grecja).

Wykres 16

Zróżnicowanie dochodów^a według poziomu wykształcenia w 2010 r.: Polska na tle pozostałych krajów UE

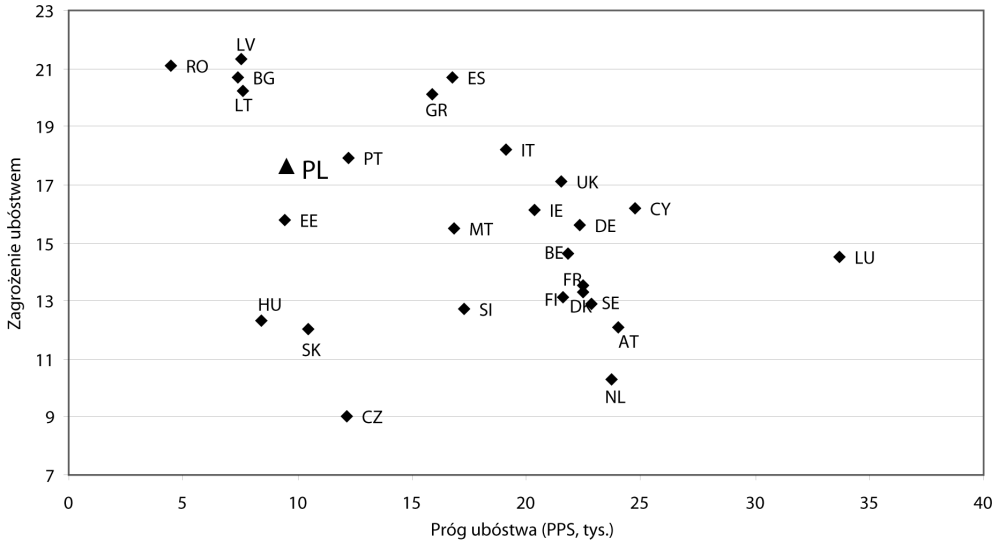


Uwagi: ^a Dochody odnoszą się do osób od 18 roku życia wzwyż.

Źródło: Opracowanie na podstawie danych Eurostat.

Wykres 17

Relatywne zagrożenie ubóstwem i progi ubóstwa w 2010 r.: Polska na tle pozostałych krajów UE



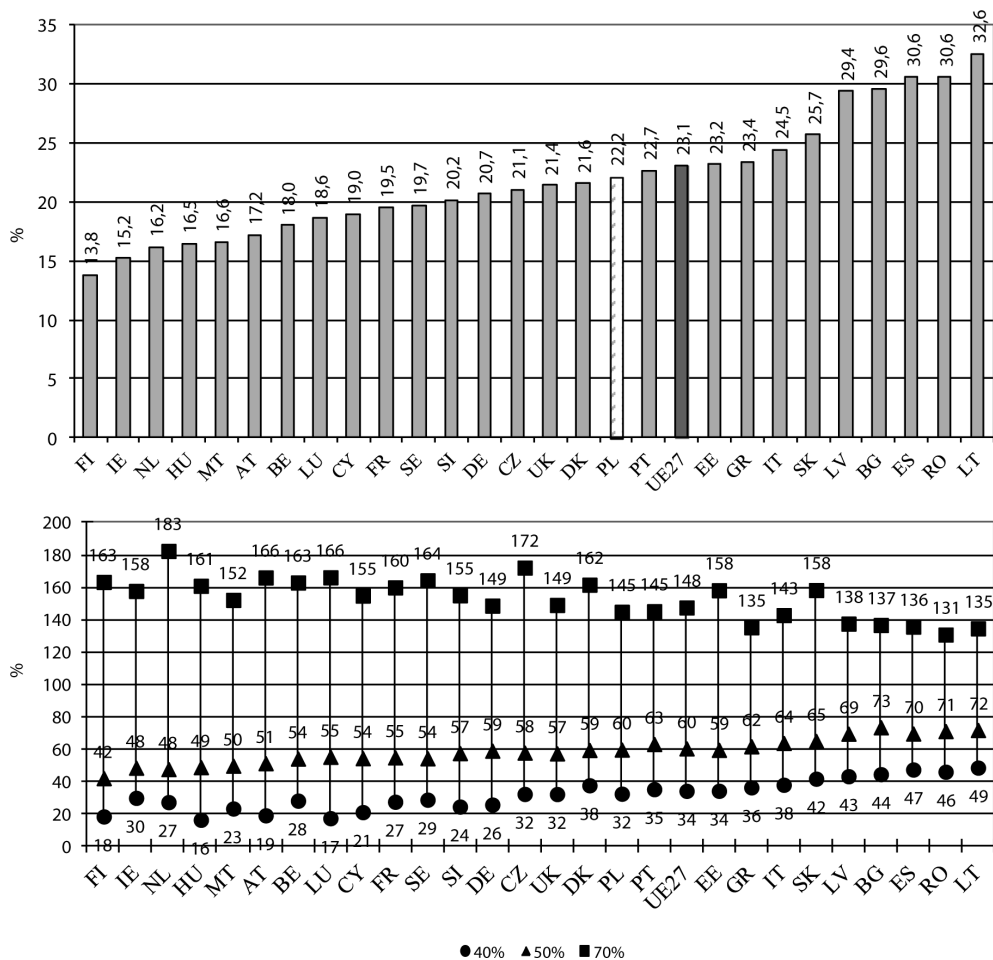
Źródło: Eurostat.

Najmniejszy odsetek osób zagrożonych ubóstwem występował w niektórych krajach UE10 (Czechy, Węgry, Słowenia, Słowacja), państwach skandynawskich (Szwecja, Finlandia) oraz Niderlandach i Austrii. Polska należy do państw o relatywnie wysokim poziomie ubóstwa na tle krajów UE – z danych Eurostat wynika, że zagrożonych ubóstwem Polaków jest aż 17,6%. 2010 r. był kolejnym rokiem wzrostu ubóstwa w Polsce – inaczej niż to wynika z danych GUS.

Na wykresie 17 umieszczono także informacje na temat wysokości absolutnych progów ubóstwa skorygowanych o parytet siły nabywczej. Próg ubóstwa został podany dla gospodarstwa domowego składającego się z dwóch osób dorosłych oraz dwójga dzieci poniżej 14 roku życia. Jak wynika z danych przedstawionych na wykresie, występuje ujemna zależność między skalą ubóstwa a absolutnym progiem ubóstwa – wartość korelacji wynosi $-0,43$ i jest ona istotna dla $p < 0,05$. Oznacza to, że w tych krajach, w których współwystępują niski absolutny próg ubóstwa i duży odsetek osób zagrożonych ubóstwem, jego skalę – w stosunku do przeciętnego poziomu UE – można by ocenić jako większą niż to wynika z danych.

Oprócz pomiaru rozmiarów ubóstwa można oszacować jego głębokość, którą należy interpretować jako „jak bardzo biedni są biednymi” (Dennis, Guio, 2003, s. 2). Wskaźnik głębokości ubóstwa – inaczej względna luka ubóstwa – informuje o tym, o ile procent mediana dochodów gospodarstw domowych uznanych za ubogie jest niższa od wartości przyjętej za granicę ubóstwa, czyli w tym przypadku 60% mediany ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji. Okazuje się, że niższy poziom ubóstwa nie zawsze oznacza mniejszą skalę głębokości ubóstwa. Jak wynika z górnej części wykresu 18, wiele krajów UE, w których odsetek osób zagrożonych ubóstwem jest najmniejszy wśród innych państw członkowskich charakteryzują się jednak relatywnie większą głębokością ubóstwa (np. Czechy, Słowacja, Słowenia). Jednak w krajach o najwyższym poziomie ubóstwa jego głębokość jest zwykle także znaczna (np. Litwa, Rumunia, Hiszpania, Bułgaria). Pozytywnym wnioskiem płynącym z danych jest to, że o ile ubóstwo w Polsce jest jednym z najwyższych w Unii Europejskiej – powyżej średniej unijnej – o tyle nie jest ono aż tak głębokie.

Wykres 18

Głębokość ubóstwa^a w 2010 r.: Polska na tle pozostałych krajów UE

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

Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostat.

O głębokości ubóstwa – oprócz względnej luki ubóstwa – świadczy także dystrybucja dochodu wokół granicy ubóstwa wyznaczonej na poziomie 60% mediany dochodu ekwiwalentnego. Dolna część wykresu 18 przedstawia relacje 40-, 50- oraz 70-procentowego progę ubóstwa do 60-procentowego progę ubóstwa, które należy odczytywać w następujący sposób. Generalnie, im niższe wartości relacji stóp ubóstwa dla niższych progów do stopy ubóstwa dla 60-procentowego progę lub – patrząc na wykres – im dłuższa linia łącząca punkty, tym mniejsza głębokość ubóstwa w danym kraju. Posłu-

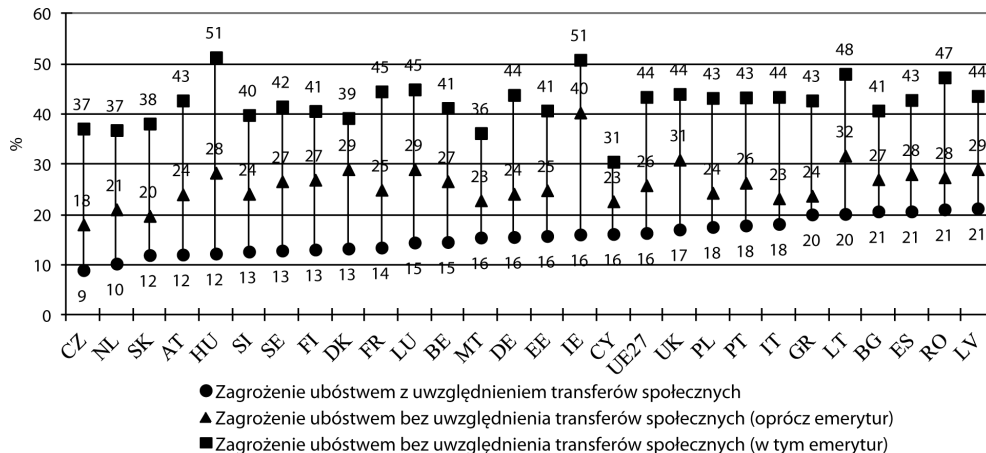
gując się przykładem Polski, wartość 60% przy relacji stopy relatywnego zagrożenia ubóstwem przy 50-procentowym progu ubóstwa w stosunku do stopy relatywnego zagrożenia ubóstwem dla progu ubóstwa wynoszącego 60% mediany ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji oznacza, że 60% osób, które są zagrożone ubóstwem, posługując się 60-procentowym progiem ubóstwa, są także zagrożone ubóstwem licząc według 50-procentowego progu ubóstwa. Tym samym, 40% osób dysponuje ekwiwalentnym dochodem do dyspozycji między 50% a 60% mediany ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji. Podobnie, 32% osób jest zagrożonych ubóstwem według 50- i 60-procentowego progu ubóstwa, czyli 68% osób dysponuje ekwiwalentnym dochodem do dyspozycji między 40% a 60% mediany ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji.

Oceniając skalę i głębokość ubóstwa w poszczególnych krajach Unii Europejskiej warto także porównać skuteczność transferów społecznych w obniżaniu ubóstwa w państwach członkowskich. Na wykresie 19 przedstawiono trzy miary zagrożenia ubóstwem – bez uwzględnienia transferów społecznych wraz z emeryturami, bez uwzględnienia transferów społecznych oprócz emerytur i z uwzględnieniem transferów społecznych. I tak, aż 43,5% osób w Unii Europejskiej żyłoby w gospodarstwach domowych zagrożonych ubóstwem przy braku jakichkolwiek transferów społecznych, po dodaniu do dochodu samych emerytur, skala ubóstwa zmalałaby do 25,9%, natomiast uwzględnienie wszystkich transferów społecznych powoduje, że zagrożenie ubóstwem w UE kształtuje się na poziomie 16,4%. Okazuje się, że w wielu krajach – nawet tam, gdzie zagrożenie ubóstwem jest mniejsze od średniej unijnej – skala ubóstwa byłaby znacznie większa, gdyby rozważać dochody bez uwzględniania transferów społecznych. Do krajów tych należą Irlandia, Luksemburg i Węgry. Mało skuteczne w ograniczaniu zagrożenia ubóstwem są na przykład Łotwa, Hiszpania, Bułgaria. W Polsce skuteczność transferów w ograniczaniu ubóstwa jest bardzo podobna do skuteczności na poziomie unijnym.

W strategii „Europa 2020” określono, że do monitorowania walki z ubóstwem oraz wykluczeniem społecznym mają służyć trzy wskaźniki – stopa zagrożenia ubóstwem, stopa deprivacji materialnej oraz odsetek gospodarstw domowych z niską intensywnością pracy. Wykres 20 przedstawia wartości tych wskaźników dla poszczególnych krajów UE, uporządkowanych według rosnącej sumy tychże miar. Należy jednakże mieć na uwadze, że taki ranking jest jedynie pewnym przybliżeniem uporządkowania krajów według rosnącego stopnia wykluczenia społecznego, jako że nie sumujemy rozłącznych zbiorów osób (ich odsetka w populacji). W porównaniu do ubiegłego roku w przedstawionym rankingu Polska zamieniła się miejscami z Irlandią, tj. polepszyła swoją relatywną pozycję o jedno miejsce. O ile odsetek gospodarstw domowych z niską intensywnością pracy w Polsce na tle krajów UE nie jest bardzo duży, o tyle deprivacja materialna i zagrożenie ubóstwem należą do jednego z wyższych poziomów w Unii Europejskiej. W dalszym ciągu zdecydowanie najgorsza sytuacja pod względem skali wykluczenia społecznego występuje w krajach postsocjalistycznych takich jak Bułgaria, Łotwa, Rumunia i Litwa, natomiast z najmniejszą skalą wykluczenia społecznego mają do czynienia kraje skandynawskie, Luksemburg, Niemcy i Austria.

Wykres 19

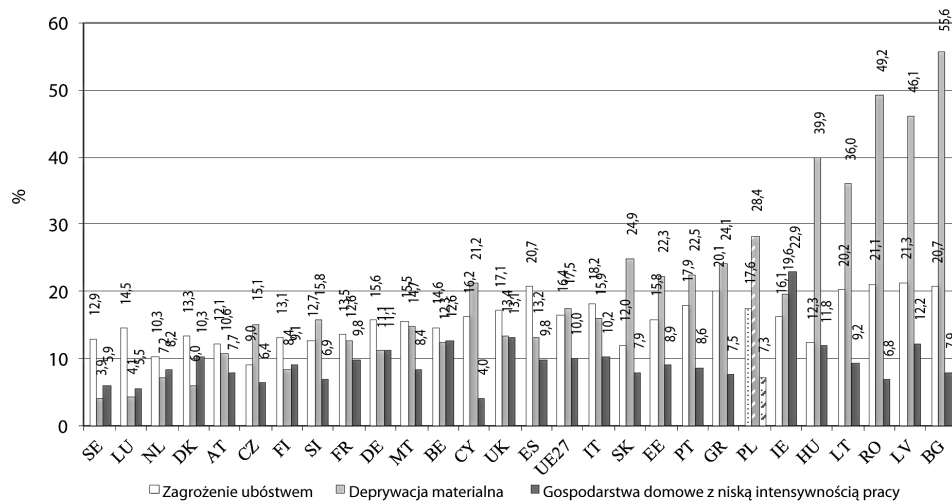
Wpływ transferów społecznych na poziom ubóstwa w 2010 r.; Polska na tle pozostałych krajów UE



Źródło: Eurostat.

Wykres 20

Trzy główne wskaźniki strategii „Europa 2020” w wymiarze walki z ubóstwem w 2010 r.; Polska na tle pozostałych krajów UE



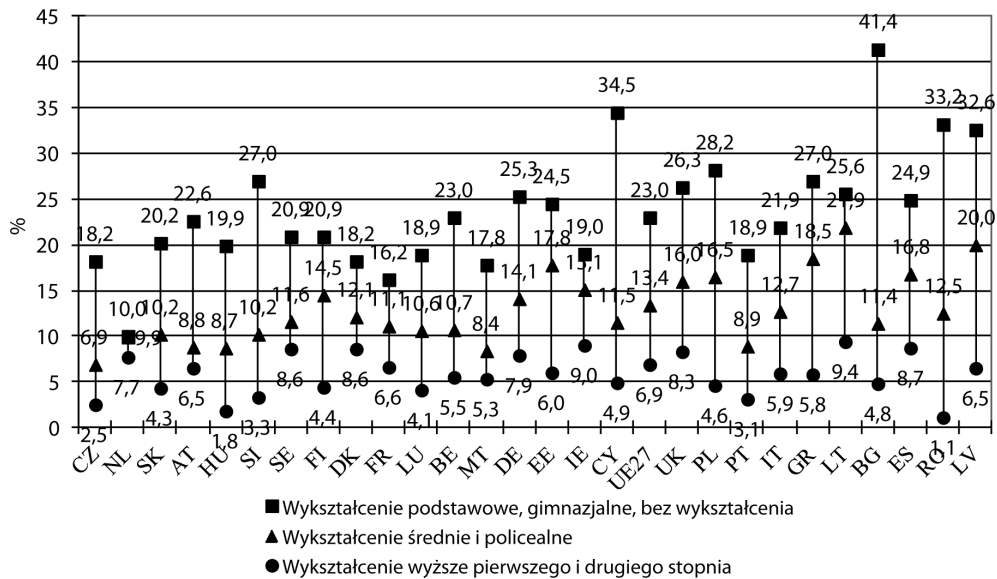
Źródło: Eurostat.

Na wykresie 21 zostały umieszczone dane dotyczące zagrożenia ubóstwem według wykształcenia, przyjmując za próg ubóstwa 60% mediany dochodu ekwiwalentnego.

Kraje zostały uporządkowane według rosnącej stopy ubóstwa ogółem. Jak wynika z wykresu, poziom wykształcenia wpływa w znacznym stopniu na zagrożenie ubóstwem w UE, niemniej widoczne są pewne szczególne przypadki. Na przykład, w Niderlandach poziom wykształcenia wydaje się mieć znikome znaczenie dla zagrożenia ubóstwem. Poziom edukacji ma także relatywnie niewielkie znaczenie dla skali ubóstwa w takich krajach jak Szwecja, Dania, Francja i Irlandia. Wykształcenie stanowi natomiast bardzo istotną determinantę dla zagrożenia ubóstwem w Rumunii, Bułgarii, na Łotwie i Cyprze. Poza takimi wyjątkami jak Węgry, Słowenia, Cypr i Hiszpania można zauważyć, że – generalnie – poziom wykształcenia wpływa w większym stopniu na zagrożenie ubóstwem w krajach o wyższej stopie ubóstwa.

Wykres 21

Zagrożenie ubóstwem wg poziomu wykształcenia w 2010 r.: Polska na tle pozostałych krajów UE



Źródło: Eurostat.

Podsumowując, na podstawie dostępnych danych bardzo jest trudno stwierdzić, jakie zmiany zróżnicowania dochodów i ubóstwa w Polsce nastąpiły w 2010 r. w porównaniu z poprzednim rokiem. Z jednej strony, dane GUS wskazują na niewielki wzrost nierówności dochodów mierzonych współczynnikiem Giniego (z 33,6% do 34,2%) i spadek zagrożenia ubóstwem mierzonym czterema podstawowymi miarami ubóstwa stosowanymi przez GUS. Z drugiej strony, z danych Eurostat wynika, że w Polsce doszło do spadku zróżnicowania dochodów (z 31,4% do 31,1%) i wzrostu skali ubóstwa relatywnego przy zastosowaniu progu ubóstwa na poziomie 60% mediany dochodu ekwiwalentnego (z 17,1% do 17,6%). Należy jednak zauważyć, że – po pierwsze – za-

równy zmiany obu zmiennych podawane przez GUS oraz Eurostat nie są znaczne, więc być może należałoby mówić o stabilizacji poziomu zróżnicowania dochodów i ubóstwa w przypadku Polski oraz – po drugie – obie instytucje statystyczne stosują inne miary ubóstwa.

Zarówno z danych GUS jak i Eurostat wynika, że poziom wykształcenia ma dość duże znaczenie dla kształtowania się zarówno zróżnicowania dochodów jak i ubóstwa w Polsce na tle krajów UE. Jedną z możliwych przyczyn tej sytuacji mogą być zmiany technologiczne i wzrost popytu na wykwalifikowaną, wykształconą siłę roboczą (*skill-biased technological change*) – tendencji obserwowanych od lat dziewięćdziesiątych i związanych z napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych i zmianami w strukturze handlu zagranicznego.

Dostępne dane ujawniają, że kraje Unii Europejskiej najbardziej dotknięte kryzysem gospodarczym charakteryzowały się także najwyższym zróżnicowaniem dochodów w 2010 r., aczkolwiek są to generalnie państwa o dużych nierównościach dochodów. Z krajów tych jedynie Portugalia i Rumunia zanotowały spadek rozpiętości dochodów, natomiast w Grecji wystąpiło nieznaczne pogłębienie nierówności. W przypadku ubóstwa sytuacja kształtowała się bardzo podobnie. W państwach członkowskich najbardziej dotkniętych kryzysem doszło do znacznego wzrostu skali ubóstwa w 2010 r. Wyjątek stanowiły Portugalia, Łotwa i Rumunia.

Sytuacja gospodarcza Polski nie wskazuje na to, aby w najbliższym czasie należało się spodziewać większych zmian rozmiarów ubóstwa oraz nierówności dochodów w Polsce. Należy jednak jeszcze raz podkreślić, że o ile z danych GUS wynika, że w Polsce skala ubóstwa zmniejsza się systematycznie od kilku lat, dokonanie indeksacji prognozy ubóstwa dla minimum egzystencji ukazałoby większy rozmiar tego zjawiska, niż to wynika z dotychczasowych danych.

Bibliografia

- Addison, T., Cornia, G.A., (2001), *Income distribution policies for faster poverty reduction*, WIDER, Discussion Paper, nr 2001/93.
- Checchi, D., (2001), *Education, inequality and income inequality*, LSE STICERD, Distributional Analysis Research Programme Discussion Paper, nr DARP 52.
- Cornia, G.A., Kiiski, S., (2001), *Trends in income distribution in the post-world war period. Evidence and interpretation*, WIDER, Discussion Paper, nr 2001/89.
- Dennis, I., Guio A., (2003), *Poverty and social exclusion in the EU after Leaken – part 1*, “Statistics in Focus”, Theme 3 – 8/2003, Eurostat.
- Eurostat, baza danych, (ec.europa.eu/eurostat).
- GUS, (2007), *Budżety gospodarstw domowych w 2006 r.*, GUS, Warszawa.
- GUS, (2008), *Budżety gospodarstw domowych w 2007 r.*, GUS, Warszawa.
- GUS, (2009), *Budżety gospodarstw domowych w 2008 r.*, GUS, Warszawa.
- GUS, (2010), *Budżety gospodarstw domowych w 2009 r.*, GUS, Warszawa.

GUS, (2011a), *Budżety gospodarstw domowych w 2010 r.*, GUS, Warszawa.

GUS, (2011b), *Ubóstwo w Polsce w 2010 r. (na podstawie badania budżetów gospodarstw domowych)*, Informacja sygnałowa GUS, Materiał na konferencję prasową w dniu 26 lipca 2011 r.

Knight, J.B., Sabot, R.H., (1983), *Educational expansion and the Kuznets effect*, "American Economic Review", nr 73, s. 1132–1136.

Sylwester, K., (2000), *Can education expenditures reduce income inequality?*, "Economics of Education Review", nr 21, s. 43–52.

TransMONEE 2010 database, UNICEF Innocenti Research Centre, Florence.



Rozdział 2

Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych

Współcześnie w gospodarce światowej obserwujemy coraz intensywniejsze konkurowanie między sobą różnorodnych podmiotów ekonomicznych, zarówno na rynkach krajowych, jak i na szeroko rozumianym rynku międzynarodowym. Do najważniejszych form międzynarodowej wymiany gospodarczej zalicza się handel zagraniczny (międzygałęziowy i wewnątrzgałęziowy) oraz przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Przedmiotem analizy zawartej w niniejszym rozdziale jest pozycja Polski w wymianie międzynarodowej w 2011 r., z uwzględnieniem przesunięć przewag konkurencyjnych w handlu zagranicznym oraz zmiany atrakcyjności dla napływu BIZ. Pozwoli to na ocenę pozycji konkurencyjnej Polski w porównaniu do innych krajów.

2.1. Wymiana towarowa Polski z zagranicą

Elżbieta Czarny, Katarzyna Śledziewska, Patryk Toporowski

Od czasu transformacji systemowej Polska intensywnie handluje z zagranicą. Po akcesji do Unii Europejskiej 1 maja 2004 r. Polska nie tylko weszła do unii celnej, lecz również współtworzy Jednolity Rynek Europejski (JRE)¹, w ramach którego nie stosuje się barier pozataryfowych a) fizycznych, zwłaszcza w formie kontroli granicznych, i technicznych (jednolite normy jakościowe i standardy techniczne w zakresie: bezpieczeństwa, norm sanitarnych, ochrony środowiska, obowiązywania zasady wza-

¹ Program utworzenia JRE Komisja Europejska przedstawiła w 1985 r. w tzw. Białej Księdze. Program realizowano równocześnie z przeprowadzaniem reformy Traktatów założycielskich Wspólnot i tworzeniem Jednolitego Aktu Europejskiego (*Single European Act*), obowiązującego od 1 lipca 1987 r. (zob. Unia Europejska, 1997, s. 11).

jemnego uznawania narodowych standardów, certyfikatów i norm) oraz b) fiskalnych (harmonizacja podatków pośrednich). W handlu z krajami spoza UE Polskę obowiązują zasady unii celnej, w tym zwłaszcza wspólna zewnętrzna taryfa celna² oraz wszystkie reguły wspólnej polityki handlowej (WPH). Polskie firmy poniosły, co prawda, koszty koniecznych dostosowań, jednak z nawiązką zrekompensował je wzrost sprzedaży.

Rozwój handlu zahamowany został natomiast przez globalny kryzys gospodarczy, który rozpoczął się w 2008 r. Jedną z głównych cech tego kryzysu jest silniejsza zapaść handlu międzynarodowego niż ogólnego poziomu aktywności gospodarczej.³ Załamanie handlu było nagłe, ostre i nastąpiło praktycznie na całym świecie. Między październikiem a grudniem 2008 r. miesięczne strumienie handlu zmniejszyły się w przypadku USA o 23%, Chin o 32%, a Turcji aż o 41% (dane Comtrade cytowane za: Baldwin, Evenett, 2009), choć w całym 2008 r. światowy handel nie tylko wrósł, lecz wręcz osiągnął rekordowe rozmiary. Załamanie globalnego handlu stało się widoczne dopiero w danych statystycznych za 2009 r. Zapaść przekłada się w sposób oczywisty na spadek dobrobytu państw uczestniczących w handlu (choćby przez działanie mechanizmu mnożnikowego w gospodarce). Kryzys we wzmocniony sposób uderzył w handel ze względu m.in. na międzynarodowe powiązania produkcyjne. Załamanie dotyczy bowiem nie tylko rynków dóbr finalnych, lecz również rynków półproduktów wytwarzanych w wielu państwach.

Skutkiem kryzysu gospodarczego oraz wcześniejszych działań, takich jak: liberalizacja polskiego handlu z zagranicą, zawarcie umów o różnych formach dyskryminacyjnej liberalizacji handlu, przystąpienie do Polski do WTO oraz jej udział w Jednolitym Rynku Europejskim są zmiany wielkości oraz struktury rzeczowej, a także kierunków wymiany towarowej Polski.

W tym podrozdziale przedstawiamy zmiany, jakie nastąpiły zarówno w wolumenie polskiego handlu, jak i w jego strukturze rzeczowej oraz geograficznej w latach 2008–2011. Szczególnie dużo miejsca poświęcamy analizie polskiego handlu z Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, gdyż są to najważniejsi partnerzy handlowi Polski.⁴ Jednak badamy również wymianę towarową z państwami nie należącymi do UE. Chodzi przy tym nie tylko o handel całkowity, lecz także o wymianę wewnątrzgałęziową stanowiącą coraz istotniejszą część światowego handlu. Ze względu na brak nowszych danych handel wewnątrzgałęziowy badamy w latach 2004–2010.

² Wspólna taryfa celna stanowi element wspólnej polityki handlowej. Poza wprowadzeniem wspólnych ceł w jej ramach ujednoczono zasady zawierania umów celnych i handlowych, zliberalizowano dostęp do rynku UE, ujednoczono narzędzia ochrony tego rynku oraz ujednoczono instrumenty polityki proeksportowej (zob. Unia Europejska, 1997, s. 85).

³ Zob. <http://unctadstat.unctad.org>, dostęp 15.11.2011 r.

⁴ W całym opracowaniu mianem Unii Europejskiej (UE) określamy ugrupowanie liczące 27 państw członkowskich (zgodnie ze stanem faktycznym w całym okresie badania). Równocześnie wszędzie tam, gdzie dokonujemy porównań wielkości handlu Polski (lub UE) i strefy euro traktujemy tę ostatnią zgodnie ze stanem faktycznym w poszczególnych latach badania, a zatem wielkość strefy euro jest zmienna z uwagi na akcesję do niej Słowacji (2009 r.) oraz Estonii (2011 r.).

W badaniach empirycznych zarówno całkowitego handlu, jak i wymiany wewnętrzzgałęziewej posługujemy się danymi statystycznymi pochodzącymi z bazy danych Comext Eurostat.⁵ Oceniając pozycję gospodarki polskiej w handlu światowym punktem odniesienia jest 2008 rok, gdyż to ułatwia analizę wpływu kryzysu na konkurencyjność tej gospodarki. Analizujemy handel prowadzony przez Polskę w latach 2008–2011, koncentrując uwagę na zmianach zachodzących w czasie kryzysu gospodarczego. Rok 2008 uważamy za wart badania także dlatego, że – mimo rozpoczynającego się kryzysu gospodarczego – wartość handlu światowego była wówczas rekordowa (32,6 bln \$, podczas gdy w 2010 r. było to 30,5 bln \$).⁶

Ze względu na udział Polski w JRE wprowadzamy podział na handel z krajami UE27 (UE w tabelach i na rysunkach) i z krajami nienależącymi do tego ugrupowania (poza UE). Dzięki temu zabiegowi możemy ocenić jak zmienia się ten handel w ramach Unii Europejskiej oraz poza nią.

Polska na rynku światowym oraz na rynku Unii Europejskiej

Badając polski handel z kilku powodów osobno analizujemy eksport i import. Po pierwsze, oba rodzaje strumieni wymiany zmieniały się w różnym tempie. Po drugie, oba typy strumieni informują o innych aspektach działalności gospodarczej. I tak, eksport pozwala pośrednio wnioskować o międzynarodowej pozycji konkurencyjnej towarów z badanego kraju, import zaś o zależności danej gospodarki od gospodarek innych państw.

W polskim handlu zarówno eksport, jak i import były w 2011 r. wyższe niż trzy lata wcześniej (wykres 1). Eksport wzrósł przy tym ponad 2,5 razy bardziej niż import (odpowiednio 18,7 mld € oraz 7,2 mld €). Także załamanie handlu w 2009 r. mocniej dotknęło import (–34 mld €) niż eksport (–18 mld €). Polski eksport okazał się zatem względnie odporny na kryzys, co dobrze świadczy o konkurencyjności polskich towarów. Przyczyną była zapewne względnie dobra jakość polskich produktów (spowodowana głównie ich dostosowaniem do unijnych norm i standardów oraz unowocześnieniem w następstwie m.in. napływu kapitału zagranicznego). Nie bez znaczenia, jak się wydaje, było też osłabienie kursu złotego w czasie kryzysu, które dodatkowo zwiększyło konkurencyjność polskich produktów.

Konsekwencją mniejszego spadku w 2009 r. oraz względnie większego wzrostu eksportu w latach 2008–2011 jest znaczne zmniejszenie deficytu bilansu handlowego Polski. O ile w 2008 r. był on równy –26,1 mld €, o tyle w 2011 r. było to już tylko

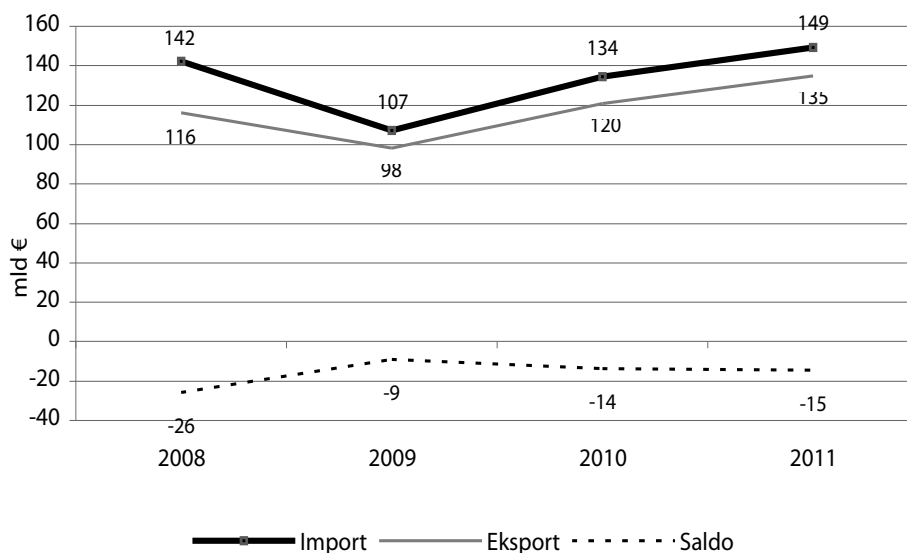
⁵ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>.

⁶ Zob. <http://unctadstat.unctad.org>, dostęp 15.11.2011 r.

-14,6 mld €. Za niepokojący można jednak uznać jego wzrostowy trend notowany od 2009 r.

Wykres 1

Polski handel z zagranicą w latach 2008–2011 (mld €)



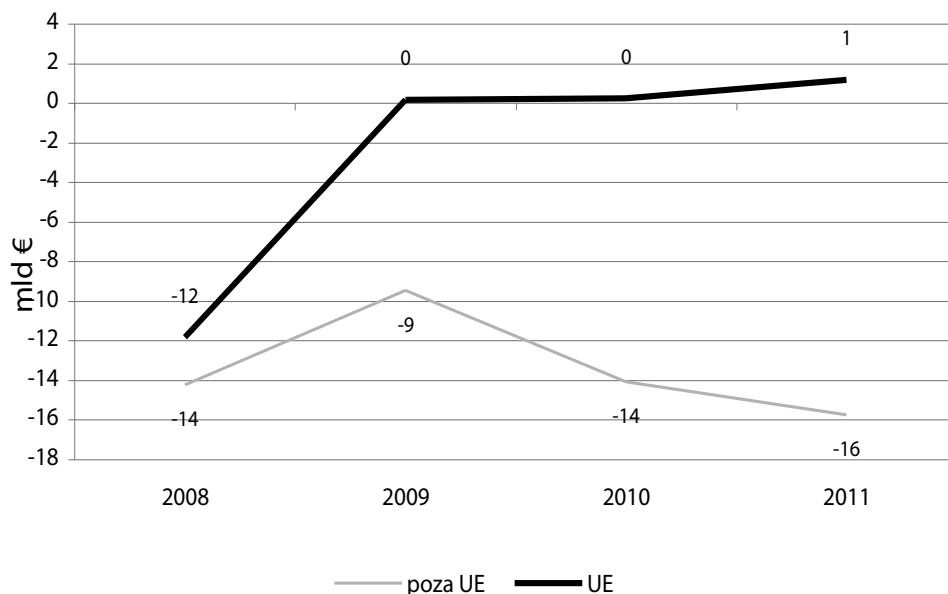
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/mainxtnet.do>, dostęp 22.03.2012.

Ponieważ polska wymiana towarowa odbywa się według innych reguł w UE (ze względu m.in. na istnienie JRE) oraz poza nią (obecność różnych barier handlowych, potencjalnie rosnących w czasie kryzysu), warto zbadać ją osobno dla każdego z wymienionych typów partnerów (zob. wykres 2). Takie badanie pozwala bowiem pokazać na ile istotny z punktu widzenia polskiego eksportu i importu jest udział w JRE i możliwość prowadzenia handlu nieograniczonego barierami.

Z danych zawartych na wykresie 2 wynika, że ujemne saldo bilansu handlowego Polski jest przede wszystkim spowodowane stale rosnącym deficytem w handlu z krajami spoza UE. Ten deficyt był w 2011 r. o 1,5 mld € większy niż w 2008 r. i po jednorocznym spadku w 2009 r. ponownie wzrósł. Jest to pośredni dowód znaczenia braku barier handlowych dla konkurencyjności polskiego eksportu. W handlu z krajami UE Polska od 2009 r. notuje bowiem rosnącą nadwyżkę, która w 2011 r. wyniosła 1,2 mld €. Rosnący deficyt w wymianie z państwami spoza UE może też się wiązać z głównie międzygałęziowym charakterem polskiego handlu z państwami nienależącymi do UE, jednak żeby przekonać się, czy tak jest rzeczywiście, należy zbadać rzeczową strukturę polskiego eksportu i importu, co jest przedmiotem analizy w dalszej części tego podrozdziału.

Wykres 2

Saldo bilansu handlowego Polski w wymianie towarowej z UE oraz resztą świata w mld €



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/mainxtnet.do>, dostęp 22.03.2012.

Tak duży deficyt w wymianie towarowej z państwami nienależącymi do UE powstał, mimo iż partnerzy uczestniczą we względnie małej, w porównaniu z UE, części polskiego handlu. W 2008 r. eksport do państw spoza UE stanowił bowiem tylko 22,2% całego polskiego eksportu, zaś import 28,1%. W 2011 r. udział eksportu nie uległ zmianie, natomiast udział importu wzrósł do 30,6%.⁷

Tabela 1

Udziały importu z UE w całkowitym imporcie do Polski oraz do państw UE w %

	2008	2009	2010	2011
Polska	71,9	72,6	70,8	69,4
UE	62,8	63,8	62,1	61,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/mainxtnet.do/>, dostęp 22.03.2012.

⁷ Zob. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/mainxtnet.do>, dostęp 22.03.2012.

Dominującą część wymiany towarowej Polski stanowi zatem handel z państwami członkowskimi UE (zob. tabele 1 i 2), w którym od 2009 r. Polska notuje nadwyżkę. Partnerzy z UE dominują zarówno w polskim eksporcie, jak i w imporcie. Trudno się temu dziwić, biorąc pod uwagę oczekiwane handlowe skutki integracji gospodarczej wynikające z efektów kreacji i przesunięcia handlu oraz efektów dynamicznych (ujawniły się one jeszcze przed akcesją, gdyż już wtedy obowiązywały umowy o preferencjach handlowych między Polską i UE) oraz wielki potencjał gospodarczy i bliskość głównego partnera, jakim są Niemcy). Zwraca jednak uwagę duża zależność handlu Polski od wymiany towarowej z UE. W całym badanym okresie jest ona o około 9 punktów procentowych (p.p.) większa niż proporcja importu wewnątrzunijnego w całkowitym imporcie UE (wyjątkiem jest 2011 r., kiedy różnica między udziałem importu z UE do Polski w porównaniu ze średnim importem z UE do jej państw członkowskich zmniejszyła się o ponad 1 p.p.). W eksporcie ta różnica jest jeszcze większa i trwale przekracza 10 p.p. (w 2011 r. było to już 13,2 p.p.). W ogóle, zależność polskiego eksportu od rynku państw UE jest wręcz zatrważająco duża (sięga 80%), gdyż wiąże losy polskiej gospodarki z sytuacją ekonomiczną jednej grupy partnerów.

Tabela 2

Udział eksportu do UE w całkowitym eksporcie z Polski oraz (średnio) z wszystkich państw UE w %

	2008	2009	2010	2011
Polska	77,8	79,6	79,1	77,8
UE	67,5	66,7	65,3	64,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/mainxtnet.do>, dostęp 22.03.2012.

Dla porównania warto spojrzeć na odwrotną zależność. I tak, w 2008 r. udział importu z UE do Polski w imporcie wewnątrz UE był równy 3,9%, zaś w imporcie do państw nienależących do UE 2,6%. W 2009 r. oba udziały zmniejszyły się, po czym w 2010 r. powróciły do poziomu z 2008 r. W 2011 r. nastąpił lekki wzrost udziału importu do Polski w imporcie z UE do państw nienależących do ugrupowania (o 0,1 p.p.) oraz spadek o 0,1 p.p. analogicznego importu w imporcie wewnątrz UE. Z kolei udział eksportu z Polski w eksporcie wewnątrzunijnym był w 2008 r. równy 3,3%, po czym wzrósł osiągając w 2011 r. poziom 3,7%, czyli dokładnie tyle, ile wynosi średnia nieważona (udział dowolnego spośród 27 państw członkowskich) w całym eksporcie UE. Analogiczny udział w unijnym eksporcie do państw spoza ugrupowania nie uległ zmianie i zarówno w 2008 r., jak i w 2011 r. utrzymywał się na poziomie 2%.

Z tej analizy wynika względnie większe znaczenie Polski w wewnętrznym eksporcie i imporcie UE niż w jej handlu z resztą świata. Co więcej, udział Polski w eksporcie wewnątrz UE wykazuje w badanym okresie tendencję wzrostową (tylko w 2011 r. zanotował niewielki spadek, o -0,1 p.p.). A zatem, Polska staje się coraz większym

eksporterem dóbr na rynki państw członkowskich UE. Zwiększa się jej rola w eksporcie wewnętrznym, ale równocześnie (znacznie bardziej) rośnie znaczenie tych rynków w polskim eksporcie. Dzięki tym tendencjom od 2009 r. Polska notuje nadwyżkę w bilansie handlowym z krajami UE.

Tabela 3

Wskaźniki zmian importu i eksportu Polski, UE oraz strefy euro w latach 2009–2011 (rok 2008=100)

	Import			Eksport		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Polska	75,5	94,6	105,1	84,4	104,0	116,2
UE	79,2	94,5	104,6	81,8	96,6	107,5
Strefa euro	81,3	96,0	106,5	83,4	97,4	108,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/mainxtnet.do>, dostęp 22.03.2012.

Kierunek i wielkości zmian rozmiarów polskiego eksportu i importu widoczne są jeszcze wyraźniej, jeśli porówna się je z analogicznymi wielkościami w UE oraz w strefie euro. Okazuje się że w 2009 r. Polska zanotowała większe spadki importu niż UE i strefa euro. Po znacznym wzroście polskiego importu w 2010 r., jego wielkość zbliżyła się do poziomu całej UE, choć i Polska i UE nadal mają o ponad 5 p.p. mniejszy import niż w 2008 r. Dopiero 2011 r. przyniósł wzrost importu do poziomu przewyższającego stan z 2008 r. (najwyższy wzrost osiągnęła strefa euro, o 8,2 %).

W eksporcie sytuacja Polski jest zupełnie inna. We wszystkich trzech badanych latach Polska zanotowała bowiem lepsze wyniki niż cała UE oraz strefa euro. W 2009 r. jej eksport spadł względnie mniej niż obu grup państw (–15,6% wobec spadku o 16,6 % eksportu strefy euro oraz o 18,2 % eksportu UE – zob. tabela 2), zaś w 2010 r. jako jedyna z badanych osiągnęła wzrost (4%). W 2011 r., kiedy już także UE i strefa euro zanotowały wzrosty eksportu w porównaniu z 2008 r., wzrost osiągnęły przez Polskę był największy (16,2% w porównaniu z 7,5% osiągniętym przez UE).

Główni partnerzy handlowi Polski

W tej części podrozdziału analizie poddajemy dziesięciu głównych partnerów handlowych Polski. Osobno badamy przy tym najważniejszych eksporterów dóbr na polski rynek (tabela 4) oraz odbiorców polskich towarów (tabela 5). Analizujemy wartość polskiego importu z tych państw oraz polskiego eksportu do nich w 2008 r. i 2011 r. W tych samych latach porównujemy ich udziały w polskim imporcie i eksporcie oraz miejsca w rankingu głównych partnerów handlowych Polski. Dzięki po-

równaniu sytuacji z 2008 r. oraz z 2011 r. możemy ocenić zmiany, jakie w strukturze geograficznej polskiego handlu zaszły w czasie kryzysu. Kolejność głównych partnerów handlowych Polski przedstawiona w tabelach 4 i 5 jest zgodna z ich pozycją rankingową w 2011 r.

Tabela 4

Główni zagraniczni dostawcy towarów na polski rynek w latach 2008 i 2011 (wartość dostaw i jej zmiany w mld €, udziały w polskim imporcie w %, zmiany udziałów w p.p., pozycja rankingowa)

Partnerzy handlowi w polskim imporcie	Wartość polskiego importu w mld €		Udział w polskim imporcie, w %		Miejsce w rankingu		Zmiana	
	2008	2011	2008	2011	2008	2011	wartości mld €	udziału (pkt. proc.)
Niemcy	40,6	41,2	28,6	27,6	1	1	0,6	-0,9
Rosja	13,7	18,1	9,7	12,1	2	2	4,4	2,5
Holandia	7,9	8,4	5,6	5,7	4	3	0,6	0,1
Włochy	8,9	7,7	6,3	5,1	3	4	-1,3	-1,2
Chiny	6,3	7,6	4,4	5,1	6	5	1,4	0,7
Francja	6,8	6,3	4,8	4,2	5	6	-0,4	-0,5
Czechy	5,8	6,1	4,1	4,1	7	7	0,4	0,1
Belgia i Luksemburg	4,5	4,6	3,2	3,1	8	8	0,1	-0,1
Wielka Brytania	4,0	4,1	2,8	2,8	9	9	0,1	0,0
Słowacja	2,9	3,7	2,1	2,5	13	10	0,7	0,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/mainxtnet.do>, dostęp 22.03.2012.

Największymi dostawcami towarów do Polski są Niemcy i Rosja, przy czym udział Niemiec w polski imporcie jest znacznie (w 2008 r. prawie trzykrotnie) większy niż udział Rosji. Jednak w 2011 r. udział Niemiec zmniejszył się o 1 p.p. (do poziomu 27,6%), zaś udział Rosji wzrósł o 2,4 p.p. (do 12,1%), przez co różnica między nimi zmniejszyła się.

O ile dominację Niemiec w tym zestawieniu trudno jest uznać za niespodziankę, o tyle tak wysoka pozycja Rosji i silny wzrost w czasie kryzysu jej dostaw do Polski (w latach 2008–2011 o 4,4 mld €) wydają się na pierwszy rzut oka zastanawiające. Niemcy mają bowiem cechy, które korzystnie wpływają na handel tego kraju z Polską. Są najsilniejszym pod względem gospodarczym państwem UE, mają długi odcinek wspólnej granicy z Polską, tradycyjnie intensywnie handlują z Polską, prowadząc handel nieograniczony barierami (dzięki udziałowi obu partnerów w JRE), mogą być atrakcyjnym partnerem zarówno w handlu międzygałęziowym, jak i wewnątrzgałęziowym,

gdyż dostarczają dużo zróżnicowanych produktów przemysłu przetwórczego o wysokiej jakości.

Za ścisłymi związkami handlowymi z Rosją mogłyby ewentualnie przemawiać tradycyjne, datujące się jeszcze w czasów realnego socjalizmu, więzi gospodarcze obu państw. Mógłby je dodatkowo wspierać krótki odcinek wspólnej granicy. Jednak i długość tej granicy i jej położenie w północno-wschodniej Polsce, w otoczeniu terenów raczej turystycznych niż rozwiniętych gospodarczo i zurbanizowanych, każą wątpić w silny pozytywny jej wpływ. Przeciwno intensywnej wymianie towarowej przemawiają bardziej ważkie, jak się wydaje, czynniki. Chodzi przede wszystkim o duże różnice potencjałów gospodarczych Polski i Rosji, odmienne poziomy zamożności społeczeństw obu państw oraz brak powiązań integracyjnych pozwalających prowadzić handel nieograniczony barierami. Dzielą je ponadto różnice kulturowe (m.in., choć nie tylko, religia) oraz polityczne (wynikające m.in. ze względów historycznych).

Główną przyczyną tak dużego udziału Rosji w polskim imporcie jest rosyjska zasobność w surowce, zwłaszcza energetyczne. Pośrednio świadczy o niej dominująca pozycja surowców w polskim imporcie spoza UE (analizowana w następnej części podrozdziału). Osiągnięcie przez Rosję tak wysokiej pozycji w polskim imporcie wynika z dużych potrzeb surowcowych rozwijającej się gospodarki polskiej oraz ze wzrostu cen surowców (w tym zwłaszcza paliw).

Dalsze miejsca w polskim imporcie zajmują Holandia (mały, ale bardzo otwarty kraj, w 2010 r. piąty co do wielkości eksporter na świecie, powiązana z Polską przynależnością do UE, niezbyt oddalona geograficznie), Włochy (kraj o względnie dużym potencjale gospodarczym, powiązany z Polską udziałem w UE, niezbyt oddalony geograficznie) oraz Chiny (światowy eksporter nr 1).

W polskim eksporcie zdecydowanie dominują partnerzy z UE, co po raz kolejny dowodzi dużego znaczenia eliminacji barier handlowych dla konkurencyjności naszych towarów. Pięć pierwszych miejsc w rankingu zajmują państwa członkowskie UE. Są to: Niemcy, Wielka Brytania (zyskująca na znaczeniu jako odbiorca polskich towarów głównie ze względu na dużą liczbę Polaków tam pracujących i ich skłonność do kupowania polskich produktów), Czechy (mające z Polską długi odcinek wspólnej granicy, tradycyjnie powiązane z Polską gospodarczo i politycznie, mające podobny poziom i podobną charakterystykę ścieżek rozwoju) oraz Francja i Włochy. Szóste miejsce zajmuje Rosja, jako pierwsze państwo spoza UE w tej dziesiątce (drugim jest zajmująca dziesiąte miejsce Ukraina).

Zwraca uwagę duży i rosnący deficyt handlowy Polski w handlu z Rosją. Był on w 2008 r. równy 7,7 mld €, po czym w 2010 r. wzrósł do 12 mld €, przewyższając wielkość deficytu notowanego przez Polskę z jej najważniejszym partnerem handlowym, czyli Niemcami (Polska notuje deficyt także w wymianie z należącymi do piątki największych partnerów Włochami).

Tabela 5

Główni zagraniczni odbiorcy polskich towarów w latach 2008 i 2011 (wartość polskiego eksportu i jej zmiany w mld €, udziały w polskim eksporcie w %, zmiany udziałów w p.p., pozycja rankingowa)

Kraje- odbiorcy polskiego eksportu	Wartość w mld €		Udział w polskim eksporcie, w %		Miejsce w rankingu		Zmiana	
	2008	2011	2008	2011	2008	2011	wartości mld €	udziału (pkt. proc.)
Niemcy	29,0	35,1	25,0	26,1	1	1	6,1	1,0
Wielka Brytania	6,7	8,6	5,8	6,4	4	2	2,0	0,7
Czechy	6,6	8,3	5,7	6,2	5	3	1,7	0,5
Francja	7,2	8,3	6,2	6,1	2	4	1,1	-0,1
Włochy	6,9	7,2	6,0	5,4	3	5	0,3	-0,6
Rosja	6,0	6,1	5,2	4,5	6	6	0,0	-0,7
Holandia	4,7	5,9	4,0	4,4	7	7	1,2	0,3
Szwecja	3,7	3,8	3,2	2,8	9	8	0,2	-0,3
Węgry	3,2	3,4	2,8	2,6	10	9	0,2	-0,2
Ukraina	4,3	3,4	3,7	2,5	8	10	-1,0	-1,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/mainxtnet.do>, dostęp 22.03.2012.

Struktura rzeczowa polskiego handlu zagranicznego

Badanie struktury rzeczowej handlu zostało przeprowadzone z podziałem na import i eksport wewnątrz UE (import/eksport wewnętrzny) oraz poza UE (handel zewnętrzny). Badanie przeprowadzono na grupach CN2 uwzględniając 97 grup towarowych. Wybrano te grupy, które w 2011 r. zajmowały pierwsze dziesięć pozycji. Analizowano wartość handlu w latach 2008 i 2011, udziały w handlu oraz pozycje rankingowe. Następnie przeprowadzono porównanie 2011 z 2008 by oszacować zmiany w strukturze handlu w czasie kryzysu.

Polska importuje z krajów UE głównie produkty przetworzone (maszyny i pojazdy z grup 84, 87, 85). Jednak wartość tego importu w badanych latach zmniejszyła się, podobnie, jak ich udziały. Kolejną pozycję zajmują tworzywa sztuczne (grupa 39), których znaczenie rośnie.

Spoza UE Polska importuje przede wszystkim paliwa i oleje (grupa 27). W latach 2008–2011 udział tej grupy dóbr w polskim imporcie spoza UE wzrósł o 4 p.p. Ponieważ jest to import niezbędny dla funkcjonowania gospodarki, trudno jest oczekiwać pogorszenia jego pozycji. Dalsze miejsca w rankingu, podobnie jak w imporcie z UE,

zajmują maszyny (grupy 85 i 84). Rośnie z kolei znaczenie statków, które w badanym okresie awansowały o 3 miejsca w rankingu.

Tabela 6

Dziesięć głównych grup towarowych w polskim imporcie z państw UE w 2011 r. (wartości i ich zmiany w mld €, udziały w %, zmiany udziałów w p.p.)

Kod CN2	Nazwa grupy	Wartość w mld €		Udział w imporcie		Pozycja w rankingu		Zmiany	
		2008	2011	2008	2011	2008	2011	wartości mld €	udziału (pkt. proc)
84	Reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne oraz ich części	15,9	13,7	15,6	13,3	1	1	-2,1	-2,3
87	Pojazdy nie szynowe oraz ich części i akcesoria	12,7	11,0	12,4	10,6	2	2	-1,7	-1,8
85	Maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części; rejestratory i odtwarzacze dźwięku, rejestratory i odtwarzacze	11,4	10,8	11,2	10,4	3	3	-0,6	-0,8
39	Tworzywa sztuczne i wyroby z nich	6,7	7,7	6,6	7,5	4	4	1,0	0,9
72	Żelazo, żeliwo i stal	5,2	4,9	5,1	4,7	5	5	-0,3	-0,4
30	Produkty farmaceutyczne	3,7	3,7	3,6	3,6	7	6	0,0	0,0
27	Paliwa mineralne, oleje mineralne i produkty ich destylacji; substancje bitumiczne; woski mineralne	4,1	3,5	4,0	3,4	6	7	-0,5	-0,6
48	Papier i tektura; wyroby z masy papierniczej, papieru lub tektury	2,8	3,2	2,7	3,1	9	8	0,4	0,4
73	Wyroby z żeliwa i stali	3,5	3,1	3,4	3,0	8	9	-0,3	-0,4
90	Przyrządy, narzędzia i aparaty optyczne, fotograficzne, kinematograficzne, pomiarowe, kontrolne, precyzyjne	2,3	2,8	2,2	2,7	10	10	0,5	0,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/mainxtnet.do>, dostęp 22.03.2012.

W eksporcie do UE, podobnie jak w imporcie, dominują produkty przetworzone (pojazdy i maszyny z grup: 87, 84 oraz 85), przy czym udziały części z nich spadły w 2011 r. porównaniu z 2008 rokiem. Kolejnymi produktami eksportowanymi przez Polskę są artykuły przetworzone (meble i tworzywa sztuczne), które nie należą do dóbr charakteryzujących się najnowocześniejszą technologią. Co gorsza, pozostałymi produktami eksportowymi są wyroby nieprzetworzone, lub o niskim stopniu przetworzenia (paliwa mineralne, żelazo, kauczuk, miedź), co czyni z Polski dostawcę półproduktów do produkcji przemysłu przetwórczego innych partnerów z UE.

Tabela 7

Dziesięć głównych grup towarowych w polskim imporcie z państw spoza UE w 2011 r. (wartości i ich zmiany w mld €, udziały w %, zmiany udziałów w p.p.)

Kod CN2	Nazwa grupy	Wartość w mld €		Udział w imporcie		Miejsce w rankingu		Zmiany	
		2008	2011	2008	2011	2008	2011	wartości mld €	udziału (pkt. proc)
27	Paliwa mineralne, oleje mineralne i produkty ich destylacji; substancje bitumiczne; woski mineralne	12,0	15,5	29,9	34,0	1	1	3,5	4,0
85	Maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części; rejestratory i odtwarzacze dźwięku, rejestratory i odtwarzacze	3,6	4,1	9,0	9,1	2	2	0,5	0,0
84	Reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne oraz ich części	3,4	4,1	8,4	9,0	4	3	0,7	0,6
99	Inne	3,6	3,1	8,9	6,9	3	4	-0,4	-2,1
89	Statki, łodzie oraz konstrukcje pływające	1,3	1,7	3,3	3,7	8	5	0,4	0,4
90	Przyrządy, narzędzia i aparaty optyczne, fotograficzne, kinematograficzne, pomiarowe, kontrolne, precyzyjne	1,3	1,6	3,4	3,4	6	6	0,2	0,1
72	Żelazo, żeliwo i stal	1,3	1,2	3,3	2,5	7	7	-0,2	-0,8
87	Pojazdy nie szynowe oraz ich części i akcesoria	1,8	1,0	4,4	2,3	5	8	-0,7	-2,2
39	Tworzywa sztuczne i wyroby z nich	0,7	0,8	1,7	1,8	11	9	0,1	0,1
40	Kauczuk i wyroby z kauczuku	0,5	0,8	1,3	1,8	13	10	0,3	0,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie:

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/mainxtnet.do>, dostęp 22.03.2012.

Tabela 8

Dziesięć głównych grup towarowych w polskim eksporcie do państw UE w 2011 r. (wartości i ich zmiany w mld €, udziały w %, zmiany udziałów w p.p.)

Kod CN2	Nazwa grupy	Wartość w mld €		Udział w imporcie		Miejsce w rankingu		Zmiana	
		2008	2011	2008	2011	2008	2011	wartości mld €	udziału (pkt. proc)
87	Pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria	13,2	14,3	14,7	13,6	1	1	1,0	-1,1
84	Reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne oraz ich części	10,5	12,5	11,7	12,0	3	2	2,0	0,3
85	Maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części; rejestratory i odtwarzacze dźwięku, rejestratory i odtwarzacze	12,0	12,3	13,4	11,8	2	3	0,3	-1,6
94	Mebłe; pościel, materace, stelaże pod materace, poduszki i temu podobne wyroby wypychane; lampy i oprawy	5,6	6,1	6,3	5,8	4	4	0,5	-0,4
27	Paliwa mineralne, oleje mineralne i produkty ich destylacji; substancje bitumiczne; woski mineralne	4,2	5,6	4,6	5,3	5	5	1,4	0,7
39	Tworzywa sztuczne i wyroby z nich	3,6	4,7	4,0	4,5	7	6	1,1	0,5
73	Wyroby z żeliwa i stali	4,1	3,8	4,5	3,7	6	7	-0,2	-0,8
72	Żelazo, żeliwo i stal	3,5	3,3	3,9	3,2	8	8	-0,2	-0,7
40	Kauczuk i wyroby z kauczuku	2,0	2,9	2,2	2,8	10	9	1,0	0,6
74	Miedź i wyroby z miedzi	1,7	2,6	1,9	2,5	12	10	0,9	0,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/mainxtnet.do>, dostęp 22.03.2012.

W eksporcie do krajów nienależących do UE również dominują produkty z grup 84, 85 i 87. Ponownie widoczny jest jednak spory spadek wartości i udziału pojazdów. Następuje zatem spadek znaczenia pojazdów zarówno w polskim imporcie, jak i eksporcie w wymianie towarowej z krajami UE oraz z państwami do niej nienależącymi. Może to być związane z ogólnym załamaniem handlu samochodami na świecie. Właśnie ta branża ucierpiała bowiem najbardziej wskutek globalnego kryzysu gospodarczego (zob. np. Alessandria, Kaboski, Madrigan, 2010).

Tabela 9

Dziesięć głównych grup towarowych w polskim eksporcie do państw spoza UE w 2011 r. (wartości i ich zmiany w mld €, udziały w %, zmiany udziałów w p.p.)

Kod CN2	Nazwa grupy	Wartość w mld €		Udział w imporcie		Miejsce w rankingu		Zmiana	
		2008	2011	2008	2011	2008	2011	wartości mld €	udziału (pkt. proc)
84	Reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne oraz ich części	3,7	4,0	14,5	13,4	1	1	0,3	-1,0
85	Maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części; rejestratory i odtwarzacze dźwięku, rejestratory i odtwarzacz	2,3	2,9	9,0	9,7	3	2	0,6	0,7
87	Pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria	3,5	2,8	13,6	9,4	2	3	-0,7	-4,2
89	Statki, łodzie oraz konstrukcje pływające	1,7	2,7	6,7	9,2	4	4	1,0	2,4
39	Tworzywa sztuczne i wyroby z nich	1,1	1,1	4,1	3,8	5	5	0,1	-0,3
27	Paliwa mineralne, oleje mineralne i produkty ich destylacji; substancje bitumiczne; woski mineralne	0,78	1,0	3,0	3,5	10	6	0,3	0,5
94	Meble; pościel, materace, stelaże pod materace, poduszki i temu podobne wyroby wypchane; lampy i oprawy oświetleniowe	0,9	1,0	3,7	3,5	7	7	0,1	-0,2
48	Papier i tektura; wyroby z masy papierniczej, papieru lub tektury	0,9	1,0	3,5	3,3	8	8	0,1	-0,2
74	Miedź i wyroby z miedzi	0,6	0,9	2,3	2,8	12	9	0,3	0,5
73	Wyroby z żelaza i stali	1,0	0,8	3,7	2,7	6	10	-0,1	-1,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie:

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/mainxtnet.do>, dostęp 22.03.2012.

Handel wewnątrzgałęziowy Polski z wybranymi państwami i grupami państw

Transformacja systemowa oraz akcesja do Unii Europejskiej spowodowały zmianę struktury geograficznej i rzeczowej wymiany handlowej Polski oraz pozycji konkurencyjnej polskich towarów na rynkach różnych państw. Jednym z aspektów tego zagadnienia jest zmiana intensywności i charakterystyki polskiego handlu wewnątrzgałęziowego (*intra-industry trade*, IIT). Zmiany nastąpiły, po pierwsze, dzięki urynk-

wieniu oraz unowocześnieniu polskiej gospodarki (m.in. w następstwie jej otwarcia i napływu kapitału zagranicznego). Po drugie, dostosowania wymuszone warunkami akcesji do Unii Europejskiej (w tym m.in. wprowadzenie unijnych norm i standardów) spowodowały podniesienie jakości, a w konsekwencji zwiększenie konkurencyjności polskich produktów. Po trzecie, integrowanie gospodarek i udział w jednolitym rynku europejskim przyczyniają się do dalszego wzrostu znaczenia państw UE w handlu prowadzonym przez Polskę, w tym także w handlu wewnątrzgałęziowym. Nastąpiła poprawa pozycji konkurencyjnej polskich towarów, zaś rozmiary i znaczenie produkcji dóbr przetworzonych wzrosły. Następstwem tych zmian jest m.in. zwiększenie udziału wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu prowadzonym przez Polskę.

W tej części rozdziału badamy handel wewnątrzgałęziowy Polski z Unią Europejską i jej wybranymi państwami członkowskimi, a także z Chinami oraz Japonią. Analizę handlu wewnątrzgałęziowego z Unią Europejską uzasadnia fakt, że jest ona głównym partnerem handlowym Polski i skupia państwa uprzemysłowione, które najczęściej prowadzą ten typ wymiany (szerzej zob. Czarny, 2002). Ze względu na olbrzymią liczbę danych ograniczamy analizę tylko do wybranych państw członkowskich. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego, także poziomego, pionowego i produktowego, obliczamy, po pierwsze, dla całej UE (UE26⁸), po drugie – ze względu na różnice poziomów rozwoju – dla nowych i starych państw członkowskich (odpowiednio: UE11 oraz UE15). Po trzecie, badanie obejmuje Niemcy jako najważniejszego partnera handlowego Polski oraz Francję i Wielką Brytanię, również będące ważnymi partnerami Polski. Spośród nowych państw członkowskich analizą szczegółową obejmujemy Czechy i Słowację. Badanie polskiego handlu wewnątrzgałęziowego z Chinami i Japonią uzupełnienia rozważania dotyczące tego typu wymiany z UE i jej państwami członkowskimi. Uważamy, że odległość geograficzna, różnice kulturowe oraz różnice strategii i poziomów rozwoju powodują, że ten typ handlu nie ma zbyt dużych szans na zwiększenie znaczenia w wymianie z tymi partnerami.

Dodatkowo przedstawiamy dane dotyczące handlu wewnątrzgałęziowego produktami dwóch branż stanowiących główne polskie specjalności eksportowe (maszyny oraz pojazdy). Także ta analiza dotyczy wyłącznie wspomnianych wcześniej partnerów handlowych Polski.

Analizując handel wewnątrzgałęziowy Polski badamy nie tylko jego całkowite rozmiary, lecz również wymianę poziomą i pionową, przy czym w przypadku tej ostatniej rozróżniamy eksport z Polski o wyższej jakości niż import (handel pionowy wysoka jakość) oraz polski eksport produktu o niższej jakości niż w imporcie (handel pionowy niska jakość). Obliczamy też wskaźniki produktowego IIT.

Analiza obejmuje okres od akcesji Polski do UE (2004 r.) do 2010 r., czyli ostatniego roku, dla którego dostępne są zdezagregowane dane na temat handlu. Takie okre-

⁸ Mianem „całej Unii Europejskiej” określamy wszystkich unijnych partnerów handlowych Polski. Piszemy zatem nie o UE27, lecz o Unii pomniejszonej o Polskę, która stanowi centrum zainteresowania autorów opracowania, czyli o UE26. Z tego samego powodu, nowe państwa członkowskie określane są jako UE11. Chociaż Rumunia i Bułgaria zostały członkami UE dopiero w 2007 r., w celu uzyskania porównywalności danych umownie przyjmujemy, że do UE26 te państwa należały w całym okresie badania.

ślenie czasowych ram badania nie tylko pozwala analizować zmiany intensywności handlu wewnątrzgałęziowego po akcesji, lecz również umożliwia sprawdzenie, co się dzieje z tą formą wymiany towarowej w czasie obecnego kryzysu gospodarczego.

Analizę empiryczną zaczynamy od krótkiej prezentacji metodyki badania. Następnie analizujemy zmiany pozycji polskiego handlu wewnątrzgałęziowego oraz wymiany poziomej i pionowej w polskim handlu z UE, wybranymi państwami członkowskimi oraz Chinami i Japonią. Opracowanie kończy analiza produktowego IIT.

Metodyka badania

Dane dotyczące handlu przetwarzamy zgodnie ze schematem Grubela i Lloyd'a (1975) stanowiącym podstawę mierzenia handlu wewnątrzgałęziowego. Oblicza się go według następującego wzoru:

$$GL = \sum_{i=1}^n w_i GL_i = \sum_{i=1}^n \left(\frac{X_i + M_i}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} \right) = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} \quad (1),$$

gdzie:

w_i jest udziałem handlu produktem „i” w wymianie handlowej,

GL_i jest indeksem Grubela-Lloyda (GL) dla produktu „i”,

X_i oznacza wielkość eksportu produktu „i”,

M_i oznacza wielkość importu produktu „i”.

Zgodnie z konwencją Grubela i Lloyd'a całkowity handel można podzielić na międzygałęziowy i wewnątrzgałęziowy. Udział handlu wewnątrzgałęziowego przyjmuje wartości z przedziału [0;1], gdzie 0 oznacza prowadzenie wyłącznie handlu międzygałęziowego, zaś 1 jedynie handlu wewnątrzgałęziowego. Indeks GL bywa wykorzystywany nie tylko w celu określenia typu handlu prowadzonego przez dany kraj z wybranym partnerem handlowym, lecz również w celu określenia rodzaju handlu produktami pojedynczej branży.

Ponieważ handel wewnątrzgałęziowy obejmuje różne typy strumieni wymiany, w analizie empirycznej dokonujemy ich podziału na handel poziomy, czyli handel dobrami o podobnej jakości oraz pionowy, stanowiący wymianę dóbr różniących się jakością.

W klasyfikacji statystycznej eksport i import każdego produktu cechuje wartość jednostkowa.⁹ Jednostkowa wartość towaru eksportowanego z kraju X do kraju Y jest określana jako UV_i^{Ex} (UV od ang. *Unit Value*), gdzie „i” jest typem towaru. Jednostkowa wartość towaru importowanego z kraju Y do kraju X jest z kolei zapisywana

⁹ W przypadku niemożności wyznaczenia wartości jednostkowej, odmiana towaru zostaje usunięta z badania. Ponieważ takich przypadków jest niewiele, straty danych są niewielkie.

jako UV_i^{Im} . Wartości te w przybliżeniu określają jakości dóbr będących przedmiotem wymiany handlowej.

Z handlem poziomym mamy do czynienia wówczas, gdy różnica między UV_i^{Ex} a UV_i^{Im} , jest niewielka. Spełniony jest wówczas następujący warunek (zwany kryterium podobieństwa):

$$\frac{1}{1+\alpha} \leq \frac{UV_i^{Ex}}{UV_i^{Im}} \leq 1+\alpha \quad (2),$$

gdzie α jest równe 15%.

W przeciwnym przypadku, czyli, kiedy obowiązują następujące nierówności:

$$\frac{UV_i^{Ex}}{UV_i^{Im}} > 1+\alpha \quad (3a)$$

$$\frac{UV_i^{Ex}}{UV_i^{Im}} < \frac{1}{1+\alpha} \quad (3b)$$

wymiana handlowa jest albo pionowa z eksportem badanego kraju mającym wysoką (3a), albo niską jakość w porównaniu z importem podobnego produktu (3b).

Ostatnim z badanych tu wskaźników IIT jest wskaźnik produktowego handlu wewnątrzgałęziowego. W przeciwieństwie do tradycyjnych wskaźników handlu wewnątrzgałęziowego opartych na wolumenach wymiany handlowej produktowe (inaczej: ekstensywne) wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego pokazują, jak duży udział w liczbie odmian będących przedmiotem wymiany mają odmiany uczestniczące w wymianie wewnątrzgałęziowej. Wyniki należą do przedziału [0;1]. Wartość wskaźnika równa zeru oznacza, że żadna odmiana produktu nie uczestniczy w wymianie wewnątrzgałęziowej. Z kolei wartość 1 wskazuje na to, że wszystkie handlowe typy produktu biorą również udział w handlu dwukierunkowym. Miernik ten informuje zatem, po pierwsze, o zróżnicowaniu odmian produktu będącego przedmiotem wymiany towarowej. Po drugie, pokazuje znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu różnymi odmianami produktu. Po trzecie, pozwala śledzić nowe produkty pojawiające się w wymianie handlowej.

Polski handel wewnątrzgałęziowy na początku XXI w.

W latach 2004–2010 udział handlu wewnątrzgałęziowego w całości obrotów Polski z UE26 zwiększył się z 23,7% do 28,5% (zob. tabela 10). Wymiana wewnątrzgałęziowa najszybciej rosła w handlu z państwami UE15 (w 2004 r. stanowiła 24% całego handlu, zaś w 2010 r. 29,3%). Systematyczny wzrost tej wymiany z UE15 jest dowodem upodabniania

się struktur gospodarczych Polski i państw członkowskich UE. Nieco wolniej rósł udział tej wymiany w handlu Polski z nowymi państwami członkowskimi (UE11): z 22,6% w 2004 r. do 25,2% w 2010 r. Zagregowane wskaźniki IIT mieściły się w tym okresie w przedziale od 22,6% (w handlu z UE11 w 2004 r.) do 29,3% w 2010 r. w wymianie z UE15. Udział IIT zwiększał się zatem w ostatnich latach stanowiąc ponad ¼ całego handlu.

W latach 2004–2008 rósł również udział handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie z najważniejszym partnerem handlowym Polski, czyli Niemcami (w 2008 r. przestał rosnąć i utrzymuje się na względnie stabilnym poziomie). W wymianie z tym partnerem IIT oscyluje w przedziale od 30,7% w 2005 r. do 38,5% w 2009 r. Najniższe udziały ma IIT w handlu ze Słowacją, czyli względnie słabiej rozwiniętym państwem UE oraz z oddaloną od Polski geograficznie (i odchodzącą od wymiany towarowej w kierunku handlu usługami) Wielką Brytanią.

Znacznie mniejsze są udziały IIT w handlu z badanymi państwami azjatyckimi. Jest to pośrednie potwierdzenie znaczenia czynników uważanych za najważniejsze dla rozwoju tej formy wymiany towarowej: bliskości geograficznej i podobieństwa struktur produkcji oraz wzorców konsumpcji, a także braku barier ograniczających handel. Do 2007 r. wskaźnik IIT w handlu z Chinami wykazywał tendencję spadkową (udział IIT w całej wymianie towarowej był w 2004 r. równy 8,3%, zaś w 2007 r. 4,7%). W tym okresie zmniejszył się również udział handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie z Japonią (z 8% do 6,1%). Jednak w czasie kryzysu udziały IIT w handlu zarówno z Chinami, jak i z Japonią znacznie wzrosły. Widoczne są duże wahania tego typu handlu w wymianie z państwami azjatyckimi. Powodem może być nie tylko niestabilność obrotów towarowych, lecz również względnie niska jakość danych dotyczących handlu.

Tabela 10

Polski handel wewnątrzgałęziowy z wybranymi państwami członkowskimi UE oraz z Chinami i Japonią w latach 2004–2010 w %

Kraje/grupy krajów	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Francja	22,1	22,1	19,0	26,9	26,8	27,1	27,7
Niemcy	31,1	30,7	31,7	33,9	37,5	38,5	38,3
Wielka Brytania	19,1	14,2	25,4	21,4	21,4	19,5	24,8
UE15	24,0	23,2	24,9	27,1	28,9	29,2	29,3
Czechy	31,7	33,2	31,1	32,9	35,1	34,1	33,5
Słowacja	17,5	17,6	19,0	20,2	21,3	21,4	22,9
UE11	22,6	23,0	23,4	23,7	25,3	24,9	25,2
UE26	23,7	23,1	24,7	26,5	26,7	28,4	28,5
Chiny	8,3	7,5	4,7	4,7	5,8	6,0	7,1
Japonia	8,0	8,9	6,3	6,1	10,1	9,0	12,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, dostęp 4.11.2011.

W czasie kryzysu gospodarczego nie doszło do drastycznego spadku intensywności polskiego handlu wewnątrzgałęziowego, choć można się go było spodziewać z powodu np. silniejszego spadku wartości handlu światowego niż wartości globalnego PKB. W 2009 r. niewielkie spadki udziałów IIT zanotowano w handlu Polski z UE11 oraz z Wielką Brytanią, Czechami i Japonią, a także wyhamowanie wzrostu udziałów IIT z UE15. W handlu z pozostałymi badanymi państwami i grupami państw zanotowano wzrosty. W 2010 r. spadki udziałów były rzadkie (wystąpiły jedynie w handlu z Niemcami i Czechami) i śladowe (mniejsze niż ok. 0,5 p.p.), zaś wzrosty były na tyle silne, że w IIT z Francją, Wielką Brytanią, Słowacją, Chinami i Japonią pozwoliły osiągnąć poziom wyższy niż w 2007 r. oraz 2008 r. (pomimo spadków wyższy poziom niż w tych latach osiągnięto również w wymianie z Niemcami i Czechami). Taki stan potwierdza, że gospodarka polska względnie dobrze sobie radzi w konfrontacji z gospodarkami innych państw uprzemysłowionych.

Poziomy i pionowy handel wewnątrzgałęziowy Polski z wybranymi partnerami na początku XXI w.

Analiza zagregowanego handlu wewnątrzgałęziowego nie pozwala szczegółowo określić cech strumieni tej wymiany. Tymczasem stwierdzenie, czy w wymianie wewnątrzgałęziowej dokonuje się raczej obrotu półproduktami i wyrobami finalnymi, czy też produktami finalnymi jest istotne, gdyż każdy rodzaj tego handlu świadczy o innej charakterystyce państw go prowadzących. Aby wyraźniej pokazać cechy wymiany oraz jej uczestników, dzielimy IIT na odmiany poziomą i pionową (tę ostatnią dezagregujemy zależnie od tego, czy jakość badanego produktu jest w eksporcie wyższa, czy niższa niż w imporcie).

Poziomy handel wewnątrzgałęziowy polega na wymianie odmian produktów o podobnej jakości, lecz różnych cechach pozajakościowych ważnych z punktu widzenia konsumentów. Z kolei handel pionowy jest to wymiana odmian dóbr finalnych o różnej jakości albo dóbr finalnych i półproduktów pochodzących z tej samej branży. Rozdzielenie poziomego i pionowego handlu wewnątrzgałęziowego opiera się na założeniu o tym, że różnice w jakości produktów znajdują odzwierciedlenie w odmiennych poziomach cen. Przyjmuje się, że jednostkowe wartości (a więc i ceny) produktów jednorodnych (lub bardzo do siebie podobnych) są w eksporcie do różnych krajów skoncentrowane wokół wartości średniej. Gdy natomiast produkt jest silnie zróżnicowany, wówczas jednostkowe wartości i ceny różnią się między sobą, co świadczy o różnicach jakości odmian wywożonych do różnych państw i przywożonych z nich.

Z poziomym handlem wewnątrzgałęziowym mamy zatem do czynienia wówczas, gdy względne wartości jednostkowe równoczesnego eksportu i importu podobnych produktów mieszczą się w pewnym (wąskim) przedziale. W tym opracowaniu jako po-

ziomą wymianę wewnątrzgałęziową traktujemy handel dwukierunkowy, w przypadku którego stosunek jednostkowych wartości eksportu i importu mieści się w przedziale $[0,87^{10}; 1,15]$. W przeciwnym razie, a zatem gdy różnice między jednostkowymi wartościami są istotnie duże, wymianę wewnątrzgałęziową uznajemy za pionową.

Tabela 11

Polski poziomy handel wewnątrzgałęziowy z wybranymi państwami członkowskimi UE oraz z Chinami i Japonią w latach 2004–2010, w %

Kraje/grupy krajów	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Francja	5,7	5,9	3,9	5,7	5,8	8,8	8,8
Niemcy	7,0	9,0	10,5	8,9	10,3	8,6	9,9
Wielka Brytania	4,2	3,0	3,2	2,9	2,3	3,8	5,2
UE15	5,4	6,0	6,4	6,7	7,2	7,2	7,7
Czechy	9,2	11,0	7,8	9,6	12,9	11,1	14,1
Słowacja	7,0	7,4	8,1	9,0	7,8	7,9	7,8
UE11	8,0	7,5	6,1	7,2	8,8	8,3	9,5
UE26	5,8	6,4	6,6	6,8	7,1	7,5	8,1
Chiny	2,3	3,5	0,7	0,5	0,3	0,7	0,5
Japonia	0,4	0,2	0,4	0,9	0,4	0,3	2,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, dostęp 4.11.2011.

W latach 2004–2010 udział poziomego handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie towarowej Polski z UE26 systematycznie rósł od poziomu 5,79% w 2004 r. do 8,09% w 2010 r. (tabela 11). Równie systematycznie rósł wówczas udział handlu poziomego w wymianie towarowej Polski z UE15 (z 5,4% do 7,7%). W wymianie z UE11 ta forma handlu zanotowała spadek z 8% w 2004 r. do 6,1% w 2006 r., po czym w latach 2007 i 2008 zwiększała się (do 8,8% w 2008 r.), a następnie w czasie kryzysu gospodarczego (2009 r.) jej udział nieco się obniżył do 8,3%, zaś w 2010 r. ponownie wzrósł (o 1,2 p.p.). Wzrost poziomego IIT nastąpił również w handlu z UE26 (o 0,6 p.p.) oraz z UE15 (o 0,5 p.p.). W konsekwencji, w ostatnim roku badania osiągnięto najwyższą wartość udziałów poziomego handlu wewnątrzgałęziowego w każdej badanej grupie krajów. Systematyczne zwiększanie tych udziałów w wymianie z UE26 i UE15 może świadczyć o nieustannej poprawie pozycji konkurencyjnej wielu polskich towarów w handlu z całą UE oraz z UE15.

W handlu z Niemcami udział poziomego handlu wewnątrzgałęziowego podlega silnym wahaniom. W latach 2004–2006 wzrósł do poziomu 10,5%, w 2007 r. spadł, po

¹⁰ Dokładnie mówiąc, zastosowanym w badaniu dolnym ograniczeniem przedziału jest 0,869565217391304, stanowiąca odwrotność 1,15. Dla uproszczenia zaokrąglamy ją do dwóch miejsc do przecinka.

czym w 2008 r. znowu wzrósł, w 2009 r. spadł i w 2010 r. jeszcze raz się zwiększył, choć nie osiągnął ani poziomu sprzed kryzysu, ani – tym bardziej – z rekordowego 2006 r., kiedy przekroczył 10%. W handlu z Wielką Brytanią poziomy handel wewnątrzgałęziowy też ulegał zmianom, lecz w 2010 r. osiągnął rekordowy udział sięgający 5,2% (co oznacza, że wzrósł o prawie 1 p.p. w porównaniu z najwyższym wcześniej poziomem z 2004 r.). Nastąpił też wzrost o prawie 5 p.p. udziału wymiany poziomej w handlu z Czechami (i najwyższy odsetek tego handlu w wymianie z tym partnerem osiągnięty w 2010 r.).

Niewielki udział ma handel poziomy w wymianie z analizowanymi tu państwami azjatyckimi. Największy jego udział zanotowano w handlu z Chinami w 2005 r. (3,5%). Poziomy handel z Japonią wzrósł osiągając w 2010 r. najwyższy poziom (2%), jednak i tak ma on wielokrotnie mniejsze znaczenie niż w wymianie z państwami UE. W przypadku tego typu handlu najwyraźniej widać, dlaczego wymiana wewnątrzgałęziowa jest domeną państw bliskich geograficznie, kulturowo i gospodarczo. Przedmiotem handlu poziomego są bowiem bliskie substytuty o podobnej jakości, a zatem i zbliżonych kosztach wytwarzania. W przypadku handlu nimi istotnym wydatkiem są koszty transakcyjne prowadzenia handlu międzynarodowego, w tym zwłaszcza koszt transportu. Ponieważ ten ostatni jest coraz wyższy w miarę zwiększania się odległości między handlującymi państwami, coraz bardziej zniechęca do zakupu odmian pochodzących od odległego partnera i skłania do zakupu substytutów produkowanych w państwach sąsiedzkich.

Tabela 12

Pionowy handel wewnątrzgałęziowy z polskim eksportem o wysokiej jakości z wybranymi państwami członkowskimi UE oraz z Chinami i Japonią w latach 2004–2010, w %

Kraje/grupy krajów	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Francja	5,2	5,0	4,5	7,4	7,4	8,9	9,2
Niemcy	7,4	6,8	7,0	10,0	12,7	14,4	13,7
Wielka Brytania	4,7	4,7	15,3	3,7	4,0	5,6	5,4
UE15	6,5	6,0	6,9	7,9	9,1	10,4	9,9
Czechy	9,4	9,8	12,7	11,7	11,4	12,8	8,4
Słowacja	5,6	4,7	5,1	5,9	7,1	7,5	6,4
UE11	6,6	6,6	8,5	7,7	8,0	9,6	6,4
UE26	6,5	6,2	7,4	7,9	7,9	10,3	9,2
Chiny	5,5	3,2	2,9	3,0	4,2	4,3	5,3
Japonia	5,7	7,2	4,5	2,8	8,5	5,9	5,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, dostęp 4.11.2011.

Udział pionowego handlu wewnątrzgałęziowego z polskim eksportem dóbr o względnie wysokiej jakości w porównaniu z importem umiarkowanie rósł w wymianie towarowej z UE26 osiągając w 2008 r. poziom 7,9%. W następnym roku udział ten zwiększył się do 10,3%, po czym w 2010 r. nastąpił jego spadek do 9,2% (tabela 12). Na ostatnie zmiany złożyły się dynamiczny wzrost udziału tego typu wymiany z UE15 i UE11 w 2009 r. (odpowiednio o 1,3 p.p. oraz 1,6 p.p.), a także spadek udziałów handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie z UE15 o 0,5 p.p. oraz z UE11 (aż o 3,2 p.p.) w 2010 r. A zatem, choć na początku obecnego kryzysu Polska poprawiła pozycję w handlu dwukierunkowym, w ramach którego dostarczała produkty o względnie wysokiej jakości, jednak w 2010 r. zaczęła ją tracić (taki trend był widoczny również w handlu m.in. z Niemcami i Czechami). To oznacza, że Polska traci część przewag w produkcji dóbr zróżnicowanych będących przedmiotem wymiany wewnątrzgałęziowej (ten stan potwierdza opisany wcześniej wzrost udziału handlu poziomego w wymianie m.in. z UE26, UE15 oraz z Niemcami i Czechami). Wydaje się, że w przypadku wymiany wielu produktów handel pionowy z polskim eksportem o wysokiej jakości został zastąpiony wymianą poziomą. Nastąpiła natomiast niewielka strata pozycji w handlu pionowym z polskim eksportem o względnie wysokiej jakości w wymianie ze Słowacją. Po początkowych wzrostach nastąpił też spadek udziału handlu pionowego z polskim eksportem o wysokiej jakości w wymianie z nowymi państwami członkowskimi (UE11), co oznacza, że Polska traci wcześniejsze przewagi konkurencyjne wobec tej grupy partnerów.

Do 2007 r. udział handlu pionowego z Polską eksportującą produkty o wysokiej jakości był w handlu z Niemcami względnie stabilny (wahał się od 7,4% w 2004 r. do 7% w 2006 r.), po czym w 2007 r. wzrósł o 3 p.p. W tym samym czasie udział analogicznej wymiany w handlu z Wielką Brytanią podlegał dużym wahaniom (w 2006 r. wzrósł z 4,7% do 15,3%, a następnie w 2007 r. spadł do 3,7%). Z kolei udział tego handlu w wymianie ze Słowacją był dość stabilny (oscylował między 4,67% w 2005 r. i 5,9% w 2007 r.), zaś w wymianie z Czechami ulegał zmianom nie przekraczającym 3 p.p.

Udział handlu pionowego z polskim eksportem o wysokiej jakości w wymianie z badanymi państwami azjatyckimi w żadnym momencie i w handlu z żadnym partnerem nie przekroczył 8,5% (rekordowa wielkość dotyczy handlu z Japonią w 2008 r.).

Udział handlu pionowego z Polską eksportującą towary o niskiej jakości w całości obrotów z UE26 jest względnie stabilny (tabela 13) i utrzymuje się w przedziale 10,5–11,8%. Podobnie, na dość równym poziomie utrzymywał się ten typ wymiany z UE15 (wahał się od 11,2% w 2005 r. do 12,7% w 2008 r.). Największe wahania notuje ten rodzaj wymiany w handlu z UE11. W jego przypadku, po wzroście w 2005 r. do 8,9%, udział ustabilizował się do 2008 r., po czym spadł do poziomu 6,9%. Jednak w 2010 r. ponownie nastąpił znaczny wzrost tego wskaźnika (o 2,4 p.p.).

W badanym okresie handel pionowy z Polską eksportującą towary o niskiej jakości traci na znaczeniu w wymianie z Niemcami, Francją i Czechami. Znacznie natomiast zyskuje w wymianie ze Słowacją. Z kolei w handlu z Wielką Brytanią ten typ wymiany podlega znacznym wahaniom. Rekordowy był udział 15,2% osiągnięty w 2008 r., naj-

niższy zaś 6,5% z 2005 r. W wymianie towarowej z badanymi państwami azjatyckimi handel pionowy z Polską eksportującą towary o niskiej jakości ma przez cały czas niewielkie, choć rosnące, znaczenie. Większe udziały we wszystkich latach ma w handlu ze względnie wyżej rozwiniętą Japonią, co świadczy o przewadze tej ostatniej w porównaniu z Polską jako jej partnerem handlowym. Co więcej, w ostatnim roku badania udział tego typu wymiany wzrósł prawie dwukrotnie.

Tabela 13

Pionowy handel wewnątrzgałęziowy z polskim eksportem o niskiej jakości z wybranymi państwami członkowskimi UE oraz z Chinami i Japonią w latach 2004–2010 w %

Kraje/grupy krajów	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Francja	11,2	11,2	10,7	13,9	13,6	9,4	9,8
Niemcy	16,7	14,9	14,3	15,1	14,5	15,5	14,6
Wielka Brytania	10,2	6,5	6,9	14,9	15,2	10,1	14,2
UE15	12,1	11,2	11,5	12,5	12,7	11,5	11,7
Czechy	13,1	12,4	10,6	11,7	10,8	10,1	11,0
Słowacja	4,9	5,5	5,8	5,3	6,5	6,1	8,8
UE11	8,1	8,9	8,7	8,8	8,6	6,9	9,3
UE26	11,4	10,5	10,8	11,8	11,7	10,6	11,2
Chiny	0,6	0,8	1,0	1,2	1,3	1,0	1,3
Japonia	1,7	1,5	1,5	2,5	1,3	2,8	5,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, dostęp 4.11.2011.

Handel wewnątrzgałęziowy głównymi produktami eksportowanymi przez Polskę w jej wymianie towarowej z wybranymi partnerami w latach 2004–2010

Badanie całkowitego IIT, a także wymiany poziomej i pionowej nie pozwala pokazać, jak się ten typ handlu kształtuje w obrocie produktami poszczególnych branż. Tymczasem wiedza o tym ma znaczenie. Ważniejszy jest bowiem stały wzrost udziału wymiany dwukierunkowej (a zwłaszcza jej form poziomej i pionowej z Polską eksportującą towary o wysokiej jakości) w handlu produktami pochodzącymi z branż będących liderami polskiego eksportu, niż dużych, niewykazujących wyraźnego trendu, wahań następujących w różnych kierunkach w wielu branżach. Dlatego warto badać udziały handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie produktów branż mających największe znaczenie w polskim handlu. To umożliwi ocenę szans najlepszych polskich produktów eksportowych na rynkach głównych partnerów handlowych. Branżami, o które chodzi,

są maszyny oraz pojazdy – będące ze względu na zróżnicowanie wytwarzanych w nich produktów – dobrymi kandydatami na przedmiot handlu wewnątrzgałęziowego.

W grupie maszyny następował stały wzrost udziału IIT w handlu Polski z UE26 z 23,6% w 2004 r. do 28,1% w 2008 r. (tabela 14). Jednak w czasie kryzysu gospodarczego nastąpiło załamanie wymiany wewnątrzgałęziowej (łączy spadek jej udziału w latach 2008–2010 był równy –3,4 p.p.). Wzrost udziału IIT maszynami w wymianie z UE26 był przede wszystkim efektem wzrostu takiej wymiany z UE15 w latach 2004–2008 oraz dużym wzrostem w wymianie z UE11 w 2008 r. Z kolei spadek w czasie kryzysu był w głównej mierze konsekwencją znacznego osłabienia wymiany wewnątrzgałęziowej maszynami z UE15.

W całym okresie badania IIT maszynami stanowi około jednej trzeciej wartości polskiego handlu nimi z Niemcami. Jeszcze większe udziały handlu wewnątrzgałęziowego maszynami obserwuje się w wymianie z Czechami. Niepokojące są jednak spadki udziałów tej wymiany w latach 2009–2010 w handlu z Niemcami i Francją i w ogóle z całą najwyższą rozwiniętą częścią UE, czyli z UE15. Gdyby taki trend się utrzymał, oznaczałoby to osłabienie pozycji konkurencyjnej Polski w handlu jej głównymi produktami eksportowymi.

W handlu z badanymi państwami azjatyckimi IIT maszynami zajmuje względnie dobrą pozycję. Jego udziały wahają się od 2,8% w 2005 r. do 16,5% w 2010 r. (w wymianie z Japonią).

Tabela 14

Polski handel wewnątrzgałęziowy maszynami i urządzeniami elektrycznymi z wybranymi państwami członkowskimi UE oraz z Chinami i Japonią w latach 2004–2010, w %

Kraje/grupy krajów	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Francja	26,4	22,3	15,5	26,3	24,1	22,3	20,5
Niemcy	33,0	32,0	31,6	33,5	39,3	35,9	33,5
Wielka Brytania	17,5	12,2	33,8	14,8	14,4	11,9	15,3
UE15	23,6	22,7	24,4	26,0	28,8	26,8	24,9
Czechy	34,7	38,5	30,8	34,1	36,3	37,1	35,3
Słowacja	23,3	17,2	14,8	14,3	16,2	13,2	21,0
UE11	24,0	23,3	21,9	20,8	23,6	22,8	23,3
UE26	23,6	22,7	24,1	25,4	28,1	26,2	24,7
Chiny	6,4	8,5	6,5	6,2	6,3	6,4	7,3
Japonia	3,1	2,8	3,7	7,5	14,8	7,9	16,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, dostęp 4.11.2011.

W całym okresie badania poziomy IIT maszynami odgrywał niewielką rolę w handlu ze wszystkimi partnerami objętymi analizą. I tak, w wymianie towarowej Polski

z UE26 wahał się od niecałych 2% w 2009 r. do 4% w 2005 r. Niski poziom tej wymiany handlowej jest efektem równie niewielkiego handlu wewnątrzgałęziowego maszynami z UE15. Podobna jest charakterystyka zmian tego typu handlu w wymianie z należącymi do UE15 Niemcami, Francją i Wielką Brytanią, a także z Czechami i całą UE11, z tym że w handlu z UE11 oraz z Francją i Czechami ostatni rok badania był rekordowy, natomiast w wymianie z Niemcami i UE15 nie udało się wówczas osiągnąć poziomu zbliżonego do rekordowego zanotowanego w 2005 r. Spadek udziału wymiany poziomej w 2009 r. w handlu ze wszystkimi partnerami (poza Wielką Brytanią i Czechami) może wskazywać zarówno na spadek konsumpcji w UE, jak i na ograniczenie polskiego handlu maszynami głównie do wymiany pionowej.

W handlu z państwami azjatyckimi poziomy handel wewnątrzgałęziowy maszynami nie odgrywa praktycznie żadnej roli. Osiąga śladowe, nieprzekraczające 1% rozmiary (wyjątkiem była wymiana z Chinami w latach 2005 – 2006, kiedy oscylował między 1,2% i 1,3%). Taki stan jest, naszym zdaniem, kolejnym potwierdzeniem tezy o dużym negatywnym wpływie na handel poziomy odległości oraz różnic kulturowych i dochodowych między partnerami handlowymi.

Tabela 15

Poziomy handel wewnątrzgałęziowy maszynami i urządzeniami elektrycznymi Polski z wybranymi państwami członkowskimi UE oraz z Chinami i Japonią w latach 2004–2010, w %

Kraje/grupy krajów	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Francja	2,9	1,9	2,5	2,9	4,5	1,6	4,9
Niemcy	1,8	6,4	5,1	2,8	2,6	1,3	4,1
Wielka Brytania	1,3	1,9	1,6	1,1	1,3	1,5	1,5
UE15	2,0	4,0	3,0	3,1	2,8	1,6	3,5
Czechy	4,1	5,1	3,5	4,7	5,7	6,4	14,7
Słowacja	4,7	4,4	2,2	1,8	2,5	1,5	2,9
UE11	4,4	4,2	3,9	3,4	4,9	3,7	6,4
UE26	2,2	4,0	3,1	3,1	3,1	1,9	5,0
Chiny	0,1	1,3	1,2	0,7	0,5	0,7	0,5
Japonia	0,0	0,2	0,5	0,8	0,7	0,5	0,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, dostęp 4.11.2011.

Pionowy handel maszynami z UE26, w którym Polska eksportuje towary wysokiej jakości, po rekordowym 2009 r. (jego udział był wówczas równy 11,3% – zob. tabela 16) zanotował spadek. W handlu z UE15 największy udział tej wymiany również zanotowano w trakcie kryzysu (2009 r., 10,9%), zaś rok później nastąpił jej znaczny spadek (–2,6 p.p.). Podobnie było w przypadku UE11: najlepszy był 2009 r. (udział w handlu równy 13,5%),

po którym zanotowano znaczny spadek (-7,7 p.p.). Polska nie zdołała zatem utrzymać przewag konkurencyjnych w eksporcie maszyn o wysokiej jakości, ani w handlu z UE26, ani w wymianie z UE15 i UE11. Spadki nastąpiły w czasie, kiedy kryzys gospodarczy zdawał się słabnąć. Czyżby wzrosty z 2009 r. ujawniły tylko dobrą relację ceny do jakości polskich maszyn, nie zaś na trwałą poprawę ich pozycji konkurencyjnej? Niepokojące są także duże roczne wahania udziałów handlu pionowego z polskim eksportem maszyn o względnie wysokiej jakości w wymianie z poszczególnymi partnerami z UE, co może świadczyć o braku ustabilizowanej pozycji polskich produktów na ich rynkach. Na przykład, w 2007 r. udział tej wymiany w handlu z Wielką Brytanią był równy 3,1%, chociaż rok wcześniej osiągnął rekordowe 26,8% (spadek -23,7 p.p.). Z kolei w handlu z Czechami udział tej wymiany wzrósł z 13,3% w 2008 r. do 21,2% w 2009 r., po czym ponownie spadł do 10,3%. Na tym tle, ten typ handlu z Niemcami wydaje się bardziej stabilny, choć w 2008 r. zanotował wzrost o prawie 10 p.p.

Handel pionowy z Polską jako eksporterem maszyn o względnie wysokiej jakości zyskuje natomiast na znaczeniu w wymianie towarowej z Chinami i Japonią, choć wzrosty są niewielkie (w latach 2004–2010 odpowiednio: 0,6 p.p. i 1,4 p.p.). Struktura polskiego IIT maszynami z Japonią była przed kryzysem korzystna dla Polski, gdyż do 2008 r. handel pionowy z polskim eksportem o wysokiej jakości stanowił dominującą formę tej wymiany. Niestety, w latach 2009–2010 pozycja tej formy wymiany w handlu wewnątrzgałęziowym z Japonią znacznie spadła. Spory jest też odsetek tego typu handlu maszynami w wymianie towarowej z Chinami, co świadczy o względnej przewadze technologicznej Polski w produkcji maszyn.

Tabela 16

Pionowy handel wewnątrzgałęziowy (w którym Polska jest eksporterem wysokiej jakości maszyn i urządzeń elektrycznych) z wybranymi państwami członkowskimi UE oraz z Chinami i Japonią w latach 2004–2010, w %

Kraje/grupy krajów	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Francja	5,8	5,8	3,2	6,9	5,6	8,1	4,2
Niemcy	9,6	4,8	6,5	10,7	16,5	12,6	11,4
Wielka Brytania	6,5	3,8	26,8	3,1	3,8	3,9	4,9
UE15	7,3	5,0	8,5	8,0	10,7	10,9	8,3
Czechy	8,3	9,9	12,0	13,0	13,3	21,2	10,3
Słowacja	7,8	4,5	6,1	5,8	8,2	6,4	4,5
UE11	6,0	5,6	8,9	6,9	7,8	13,5	5,8
UE26	7,2	5,1	8,6	7,9	10,3	11,3	7,9
Chiny	5,2	5,9	4,4	4,6	5,0	5,2	5,8
Japonia	2,0	1,3	2,1	3,9	12,5	2,8	3,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, dostęp 4.11.2011.

W 2010 r. w pionowym handlu wewnątrzgałęziowym, w którym Polska jest eksporterem maszyn o względnie wysokiej jakości nie udało się utrzymać dobrej pozycji, natomiast udział Polski w pionowym handlu z eksportem maszyn o jakości niskiej jest względnie stabilny w wymianie zarówno z UE26, jak i z UE15 (tabela 17). Bardziej niestabilna była wymiana z UE11, gdyż jej udział w 2006 r. spadł o 4,4 p.p. i utrzymał się na poziomie 10,5%, aż do 2009 roku, po czym nastąpił jej spadek o prawie 5 p.p., zaś w 2010 r. odnotowano kolejny wzrost do 11,2%. Niepokojący jest wzrost udziału tej formy wymiany w handlu z partnerami z UE, na rynkach której polskie maszyny miały szanse już wcześniej zdobyć uznanie.

Tabela 17

Pionowy handel wewnątrzgałęziowy (w którym Polska jest eksporterem niskiej jakości maszyn i urządzeń elektrycznych) z wybranymi państwami członkowskimi UE oraz z Chinami i Japonią w latach 2004–2010, w %

Kraje/grupy krajów	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Francja	17,6	14,6	9,8	16,5	14,0	12,6	11,4
Niemcy	21,6	20,8	20,1	20,0	20,3	22,0	18,0
Wielka Brytania	9,7	6,6	5,4	10,5	9,3	6,5	8,8
UE15	14,3	13,7	12,9	14,9	15,4	14,2	13,1
Czechy	22,3	23,5	15,3	16,5	17,3	9,6	10,3
Słowacja	10,8	8,2	6,5	6,7	5,6	5,3	13,7
UE11	13,6	13,6	9,2	10,5	10,9	6,0	11,2
UE26	14,2	13,7	12,5	14,4	14,8	13,0	12,8
Chiny	1,1	1,3	0,9	0,9	0,9	0,5	1,0
Japonia	1,1	1,2	1,1	2,9	1,7	4,7	12,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, dostęp 4.11.2011.

Ten typ handlu zyskuje też na znaczeniu (zwłaszcza w czasie kryzysu) w wymianie z Japonią (wzrost w 2009 r. o prawie 3 p.p., zaś w 2010 r. aż o 8 p.p.). Jednak wzrost udziału tej formy wymiany w handlu z Japonią, choć może oznaczać intensywniejsze niż dawniej wchodzenie polskich towarów na jej zaawansowany technicznie rynek maszyn, jest również pośrednim uzasadnieniem spadku znaczenia handlu pionowego z polskim eksportem o wysokiej jakości (zob. tabela 12), co trudno jest oceniać pozytywnie.

Udział handlu wewnątrzgałęziowego pojazdami, będącymi drugą najważniejszą branżą w polskim eksporcie, w wymianie z UE26 wykazywał tendencję rosnącą, choć w latach 2005, 2007 i 2010 zanotowano jego nieznaczne spadki. Szczególnie ostry wzrost miał miejsce w 2009 r. (5,3 p.p.). O rosnącym udziale IIT pojazdami w handlu z UE26 decyduje podobny trend zmian udziałów tej formy w wymianie z UE15. Pozytywną wiadomością dla Polski jest wyraźny wzrost w czasie kryzysu udziału tego

handlu w wymianie z UE15 (z 41,4% w 2008 r. do 47,6% w 2009 r., a następnie stabilizacja) oraz utrzymywanie się go od 2009 r. na rekordowo wysokim poziomie (ponad 58%) w handlu z Niemcami (wtedy też nastąpił szybki wzrost tego udziału: w 2009 r. ponad 6 p.p.), a także wzrost w 2010 r. udziału w handlu z Wielką Brytanią (10,9 p.p.). Znacznie mniej intensywna była wymiana wewnątrzgałęziowa pojazdami z UE11, choć i w tym przypadku nastąpiło trwałe zwiększenie wskaźnika z 20,3% w 2004 r. do 34,8%, w 2006 r. (poziom zbliżony do tego, jaki został utrzymany do 2010 r.).

Tabela 18

Polski handel wewnątrzgałęziowy pojazdami transportowymi z wybranymi państwami członkowskimi UE oraz z Chinami i Japonią w latach 2004–2010, w%

Kraje/grupy krajów	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Francja	29,2	36,8	26,3	39,7	38,3	34,7	35,4
Niemcy	50,1	48,4	51,7	45,1	47,4	58,4	58,8
Wielka Brytania	40,0	27,3	27,8	41,0	44,3	40,1	51,0
UE15	40,6	39,8	40,3	39,5	41,4	47,6	47,3
Czechy	26,7	28,0	37,9	33,0	38,6	36,7	36,0
Słowacja	22,2	11,1	20,0	17,1	29,4	37,8	32,5
UE11	20,3	20,5	34,8	33,3	34,6	34,3	34,5
UE26	38,2	37,1	39,5	38,6	40,5	45,8	45,7
Chiny	56,0	55,6	7,0	4,8	6,0	8,0	10,8
Japonia	1,7	21,8	10,1	5,7	9,8	14,4	16,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, dostęp 4.11.2011.

Na początku badanego okresu wymiana wewnątrzgałęziowa dominowała w polskim IIT pojazdami z Chinami (zob. tabela 18). Po kilkuletnich ostrych spadkach, w czasie kryzysu ta forma wymiany ponownie zyskuje na znaczeniu, choć pozostaje daleka od poziomu z dwóch pierwszych lat badania. Względnie duży, lecz również niestabilny, jest udział IIT w polskim handlu pojazdami z Japonią.

Poziomy handel pojazdami podlegał dużym wahaniom we wszystkich grupach państw członkowskich UE (zob. tabela 19). Względnie stabilny był ten udział w handlu z UE26, gdzie przedział wahań wyznaczały wartości: najwyższa z 2009 r. (18,6%) i najniższa z 2007 r. (11,3%). Większe były wahania udziału poziomego IIT w handlu z UE11, gdzie w 2006 r. nastąpił spadek z 9,8% do 5,1%. Inna rzecz, że w 2009 r. nastąpił ponowny dynamiczny wzrost do poziomu 16,3% (o 8 p.p. w porównaniu z 2008 r.). Jednak w 2010 r. nastąpił spadek we wszystkich grupach partnerów z UE. Podobny spadek dotyczył prawie wszystkich badanych europejskich partnerów handlowych (z wyjątkiem Czech i Francji). Przykładowo, ta wymiana z Niemcami po 2008 r. (wtedy ten typ wymiany z udziałem 24,6% był daleki od rekordowych 34% z 2006 r.) uległa dal-

szemu zmniejszeniu (wcześniej spadek udziału zanotowano również w 2007 r.). Z kolei, w handlu z Japonią rok 2010 przyniósł wzrost poziomej wymiany pojazdów o 5,4 p.p.

Tabela 19

Poziomy handel wewnątrzgałęziowy pojazdami transportowymi z wybranymi państwami członkowskimi UE oraz z Chinami i Japonią w latach 2004–2010, w %

Kraje/grupy krajów	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Francja	17,6	24,4	10,7	16,2	13,8	16,2	17,7
Niemcy	20,0	23,9	34,0	17,6	24,6	21,1	18,7
Wielka Brytania	16,4	10,8	8,2	4,5	1,8	8,3	6,1
UE15	16,7	18,0	20,8	12,3	15,9	19,0	14,4
Czechy	10,0	14,3	9,8	10,5	10,4	15,2	16,1
Słowacja	3,9	1,3	3,2	3,9	6,8	13,1	5,6
UE11	8,6	9,8	5,1	5,1	8,3	16,3	14,6
UE26	15,8	16,9	18,4	11,3	14,8	18,6	14,4
Chiny	23,3	53,5	0,5	0,1	0,2	1,5	0,5
Japonia	0,0	0,0	0,0	1,2	0,0	0,0	5,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, dostęp 4.11.2011.

A zatem, w tej branży Polska utrzymuje pozycję konkurencyjną nawet w czasie kryzysu, choć ta pozycja, z uwagi na duże wahania udziałów, wykazuje pewną niestabilność. Niepokoi jednak spadek intensywności tej wymiany w handlu z Niemcami.

Handel pionowy Polski, w którym Polska dostarcza pojazdy o jakości wyższej niż w imporcie z UE26 osiągnął najwyższą wartość w 2009 r. (6%). Do wybuchu kryzysu gospodarczego w wymianie z UE26 udział tego typu pionowego IIT był dość stabilny. W 2010 r. nastąpił spadek jego intensywności w wymianie towarowej ze wszystkimi badanymi grupami państw, w tym zwłaszcza z UE11 (–6,7 p.p.), a także w wymianie z Niemcami, Francją, Czechami i Słowacją. W handlu z Chinami i Japonią udziały handlu pionowego Polski, która jest dostawcą pojazdów o wysokiej jakości były na początku badanego okresu dość duże (w handlu z Chinami w 2004 r. 32,7%, w 2005 r. w handlu z Japonią 21,3%). Później nastąpił silny spadek udziału (w 2005 r. o ponad 30 p.p. w handlu z Chinami i w 2006 r. o prawie 12 p.p. w wymianie z Japonią). W sumie jednak za sukces można uznać utrzymanie ponad dziesięcioprocentowego udziału tej formy wymiany w handlu z Japonią także w 2010 r.

Straty poniesione przez eksporterów polskich pojazdów wskutek spadku udziału ich produktów w wymianie pionowej z polskim eksportem o wysokiej jakości i w wymianie poziomej są rekompensowane wzrostami udziałów w pionowym handlu pojazdami, gdzie Polska dostarcza produkty o niskiej jakości (albo półprodukty) – zob. tabela 21. Tak jest w przypadku handlu z UE26, UE15 i UE11 oraz z Niemcami i Wielką Bryta-

nią. Zwiększanie udziałów handlu pionowego z Polską dostarczającą produkty o niskiej jakości jest negatywnym zjawiskiem, gdyż Polska umacnia pozycję jako dostawca produktów, które zwykle są domeną państw względnie słabiej rozwiniętych niż partnerzy handlowi i które ze względu na dość niskie zaawansowanie technologiczne względnie łatwo jest zastąpić dostawami z innych państw. Ten typ wymiany bywa formą wchodzenia na rynki państw wysoko rozwiniętych przez kraje, które dopiero weszły w fazę industrializacji. Jednak Polska od lat należy do UE i jest obecna na jednolitym rynku europejskim, więc można oczekiwać poprawy tej (niekorzystnej dla niej) struktury wymiany dwukierunkowej. Pozytywne jest jednak to, że udziały wymiany pionowej z polskim eksportem o względnie wysokiej jakości i z polskim eksportem o względnie niskiej jakości przyjmują zbliżone wielkości, co może świadczyć o tym, że nie Polska nie tylko dostarcza półprodukty do pojazdów, lecz również lepsze jakościowo produkty finalne.

Tabela 20

Pionowy handel wewnątrzgałęziowy (w którym Polska jest eksporterem wysokiej jakości pojazdów transportowych) z wybranymi państwami członkowskimi UE oraz z Chinami i Japonią w latach 2004–2010, w %

Kraje/grupy krajów	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Francja	5,4	4,5	4,5	9,6	3,7	14,2	12,8
Niemcy	12,8	14,2	10,1	18,8	14,9	24,7	22,9
Wielka Brytania	3,3	3,6	2,9	3,3	2,5	5,2	5,3
UE15	11,3	10,9	8,8	13,6	10,8	16,2	16,0
Czechy	14,5	7,1	24,8	13,8	21,1	17,5	10,5
Słowacja	10,2	2,1	7,6	5,2	15,4	22,7	5,0
UE11	9,4	5,5	12,3	8,6	12,4	14,7	8,0
UE26	11,1	10,2	9,3	12,8	11,0	16,0	15,0
Chiny	32,7	2,0	6,4	4,4	5,5	6,0	6,7
Japonia	0,7	21,3	9,8	2,5	9,6	13,6	10,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, dostęp 4.11.2011.

Kolejną metodą badania handlu wewnątrzgałęziowego jest analiza handlu produktowego (tabela 22). Od 2007 r. w polskim handlu z państwami Unii Europejskiej dominująca większość odmian produktów jest przedmiotem wymiany dwukierunkowej (z wyjątkiem Wielkiej Brytanii). Ponadto, od 2004 r. udział ten powiększał się – choć z różną intensywnością – zarówno w handlu ze starymi, jak i z nowymi państwami członkowskimi. Wartości produktowego indeksu handlu wewnątrzgałęziowego Polski z państwami UE osiągają znacznie wyższe wartości niż zwykle i branżowe wskaźniki IIT. Taki stan świadczy o tym, że co prawda większość odmian dóbr będących przedmiotem wymiany uczestniczy także w handlu wewnątrzgałęziowym, jednak rozmiary

IIT są względnie małe. Względnie wyższe wskaźniki produktowego handlu dwukierunkowego niż tradycyjnych indeksów wymiany wewnątrzgałęziowej wskazują raczej na dużą różnorodność towarów uczestniczących w wymianie wewnątrzgałęziowej niż na koncentrację tej wymiany w konkretnych rodzajach produktów.

Tabela 21

Pionowy handel wewnątrzgałęziowy (w którym Polska jest eksporterem niskiej jakości pojazdów transportowych) z wybranymi państwami członkowskimi UE oraz z Chinami i Japonią w latach 2004–2010, w %

Kraje/grupy krajów	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Francja	6,2	8,0	11,1	14,0	20,8	4,3	4,9
Niemcy	17,3	10,3	7,7	8,6	7,8	12,6	17,2
Wielka Brytania	20,3	12,9	16,9	33,3	40,0	26,6	39,7
UE15	12,6	10,8	10,8	13,7	14,8	12,4	17,0
Czechy	2,3	6,6	3,3	8,7	7,2	4,1	9,4
Słowacja	8,1	7,7	9,2	8,0	7,2	2,1	22,0
UE11	2,2	5,1	17,4	19,5	14,0	3,4	11,9
UE26	11,4	10,0	11,8	14,5	14,6	11,2	16,3
Chiny	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,5	3,6
Japonia	1,0	0,4	0,3	2,0	0,1	0,8	0,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, dostęp 4.11.2011.

Tabela 22

Produktowy handel wewnątrzgałęziowy w wymianie Polski z wybranymi państwami członkowskimi UE oraz z Chinami i Japonią w latach 2004–2010, w %

Kraje	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Chiny	16,7	20,4	22,2	24,5	25,1	29,7	31,6
Czechy	60,3	59,8	61,8	64,5	66,4	66,4	66,4
Francja	45,7	44,7	49,5	50,3	50,9	51,9	54,3
Japonia	16,3	20,4	19,8	21,3	21,9	21,7	25,2
Niemcy	64,6	60,0	61,6	60,8	62,9	68,7	66,1
Słowacja	40,6	39,6	45,1	50,7	51,7	50,2	54,3
Wielka Brytania	39,1	35,7	38,5	40,7	43,0	44,4	45,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, dostęp 4.11.2011.

Podsumowanie i wnioski

Z analizy polskiego handlu z zagranicą wynika, że zupełnie odmienne są jego rozmiary w wymianie z UE oraz z państwami do niej nienależącymi. Widoczna jest przy tym silna zależność polskiego importu i jeszcze silniejsza zależność eksportu od sytuacji gospodarczej UE (w tym zwłaszcza od Niemiec). Ze względu na duże znaczenie importu surowcowego z Rosji, które uczyniły ten kraj drugim co do wielkości dostawcą towarów na polski rynek, Polska jest zależna również od tego partnera. I ta zależność wydaje się jeszcze bardziej niebezpieczna. O ile bowiem Polska uczestniczy w decyzjach dotyczących gospodarki UE i w jakimś stopniu może na nie wpływać, o tyle nie ma żadnego wpływu na politykę, w tym politykę gospodarczą Rosji. Niepokojący jest też rosnący deficyt handlowy w wymianie towarowej z Rosją. Skoro Polska nie może (przynajmniej w krótkim okresie) uniezależnić się od rosyjskich surowców, powinna zachęcać Rosję do zwiększenia zakupu polskich produktów (powołując się choćby na dobrą przed laty renomę polskich artykułów konsumpcyjnych).

Bibliografia

Alessandria, G., Kaboski, J.P., Midrigan, V., (2010), *The Great Trade Collapse of 2008 – 09: An Inventory Adjustment ?*, „IMF Economic Review”, Vol. 58, Nr 2, s. 254–294.

Baldwin, R., Evenett S.J., (2009), *Introduction and recommendations for the G20*, w: R. Baldwin, S.J. Evenett, (red.) (2009), *The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism and the Crisis. Recommendations for the G20*, VoxEU.org publication, CEPR, Londyn, s. 1–9.

Czarny, E., (2002), *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, „Monografie i Opracowania”, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

Grubel, H.G., Lloyd, P.J., (1975), *Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products*, Macmillan, Londyn.

2.2. Atrakcyjność polskiej gospodarki dla inwestorów zagranicznych

Marzenna Anna Weresa, Tomasz Napiórkowski

Jednym z wyznaczników konkurencyjności gospodarki jest jej atrakcyjność dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Badając atrakcyjność kraju dla BIZ należy wziąć pod uwagę dwa strumienie inwestycji zagranicznych: napływ kapitału do kraju z zagranicy oraz odpływ rodzimego kapitału i lokowanie go w innych państwach. Napływy BIZ i skumulowane ich zasoby mogą stanowić wskaźnik zdolności kraju do

przyciągania zagranicznych czynników produkcji i wykorzystania ich dla kształtowania narodowej przewagi konkurencyjnej. Najważniejsze motywy zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw to uzyskanie dostępu do bogactw naturalnych, wielkość rynku i potencjał jego wzrostu, możliwość poprawy efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa lub pozyskanie zasobów strategicznych, takich jak na przykład wykwalifikowana siła robocza, czy zaawansowane technologie (Dunning, 1981). W związku z tym zdolność do przyciągnięcia kapitału zagranicznego poprzez tworzenie sprzyjającego otoczenia biznesowego odzwierciedla w pewnym stopniu aktualną pozycję konkurencyjną danego kraju w porównaniu z innymi gospodarkami.

Z drugiej strony natomiast, napływ BIZ może kształtować aktualną pozycję konkurencyjną kraju przyjmującego kapitał poprzez uzupełnienie własnych zasobów finansowych środkami zagranicznymi, a także dzięki towarzyszącemu BIZ transferowi technologii oraz intensyfikacji konkurencji (Narula, 2009). Dlatego wielkość napływu BIZ wskazuje również na możliwość budowania przewagi konkurencyjnej kraju w przyszłości.

Odpływ rodzimego kapitału i jego inwestowanie w innych krajach to drugi rodzaj strumieni inwestycji bezpośrednich. Inwestowanie za granicą świadczy o sile rynkowej lokalnych przedsiębiorstw i daje możliwość wykorzystania ich specyficznych przewag własnościowych, które pozwalają im sprostać globalnej konkurencji.

Powyżej przedstawiony kontekst teoretyczny wyznacza cel niniejszego podrozdziału, którym jest ocena pozycji Polski w porównaniu z innymi krajami UE10¹¹ w zakresie włączenia się w międzynarodowe przepływy kapitału. Ocena ta jest uzupełniona badaniem ekonometrycznym, które koncentruje się na motywach determinujących napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do państw UE10. W szczególności określone zostanie znaczenie edukacji jako czynnika przyciągającego BIZ do wybranych nowych państw członkowskich UE, w tym do Polski. Uzyskane wyniki pozwolą na sformułowanie wniosków dla polityki gospodarczej nakierowanej na zwiększenie atrakcyjności kraju dla zagranicznych inwestorów.

Napływ i zasoby BIZ: Polska na tle innych krajów UE10

Światowy kryzys finansowy spowodował ogromne spowolnienie napływów BIZ do Polski i innych krajów w regionie. W latach 2008–2009 przepływy BIZ do krajów UE10 spadły z 53 135 mln euro w szczytowym roku 2007, do kwoty 19 857 mln euro w 2010 r. Największy spadek, o ponad połowę w ujęciu rocznym, odnotowano w 2009 roku. W 2010 roku łączny strumień napływu BIZ do UE10 pozostał niemal na tym samym (stosunkowo niskim) poziomie, jak w 2009 roku. Polska także doświadczyła spowolnienia napływu BIZ, ale nasz kraj nie został doświadczony przez kryzys tak mocno, jak wiele innych nowych państw członkowskich UE. Udział Polski w całości napływu BIZ

¹¹ UE10 to były kraje socjalistyczne, które weszły do UE w 2004 r. (Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Słowenia, Estonia, Łotwa, Litwa) oraz w 2007 r. (Bułgaria i Rumunia).

do regionu UE10 pozostał względnie stabilny w okresie 2004–2010. Polska utrzymała pozycję lidera wśród krajów UE10 pod względem wielkości napływu BIZ, a wartość zainwestowanego kapitału zagranicznego stanowiła ponad jedną trzecią całości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do tego regionu (tabela 23).

Niemniej jednak, porównanie atrakcyjności inwestycyjnej Polski z innymi krajami UE10 pokazuje, że w 2010 r. tylko w trzech krajach z tej grupy, a mianowicie w Polsce, Bułgarii i Rumunii nastąpił spadek napływu BIZ w porównaniu do roku poprzedniego. W innych krajach UE10 napływ BIZ powrócił na ścieżkę wzrostu, w szczególności znacząco zwiększył się napływ BIZ do Republiki Czeskiej. Wartość napływu BIZ do tego kraju podwoiła się w 2010 r. w porównaniu do roku 2009, co dało Czechom drugie miejsce (zaraz po Polsce) w rankingu głównych odbiorców BIZ w regionie UE10 (tabela 23).

Tendencja wzrostowa BIZ pojawiła rok później również w Polsce. Wstępne szacunki za rok 2011 oparte na danych NBP pokazują, że napływ inwestycji zagranicznych do Polski wzrósł o ponad połowę z 6,7 mld euro w roku 2010 do około 10 mld euro w 2011 r. Mimo to, w 2011 r. napływ BIZ do Polski nadal pozostawał poniżej średniej wartości sprzed kryzysu, kształtując się o prawie 30 procent poniżej poziomu z 2007 r.

Tabela 23

Napływ BIZ do Polski i innych krajów UE10 w latach 2000–2010 (w mln euro i w %)

Kraj	Napływ BIZ w mln euro							Udział w napływie BIZ do UE10 (w %)	
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2004	2010
Bułgaria	2 739	3 152	6 222	9 052	6 728	2 437	1 779	8,9%	9,0%
Czechy	4 009	9 374	4 355	7 633	4 415	2 111	5 122	13,0%	25,8%
Estonia	771	2 307	1 432	1 985	1 182	1 323	1 162	2,5%	5,9%
Węgry	3 630	6 203	5 868	2 886	4 329	1 119	1 366	11,8%	6,9%
Łotwa	517	573	1 339	1 704	862	67	284	1,7%	1,4%
Litwa	623	826	1 448	1 473	1 341	47	568	2,0%	2,9%
Polska	10 382	8 265	15 578	17 221	10 059	9 835	6 686	33,6%	33,7%
Rumunia	5 182	5 215	9 034	7 254	9 496	3 486	2 219	16,8%	11,2%
Słowacja	2 442	1 952	3 732	2 618	3 203	-4	397	7,9%	2,0%
Słowenia	562	662	504	1 309	1 330	-470	274	1,8%	1,4%
Ogółem napływ BIZ do UE10	30 857	38 529	49 512	53 135	42 945	19 951	19 857	100,0%	100,0%

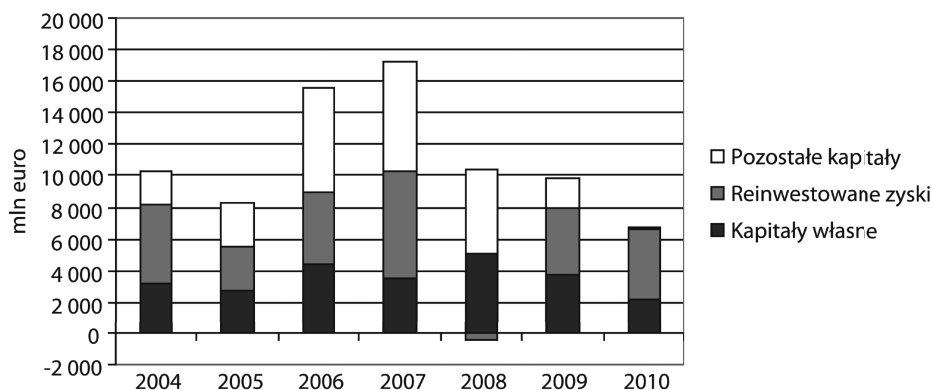
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, dostęp 30 marca, 2012 r.

Warto porównać zmiany atrakcyjności inwestycyjnej Polski w czasie globalnego kryzysu z tendencjami, jakie wystąpiły w tym zakresie w Rumunii i Bułgarii. Kraje te, po przystąpieniu do UE w 2007 roku zostały uznane za głównych konkurentów Polski w regionie jako odbiorcy kapitału ze względu na relatywnie niższe koszty pracy i podobny potencjał rynku wewnętrznego. Jednak po dynamicznym wzroście napływu BIZ do Rumunii i Bułgarii tuż przed ich przystąpieniem do UE, państwa te doświadczyły ogromnych spadków napływu kapitału zagranicznego w czasie globalnego kryzysu, ponieważ nie były tak odporne jak Polska na szoki zewnętrzne. W wyniku tych zmieniających się trendów, Polska zdołała utrzymać swoją wiodącą rolę w regionie pod względem atrakcyjności inwestycyjnej mierzonej wielkością napływu kapitału z zagranicy.

Podczas gdy w 2009 r. struktura napływu BIZ do Polski była względnie zrównoważona, to w 2010 r. kluczową rolę odegrały reinwestowane zyski, które stanowiły 65% ogółu napływu kapitału zagranicznego. Kapitał własny przedsiębiorstw, w wysokości 2 251 mln euro stanowił prawie 34% ogółu BIZ, a inne transakcje kapitałowe to zaledwie 1% (NBP, 2011, s. 5) (wykres 3).

Wykres 3

Napływ BIZ do Polski według rodzaju zainwestowanego kapitału w okresie 2004–2010 (w mln euro)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP.

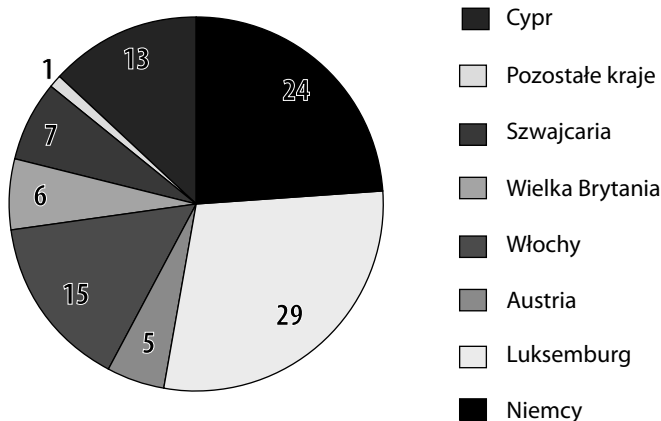
W 2010 r. około 85% napływu kapitału zagranicznego do Polski stanowiły inwestycje wewnątrzunijne, a jedna piąta z nich były to inwestycje z innych nowych państw członkowskich UE. Co więcej, udział krajów UE w BIZ do Polski rośnie. W roku 2010 był wyższy o 3 punkty procentowe w porównaniu do roku 2009.

Luksemburg był największym inwestorem w 2010 roku, z udziałem 29,1% w ogólnej wartości napływu BIZ do Polski. Niemcy, lider wśród inwestorów zagranicznych w 2009 roku, w 2010 były na drugim miejscu z udziałem równym 24,0%, trzecią po-

zycję zajęły Włochy lokując 15,3% ogółu BIZ. Kolejne kraje-inwestorzy w 2010 r. to Cypr (12,6%), Wielka Brytania (5,9%) i Austria (4,9%). Głównym inwestorem spoza UE w 2010 roku była Szwajcaria (7,6%), natomiast USA dokonały wycofania kapitału (- 131 milionów euro) (NBP, 2011, s. 11).

Wykres 4

Struktura geograficzna napływu BIZ do Polski w 2010 roku (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: NBP, (2011), s. 5–18.

Wahania w napływie BIZ do Polski w latach 2008–2011 wpłynęły na zmiany wartości skumulowanych zasobów BIZ¹² ulokowanych w naszym kraju. Według stanu na koniec 2010 roku skumulowana wartość BIZ w Polsce wyniosła 150,4 mld euro, a spowolnienie tempa wzrostu zasobu BIZ w Polsce spowodowało niewielki spadek udziału Polski w całkowitej wartości BIZ ulokowanych w UE10 (tabela 24). W roku 2004 udział Polski wyniósł 30,1%, a po pewnych wahaniami w górę i w dół w latach 2005–2009, w 2010 r. osiągnął poziom 29,4%. Mimo tych fluktuacji, Polska utrzymała swoją czołową pozycję wśród 10 nowych krajów UE, pod względem skumulowanej wartości inwestycji zagranicznych, a za Polską uplasowały się w 2010 r. Węgry (udział 20,1%) i Czechy (19,7%) (tabela 24).

¹² Zgodnie z definicją UNCTAD na zakumulowaną wartość zasobu BIZ składa się kapitał własny, reinwestowane zyski oraz zadłużenie netto oddziałów w stosunku firm założycielskich.

Tabela 24

Skumulowane zasoby zagranicznych inwestycji bezpośrednich: Polska na tle pozostałych krajów regionu UE10 w latach 2004–2010 (w mln euro oraz w %)

Kraj	Skumulowane zasoby BIZ (mln euro)							Udział w wartości skumulowanego zasobu BIZ w UE10 (%)	
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2004	2010
Bulgaria	7 420	11 738	17 831	25 770	31 659	34 171	36 173	3,5%	4,5%
Czechy	42 036	51 433	60 643	76 315	81 468	87 304	95 262	19,9%	19,7%
Estonia	7 374	9 561	9 644	11 386	11 775	11 654	12 302	3,5%	3,7%
Węgry	45 874	52 341	62 488	64 947	62 005	68 279	67 024	21,8%	20,1%
Łotwa	3 349	4 199	5 747	7 534	8 063	7 998	8 108	1,6%	1,6%
Litwa	4 690	6 921	8 377	10 283	9 191	9 560	10 297	2,2%	2,7%
Polska	63 428	76 673	95 417	120 726	116 914	128 948	150 441	30,1%	29,4%
Rumunia	15 040	21 865	34 494	42 799	48 345	49 889	52 866	7,1%	8,4%
Słowacja	16 089	19 951	25 564	29 075	36 226	36 469	37 632	7,6%	7,6%
Słowenia	5 582	6 132	6 822	9 765	11 236	10 538	10 772	2,6%	2,4%
Ogółem zasoby BIZ w UE10	210 882	260 814	327 027	398 600	416 882	444 810	480 877	100,0%	100,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, dostęp 30 marca 2012.

Pełny obraz atrakcyjności inwestycyjnej Polski pokazujący klimat inwestycyjny kraju można uzyskać na podstawie badań prowadzonych przez UNCTAD. Obliczony na potrzeby tej organizacji wskaźnik określony jako *Inward FDI Performance Index* jest podstawą rankingu 141 krajów pod względem ich pozycji inwestycyjnej.¹³ Porównaniom poddany jest zasób BIZ ulokowany w danym kraju i wielkość kraju mierzona za pomocą wartości PKB. Wskaźnik uwzględnia też dodatkowe uwarunkowania działania inwestorów zagranicznych, takie jak stabilność polityczna, jakość otoczenia biznesu, wyposażenie w zasoby naturalne i infrastrukturę, potencjał technologiczny, innowacyjność oraz system zachęt oferowanych zagranicznym inwestorom. W najnowszym rankingu UNCTAD Polska osłabiła swoją pozycję, zajmując 75. miejsce na 141 ocenianych krajów. Polskę wyprzedziły w tym rankingu aż cztery kraje z grupy UE10, tj. Estonia, Bułgaria, Czechy i Rumunia (tabela 25).

¹³ Wskaźnik porównuje udział danego kraju w światowych zasobach BIZ z jego udziałem w PKB świata.

Tabela 25

Indeks napływu BIZ (*Inward FDI Performance Index*): Polska na tle pozostałych krajów UE10 w latach 1990–2010

Kraj	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Bulgaria	103	92	22	11	7	4	5	27	42
Czechy	..	20	17	15	70	53	87	97	50
Estonia	..	21	27	3	19	16	36	14	23
Węgry	33	4	33	25	44	97	60	95	81
Łotwa	..	31	41	50	27	36	73	132	100
Litwa	..	75	64	54	45	64	66	131	90
Polska	94	42	38	65	49	60	90	60	75
Rumunia	..	73	75	28	24	57	42	63	73
Słowacja	..	2	13	41	26	69	58	138	124
Słowenia	..	88	116	106	116	92	76	141	88

Uwaga: Ranking obejmuje 141 państw świata.

Źródło: UNCTAD, 2011.

Badania UNCTAD pozwalają nie tylko na określenie i porównywanie bieżącej pozycji krajów pod względem napływu inwestycji zagranicznych, ale również informują o atrakcyjności danego kraju dla BIZ w przyszłości. Wskazuje na to indeks potencjału BIZ (*Inward FDI Potential Index*), który jest oparty na 12 wskaźnikach ekonomicznych i strukturalnych. Polska zajmuje w tym zestawieniu 41. miejsce, wyprzedzając pięć innych krajów UE10: Słowację, Węgry, Łotwę, Rumunię oraz Bułgarię. Na najwyższej pozycji wśród nowych członków UE z Europy Środkowej i Wschodniej uplasowała się Estonia (31. miejsce), a dalej znajdują się Republika Czeska (32. miejsce), Słowenia (33. miejsce) i Litwa (40. miejsce) (UNCTAD, 2011).

Mimo swej względnej odporności na kryzys w obu rankingach UNCTAD z 2011 roku Polska znalazła się na przeciętnej pozycji wśród pozostałych krajów UE10, zajmując miejsca w środku listy rankingowej.

W ciągu ostatniej dekady następowała stopniowa zmiana struktury BIZ ułożonych w Polsce. Zainteresowanie inwestorów przesunęło się z przemysłu przetwórczego ku sektorowi usług. W latach 90. XX wieku głównym motywem napływu BIZ do Polski były niskie koszty pracy oraz duży rynek zbytu. Z tego względu kapitał zagraniczny napływał przede wszystkim do pracochłonnych branż przemysłu przetwórczego. Postęp w reformowaniu polskiej gospodarki, integracja z UE i stopniowa poprawa warunków prowadzenia biznesu spowodowały zmianę motywów napływu BIZ, z poszukiwania rynku i tanich zasobów w kierunku dążenia do poprawy efektywności. Udział przemysłu przetwórczego w ogólnej wartości zasobu BIZ w Polsce spadł z 39% w 2000 r. do około 30% w 2010 r. Natomiast w odniesieniu do wartości skumulowanych zasobów

BIZ w Polsce w poszczególnych branżach przemysłu należy zauważyć wzrost znaczenia branż bardziej zaawansowanych technologicznie (Weresa, 2011).

Polskie inwestycje za granicą: odpływ kapitału i skumulowane zasoby polskiego kapitału ulokowane za granicą

Od kilkunastu lat kraje UE10 były interesującym miejscem dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich, ale nie miały wystarczających środków do inwestowania za granicą. Jednakże, pomyślnie przejście od gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej pozwoliło na rozwój firm lokalnych i stworzyło im możliwość budowania pozycji na rynkach regionalnych i globalnych. Polska, podobnie jak i inne kraje UE10 stała się zagranicznym inwestorem. Kapitał zainwestowany przez lokalne podmioty za granicą pokazuje przewagę własnościowe tych firm w stosunku do przedsiębiorstw z innych krajów oraz możliwość ich wykorzystania w celu tworzenia wartości dodanej. W tym znaczeniu odpływ kapitału za granicę może być traktowany jako test pokazujący, w jakim stopniu krajowe firmy odnoszą sukces w starciu z globalną konkurencją.

W latach 2004–2010 można zaobserwować znaczne fluktuacje w odniesieniu do wartości inwestycji dokonywanych za granicą przez kraje UE10. W pierwszych latach po akcesji tych państw do UE występował wzrost ich inwestycji za granicą. Jednakże, globalny kryzys gospodarczy spowodował zmniejszenie zainteresowania lokalnych firm ekspansją na rynkach międzynarodowych i w konsekwencji, już w 2007 r. wystąpił spadek wartości odpływu BIZ i trend ten utrzymywał się w okresie 2008–2010 (tabela 26). Mimo to, w 2010 r. strumień odpływu BIZ z krajów UE10 był i tak dwukrotnie większy niż w 2004 r. Wśród państw UE10 Polska od 2005 r. jest najważniejszym inwestorem zagranicznym. W roku 2010 polskie inwestycje za granicą wyniosły 4 142 mln euro i były o 10,4% wyższe w porównaniu do roku 2009. Polskie inwestycje za granicą stanowiły w 2010 r. około 60% ogólnej sumy BIZ z krajów UE10. Republika Czeska, z udziałem równym 18,6% była drugim – po Polsce – najważniejszym inwestorem wśród krajów regionu, a kolejną pozycję zajęły Węgry (13,5%). Wartości inwestycji z pozostałych krajów UE10 były znikome, niektóre kraje z tego regionu, np. Rumunia i Słowenia wykazały nawet ujemną ich wartość w 2010 roku (tabela 26).

Wzrost polskich inwestycji za granicą w 2010 roku był wynikiem rosnącego strumienia kapitału własnego, który wyniósł 2 579 mln euro i stanowił 62% całkowitego odpływu kapitału (wykres 5).

Większość polskich inwestycji za granicą w 2010 roku ulokowano w Luksemburgu, który zaabsorbował aż 39% ogółu polskich inwestycji ulokowanych za granicą. Innymi krajami UE, które przyciągnęły znaczne wartości kapitału polskiego były Belgia (12%) i Cypr (11%) (wykres 6). Stopniowo zyskują na znaczeniu jako miejsca lokowania polskich inwestycji dwa kraje z grupy nowych państw członkowskich UE z Europy Środkowej i Wschodniej, tj. Czechy i Litwa. Jednakże, wartość polskiego kapitału zainwestowanego w tych państwach w 2010 r. była jeszcze stosunkowo niska.

Tabela 26

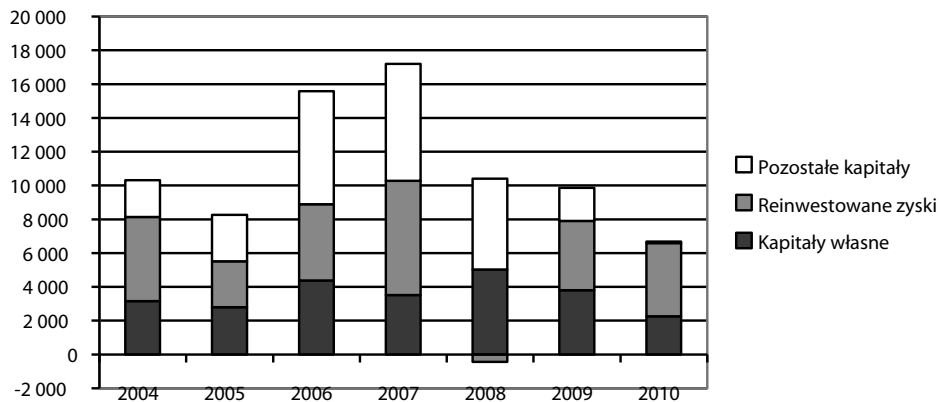
Odływ inwestycji bezpośrednich za granicę z Polski i innych krajów UE w latach 2000–2010 (mln euro i %)

Kraj	Odływ BIZ w mln euro							Udział w ogólnej wartości odpływu z UE10 (w %)	
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2004	2010
Bulgaria	-166	249	141	206	483	-90	193	-5,2%	2,8%
Czechy	817	-15	1 170	1 184	2 958	966	1 286	25,4%	18,6%
Estonia	217	556	882	1 276	760	1 109	100	6,8%	1,4%
Węgry	89	103	138	271	167	-44	16	2,8%	0,2%
Łotwa	212	278	232	437	229	156	60	6,6%	0,9%
Litwa	901	1 775	3 087	2 646	2 124	1 724	932	28,0%	13,5%
Polska	729	2 738	7 060	3 927	2 996	3 753	4 142	22,7%	60,0%
Rumunia	56	-24	337	204	188	-62	-16	1,7%	-0,2%
Słowacja	376	535	748	1 420	949	121	-60	11,7%	-0,9%
Słowenia	-17	120	408	438	362	311	247	-0,5%	3,6%
Ogółem odpływ BIZ z UE10	3 214	6 315	14 203	12 009	11 216	7 944	6 900	100,0%	100,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, dostęp 15 marca 2012.

Wykres 5

Odływ bezpośrednich inwestycji z Polski za granicę według rodzaju zainwestowanego kapitału w okresie 2004–2010 (mln euro)

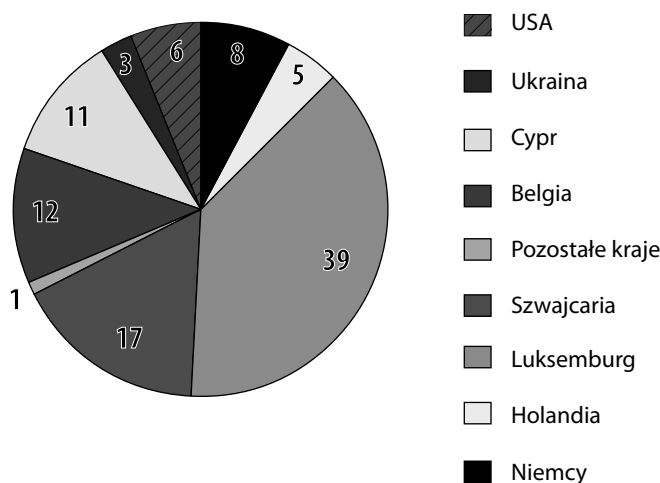


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP, (2011a), s. 4.

Wśród krajów spoza UE, najważniejsze kierunki odpływu bezpośrednich inwestycji z Polski to Szwajcaria (17%), USA (6%) i Ukraina (3%) (wykres 6). Należy przy tym zauważyć, iż przynajmniej część polskich inwestycji za granicą, w szczególności w Luksemburgu, na Cyprze i w Szwajcarii była motywowana optymalizacją podatkową, gdyż poziom opodatkowania w tych trzech krajach jest znacznie niższy niż w Polsce.

Wykres 6

Odpływ kapitału z Polski według kraju lokaty w 2010 roku (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie NBP, (2011a), s. 4–14.

Strumienie odpływu polskiego kapitału za granicę w kolejnych latach składają się na skumulowaną wartość zasobów polskich inwestycji za granicą. Pod koniec 2010 roku suma polskiego kapitału za granicą osiągnęła poziom 29,2 mld euro, zwiększając się ponad dziesięciokrotnie od roku 2004. Na koniec 2010 r. udział Polski w całkowitej wartości BIZ z 10 nowych państw członkowskich UE wynosił 40,8%, i wzrósł o 9 punktów procentowych w porównaniu z rokiem 2004. Węgry zajęły drugie miejsce w tym zakresie, z 20,5% udziałem w roku 2010, a kolejne miejsce przypadło Republice Czeskiej (15,9%). Łącznie udziały tych trzech krajów stanowiły ponad 75% całkowitego zasobu kapitału z krajów UE10 zainwestowanego za granicą (tabela 27).

Tabela 27

**Zasoby kapitału produkcyjnego ulokowanego za granicą (w mln euro i %):
Polska na tle pozostałych krajów UE10 w latach 2004–2010**

Kraje	Skumulowane zasoby inwestycji bezpośrednich ulokowane za granicą (mln euro)							Udział w zasobach inwestycji z UE10 (%)	
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2004	2010
Bulgaria	-87	105	344	552	1 029	935	1 186	-0,6%	1,7%
Czechy	2 760	3 061	3 811	5 810	9 021	10 087	10 868	19,6%	15,2%
Estonia	1 040	1 639	2 732	4 188	4 765	4 596	4 325	7,4%	6,0%
Węgry	176	240	366	643	737	615	664	1,2%	0,9%
Łotwa	310	608	793	1 072	1 413	1 610	1 571	2,2%	2,2%
Litwa	4 411	6 619	9 414	11 783	14 195	16 124	14 681	31,3%	20,5%
Polska	2 456	5 305	10 878	14 351	17 111	20 527	29 212 ^a	17,4%	40,8%
Rumunia	201 ^b	180	667	843	1 044	968	1 137	1,4%	1,6%
Słowacja	2 225	2 788	3 452	4 917	5 677	5 485	5 519	15,8%	7,7%
Słowenia	619	504	1 010	1 268	2 113	2 566	2 495	4,4%	3,5%
Ogółem zasoby inwestycji bezpośrednich krajów UE10 za granicą	14 111	21 049	33 467	45 427	57 105	63 513	71 658	100,0%	100,0%

Uwagi: ^a dane za 2010 rok według NBP; ^b dane za 2004 r. oszacowano na podstawie UNCTAD.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, dostęp 15 marca, 2012.

W strukturze sektorowej polskiego kapitału zainwestowanego za granicą dominują usługi, których udział wynosi ponad dwie trzecie zasobu polskich inwestycji, natomiast przemysł przetwórczy stopniowo traci na znaczeniu (Weresa, 2011).

Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w polskiej gospodarce

Zarówno rozważania teoretyczne, jak i badania empiryczne wykazują, że napływ BIZ wpływa na rozwój państwa przyjmującego, ponieważ uzupełnia lokalne aktywa o środki finansowe, dobra inwestycyjne i dobra pośrednie. Oprócz kapitału, napływowi BIZ towarzyszy transfer technologii i wiedzy, która z czasem przenika do przedsiębiorstw lokalnych. Wszystkie te aktywa są ważne dla rozwoju kraju (Lipsey, 2002 i 2006).

Oceniając znaczenie BIZ dla gospodarki kraju przyjmującego należy wziąć pod uwagę kilka wskaźników takich jak indeks intensywności BIZ, który jest obliczany jako średnia wartość napływu i odpływu kapitału w relacji do PKB, wielkość zasobu BIZ odniesiona do PKB, czy wartość napływu kapitału zagranicznego w stosunku do wartości środków trwałych. W celu uzyskania szerszej perspektywy dla formułowania ocen i wniosków warto porównać te wskaźniki dla kilku krajów i takie podejście zostanie zastosowane poniżej.

W pierwszej połowie ostatniej dekady wskaźnik opisujący intensywność BIZ w Polsce gwałtownie wzrastał. Indeks wyniósł 4,2 w 2006 roku i był dwukrotnie wyższy niż średnio w UE27. Jednak globalny kryzys spowodował drastyczny spadek zarówno napływu, jak i odpływu kapitału i od 2007 roku obserwujemy trend spadkowy indeksu intensywności BIZ, zarówno w Polsce jak i w innych krajach UE10. W 2010 r. wskaźnik dla Polski wyniósł 1,5, i był nieco wyższy od średniej w UE27 (równiej 1,0), ale niższy niż w Estonii (4,4), Bułgarii (2,7) i Czechach (2,1) (tabela 28).

Tabela 28

Indeks intensywności BIZ (średnia wartość napływu i odpływu kapitału w relacji do PKB pomnożona przez 100) w Polsce na tle innych krajów UE10

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
UE27	b.d.	b.d.	b.d.	0,9	1,7	2,3	3,9	2,2	2,1	1,0
UE15	2,6	1,4	1,4	1,1	2,0	b.d.	4,2	2,4	2,2	1,3
Bułgaria	2,5	2,0	5,1	6,3	7,3	12,0	15,0	10,1	4,6	2,7
Czechy	4,7	5,8	1,3	2,7	4,7	2,4	3,5	2,5	1,1	2,1
Estonia	5,9	2,9	5,5	5,1	12,8	8,6	10,3	6,0	8,4	4,4
Węgry	0,9	1,4	1,6	2,7	2,6	4,6	4,7	2,2	0,1	0,8
Łotwa	1,9	2,6	0,6	2,3	2,6	3,5	3,3	2,5	0,5	1,1
Litwa	4,0	2,4	2,3	2,7	4,5	5,0	2,7	3,4	1,7	1,2
Polska	1,5	1,1	1,2	2,7	2,3	4,2	3,4	1,8	2,2	1,5
Rumunia	1,4	1,3	b.d.	b.d.	3,3	4,8	3,0	3,5	1,5	0,9
Słowacja	1,3	2,3	2,7	1,7	2,1	2,0	3,9	3,1	-0,4	0,3
Słowenia	3,7	7,8	3,6	3,6	2,7	4,6	2,8	2,8	0,2	0,5

Źródło: Dane z bazy Eurostatu, dostęp 15 marca, 2012.

Mimo to, rola BIZ w kształtowaniu konkurencyjności polskiej gospodarki jest dość znacząca, co znajduje odzwierciedlenie w relacji skumulowanych zasobów kapitału zagranicznego do PKB. Wskaźnik ten był stosunkowo stabilny w czasie kryzysu, a w 2010 r. wynosił 41,2% i był zbliżony do średniej UE (tabela 29). Jednak warto uwzględnić, iż wskaźnik ten nie obejmuje wszystkich aspektów wpływu BIZ na gospodarkę. Skutki BIZ dla zmian produktywności i wzrostu gospodarczego zależą nie tylko

od relacji BIZ do PKB, ale przede wszystkim od siły powiązań inwestorów zagranicznych z lokalnymi podmiotami gospodarczymi.

Znaczenie polskich inwestycji za granicą dla gospodarki było relatywnie mniejsze, gdyż skumulowane zasoby polskiego kapitału ulokowanego za granicą stanowiły na koniec 2010 r. jedynie 7,9% PKB naszego kraju (UNCTAD).

Tabela 29

Zasoby BIZ w Polsce i w pozostałych krajach UE10 jako procent PKB w wybranych latach okresu 2000–2010

	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Świat	9,6	11,0	22,5	26,3	25,2	27,9	32,0	25,0	30,9	30,3
UE27	10,0	11,3	25,1	36,3	34,3	37,8	44,3	35,5	44,6	42,4
Bułgaria	0,5	3,4	21,0	40,0	47,9	70,7	90,1	84,9	100,9	100,2
Czechy	b.d.	13,3	38,2	52,3	48,7	56,0	64,5	52,4	66,2	67,6
Estonia	b.d.	15,4	46,6	83,6	81,4	75,6	77,5	69,5	87,1	85,6
Węgry	1,6	24,7	48,3	59,9	55,5	71,1	69,2	57,0	76,7	71,0
Łotwa	b.d.	12,4	26,6	32,9	30,7	37,5	37,7	34,3	44,8	45,2
Litwa	b.d.	5,2	20,4	28,3	31,6	36,6	38,5	27,6	38,0	37,1
Polska	0,2	5,6	20,0	34,3	29,9	36,8	42,0	31,0	43,2	41,2
Rumunia	0,0	2,3	18,6	27,0	26,0	37,0	36,9	33,2	44,7	43,9
Słowacja	b.d.	6,6	23,3	51,9	49,4	60,2	56,9	54,0	60,1	58,1
Słowenia	b.d.	8,5	14,5	22,5	20,3	23,1	30,4	28,6	30,8	31,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, dostęp 16 lutego 2012.

Rolę BIZ jako źródła kapitału można przeanalizować na podstawie kształtowania się relacji zasobu zagranicznego kapitału do wartości środków trwałych w gospodarce. W latach 2000–2007 wskaźnik ten charakteryzował się w Polsce znaczną zmiennością, oscylując wokół 18–29%. W 2008 roku nastąpił jego spadek do poziomu 12,6% wskutek ograniczenia przepływów BIZ związanego z globalnym kryzysem ekonomicznym. Po niewielkim wzroście tego wskaźnika w 2009 r., ponownie zmniejszył się on w 2010 r. do poziomu 10,6%. Było to z jednej strony wynikiem spadku napływu BIZ w 2010 r. o 32% (patrz tabela 23), a z drugiej strony efektem niewielkiego wzrostu nakładów na środki trwałe w tym samym okresie (o 2,2% według danych Banku Światowego¹⁴).

W sumie w 2010 roku napływ kapitału zagranicznego mierzony jako procent nakładów brutto na środki trwałe był w Polsce niższy niż w Estonii, Bułgarii i Czechach,

¹⁴ Szacunki na podstawie <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.FTOT.CD>, dostęp 1 kwietnia, 2012 r.

ale zbliżony do poziomu osiągniętego na Litwie i w Rumunii oraz do średniej w UE27 (tabela 30).

Tabela 30

Napływ BIZ jako procent ogółu nakładów na środki trwałe w wybranych latach okresu 1990–2010: Polska na tle pozostałych krajów UE10

	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Świat	4,2	5,1	19,0	8,3	9,9	13,2	15,6	12,5	9,5	9,1
UE27	5,7	6,9	35,7	8,6	18,0	19,1	23,5	12,6	11,1	10,1
Bułgaria	0,1	4,5	49,9	66,0	52,7	85,1	102,6	56,6	28,2	22,9
Czechy	b.d.	14,7	31,3	17,5	37,5	15,4	23,7	12,4	6,8	16,7
Estonia	b.d.	17,1	26,8	25,8	64,3	29,7	36,5	25,7	44,3	41,8
Węgry	7,0	54,2	24,9	18,5	30,4	27,7	13,4	22,2	7,6	9,5
Łotwa	b.d.	26,7	21,8	16,8	14,4	25,6	24,0	12,8	1,7	8,1
Litwa	b.d.	5,3	17,6	15,4	17,4	23,9	18,2	16,9	2,7	10,8
Polska	0,7	14,8	23,2	28,1	18,6	29,2	25,7	12,6	15,0	10,6
Rumunia	0,0	5,5	15,0	39,0	27,6	36,2	19,3	21,3	11,7	10,1
Słowacja	b.d.	53,3	36,6	29,9	19,1	31,7	18,2	20,0	- 0,3	3,0
Słowenia	b.d.	3,4	2,6	9,8	6,5	6,2	11,5	12,4	- 4,9	7,8

Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, dostęp 16 lutego 2012.

Rola edukacji jako determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce

Celem tej części podrozdziału jest potwierdzenie lub zaprzeczenie, hipotezy, iż poza określonymi w teorii głównymi grupami determinantów napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w przypadku krajów Europy Środkowej i Wschodniej, a zwłaszcza Polski, poziom edukacji miał w latach 1996–2010 pozytywny wpływ na atrakcyjność tych krajów dla inwestorów zagranicznych. Kraje brane pod uwagę w niniejszej analizie to wybrane państwa UE10, tj: Polska, Węgry, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Czechy oraz Bułgaria.

Państwa członkowskie Unii Europejskiej jako miejsce lokowania BIZ były przedmiotem wielu wcześniejszych prac, ale przeważnie prace te dotyczyły rozwiniętych gospodarek, takich jak Niemcy, Francja czy Wielka Brytania (na przykład: Beer, Cory, 1996; Narula, Wakelin, 1997). Mniejsza jest natomiast liczba badań skupiających się na rozwijających się gospodarkach i krajach transformujących się. Taką analizę ekonometryczną wykonali m.in. Melanie Lansbury, Nigel Pain i Katerina Smidkova

w 1990 roku. Pozwoliła ona określić zmienne wpływające na BIZ w czterech z siedmiu krajów badanych w niniejszym opracowaniu. Badanie, które przeprowadzili Kai Carstensen i Farid Toubal (2003) również odnosiło się do analizowanych tutaj krajów, a wśród zmiennych użytych do objaśnienia napływu BIZ znalazły się: wielkość PKB reprezentująca potencjał rynku, stawki taryf celnych jako wskaźnik kosztów handlu oraz względne jednostkowe koszty pracy. Główny wniosek wynikający z tego badania głosi, iż „edukacja [siły roboczej] w kraju docelowym ... ma silny pozytywny wpływ na napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych” (Carstensen, Toubal, 2003, s. 13). Badania, które prowadzili Peter Nunnenkamp (2002) i Assaf Razin, Yona Rubinstein i Efraim Sadka (2004) również potwierdziły znaczenie edukacji w przyciąganiu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Cytowane powyżej badania obejmują jednak wcześniejsze okresy i dlatego warto potwierdzić owe ustalenia również w najnowszych latach przy użyciu modelu ekonometrycznego, co jest przedmiotem dalszej części tego podrozdziału.

Zmienną zależną w tym modelu ekonometrycznym jest wartość BIZ.¹⁵ Dane opisujące tę zmienną pochodzą z bazy danych UNCTAD (UNCTADStat), natomiast dane dla zmiennych objaśniających (jeśli nie zaznaczono inaczej) zostały pozyskane z bazy danych Banku Światowego.¹⁶ Liczne badania empiryczne wykorzystują wiele możliwych zmiennych wyjaśniających napływ BIZ, co stwarza problem właściwego wyboru odpowiednich determinantów przy budowaniu naszego modelu. Problem ten, szeroko opisali Bruce A. Blonigen i Jeremy Piger (2011). W świetle sformułowanych na tej podstawie wniosków należy stwierdzić, iż zmienne występujące w dotychczasowych badaniach empirycznych można ująć w trzy grupy determinantów, które pojawiają się w większości prac na temat BIZ. Są to: potencjał rynkowy kraju docelowego, struktura handlu zagranicznego oraz występujące w danym kraju jednostkowe koszty pracy.

W skład pierwszej grupy zmiennych wchodzi wielkość PKB (Bénassy-Quéré, Coupet, Mayer, 2005), bądź PKB per capita (Walsh, Yu, 2010) oraz ich liczne kombinacje, takie jak np. różnica między PKB kraju inwestującego oraz kraju docelowego podniesiona do kwadratu (Xun, Awokuse, 2005). Z tego katalogu dla potrzeb niniejszego badania wybrano jako zmienną niezależną (podobnie jak w analizie, którą przeprowadził w 2002 r. P. Nunnenkamp) poziom PKB per capita, który daje szerszą perspektywę porównawczą niż PKB w ujęciu absolutnym. Jednostką, w której mierzona jest ta zmienna są dolary amerykańskie (ceny stałe z 2000 r.). Przewiduje się, że oszacowanie modelu wskaże na dodatni znak tej zmiennej (co oznacza pozytywny wpływ wzrostu PKB per capita na napływ BIZ), zgodnie z wynikami szeregu wcześniejszych badań prezentowanych w literaturze przedmiotu.

¹⁵ Poziom BIZ jest zdefiniowany przez UNCTAD jako „wartość udziału rezerw kapitałowych (w tym zysków zatrzymanych) netto przypadających inwestorowi plus zadłużenie netto oddziałów związanych z inwestującym przedsiębiorstwem.”

¹⁶ World Databank: World Development Indicators & Global Development Finance.

Inną zmienną niezależną wyjaśniającą napływ BIZ jest handel zagraniczny kraju, w którym dokonywane są inwestycje bezpośrednie. Istnieje kilka możliwości oceny tej determinanty BIZ: eksport i import oraz ich różne kombinacje, takie jak ich suma wyrażona jako procent PKB kraju docelowego (Kerr, Peter, 2001) lub eksport z kraju inwestującego do kraju docelowego ujmowany z uwzględnieniem opóźnienia czasowego (Narula, Wakelin, 1997). W ślad za tym ostatnio wymienionym ujęciem przyjmuje się w niniejszym badaniu obie zmienne, eksport oraz import, odnosząc je do PKB kraju docelowego. Podobne podejście prezentują także A. Kerr i V.M. Peter (2001) W modelu zmienna ta wyrażona będzie w cenach stałych w dolarach USA. Przewiduje się, że wzrost handlu zagranicznego będzie miał pozytywny wpływ na wartość zainwestowanego kapitału zagranicznego.

Kolejną zmienną niezależną są jednostkowe koszty pracy. Dane na temat kosztów pracy pochodzą z bazy danych OECD (OECD.StatExtracts) i dotyczą całej gospodarki, gdzie jako jednostka użyto indeksu OECD (2005=100) bez uwzględnienia sezonowości. Niestety dane nie były dostępne dla analizowanych krajów w całym badanym okresie. W celu uzupełnienia danych założono, że dla Rumunii (w okresie 1996–1998 oraz 2007–2010) oraz Bułgarii (w roku 1996 oraz w latach 2008–2010) zmiany procentowe były takie same, jak te dla Polski (biorąc pod uwagę jak małą część – tylko 11 ze 105 obserwacji – obejmuje owe założenie ogólny trend powinien zostać zachowany). Wcześniejsze badania na temat determinantów BIZ w tym regionie (na przykład: Carstensen i Toubal, 2003) sugerują, że wzrastające koszty pracy wpłyną hamująco na napływ inwestycji zagranicznych.

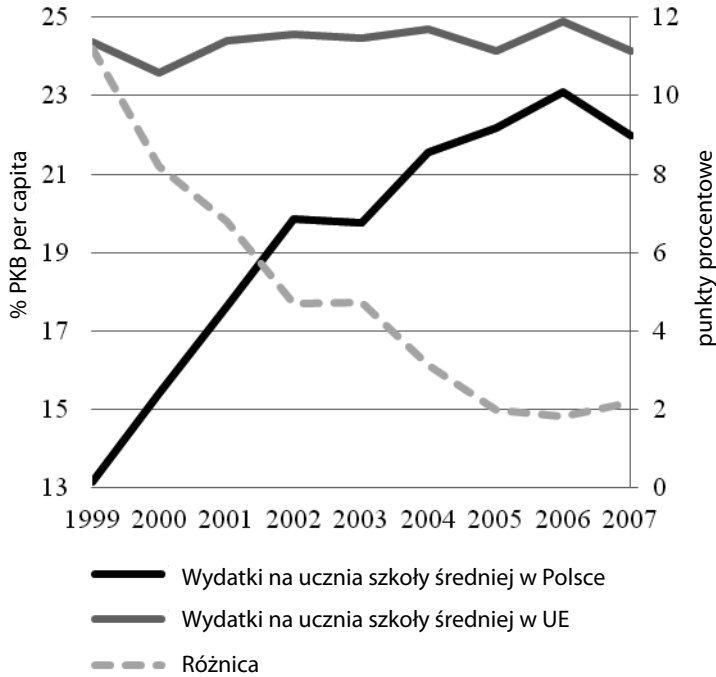
Kapitał ludzki, jako czwarta zmienna niezależna ujęta w modelu będzie reprezentowany przez edukację, podobnie jak modelu, który zastosował Peter Nunnenkamp (2002). Zmienną tę opisano jako sumę liczby nowo przyjętych uczniów i studentów do szkół średnich i wyższych uczelni publicznych i prywatnych w relacji do liczby ludności kraju przyjmującego inwestycje. Dane pochodzą z bazy UNESCO (Institute for Statistics). Dodatkowym założeniem jest to, iż obecny poziom rekrutacji do szkół średnich i uczelni wyższych jest lepszy lub co najmniej taki sam jak w latach poprzednich. Oczekuje się, iż zmienna ta będzie miała znak dodatni, co oznacza pozytywny wpływ na BIZ. To założenie można częściowo uzasadnić porównując zmiany wydatków na edukację wyrażonych jako procent PKB w Polsce i w UE (wykresy 7 i 8).

Wykres 7, który pokazuje wydatki na jednego ucznia w szkole średniej¹⁷ potwierdza, iż edukacja odgrywa w Polsce coraz większą rolę, gdyż różnica w wydatkach na ucznia między Polską a Unią Europejską zmniejszyła się znacząco w okresie 1999–2006, wzrastając nieznacznie w 2007 roku. Niestety tego samego nie można powiedzieć w odniesieniu do wydatków na jednego ucznia w szkolnictwie wyższym (wykres 8), gdzie różnica między Polska a UE zmniejsza się do roku 2004, a potem wzrasta w kolejnych latach.

¹⁷ mierzone jako procent PKB per capita; dane dla Polski od 1999 do 2001 roku zostały oszacowane przy założeniu stałego rocznego wzrostu od 1998 do 2002.

Wykres 7

Wydatki na jednego ucznia szkół średnich w Polsce i Unii Europejskiej (lewa oś; w % PKB per capita) i różnica między Polską a UE (prawa oś; w punktach procentowych)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z World Bank.

Niemniej jednak wydaje się, iż edukacja powinna być jednym z czynników wpływających na wartość BIZ w Polsce.

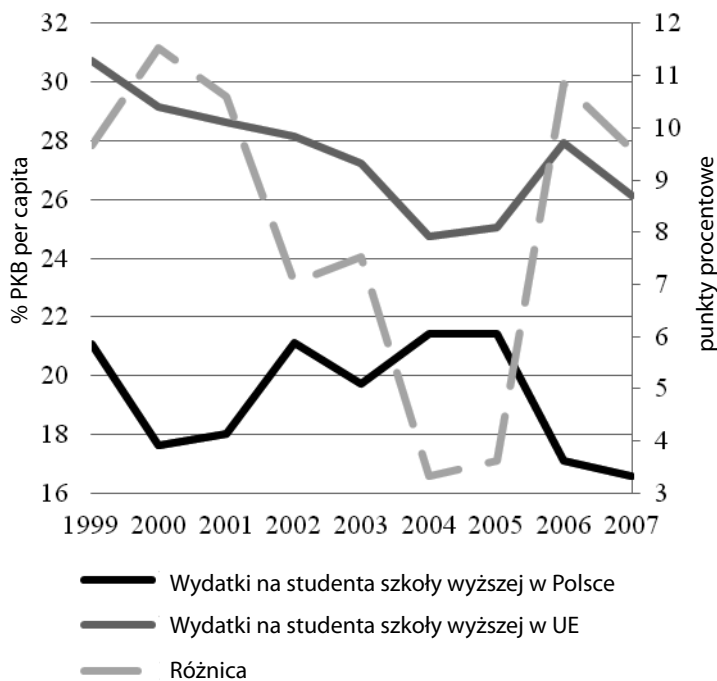
Kolejną zmienną niezależną modelu jest klimat inwestycyjny, który został opisany za pomocą kosztu pozyskania kapitału w kraju docelowym. Zastosowano wysokość oprocentowania kredytów ujętych według definicji Banku Światowego jako „stawka oprocentowania pobierana przez banki od kredytów udzielonych dla najlepszych klientów” z uwagi na dostępność porównywalnych danych statystycznych dla większości analizowanych krajów dla największej liczby lat. Brakujące serie danych (dla Polski, lata 2007–2010, dla Słowacji, lata 2009–2010, i dla Słowenii dane z roku 2010) uzupełniono używając danych na temat wysokości oprocentowania kredytów dla korporacji o profilu niefinansowym powyżej 4 milionów złotych dla Polski oraz 1 mln euro dla Słowacji i Słowenii udzielanych na okres od 5 do 10 lat dla ostatnich dwóch krajów.¹⁸ Wpływ tej zmiennej na BIZ odbywa się na co najmniej dwóch poziomach. Z jednej strony, wzrost kosztów kredytów w kraju przyjmującym BIZ może zmusić inwestorów, którzy już działają na lokalnym rynku do poszukiwania funduszy za granicą, co

¹⁸ Dane pochodzą z baz danych banków centralnych tych krajów.

sugeruje pozytywne oddziaływanie na napływ BIZ (i w konsekwencji dodatni znak zmiennej w modelu). Z drugiej strony, niski koszt pożyczania w kraju docelowym może przyciągnąć inwestorów zagranicznych zachętą, że po dokonaniu inwestycji, kapitał na rozszerzenie działalności można uzyskać po niskich kosztach na miejscu, tj. w kraju przyjmującym.

Wykres 8

Wydatki na jednego studenta w szkolnictwie wyższym w Polsce i Unii Europejskiej (lewa oś; w % PKB per capita) i ich różnica między Polską a UE (prawa oś; w punktach procentowych)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z World Bank.

Po uwzględnieniu wszystkich powyżej scharakteryzowanych zmiennych model objaśniający BIZ przyjmuje następującą postać:

$$BIZ_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{CAP}_{it} + \beta_2 \ln[(X+M)/GDP]_{it} + \beta_3 ULC_{it} + \beta_4 \ln[(2EDU+3EDU)/POPULATION]_{it} + \beta_5 LENDINGRATE_{it} + \varepsilon_{it},$$

gdzie BIZ to zmienna zależna, która jest funkcją PKB per capita, (GDP_{CAP}), otwartości na wymianę handlową mierzoną sumą eksportu i importu w stosunku do PKB, $(X+M)/GDP$, jednostkowego kosztu pracy (ULC), udziału liczby uczniów i studen-

tów rozpoczynających naukę w szkolnictwie średnim i wyższym w ogólnej liczbie ludności kraju inwestycji ($2EDU+3EDU$)/POPULATION) i stopy oprocentowania kredytu (LENDINGRATE). Indeksy i oraz t reprezentują odpowiednio kraje oraz okresy czasowe.

Wszystkie zmienne objaśniające są wyrażone w postaci logarytmicznej z wyjątkiem jednostkowego kosztu pracy oraz stopy oprocentowania pożyczek, ponieważ zmienne te są odpowiednio wyrażone jako indeks i jako procent.

Wyniki oszacowania modelu

Do estymacji modelu użyto pakietu statystycznego EViews 7. Współczynniki zostały oszacowane za pomocą metody najmniejszych kwadratów (Leitão, 2010) ze stałymi efektami dla okresów i krajów (por. Razin, Rubinstein, Sadka, 2004), w celu wychwylenia informacji, które dla danego kraju i okresu nie zostały ujęte za pomocą wykorzystanych zmiennych objaśniających. Metodę tę wybrano uwzględniając fakt, że literatura dostarcza innych metod jak np. uogólniona metoda momentów (*Generalized Method of Moments* – por. Walsh, Yu, 2010) oraz że istnieją badania, które porównują wyniki dla różnych metod (Kalemlı-Ozcan i Nikolsko-Rzhevskyy, 2010). Ponadto, wykorzystano estymator White'a macierzy wariancji-kowariancji zakładając, że błędy są skorelowane współkresowo (przekrojowo). Wyniki modelu przedstawiono w tabeli 31. Ponieważ zmienna zależna jest wyrażona w formie liniowej, a zmienne niezależne w formie logarytmicznej, w celu interpretacji wartości współczynników należy podzielić je przez 100.

Tak jak oczekiwano, PKB per capita okazał się istotny statystycznie na poziomie 5% i współczynnik tej zmiennej ma znak dodatni. Jednoprocentowy wzrost PKB per capita kraju docelowego spowoduje wzrost napływających BIZ o 1 481,52 mln USD. Podobnie, jednoprocentowy wzrost wskaźnika otwarcia gospodarki, mierzony za pomocą sumy eksportu i importu w stosunku do PKB kraju przyjmującego, spowoduje wzrost otrzymywanych BIZ o 1 291,3 mln USD. Współczynnik otwartości na handel okazał się bardzo istotny statystycznie (wartość p-value wynosi 0,00). To pokazuje, iż w przypadku Polski i innych analizowanych krajów z grupy UE10 krajów, handel jest komplementarny w stosunku do BIZ. Wzrost indeksu jednostkowych kosztów pracy (indeks OECD) o jedną jednostkę spowoduje spadek napływających BIZ o 1 427,61 mln USD. Podobnie jak w przypadku opisywanego wcześniej współczynnika, ten również okazał się bardzo istotny statystycznie (poziom istotności wynosi 0,00). To potwierdza hipotezę, że niższe koszty pracy są czynnikiem zachęcającym BIZ.

Ponadto, model potwierdził, iż edukacja jest jednym z czynników determinujących napływ BIZ do Polski i innych, poddanych tu analizie nowych krajów UE. Uzyskany w wyniku oszacowania modelu współczynnik opisujący znaczenie edukacji w przyciąganiu BIZ pozwala stwierdzić, iż wzrost odsetka uczniów i studentów rozpoczynających naukę w szkolnictwie średnim i wyższym w ogólnej liczbie ludności kraju o jeden punkt procentowy powinien skutkować wzrostem BIZ o 837,83 mln USD. Współczynnik

edukacji jest istotny statystycznie na poziomie 5%. Zestawiając ten wynik z potwierdzoną na gruncie teorii i wielu badań empirycznych tezą, iż motywem BIZ są niskie koszty pracy, można sformułować wniosek, że inwestorzy nie tylko poszukują taniej siły roboczej, ale są również zainteresowani poziomem jej wykształcenia.

Tabela 31
Wyniki oszacowania modelu

Zmienna	Wartość współczynnika	Odchylenie standardowe	Test t-Studenta	Poziom istotności parametrów (p-value)
CONSTANT	-932 948,7	59 817,2	-1,559601	0,1229
LOG(GDPCAP)	148 152,0	63 160,12	2,345658	0,0215
LOG(OPEN)	129 130,1	25 015,18	5,162072	0,0000
ULC	-1 427,614	194,5695	-7,337298	0,0000
LOG((₂ EDU+ ₃ EDU)/POPULATION))	83 783,09	40 341,79	2,076831	0,0411
LENDINGRATE	-53,11137	44,73967	-1,187120	0,2387

Źródło: Opracowanie własne z wykorzystaniem programu EViews 7.

Stopa oprocentowania kredytów okazała się mieć w modelu znak ujemny, a jej współczynnik oznacza, iż jej wzrost o jednostkę spowoduje spadek napływających BIZ o 53,11 mln USD. Jednak współczynnik ten jest nieistotny statystycznie. Gdyby można było przypisać ten jeden dodatkowy punkt zmiany któremukolwiek z użytych determinantów, to przypisanie tego punktu do PKB per capita przyniosłoby największy wzrost BIZ. Zmianę odwrotną (spadek napływu BIZ), lecz bliską pod względem wartości przyniosłaby alokacja owego punktu na zmniejszenie jednostkowych kosztów pracy. Rozważanie to pokazuje, że chociaż edukacja ma pozytywny i statystycznie istotny wpływ na napływ BIZ, to jednak główną determinantą inwestycji jest dostęp do taniej siły roboczej.

Wartości R^2 oraz statystyka F opisujące oszacowany model wynoszą odpowiednio 0,897887 oraz 0,00, co wskazuje na dobre dopasowanie modelu do aktualnych danych.

Podsumowanie i wnioski

Międzynarodową pozycję konkurencyjną Polski mierzoną atrakcyjnością kraju dla napływu BIZ kształtował w latach 2009–2011 globalny kryzys ekonomiczny. Jednakże, mimo osłabienia dynamiki napływu BIZ, Polska pozostała atrakcyjnym miejscem lokowania kapitału dla zagranicznych inwestorów, a inwestycje zagraniczne odgrywały istotną rolę w kształtowaniu konkurencyjności gospodarki. Były one źródłem dodatkowego kapitału produkcyjnego i technologii, uzupełniając rodzime zasoby niezbędne dla rozwoju gospodarczego.

Analiza czynników determinujących napływ BIZ wykazała, iż oprócz głównych grup determinantów napływu BIZ, takich jak wielkość rynku, otwartość gospodarki na wymianę handlową, czy koszty pracy, w przypadku badanych krajów Europy Środkowej i Wschodniej, a w szczególności Polski, poziom wykształcenia ma pozytywny i statystycznie istotny wpływ na atrakcyjność kraju dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Dlatego polityka ekonomiczna tworząca zachęty dla napływu BIZ powinna nie tylko skupić się na determinantach, takich jak wzrost gospodarczy, czy obniżanie kosztu siły roboczej, ale również na dalszym otwarciu na wymianę międzynarodową i zwiększaniu roli handlu zagranicznego w gospodarce. Ponadto, najistotniejszym wnioskiem wynikającym z tej analizy jest to, że siła robocza jest oceniana przez zagranicznych inwestorów przez pryzmat kosztów, ale w powiązaniu z poziomem wykształcenia, co czyni edukację ważnym czynnikiem zachęcającym, bądź zniechęcającym BIZ. Oznacza to, że polityka ekonomiczna nakierowana na przyciąganie BIZ powinna również koncentrować się na wspieraniu rozwoju edukacji.

References

- Beer, F.M., Cory, S.N., (1996), *The Locational Determinants of U.S. Foreign Direct Investment in the European Union*, "Journal Of Financial And Strategic Decisions" No 2, 1996, pp. 43–53.
- Bénassy-Quéré, A., Coupet, M., Mayer T., (2005), *Institutional Determinants of Foreign Direct Investment*, CEPII Working Paper 2005–05.
- Blonigen, B.A., Piger, J., (2011), *Determinants of Foreign Direct Investment*, NBER Working Paper 16704, Cambridge Mass.
- Carstensen, K., Toubal, F., (2003), *Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: A Dynamic Panel Analysis*, Kiel Working Paper 1143, Kiel Institute for World Economics.
- Dunning, J.H., (1981), *Explaining Outward Direct Investment of Developing Countries: In Support of the Eclectic Theory of International Production*, Lexington, Toronto.
- Kalemli-Ozcan, S., Nikolsko-Rzhevskyy, A., (2010), *Does Trade Cause Capital to Flow? Evidence from Historical Rainfalls*, NBER Working Paper 16034, Cambridge Mass.
- Kerr, I.A., Peter, V.M., (2001), *The Determinants of Foreign Direct Investment in China*, 30th Annual Conference of Economists, University of Western Australia, Perth from 23–26 September, 2001.
- Lansbury, M., Pain, N., Smidkova, K., (1996), *Foreign Direct Investment in Central Europe Since 1990: An Econometric Study*, "National Institute Economic Review", 1996, pp. 104–114.
- Leitão, N.C., (2010), *Foreign Direct Investment: The Canadian Experience*, "International Journal of Economics and Finance", No 4, 2010, pp. 82–88.
- Lipsev, R., (2002), *Home and Host Country Effects of FDI*, NBER Working Paper No. 9293, Cambridge, Mass.
- Lipsev, R., (2006), *Measuring the Impacts of FDI on Central and Eastern Europe*, NBER Working Paper No. 12808, Cambridge, Mass.
- Narula, R., (2009), *Multinational Firms, Globalisation and Innovation Systems: Policy Implications for New Member States of the EU*, Paper presented at the workshop Innovation for Competitiveness, INCOM Prague, Jan. 22–23, 2009.

- Narula, R., Wakelin, K., (1997), *The Pattern and Determinants of US Foreign Direct Investment in Industrialized Countries*, MERIT, Maastricht University, pp. 1–23
- NBP, (2011), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2010 roku*, Departament Statystyki NBP, Warsaw.
- NBP, (2011a), *Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2010 roku*, Departament Statystyki NBP, Warsaw.
- Nunnenkamp, P., (2002), *Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?*, Kiel Working Paper 1122, Kiel Institute for World Economics.
- Razin, A., Rubinstein, Y., Sadka, E., (2004), *Fixed Costs and FDI: The Conflicting Effects of Productivity Shocks*, NBER Working Paper 10864, Cambridge Mass.
- UNCTAD, (2011), *World Investment Report*, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.
- Walsh, J.P., Yu, J., (2010), *Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach*, IMF Working Paper WP/10/187.
- Weresa, M.A., (2011), *Poland's Investment Attractiveness*, w: M.A. Weresa, (ed.) *Poland: Competitiveness Report 2011. Focus on Manufacturing*, World Economy Research Institute, Warsaw School of Economics.
- Xun, L., Awokuse, T.O., (2005), *The Determinants of US Outgoing FDI in the Food-Processing Sector*, American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Providence, Rhode Island, July 14–17, 2005.



CZĘŚĆ II

**CZYNNIKI
KONKURENCYJNOŚCI
POLSKIEJ GOSPODARKI
W 2011 ROKU**



Rozdział 3

Zasoby i ich produktywność

3.1. Zasoby ludzkie

Mateusz Mokrogulski

Celem podrozdziału jest ocena tendencji zmian zasobów ludzkich w Polsce w 2011 r. jako jednego z czynników konkurencyjności gospodarki. Analiza obejmuje najważniejsze elementy charakteryzujące stan i zmiany zasobów ludzkich w gospodarce, takie jak trendy demograficzne, zmiany w zatrudnieniu i poziomie bezrobocia, kształtowanie się wynagrodzeń w kontekście wykształcenia oraz zmiany wydajności pracy.

Demografia¹

W roku 2011 nastąpiło częściowe spowolnienie pozytywnych trendów demograficznych, które ukształtowały się w Polsce w kilku ostatnich latach. Ze wstępnych wyników Narodowego Spisu Ludności i Mieszkań² wynika, że na dzień 31 marca 2011 r. liczba ludności w Polsce była równa 38,3 mln osób wobec 38,2 mln na koniec roku 2010, co oznacza, że 2011 rok był czwartym z kolei, kiedy zwiększyła się liczba ludności w naszym kraju. Według wstępnych danych liczba urodzeń żywych ukształtowała się na poziomie 391,0 tys. osób wobec 413,3 tys. osób w roku 2010. Wielkość ta osiągnęła wartość minimalną w roku 2003 (351,1 tys. osób) i aż do roku 2009 znajdowała się w trendzie wzrostowym, a szczególnie duży przyrost miał miejsce w 2008 r. Zaobserwowany w roku 2011 wyraźny spadek liczby urodzeń żywych najprawdopodobniej stanowi początek nowej negatywnej tendencji, która będzie kontynuowana w kolejnych latach. Saldo migracji na pobyt stały w ubiegłym roku wyniosło –2,1 tys. osób, co oznacza wartość porównywalną do roku poprzedniego. Jeżeli chodzi o emigrację

¹ Na dzień sporządzenia Raportu dostępne były jedynie wybrane dane za rok 2011.

² Spis był przeprowadzony w okresie 1 kwietnia – 30 czerwca 2011 r.

na pobyt czasowy, to zgodnie z szacunkami GUS w końcu 2010 r. poza granicami Polski przebywało 1,99 mln osób, czyli o 120 tys. osób więcej niż rok wcześniej. Rekordowy pod tym względem był koniec roku 2007, kiedy analizowana liczba osiągnęła wartość 2,27 mln osób. Podobnie jak w latach poprzednich, najczęściej wybieranym krajem były Wielka Brytania, gdzie w końcu roku 2010 przebywało czasowo 560 tys. osób, Niemcy (455 tys.) oraz Irlandia (125 tys.). Jednocześnie, zwiększyło się znaczenie Niderlandów i Włoch, gdzie odpowiednie liczby wyniosły 108 tys. oraz 92 tys. osób. W perspektywie roku 2010 zwiększyło się zainteresowanie Polaków pracą w Szwajcarii, co częściowo wynikało z wysokiego kursu franka szwajcarskiego względem m.in. złotego i euro. Ponadto, w analizowanym okresie zaobserwowano zmniejszenie liczby Polaków przebywających w Hiszpanii w konsekwencji głębokiego kryzysu gospodarczego, który dotknął szczególnie ten kraj. Zgodnie z szacunkami GUS poza granicami Europy czasowo przebywało ok. 300 tys. osób. Chociaż nie ma jeszcze oficjalnych danych za rok 2011, istnieją przesłanki aby sądzić, że kolejne grupy zawodowe Polaków zdecydowały się w minionym roku na pracę zarobkową za granicą. Z dniem 1 maja 2011 r. ostatnie dwa kraje dawnej Unii Europejskiej (UE15), tj. Niemcy i Austria, a także Szwajcaria otworzyły rynek pracy m.in. dla Polaków. Według badań przeprowadzonych przez *European Job Vacancy Monitor* najbardziej poszukiwanymi zawodami w trzech ww. krajach są wykwalifikowani sprzedawcy, przedstawiciele handlowi, lekarze i personel medyczny, księgowi i finansiści, technicy oraz informatycy. Widać zatem, że popyt zgłaszany jest zarówno na pracowników z wykształceniem technicznym, jak i wyższym. Dodatkowo, również od 1 maja 2011 r. w Niemczech wprowadzono płacę minimalną dla pracowników zatrudnianych za pośrednictwem agencji pracy tymczasowej. Zgodnie z nowymi uregulowaniami stawki za godzinę pracy nie będą mogły być niższe niż 6,89 € w landach wschodnich oraz 7,79 € w landach zachodnich. Płaca minimalna obowiązuje zarówno pracowników z Niemiec, jak i imigrantów, aczkolwiek nie dotyczy osób zatrudnionych w rolnictwie lub bezpośrednio przez pracodawcę.

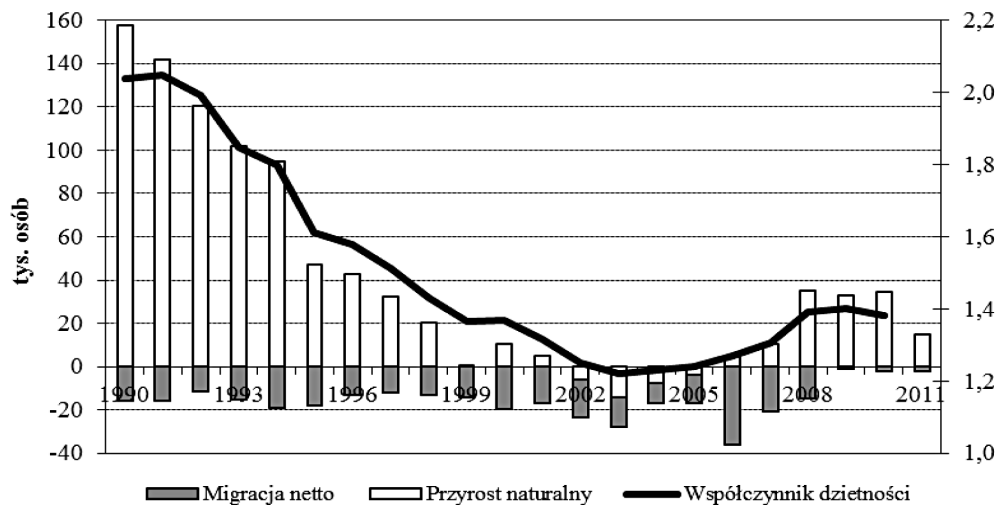
Współczynnik dzietności wyniósł w 2010 r. 1,38 (wobec 1,40 w roku 2009 i 1,22 w roku 2003), co oznacza, że na 100 kobiet w wieku 15–49 lat przypada średnio 138 urodzonych dzieci. Po okresie systematycznego wzrostu z lat 2004–2009, współczynnik dzietności zanotował lekki spadek w 2010 r. i jest wciąż wyraźnie niższy od wartości zapewniającej prostą zastępowalność pokoleń, tj. 2,10–2,15. Dodatkowo, negatywnym zjawiskiem w roku 2011 była zwiększająca się liczba rozwodów (do 64,7 tys. wobec 61,3 tys. w 2010 r.), przy spadającej liczbie zawieranych małżeństw (do 207,0 tys. z 228,3 tys. w 2010 r. i 250,8 tys. w 2009 r.).

Po raz kolejny zwiększyło się przeciętne dalsze trwanie życia, które w 2010 r. wyniosło 72,1 roku dla mężczyzn oraz 80,6 lat dla kobiet (w roku poprzednim było to odpowiednio 71,5 i 80,1 lat). Coraz mniej korzystnym tendencjom demograficznym towarzyszy zatem pogarszanie się struktury wiekowej ludności. Osoby w wieku 60–65 lat i więcej stanowiły w 2010 r. 16,9% ogólnej liczby ludności Polski (wobec 16,5% w roku 2009 i 14,8% w 2000 r.), przez co na 100 osób w wieku produkcyjnym przypadało 55 osób w wieku nieprodukcyjnym (26 w wieku poprodukcyjnym i 29 w wieku 0–17 lat).

Jednocześnie, zmniejsza się udział tej ostatniej, tj. najmłodszej grupy wiekowej, która w 2010 r. stanowiła 18,6% całkowitej liczby ludności Polski (wobec 19,0% w roku 2009 i 24,4% w 2000 r.). Z drugiej strony warto odnotować fakt powolnego zmniejszania się łącznej liczby osób pobierających emerytury i renty, których w grudniu 2011 r. było 7 372,5 tys. wobec 7 458,2 tys. rok wcześniej. Tak czy inaczej, w kolejnych latach starzenie się społeczeństwa będzie postępowało, co jest obecnie problemem wielu gospodarek. Dodatkowo, w Polsce występuje zjawisko wysokiej umieralności mężczyzn. W młodszych grupach wiekowych współczynnik zgonów dla mężczyzn jest nawet czterokrotnie wyższy niż dla kobiet, a w starszych grupach – dwukrotnie i trzykrotnie.

Wykres 1

Przyrost naturalny, migracja netto (lewa oś) i współczynnik dzietności (prawa oś) w Polsce, 1990–2010



Źródło: GUS.

Przy analizie danych o liczbie ludności w Polsce w podziale terytorialnym, uwagę zwraca fakt wyraźnych migracji wewnętrznych. Pomiędzy końcem 2005 r. a końcem 2010 r. w znaczący sposób zwiększyła się liczba mieszkańców w tych województwach, w których zlokalizowane są największe polskie miasta. Rekordowy wynik pod tym względem osiągnięto w województwie pomorskim, gdzie w analizowanym pięcioletnim okresie tempo przyrostu ludności wyniosło 1,88%. Wyraźny przyrost zanotowano również w województwach: mazowieckim (1,65%), wielkopolskim (1,39%) i małopolskim (1,34%). Stabilizację obserwuje się z kolei w województwach kujawsko-pomorskim (0,06%) i zachodniopomorskim (-0,07%), natomiast ubytek ludności odnotowywany jest w województwie łódzkim (którego stolica jest trzecim pod względem liczby ludności miastem w Polsce) i w badanym okresie ujemne tempo ukształtowało się tam na poziomie -1,67%. Najwięcej ludności w ujęciu względnym odpłynęło (ponadto) z wo-

jewództw: opolskiego, świętokrzyskiego i lubelskiego (wskaźnik równy odpowiednio $-1,80\%$; $-1,48\%$ i $-1,27\%$). Należy oczekiwać, że proces przenoszenia się ludności do (lub w okolice) dużych aglomeracji miejskich bądź będzie postępował także kolejnych latach.

Tabela 1

Podstawowe dane demograficzne: Polska na tle wybranych krajów UE w 2010 r.

Kraj	Ludność 01.01.2011	Przyrost naturalny	Migracja netto	Współczynnik		Małżeństwa na 1 000 mieszkańców	Rozwody
				obciążenia ^b (%) demograficznego	dzietności		
w tysiącach							
Polska	38 200,0	34,8	-2,1	19,0	1,38	6,0	1,6
Czechy	10 532,8	10,3	15,6	22,2	1,49	4,4	2,9
Słowacja	5 435,3	7,0	3,4	17,1	1,40	4,7	2,2
Węgry	9 985,7	-40,1	11,5	24,4	1,25	3,6	2,4
Litwa	3 244,6	-6,5	-77,9	24,1	1,55	5,7	3,0
Łotwa	2 229,6	-10,8	-7,9	25,2	1,17	4,1	2,2
Estonia	1 340,2	0,0	0,0	25,2	1,63	3,8	2,2
Niemcy	81 751,6	-180,8	130,2	31,2	1,39	4,7	2,3
Francja	65 048,4 ^a	282,3 ^a	75,0 ^a	25,9 ^a	2,00 ^d	3,8	2,1 ^e
Hiszpania	46 152,9	104,2	59,8	25,2	1,39	3,6	2,2
Irlandia	4 480,9	46,6 ^a	-33,6 ^a	17,4	2,07	4,6	0,7
Szwecja	9 415,6	25,2	49,7	28,4	1,98	5,3	2,5
Rumunia	21 413,8 ^a	-47,5	-0,8	21,4 ^c	1,38 ^d	5,4	1,5
Bułgaria	7 504,9	-34,7	-24,2	25,9	1,49	3,2	1,5
UE27	502 477,0 ^a	514,0 ^a	858,8 ^a	25,9 ^{ac}	1,59 ^d	4,5 ^d	2,0 ^e

^a Dane wstępne. ^b Dane za 2011 r.; współczynnik obciążenia demograficznego definiowany jest jako iloraz liczby osób w wieku 65 lat i więcej do liczby osób w wieku 15–64 lata. ^c Dane za 2010 r. ^d Dane za 2009 r. ^e Dane za 2008 r.

Źródło: Eurostat.

Pomimo trwającego wzrostu liczby osób w wieku poprodukcyjnym, na tle krajów Unii Europejskiej Polska nadal wypada dobrze pod względem wysokości współczynnika obciążenia demograficznego (tabela 1). Jest on wciąż niższy w porównaniu do średniej dla krajów Unii Europejskiej, a także w odniesieniu do niektórych państw regionu Europy Środkowo-Wschodniej, np. Czech czy Węgier. Jednakże, w najbliższych latach współczynnik ten będzie odnotowywał dalszy wzrost (w 2000 r. wynosił 17,6%) także z uwagi na niski współczynnik dzietności, który dodatkowo w roku 2010 uległ spadkowi. Pozytywną informacją jest z kolei bardzo wysoka na tle krajów Unii Europejskiej liczba zawieranych małżeństw na 1 000 mieszkańców – wyższa wartość, tj. 7,9 (dane

dla roku 2009), występuje tylko na Cyprze. Również pod względem liczby rozwodów sytuacja w naszym kraju jest lepsza niż średnia dla UE27. Zgodnie z szacunkami Eurostatu w krajach Unii Europejskiej dokonuje się rocznie 1,1–1,3 mln aborcji i liczby te dotyczą zabiegów wykonywanych w zgodzie z obowiązującym prawem. Jeżeli zestawi się powyższą liczbę z całkowitą liczbą zgonów, która wynosi ok. 4,8 mln osób rocznie, widoczny staje się negatywny wpływ dokonywanych aborcji na przyrost naturalny.

Zatrudnienie i bezrobocie

W roku 2011 zaobserwowano stagnację na rynku pracy w Polsce. Przez cały rok zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw pozostawało na względnie stabilnym poziomie i zmieniało się niewiele z miesiąca na miesiąc. Co prawda w perspektywie całego roku ubiegłego zmieniła ta zanotowała wzrost o 3,2% w skali roku, ale w większości wynika to z czynników o charakterze statystycznym. Dane o zatrudnieniu w sektorze przedsiębiorstw obejmują jedynie podmioty gospodarcze o liczbie zatrudnionych powyżej 9 osób. Lista ta jest uaktualniana na początku każdego roku kalendarzowego. Zwiększenie liczby przedsiębiorstw w badanej grupie skutkuje zatem skokowym wzrostem liczby zatrudnionych. Podobny efekt wystąpił na przełomie lat 2007 i 2008. Dane o zatrudnieniu w sektorze przedsiębiorstw należy zatem interpretować z dużą ostrożnością. Bardziej wiarygodnych informacji dostarczają dane o przeciętnym zatrudnieniu w gospodarce narodowej, które w okresie I-III kwartał 2011 r. zwiększyło się o 2,1% w skali roku. Najwyższe wartości dynamiki miały miejsce w następujących sekcjach:

- budownictwo (7,5%),
- zakwaterowanie i gastronomia (6,9%),
- obsługa rynku nieruchomości (6,8%),
- działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (6,8%),
- administrowanie i działalność wspierająca (6,2%).

Jednocześnie odnotowano spadek zatrudnienia w górnictwie i wydobywaniu o 6,3%, a także w sekcjach: „administracja publiczna i obrona narodowa” (–1,8%), „rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo” (–1,6%), „opieka zdrowotna i pomoc społeczna” (–0,6%) oraz „edukacja” (–0,1%). Popyt na pracę zmieniał się zatem nierównomiernie w poszczególnych obszarach działalności.

Bardziej pesymistyczne wnioski można wyciągnąć na podstawie danych o stopie bezrobocia, która w ubiegłym roku wciąż pozostawała na poziomach wyższych niż w analogicznych okresach roku 2010. Osiągnęła apogeum w lutym (13,4%), aby następnie znaleźć się w trendzie spadkowym wynikającym z przyczyn sezonowych. Począwszy od listopada 2011 r. obserwowany jest wzrost, również przede wszystkim o charakterze sezonowym. Na koniec 2011 r. wskaźnik ten ukształtował się na poziomie 12,5% wobec 12,4% na koniec roku 2010 oraz 9,5% na koniec 2008 r., kiedy zmieniła ta pozostawała na historycznie niskich poziomach. Niepokojącym zjawiskiem jest ciągle wzrost liczby długotrwale bezrobotnych. O ile w końcu roku 2010 analizowana wartość stanowiła

46,4% wszystkich osób bezrobotnych, o tyle w końcu ubiegłego roku już 50,3%. Osoby, które utraciły pracę w okresie kryzysu finansowego i gospodarczego (często o niskich kwalifikacjach zawodowych) miały następnie wyraźne problemy ze znalezieniem nowego miejsca zatrudnienia. Można oczekiwać, że w roku 2012 ta niekorzystna tendencja będzie kontynuowana, co może spowodować zwiększenie się bezrobocia strukturalnego. Kryzys spowodował także usztywnienie rynku pracy, oznaczające wyraźne problemy ze znalezieniem pierwszego miejsca pracy. Zgodnie z danymi BAEL, które bazują na informacjach ankietowych³, stopa bezrobocia wśród osób w grupie wiekowej 15–24 lata zwiększyła się w IV kwartale 2011 r. do 26,5% z 23,6% w analogicznym okresie roku 2010. Jednocześnie, w analizowanym okresie wzrost stopy bezrobocia zanotowano w przypadku osób z wykształceniem: wyższym (z 4,7% do 5,3%) policealnym i średnim zawodowym (z 9,1% do 9,3%), średnim ogólnokształcącym (z 13,1% do 13,8%) i zasadniczym zawodowym (z 10,5% do 11,3%). Z kolei, nieznacznie zmniejszyła się stopa bezrobocia wśród osób z wykształceniem gimnazjalnym, podstawowym i niepełnym podstawowym (z 17,2% do 17,1%), która mimo wszystko pozostaje na wysokim poziomie. Jednocześnie, w analizowanym okresie wyraźnie zwiększyła się liczba osób poszukujących pracy 13 miesięcy i dłużej, co koresponduje z wcześniej prezentowanymi danymi na temat bezrobocia rejestrowanego. W roku 2012 należy się spodziewać w większości słabych odczytów z rynku pracy, głównie ze względu na prognozowane spowolnienie gospodarcze. Aczkolwiek, z uwagi na kilkumiesięczne opóźnienia, jakie występują pomiędzy wahaniami realnego produktu w gospodarce a trendami na rynku pracy, w tym ostatnim przypadku zmiany będą następowały dość wolno.

Pomimo opisywanych powyżej negatywnych tendencji na rynku pracy, które były obecne niemal w całej gospodarce światowej, Polska cały czas charakteryzuje się przewagą konkurencyjną nad krajami Europy Zachodniej pod względem kosztów pracy. Dlatego kryzys gospodarczy i związana z nim konieczność cięć wydatków może skłaniać zagraniczne przedsiębiorstwa do relokacji swoich centrów usługowych właśnie do krajów, gdzie płace są niższe. Jednakże, trudno oczekiwać, że ten ostatni efekt w ciągu najbliższego roku zrównoważy wyżej wspomniane ujemne skutki kryzysu dla rynku pracy w Polsce. Bezrobocie w Polsce przez najbliższy rok będzie się utrzymywać na poziomie wyraźnie przewyższającym wartości sprzed kryzysu gospodarczego i finansowego.

Zgodnie z wynikami badań koniunktury gospodarczej NBP⁴ w I kwartale 2012 r. wciąż więcej przedsiębiorstw planowało ograniczyć zatrudnienie niż zwiększyć. Szczególnie negatywne prognozy formułowały przedsiębiorstwa publiczne. Jednakże, wyraźnego wzrostu zatrudnienia oczekiwały firmy z przewagą kapitału zagranicznego, choć i w tym przypadku przewidywania uległy pogorszeniu. Prognozy zatrudnienia kształtują się niekorzystnie w przypadku zarówno przemysłu, jak i budownictwa i usług.

³ Według danych BAEL stopa bezrobocia ogółem w IV kwartale 2011 r. była równa 9,7% wobec 9,3% w IV kwartale 2010 r.

⁴ Badania koniunktury NBP prowadzone są z częstotliwością kwartalną. W niniejszym podrozdziale zaprezentowano wyniki badań przeprowadzonych w IV kwartale 2011 r., odnoszące się do działań planowanych na I kwartał 2012 r.

W tych dwóch ostatnich sekcjach nastąpiła ostatnio zmiana w dół prognoz wskaźników zatrudnienia. Duże przedsiębiorstwa formułują bardziej negatywne oczekiwania co do zatrudnienia niż małe i średnie firmy, aczkolwiek w obu grupach przewidywane są raczej zwolnienia pracowników. Jednakże, zwiększenie popytu na pracę przewidywały przedsiębiorstwa największe, tj. zatrudniające co najmniej 2 000 osób. Od dwóch lat bardziej optymistycznie postrzegają przyszłość przedsiębiorstwa, gdzie produkcja jest nastawiona na eksport w porównaniu z firmami dostarczającymi dobra na rynek krajowy, co stanowi odwrócenie relacji, jakie się ukształtowały w roku 2008. Informacje przekazane przez przedsiębiorstwa należy zatem odbierać negatywnie. Po okresie przejściowego entuzjazmu po pierwszej fali kryzysu, firmy w Polsce przestały postrzegać pozytywnie swoją przyszłą kondycję finansową. Dlatego przedstawione tutaj wyniki ankiety NBP stanowią kolejny argument przemawiający za tezą o pozostawaniu stopy bezrobocia na względnie wysokich poziomach w roku 2012. Aczkolwiek, spadek zapotrzebowania na pracę będzie rozłożony nierównomiernie pomiędzy poszczególne sekcje gospodarki narodowej.

Bardziej optymistycznych wniosków w porównaniu do tych z ankiet przeprowadzonych przez Narodowy Bank Polski dostarczają wyniki raportu Barometr Manpower Perspektyw Zatrudnienia w Polsce⁵. Zgodnie z nimi spośród 750 przebadanych pracodawców 14% deklaruje zwiększenie całkowitego zatrudnienia, 11% planuje redukcję liczby etatów, a 71% nie planuje żadnych zmian personalnych. W sześciu na dziesięć badanych sektorów⁶ więcej jest pracodawców, którzy planują zwiększać zatrudnienie, niż tych przewidujących cięcia etatów w I kwartale 2012 r. Wyraźny wzrost optymizmu widać wśród firm z sektora „transport/logistyka”, gdzie prognoza netto zatrudnienia wynosi +15%, co oznacza znaczny wzrost prognozy w ujęciu kwartalnym (o 8 pkt. proc.) przy względnej stabilizacji w odniesieniu do analogicznego kwartału roku poprzedniego. Dobre oczekiwania na przyszłość formułują pracodawcy z sektora „finanse / ubezpieczenia / nieruchomości / usługi”, gdzie prognoza netto zatrudnienia jest równa +12% (stabilizacja w ujęciu kwartalnym i rocznym). Również pozytywne nastroje występują wśród pracodawców z sektorów „budownictwo” oraz „handel detaliczny i hurtowy”, gdzie prognoza netto zatrudnienia wynosi odpowiednio +8% (spadek o 4 pkt. proc. kw/kw i o wzrost 8 pkt. proc. r/r) oraz +7% (spadek o 2 pkt. proc. kw/kw i wzrost o 3 pkt. proc. r/r). Prognozy są nieznacznie dodatnie w sektorze „instytucje sektora publicznego”⁷. Z kolei, wyraźnego zmniejszenia popytu na pracę oczekują przedsiębiorstwa z sektorów: „rolnictwo / leśnictwo / rybołówstwo” oraz „energetyka /

⁵ Raport powstaje łącznie w 41 krajach i bierze w nim udział blisko 65 tys. dyrektorów departamentów zajmujących się zarządzaniem zasobami ludzkimi. W niniejszym podrozdziale zaprezentowano wyniki raportu, w którym zawarte są oczekiwania pracodawców na I kwartał 2012 r.

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

⁷ Tutaj prognozy są wyraźnie rozbieżne z wynikami otrzymanymi dzięki ankietom NBP.

gazownictwo / wodociągi”, gdzie wskaźniki kształtują się na poziomach odpowiednio równych –12 (spadek o 17 pkt. proc. kw/kw i o 2 pkt. proc. r/r) i –11 (spadek o 8 pkt. proc. kw/kw i o 13 pkt. proc. r/r). W przypadku wyników dla innych gospodarek na uwagę zasługuje oczekiwany wzrost popytu na pracę w przedsiębiorstwach zlokalizowanych w Niemczech i Szwecji przy dużej niepewności w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (z wyjątkiem Słowenii). Największą niechęć do tworzenia nowych miejsc pracy widać w Grecji i na Węgrzech przy niewielkim optymizmie pracowników we Włoszech, Hiszpanii i Irlandii, a więc w krajach cechujących się wysokim wskaźnikiem zadłużenia zagranicznego do PKB.

Tabela 2

Wskaźnik zatrudnienia w III kwartale 2011 r. i stopa bezrobocia w 2011 r. (przeciętna): Polska na tle wybranych krajów

Kraj	Wskaźnik zatrudnienia (%) 15–64 lata				Stopa bezrobocia (%)		
	Ogółem	Kobiety	Mężczyźni	55–64 lata	Ogółem	< 25 lat	Długookresowe ^a
Polska	60,2	53,2	67,2	37,7	9,7	25,8	3,6
Czechy	66,1	57,5	74,6	47,8	6,8	18,2	2,7
Słowacja	59,9	53,0	66,8	42,2	13,4	33,6	8,7
Węgry	56,4	50,9	62,1	36,2	10,9	25,9	5,1
Litwa	61,4	61,0	61,8	51,1	15,4	32,9	8,0
Łotwa	62,7	61,7	63,7	51,0	14,7 ^a	29,9 ^a	7,9
Estonia	67,2	64,5	70,1	57,5	12,5	22,3	6,3
Niemcy	72,8	68,0	77,6	60,2	5,9	8,5	2,8
Francja	64,3	60,0	68,7	41,7	9,7	23,2	4,0
Hiszpania	57,9	52,1	63,6	44,7	21,7	46,4	8,9
Irlandia	59,1	55,0	63,3	49,7	14,4	29,2	8,8
Holandia	75,1	69,9	80,2	56,5	4,4	7,6	1,4
Wielka Brytania	69,5	64,6	74,5	56,6	8,3 ^a	21,8 ^a	2,7
Dania	73,8	71,0	76,5	60,0	7,6	14,2	1,7
Rumunia	59,1	52,8	65,4	40,5	7,4	23,7	3,0
Bułgaria	59,9	57,3	62,4	44,2	11,1	26,0	6,2
UE27	64,6	58,7	70,5	47,7	9,7	21,4	4,1
Stany Zjednoczone	66,7 ^b	62,4 ^b	71,1 ^b	60,3 ^b	8,9	17,3	2,8 ^b

^a Dane za III kwartał 2011 r. ^b Dane za 2010 r.

Źródło: Eurostat.

W 2011 r. Polska cechowała się przeciętną stopą bezrobocia identyczną jak średnia dla krajów Unii Europejskiej, a w ciągu roku przyrost wskaźnika w naszym kraju był nieznaczny (z 9,6% w 2010 r.). Najwyższą stopą bezrobocia charakteryzowały się kraje, które najdotkliwiej zostały dotknięte przez kryzys gospodarczy (tabela 2), tj. Hiszpania (21,7%), Litwa (15,4%), Łotwa (14,7%) oraz Irlandia (14,4%). Silnego wzrostu bezrobocia doświadczyły również Portugalia i Grecja. Z kolei, w Niemczech sytuacja na rynku pracy uległa już stabilizacji, a nawet lekkiej poprawie. Według prognoz Komisji Europejskiej z listopada 2011 r. stopa bezrobocia w Unii Europejskiej w 2012 r. wyniesie 9,8%, aby w kolejnym roku zmniejszyć się do 9,6%. Dla Stanów Zjednoczonych wskaźnik ten jest prognozowany na poziomach odpowiednio równych 9,0% i 8,8%, a dla Polski – odpowiednio 9,2% i 8,6%.

Analizując dane międzynarodowe o zatrudnieniu, z pewnością należy zwrócić uwagę na poprawę wskaźników zatrudnienia w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej. Wartość wskaźnika ogółem w 2010 r. wyniosła 60,2%, co jest wynikiem słabszym niż średnia dla krajów UE27 (64,6%). Jednakże warto mieć na uwadze, że pod tym względem w Polsce dokonana się wyraźna poprawa, jako że tuż przed wstąpieniem do Unii Europejskiej, tj. w I kwartale 2004 r. nasz kraj cechował się najniższym wskaźnikiem zatrudnienia, tj. 50,5%, podczas gdy średnia unijna była w tym czasie zbliżona do tej z roku 2010. Obecnie Polska notuje lepszy wynik niż m.in. Węgry, Słowacja, Hiszpania czy Irlandia. Podobnie, w ostatnim pięcioleciu udało się zaktywizować osoby w wieku przedemerytalnym (55–64 lata), przez co wskaźnik zatrudnienia w tej grupie wiekowej zwiększył się z 25–26% do prawie 37,7%. Jednakże, nie licząc Malty, wskaźnik ten kształtuje się w Polsce na poziomie najniższym na tle państw UE27, a zgodnie z założeniami strategii lizbońskiej ma on być nie niższy niż 50% do roku 2020. Z uwagi na ograniczenie liczby osób uprawnionych do otrzymywania emerytur pomostowych można zakładać, że wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 55–64 lata będzie nadal wzrastał.

Wykształcenie i wynagrodzenia

Spółeczeństwo polskie sprawia wrażenie dobrze wykształconego na tle innych państw Europy pod względem odsetka osób z wykształceniem co najmniej średnim w liczbie ludności w wieku 25–64 lata. Jednakże, w przypadku wykształcenia wyższego Polska plasuje się poniżej średniej unijnej (tabela 3). Podobnie, względnie nieduża frakcja osób w Polsce uczestniczy w różnego rodzaju kursach i szkoleniach – ten wskaźnik kształtuje się w Polsce na względnie niskim poziomie (wyraźnie niższym od przeciętnej wartości dla krajów UE27) już od kilku lat. Poziom wykształcenia ma dodatni wpływ na wysokość płac, co potwierdzają dane statystyczne⁸. Jednakże, równie ważne jak wykształcenie jest uczenie się przez całe życie⁹, gdyż potrzebny jest ciągły rozwój kapi-

⁸ To zagadnienie będzie przedmiotem analizy w dalszej części podrozdziału.

⁹ *Lifelong learning*.

tału ludzkiego ucieleśnionego w pracownikach. Nastawienie na własny rozwój i częste podnoszenie kwalifikacji zawodowej pozwala uniknąć zostania bezrobotnym podczas okresu spowolnienia gospodarczego, a jednocześnie zmniejsza ryzyko bierności, kiedy zbliża się okres emerytalny. Pracownicy z doświadczeniem i umiejętnościami zdobytymi w toku wieloletniej pracy zawodowej stanowią cenne aktywa dla pracodawców, którzy powinni być zainteresowani jak najdłuższą współpracą z takimi osobami.

Koszty pracy w Polsce są nadal niskie w porównaniu do państw Europy Zachodniej oraz kształtują się na podobnym poziomie jak na Słowacji i na Węgrzech oraz są lekko niższe niż w Czechach (według parytetu siły nabywczej – PPS). W roku 2011 presja płacowa w ujęciu nominalnym okazała się silniejsza niż w roku 2010, jako że wynagrodzenia w gospodarce narodowej zwiększyły się o 5,4% nominalnie i o 1,2% realnie wobec odpowiednio 3,9% oraz 1,4% w 2010 r. Na podstawie danych za pierwsze trzy kwartały 2011 r. można wnioskować, że w sferze budżetowej miał miejsce silniejszy wzrost płac niż w sektorze przedsiębiorstw (już czwarty rok z rzędu). Pewną prawidłowością w okresie spowolnienia gospodarczego jest właśnie silniejszy przyrost wynagrodzeń w sektorze publicznym niż w prywatnym, co częściowo stanowi przykład działania automatycznych stabilizatorów. Aczkolwiek, z drugiej strony wzrost płac powinien korespondować z odpowiednią dynamiką wydajności pracy. Jest wielce wątpliwe, czy taka sytuacja rzeczywiście ma miejsce w sektorze publicznym. W III kwartale 2011 r. można było zaobserwować zróżnicowane dynamiki wzrostowe dla płac w różnych sekcjach gospodarki narodowej. W przemyśle w badanym okresie płace brutto zwiększyły się o 6,2% (z czego w przetwórstwie przemysłowym o 5,6%), w budownictwie o 6,7%, a w handlu o 6,8%. Najsilniejsze wzrosty miały miejsce w sekcjach: „rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo (16,3%), „górnictwo i wydobywanie” (14,0%), oraz „administracja i działalność wspierająca” (10,1%). W analizowanym okresie płace wzrosły najmniej w sekcjach: „transport i gospodarka magazynowa” (1,8%) oraz „opieka zdrowotna i pomoc społeczna” (2,8%).

Zgodnie z wynikami badań koniunktury gospodarczej NBP podwyżki wynagrodzeń w I kwartale 2012 r. planowało 23,6% badanych przedsiębiorstw, co jest wielkością mniejszą niż średnia za lata 2005–2011. Średnia ważona skala podwyżek kształtuje się na poziomie 4,6%. Obniżki planuje z kolei 3,0% przedsiębiorstw. Wynagrodzenia najczęściej planowały podnosić przedsiębiorstwa największe oraz z przewagą kapitału zagranicznego. Firmy, które decydowały się na podwyżkę płac, jednocześnie deklarowały zwiększenie zatrudnienia. Analogicznie, zmniejszenie zatrudnienia najczęściej towarzyszyło redukcji wynagrodzeń. W opinii ponad 70% przedsiębiorstw w IV kwartale 2011 r. wzrost płac był zbliżony do wzrostu wydajności pracy, a 20,7% uważało, że wynagrodzenia zwiększały się wolniej niż wydajność. W ankiecie przedsiębiorcy wypowiedzieli się także na temat ewentualnych działań wynikających ze wzrostu od 1 lutego 2012 r. składki rentowej opłacanej przez pracodawców z 4,5% do 6,5%¹⁰

¹⁰ Składka rentowa opłacana przez pracodawcę na poziomie 6,5% wynagrodzenia brutto obowiązywała przed rokiem 2008.

wynagrodzenia brutto. W odpowiedzi 68,8% przedsiębiorstw uznało, że nie podejmie żadnych kroków, 13,8% przedsiębiorstw zapowiedziało redukcję podstawowych lub dodatkowych składników wynagrodzeń, natomiast 3,0% – zmniejszenie wynagrodzeń nowym pracownikom. Po stronie pracownika składka rentowa pozostaje na poziomie 1,5%. Z wynikami ankiet NBP korespondują dane Work Service SA, zgodnie z którymi w 2012 r. podwyżki wynagrodzenia oczekuje 28,3% Polaków.

Tabela 3

Wykształcenie i koszty pracy¹¹ w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej w 2010 r. (dane o jednostkowych kosztach pracy w ujęciu realnym za III kwartał 2011 r.)

Kraj	Wykształcenie wyższe	Uczestnicy kursów i szkoleń	Jednostkowe koszty pracy (wzrost % r/t)	Koszty pracy na 1 godz.		Płaca ^c minimalna	
	% ludności (25–64 lata)			EUR	PPS	EUR	PPS ^b
Polska	22,9	5,3	-0,4	7,46	11,92	336	537
Czechy	16,8	7,5	0,6	9,68	13,44	310	430
Słowacja	17,3	2,8	-1,2	8,25	11,59	327	459
Węgry	20,1	2,8	1,7	7,22	11,02	296	452
Litwa	32,6	4,0	-5,5	5,45	8,58	232	365
Łotwa	26,9	5,0	-3,7	5,74	8,28	286	413
Estonia	35,3	10,9	-2,1	b.d.	b.d.	290	b.d.
Niemcy	26,6	7,7	0,7	29,20	28,02	–	–
Francja	29,0 ^a	5,0 ^a	0,6	33,15	29,64	1398	1250
Hiszpania	30,7	10,8	-3,4	20,25	20,94	748	773
Luksemburg	35,5 ^a	13,4	-1,2	32,46	27,07	1801	1502
Wielka Brytania	35,0	19,4	-0,1	19,20	19,15	1202	1199
Szwecja	34,2 ^a	24,5	-1,8	35,99	29,46	–	–
Rumunia	13,8	1,3	2,6	4,20	7,17	162	277
Bulgaria	23,2	1,2	2,2	3,10	6,13	138	273
UE27	25,9	9,1	b.d.	b.d.	b.d.	–	–

^a Dane wstępne. ^b Obliczenia własne. ^c Dane za 2012 r.

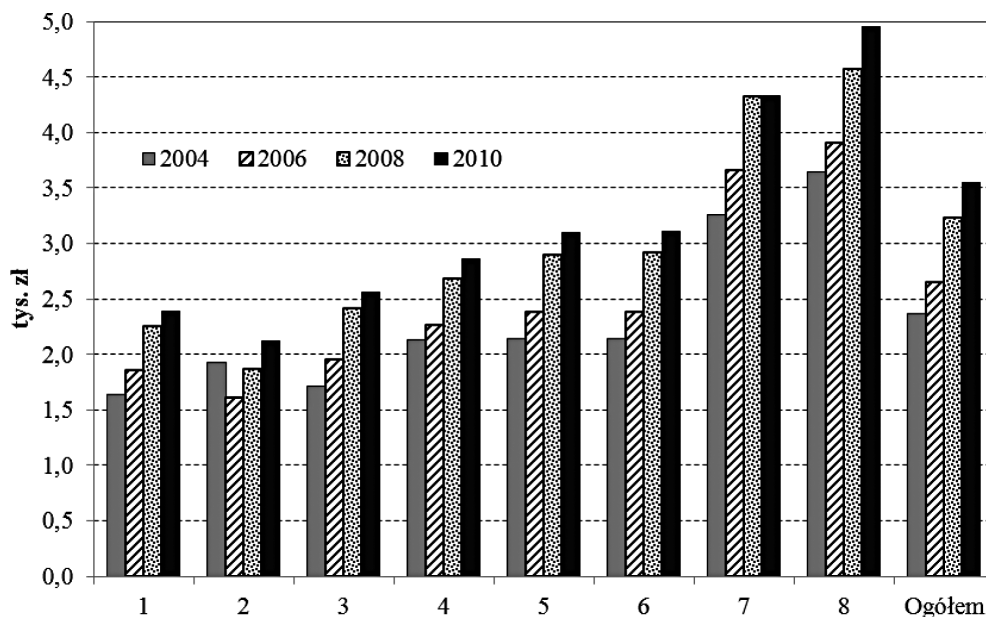
Źródło: Eurostat.

¹¹ Wynagrodzenia minimalne występują w 20 krajach Unii Europejskiej. W pozostałych 7 państwach (Niemcy, Szwecja, Finlandia, Włochy, Dania, Austria, Cypr) płaca minimalna ustalana jest w układach zbiorowych pracy.

Wynagrodzenia w Polsce wykazują wyraźne zróżnicowanie w zależności od wykształcenia pracowników. W październiku 2010 r. przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto wyniosło w Polsce 3 543,50 zł, z czego 3 804,70 zł w sektorze publicznym, a 3 367,68 zł w sektorze prywatnym. Zróżnicowanie wynagrodzeń względem wykształcenia obrazuje wykres 2.

Wykres 2

Miesięczne wynagrodzenia brutto w Polsce w październiku w latach 2004, 2006, 2008 i 2010 w zależności od wykształcenia



Objaśnienia dotyczące grup wykształcenia:

1 – podstawowe i niepełne podstawowe; 2 – gimnazjalne; 3 – zasadnicze zawodowe; 4 – średnie ogólnokształcące; 5 – średnie zawodowe; 6 – policealne; 7 – wyższe z tytułem inżyniera, licencjata, dyplomowanego ekonomisty lub równorzędnym; 8 – wyższe ze stopniem naukowym co najmniej doktora oraz tytułem magistra, lekarza lub równorzędnym

Źródło: GUS.

W październiku 2010 r. wynagrodzenie osób z wykształceniem wyższym ze stopniem naukowym co najmniej doktora wyniosło 4 955,77 zł i było o 39,9% wyższe od wynagrodzenia przeciętnego. Jednocześnie, najmniej zarabiała osoby z wykształceniem gimnazjalnym, których wynagrodzenie było o 40,1% niższe od przeciętnego (2 123,01 zł). Z przedstawionych danych wynika w szczególności, że posiadanie dopiero wykształcenia wyższego jest związane z wyraźnym zwiększeniem płacy. Ponadto, uzyskanie wykształcenia średniego (ogólnokształcącego lub zawodowego) implikuje pewien wzrost płac. Jednakże, osoby, które ukończyły gimnazjum mają niższe wynagrodzenia od osób z wykształceniem podstawowym i niepełnym podstawowym. Może

to częściowo wynikać z faktu, że posiadanie wykształcenia gimnazjalnego jest zatem w większości etapem przejściowym przed rozpoczęciem dalszej nauki. Dlatego prace wykonywane przez takie osoby będą w znacznej części dorywcze, a więc gorzej opłacane niż prace stałe. Większy stopień zróżnicowania wynagrodzeń wystąpił w sektorze prywatnym, gdzie przeciętne wynagrodzenie osób z wykształceniem wyższym ze stopniem naukowym co najmniej doktora było o 78,8% wyższe niż średnia w tym sektorze, kształtując się tym samym na poziomie 6 021,94 zł. W sektorze publicznym analogiczne liczby wyniosły odpowiednio 16,1% oraz 4 418,47 zł. W latach 2004–2010 wystąpił silny wzrost wielkości wynagrodzeń (szczególnie pomiędzy rokiem 2006 a 2008), łącznie o 49,6%, co daje wzrost średnioroczny na poziomie 6,9%.

Interesującym problemem badawczym jest wyznaczenie przebiegu linii indywidualnej podaży pracy, która informuje, ile godzin pracy jest skłonny świadczyć dany pracownik przy różnych stawkach wynagrodzenia w danym okresie. Podaż pracy można próbować wyznaczyć w oparciu o model, w którym konsument codziennie dokonuje wyboru pomiędzy pracą (L) a czasem wolnym (R). Otrzymywane wynagrodzenie w całości jest przeznaczane na dobra konsumpcyjne (C), zgodnie z równaniem: $C = w \cdot L$, gdzie „ w ” oznacza godzinową stawkę pracy. Konsument dąży do osiągnięcia jak największej użyteczności, która stanowi funkcję R oraz C , tj. $U(C, R) \rightarrow \max$. Użyteczność konsumenta jest zatem uzależniona od dwóch ww. zmiennych, a problem optymalizacyjny sprowadza się do znalezienia właściwej proporcji, w jakiej będzie on dzielił dany przedział czasowy (np. dobę) na pracę i czas wolny. W tym mikroekonomicznym modelu sama praca nie daje konsumentowi satysfakcji – jest ona raczej związana z przykrością. Do zwiększenia poziomu użyteczności przyczyniają się dopiero dobra konsumpcyjne, jakie można nabyć za zarobione pieniądze. Stan równowagi konsumenta opisuje następujące równanie:

$$\frac{\partial U / \partial R}{\partial U / \partial C} = \frac{w}{p}$$

gdzie „ p ” oznacza cenę jednostki konsumpcji. Iloraz „ w / p ” można zatem utożsamiać z płacą realną konsumenta, a pochodne cząstkowe należy interpretować jako użyteczności krańcowe czasu wolnego (R) i konsumpcji (C).

Kolejny etap stanowi analiza decyzji konsumenta w sytuacji zwiększania się stawek płac w ujęciu realnym. Z równania wynika, że w takim przypadku konsument będzie dążył do odpowiedniego wzrostu użyteczności krańcowej czasu wolnego w odniesieniu do użyteczności krańcowej konsumpcji. Może się to odbywać poprzez stopniowe zwiększanie czasu przeznaczanego na pracę (L). Odpoczynek (R) staje się wtedy dobrem rzadkim, więc użyteczność ostatniej jednostki R będzie w takiej sytuacji odpowiednio wysoka. Jest to efekt substytucyjny, który prowadzi w kierunku zwiększania czasu przeznaczanego na pracę. Z drugiej strony, dzięki wzrastającym wynagrodzeniom konsument może odpowiednio zwiększyć konsumpcję (C). Użyteczność krańcowa

tego ostatniego dobra będzie się więc stopniowo zmniejszać. W ten sposób powstaje efekt dochodowy, który oddziałuje w kierunku zmniejszenia czasu przeznaczanego na pracę. Wypadkowa tych dwóch efektów może być różna: jeżeli silniejszy okaże się efekt substytucyjny, wtedy zwiększenie płac realnych będzie prowadziło do wzrostu podaży pracy kosztem czasu wolnego. Z kolei, jeżeli efekt substytucyjny będzie słabszy od efektu dochodowego, wtedy wzrost płac przełoży się na ograniczenie podaży pracy przy jednoczesnym odpowiednim wydłużeniu czasu wolnego. Pierwszej z wymienionych zależności można oczekiwać w sytuacji, kiedy wynagrodzenia pozostają na względnie niedużym poziomie. Wtedy dodatkowa konsumpcja silnie się przyczynia do zwiększenia użyteczności konsumenta. Z kolei, jeżeli wynagrodzenia realne są odpowiednio wysokie, wtedy konsument silnie ceni czas wolny i występuje druga z wyżej opisanych zależności. Zestawiając dane o liczbie przepracowanych godzin w danym okresie (np. jednego dnia lub jednego miesiąca) z danymi o stawce płacy za godzinę pracy, można skonstruować krzywą podaży pracy. Mikroekonomiczna funkcja podaży zazwyczaj jest rosnąca, tzn. wyższym cenom odpowiada większa oferta ze strony sprzedawcy. Jednakże, w przypadku podaży pracy, jeżeli efekt dochodowy okaże się silniejszy powyżej pewnych poziomów płacy realnej, wtedy linia podaży będzie zawracała.

W celu zbadania kształtu krzywej podaży pracy w Polsce zestawiono dwa szeregi danych:

- o przeciętnych godzinowych wynagrodzeniach w zależności od poziomu wykształcenia,
- odpowiadającej im liczbie przepracowanych godzin w ciągu miesiąca.

Oba szeregi danych dotyczą października 2010 r. Obliczenia zostały wykonane oddzielnie dla następujących grup pracowników:

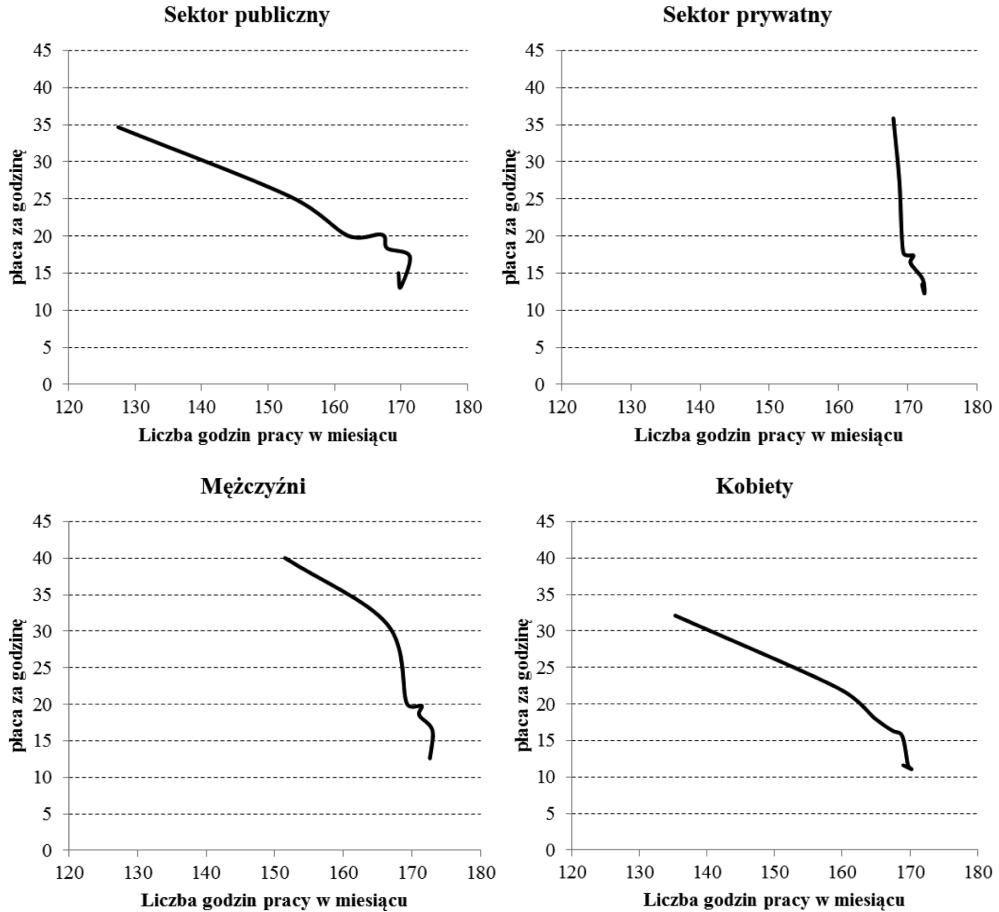
- z sektora publicznego,
- z sektora prywatnego,
- mężczyzn,
- kobiet.

Podaż pracy¹² dla każdej z czterech ww. grup ilustruje wykres 3.

¹² Przedstawione na wykresie 4 krzywe nie są dokładną ilustracją krzywych podaży pracy, którą należałoby wyznaczyć w oparciu o szeregi czasowe dla niezmiennych grup pracowników. Ponadto, model bazuje na założeniu, że pracownik ma możliwość dowolnego kształtowania liczby godzin pracy, co raczej nie jest spełnione w przypadku umów o pracę. Tym niemniej, otrzymane wyniki stanowią wskazówkę dla wnioskowania o możliwości występowania zjawiska zawracającej krzywej podaży.

Wykres 3

Zależność pomiędzy liczbą przepracowanych godzin pracy w miesiącu a wynagrodzeniem za godzinę pracy



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Z zaprezentowanych wykresów wynika, że o występowaniu zwracającej krzywej podaży można wnioskować szczególnie w przypadku dwóch grup: pracowników sektora publicznego oraz kobiet. W obu przypadkach fakt zmniejszania liczby przepracowanych godzin przy wzroście płacy godzinowej dotyczy przede wszystkim faktu przejścia do grupy osób najlepiej wykształconych. Z kolei, krzywa podaży pracy jest niemal pionowa dla pracowników z sektora prywatnego.

Wydajność pracy

Wydajność pracy w Polsce¹³ w ostatnim pięcioleciu przyrastała systematycznie, aczkolwiek powoli. Nasz kraj wciąż nadal należy do grupy państw, gdzie wydajność pracy pozostaje na niskim poziomie. W 2010 roku jedynie na Litwie, Łotwie, w Bułgarii i Rumunii wydajność pracy była niższa niż w Polsce (tabela 4). Obecnie, w okresie kolejnego spowolnienia gospodarczego w Polsce, któremu prawdopodobnie będzie towarzyszyła recesja w strefie euro, można oczekiwać powolnego zwiększania się wydajności pracy w Polsce i kontynuacji procesów doganiania krajów Europy Zachodniej. W kolejnych latach, tj. w okresie nadchodzącego ożywienia gospodarczego istotne jest, aby narastająca presja inflacyjna nie przełożyła się automatycznie na zbytne zwiększenie realnych wynagrodzeń, co może się zdarzyć przy mocno adaptacyjnych oczekiwaniach inflacyjnych. Taki scenariusz skutkowałby dalszą niechęcią pracodawców do tworzenia nowych miejsc pracy, którzy raczej skupiliby się na obniżaniu kosztów pracy. Dane z tabeli 3 przekonują, że w znacznej większości państw Unii Europejskiej nastąpiło zmniejszenie jednostkowych kosztów pracy w roku 2010. Szczególnie silne spadki wystąpiły w krajach nadbałtyckich, które doświadczyły ostrej recesji gospodarczej, a także w Hiszpanii, której gospodarka wyraźnie została dotknięta przez kryzys gospodarczy. Zmniejszenie jednostkowych kosztów pracy w Polsce w 2010 r. należy odbierać pozytywnie, zwłaszcza że koresponduje ono ze wzrostem w niektórych krajach regionu, tj. w Czechach i na Węgrzech, a także w największych gospodarkach strefy euro, tj. Niemczech i Francji.

W minionym roku nie nastąpiła widoczna zmiana wartości nominalnych jednostkowych kosztów pracy ogółem w gospodarce w porównaniu z rokiem 2010 (wykres 4). Utrzymywały się one na poziomie ok. 96% wartości obserwowanej w roku 2002. Znaczące różnice w poziomie kosztów pracy nie wystąpiły również w głównych sekcjach polskiej gospodarki. Pozytywną informacją jest brak wzrostu jednostkowych kosztów pracy w handlu, gdzie w okresie ożywienia gospodarczego zmienna ta wykazywała wyraźny trend wzrostowy. Z kolei, kryzys gospodarczy doprowadził do osłabienia siły przetargowej pracowników, przez co wzrost wynagrodzeń mógł się lepiej dostosować do dynamiki wydajności pracy. Ta ostatnia sekcja, jako branża usługowa, tylko w niewielkim stopniu podlega konkurencji zagranicznej. W przemyśle i budownictwie jednostkowe koszty pracy pozostają na poziomach wyraźnie niższych niż w roku 2002 (odpowiednio: 83% i 77% dawnej wartości). Z uwagi na brak zwiększania się badanego wskaźnika można oczekiwać, że tendencje na rynku pracy powinny oddziaływać dezinflacyjnie. Jednakże, procesy cenowe w Polsce są silnie uzależnione od trendów na rynkach światowych, gdzie panuje duża niepewność co do kształtowania się cen surowców. Dodatkowo, czynnikiem ryzyka jest poziom kursu złotego względem walut rynków bazowych, szczególnie euro i dolara amerykańskiego. Tak czy inaczej, obserwo-

¹³ Na dzień oddania niniejszego podrozdziału nie były jeszcze dostępne dane o wydajności pracy za rok 2011.

wana stabilizacja ogólnych jednostkowych kosztów pracy jest pozytywnym sygnałem dla polskiej gospodarki.

Tabela 4

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

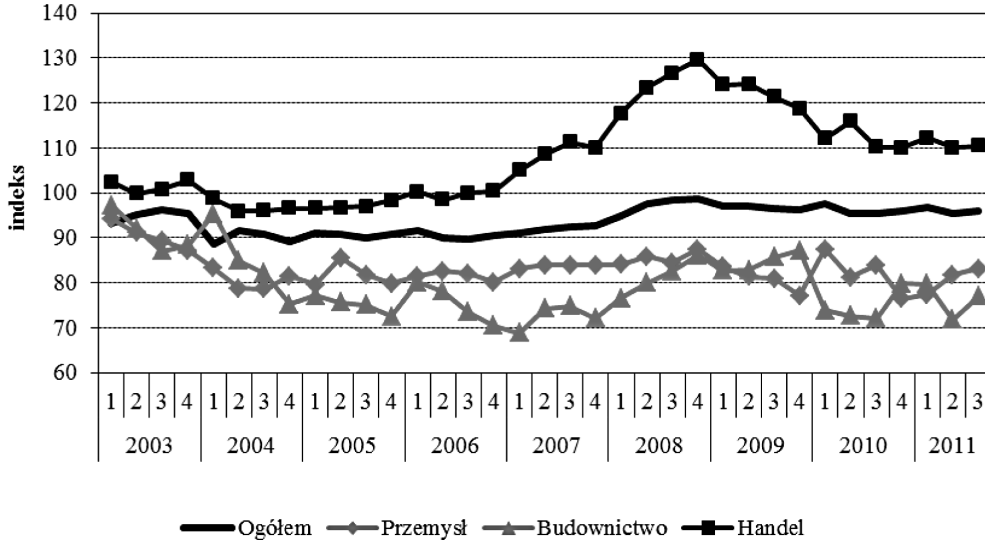
Kraj	2001	2002	2003	2004	2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010
Polska	56,3	58,9	60,3	61,8	61,6	61,0	62,2	62,3	65,5	66,7
Czechy	67,8	67,6	71,0	73,0	73,0	74,0	76,3	74,0	75,0	73,4
Słowacja	60,8	62,8	63,6	65,7	68,8	71,7	76,4	79,8	79,8	81,6
Węgry	61,5	64,7	65,9	67,0	67,7	67,8	67,0	70,9	72,1	71,2
Litwa	47,3	48,5	52,5	52,8	55,0	56,8	59,6	62,1	57,5	62,3
Łotwa	41,5	42,8	44,1	45,9	47,8	48,8	51,4	51,6	52,8	54,6
Estonia	48,3	51,2	54,9	57,7	60,8	62,4	66,7	66,0	65,8	69,2
Słowenia	76,1	77,4	78,8	81,5	83,2	83,4	83,1	83,8	80,8	80,4
Niemcy	106,2	105,8	107,8	107,5	108,6	108,7	108,4	107,9	104,9	105,3
Francja	120,4	120,7	116,9	116,2	117,4	116,2	116,4	116,1	117,1	116,0
Irlandia	129,7	135,2	137,7	137,1	136,0	136,4	137,9	128,6	132,0	136,9
Wielka Brytania	112,1	112,6	113,0	114,3	113,0	112,6	110,1	106,8	105,5	106,6
Luksemburg	163,0	164,0	168,0	170,5	170,3	179,5	179,9	178,1	168,0	169,9
Rumunia	25,7	29,4	31,2	34,6	36,1	39,7	43,4	49,1	49,2	49,0
Bułgaria	32,1	34,0	34,7	34,8	35,8	36,4	37,5	39,6	40,1	41,8
Stany Zjednoczone	140,9	140,7	142,6	143,5	144,6	140,6	139,7	138,2	140,6	143,5 ^b

^a Brak ciągłości danych. ^b Prognoza.

Źródło: Eurostat.

Wykres 4

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



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Wnioski

W roku 2011 nie nastąpiła poprawa na rynku pracy w Polsce, a tendencje demograficzne uległy pogorszeniu. W nadchodzących miesiącach spowolnienie gospodarcze będzie kontynuowane przy kolejnej fali recesji w strefie euro. Pomimo przejściowego wzrostu bezrobocia, Polska nadal posiada zauważalną przewagę konkurencyjną nad krajami Europy Zachodniej pod względem wysokości kosztów pracy. W okresie poprzedzającym odbudowę popytu w gospodarce istotne są inwestycje w edukację, co pozwoli na szybkie dostosowanie do nowych oczekiwań rynkowych, kiedy gospodarka światowa wejdzie już w fazę trwałego ożywienia gospodarczego. W procesie formowania kapitału ludzkiego ważna jest świadomość, że odbywa się ono zarówno na etapie wychowania i nauki, jak i podczas pracy zawodowej poprzez uczenie się przez całe życie.

Bibliografia

Becker, G.S., (1975), *Human Capital*, NBR, Nowy Jork.

Domański, S.R., (1990), *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, SGPiS, Warszawa.

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

- Eurostat, epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/.
- GUS, www.stat.gov.pl
- GUS, (2011), *Informacja o rozmiarach i kierunkach emigracji z Polski w latach 2004–2010*.
- GUS, (2012a), *Biuletyn Statystyczny*, 1/2012 i za poprzednie miesiące.
- GUS, (2012b), *Informacja o sytuacji społeczno-ekonomicznej kraju*, rok 2011.
- GUS, (2012c), *Kwartalna informacja o rynku pracy*, IV kw. 2011.
- GUS, (2012d), *Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2010 r.*
- Komisja Europejska, (2011), *European Economic Forecast – Autumn 2011*.
- Manpower, (2012), *Barometr Manpower Perspektyw Zatrudnienia. Polska, Q1/2012*.
- NBP, (2012), *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kwartale 2011 r. oraz prognozę koniunktury za I kwartał 2012 r.*
- Portal branży HR, hrstandard.pl.
- Schultz, T.W., (1976), *Investment in Human Capital*, The Free Press, New York.
- Sejm RP, www.sejm.gov.pl.
- Stowarzyszenie Agencji Zatrudnienia, www.saz.org.pl.
- www.egospodarka.pl/63200,Otwarcie-ryнку-pracy-w-Niemczech-Austrii-i-Szwajcarii, 1,39,1.html, dostęp 11.03.2011.
- ZUS, www.zus.pl.

3.2. Inwestycje i infrastruktura techniczna

Ireneusz Bil, Piotr Maszczyk

Konkurencyjność gospodarki jest kształtowana m.in. przez zmiany poziomu inwestycji rzeczowych, w tym inwestycji infrastrukturalnych. W niniejszym podrozdziale poddaje się ocenie ten czynnik konkurencyjności polskiej gospodarki w 2011 r. i formułuje konkluzje dotyczące znaczenia tego czynnika w kształtowaniu pozycji konkurencyjnej Polski.

Inwestycje

W 2011 r. doszło w Polsce do długo oczekiwanego odwrócenia dotychczasowego, negatywnego trendu w zakresie kształtowania się nakładów inwestycyjnych. Nakłady inwestycyjne ogółem na koniec trzeciego kwartału ubiegłego roku wyniosły 66,8 mld złotych i były o 12,4% wyższe niż na koniec analogicznego okresu ubiegłego roku. Zgodnie ze wstępnymi danymi opublikowanymi przez GUS w styczniu 2012 r. można oczekiwać, że wartość inwestycji w ciągu 2011 r. osiągnęła poziom ok. 100 mld zł. Ten wzrost wartości inwestycji – osiągnięty po dwóch latach, w ciągu których wartość tego

parametru malała – należy oczywiście traktować, jako pozytywne zjawisko, jednak jego ocena musi uwzględniać odniesienie do poziomu inwestycji w latach 2007–2008. Nawet pomimo dwucyfrowego tempa wzrostu w roku ubiegłym wartość inwestycji pozostaje znacząco niższa w stosunku do poziomu notowanego trzy i cztery lata temu.

Znacząca zmiana trendu w zakresie kształtowania się nakładów inwestycyjnych, do jakiej doszło w Polsce w 2011 r. wystąpiła pomimo tego, że tempo wzrostu gospodarczego kształtowało się na poziomie analogicznym w porównaniu do poprzedniego okresu (3,9% w 2010 r. i – zgodnie z szacunkami GUS – 4,3% w 2011 r.). Łatwo stwierdzić, iż były to stosunkowo umiarkowane wartości (przynajmniej w odniesieniu do tempa wzrostu PKB notowanego w polskiej gospodarce w latach 2006–2008), niemniej imponujące na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej. Wzrost wartości nakładów inwestycyjnych, do którego doszło w 2011 r. zdaje się dość wiernie odzwierciedlać sekwencję zdarzeń opisaną w klasycznym modelu keynesowskim. 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.

Odwrócenie dotychczasowego negatywnego trendu i dwucyfrowy wzrost wartości nakładów inwestycyjnych w 2011 r. było przede wszystkim spowodowane rosnącą absorpcją funduszy strukturalnych napływających do Polski z budżetu UE, która przekładała się na wzrost wartości projektów inwestycyjnych realizowanych przede wszystkim w sektorze publicznym. Całkowita wartość wydatków beneficjentów uznanych za kwalifikowalne wynikająca ze złożonych wniosków o płatność wzrosła w 2011 r. o 57,3 mld zł., a w części dofinansowania UE o 40,4 mld zł. Kolejnym istotnym czynnikiem, który wpłynął na pozytywną zmianę trendu był stosunkowo łagodny przebieg kryzysu finansowego, który wprawdzie dotknął niemal wszystkie kraje Unii Europejskiej, ale w Polsce przebiegał stosunkowo łagodnie. Skumulowana stopa wzrostu zanotowana dla polskiej gospodarki wyniosła w okresie 2008–2011 15,8%; podczas gdy analogiczna, uśredniona wartość dla wszystkich krajów UE była ujemna i kształtowała się na poziomie –0,5%. W Polsce, rozwijający się kryzys, który z sektora finansowego rozszerzył się na realną sferę w gospodarce doprowadził 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 (w 2008 r.), a później na obniżenie się ich poziomu (w latach 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 zarówno sektor bankowy, jak i przedsiębiorstwa stopniowo dostosowały się do sytuacji i wartość realizowanych projektów inwestycyjnych (udzielonych kredytów) zaczęła rosnąć. 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.

Wzrost wartości nakładów inwestycyjnych był również możliwy dzięki rosnącemu strumieniowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Zgodnie ze wstępnymi szacunkami zaprezentowanymi przez Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiZ) wartość strumienia BIZ zwiększyła się w 2011 r. o 46,7% w stosunku do roku poprzedniego i osiągnęła poziom 14,2 mld USD. Zarówno dynamika, jak i poziom BIZ przewyższają średnie wartości dla całego świata. Zgodnie z szacunkami przedstawionymi przez UNCTAD, w 2011 r. wartość światowego strumienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych wzrosła jedynie o 17%. Warto przy tym zaznaczyć, że poziom BIZ zanotowany w 2011 r. był wyższy również od wartości osiągniętej w 2009 r. i zbliżył się do rekordowego wyniku z 2008 r. Można zatem ostrożnie założyć, że tempo napływu BIZ do Polski wróciło do poziomu sprzed obecnego kryzysu. Wydaje się przy tym oczywiste, że na tak imponujący wzrost wpływ miały głównie czynniki wewnętrzne, przede wszystkim wysoka na tle pozostałych krajów regionu i UE stopa wzrostu gospodarczego, będąca konsekwencją rosnących wydatków konsumpcyjnych i popytu wewnętrznego.

W ciągu ostatnich kilku lat Polska stanowiła pozytywny przykład dla pozostałych krajów Europy Środkowej i Wschodniej, które borykały się z problemem malejącej atrakcyjności i miały kłopoty z przyciągnięciem strumienia BIZ. Zgodnie z danymi przedstawionymi przez UNCTAD, wartość strumienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 2005–2010 osiągnęła poziom 91,7 mld USD (dla porównania dla Litwy było to 7,6 mld, Łotwy ok. 6,4 mld, Czech – ok. 37,7 mld, Bułgarii – 39,5 mld, zaś dla Węgier ok. 30 mld USD). Korzystny trend wzrostowy, o którym można mówić w kontekście polskiej gospodarki i który odróżnia ją od pozostałych krajów regionu, znalazł swoje odzwierciedlenie w awansie, jaki miał miejsce w rankingu prowadzonym przez UNCTAD. Na liście krajów postrzeganych jako najatrakcyjniejsze miejsce inwestycji zagranicznych Polska awansowała w 2011 r. o sześć pozycji i zajmuje obecnie piąte miejsce, wyprzedzana jedynie przez takie kraje, jak Chiny czy USA, ale notowana wyżej niż Niemcy i Wielka Brytania.

Porównanie tempa zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech – krajach będących tradycyjnie naszymi głównymi konkurentami w absorpcji inwestycji w regionie – wyraźnie wskazuje, że choć poziom i dynamika akumulacji we wszystkich krajach Europy Środkowej i Wschodniej, które w 2004 r. wstąpiły do UE, znajdują się przede wszystkim pod wpływem czynników egzogenicznych, występują pomiędzy nimi istotne różnice.¹⁴

W Czechach w 2011 r. prognozowany wskaźnik wzrostu realnej wartości inwestycji osiągnął poziom 6,7% i – podobnie, jak to miało miejsce w przypadku Polski – oznaczało to odwrócenie dotychczasowego, negatywnego trendu w zakresie kształtowania się tego składnika popytu globalnego. Niemniej, czeska gospodarka wciąż nie może powrócić do poziomu inwestycji, jaki notowany był w 2008 r. i po gwałtownym spadku

¹⁴ Wysokość nakładów inwestycyjnych w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech w okresie 2002–2008 na podstawie danych Eurostatu zamieszczonych na stronie internetowej: <http://epp.eurostat.cec.eu.int>.

inwestycji, do jakiego doszło w 2009 r. (o 24%), nie udało się osiągnąć dwucyfrowego tempa wzrostu tej składowej popytu. Porównanie danych opisujących kształtowanie się dynamiki zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce i Czechach pozwala stwierdzić, iż spośród wszystkich krajów analizowanej grupy, to właśnie czeska gospodarka wykazuje najbliższy polskiemu schemat zmian. Jednak zróżnicowanie tempa przyrostu wartości inwestycji, do jakiego doszło w 2011 r. może być pierwszym sygnałem, iż schemat ten zaczyna się różnicować.

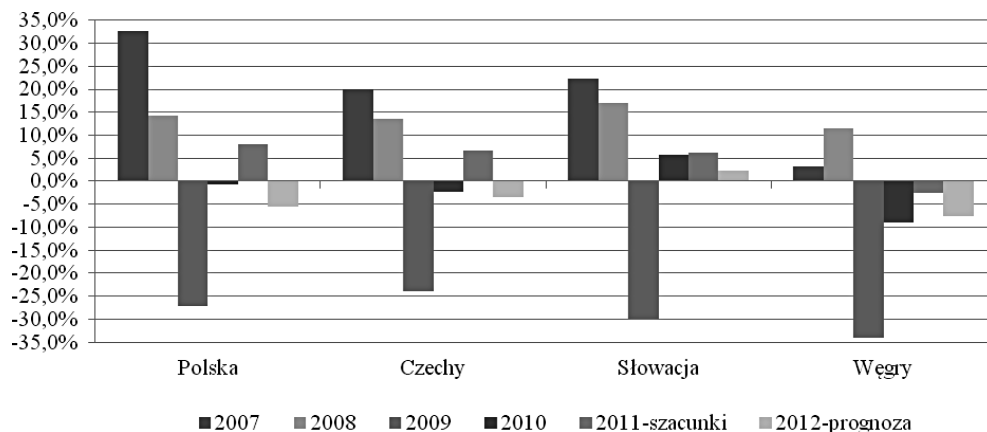
Słowacja okazała się jedynym krajem, w kontekście którego można mówić nie tyle o odwróceniu dotychczasowego negatywnego trendu w zakresie kształtowania się wartości inwestycji, ale o przyspieszeniu tempa ich wzrostu. Jako jedyny kraj z analizowanej grupy, Słowacja zdołała zachować dodatnią dynamikę wzrostu nakładów inwestycyjnych zarówno w 2011, jak i 2010 roku. Tym niemniej dynamika wzrostu w 2011 r. kształtowała się na niższym – w porównaniu do polskiego – poziomie. A zatem, o ile do 2008 r. można było postawić hipotezę, iż schemat zmian nakładów inwestycyjnych na Słowacji jest niemal identyczny, jak w Polsce, o tyle rok 2010 stanowi bardzo wyraźną cezurę. W tym okresie czynniki endogeniczne wpływające na wysokość inwestycji realizowanych na Słowacji nie tylko zrównoważyły negatywny wpływ kryzysu finansowego, lecz pozwoliły również na dalsze przyspieszenie dynamiki wzrostu nakładów kapitałowych. Jest to o tyle istotne, że podobnie, jak to miało miejsce w Polsce, słowacka gospodarka zmagala się z problemem malejących nakładów inwestycyjnych aż do 2003 r., a w kolejnym okresie ich wartość wzrosła o mniej niż 3%. Można zatem stwierdzić, iż polityka słowackich władz, w tym przede wszystkim decyzje o przyjęciu wspólnej waluty, reforma podatkowa i rozbudowany system zachęt inwestycyjnych to niekwestionowany sukces. Miarą tego sukcesu jest skumulowana stopa wzrostu inwestycji, która w latach 2004–2008 (a zatem przed gwałtownym spadkiem o 30%, do jakiego doszło w 2009 r.) wyniosła na Słowacji ponad 74%. W tym samym okresie skumulowana stopa wzrostu inwestycji w Polsce wyniosła 64%, zaś w Czechach i na Węgrzech 54%.

Węgry pozostały jedynym krajem w analizowanej grupie, któremu nie udało się osiągnąć na tyle znaczącej zmiany klimatu inwestycyjnego, aby doprowadziło to do wzrostu wartości inwestycji w 2011 r. Prognozowane tempo wzrostu nakładów kapitałowych wyrażonych w cenach stałych osiągnęło poziom o 2,5% niższy od wartości zanotowanych w poprzednim okresie i był to już trzeci, kolejny rok spadku wartości nakładów inwestycyjnych. Stało się tak zapewne w głównej mierze ze względu na poważny kryzys finansów publicznych, z którym zmagala się węgierska gospodarka i gwałtowną deprecjację forinta wywołaną przez utrzymujące się od 2007 r. zagrożenie utraty płynności przez węgierski sektor finansów publicznych.

Porównanie dynamiki zmian wysokości nakładów inwestycyjnych w Polsce i pozostałych nowych krajach członkowskich UE w okresie 2007–2012 przedstawia wykres 5.

Wykres 5

Porównanie dynamiki zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce, Czechach, na Słowacji i na Węgrzech w okresie 2007–2012



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

Dynamika zmian inwestycji – próba prognozy

Biorąc pod uwagę opisany powyżej zespół czynników, które przyczyniły się do zmiany dotychczasowego negatywnego trendu w zakresie wartości inwestycji w 2011 r. prognozowanie wartości tego składnika popytu globalnego na rok 2012 obarczone jest skrajnie wysokim poziomem ryzyka. Z jednej strony bowiem, opublikowane w lutym prognozy opisujące spowolnienie dynamiki wzrostu gospodarczego w 2012 r. w Polsce do ok. 2,5%, pozwalają na postawienie hipotezy o powrocie do spadku wartości nakładów inwestycyjnych brutto, po jednorazowym wzroście zanotowanym w ubiegłym roku. Najprawdopodobniej to właśnie prognozowane spowolnienie tempa wzrostu PKB o blisko dwa punkty procentowe rok do roku stało się podstawą do opracowania przez Eurostat prognozy, w której w 2012 r. wartość inwestycji w Polsce ma zmaleć o blisko 6% (podobnie negatywna prognoza dotyczy zresztą wszystkich analizowanych krajów, za wyjątkiem Słowacji – por. wykres 5).

Z drugiej strony większość prognoz formułowanych przez niezależnych ekonomistów i przedstawicieli rządu w dalszym ciągu przewiduje wzrost inwestycji na poziomie 3–5% w stosunku rocznym. Jest to o tyle istotne, że w warunkach stagnacji, lub nawet recesji w większości krajów UE będących głównymi odbiorcami polskiego eksportu, to popyt krajowy, w tym inwestycje, mają w dalszym ciągu pełnić rolę głównego czynnika wspierającego wzrost gospodarczy. Trudno jednak oczekiwać, że w warunkach pogłębiającej się w krajach UE recesji, tempo wzrostu gospodarczego w Polsce przekroczy 3%, a tym samym nakłady inwestycyjne w gospodarce mogłyby wzrosnąć bardziej niż 5% w stosunku rocznym.

Analizując prawdopodobieństwo realizacji pesymistycznego scenariusza (zakładającego spadek wartości nakładów inwestycyjnych) należy wziąć pod uwagę dwa podstawowe czynniki. Po pierwsze, negatywny scenariusz uprawdopodobnia malejący strumień funduszy strukturalnych napływających do Polski z budżetu UE i malejąca wartość inwestycji publicznych związanych z turniejem piłkarskim EURO 2012. Zgodnie z opinią większości niezależnych ekonomistów, jak również przedstawicieli rządu zdecydowana większość z inwestycji przeprowadzonych w 2011 r. była albo bezpośrednio realizowana przez władze różnego szczebla (przede wszystkim samorządy), albo współfinansowana ze środków unijnych zasilających sektor prywatny. Jednak ten korzystny klimat inwestycyjny będzie się zdecydowanie pogarszał w ciągu 2012 r. W związku z przyjętą przez rząd na 2012 r. strategią nakierowaną na ograniczenie deficytu sektora finansów publicznych poniżej 3% PKB i tym samym obniżenie poziomu długu publicznego, ministerstwo finansów zdecydowanie ograniczyło możliwości finansowania wkładu własnego samorządów narastającym długiem publicznym (szczególnie dotyczy to Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko – POIiŚ). Tym samym absorpcja środków w tym programie znacząco się obniży, a wraz z nią wartość nakładów inwestycyjnych. Po drugie, prawdopodobieństwo realizacji negatywnego scenariusza związane jest z samą produktywnością kapitału w polskiej gospodarce. Analizując tendencje występujące po stronie podażowej, w tym przede wszystkim produktywność kapitału od połowy lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku łatwo zauważyć, że wysokie tempo wzrostu nakładów kapitałowych skorelowane było z równie wysoką dynamiką wzrostu wartości PKB. W momencie, w którym zarysowała się tendencja spadkowa dynamiki inwestycji w kapitał trwały (tj. od końca 1997 r.) można było również obserwować spowolnienie tempa wzrostu PKB. W momencie odwrócenia spadkowej tendencji tempa zmian nakładów kapitałowych (tj. od końca 2001 r.), tę samą tendencję można było zaobserwować w kontekście wskaźnika PKB. Szczególna sytuacja wystąpiła w okresie 2001–2003, kiedy w warunkach spadku wartości inwestycji i poziomu zatrudnienia roczne tempo zmian PKB utrzymywało się w Polsce na dodatnim poziomie jedynie dzięki wpływowi łącznej produktywności czynników wytwórczych (*total factor productivity* – TFP). W tym okresie praca i kapitał były na tyle efektywnie wykorzystywane, że pomimo spadku ich nakładów udało się zanotować wzrost produkcji. Można wnioskować, iż wysokie tempo wzrostu wartości inwestycji w kapitał trwały przekłada się w polskiej gospodarce w późniejszych okresach na zwiększone tempo postępu technicznego, które dodatkowo rośnie wraz ze zmniejszającą się w gospodarce liczbą zatrudnionych. Można nawet w tym kontekście mówić o specyficznym cyklu koniunkturalnym, w ramach którego okresy szybkiego wzrostu nakładów kapitałowych i spadku produktywności przeplatają się z latami, w czasie których nakłady kapitału i pracy maleją, podczas gdy wartość TFP rośnie utrzymując dynamikę PKB na dodatnim poziomie. Odwrotnie niż ma to miejsce w przypadku nakładów pracy, dla których wyższa dynamika wzrostu przekłada się w kolejnych latach na słabszy wzrost TFP. Warto również zaznaczyć, iż w kontekście polskiej gospodarki można mówić o substytucyjności nakładów pracy i kapitału, podczas gdy w krajach Europy Zachod-

niej analiza wkładu pracy i kapitału we wzrost gospodarczy pozwala postawić tezę o ich komplementarności. Biorąc zatem pod uwagę prognozowane dla polskiej gospodarki na 2012 r. bardzo umiarkowane tempo wzrostu gospodarczego i niemal pewny wzrost bezrobocia można poważnie rozważać hipotezę, że jedynym czynnikiem wzrostu stanie się TFP, podczas gdy wartość nakładów kapitałowych i poziom zatrudnienia ulegną zmniejszeniu.

Znaczenie tego negatywnego czynnika może jeszcze rosnąć w długim okresie. Dotychczas, polska gospodarka zdołała osiągnąć stosunkowo wysokie skumulowane tempo wzrostu bez wydatkowania znaczących środków na inwestycje związane z innowacjami. Jak jednak wskazują autorzy ostatnio opublikowanego raportu „Kurs na innowacje”, ten specyficzny cykl koniunkturalny obserwowany w Polsce, w ramach którego okresy szybkiego wzrostu inwestycji i zatrudnienia (i poziomu produkcji) przeplatają się z okresami bardzo ograniczonego wzrostu PKB, osiąganego wyłącznie dzięki wzrostowi produktywności, może zaniknąć. Efektywność i skuteczność wciąż najbardziej rozpowszechnionej w polskich przedsiębiorstwach strategii inwestycyjnej polegającej na imporcie technologii (przede wszystkim maszyn) i *know-how* z bardziej rozwiniętych krajów i wierne imitowanie rozpowszechnionych tam schematów i modeli biznesowych, która pozwoliła Polsce znaleźć się na ścieżce realnej konwergencji może się dość szybko wyczerpać. A wówczas okresy wzrostu inwestycji i zatrudnienia nie będą się już tak automatycznie przekładać na wzrost produktywności, co więcej oparcie rozwoju na imitacji i niskich kosztach może prowadzić do stopniowego wycofywania produkcji z Polski do krajów, w których koszty pracy są jeszcze niższe. Aby utrzymać się na ścieżce realnej konwergencji Polska potrzebuje strategii rozwoju opierającej się na twórczym przekształceniu technologii i modeli biznesowych pozwalających wytwarzać innowacyjne dobra i usługi, 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 UE w kolejnej perspektywie finansowej).

Analizując z kolei prawdopodobieństwo realizacji scenariusza pozytywnego, zakładającego utrzymanie dodatniej stopy wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych w 2012 r. trzeba podkreślić trzy elementy. Pierwszym z nich jest ekspansywna polityka banku centralnego, która będzie oznaczać obniżanie stóp procentowych. Malejące tempo wzrostu wraz z przewidywanym trendem aprecjacyjnym polskiej waluty powinny utrzymywać inflację pod kontrolą i doprowadzić do znaczącego spadku tego wskaźnika, szczególnie w drugiej połowie roku. Stworzy to sprzyjający klimat do obniżki stóp procentowych o 50–75 punktów bazowych, najpóźniej w II i III kwartale 2012 r. Oczywiście sektor bankowy nie musi automatycznie dokonywać transmisji impulsów monetarnych płynących z Rady Polityki Pieniężnej na rynek, ale remedium na ten stan może się okazać polityka nadzoru bankowego polegająca na wykorzystaniu metod administracyjnych do motywowania banków komercyjnych, aby wzmocniły akcję kredytową. Spadek kosztu pieniądza i dobrowolny, bądź po części wymuszony przez

nadzór bankowy wzrost dostępności kredytu gwarantowanego częściowo przez Skarb Państwa oznacza – z punktu widzenia przedsiębiorstw – większą dostępność kapitału niezbędnego do inwestowania, co szczególnie w drugiej połowie roku może przełożyć się na wzmoczoną aktywność inwestycyjną.

Po drugie, pozytywny scenariusz uprawdopodobnia przyspieszenie w 2012 r. tempa napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski. PAIiZ prognozuje wzrost wartości strumienia BIZ w 2012 r. o 5–8% w stosunku rocznym. Dzięki rosnącej wartości skumulowanego strumienia BIZ, jak również utrzymującemu się wysokiemu (przynajmniej na tle pozostałych krajów UE) tempu wzrostu gospodarczego, stosunkowo dużemu rynkowi wewnętrznemu i rosnącym wydatkom konsumpcyjnym, Polska pozostaje bardzo atrakcyjnym miejscem inwestowania dla dużych międzynarodowych koncernów poszukujących atrakcyjnych projektów mogących zrekompensować spadek rentowności związany z recesją w Unii Europejskiej. Co więcej, deprecjacja polskiej waluty, która rozpoczęła się w 2008 r. sprawiła, że jednostkowe koszty pracy wyrażone w dolarach i euro pozostają na atrakcyjnie niskim poziomie i tego trendu nie zmieni zapewne spodziewana w 2012 r. aprecjacja polskiej waluty połączona z niewielkim wzrostem kosztów pracy związanym z podwyższeniem podatków i składek. Polska będzie zapewne w 2012 r. atrakcyjną lokalizacją dla transnarodowych korporacji, które dokonały już w naszym kraju inwestycji i mogą przenosić produkcję ze swoich filii w Europie Zachodniej do istniejących w Polsce zakładów. Tendencja ta może jednak ulec szybkiemu zahamowaniu z uwagi na opór pracowników zamykanych filii i obawę rządów przed niepokojami społecznymi. Wykorzystanie środków finansowych wydatkowanych przez rządy Francji, Włoch czy Niemiec na wsparcie przemysłu (np. motoryzacyjnego) może zostać obwarowane ograniczeniami nakładanymi na proces delokalizacji wewnątrz UE.

Warto również podkreślić stosunkowo zdrowe fundamenty polskiej gospodarki. W ocenie większości instytucji finansowych Polska będzie odczuwać skutki światowego spowolnienia w mniejszym stopniu niż pozostałe kraje regionu. Dzięki obniżonym stawkom podatkowym, silnemu popytowi wewnętrznemu i malejącym kosztom pracy w Polsce może liczyć w 2012 r. na dodatnie tempo wzrostu gospodarczego, podczas gdy w pozostałych krajach regionu spodziewana jest stagnacja lub nawet recesja (np. na Węgrzech czy, krajach bałtyckich). Dodatkowo, udział eksportu w strukturze polskiego PKB nie przekracza 33%, polska gospodarka nie odczuje skutków światowego spowolnienia tak silnie, jak inne kraje Europy Środkowej i Wschodniej, gdzie udział eksportu w PKB jest znacznie większy (np.: Węgry – 69%, Czechy – 66%).

Oczywiście, wszystkie przedstawione wyżej prognozy zostały opracowane przy założeniu, że gospodarka europejska i światowa będzie się rozwijać zgodnie ze stosunkowo konserwatywnym scenariuszem bazowym, w ramach którego w 2012 r. nie pojawiają się żadne nieoczekiwane czynniki, ani pozytywne, ani negatywne. Ekspansywna polityka pieniężna realizowana przez NBP i stymulująca wzrost wartości kredytu dla przedsiębiorstw będzie możliwa tylko wówczas, gdy poziom inflacji w Polsce będzie mały. A to z pewnością okaże się niemożliwe, jeśli napięcie polityczne w relacjach

Iran-Unia Europejska-USA będzie negatywnie wpływać na giełdowe ceny ropy naftowej i paliw silnikowych. Oczywiście, w sytuacji, w której kryzys polityczny zamieni się w konflikt militarny gospodarka światowa w tym i polska pogrąży się w głębokiej recesji i wartość inwestycji gwałtownie spadnie. Ten sam efekt będzie miało rozszerzenie się ostrej fazy kryzysu finansowego z Grecji na kolejne kraje strefy euro (Włochy, Hiszpania). W takiej sytuacji negatywne tempo wzrostu gospodarczego w UE będzie znacznie wyższe, co z pewnością negatywnie wpłynie na strumień BIZ i wszystkie składniki popytu globalnego i wartość produktu w Polsce.

Jednakże, w sytuacji, w której kryzys sektora finansów publicznych w Grecji udałoby się stopniowo ograniczyć i rynki zdecydowanie obniżyłyby prawdopodobieństwo jego rozszerzenia na kolejne kraje strefy euro klimat ekonomiczny w UE znacznie by się poprawił, co z pewnością doprowadziłoby do wzrostu PKB w większości krajów UE, w tym przede wszystkim w Niemczech. W takiej sytuacji można byłoby oczekiwać zarówno wyższego tempa wzrostu wartości inwestycji, jak i samego PKB w Polsce. Niestety prawdopodobieństwo wystąpienia nieoczekiwanych, negatywnych zdarzeń wpływających na kondycję światowej i europejskiej gospodarki, wydaje się obecnie znacznie wyższe niż tych pozytywnych.

Infrastruktura techniczna w Polsce w 2011 r.

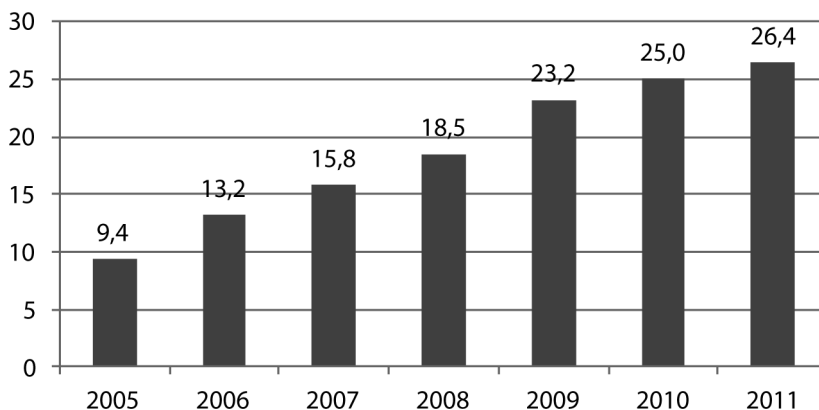
Infrastruktura techniczna, będąca elementem majątku trwałego pozostaje jednym z najważniejszych determinantów atrakcyjności lokalizacyjnej i inwestycyjnej danego kraju. W przypadku Polski, poziom rozwoju infrastruktury od wielu lat obniża pozycję naszego kraju w rankingach konkurencyjności. Szczególnie jakość szlaków drogowych i kolejowych odstaje od średniej europejskiej. Straty spowodowane niską jakością infrastruktury transportowej są wymierne dla gospodarki. W 2010 r. Bank Światowy ocenił, że z powodu złego stanu infrastruktury drogowej oraz wypadków drogowych Polska traci co rok 10 mld dolarów, czyli ok. 2% PKB; (Bank Światowy, 2011).

Infrastruktura drogowa

Rok 2011 był w Polsce kolejnym okresem intensywnych nakładów inwestycyjnych w drogownictwie. Trwały prace drogowe ujęte w planie przygotowań do Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej, które odbędą się w czerwcu 2012 r. w Polsce i na Ukrainie. Na inwestycje infrastrukturalne intensywnie wykorzystywane były również środki pochodzące z europejskich funduszy strukturalnych i funduszu spójności. W konsekwencji dynamika budownictwa drogowego i mostowego była przez cały 2011 r. bardzo wysoka i wyniosła ok 25% (PMR, 2011). Nakłady zamknęły się ogromną jak na polskie warunki kwotą 26,4 mld złotych (wykres 6).

Wykres 6

Nakłady na budownictwo drogowe w Polsce w latach 2005–2011 (w mld zł)

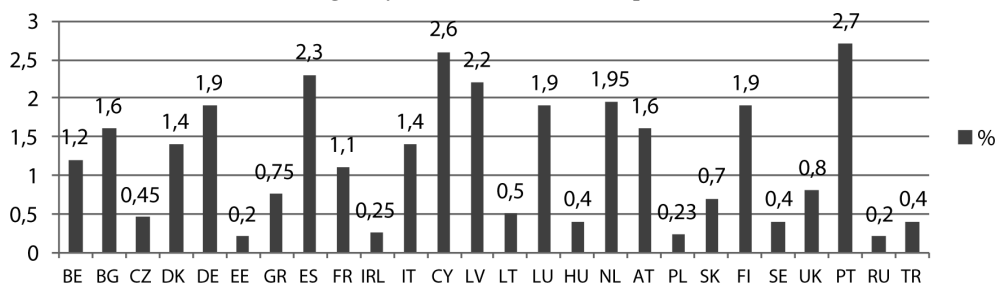


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i GDDKiA.

Zwiększenie nakładów oraz przyspieszenie realizacji inwestycji związane z przygotowaniem do mistrzostw EURO 2012 spowodowały oddanie do użytkowania w 2011 r. 213,5 km autostrad oraz 70,2 km dróg ekspresowych. Dla porównania, w latach 2008–2010 oddano do użytku 183,5 km autostrad, oraz 293 km dróg ekspresowych; rok 2011 przyniósł zatem rzeczywisty postęp. W wyniku oddania do użytkowania nowych odcinków, na koniec 2011 roku w Polsce funkcjonuje 1 072 km autostrad i 736 km dróg ekspresowych. Nadal w budowie jest 1 323 km dróg krajowych, w tym 580 km autostrad i 743 km dróg ekspresowych oraz obwodnic. Na europejskiej mapie Polska nadal pozostaje państwem o najgorzej rozwiniętej sieci autostrad (wykres 7).¹⁵

Wykres 7

Udział autostrad w sieci dróg krajowych w wybranych państwach



Źródło: Komisja Europejska, ERF.

¹⁵ Dla porównania, w 2011 r. na Węgrzech funkcjonuje 1350 km autostrad, w Czechach 733 km, zaś na Słowacji 432 km.

Oprócz budowy nowych tras transportowych następuje także stopniowa poprawa jakości dróg i mostów w Polsce. Stan określany jako dobry osiągnęło już ponad 60% dróg w Polsce (GDDKiA, 2011). Polepsza się także stan infrastruktury mostowej. W 2005 r. średnia ocena dla tego typu obiektów wynosiła 2,90 (w sali 1–5), a roku 2011 wzrosła do 3,21 (GDDKiA, 2011).

Na początku 2012 r. opóźnienia przy budowie dróg i autostrad kluczowych z punktu widzenia przygotowań do EURO 2012 zmusiły rząd do przyjęcia regulacji, które powinny zapewnić tzw. przejezdność niektórych dróg krajowych i autostrad, pomimo formalnego niedokończenia inwestycji (KPRM, 2012). Ruch na tego typu szlakach podlegałby rozlicznym ograniczeniom, np. limitom prędkości. Celem tej regulacji ma być umożliwienie sprawnego przemieszczania się turystów piłkarskich pomiędzy głównymi miastami.

Perspektywy na 2012 r. w zakresie nakładów na infrastrukturę drogową są pozytywne; GDDKiA zapowiada zwiększenie nakładów do poziomu ok. 29 mld zł. Według planów oznaczać to będzie oddanie do końca bieżącego roku ok. 1 500 km autostrad i ponad 1 000 km dróg ekspresowych. Perspektywa na lata 2013–2014 jest już znacząco gorsza, gdyż wygasać będą środki pochodzące z funduszy europejskich w ramach perspektywy finansowej 2007–2013. Do końca zbliżać się będą również zobowiązania inwestycyjne koncesjonariuszy, a nowe inwestycje nie pojawią się wcześniej niż w 2014 r. Sytuację nieco poprawiać będzie fakt przesunięcia niektórych środków z roku 2011 na rok 2012 i 2013, co jest pochodną opóźnień w budowie.¹⁶ Przesunięcia te pozwolą w pewnym stopniu ograniczyć negatywne oddziaływanie na sektor budownictwa drogowego braku nowych, dużych zamówień inwestycyjnych. Spadek nakładów na drogi krajowe może zostać także częściowo zrekompenzowany środkami wydatkowanymi w ramach programu przebudowy dróg lokalnych, którego kontynuacja zapowiadana jest na lata 2012–2015 (PMR, 2011).

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

Infrastruktura lotniskowa

W związku z mającymi odbyć się w Polsce w 2012 r. Mistrzostwami Europy w Piłce Nożnej podjęto szeroko zakrojony program modernizacji lotnisk i dworców kolejowych. Są to obiekty, które znajdują się na linii pierwszego kontaktu turystów piłkarskich

¹⁶ Najbardziej znanym przypadkiem jest inwestycja chińskiego konsorcjum Covec, które jako pierwszy wykonawca z Chin wygrało publiczny przetarg w UE na budowę połowy autostrady A2 z Łodzi i Warszawy. Problemy wykonawcze i finansowe spowodowały opóźnienia i w efekcie wypowiedzenie umowy.

z Polską, dlatego powstała potrzeba zapewnienia im odpowiedniej przepustowości i jakości obsługi.

W Polsce osiem portów lotniczych ma znaczenie ponadregionalne i znajduje się w Transeuropejskiej Sieci Transportowej (Warszawa, Gdańsk, Wrocław, Katowice, Poznań, Rzeszów, Kraków, Szczecin). Rozwijają się także mniejsze porty, jak łódzki Lublinek, lotnisko w Lublinie (Świdnik) czy też Modlin k. Warszawy. Ten ostatni jest skupia się na obsłudze tzw. tanich linii lotniczych; część z nich (Wizzair, Ryanair) już podjęło decyzję o docelowej przeprowadzce swoich polskich baz właśnie do Modlina. Do EURO 2012 Modlin nie uzyska jeszcze statusu w pełni operacyjnego portu lotniczego, ale będzie przyjmował prywatny ruch lotniczy. W 2013 r. planowane jest oddanie do użytkowania bezpośredniego połączenia kolejowego pomiędzy Modlinem a Warszawą, co nie tylko ułatwi transport pasażerów i towarów, ale i podniesie konkurencyjność Modlina wobec Okęcia.

Największe w Polsce warszawskie lotnisko Okęcie zakończyło w wrześniu 2011 r. przebudowę i modernizację drogi startowej i dróg kołowania oraz nawierzchni drogowych wykonaną za kwotę ok 1,2 mld zł. Lotnisko w Gdańsku, które obsługiwało w 2011 r. już blisko 2,5 mln pasażerów (wzrost o 10%), oddało do użytku 6 nowych inwestycji, w tym nowy terminal. Kontynuowana jest budowa nowego terminalu we Wrocławiu, który będzie mógł obsłużyć 3 mln pasażerów, a po dalszej rozbudowie nawet 7 mln rocznie. Nowy terminal jest 4 razy większy od obecnie używanego i na początek może odprawić dwukrotnie więcej pasażerów. Podobnie jest w Poznaniu, rozbudowywanym dotychczasowy terminal; przed EURO 2012 do użytkowania oddana zostanie strefa przylotów oraz przyszłe wejście główne. W Rzeszowie w 2012 rozpocznie się modernizacja i rozbudowa nawierzchni lotniskowych. W sumie wartość inwestycji w infrastrukturę lotniskową wyniesie do 2015 r. ok. 4,5 mld zł, z tego środki UE to 1,27 mld zł.

Infrastruktura kolejowa

W porównaniu z krajami europejskimi o podobnej charakterystyce przestrzennej, Polska posiada gęstą sieć kolei; jej mankamentami jest nierówne rozłożenie terytorialne oraz znaczne wyeksploatowanie. Wskaźnik gęstości linii kolejowych jest wysoki i wynosi ok. 6,5 km/100 km² (w UE15 wskaźnik ten wynosi 4,6 km/100 km²). Największą gęstością linii kolejowych cechują się niektóre regiony Republiki Czeskiej, Luksemburga i Niemiec (ponad 10 km/100 km²), a następnie Niderlandów, Węgier, Austrii, Słowacji, Wielkiej Brytanii i właśnie Polski. Polskie koleje obsługują drugą pod względem wielkości liczbę kolejowych przewozów towarowych (po Niemczech) oraz szóstą co do wielkości liczbę przewozów pasażerskich w Unii Europejskiej. Udział transport kolejowego w Polsce (26%) jest znacznie wyższy niż średnia państw UE (17%) w przypadku przewozów towarowych i prawie taki sam (6,7%) w przypadku przewozów pasażerskich. Jednak ze względu na długość sieci kolejowej, natężenie ruchu w Polsce przy 2 347 mln jednostek przewozowych na km linii kolejowych wyniosło około 76% średniego natężenia ruchu w krajach UE27 i tylko 46% natężenia ruchu w Niemczech (2009).

Polska cechuje się również jednym z najwyższych udziałów sektora prywatnego w przewozach (32,54% ogółu tonokilometrów oraz 56,53% ogółu tonażu transportowanego) (Bank Światowy, 2011).

W latach 2009–2010 przeprowadzono kompleksową inwentaryzację i ocenę stanu technicznego linii kolejowych zarządzanych przez PKP Polskie Linie Kolejowe SA. Oceniono, że tylko 37% linii kolejowych znajduje się w dobrym stanie technicznym, i wymaga jedynie bieżącej konserwacji. 38% linii uzyskało ocenę dostateczną, wymagającą nieznacznych ograniczeń prędkości i niewielkich prac naprawczych. Aż 25% linii znajduje się w stanie niezadowalającym, wymagających znacznego ograniczenia prędkości pociągów i poważnych prac modernizacyjnych, najczęściej kompleksowej wymiany torowiska (PKP PLK, 2011). Tak obniżone parametry dotyczą zatem 7,5 tys. z 19,2 tys. km polskich linii kolejowych. 4 tys. kilometrów linii znajduje się w szczególnie złym stanie i będzie musiało zostać całkowicie wyłączonych z ruchu do 2015 r., jeżeli poziom finansowania robót utrzymaniowych się nie zmieni (PKP PLK, 2011).

Z 29 tys. kolejowych obiektów inżynierskich (mosty, wiadukty, przepusty, tunele) aż 54% ma powyżej 90 lat. Dostosowanie ich do wymogów kolei XXI wieku jest praktycznie niemożliwe, należałoby wybudować je od nowa. Z 25 tys. torokilometrów sieci trakcyjnej prawie 1/3 ma więcej niż 30 lat i powinna zostać wymieniona, ponieważ przekroczyła zamierzony okres eksploatacji (PKP PLK, 2011).

Najważniejszym problemem infrastruktury kolejowej w Polsce pozostaje jej niedofinansowanie. Przy wsparciu funduszy unijnych pozyskanych przez Polskę w ramach perspektywy finansowej UE za lata 2004–2006 i 2007–2013 w naszym kraju zmodernizuje się ok. 1,5 tys. km linii kolejowych, to jest około 8% długości czynnej sieci. Ze środków krajowych modernizacji podlegać będzie do 2015 r. dalsze 2 200 km; poza wszelkimi pracami modernizacyjnymi pozostanie zatem przez najbliższe lata ponad 15 400 km sieci kolejowej.

Rezultatem relatywnie niskich nakładów jest nie tylko powolny proces modernizacji, ale i okresowe zaburzenia w ruchu pasażerskim, likwidacja połączeń, zły stan dworców i taboru. W 2011 r. problemy kolejnictwa stawały się kilkakrotnie tematem debat w parlamencie i przedmiotem zainteresowania mediów. Konsekwencją tych debat w 2011 r. były decyzje zmierzające do zwiększenia finansowania modernizacji kolei kosztem inwestycji drogowych oraz dużych projektów, w rodzaju Kolei Dużych Prędkości KDP. Nowy minister transportu podjął decyzję o zamrożeniu projektu KDP do 2015 r. Decyzja ta wydaje się słuszna, biorąc pod uwagę jednoczesną modernizację i podnoszenie prędkości na dotychczasowych szlakach kolejowych, jak również rozbudowę sieci portów lotniczych, dla których KDP byłaby największym konkurentem.

Infrastruktura energetyczna

Polska elektroenergetyka i energetyka ciepła bazują w ponad 90% na paliwach stałych, co jest konsekwencją masowego wykorzystywania krajowych zasobów węgla

kamiennego i brunatnego. W Polsce istnieje 19 zawodowych, konwencjonalnych elektrowni, które powstały kilkadziesiąt lat temu, są już znacznie wyeksploatowane i bazują na przestarzałych technologiach. Zgodnie z większością dostępnych na rynku prognoz (m.in. MAE i Ministerstwo Gospodarki) zapotrzebowanie na energię będzie w Polsce powoli, ale systematycznie rosło. Będzie to konsekwencją oczekiwanego, szybkiego wzrostu gospodarczego, jak również wolniejszego niż dotychczas podnoszenia poziomu efektywności energetycznej. Jednocześnie zachodzi konieczność znaczącego obniżenia poziomu emisyjności polskiej gospodarki.¹⁷

Z uwagi na znaczny udział paliw stałych w ZEP, Polska cechuje się wysoką, czyli niekorzystną relacją emisji w stosunku do zużywanej energii. W badanym okresie poziom emisji był o ok. 1/3 wyższy aniżeli średnia dla UE27, mimo że Polsce udało się obniżyć względny poziom emisji o ok. 10%.

Pod względem zużycia energii elektrycznej, rok 2011 wpisuje się w scenariusz powolnego wzrostu konsumpcji; produkcja energii elektrycznej w Polsce wyniosła w ubiegłym roku 163 153 GWh (wzrost o 4,36%), a jej zużycie 157 910 GWh (wzrost o 1,88%).

Elektrownie zawodowe ciepłone na węgiel kamienny wyprodukowały 90 811 GWh energii elektrycznej (wzrost o 1,79 proc. w por. do 2010 r.). Natomiast elektrownie zawodowe na węgiel brunatny w 2011 roku wytworzyły 53 623 GWh (wzrost o 8,42 proc.). W 2011 roku niewielki wzrost produkcji odnotowały elektrownie gazowe; wytworzyły 4 355 GWh wobec 4 167 GWh w 2010 roku. (PSE Operator SA, 2012).

Wiele z bloków generacyjnych polskiej elektroenergetyki jest mocno wyeksploatowanych i osiągnie kres możliwości technicznych w ciągu najbliższych 10 lat. Bliżko 45% mocy wytwórczych jest w eksploatacji ponad 30 lat, a około 33% pomiędzy 20 a 30 lat. Do 2020 r. konieczne będzie prawdopodobnie wyłączenie z eksploatacji kolejnych bloków energetycznych o łącznej mocy około 7 GW (obecnie funkcjonuje 36 GW). Głównymi przyczynami będzie zużycie techniczne, niekonkurencyjność wobec jednostek wykorzystujących nowe technologie¹⁸, jak również rosnące wymagania w zakresie ochrony środowiska. Oznacza to konieczność wybudowania w najbliższych 9 latach nowych mocy wytwórczych o wartości 15 GW, gdyż rządowy program „Polityka energetyczna Polski do 2030 r.” zakłada zwiększenie mocy w polskiej elektroenergetyce z 36 GW obecnie do 44 GW w 2020 r.

Planowane przez sektor elektroenergetyczny nowe inwestycje są zbliżone do tej wartości – 14,8 GW, a ich łączna wartość to ok. 100 mld zł. W ciągu ostatnich kilku lat rozpoczęto eksploatację jedynie trzech nowych bloków (Pałnów II, Łagisza, Bełchatów 13). W sumie trzy nowe bloki mają moc 1,8 GW, co stanowi jedynie ok. 5% mocy zainstalowanej w polskim systemie energetycznym. Nakłady te powinny być jeszcze wyż-

¹⁷ Najważniejszym wskaźnikiem jest intensywność emisyjna gospodarki, tj. relacja ilości emisji ciepłarnianych (w tonach CO₂) do zużywanej energii. Jego wartość zależy w głównej mierze od struktury zużycia energii pierwotnej, a w dalszej kolejności od zaawansowania technologicznego sektora energetycznego, obowiązujących norm czy też struktury przestrzennej danego państwa.

¹⁸ Różnica w sprawności pomiędzy starymi blokami a tymi budowanymi w nowoczesnych technologiach wynosi ok. dziesięć punktów procentowych (35% a 45%).

sze, jeżeli zrealizowane zostaną wstępne plany dalszej redukcji emisji CO₂ (o 80–95% w 2050 r. w stosunku do roku 1990), rozważane przez Unię Europejską w ramach studium „Energy Roadmap 2050”; (Komisja Europejska, 2011). Możliwości te wzbudziły szeroką krytykę w środowisku polskich ekspertów jako niemożliwe do zrealizowania w polskiej rzeczywistości (KIG, 2011).

Duży potencjał generacji energii wydaje się istnieć w Polsce w segmencie odnawialnych źródeł energii, gdyż Polska pozostaje w tyle za większością państw Unii Europejskiej w zakresie ich dotychczasowego wykorzystania. Szczególnie dotyczy to potencjału energetyki wiatrowej. Pozytywnym zjawiskiem jest dynamika rozwoju tego sektora. W 2011 r. moc zainstalowana w elektrowniach wiatrowych osiągnęła poziom około 1 180 MW, a łączna ilość wyprodukowanej energii to 2 798 GWh energii wobec 1 300 GWh rok wcześniej. Stanowi to zatem nadal jedynie ok. 1,7% całości wytworzonej w Polsce energii; w 2009 r. udział ten był jeszcze niższy – 0,7% (ARE, 2011). W programie rozwoju odnawialnych źródeł energii do 2020 przewiduje się, że energetyka wiatrowa powinna dostarczać ok. 6 650 MW, co stawia ambitne cele inwestycyjne przed tym sektorem.

Od wielu lat nie zwiększa się udział energetyki wodnej w generacji energii elektrycznej. Polska hydrologia nie jest korzystna do szerszego wykorzystania hydroenergetyki; relatywnie płaska powierzchnia (małe różnice wysokości) oraz niewielkie zasoby wodne stanowią naturalną barierę inwestycyjną. Produkcja energii przez elektrownie wodne wyniosła w 2011 r. 2 529 GWh wobec 3 268 GWh w 2010 roku. Obecnie Polska wykorzystuje swoje zasoby hydroenergetyczne jedynie w 12%, zaś udział tego rodzaju energetyki w całości produkcji to jedynie 1,7% (PSE Operator, 2011).

Innym ważnym rodzajem energetyki odnawialnej w Polsce, o nadal bardzo dużym potencjale, są elektrownie wykorzystujące biomasę (włączając biogazownie). W Polsce w 2011 r. funkcjonowało 10 biogazowni o łącznej mocy ok. 9,5 MW i ciepłej 9,8 MW. Ponadto szereg elektrociepłowni zostało przystosowane do współspalania biomasy (m.in. EC Siekierki i Żerań oraz Połaniec).

W 2011 r. kontynuowane były przygotowania i konsultacje społeczne związane z projektem budowy pierwszej w Polsce elektrowni jądrowej. Rozpoczęto również procedurę wyboru przez inwestora – Polską Grupę Energetyczną SA – dostawcy technologii. Proces ten zakończyć się ma do 2014 r. Jednocześnie zwiększa się niechęć społeczeństwa wobec planów budowy w Polsce energetyki jądrowej, co związane jest z katastrofą w elektrowni w Fukushima oraz podjęciem przez władze Niemiec ostatecznej decyzji o rezygnacji z eksploatacji własnych siłowni jądrowych. Kontynuowana jest także rozpoczęta przed 2 lata budowa Terminalu LNG w Świnoujściu. W pierwszym etapie eksploatacji terminal LNG pozwoli na odbiór 5 mld m³ gazu ziemnego rocznie. W kolejnym etapie, w zależności od wzrostu zapotrzebowania na surowiec, możliwe będzie zwiększenie zdolności regazyfikacyjnej do 7,5 mld m³, co stanowi około 50% obecnego rocznego zapotrzebowania na gaz w Polsce (obecnie nasz kraj zużywa ok. 14 mld m³ gazu rocznie). Zakończenie I etapu i uruchomienie eksploatacji planowane jest już na 2014 r. Stworzy to Polsce możliwości alternatywnego importu znacznych

ilości skroplonego gazu od innego producenta aniżeli Rosja, co powinno korzystnie odbić się na negocjacjach cenowych.

Polska od kilku lat postrzegana jest jako jeden z krajów o największych, potencjalnych zasobach gazu łupkowego. Według szacunków amerykańskiego Departamentu Energii, w polskich złożach rozciągających się od Bałtyku aż po Bieszczady może znajdować się do 5,6 bln m³ gazu nadającego się do wydobycia. Te zasoby są teoretycznie 32 razy większe od polskich złóż gazu konwencjonalnego i zapewniają pokrycie bieżącej konsumpcji na 322 lata. W 2011 roku rozpoczęte zostały prace geofizyczne, które mają potwierdzić te szacunki. Prace prowadzone są przez wiodące korporacje światowe (ConocoPhillips, Exxon Mobil, Chevron i kilkanaście innych). Początek 2012 r. przyniósł jednak niekorzystne informacje, jakoby dotychczasowe ilości znalezione go gazu nie pozwalały na jego opłacalną, przemysłową eksploatację (ExxonMobil 2011).

Nierozwiązany kryzys związany z zadłużeniem Grecji oraz stabilnością wspólnej waluty euro odbił się na europejskim i polskim rynku przejęć i fuzji w sektorze energetycznym. Ogółem wartość fuzji i przejęć na tym rynku w 2011 r. szacowana jest na ok. 11,5 mld zł, wobec 12 mld zł w roku 2010. Aktywnymi podmiotami były głównie spółki kontrolowane przez Skarb Państwa. Zdecydowana większość transakcji była konsekwencją decyzji koncernu Vattenfall o wyzbyciu się aktywów w Polsce. Największą transakcją w 2011 r. był zakup przez Tauron Polska Energia pakietu 99,98% akcji Górnośląskiego Zakładu Energetycznego właśnie od szwedzkiego koncernu, o wartości przekraczającej 3,6 mld zł. Drugą pod względem wartości transakcją był zakup 99,98% akcji Vattenfall Heat Poland przez Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo od tego samego koncernu za kwotę blisko 3 mld zł. Trzecią najbardziej istotną transakcją ostatniego roku to nabycie w procesie prywatyzacyjnym pakietu 85% akcji SPEC przez Dalkia Polska od Miasta Stołecznego Warszawa. Wartość transakcji przekroczyła 1,4 mld zł. Wartość tych trzech transakcji w sektorze stanowiła blisko 70% ich łącznej wartości. W 2012 r. nie należy się już spodziewać tak dużych ruchów własnościowych; oczekiwana jest natomiast sprzedaż przez Skarb Państwa szeregu akcji w spółkach energetycznych, m.in. PGE SA (PwC, 2011).

Reasumując, rok 2011 przyniósł pozytywne zmiany i korzystną dynamikę w rozwoju podstawowej infrastruktury technicznej w Polsce. Przygotowania do turnieju EURO 2012 administrację publiczną do przyśpieszenia inwestycji w infrastrukturę drogową, kolejową i lotniczą. Choć powstały opóźnienia w pracach oraz niektórych inwestycji nie udało się dokończyć przed rozpoczęciem mistrzostw (m.in. części odcinków autostrad) to zasadnicza część planów została zrealizowana. Także w zakresie infrastruktury energetycznej odnotowano przyśpieszenie modernizacji technicznej, częściowo wymuszone europejskimi zobowiązaniami do redukcji emisji CO₂.

Analiza planów inwestycyjnych na 2012 r. pozwala oczekiwać utrzymania dobrego tempa inwestycji w infrastrukturę techniczną, co powinno w dalszym ciągu stopniowo poprawiać konkurencyjność polskiej gospodarki oraz atrakcyjność lokalizacyjną naszego kraju. Perspektywy inwestycyjne na kolejne lata są jednak nieco gorsze, gdyż zakończy się kumulacja prac związanych z turniejem EURO 2012, wyczerpywać się będą

środki europejskie z aktualnej perspektywy finansowej, a analiza koniunktury gospodarczej w Europie nie daje nadziei na powrót szybkiego tempa wzrostu gospodarczego.

Bibliografia

- Agencja Rynku Energii S.A., www.ere.waw.pl.
- Bank Światowy, (2011), *Polska. Dokument dotyczący polityki transportowej. W kierunku zrównoważonego rozwoju transportu lądowego*, Warszawa-Waszyngton.
- Centrum Informacji Rynku Energii, www.cire.pl.
- ERF, (2010), *European Road Statistics 2009*, Bruksela.
- ExxonMobil Exploration and Production Poland za: <http://www.rp.pl/arttykul/805399.html>. dostęp 25.02.2012.
- Eurostat, (2012), www.ec.europa.eu/eurostat/.
- Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, (2012), *Kurs na innowacje*, luty, Kraków.
- GDDKiA, (2012), Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad, www.gddkia.gov.pl.
- GUS, (2011), *Mały Rocznik Statystyczny 2010*, Warszawa 2011.
- GUS, (2012), *Biuletyn Statystyczny*, Nr 1, luty, Warszawa.
- IEA, (2010), *Energy and CO₂ emissions scenarios of Poland*, Paryż 2010.
- KIG, (2011), *Ocena wpływu wytycznych Komisji Europejskiej w ramach Energy Roadmap 2050 na cenę energii elektrycznej, gospodarkę i sektor elektroenergetyczny w Polsce*, Warszawa.
- Komisja Europejska, (2011), *Communication Energy Road Map 2050*. Bruksela.
- KPRM, (2012), *Projekt ustawy o szczególnych zasadach przygotowania i realizacji inwestycji w zakresie dróg publicznych z dn. 21.02.2012*.
- PKP PLK, (2011), *Szansa i bariery utrzymania infrastruktury kolejowej w Polsce*, Warszawa.
- PMR, (2011), *Budownictwo drogowe w Polsce 2011 – Prognozy rozwoju na lata 2011–2014*, Warszawa.
- Polskie Sieci Elektroenergetyczne-Operator, www.pse-operator.pl.
- PwC, (2011), *Power Deals 2012*, Warszawa.
- URE, Urząd Regulacji Energetyki, www.ure.gov.pl.

3.3. Nauka, technika, innowacje – Polska na tle innych krajów

Ziemowit Czajkowski, Marcin Gomułka

Aktywność badawczo-rozwojowa, modernizacja aparatu produkcyjnego i procesów produkcyjnych oraz inwestycje w kwalifikacje pracowników przesądzą o zdolności przedsiębiorstw do konkurowania na rynkach międzynarodowych i perspektywach rozwoju gospodarczego całego państwa. W niniejszym podrozdziale porównano aktywność innowacyjną i badawczo-rozwojową w Polsce z wynikami osiągniętymi przez inne państwa Unii Europejskiej i wybrane państw spoza UE. Celem jest określenie zdolności i pozycji innowacyjnej Polski w porównaniu do krajów charakteryzujących się porównywalnym poziomem rozwoju gospodarczego oraz wskazanie roli innowacyjności w kształtowaniu przewag konkurencyjnych.

Nakłady na badania i rozwój

Nakłady na badania i rozwój przesądzą w długim okresie o zdolności gospodarki do tworzenia innowacji o najwyższej wartości rynkowej. Innowacje te są związane z wykorzystaniem zaawansowanych technologii, bądź produkcją zaawansowanych technologicznie produktów. Zgodnie z założeniami strategii „Europa 2020” wszystkie kraje Unii Europejskiej są zobowiązane do osiągnięcia wydatków na B+R na poziomie 3% PKB. Polska zakładała osiągnięcie poziomu 2,2–3% już w roku 2010 (OECD 2010, s. 89). Zgodnie z danymi Eurostat w roku 2010 całkowite wydatki wewnętrzne na B+R osiągnęły w Polsce 0,74% PKB (wykres 8), co daje piątą pozycję wśród krajów o najniższych nakładach w UE. W okresie 2000–2010 Polska zwiększyła swoje wydatki na badania i rozwój o 0,1 punktu procentowego (p.p.). W tym samym czasie Węgry zwiększyły swoje nakłady na B+R o 0,35 p.p., Czechy o 0,39 p.p., zaś Słowenia o 0,73 p.p., co świadczy o przyjęciu przez te kraje innej strategii rozwoju niż w pozostałych UE10.

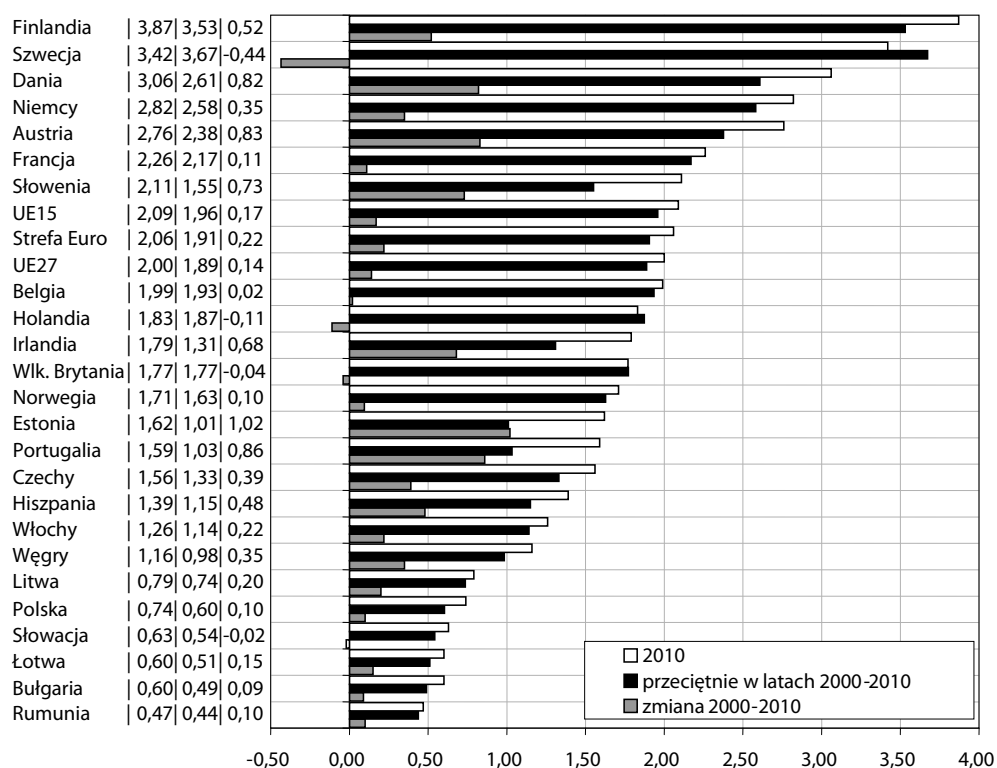
Należy zauważyć, że wytyczne strategii „Europa 2020” zostały spełnione jedynie przez Finlandię, Szwecję i Danię. Odrębną kwestią jest zasadność osiągania arbitralnie przyjętego poziomu wydatków na B+R, bez brania pod uwagę strategii rozwoju, bądź zapotrzebowania gospodarki na danym etapie rozwoju gospodarczego na wyniki rodzimej działalności B+R. Należy również rozważyć, czy infrastruktura B+R i kadry poszczególnych państw pozwalają w ogóle na absorpcję zakładanych nakładów.

Analizując wykres 9 można zaobserwować pewną prawidłowość. Sześć państw wykazujących najniższą aktywność w obszarze B+R charakteryzuje się również znacznie niższym udziałem sektora przedsiębiorstw w wydatkach na B+R. Udział sektora rządowego w całości wydatków na B+R nie jest tak silnie zróżnicowany. W Polsce udział

sektora rządowego kształtował się w 2010 r. na poziomie 0,26% PKB i jest to poziom bliski przeciętnym wartościom zarówno w UE15 (0,27%), UE27 (0,27%) jak i strefie euro (0,3%). Większe różnice między krajami UE odnośnie relacji wydatków przedsiębiorstw na B+R do PKB można wytłumaczyć koncentracją aktywności B+R w krajach pochodzenia przedsiębiorstw transnarodowych oraz niezdolnością firm lokalnych do wygosparowania funduszy na projekty badawcze. Innym wytłumaczeniem może być stosowanie strategii rozwoju polegającej na reprodukowaniu innowacji wprowadzanych przez podmioty zagraniczne.

Wykres 8

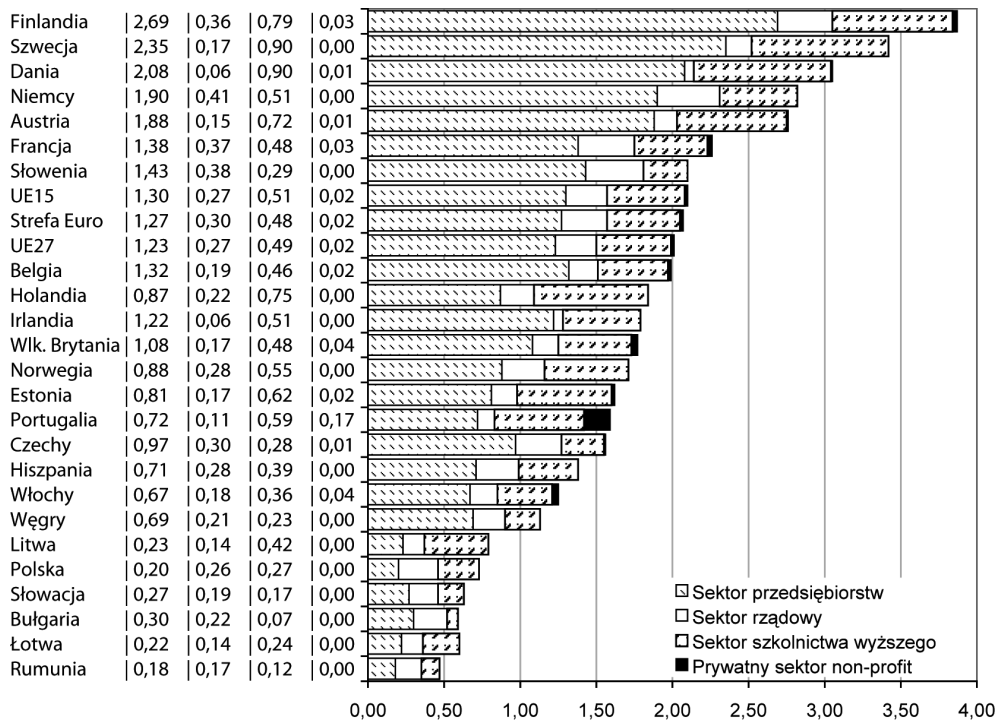
Nakłady wewnętrzne na B+R ogółem jako procent PKB, lata 2000–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Wykres 9

Struktura wewnętrznych wydatków na B+R według źródła finansowania (wartość jako % PKB) w roku 2010



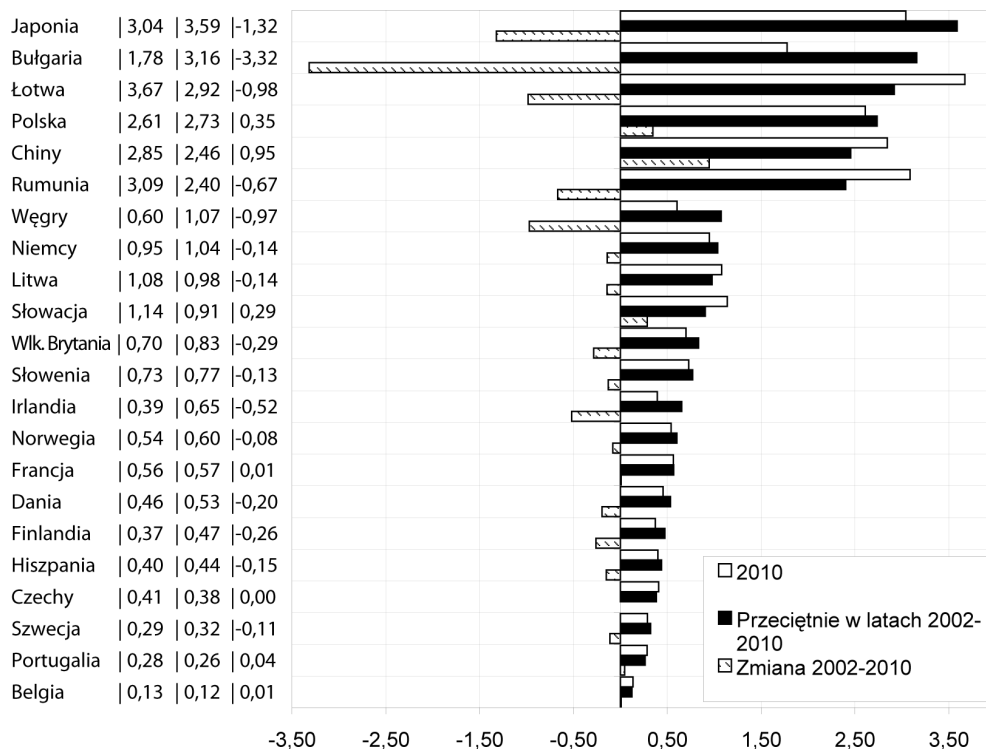
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Wynalazczość jako rezultat działalności B+R

Ważnym rezultatem działalności badawczo-rozwojowej są wynalazki. Jedną z miar osiąganego rezultatu tej działalności jest liczba zgłoszeń patentowych. Analiza została przeprowadzona z wykorzystaniem miary produktywności nakładów na działalność B+R obliczanej jako relacja liczby zgłoszeń patentowych do wydatków na badania i rozwój, zaobserwowanych w roku poprzedzającym zgłoszenie.

Wykres 10

Liczba zgłoszeń patentowych dokonywanych przez rezydentów w przeliczeniu na 1 mln USD wydatków na B+R opóźnionych o 1 okres (według PPP z 2005) – szeregi dla roku 2010, przeciętne wartości dla okresu 2002–2010 oraz zmiana w okresie 2002–2010



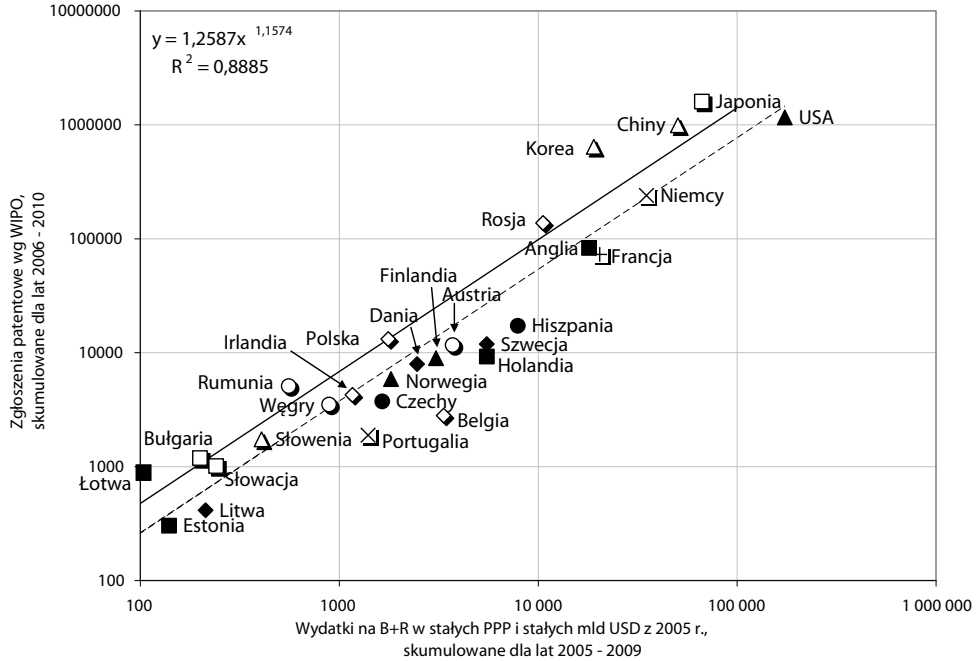
Uwaga: W celu zachowania porównywalności z danymi WIPO przyjęto jednoroczne opóźnienie nakładów na B+R.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WIPO.

Wykres 11 stanowi uzupełnienie danych rocznych (wykres 10) o dane skumulowane, co pozwoliło wyeliminować wpływ chwilowych wahań zmiennych. Na wykresie została przedstawiona zależność liniowa pomiędzy zsumowanymi wydatkami na B+R dokonanymi w latach 2005–2009 a liczbą zgłoszeń patentowych złożonych w okresie 2006–2010. Przeciętną oczekiwaną efektywność patentową wydatków na B+R oznaczono linią przerywaną, hipotetyczny poziom efektywności, na którym znajduje się Polska – linią ciągłą.

Wykres 11

Zależność między wydatkami na B+R w latach 2005–2009 oraz liczbą zgłoszeń patentowych złożonych przez rezydentów w latach 2006–2010

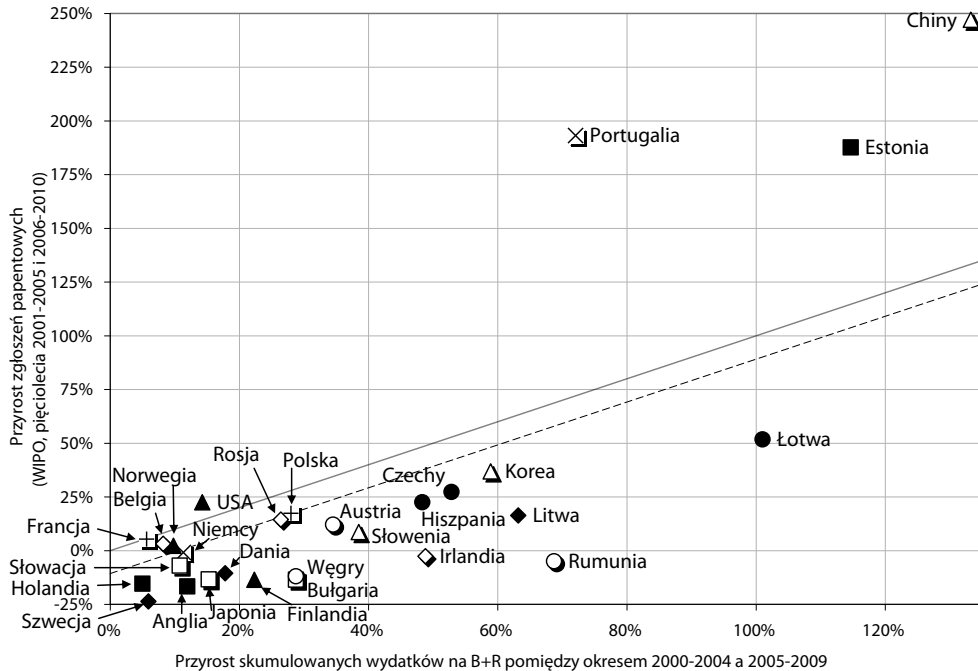


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, OECD i WIPO.

- Porównanie wykresów 9, 10 i 11 pozwala na dokonanie następujących spostrzeżeń:
- jeśli za miarę efektywności wykorzystania środków przeznaczonych badania i rozwój przyjąć przeciętną liczbę patentów przypadających na 1 mln USD to Polska należy do krajów UE o najwyższej efektywności wydatków na B+R, bądź też polskie przedsiębiorstwa skoncentrowały swoją aktywność badawczo-rozwojową w obszarach o niskiej kapitałochłonności (wykres 10);
 - obserwacja dokonana dla Polski może być prawdziwa również dla pozostałych państw UE10, tj. Bułgarii, Łotwy, Rumunii, Węgier, Litwy i Słowacji, z zastrzeżeniem, że tylko Polska i Słowacja odnotowały w tej grupie poprawę efektywności patentowej wydatków na B+R w okresie 2002–2010 (wykres 10);
 - Polska w latach 2005–2009 była państwem UE10 o największych wydatkach na badania i rozwój w ujęciu absolutnym oraz ponadprzeciętnej efektywności wykorzystania środków (np. przeznaczając na B+R środki porównywalne do Czech i Norwegii osiągnęła znacząco wyższe liczby zgłoszeń patentowych), efektywność ta była jednak niższa niż obserwowana dla Rosji, Rumunii, Łotwy i Bułgarii (wykres 11).

Wykres 12

Zależność między przyrostem wydatków na B+R oraz przyrostem zgłoszeń patentowych w latach 2005–2009 względem pięcioletnia 2000–2004



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat i OECD.

Wykres 12 przedstawia zmiany procentowe skumulowanych liczb patentów (zakresy sumowania: 2001–2005 i 2006–2010) w zależności od zmian procentowych skumulowanych wydatków na B+R. Przeprowadzona analiza pozwala odpowiedzieć na pytanie o efektywność wykorzystania dodatkowych środków przeznaczonych na B+R w różnych gospodarkach w latach 2005–2009. Przerwana linia oznacza zbiór punktów, dla których wzrost wydatków o 1 p.p. przekładał się na wzrost liczby zgłoszeń patentowych o 1 p.p. (sytuacja braku występowania efektów skali).

Polska zalicza się do krajów o wysokiej efektywności patentowej wzrostu wydatków na B+R w latach 2005–2009, choć obraz wyłaniający się z wykresu 12 jest mniej korzystny, niż ten wynikający z wykresu 10. Dodatkowe środki przeznaczone na badania i rozwój w Polsce owocują znacząco niższą liczbą nowych zgłoszeń patentowych niż w Chinach, Portugalii i Estonii – oraz niższą niż w państwach przeznaczających na B+R znacznie większą część PKB, takich jak USA, Francja, Belgia i Norwegia. Świadczy to o istnieniu możliwości poprawy efektywności. Warto jednak podkreślić, że wszystkie państwa UE10 będące punktem odniesienia dla Polski, wykazały niższą efektywność (linia ciągła na wykresie 12 to hipotetyczna linia efektywności Polski, skonstruowana analogicznie jak ww. linia przerywana – państwa UE10 znajdują się poniżej linii, na której leży Polska).

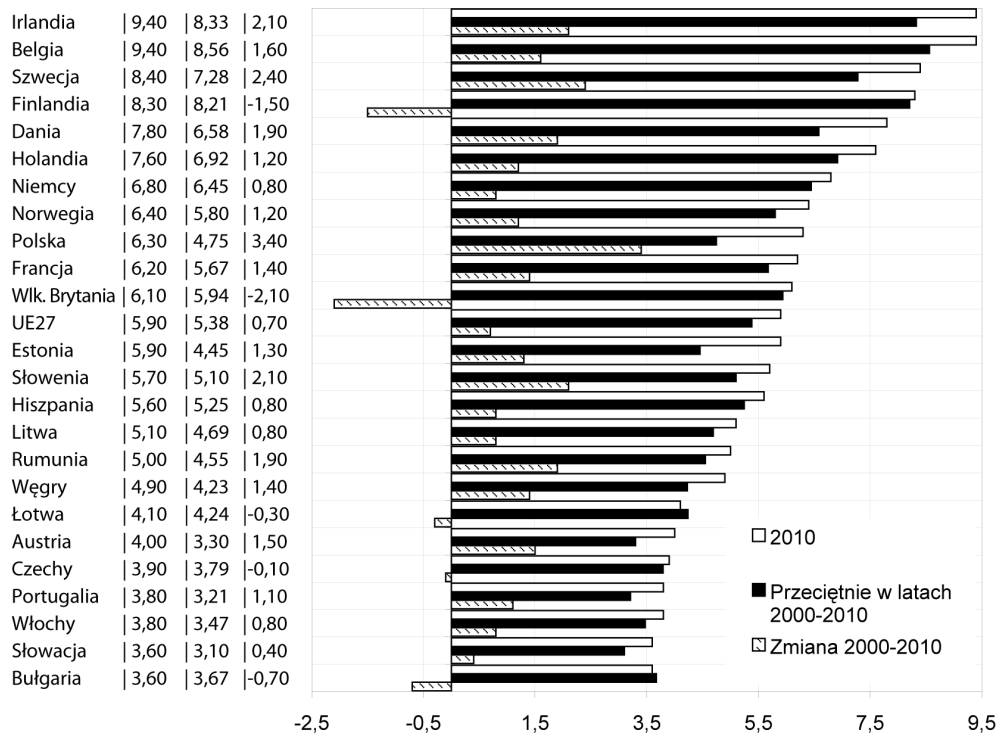
Zasoby ludzkie dla nauki i techniki

Działalność B+R wymaga nie tylko przeznaczenia odpowiednich środków finansowych, ale również wykształcenia kadr wyspecjalizowanych w działalności badawczo-rozwojowej. Zmiany strukturalne w systemie innowacyjnym państwa będą widoczne jako zmiany w proporcji kadr B+R do ogółu zatrudnionych, zaś sama strategia rozwoju (oparta o koszty pracy bądź poziom zaawansowania technologicznego produktu) będzie widoczna jako stosunek liczby naukowców i inżynierów do ogółu zatrudnionych. Na wykresie 13 przedstawiono liczbę naukowców i inżynierów wyrażoną jako procent siły roboczej pomiędzy rokiem 2000 a 2010. Analizując wykres 13 można zauważyć, że Polska jest państwem, w którym wystąpił najbardziej dynamiczny wzrost kadr prowadzących działalność B+R w stosunku do ogółu zatrudnionych w przedziale wiekowym 25–64 lat (o 3,4 p.p.). W 2010 r. Polska (6,3% zatrudnionych to kadry B+R, przy nakładach 0,74% PKB) wyprzedzała wszystkie kraje UE10, w tym państwa wydające większy odsetek PKB na działalność B+R (por. wykres 8) – Słowenię (5,7%, przy nakładach 2,11% PKB) i Czechy (3,9%, przy nakładach 1,56% PKB). W roku 2010 Polska znalazła się pomiędzy Francją (6,2%, 2,26% PKB) i Wielką Brytanią (6,1%, 1,77% PKB) a Norwegią (6,4%, 1,71% PKB) i Niemcami (6,8%, 2,82% PKB). Powstaje zatem pytanie, czy zatrudnienie tak dużej części pracowników w obszarze B+R w Polsce, przy jednoczesnej alokacji dużo niższej części PKB niż w innych państwach może owocować wartościowymi badaniami i wytwarzaniem nowoczesnych technologii?

Na wykresie 14 zostały zestawione wydatki na B+R przypadające na 1 000 naukowców i inżynierów ze zgłoszeniami patentowymi (WIPO) przypadającymi na 1 000 naukowców i inżynierów. Polska jest państwem o bardzo niskiej intensywności działalności badawczo-rozwojowej (nakłady na pracownika) – niższe wartości odnotowują jedynie Rumunia i Bułgaria. Z punktu widzenia efektywności działalności B+R mierzonej liczbą patentów przypadających na naukowca lub inżyniera Polska wyprzedza Rumunię, Bułgarię oraz niektóre kraje o wyższej intensywności działalności B+R: Słowację, Estonię, Portugalię i Belgię. Nieefektywność wykorzystania kapitału ludzkiego w polskim systemie innowacyjnym jest wyraźnie widoczna jako dystans mierzony wzdłuż osi pionowej do grupy krajów, gdzie działalność badawczo-rozwojowa jest uznawana za priorytet (por. wykres 8) – Finlandii, Szwecji, Danii.

Wykres 13

Liczba naukowców i inżynierów jako procent siły roboczej (grupy wiekowe 25–64) w latach 2000–2010

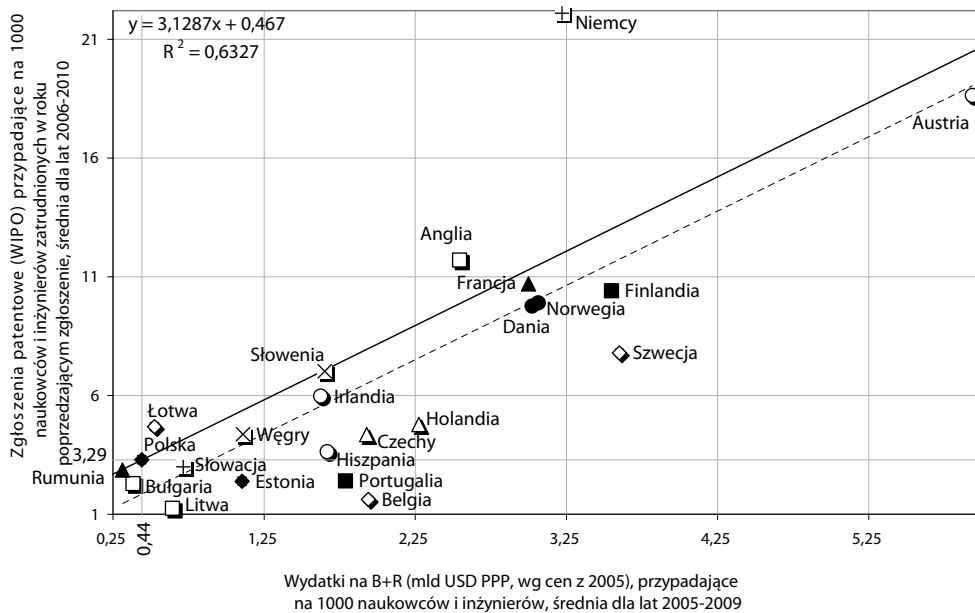


Uwaga: dla Rumunii zmiana i wartość przeciętna zostały obliczone dla okresu 2005–2010, ze względu na brak danych dla lat 2000–2004.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Wykres 14

Intensywność działalności badawczo-rozwojowej a jej efektywność: przeciętna liczba zgłoszeń patentowych przypadających na 1 000 pracowników B+R w latach 2006–2010 a przeciętne wydatki przypadające na 1 000 pracowników B+R (2005–2009)



Uwaga: PKB oraz wydatki na B+R wyrażone w parytecie siły nabywczej USD w cenach stałych z 2005 r. Linia przerywana reprezentuje przeciętną efektywność patentową na 1000 naukowców lub inżynierów przy danych wydatkach na B+R na 1000 naukowców lub inżynierów. Linia ciągła reprezentuje hipotetyczną krzywą efektywności, na której leży Polska.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Eksport dóbr i usług zaawansowanych technologicznie

Czy działalność badawczo-rozwojowa przekłada się na strukturę polskiego eksportu? W celu przeanalizowania tendencji w eksporcie dóbr i usług zaawansowanych technologicznie zostały sporządzone wykresy 15 i 16. Eksport produktów zaawansowanych technologicznie stanowił w 2010 roku 6,64% polskiego eksportu wyrobów przemysłowych, co oznacza wzrost o 3,28 p.p. od roku 2000.

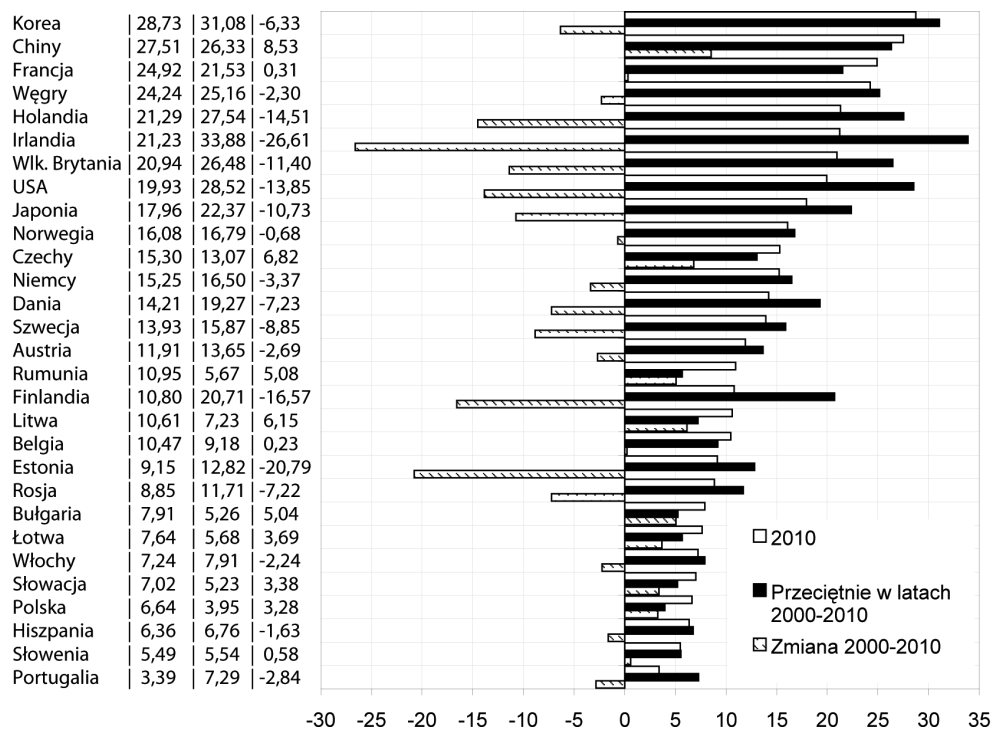
Przeciętny udział produktów zaawansowanych technologicznie w polskim eksporcie wyrobów przemysłowych wynosił w latach 2000–2010 3,95% i był najniższy wśród badanych państw Unii Europejskiej. Polska wyprzedziła Hiszpanię (spadek wskaźnika o 1,63 p.p.), Słowenię (wzrost wskaźnika o 0,58 p.p.) i Portugalię (spadek wskaźnika o 2,84 p.p.). Biorąc jednak pod uwagę udział wydatków na B+R w PKB i ich dynamikę (por. wykres 8) można rozważyć hipotezę, że na obserwowane zmiany struktury

eksportu (wzrost wskaźnika o 3,28 p.p. na przestrzeni 11 lat) składają się bezpośrednie inwestycje zagraniczne i towarzyszące im technologie, a nie polska myśl techniczna. Na rzecz sformułowania takiej hipotezy przemawia również pozycja Polski w intensywności i efektywności działalności B+R, zaprezentowana na wykresie 14.

Pomimo tego, że widoczna jest poprawa udziału wyrobów zaawansowanych technologicznie w polskim eksporcie przemysłowych, Polska wypada bardzo niekorzystnie na tle takich krajów UE10 jak Węgry (24,24% po spadku o 2,3 p.p.), Czechy (15,3% po wzroście o 6,82 p.p.), Rumunia (10,95%, po wzroście o 5,08 p.p.) i Litwa (10,61% po wzroście o 6,15 p.p.).

Wykres 15

Udział eksportu produktów zaawansowanych technologicznie w eksporcie produktów przemysłowych (%) – wartość w roku 2010, wartość przeciętna w okresie 2000–2010 i zmiana (p.p.) względem roku 2000



Uwaga: Dla Korei Południowej, ze względu na brak danych dla 2010, użyto wartości z roku 2009 oraz obliczono średnią dla okresu 2000–2009.

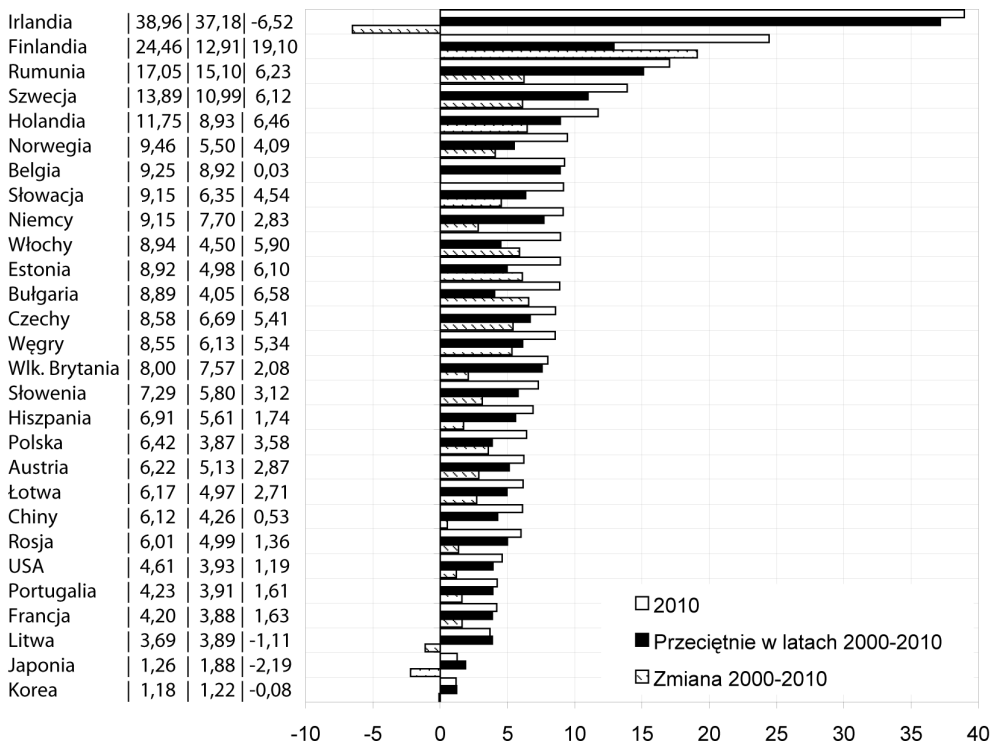
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego.

Wykres 16 dostarcza interesujących wniosków odnośnie działań Polski w obszarze eksportu usług ICT¹⁹, na tle strategii innych państw. Państwa uznawane za liderów technologicznych (Japonia, Korea, USA) nie wykazują aktywności w obszarze eksportu tego typu usług. Najintensywniej zorientowały swoją strategię rozwoju na ten obszar działalności takie państwa wysoko rozwinięte jak Irlandia, Finlandia, Szwecja, Norwegia i Holandia.

Zaskakuje wysoka pozycja Rumunii, ale pozycję tę mogą w jakimś stopniu wyjaśniać niskie koszty pracy w tym państwie i *offshoring*. Natomiast Polska (6,42% udziału usług ICT w eksporcie usług w roku 2010) również w tym obszarze została wyprzedzona przez inne kraje UE10: Rumunię (17,05%), Słowację (9,15%), Czechy (8,58%) i Węgry (8,55%).

Wykres 16

Udział eksportu usług ICT w całkowitej wartości eksportu usług (%) – wartość w roku 2010, wartość przeciętna w okresie 2000–2010 i zmiana (p.p.) względem roku 2000



Uwaga: Dla Belgii, ze względu na brak danych dla lat 2000 i 2001 średnia i zmiana zostały obliczone od roku 2002.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego.

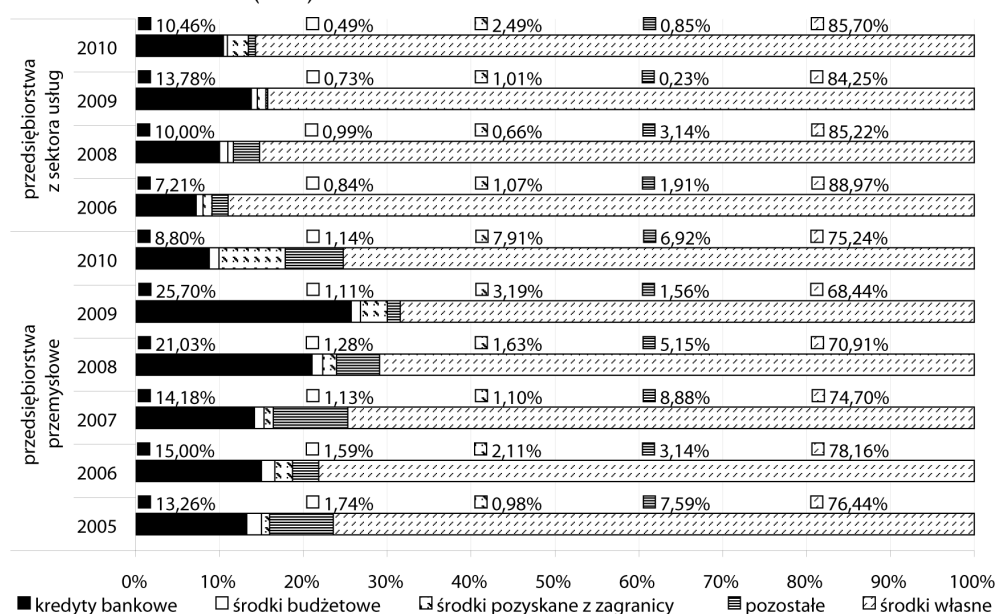
¹⁹ Wg metodologii Banku Światowego za usługi ICT zostały uznane usługi związane z technologią komputerową i komunikacją (w tym – telekomunikacja, usługi pocztowe i kurierskie) oraz usługi informacyjne (dotyczące transakcji, których przedmiotem są wiadomości i dane komputerowe).

Źródła finansowania działalności innowacyjnej – wpływ kryzysu

Globalny kryzys finansowy, który trwa od roku 2007 wpłynął znacząco na aktywność innowacyjną polskich przedsiębiorstw. Po stronie metod finansowania przedsięwzięć związanych z wprowadzaniem innowacji zauważalne jest zastąpienie kredytów bankowych środkami własnymi. Skala opisywanego zjawiska jest duża – w roku 2010 polskie przedsiębiorstwa przemysłowe finansowały za pomocą kredytu jedynie 8,8% swoich wydatków, co jest najniższym poziomem odnotowanym od roku 2005 (13,26%). Względem szczytowego udziału, odnotowanego w roku 2009 (25,7%), jest to niezwykle silny spadek – o niemal dwie trzecie, potwierdzony dodatkowo porównywalnym spadkiem wydatków wyrażonych w złotych (z 5,97 mld złotych do 2,09 mld złotych²⁰). W przedsiębiorstwach z sektora usług można zauważyć podobne zjawisko (wykres 17), jednak o znacząco mniejszej rozpiętości zmian.

Wykres 17

Struktura finansowania działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw w latach 2005–2010 (w %)



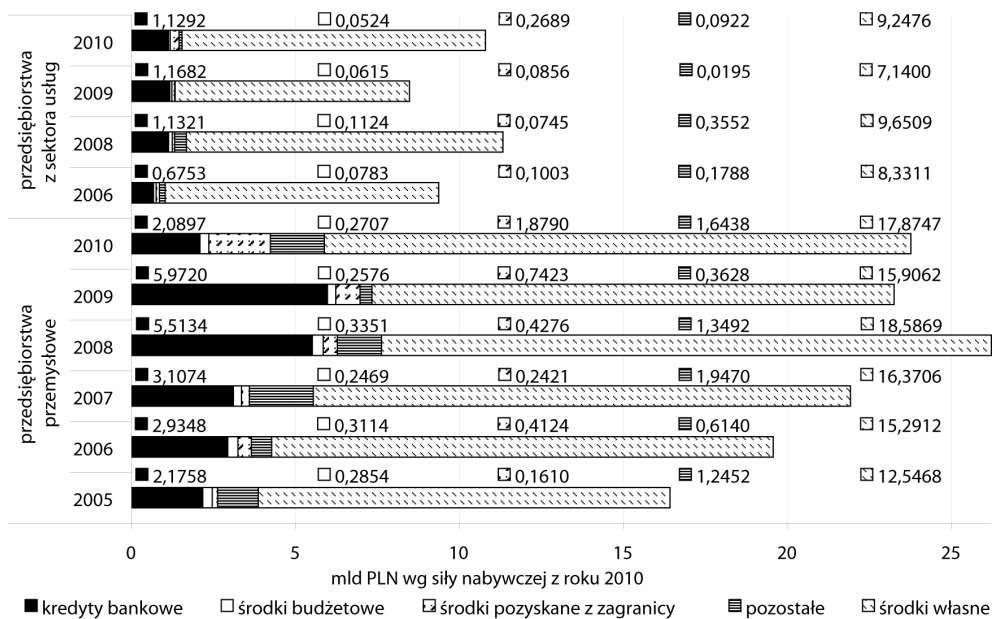
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych GUS, http://www.stat.gov.pl/bdlen/app/strona.html?p_name=indeks.

²⁰ Wg parytetu siły nabywczej (PPP) z roku 2010.

Wyjaśnieniem obserwowanego procesu może być polityka redukcji nadmiernego zadłużenia (*deleveraging*) prowadzona przez przedsiębiorstwa, zaostrenie kryteriów przyznawania kredytów przez banki, jak również pesymistyczne oczekiwania przedsiębiorstw odnośnie koniunktury i związane z tym zredukowanie planów inwestycyjnych. Na rzecz tezy o redukcji nadmiernego zadłużenia może świadczyć to, że nakłady na działalność innowacyjną wyrażone w sile nabywczej z roku 2010 wzrosły (według paritetu siły nabywczej o 517 mln złotych dla przedsiębiorstw przemysłowych i 2,315 mld złotych dla przedsiębiorstw z sektora usług) w porównaniu z rokiem 2009 (por. wykres 18).

Wykres 18

Źródła finansowania działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw w latach 2005–2010 w mld złotych wg siły nabywczej z roku 2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych GUS.

Analizując wykresy 17 i 18 można zauważyć systematyczny wzrost roli środków pozyskanych z zagranicy, nie zrównoważył on jednak ubytku powstałego wskutek redukcji kredytowania w roku 2010. W roku 2009 nastąpił spadek całkowitych wydatków na działalność innowacyjną, który jest rezultatem znaczącego zmniejszenia wydatków finansowanych ze środków własnych (z 18,5 mld złotych w 2008 do 15,9 mld zł w 2009 – por. wykres 18), przy nieznacznym wzroście kredytowania bankowego (o 459 mln złotych). Jeśli o ograniczeniu wydatków własnych na działalność innowacyjną zdecydowało pogorszenie oczekiwań odnośnie koniunktury, to czynnik ten oddziałował w roku

2010 znacząco słabiej, co można zauważyć również w decyzjach odnośnie wydatków na innowacje przedsiębiorstw z sektora usług (wykres 18).

Struktura wydatków na działalność innowacyjną

Zarówno przedsiębiorstwa przemysłowe, jak i te z branży usług największą część wydatków na działalność innowacyjną przeznaczają na maszyny i urządzenia techniczne (odpowiednio 52,6% i 41,7% w roku 2010, por. wykres 19) oraz nieruchomości (22,8% i 7,7% w roku 2010). Dla przedsiębiorstw przemysłowych nakłady inwestycyjne na maszyny i urządzenia osiągnęły najniższy poziom od roku 2005, o 9,82 p.p. mniej niż w szczytowym roku 2009, zaś dla przedsiębiorstw z sektora usług spadek względem szczytowego roku 2008 wyniósł 13,22 p.p.

Tabela 5

Zmiana nakładów na działalność innowacyjną w poszczególnych obszarach wydatkowania (rok 2010 względem roku 2008)

Obszar wydatkowania	przedsiębiorstwa przemysłowe	przedsiębiorstwa z sektora usług
Ogółem	-9,36%	-4,72%
Nakłady inwestycyjne na środki trwałe – maszyny i urządzenia techniczne ogółem	-16,37%	-27,67%
Nakłady inwestycyjne na środki trwałe – budynki i lokale, obiekty inżynierii lądowej i wodnej oraz grunty	-25,28%	-35,89%
Działalność badawczo rozwojowa (B+R)	57,36%	97,09%
Zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych	217,45%	264,73%
Zakup oprogramowania	23,25%	42,34%
Marketing związany z wprowadzeniem nowych lub istotnie ulepszonych produktów	-28,52%	59,30%
Szkolenia personelu związane bezpośrednio z wprowadzaniem innowacji produktowych lub procesowych	-52,27%	15,27%
Pozostałe	48,58%	2,32%
Nakłady inwestycyjne na środki trwałe ogółem	-19,28%	-29,84%
Nakłady inwestycyjne na środki trwałe – maszyny i urządzenia techniczne z importu	-16,26%	-77,49%

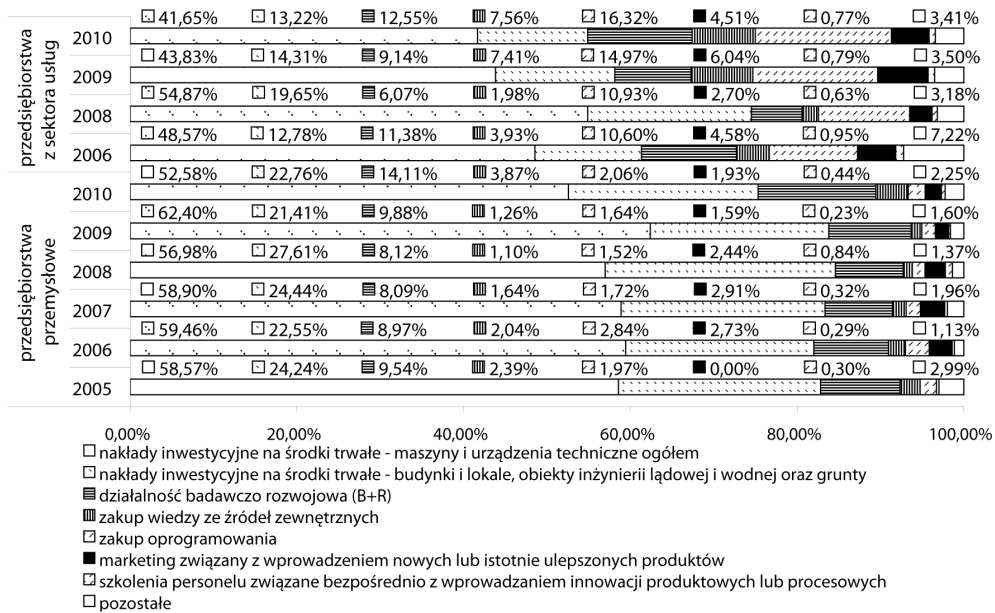
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych GUS.

Spadki te są nie tylko u ujęciu względnym, lecz również w wartościach absolutnych. Przedsiębiorstwa przemysłowe systematycznie redukują wydatki na majątek trwały (maszyny, urządzenia, nieruchomości) od roku 2008 (wykres 20). W przypadku

przedsiębiorstw z sektora usług wydatki na maszyny i urządzenia spadły w porównaniu ze szczytowym rokiem 2008 o 27,67%, w przypadku przedsiębiorstw przemysłowych spadek ten względem roku 2008 wyniósł 16,37% (tabela 5).

Wykres 19

Struktura nakładów na działalność innowacyjną polskich przedsiębiorstw w latach 2005–2010 (w %)

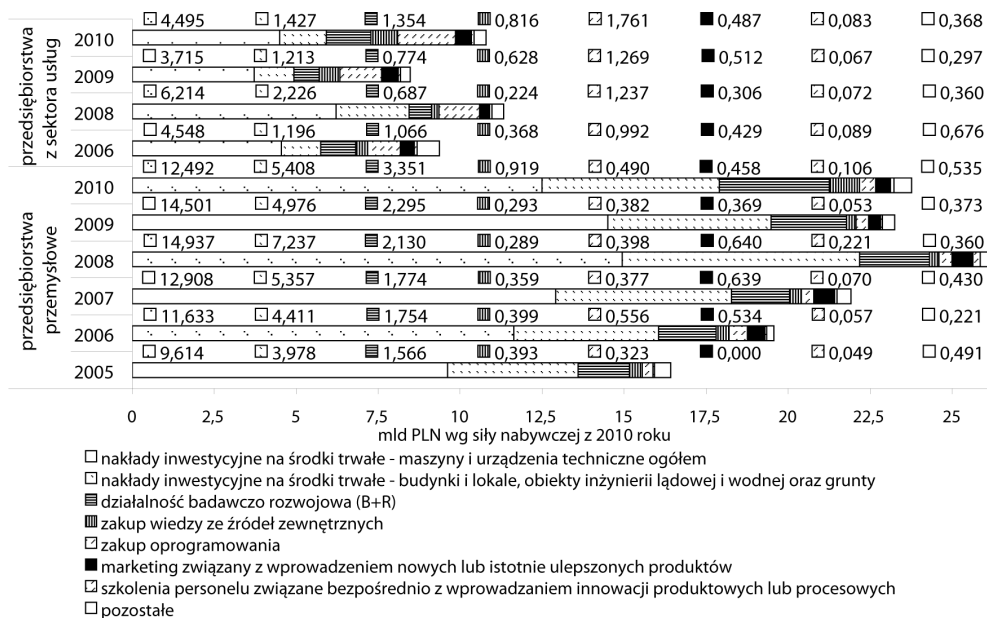


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych GUS.

Jeszcze większy spadek wystąpił w obszarze wydatków na nieruchomości (budynki, lokale, grunty): odpowiednio –25,28% i –35,89%. Są to zmiany typowe dla kryzysu. Przedsiębiorstwa nie rezygnują jednak całkowicie z działalności innowacyjnej, przesuwać ją w stronę działalności badawczo-rozwojowej, zakupu wiedzy ze źródeł zewnętrznych i zakupu oprogramowania. W przedsiębiorstwach przemysłowych spadł poziom wydatków na szkolenia związane z wprowadzaniem innowacji (–52,27%), co może świadczyć o obniżeniu liczby wprowadzanych innowacji (kwestia zostanie omówiona w kolejnym podrozdziale) bądź poziomu ich zaawansowania technologicznego. W przedsiębiorstwach z branży usług nastąpił nieznaczny wzrost tych wydatków (o 15,27%).

Wykres 20

Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach wg rodzajów działalności w latach 2005–2010 w mld złotych wg parytetu siły nabywczej z roku 2010



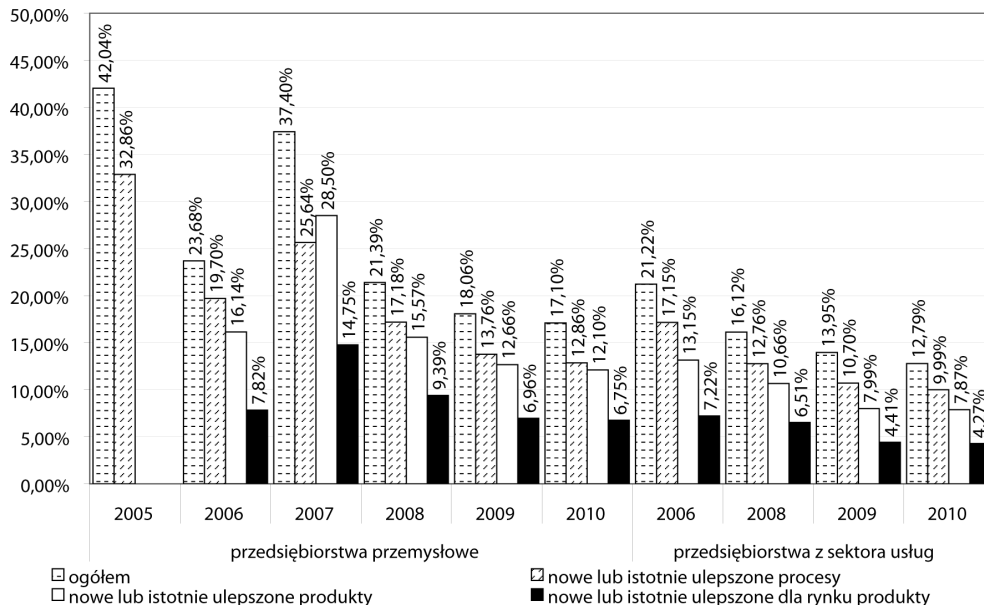
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych GUS.

Efekty działalności innowacyjnej

Zgodnie z danymi zaprezentowanymi na wykresie 21 od roku 2005 systematycznie spada odsetek przedsiębiorstw przemysłowych, które wprowadziły innowacje. Dane szczegółowe dostępne od roku 2006 pozwalają stwierdzić, że trend spadkowy objął od roku 2007 innowacje procesowe i produktowe. Odsetek przedsiębiorstw wprowadzających nowe lub istotnie ulepszone dla rynku produkty osiągnął w roku 2010 6,96%, mniej niż w roku 2006 (7,82%) i dużo mniej niż w roku 2007 (14,75%). W przedsiębiorstwach usługowych trend spadkowy trwa od roku 2006. Obserwowana tendencja może wyjaśniać niski udział towarów wysokiej techniki i usług ICT w polskim eksporcie (por. wykresy 15 i 16).

Wykres 21

Odsetek polskich przedsiębiorstw, które wprowadziły innowacje w latach 2005–2010

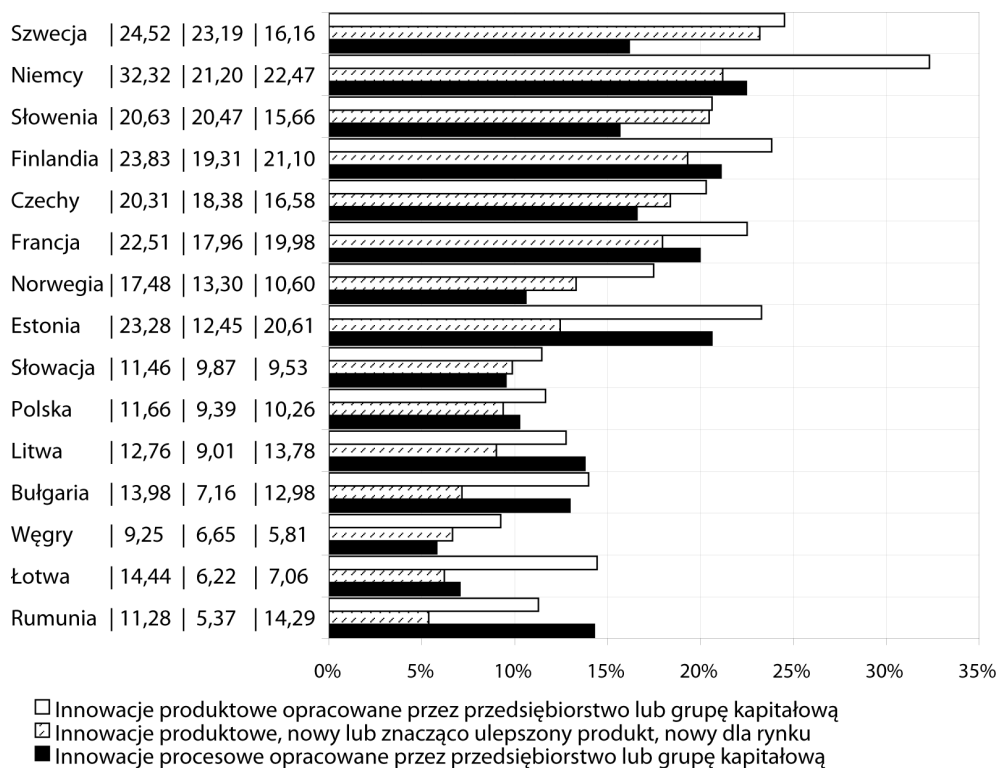


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych GUS.

Polskie przedsiębiorstwa nie należą do grupy najbardziej innowacyjnych przedsiębiorstw wśród firm europejskich objętych badaniem Community Innovation Survey z 2008 r. (CIS2008). O rozmiarach dystansu w stosunku do zaawansowanych gospodarek UE może świadczyć to, że odsetek przedsiębiorstw wprowadzających innowacje w tych krajach jest, w zależności od typu innowacji, dwu-trzykrotnie większy niż w Polsce. Polska osiąga wyniki porównywalne ze Słowacją w obszarze innowacji produktowych i procesowych, ale niemal dwukrotnie gorsze od Czech. Analizując wykres 22 warto zwrócić uwagę na wyniki Bułgarii, Rumunii i Litwy, które wskazują na intensywne modernizowanie aparatu produkcyjnego i asortymentu.

Wykres 22

Odsetek przedsiębiorstw przemysłowych (oprócz budownictwa) zgłaszających innowacje produktowe lub procesowe w roku 2008 (badanie Eurostat CIS2008)



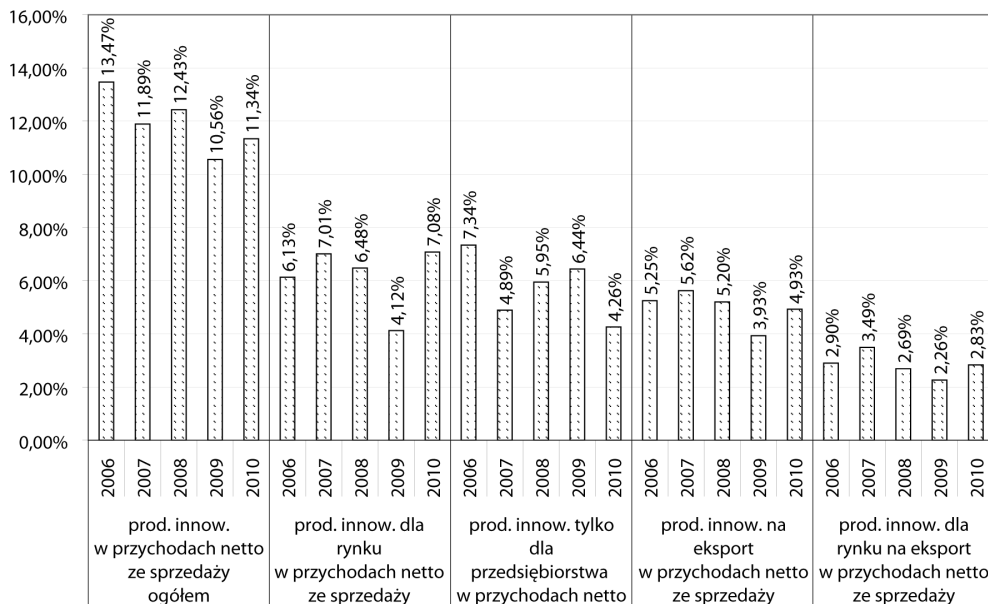
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Znaczenie ekonomiczne innowacji dla przedsiębiorstw

Motywy wprowadzania innowacji jest zwiększenie lub utrzymanie rentowności produkcji. Jest to możliwe, o ile nowy asortyment stanowi dostatecznie dużą część sprzedaży. Wykres 23 pokazuje w latach 2006–2010 lekki trend spadkowy w obszarze udziału przychodów ze sprzedaży produktów innowacyjnych w sprzedaży całkowitej. Korzystnym zjawiskiem jest tendencja wzrostowa obserwowana w obszarze udziału produktów innowacyjnych nowych dla rynku w sprzedaży ogółem. Dane dotyczące eksportu innowacyjnych produktów pozwalają na stwierdzenie, że po problemach odnotowanych w roku 2009 wyniki sprzedaży poprawiły się, polskie przedsiębiorstwa nie zdołały jednak osiągnąć poziomu udziałów przychodów ze sprzedaży eksportowej z roku 2006. To jest prawdopodobnie kolejny symptom kryzysu, tym razem – u kontrahentów polskich przedsiębiorstw.

Wykres 23

Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży ogółem polskich przedsiębiorstw przemysłowych, lata 2006–2010

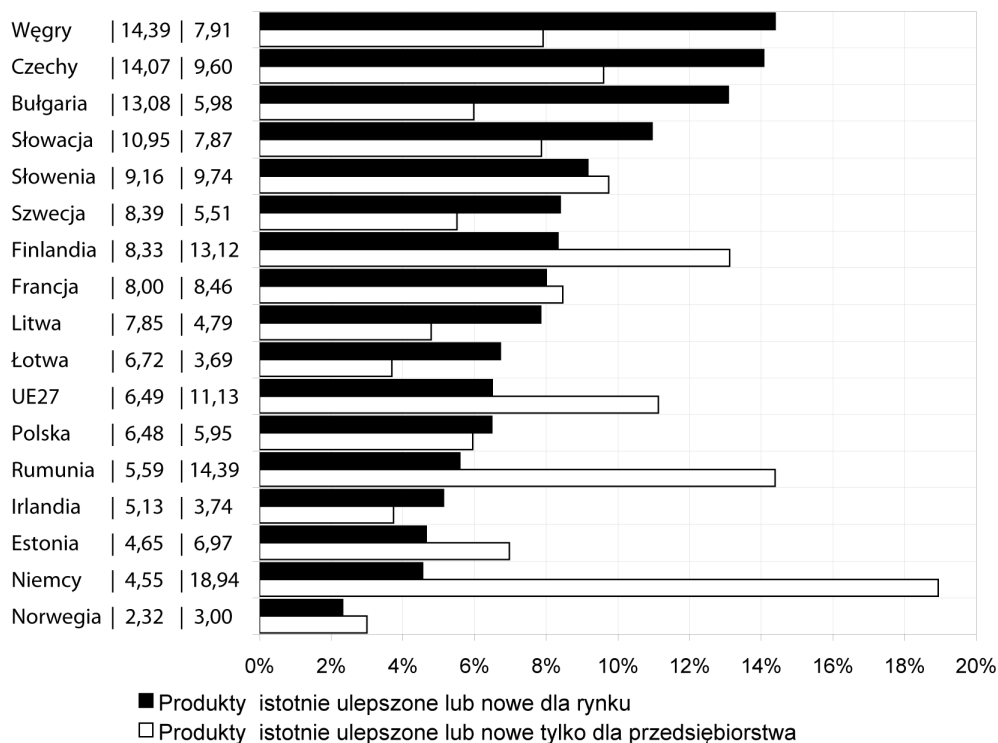


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych GUS.

Wykres 24 pozwala ocenić czy polskie przedsiębiorstwa są tak skuteczne w sprzedaży swoich nowatorskich produktów jak przedsiębiorstwa innych państw UE. Produkty nowe dla przedsiębiorstwa lub rynku są w przypadku Polski mniej istotnym źródłem przychodów przedsiębiorstw niż w innych państwach transformacji ustrojowej. W Czechach, na Węgrzech, w Bułgarii, na Słowacji i w Słowenii udział przychodów z produktów nowych dla rynku jest znacznie większy. Warto zwrócić uwagę na to, że polskie przedsiębiorstwa nie odnoszą sukcesów w sprzedaży produktów nowych bądź istotnie ulepszonych wyłącznie dla przedsiębiorstwa. Znacznie skuteczniej ze sprzedażą nowych asortymentów radzą sobie przedsiębiorstwa Niemiec, Rumunii, Finlandii, Słowenii, i Czech.

Wykres 24

Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży ogółem przedsiębiorstw przemysłowych (z wyłączeniem budownictwa), rok 2008



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Podsumowanie i wnioski

Polska gospodarka zdecydowanie nie jest gospodarką opartą na wiedzy, ani gospodarką innowacyjną, przynajmniej w porównaniu z gospodarkami innych państw Unii Europejskiej. Na taką sytuację ma wpływ znaczące niedofinansowanie działalności badawczo-rozwojowej, co uniemożliwia prowadzenie bardziej wymagających technologicznie i bardziej kosztownych badań. Wieloletnie zaniedbania w obszarze działalności badawczo-rozwojowej (będące efektem transformacji ustrojowej, wskutek której wraz z przedsiębiorstwami została zlikwidowana znacząca część placówek badawczo-rozwojowych, a wydatki na badania i rozwój, zarówno finansowane centralnie, jak i przez przedsiębiorstwa uległy znacznemu zmniejszeniu) zaowocowały tym, że ekspansja polskich firm na rynki zaawansowanych technologicznie dóbr i usług nie powiodła się. Swoistym paradoksem (w kontekście niedofinansowania działalności B+R) jest

skala zatrudnienia na stanowiskach naukowo-inżynieryjnych. Pewną szansę na zmianę sytuacji stwarza zarysowująca się tendencja przeorientowania aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw z obszaru rozbudowy mocy produkcyjnych na obszar wydatków na B+R i zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych. Mogłoby to stworzyć warunki dla lepszego wykorzystania potencjału kadr prowadzących działalność B+R i zwiększenia roli innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych polskich przedsiębiorstw.

Bibliografia

Eurostat, Statistic Database, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.

OECD, (2010), OECD Science, Technology and Industry Outlook 2010, OECD Publishing, Paris.

OECD, OECD iLibrary, OECD.Stat, <http://stats.oecd.org>.

WIPO, Intellectual Property Statistics, <http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/patents/>

World Bank, World dataBank, World Development Indicators & Global Development Finance, <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>.

3.4. Łączna produktywność czynników wytwórczych

Mariusz Próchniak

Analiza łącznej produktywności czynników wytwórczych zostanie przeprowadzona za pomocą rachunkowości wzrostu. Rachunkowość wzrostu jest badaniem empirycznym polegającym na określeniu, na ile wzrost gospodarczy wynika ze zmian nakładów mierzalnych czynników produkcji, a na ile ze zmian poziomu technologii. Ponieważ nie jest możliwe bezpośrednie obliczenie poziomu technologii, mierzy się go w sposób rezidualny. Mianowicie, postępem 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 poprzednich edycjach raportu²¹, uwzględnia dwa mierzalne czynniki wytwórcze: pracę i kapitał rzeczowy (fizyczny). Do obliczenia tempa wzrostu TFP stosuje się następujące równanie:

²¹ Opracowanie nawiązuje do wcześniejszych analiz autora (zob. np. Próchniak, 2010, 2011, Rapacki i Próchniak, 2006). Metodologia badania jest opisana szczegółowo w edycji raportu z 2008 r. (Próchniak, 2008).

$$\text{wzrost TFP} \equiv \frac{\dot{A}}{A} = \frac{\dot{Y}}{Y} - \left[s_K \frac{\dot{K}}{K} + (1 - s_K) \frac{\dot{L}}{L} \right],$$

gdzie: Y – produkcja (PKB), A – poziom technologii, K – kapitał rzeczowy (fizyczny), L – praca, s_K – wynagrodzenie kapitału rzeczowego w dochodzie.

Ponieważ niniejsza edycja raportu koncentruje się na edukacji jako na czynniku wpływającym na poziom konkurencyjności, zdecydowaliśmy się rozszerzyć dotychczasowe badanie tak, aby uwzględniało ono kapitał ludzki. Dlatego też, oprócz podstawowego 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 nowością tej analizy i stanowi dużą wartość dodaną badania. Do obliczenia tempa wzrostu TFP w modelu rozszerzonym o kapitał ludzki stosujemy następujące równanie:

$$\text{wzrost TFP} \equiv \frac{\dot{A}}{A} = \frac{\dot{Y}}{Y} - \left[s_K \frac{\dot{K}}{K} + s_H \frac{\dot{H}}{H} + (1 - s_K - s_H) \frac{\dot{L}}{L} \right],$$

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 10 krajów Europy Środkowej i Wschodniej, UE10 (Polska, Bułgaria, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry) i okres 2004–2011. Okres badania uwzględnia lata członkostwa w Unii Europejskiej przez większość krajów UE10.

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, 2012), Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF, 2011) oraz Międzynarodowa Organizacja Pracy (ILO, 2012a, 2012b). W niniejszej edycji badania dokonaliśmy aktualizacji wszystkich szeregów czasowych analizowanych zmiennych, tak więc wyniki dla modelu podstawowego mogą różnić się nieco od przedstawionych we wcześniejszych edycjach raportu. Oczywiście wyniki dla modelu z kapitałem ludzkim są w całości nowe, gdyż rachunek wzrostu gospodarczego z uwzględnieniem kapitału ludzkiego wykonujemy po raz pierwszy.

Tempo wzrostu gospodarczego to roczne tempo wzrostu realnego PKB ogółem. Tempo zmian nakładów pracy mierzymy dynamiką zatrudnienia (w grupie osób po-

wyżej 15 lat) według danych ILO (dla 2011 r. dane obejmują trzy pierwsze kwartały, toteż licząc dynamikę zatrudnienia w 2011 r. porównaliśmy te dane z danymi za trzy pierwsze kwartały 2010 r., aby uzyskać zmiany w stosunku do analogicznego okresu).

Szereg czasowy zasobu kapitału rzeczowego obliczyliśmy na podstawie równania ruchu (ang. *perpetual inventory method*). Przyjeliśmy, że stopa amortyzacji wynosi 5%, początkowa relacja kapitał/produkcja wynosi 3, a inwestycje są równe akumulacji brutto środków trwałych (zmienna *gross fixed capital formation*)²². (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 kwestią w doborze zmiennych było 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 siły roboczej według poziomu wykształcenia (na różnych szczeblach edukacji). Przy porównywaniu homogenicznej grupy, jaką są kraje UE10, najlepszym odzwierciedleniem zasobu kapitału ludzkiego będzie uwzględnienie osób, które ukończyły studia wyższe. A zatem, w naszych obliczeniach poziom kapitału ludzkiego mierzymy liczbą osób z wykształceniem wyższym należących do siły roboczej w grupie powyżej 25 lat. (Lepsze dane dotyczyłyby liczby pracujących, ale takie dane nie są dostępne).

Założyliśmy także, że wynagrodzenie wszystkich czynników produkcji w dochodzie jest takie samo. Oznacza to, że w modelu podstawowym udziały pracy i kapitału rzeczowego w dochodzie wynoszą $\frac{1}{2}$, zaś w modelu rozszerzonym udziały pracy, kapitału rzeczowego i kapitału ludzkiego w dochodzie wynoszą $\frac{1}{3}$.²³

²² 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.

²³ 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 podstawowego został zwiększony do 0,5, aby w lepszym stopniu odzwierciedlać dane rzeczywiste.

Przed podjęciem analizy warto postawić pewne hipotezy badawcze co do spodziewanych wyników. Można oczekiwać, iż w Polsce oraz w pozostałych krajach UE10 duża część wzrostu gospodarczego wynika z postępu technicznego, a ściślej biorąc – nie jest efektem zmian zasobów pracy, ani kapitału rzeczowego. W okresie gospodarki centralnie planowanej produkcja odbywała się przy pełnym wykorzystaniu czynników produkcji. Pracowały praktycznie wszystkie osoby aktywne zawodowo (nie istniało otwarte bezrobocie) oraz wykorzystywany był cały zasób kapitału rzeczowego. Transformacja systemowa przyniosła konieczność bardziej efektywnego wykorzystania czynników produkcji. W związku z tym, mimo początkowej recesji, można było osiągnąć wzrost gospodarczy przy spadku zatrudnienia oraz przy niepełnym wykorzystaniu kapitału rzeczowego. Oznacza to, że głównym źródłem wzrostu był prawdopodobnie postęp techniczny, czyli TFP. Oczywiście, ta część TFP, która wynika ze zwiększonej wydajności pracy, powinna być traktowana jako wkład kapitału ludzkiego we wzrost gospodarczy. Dlatego też oczekujemy, iż model rozszerzony o kapitał ludzki potwierdzi duży wpływ kapitału ludzkiego na wzrost gospodarczy badanych krajów. Trzeba oczywiście zdawać sobie sprawę z tego, iż przyjęta miara kapitału ludzkiego, tj. poziom wykształcenia siły roboczej, jest tylko jedną z wielu miar zasobu kapitału ludzkiego i należy mieć to na uwadze przy interpretacji wyników.

Tabela 6 zawiera szczegółowe wyniki dekompozycji tempa wzrostu gospodarczego dla modelu rozszerzonego o kapitał ludzki (szczegółowe wyniki dla modelu bez kapitału ludzkiego były prezentowane w analogicznej tabeli we wcześniejszych edycjach raportu). Wartości liczbowe w poszczególnych komórkach tabeli przedstawiają 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 7 zawiera szacunki tempa wzrostu TFP w modelu podstawowym (tj. w modelu bez kapitału ludzkiego). Wyniki zawarte w tabeli 7 przedstawiają standardowe szacunki dynamiki TFP, tak jak we wcześniejszych edycjach niniejszego raportu i w większości badań empirycznych. Natomiast tabele 8 i 9 dotyczą modelu z kapitałem ludzkim: przedstawiają one odpowiednio wkład kapitału ludzkiego we wzrost gospodarczy (wyrażony w punktach procentowych) oraz szacunki tempa wzrostu TFP w modelu rozszerzonym.

W tabelach 7–9 prezentowane są wyniki w poszczególnych krajach w trzech różnych podokresach: (a) w latach po rozszerzeniu UE, ale przed globalnym kryzysem finansowym (2004–2007), (b) w okresie kryzysu lub spowolnienia gospodarczego (2008–2009), (c) w latach ożywienia (2010–2011). Uwzględnienie różnych okresów agregacji danych wynika z faktu, iż światowy kryzys ekonomiczno-finansowy i wywołana nim recesja mogły doprowadzić do przejściowych zaburzeń mechanizmów kształtujących gospodarkę oraz zmian trendów i zależności niektórych zmiennych.

Tabela 6
Wkład pracy, kapitału rzeczowego, kapitału ludzkiego i TFP we wzrost gospodarczy w latach 2004–2011

	2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011									
	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)								
L	3,3	1,1	16,1	0,4	0,1	2,1	4,3	1,4	22,0	4,6	1,5	23,7	3,3	1,1	17,9	-3,2	-1,1	194	-6,2	-2,1	-1371,5	-3,7	-1,2	-499
K	2,5	0,8	12,2	3,3	1,1	17,3	5,5	1,8	28,2	6,3	2,1	32,4	6,8	2,3	36,9	8,5	2,8	-51,8	5,3	1,8	1168,7	3,1	1,0	41,8
H	3,7	1,2	18,1	1,6	0,5	8,2	3,5	1,2	17,8	3,9	1,3	20,4	3,3	1,1	17,8	1,0	0,3	-6,1	-1,3	-0,4	-278,3	-1,3	-0,4	-16,7
TFP	3,6	3,6	53,5	4,6	4,6	72,4	2,1	2,1	32,1	1,5	1,5	23,5	1,7	1,7	27,4	-7,6	-7,6	138,5	0,9	0,9	581,0	3,1	3,1	124,8
PKB	6,7	6,7	100,0	6,4	6,4	100,0	6,5	6,5	100,0	6,4	6,4	100,0	6,2	6,2	100,0	-5,5	-5,5	100,0	0,2	0,2	100,0	2,5	2,5	100,0
L	-0,5	-0,2	-4,1	1,2	0,4	6,4	1,3	0,4	6,6	1,9	0,6	10,6	1,6	0,5	22,1	-1,4	-0,5	11,0	-1,0	-0,3	-14,1	0,5	0,2	9,0
K	4,2	1,4	31,2	4,2	1,4	22,0	4,0	1,3	19,4	4,1	1,4	22,5	4,7	1,6	63,9	4,2	1,4	-33,4	3,1	1,0	43,9	2,6	0,9	43,9
H	3,0	1,0	22,3	5,1	1,7	26,8	2,1	0,7	10,1	3,2	1,1	17,5	5,7	1,9	76,6	7,2	2,4	-57,8	7,3	2,4	103,9	7,3	2,4	123,0
TFP	2,3	2,3	50,5	2,8	2,8	44,8	4,3	4,3	63,9	3,0	3,0	49,4	-1,5	-1,5	-62,7	-7,5	-7,5	180,2	-0,8	-0,8	-33,6	-1,5	-1,5	-75,9
PKB	4,5	4,5	100,0	6,3	6,3	100,0	6,8	6,8	100,0	6,1	6,1	100,0	2,5	2,5	100,0	-4,1	-4,1	100,0	2,3	2,3	100,0	2,0	2,0	100,0
L	0,2	0,1	0,9	2,0	0,7	7,1	6,4	2,1	20,2	1,4	0,5	6,7	0,2	0,1	-1,2	-9,2	-3,1	22,2	-4,2	-1,4	-44,9	7,7	2,6	39,4
K	7,1	2,4	32,9	6,9	2,3	24,5	7,9	2,6	24,8	9,7	3,2	46,7	9,2	3,1	-60,5	6,1	2,0	-14,5	2,0	0,7	21,3	1,6	0,5	8,3
H	4,0	1,3	18,5	6,4	2,1	22,7	3,1	1,0	9,8	-1,3	-0,4	-6,5	2,4	0,8	-15,9	5,3	1,8	-12,6	-2,5	-0,8	-27,2	-2,5	-0,8	-12,9
TFP	3,4	3,4	47,6	4,3	4,3	45,8	4,8	4,8	45,2	3,7	3,7	53,1	-9,0	-9,0	177,6	-14,6	-14,6	105,0	4,7	4,7	150,8	4,3	4,3	65,2
PKB	7,2	7,2	100,0	9,4	9,4	100,0	10,6	10,6	100,0	6,9	6,9	100,0	-5,1	-5,1	100,0	-13,9	-13,9	100,0	3,1	3,1	100,0	6,5	6,5	100,0

	2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011									
	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)								
L	-0,5	-0,2	-4,0	0,0	0,0	0,3	0,7	0,2	6,7	-0,1	0,0	-4,3	-1,2	-0,4	-48,0	-2,5	-0,8	12,5	0,0	0,0	-0,4	0,7	0,2	12,6
K	3,2	1,1	23,7	3,5	1,2	37,2	3,6	1,2	33,2	3,1	1,0	133,4	3,2	1,1	126,9	3,1	1,0	-15,6	2,0	0,7	56,1	1,2	0,4	22,5
H	9,4	3,1	69,0	2,3	0,8	24,1	2,2	0,7	20,1	0,4	0,1	16,5	6,0	2,0	241,7	4,1	1,4	-20,4	3,4	1,1	93,6	3,4	1,1	62,4
TFP	0,5	0,5	11,4	1,2	1,2	38,4	1,5	1,5	40,0	-0,4	-0,4	45,6	-1,8	-1,8	-220,6	-8,3	-8,3	123,4	-0,6	-0,6	-49,3	0,0	0,0	2,5
PKB	4,5	4,5	100,0	3,2	3,2	100,0	3,6	3,6	100,0	0,8	0,8	100,0	0,8	0,8	100,0	-6,7	-6,7	100,0	1,2	1,2	100,0	1,8	1,8	100,0
L	1,1	0,4	4,1	1,8	0,6	5,6	5,0	1,7	13,6	2,9	1,0	9,6	0,5	0,2	-3,9	-12,6	-4,2	23,3	-4,3	-1,4	415,9	3,0	1,0	25,1
K	5,2	1,7	20,1	7,0	2,3	22,1	8,9	3,0	24,2	9,8	3,3	32,9	9,5	3,2	-74,9	6,5	2,2	-12,0	1,8	0,6	-170,2	0,3	0,1	2,9
H	13,7	4,6	52,5	0,4	0,1	1,1	4,8	1,6	13,1	6,4	2,1	21,4	14,0	4,7	-110,1	-0,7	-0,2	1,3	-1,2	-0,4	120,3	-1,2	-0,4	-10,4
TFP	2,0	2,0	23,2	7,5	7,5	71,1	6,0	6,0	49,1	3,6	3,6	36,0	-12,3	-12,3	288,8	-15,7	-15,7	87,4	0,9	0,9	-266,1	3,3	3,3	82,4
PKB	8,7	8,7	100,0	10,6	10,6	100,0	12,2	12,2	100,0	10,0	10,0	100,0	-4,2	-4,2	100,0	-18,0	-18,0	100,0	-0,3	-0,3	100,0	4,0	4,0	100,0
L	-0,1	0,0	-0,5	2,6	0,9	11,2	1,7	0,6	7,2	2,3	0,8	8,0	-0,9	-0,3	-10,5	-6,8	-2,3	15,5	-5,1	-1,7	-128,6	2,4	0,8	13,5
K	3,4	1,1	15,4	4,4	1,5	18,8	5,0	1,7	21,3	6,4	2,1	21,6	8,2	2,7	92,9	6,5	2,2	-14,8	1,5	0,5	37,7	1,4	0,5	7,8
H	-0,4	-0,1	-1,7	14,2	4,7	60,8	0,5	0,2	2,0	9,9	3,3	33,5	3,0	1,0	34,0	0,3	0,1	-0,7	7,1	2,4	179,5	7,1	2,4	39,7
TFP	6,4	6,4	86,8	0,7	0,7	9,2	5,4	5,4	69,5	3,6	3,6	36,9	-0,5	-0,5	-16,3	-14,7	-14,7	100,0	0,2	0,2	11,4	2,3	2,3	39,0
PKB	7,4	7,4	100,0	7,8	7,8	100,0	7,8	7,8	100,0	9,8	9,8	100,0	2,9	2,9	100,0	-14,7	-14,7	100,0	1,3	1,3	100,0	6,0	6,0	100,0
L	1,3	0,4	8,2	2,3	0,8	21,4	3,4	1,1	18,1	4,4	1,5	21,8	3,7	1,2	23,8	0,4	0,1	9,0	0,6	0,2	5,1	1,2	0,4	10,1
K	1,3	0,4	8,0	1,6	0,5	14,8	1,9	0,6	10,3	2,8	0,9	13,8	3,9	1,3	25,5	4,4	1,5	91,6	3,9	1,3	34,3	3,6	1,2	31,1
H	10,0	3,3	62,3	12,2	4,1	112,2	5,2	1,7	27,9	4,7	1,6	23,0	6,1	2,0	39,6	9,7	3,2	200,9	11,5	3,8	100,6	11,5	3,8	100,3
TFP	1,1	1,1	21,5	-1,8	-1,8	-48,4	2,7	2,7	43,6	2,8	2,8	41,4	0,6	0,6	11,1	-3,2	-3,2	-201,5	-1,5	-1,5	-39,9	-1,6	-1,6	-41,6
PKB	5,3	5,3	100,0	3,6	3,6	100,0	6,2	6,2	100,0	6,8	6,8	100,0	5,1	5,1	100,0	1,6	1,6	100,0	3,8	3,8	100,0	3,8	3,8	100,0

	2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011									
	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)	tem- wzro- -stu	wkład wkład (pkt. proc.)								
L	-0,7	-0,2	-2,8	-0,1	0,0	-1,0	1,8	0,6	7,7	0,4	0,1	2,3	0,2	0,1	0,8	-1,3	-0,4	6,3	0,0	0,0	1,2	-1,4	-0,5	-31,6
K	2,7	0,9	10,7	3,3	1,1	26,2	3,2	1,1	13,6	3,7	1,2	19,6	6,0	2,0	27,0	7,3	2,4	-34,5	5,2	1,7	-137,0	4,9	1,6	110,0
H	10,2	3,4	40,1	6,6	2,2	53,2	8,7	2,9	36,7	-0,4	-0,1	-2,3	6,9	2,3	31,2	4,7	1,6	-22,3	6,0	2,0	-156,8	6,0	2,0	133,3
TFP	4,4	4,4	52,0	0,9	0,9	21,6	3,3	3,3	42,0	5,1	5,1	80,4	3,0	3,0	41,0	-10,7	-10,7	150,5	-5,0	-5,0	392,7	-1,7	-1,7	-111,6
PKB	8,5	8,5	100,0	4,2	4,2	100,0	7,9	7,9	100,0	6,3	6,3	100,0	7,3	7,3	100,0	-7,1	-7,1	100,0	-1,3	-1,3	100,0	1,5	1,5	100,0
L	0,3	0,1	1,8	2,1	0,7	10,6	3,8	1,3	15,1	2,4	0,8	7,7	3,2	1,1	18,5	-2,8	-0,9	19,3	-2,1	-0,7	-17,1	1,8	0,6	18,2
K	3,4	1,1	22,5	3,5	1,2	17,7	4,7	1,6	18,4	5,1	1,7	16,2	5,5	1,8	31,4	5,0	1,7	-35,1	2,7	0,9	22,2	3,4	1,1	34,9
H	8,6	2,9	56,7	10,5	3,5	52,7	4,5	1,5	17,6	-1,7	-0,6	-5,3	5,5	1,8	31,7	5,2	1,7	-36,1	12,3	4,1	102,4	12,3	4,1	126,7
TFP	1,0	1,0	19,0	1,3	1,3	19,0	4,2	4,2	48,9	8,6	8,6	81,4	1,1	1,1	18,3	-7,3	-7,3	151,9	-0,3	-0,3	-7,5	-2,6	-2,6	-79,7
PKB	5,1	5,1	100,0	6,7	6,7	100,0	8,5	8,5	100,0	10,5	10,5	100,0	5,8	5,8	100,0	-4,8	-4,8	100,0	4,0	4,0	100,0	3,3	3,3	100,0
L	5,6	1,9	42,3	0,1	0,0	0,9	2,3	0,8	13,2	2,6	0,9	12,6	0,2	0,1	1,9	-1,5	-0,5	6,4	-1,5	-0,5	-41,3	-3,1	-1,0	-54,4
K	3,6	1,2	27,4	3,7	1,2	31,0	3,7	1,2	20,9	4,2	1,4	20,6	5,0	1,7	45,8	5,3	1,8	-21,8	2,5	0,8	68,8	1,7	0,6	29,9
H	9,1	3,0	69,0	8,2	2,7	68,5	9,2	3,1	52,3	3,4	1,1	16,6	3,1	1,0	28,1	5,4	1,8	-22,4	4,8	1,6	133,0	4,8	1,6	84,6
TFP	-1,7	-1,7	-38,7	0,0	0,0	-0,4	0,8	0,8	13,6	3,4	3,4	50,2	0,9	0,9	24,3	-11,1	-11,1	137,9	-0,7	-0,7	-60,5	0,8	0,8	39,8
PKB	4,4	4,4	100,0	4,0	4,0	100,0	5,9	5,9	100,0	6,8	6,8	100,0	3,7	3,7	100,0	-8,1	-8,1	100,0	1,2	1,2	100,0	1,9	1,9	100,0

Źródło: Obliczenia własne.

Na przykład, w okresach ujemnego tempa wzrostu gospodarczego zmiany TFP przekładają się w inny sposób na wzrost gospodarczy niż w okresach ożywienia²⁴. Dlatego też statystyki obejmujące jednocześnie okresy ożywienia i recesji mogą być mało reprezentatywne. Dotyczy to zwłaszcza roku 2009, gdzie spadek PKB w niektórych krajach przybrał ogromne rozmiary. Z kolei oddzielne wyodrębnienie lat 2010 i 2011 pozwoli określić dynamikę TFP po ustaniu kryzysu.

Interpretację wyników zaczynamy od modelu podstawowego, nie uwzględniającego kapitału ludzkiego. Następnie porównujemy je z wynikami otrzymanymi w modelu z kapitałem ludzkim.

Model podstawowy z dwoma czynnikami produkcji

Według podstawowego modelu rachunkowości wzrostu, uwzględniającego dwa czynniki produkcji: pracę i kapitał rzeczowy, kraje UE10 w okresie przed kryzysem globalnym osiągnęły bardzo szybkie tempa wzrostu TFP. Najszybszym wzrostem produktywności charakteryzowały się dwa kraje bałtyckie: Łotwa i Litwa, gdzie TFP rosła przeciętnie o 5,2% i 5,0% w latach 2004–2007. Szybki wzrost łącznej produktywności czynników wytwórczych w tym okresie zanotowały także dwa inne kraje UE10: Rumunia (4,9%) i Słowacja (4,5%). W Czechach i Estonii dynamika TFP była trochę niższa i wyniosła odpowiednio 3,4% i 3,3% średniorocznie. Podobny wynik uzyskała Polska, która osiągnęła przeciętną stopę wzrostu łącznej produktywności na poziomie 3,1% w latach 2004–2007²⁵. W pozostałych trzech krajach UE10 dynamika TFP była niższa: 2,8% w Bułgarii, 2,0% w Słowenii i 1,3% na Węgrzech.

Powyższe dane pokazują, że w okresie przed kryzysem kraje UE10 osiągnęły wysokie stopy wzrostu TFP, co przyczyniło się do szybkich zmian PKB. Wyrażony w procentach wkład TFP we wzrost gospodarczy był wysoki. Na przykład, w Polsce w latach 2004–2007 wkład TFP we wzrost gospodarczy wyniósł średnio 56,3%, zaś na Łotwie i Litwie, czyli w krajach o najwyższej dynamice TFP, ten wkład wyniósł odpowiednio 50,4% i 61,3%. W pozostałych krajach, z wyjątkiem Węgier, średni wkład TFP we wzrost gospodarczy kształtował się na stabilnym poziomie około 40–70% w okresie 2004–2007. Jedynie na Węgrzech był on niższy, co wynika z tego, że Węgry (podobnie jak Słowenia) zanotowały ujemne tempo wzrostu TFP w jednym roku. (Jako że TFP liczone jest metodą rezydualną, możliwe jest uzyskanie ujemnych przyrostów TFP).

²⁴ Na przykład, w okresie ożywienia wzrost TFP ma dodatni wpływ na wzrost gospodarczy, zaś w okresie recesji taki sam wzrost TFP wykazuje wpływ ujemny.

²⁵ Szacunki TFP dla Polski za lata wcześniejsze przeprowadził m.in. Rapacki (2002).

Tabela 7

Tempa wzrostu TFP w modelu podstawowym z dwoma czynnikami produkcji: pracą i kapitałem rzeczowym (%)

Kraj	Okres przed kryzysem (2004–2007)			Okres kryzysu lub spowolnienia gospodarczego		Okres ożywienia	
	Średnia	Minimum	Maksimum	2008	2009	2010	2011
Bułgaria	2,8	1,0	4,5	1,1	-8,1	0,6	2,8
Czechy	3,4	2,7	4,2	-0,7	-5,5	1,3	0,4
Estonia	3,3	1,4	5,0	-9,8	-12,3	4,2	1,9
Litwa	5,0	4,3	5,7	-0,7	-14,6	3,1	4,1
Łotwa	5,2	3,6	6,2	-9,3	-14,9	0,9	2,3
Polska	3,1	1,7	4,0	1,3	-0,8	1,6	1,5
Rumunia	4,9	2,6	7,5	4,3	-10,1	-3,8	-0,3
Słowacja	4,5	3,2	6,8	1,5	-5,9	3,7	0,7
Słowenia	2,0	-0,2	3,4	1,0	-10,0	0,7	2,6
Węgry	1,3	-0,7	3,2	-0,2	-7,0	0,2	0,9

Źródło: Obliczenia własne.

Okres kryzysu i spowolnienia gospodarczego gwałtownie zmienił dotychczasowe, w miarę stabilne wyniki rachunkowości wzrostu. Kryzys globalny negatywnie wpłynął na dynamikę TFP państw UE10. Wszystkie analizowane kraje Europy Środkowej i Wschodniej w okresie recesji zanotowały ujemne tempo zmian TFP. Co więcej, ujemna dynamika łącznej produktywności była zaobserwowana nie tylko w latach występowania recesji. Polska w 2009 roku, a także Czechy, Węgry i Litwa w 2008 r. doznały spadku TFP, a ich PKB w tych latach wzrósł.

Rekordowe wyniki pod względem obniżenia się dynamiki łącznej produktywności czynników wytwórczych w okresie kryzysu osiągnęły trzy kraje bałtyckie oraz Słowenia i Rumunia. W krajach tych w 2009 r. spadek TFP osiągnął dwucyfrowy poziom: 14,9% na Łotwie, 14,6% na Litwie, 12,3% w Estonii, 10,1% w Rumunii i 10,0% w Słowenii. W Bułgarii, Czechach, Słowacji i na Węgrzech TFP wykazała również znaczny spadek (o ok. 5–8%), choć nie tak duży jak w krajach bałtyckich, Słowenii i Rumunii. W 2009 r. najlepsze wyniki pod względem zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych osiągnęła Polska, gdzie dynamika TFP była co prawda ujemna, ale wyniosła tylko -0,8%.

Porównując powyższe wyniki z okresem sprzed kryzysu można dojść do następującego wniosku. Mianowicie kraje, w których wzrost gospodarczy opierał się głównie na wzroście TFP, zanotowały w 2009 r. najgłębszą recesję i największy spadek TFP (choć nie było to ścisłą regułą). A zatem, recesja wywołana kryzysem globalnym wynikała przede wszystkim z gwałtownego spadku dynamiki tych czynników wytwórczych,

które są uwzględnione w TFP (a także – chociaż w mniejszym stopniu – pracy), nie zaś kapitału rzeczowego, który w 2009 r. we wszystkich krajach badanej grupy wzrósł (tabela 6). W Polsce w 2009 r. kapitał rzeczowy wykazał w miarę szybki wzrost (o 4,4%), liczba zatrudnionych zwiększyła się tylko o 0,4%, co przy nieznacznym spadku TFP doprowadziło do spowolnienia gospodarczego, ale nie do recesji.

W latach 2010–2011, czyli po zakończeniu pierwszej fazy kryzysu w większości krajów, dynamika TFP była na ogół dodatnia. Jedynie Rumunia osiągnęła w obu tych latach ujemny przyrost TFP. W okresie 2010–2011 najszybsze tempo wzrostu TFP wystąpiło na Litwie (3,1% w 2010 r. i 4,1% w 2011 r.), Estonii (odpowiednio 4,2% i 1,9%) oraz Słowacji (3,7% i 0,7%). Najwyższą dynamikę TFP uzyskały kraje, które względnie szybko wychodziły z kryzysu globalnego. Estonia i Litwa w 2011 r. osiągnęły wzrost gospodarczy na poziomie 6% lub więcej, zaś Słowacja w latach 2010–2011 miała dość stabilną stopę wzrostu PKB około 3–4%. Polska z tempem wzrostu PKB na poziomie niecałe 4% w latach 2010–2011 osiągnęła w tym okresie dynamikę TFP równą około 1,5% średniorocznie, co stanowiło ok. 40-procentowy wkład we wzrost gospodarczy. Ożywienie polskiej gospodarki było spowodowane głównie wzrostem kapitału rzeczowego, zaś w mniejszym stopniu pracy: w latach 2010–2011 nakłady kapitału fizycznego zwiększyły się w Polsce odpowiednio o 3,9% i 3,6%, zaś dynamika zatrudnienia wyniosła jedynie 0,6% i 1,2%. Słowacja zanotowała wysoką dynamikę TFP w 2010 r. (3,7%), jednak rok później spadła ona do 0,7%. W Czechach i na Węgrzech zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych nie odgrywały aż takiej roli we wzroście gospodarczym (Czechy osiągnęły wzrost TFP na poziomie 1,3% i 0,4% w latach 2010–2011, zaś Węgry na poziomie zaledwie 0,2% i 0,9%).

Podsumowując, w 2011 r. kraje UE10 nie osiągnęły, poza nielicznymi wyjątkami, dynamiki TFP zanotowanej w latach przed kryzysem. Co więcej, ścieżki wzrostu gospodarczego jeszcze nie ustabilizowały się, co odzwierciedlone jest przez duże fluktuacje w dynamice TFP w latach 2010–2011. Dalszy kierunek zmian jest niepewny i będzie zależał od wielu czynników, które będą determinować wzrost gospodarczy krajów UE10 w najbliższych latach.

Model rozszerzony z trzema czynnikami produkcji

Nowością w tej edycji badania jest rozszerzenie standardowego modelu rachunkowości wzrostu o kapitał ludzki, mierzony poziomem wykształcenia siły roboczej. Pokażemy teraz, jak wprowadzenie do analizy trzeciego, poza pracą i kapitałem rzeczowym, czynnika produkcji wpływa na uzyskane szacunki TFP. Ponieważ niniejsza edycja raportu koncentruje się na edukacji jako na czynniku rozwoju konkurencyjności, na początku przeanalizujemy wpływ kapitału ludzkiego na wzrost gospodarczy.

Tabela 8 pokazuje wyrażony w punktach procentowych wkład kapitału ludzkiego we wzrost gospodarczy w latach 2004–2010. Zestawienie kończy się na 2010 r., ponie-

waż dane dotyczące kapitału ludzkiego nie są dostępne za 2011 r.²⁶. Ponieważ udział wynagrodzenia kapitału ludzkiego w dochodzie wynosi $\frac{1}{3}$, wartości z tabeli 8 po pomnożeniu przez 3 przedstawiać będą procentowe zmiany zasobu kapitału ludzkiego w gospodarce. Jak pisaliśmy wcześniej, kapitał ludzki mierzymy poziomem wykształcenia siły roboczej (liczbą osób z wyższym wykształceniem należących do zasobu siły roboczej).

W latach przed kryzysem globalnym, tj. w okresie 2004–2007, kapitał ludzki w krajach UE10 rósł w szybkim tempie i był odpowiedzialny za dużą część wzrostu gospodarczego tych krajów. Na uwagę zasługuje sytuacja Polski. Polska w latach 2004–2007 cechowała się najwyższą dynamiką kapitału ludzkiego, co sprawiło, że przeciętnie aż 2,7 punktu procentowego przyrostu PKB wynikało z kapitału ludzkiego. Kapitał ludzki w latach przed kryzysem globalnym odegrał także dużą rolę w Słowenii, Rumunii oraz na Łotwie i Litwie: we wszystkich tych krajach był on odpowiedzialny za co najmniej 2 punkty procentowe wzrostu gospodarczego. Najwolniej poziom wykształcenia siły roboczej zwiększał się w Bułgarii, Czechach, Estonii i na Węgrzech, gdzie tylko 1 punkt procentowy wzrostu gospodarczego wynikał z kapitału ludzkiego. W latach przed kryzysem Polska osiągnęła najlepsze wyniki nie tylko pod względem średniorocznej dynamiki kapitału ludzkiego, ale także plasowała się dobrze pod względem wartości minimalnych i maksymalnych tej zmiennej. Zasób kapitału ludzkiego, mierzony poziomem wykształcenia siły roboczej, zwiększał się w Polsce regularnie we wszystkich latach powodując, że wkład kapitału ludzkiego we wzrost gospodarczy był systematycznie dodatni: od 3,3–4,1% w latach 2004–2005 do 1,6–1,7% w latach 2006–2007. Natomiast w Słowacji, Estonii, Rumunii i na Litwie zdarzyło się, że liczba osób z wykształceniem wyższym należących do siły roboczej zmniejszyła się w niektórych latach, co interpretujemy jako ujemną dynamikę kapitału ludzkiego.

W latach 2008–2009, mimo występowania kryzysu globalnego, kapitał ludzki wzrósł we wszystkich krajach UE10; wyjątek stanowiła Łotwa w 2009 r. W okresie 2008–2009 znów na uwagę zasługuje sytuacja Polski. W okresie światowego kryzysu ekonomiczno-finansowego Polska zanotowała najwyższe stopy akumulacji kapitału ludzkiego, co przyczyniło się do dużego wkładu tego czynnika we wzrost gospodarczy: w 2008 i 2009 r. w Polsce kapitał ludzki był odpowiedzialny za 2,0 i 3,2 pkt. proc. przyrostu PKB. W okresie 2008–2009 zasób siły roboczej z wykształceniem wyższym wzrósł też znacząco w Czechach, na Węgrzech i Rumunii. Łotwa zanotowała olbrzymią akumulację kapitału ludzkiego w 2008 r. (aż o 14%), co przyczyniło się do wkładu we wzrost gospodarczy na poziomie 4,7 pkt. proc. Jednak mimo wysokiej dynamiki kapitału ludzkiego, kraje UE10 (poza Polską) nie zdołały uniknąć recesji.

²⁶ Aby obliczyć wzrost TFP w rozszerzonym modelu w całym badanym okresie 2004–2011, w 2011 r. przyjęliśmy dynamikę kapitału ludzkiego z 2010 r. (zob. tabelicę 1).

Tabela 8

Wkład kapitału ludzkiego we wzrost gospodarczy w modelu rozszerzonym z trzema czynnikami produkcji: pracą, kapitałem rzeczowym i kapitałem ludzkim (w pkt. proc.)

Kraj	Okres przed kryzysem (2004–2007)			Okres kryzysu lub spowolnienia gospodarczego		Okres ożywienia
	Średnia	Minimum	Maksimum	2008	2009	2010
Bulgaria	1,1	0,5	1,3	1,1	0,3	-0,4
Czechy	1,1	0,7	1,7	1,9	2,4	2,4
Estonia	1,0	-0,4	2,1	0,8	1,8	-0,8
Litwa	2,0	-0,1	4,7	1,0	0,1	2,4
Łotwa	2,1	0,1	4,6	4,7	-0,2	-0,4
Polska	2,7	1,6	4,1	2,0	3,2	3,8
Rumunia	2,1	-0,1	3,4	2,3	1,6	2,0
Słowacja	1,8	-0,6	3,5	1,8	1,7	4,1
Słowenia	2,5	1,1	3,1	1,0	1,8	1,6
Węgry	1,2	0,1	3,1	2,0	1,4	1,1

Źródło: Obliczenia własne.

W okresie ożywienia Polska także osiągnęła jedną z wyższych stóp akumulacji kapitału ludzkiego, ustępując jedynie Słowacji. W Polsce wkład kapitału ludzkiego we wzrost gospodarczy w 2010 r. wyniósł 3,8 pkt. proc., zaś na Słowacji 4,1 pkt. proc. W 2010 r. w niektórych krajach UE10 pojawiły się negatywne trendy w akumulacji kapitału ludzkiego. W tym roku aż w trzech krajach UE10: Bułgarii, Estonii i Łotwie liczba osób zatrudnionych z wykształceniem wyższym spadła. Jednak w kilku pozostałych krajach (Czechy, Litwa i Rumunia) akumulacja kapitału ludzkiego kształtowała się na przyzwoitym poziomie z wkładem we wzrost PKB równym co najmniej 2 pkt. proc.

Tempa wzrostu TFP w rozszerzonym modelu są – przeciętnie biorąc – niższe niż w modelu podstawowym bez kapitału ludzkiego. Jest to zgodne z teorią ekonomii, gdyż im więcej zmiennych jest uwzględnionych w rachunku wzrostu, tym większą część dynamiki PKB można objaśnić zmianami mierzalnych czynników wytwórczych. Oczywiście, może się zdarzyć, iż tempo wzrostu TFP będzie wyższe w modelu rozszerzonym. Na przykład, jeśli dynamika kapitału ludzkiego okaże się ujemna, to tempo wzrostu TFP, liczone metodą rezidualną, będzie większe niż w modelu bez kapitału ludzkiego. Różnice między obydwojema naszymi modelami wynikają także z różnic w stosowanych wagach: przyjmujemy, iż każdy czynnik wytwórczy ma taki sam udział w dochodzie, toteż w modelu z dwoma nakładami mają one wagę po $\frac{1}{2}$, zaś w modelu z trzema nakładami każdy czynnik wytwórczy (praca, kapitał rzeczowy i kapitał ludzki) ma wagę $\frac{1}{3}$.

Według modelu rozszerzonego, w latach 2004–2007 najszybsze tempo wzrostu TFP osiągnęły następujące kraje: Łotwa (4,8% średniorocznie), Estonia (4,1%) i Litwa (4,0%). Jak widać, w czołówce plasują się wszystkie trzy kraje bałtyckie, których gospodarki przed kryzysem globalnym rosły bardzo szybko. Wysokie tempo wzrostu TFP przed kryzysem zanotowały także: Słowacja (3,7%), Rumunia (3,4%), Czechy (3,1%) oraz Bułgaria (3,0%). W Polsce łączna produktywność czynników wytwórczych rosła w tempie 1,2% średniorocznie. Jak widać na przykładzie Polski, łączna produktywność wykazała znacznie niższą dynamikę niż w modelu podstawowym. Wynika to z tego, że Polska zanotowała bardzo wysokie stopy akumulacji kapitału ludzkiego, co dowiedliśmy analizując tabelę 9. Okazuje się zatem, że duża część tempa wzrostu TFP z modelu podstawowego odzwierciedla właśnie wkład kapitału ludzkiego we wzrost gospodarczy. W efekcie, po wprowadzeniu do modelu kapitału ludzkiego, średnie tempo wzrostu TFP w latach 2004–2007 dla Polski zmalało z 3,1% do 1,2%. Obniżyło się ono też w poszczególnych latach: w 2004 r. z 4,0% do 1,1%, w 2005 r. z 1,7% do –1,8%, w 2006 r. z 3,6% do 2,7%, zaś w 2007 r. z 3,2% do 2,8%.

Tabela 9

Tempa wzrostu TFP w modelu rozszerzonym z trzema czynnikami produkcji: pracą, kapitałem rzeczowym i kapitałem ludzkim (%)

Kraj	Okres przed kryzysem (2004–2007)			Okres kryzysu lub spowolnienia gospodarczego		Okres ożywienia	
	Średnia	Minimum	Maksimum	2008	2009	2010	2011
Bułgaria	3,0	1,5	4,6	1,7	–7,6	0,9	3,1
Czechy	3,1	2,3	4,3	–1,5	–7,5	–0,8	–1,5
Estonia	4,1	3,4	4,8	–9,0	–14,6	4,7	4,3
Litwa	4,0	0,7	6,4	–0,5	–14,7	0,2	2,3
Łotwa	4,8	2,0	7,5	–12,3	–15,7	0,9	3,3
Polska	1,2	–1,8	2,8	0,6	–3,2	–1,5	–1,6
Rumunia	3,4	0,9	5,1	3,0	–10,7	–5,0	–1,7
Słowacja	3,7	1,0	8,6	1,1	–7,3	–0,3	–2,6
Słowenia	0,6	–1,7	3,4	0,9	–11,1	–0,7	0,8
Węgry	0,7	–0,4	1,5	–1,8	–8,3	–0,6	0,0

Źródło: Obliczenia własne.

W latach kryzysu i spowolnienia gospodarczego stopy wzrostu TFP były zazwyczaj ujemne i niższe niż w modelu podstawowym. Na przykład, w Polsce łączna produktywność czynników wytwórczych wzrosła o 0,6% w 2008 r. i spadła o 3,2% w 2009 r., co było znacznie niższą dynamiką niż zanotowane w modelu podstawowym stopy wzrostu równe odpowiednio 1,3% i –0,8% w latach 2008–2009. Podobnie jak w mode-

lu podstawowym, w 2009 r. dwucyfrowe spadki łącznej produktywności zanotowały wszystkie trzy kraje bałtyckie oraz Rumunia i Słowenia. W krajach tych TFP spadła w 2009 r. o 15,7% na Łotwie, 14,7% na Litwie, 14,6% w Estonii, 11,1% w Słowenii i 10,7% w Rumunii.

W okresie ożywienia stopy wzrostu TFP w modelu z kapitałem ludzkim, w przeciwieństwie do modelu podstawowego, były często ujemne. Ujemne zmiany łącznej produktywności zanotowały w 2010 r. następujące kraje: Czechy, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia i Węgry. Z kolei w 2011 r. spadek TFP miał miejsce w Czechach, Polsce, Rumunii i Słowacji (choć dane za 2011 r. w modelu rozszerzonym mają charakter szacunkowy, gdyż opierają się na założeniu, że dynamika kapitału ludzkiego w 2011 r. była taka sama jak w 2010 r.). Ogólnie biorąc, w okresie ożywienia stopy wzrostu TFP w modelu z kapitałem ludzkim były niskie. Widać to zwłaszcza na przykładzie Polski, dla której TFP w modelu z kapitałem ludzkim zmniejszyła się o 1,5% w 2010 r. i 1,6% w 2011 r., podczas gdy w modelu podstawowym wzrosła ona o 1,6% i 1,5% w tym samym okresie. Wynik ten potwierdza niektóre spostrzeżenia w literaturze mówiące o tym, że TFP uwzględnia wpływ na wzrost gospodarczy wielu innych czynników produkcji, z których czysty postęp techniczny nie musi być czynnikiem dominującym. W wielu krajach w badanych latach duża część TFP odzwierciedlała wpływ kapitału ludzkiego na wzrost gospodarczy, toteż w modelu z kapitałem ludzkim tempa wzrostu TFP były znacznie mniejsze.

Podsumowując, w okresie objętym badaniem zmiany produktywności i kapitału ludzkiego odegrały znaczącą rolę we wzroście gospodarczym Polski i innych krajów UE10. Tempo wzrostu TFP w krajach UE10 jest o wiele większe niż uzyskane w badaniach obejmujących kraje wysoko rozwinięte. Na przykład, w II poł. XX w. we Francji, RFN, Wielkiej Brytanii, Japonii i USA wkład TFP we wzrost gospodarczy był niższy niż 50% (Kim i Lau, 1994). W latach 1980–1990 w 22 krajach OECD tempo wzrostu TFP wyniosło 0,8–1,0% przy wzroście gospodarczym 2,5–2,8% (Englander, Gurney, 1994). Barro i Sala-i-Martin (2003, s. 439–440) pokazują, że wkład TFP we wzrost gospodarczy w krajach OECD, Ameryki Łacińskiej i Azji Wschodniej jest zazwyczaj mniejszy niż 50%.

Różnice w tempie wzrostu TFP przekładają się na różnice w wydajności czynników produkcji i na różnice w konkurencyjności poszczególnych gospodarek. W Polsce i innych krajach UE10, czyli w krajach o dużym wkładzie TFP we wzrost, wydajność czynników produkcji rosła szybciej niż w krajach wysoko rozwiniętych. Zasób kapitału ludzkiego, mierzony poziomem wykształcenia siły roboczej, także wykazał dynamiczny wzrost. Można to interpretować jako oznakę poprawy konkurencyjności Polski i innych gospodarek państw UE10.

Bibliografia

- Barro, R.J., Sala-i-Martin, X., (2003), *Economic Growth*, The MIT Press, Cambridge – London.
- Caselli, F., Tenreyro, S., (2005), *Is Poland the Next Spain?*, NBER Working Paper No 11045.
- Englander, S., Gurney A., (1994), *OECD Productivity Growth: Medium-Term Trends*, „OECD Economic Studies” No 22, s. 111–128.
- ILO, (2012a), *Key Indicators of the Labour Market (KILM) Database* (kilm.ilo.org/kilmnet).
- ILO, (2012b), *Laborsta Database* (laborsta.ilo.org).
- IMF, (2011), *World Economic Outlook Database, September 2011* (www.imf.org).
- Kim, J.-I., Lau, L.J., (1994), *The Sources of Economic Growth of the East Asian Newly Industrialized Countries*, „Journal of the Japanese and International Economics” No 8, s. 235–271.
- King, R.G., Levine, R., (1994), *Capital Fundamentalism, Economic Development, and Economic Growth*, „Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy” No 40, s. 259–292.
- 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., (2010), *Łączna produktywność czynników wytwórczych*, w: M.A. Weresa, (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2010. Klastry przemysłowe a przewagi konkurencyjne*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 179–188.
- Próchniak, M., (2011), *Łączna produktywność czynników wytwórczych*, w: M.A. Weresa, (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2011. Konkurencyjność sektora przetwórstwa przemysłowego*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 201–210.
- Rapacki, R., (2002), *Możliwości przyspieszenia wzrostu gospodarczego w Polsce*, „*Ekonomista*” Nr 4, s. 469–493.
- Rapacki, R., Próchniak, M., (2006), *Charakterystyka wzrostu gospodarczego w krajach postsocjalistycznych w latach 1990–2003*, „*Ekonomista*” Nr 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*” Nr 2, s. 177–200.
- World Bank, (2012), *World Development Indicators Database* (databank.worldbank.org).

Rozdział 4

Polityka gospodarcza, instytucje i ich jakość

4.1. Reformy gospodarcze i polityka stabilizacji

Jan W. Bossak

Polska od samego początku światowego kryzysu finansowego szybko zareagowała dostosowując politykę do nowych wyzwań. Charakterystyczną cechą tego dostosowania był brak finansowania programu ratowania dla sektora bankowego. Takie programy zostały opracowane i wdrożone w Wielkiej Brytanii, Niemczech, Francji, Włoszech, Hiszpanii, Holandii, Austrii. Programy te spowodowały dodatkowe napięcia w budżetach tych państw i zadłużeniu publicznym.

W przeciwieństwie do polityki poręczeń i wykupu, która zdominowała kraje europejskie Polska opracowała plan stabilizacji i podjęła program reform. Pomyślnie utrzymała pozytywne tempo wzrostu i nie utraciła zaufania międzynarodowych rynków finansowych. Dług publiczny Polski został utrzymany poniżej 55% PKB. W 2010 r. i 2011 r. deficyt budżetowy w stosunku do PKB został zmniejszony. Warto zauważyć, że napięcia w finansach publicznych nie doprowadziły do pogorszenia międzynarodowej wiarygodności finansowej Polski, tak jak miało to miejsce w przypadku krajów śródziemnomorskich. Agencje ratingowe podtrzymały pozytywne oceny inwestycyjne dla polskiej gospodarki. Kontrastuje to z negatywnymi przewartościowaniami ratingów dla większości gospodarek europejskich.

Inna różnica związana jest z polityką pieniężną. Polska nie zdecydowała się na zmniejszenie stóp procentowych i wstrzykniecie dodatkowej płynności finansowej w sektor bankowy. Zamiast tego Narodowy Bank Polski od 2009 roku do stycznia 2011 r. utrzymał stopę procentową na poziomie 3,5%. W 2011 r. NBP stopniowo podwyższył stopy procentowe do 4,5%.

W latach 2009–2011 główną siłą napędową wzrostu gospodarczego w Polsce był popyt konsumentów, podczas gdy większość państw europejskich odnotowała zmniej-

szanie lub stagnację tego popytu. W 2011 popyt konsumpcyjny jako główna siła napędowa gospodarki został zastąpiony przez wzrost inwestycji i eksportu.

Postęp w obliczu wyzwań i zagrożeń

W 2011 r. utrzymały się zawirowania na globalnych rynkach finansowych i fiskalne problemy krajów strefy euro. W najbardziej dotkniętych kryzysem krajach strefy euro nadal utrzymywały się obawy dotyczące zadłużenia oraz stanu sektora bankowego. W rezultacie dochody i marże na kredytowych instrumentach pochodnych (*credit default swap* – CDS) od obligacji skarbowych tych krajów pozostały wysokie.

W drugiej połowie 2011 roku odnotowano przyspieszenie tempa wzrostu PKB Stanów Zjednoczonych. W strefie euro, utrzymywało się ono na poziomie bliskim zera, a w największych gospodarkach rozwijających się, tj. Chinach, Indiach, Brazylii, nadal odnotowano stosunkowo wysokie tempo wzrostu, ale nieco niższe niż w poprzednich okresach. W I kwartale 2012 r., dzięki korzystniejszej niż wcześniej przewidywano sytuacji w gospodarce Stanów Zjednoczonych oraz lepszym prognozom w strefie euro wzrastały wskaźniki giełdowe w USA, Europie i Ameryce Południowej podtrzymywane przez stabilizację oczekiwań, natomiast indeksy giełdowe w Azji odnotowały spadki.

Pomimo spadku dynamiki wzrostu gospodarczego w Europie poprawa koniunktury w Niemczech, które są największym partnerem handlowym Polski, przyczyniła się do utrzymania dynamiki gospodarczej Polski na dobrym poziomie. W 2011 roku w Polsce stopa wzrostu gospodarczego uległa przyspieszeniu. Głównym motorem dynamiki gospodarczej było przyspieszenie inwestycji i poprawa eksportu. Wzrost wydatków konsumentów, które stymulowały wzrost gospodarczy w 2010 r. był umiarkowany. Jednakże to, iż najważniejszymi przyczynami ekonomicznego przyspieszenia były czynniki krajowe potwierdza tezę, że reformy gospodarcze i polityka stabilizacji miały pozytywny wpływ na konkurencyjność gospodarki Polski.

W 2011 roku w gospodarce światowej występowały różne napięcia. W przypadku Polski, pomimo spadku na międzynarodowych rynkach cen ropy naftowej i gazu, deprecjacja złotego spowodowała, że ceny importowe tych surowców były wyższe i przyczyniły się do wzrostu presji inflacyjnej. Deprecjacja kursu polskiego złotego pobudziła również eksport, co przyczyniło się do zwiększenia dochodu i zatrudnienia. Jednakże tym pozytywnym zmianom towarzyszyła wyższa stopa inflacji, które przekroczyła 4,1% w ujęciu rocznym. Wysokiej presji inflacyjnej przeciwdziałał Narodowy Bank Polski przez podwyższenie stopy procentowej z 3,5% najpierw do 4,0%, a następnie do 4,25% i wreszcie do 4,5%. Z końcem 2011 roku, gdy Europejski Bank Centralny postanowił obniżyć stopy procentowe różnica stóp procentowych między strefą euro i Polską wyniosła ponad 3 punkty procentowe.

Kurs złotego odgrywa w Polsce ważną rolę w procesie dostosowań cenowych. Ostra ponad 35-procentowa deprecjacja złotego jesienią 2008 r. radykalnie zmieniła sytuację na rachunku bieżącym bilansu płatniczego. Kurs złotego ma także znaczący wpływ na

zagraniczne przepływy finansowe i kapitałowe Polski, jak również na poziom długu i pozycję inwestycyjną netto. Jednakże w 2010 r. kurs złotego wzmościł się w stosunku do dolara USA i w mniejszym stopniu do euro. W konsekwencji cenowa konkurencyjność eksportu zmniejszyła się, a importu wzrosła.

Na początku 2011 r. kurs polskiej waluty był bliski 3,85 złotych za euro. W sierpniu rozpoczął się proces deprecjacji, a we wrześniu, październiku i listopadzie kurs oscylował już wokół poziomu około 4,5 złotego za euro. W drugiej części roku kurs złotego do euro i do dolara amerykańskiego wykazywał stosunkowo znaczne wahania spowodowane głównie utrzymującą się niepewnością na międzynarodowych rynkach finansowych. W tym czasie NBP w celu ustabilizowania kursu wymiany złotego kilkakrotnie interweniował na rynku walutowym. Wysoka elastyczność kursu walutowego złotego pomogła polskiej gospodarce dostosować się do zmieniających się warunków rynku międzynarodowego. Dostosowanie to nie byłoby możliwe bez wsparcia ze strony polityki pieniężnej i fiskalnej. Jednakże to siła gospodarki, opartej na konkurencyjnym środowisku, przedsiębiorczości i elastyczności rynków czynników produkcji związanej ze stopniowym postępem w demonopolizacji, deregulacji i prywatyzacji, wzmocniona wysoką atrakcyjnością inwestycyjną jest solidną podstawą dla efektywnego procesu dostosowania i rozwoju.

Źródła dynamiki gospodarczej

W 2011 roku wzrost PKB był stosunkowo stabilny i silny we wszystkich czterech kwartałach roku. Na początku roku, to wzrost konsumpcji przyczynił się do pobudzenia dynamiki wzrostu PKB. Dynamikę tę wspierały też zmiany zapasów i wzrost nakładów inwestycyjnych. W połowie roku nakłady inwestycyjne na środki trwałe brutto i wzrost eksportu netto zastąpił popyt konsumpcyjny jako główny czynnik wzrostu. Pod koniec roku zmiany zapasów miały negatywny wpływ na tempo wzrostu PKB.

W 2011 r. stosunkowo znaczna deprecjacja złotego polskiego do euro i dolara amerykańskiego przyczyniła się do wzrostu opłacalności eksportu i poprawy cenowej konkurencyjności eksportu towarów i usług. Jednakże na przełomie 2011/2012 polski złoty uległ aprecjacji do poziomu 4,1 złoty za euro, ale nadal pozostał znacznie słabszy w porównaniu z pierwszą połową 2011 roku. Słabszy kurs nominalny złotego do euro i dolara w porównaniu do oszacowanego granicznego poziomu kursu zapewniającego rentowność eksportu, jaką zadeklarowały przedsiębiorstwa jest silną motywacją do zwiększenia eksportu i ograniczenia importu. Według szacunków NBP eksport jest opłacalny gdy kurs kształtuje się w przedziale 3,5 do 3,9 złotego za euro. Tak więc obecny nominalny kurs wynoszący 4,2 zapewnia wyraźną premię eksporterom, a zarazem zniechęca do importu (NBP, 2012, s. 38).

W 2011 r. inflacja na całym świecie została złagodzona poprzez wolniejszy wzrost cen paliw, metali i żywności. W tym samym czasie w krajach Europy Środkowej i Wschodniej płynne kursy walutowe i deprecjacja kursów spowodowały wzrost inflacji. W pierwszej połowie 2011 r. inflacja w Polsce wzrosła powyżej 4,0%. Po spadku

do 3,9% w okresie od czerwca do września 2011 r. roczny wzrost cen konsumpcyjnych ponownie wzrósł, osiągając 4,6% w grudniu 2011 r. W związku z tym średnioroczny poziom inflacji kształtował się znacznie powyżej celu inflacyjnego wyznaczonego przez NBP, tj. powyżej 2,5%.

Na początku światowego kryzysu finansowego Polska była na ścieżce dynamicznego rozwoju. Rentowność polskich firm osiągnęła historycznie wysoki poziom. Po spadku w 2009 roku już w 2010 r. i ponownie w 2011 r. polskie firmy, szczególnie z sektora bankowego zarejestrowały wysokie zyski netto. W 2010 r. i w 2011 r. największy polski bank PKO Bank Polski SA odnotował dwucyfrowy wzrost działalności kredytowej i zysków, osiągając najwyższy ich poziom w swojej historii. Wynik osiągnięty przez czołowy polski bank kontrastuje z redukcją działalności kredytowej i spadkiem rentowności większości banków w Europie. W badaniach sektora bankowego zainicjowanych przez Unię Europejską PKO Bank Polski SA uzyskał opinię jednego z najlepszych europejskich banków (spośród 51 banków objętych badaniami).

Tabela 1

Wybrane wskaźniki finansowej efektywności w sektorze przedsiębiorstw

	2004	2007	2008	2009	2010	2011
Marża na sprzedaży	5,9	5,6	5,0	5,0	5,2	5,5
Rentowność netto	4,8	5,0	3,3	4,1	4,4	5,0
Koszt poziomu indeksu	94,3	93,9	95,8	95,0	94,7	95,5
Stosunek płynności	30,3	33,7	33,6	38,5	39,7	37,9

Źródło: *Raport o inflacji*, NBP, marzec 2012, s. 41.

W 2011 r. dane dotyczące efektywności finansowej sektora przedsiębiorstw wskazują na pozytywne tendencje rozwoju firm. Zwrot ze sprzedaży sektora przedsiębiorstw został utrzymany powyżej 5%, rentowność netto osiągnęła prawie 5%. Ze względu na wyższe koszty importowanej energii, surowców i narastanie wewnętrznej presji inflacyjnej wskaźnik poziomu kosztów w porównaniu z poprzednimi latami nieznacznie pogorszył się. Za pozytywne należy uznać to, że płynność finansowa przedsiębiorstw systematycznie się poprawia. Wskaźniki rentowności i płynności eksporterów pozostawały stosunkowo wysokie zapewniając im korzystną pozycję konkurencyjną (tabela 1). Solidna sytuacja finansowa przedsiębiorstw, spadek zapasów i wysoki popyt zachęcają przedsiębiorstwa do wzrostu inwestycji.

W pierwszej połowie 2011 roku wzrost zatrudnienia przyczynił się do zmniejszenia bezrobocia. W drugiej połowie roku, wzrost ten zmniejszył się. Pod koniec roku liczba zatrudnionych wyniosła 16,2 mln osób. Większość z nich tj. 12,08 mln była zatrudniona w sektorze prywatnym. W sektorze publicznym zatrudnienie wynosiło 4,1 mln osób, a w usługach 9,2 mln pracowników. Liczba pracujących w przemyśle przetwórczym i górnictwie sięgała 5 mln osób a w rolnictwie 1,9 mln. Stopa aktywności zawodowej

w Polsce wynosi zaledwie 60,2%, i jest wyraźnie poniżej średniej Unii Europejskiej, która wynosi 64,6%.

Zgodnie z danymi GUS nominalny wzrost wynagrodzeń i jednostkowe koszty pracy są niskie. W 2011 roku wysoka inflacja zmniejszyła realny wzrost płac. Jednostkowe koszty pracy, po wzroście w 2010 r. i w pierwszej połowie roku 2011 ustabilizowały się, a w drugiej zaczęły zmniejszać się. Było to wynikiem redukcji nominalnego wzrostu płac i utrzymującego się wzrostu wydajności pracy. W roku 2011 presja na wzrost płac w Polsce była stosunkowo niska.

W 2011 na rynku mieszkaniowym nie było znaczących zmian. Ceny nieco spadły, a sprzedaż wzrosła. Marże w budownictwie mieszkaniowym pozostają wysokie, co zachęca deweloperów do rozpoczynania nowych inwestycji. W 2011 r. liczba wybudowanych mieszkań zmniejszyła się, pomimo wzrostu w drugiej połowie roku o 7%. W ostatnim kwartale 2011 r. pracom budowlanym sprzyjały dogodne warunki pogodowe.

W 2011 r. struktura walutowa kredytów mieszkaniowych wskazuje, że większość nowych pożyczek udzielono w złotych. Kontrastuje to sytuacją w latach 2009–2010, kiedy to kredyty w frankach szwajcarskich i euro stanowiły 65% pożyczek mieszkaniowych (NBP, 2012, s. 49). Zmiana ta jest w znacznym stopniu wynikiem zaleceń Komisji Nadzoru Finansowego zmniejszenia pożyczek w walucie obcej, ze względu na zwiększone ryzyko kursowe.

W 2011 roku wysoka płynność przedsiębiorstw spowodowała wzrost ich depozytów o ponad 20 mld złotych. Towarzyszył temu wzrost depozytów gospodarstw domowych o ponad 55 mld zł. Do zwiększenia depozytów zachęcał wzrost ich oprocentowania z 4,4% na początku roku do 4,7% w IV kwartale 2011 r. Innym powodem był spadek udziału bardziej ryzykownych aktywów w całkowitych aktywach finansowych gospodarstw domowych.

Wysoka płynność finansowa dużych przedsiębiorstw, ich rosnąca rentowność, presja inflacyjna, zwiększający się popyt eksportowy i utrzymujące się wysokie inwestycje w infrastrukturę (m.in. budowę autostrad) pobudziły inwestycje prywatne. W 2011 r. inwestycje infrastrukturalne wspierane były przez transfery z Unii Europejskiej, co miało pozytywny wpływ na dynamikę i równowagę gospodarczą kraju.

Europejskie transfery oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne przyczyniły się do zrównoważenia deficytu na rachunku bieżącym bilansu płatniczego i umożliwiły wzrost rezerw walutowych. Z końcem 2011 rezerwy walutowe Polski osiągnęły wartość 75,7 mld euro.

W 2011 r. recesja w Europie Zachodniej zmusiła wielu polskich emigrantów do powrotu do kraju. Otwarcie niemieckiego rynku pracy nie doprowadziło do znacznego zwiększenia liczby Polaków pracujących w Niemczech. Zgodnie ze statystykami Polski i Niemiec tylko ok. 30 tys. pracowników z Polski postanowiło podjąć pracę w Niemczech. W rezultacie tych tendencji migracyjnych zmniejszyły się bardzo wysokie transfery prywatne Polaków pracujących za granicą, które w okresie szoku finansowego w 2009 r. na początku globalnego kryzysu pozytywnie wpływały na saldo rachunku bieżącego Polski.

W 2011 r. rachunek bieżący polskiego bilansu płatniczego zamknął się saldem 15,2 mld euro deficytu. Eksport osiągnął wartość 137,9 mld euro i wzrósł o 13 mld euro, a import osiągnął wartość 148 mld euro i zwiększył się o 14,3 mld euro w stosunku do 2010 r. Deficyt handlowy, pomimo pewnej poprawy na końcu roku, wzrósł z 8,9 mld euro w 2010 r. do 10,3 mld euro w 2011 r.

Eksport netto usług zamknął się nadwyżką w wysokości 4,9 mld euro i pozytywnie przyczynił się do zmniejszenia deficytu na rachunku bieżącym. W 2011 r. eksport usług osiągnął wartość 26,3 mld euro, podczas gdy ich import wyniósł 21,4 mld euro. Stosunkowo szybko zwiększają się dochody z eksportu usług profesjonalnych. Wiąże się to z rosnącym znaczeniem inwestycji zagranicznych w ośrodki badawcze, jak i różnego rodzaju usług księgowo, itp.

Rachunek dochodów Polski jest silnie ujemny. W 2011 r. odpływ netto osiągnął 13,8 mld euro, co jest rezultatem napływu dochodów w wysokości 6,0 mld euro i odpływu dochodów za granicę w wysokości 19,9 mld euro.

W 2011 r. wartość transferów netto wzrosła z 2,8 mld euro do 4,1 mld euro. Pozytywne zmiany spowodowane były wzrostem wpływów i zmniejszeniem wypływu transferów. Wpływy z zagranicznych inwestycji netto w dalszym ciągu były dodatnie, pomimo obniżenia zagranicznych reinwestycji i zwiększenia transferów dochodów za granicą.

Instytucje i reformy

W 2011 r. polska administracja kontynuowała wysiłki na rzecz zwiększenia swobody gospodarczej demonopolizacji, prywatyzacji i deregulacji gospodarki. Polska już wcześniej pomyślnie zreformowała swoje instytucje finansowe, sektor bankowy, rynki kapitałowe. Konstytucja określa górny limit dla długu publicznego (60% PKB). Efektywności systemu finansowego sprzyja fakt, że większość banków w Polsce jest w rękach prywatnych. Ma to istotny wpływ na konkurencję, efektywność i elastyczność rynków finansowych. Ponadto, efektywność rynków finansowych dodatkowo wzmacnia wysoka jakość nadzoru finansowego. Krajowy nadzór finansowy kontuuje bardzo ostrożne podejście do bezpieczeństwa sektora finansowego.

Konstytucja polski zapewnia jednoznacznie autonomię polityki pieniężnej Banku Narodowego Polski. Polityka pieniężna, zwłaszcza stopy procentowej i kursu złotego są kluczowymi instrumentami procesu dostosowań cenowych, stabilności finansowej oraz stabilności na rynku kapitałowym. Polityka NBP ma daleko idące konsekwencje dla względnej rentowności i zmian popytu i jego struktury.

Podstawowym celem polityki pieniężnej NBP jest zapewnienie stabilności cen. Bezpośredni cel inflacyjny jest priorytetem polityki pieniężnej. W ramach tej strategii Rada Polityki Pieniężnej (RPP) określa docelowy poziom inflacji i dostosowuje podstawowe stopy procentowe NBP dla osiągnięcia tego celu. Od początku 2004 r. Bank Narodowy Polski realizuje politykę celu inflacyjnego na poziomie 2,5% z dopuszczalnym pasmem wahań +/-1 punkt procentowy.

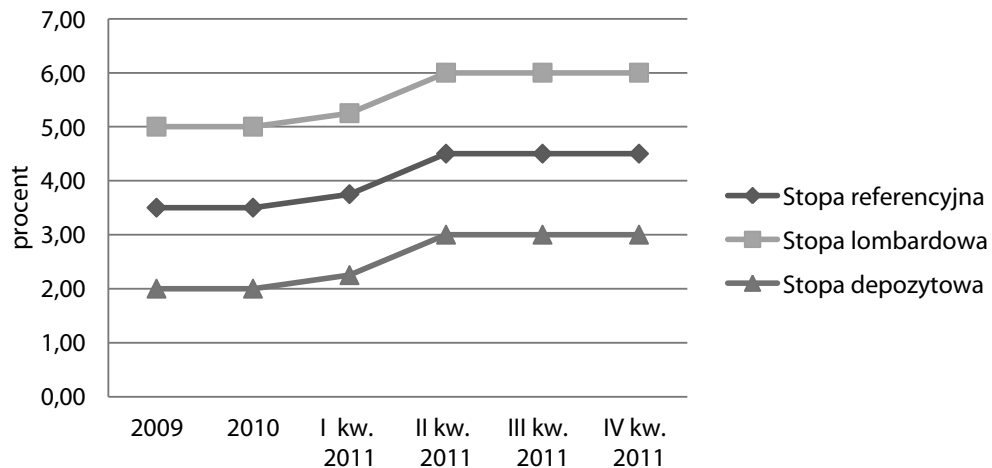
Stopy procentowe NBP wpływają na stawki pożyczek i depozytów banków komercyjnych, a tym samym na wielkość i warunki pożyczek, popyt i stopę inflacji. Zestaw instrumentów polityki pieniężnej, używany przez NBP obejmuje operacje otwartego rynku, obowiązkowe rezerwy oraz operacje kredytowo-depozytowe. Operacje otwartego rynku to transakcje, w których bank centralny angażuje się w transakcje z bankami komercyjnymi z własnej inicjatywy. Transakcje takie obejmują warunkową i bezpośrednią sprzedaż lub zakup papierów wartościowych lub waluty obcej, emisje własnych dłużnych papierów wartościowych przez bank centralny.

Bank centralny nakłada na banki komercyjne obowiązek utrzymywania rezerw obowiązkowych. Wymogi te określane są przez Radę Polityki Pieniężnej. Od dnia 31 grudnia 2010 r. wymagane rezerwy wynoszą 3,5% dla wszystkich rodzajów lokat, z wyjątkiem funduszy uzyskanych z umów odkupu, w których wymagane rezerwy wynoszą 0%. Rezerwy obowiązkowe są oprocentowane.

NBP oferuje pożyczki lombardowe pod zastaw papierów wartościowych. Takie pożyczki pozwalają bankom pokryć krótkoterminowe niedobory płynności. Narodowy Bank Polski oferuje również bankom możliwość krótkoterminowych depozytów w banku centralnym. Czasowe depozyty w NBP umożliwiają bankom komercyjnym zarządzanie ich nadwyżkami płynności i zapobiegają spadkowi oprocentowania na rynku międzybankowym poniżej stopy depozytów krótkoterminowych.

Wykres 1

Stopy procentowe NBP w latach 2009–2011



Źródło: NBP.

Od czerwca 2009 roku do stycznia 2011 r. stopa procentowa NBP była utrzymywana na poziomie 3,5%. W 2010 NBP kontynuowała politykę zwiększenia płynności finansowej sektora bankowego. Bank obniżył rezerwy obowiązkowe banków komer-

cyjnych i uruchomił transakcje otwartego rynku zapewniające płynność na międzybankowym rynku pieniężnym. W 2011 r. NBP podniósł stopę procentową w pierw do 4,0%, a następnie do 4,25% oraz 4,5% (wykres 1).

Od dnia 12 kwietnia 2000 r. kurs wymiany złotego ustalono jako rynkowy nie podlegający żadnym ograniczeniom. NBP nie zmierza do określania poziomu kursów wymiany złotego w stosunku do innych walut. Ma jednak prawo do interwencji, jeśli uzna to za konieczne w celu zapewnienia realizacji celu inflacyjnego. Polska przystępując do Unii Europejskiej zobowiązała się do włączenia do strefy euro. W przyszłości złoty zostanie zastąpiony wspólną walutą euro, a polityka pieniężna będzie kształtowana przez Europejski Bank Centralny. Spełnienie kryterium stabilności kursu walutowego jest jednym z warunków przystąpienia do strefy euro. W związku z tym przed przyjęciem euro, kurs złotego do euro pozostanie usztywniony przez co najmniej dwa lata w ramach tzw. mechanizmu ERM II. Oznacza to, że w tym okresie Narodowy Bank Polski będzie utrzymywać rynkowy kurs walutowy złotego w stosunku do euro w ramach dopuszczalnego zakresu, w odniesieniu do ustalonego parytetu.

Wydajne i bezpieczne funkcjonowanie systemu finansowego, w tym bankowego i rynków kapitałowych i walutowych jest wysoce zależne nie tylko od polityki NBP, ale także od jakości nadzoru finansowego. We wrześniu 2008 r. rząd zatwierdził projekt powołania Komitetu Stabilności Finansowej (KSF). W skład Komitetu wchodzi prezes Narodowego Banku Polskiego, przewodniczący Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) i Minister Finansów. Zadaniem KSF jest monitorowanie krajowej i międzynarodowej sytuacji finansowej i proponowanie środków prawnych i regulacyjnych dla zapewnienia utrzymania stabilności finansowej kraju.

Nadzór KNF i jego rozważna polityka, w tym zalecenia w czasie globalnego kryzysu finansowego, miały wyraźnie pozytywny wpływ na stabilność sektora bankowego Polski. KNF wymaga od banków nie tylko dostosowania się do zaleceń, przepisów Bazyli, ale również do wzmocnienia kapitału podstawowego banków poprzez zachowanie zysków i powstrzymanie się od wypłaty dywidendy. Ponadto KNF zaleca stosowanie przez polskie banki konserwatywnych metod oceny zdolności kredytowej klientów. Ta zasada została utrzymana w 2011 roku. KNF wystąpił z zaleceniem, by banki zwiększyły swój kapitał podstawowy przez wstrzymanie się od wypłaty dywidendy w 2012 roku. W 2011 r. KNF zaleciło bankom zmniejszenie udziału pożyczek mieszkaniowych we frankach szwajcarskich i euro.

W 2011 roku NBP w reakcji na wyższą inflację i deprecjację kursu złotego oraz jego niestabilność podwyższył stopy procentowe. W Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii, Szwajcarii, Szwecji i państwach Europejskiej Unii Monetarnej stopy procentowe zmniejszono, aby pomóc bankom utrzymać płynność finansową zmniejszoną wskutek zwiększenia ryzyka (wzrost portfeli złych kredytów) i spadku cen giełdowych akcji. Spowodowało to zmniejszenie współczynnika adekwatności kapitałowej (CAR) i ograniczenie ekspansji kredytowej i doprowadziło do zmniejszenia popytu i aktywności gospodarczej. Amerykańskie, brytyjskie i inne banki europejskie w wielu przypadkach musiały zwrócić się do państwa o pomoc. Pomoc państwa dla sektora bankowego

spowodowała gwałtowny wzrost deficytu budżetowego wielu krajów i doprowadziła do zwiększenia roli państwa. Na szczęście w Polsce pomoc taka dla sektora bankowego nie była konieczna i nie miała miejsca.

Plan Stabilizacji i Rozwoju

Budżet i finanse publiczne mają kluczowe znaczenie dla stabilizacji i rozwoju. Deficyt finansów publicznych ma w Polsce charakter strukturalny i wymaga reformy instytucjonalnej obejmującej wydatki, a także dochody budżetu centralnego, jak również budżetów lokalnych i ważnych agencji publicznych, które nie są formalnie jego częścią. W 2011 r. pomimo wcześniejszych zapewnień powstrzymania się od wzrostu podatków zostały one podniesione. Najważniejszym był wzrost podatku VAT z 22% do 23% (od lutego 2011 r.). Miał miejsce także wzrost podatku akcyzowego na gaz, papierosy, energię elektryczną. W lutym 2012 r. Sejm postanowił wprowadzić podatek od wydobycia miedzi i niektórych innych minerałów.

Wprowadzono również szereg ograniczeń w wydatkach. Ministerstwo Finansów kontynuowało politykę zalecaną przez Unię Europejską zmierzającą do ograniczenia wzrostu wydatków do 1%.¹ Większość ograniczeń jest powiązana z racjonalizacją wydatków administracyjnych i społecznych. Inwestycje w drogi i obiekty sportowe utrzymano, podczas gdy wydatki na cele społeczne i oświatowe zostały zmniejszone lub odłożone w czasie.

Pomimo restrykcyjnej polityki oraz wysiłków zmierzających do zmniejszenia wydatków i utrzymania deficytu budżetowego na minimalnym poziomie rząd wielokrotnie publicznie potwierdzał zobowiązanie kontynuowania budowy autostrad. Program jest wspierany przez fundusze Unii Europejskiej i Europejskiego Banku Inwestycyjnego. Rząd upoważnił Skarb Państwa do udzielenia gwarancji dla państwowego banku BGK i emisji obligacji celem pozyskania na rynku kapitałowym dodatkowych środków finansowych dla krajowego funduszu drogowego. Rząd zmienił także ustawę o przetargach publicznych. Zmiana ta ma ułatwić i przyspieszyć proces inwestowania w autostrady. Ponadto, bank BGK podpisał umowy z bankami komercyjnymi umożliwiające kredytowanie małych przedsiębiorstw związanych jako podwykonawcy z budową autostrad.

Polska jest wiodącym beneficjentem funduszy wspólnotowych. W 2011 r. odnotowano znaczącą poprawę w ich wykorzystaniu co wiąże się m.in. z uproszczeniem procedur. Środki podjęte w celu wyeliminowania skomplikowanych procedur administracyjnych w pierwszym rządzie wiązały się ze zmianami przepisów ochrony środowiska i prawa dotyczącego zamówień publicznych. Wykorzystanie funduszy Wspólnoty zostało także ulepszone w pakiecie anty kryzysowym. Pakiet ten zapewnia zaliczki dla

¹ Program konsolidacji finansów publicznych opiera się na wprowadzeniu formuły wydatków odniesionych do inflacji + 1%. Ponadto, podniesienie efektywności wydatków jest wprowadzenie śródkresowego planowania jest podniesienie efektywności wydatków

przedsiębiorców, umożliwiające szybkie wypłaty oraz łatwiejsze procedury transferu dotacji unijnych dla samorządów lokalnych.

Polska jako kraj członkowski UE rozpoczęła dyskusję na temat wspólnej polityki energetycznej. Zapewnienie bezpieczeństwa energetycznego ma znaczenie strategiczne. W tym samym czasie presja Unii Europejskiej zmierzająca do radykalnej redukcji emisji CO₂ i związanych z tym grzywien stawia Polskę w bardzo trudnej sytuacji. Wiąże się to z faktem bardzo wysokiego uzależnienia gospodarki od lokalnych złóż węgla kamiennego i brunatnego i wysokiej zależności od importu rosyjskiej ropy naftowej i gazu. W tych warunkach zróżnicowanie źródeł ropy naftowej i gazu ma charakter strategiczny. W 2011 r. Polska kontynuowała wysiłki, aby zwiększyć pojemność magazynowania gazu i ropy naftowej. Ponadto, zaprosiła inwestorów zagranicznych do poszukiwania nowych pól gazowych łupków. Pierwsze wiercenia w północnej Polsce są obiecujące. W kwietniu 2011 r. amerykańska agencja energii (EIA) stwierdziła, że Polska ma około 5,3 mld metrów sześciennych gazu łupkowego, co oznacza największe pokłady tego typu w Europie.

Prywatyzacja, deregulacja, konkurencja i przedsiębiorczość

Rosnący deficyt finansów publicznych oraz zobowiązanie niezwiększania podatków zmusiło rząd do podjęcia środków mających na celu przyspieszenie prywatyzacji. W 2010 r. prywatyzacja zapewniła przychody budżetowe w wysokości 28 mld zł. Był to wyraźny wzrost w porównaniu do lat poprzednich. W 2011 r. prywatyzacja przychodów zmniejszyła się do 15 mld zł.

Prywatyzacja nie tylko umożliwia zwiększenie przychodów niezbędnych dla zrównoważenia budżetu, ale również pobudza konkurencję, efektywność i elastyczność dużych firm. Wzmacnia także rozwój rynków kapitałowych.

Rząd podjął wiele kroków mających na celu wprowadzenie elementów rynku do systemu opieki zdrowotnej, kultury, publicznej TV, radia i edukacji. Polityka ta oraz sposób i środki jej realizacji wywołały szeroką krytykę społeczną. Postęp osiągnięty w tych dziedzinach jest niewielki, zapewne dlatego, że wszystkie te obszary są społecznie wrażliwe, a partie polityczne i związki zawodowe mają w tych sprawach często odmienne zdanie.

W 2011 r. planowano obniżenie udziału państwa w takich firmach jak PZU SA, PKO Bank Polski SA, KGHM. Jednakże ze względu na niekorzystny stan rynku kapitałowego plany te zostały czasowo zawieszono.

W 2011 r. pomimo spadku indeksu WIG-20 liczba spółek w obrocie publicznym wzrosła z 380 na początku roku do 426 na końcu. Kapitalizacja giełdy papierów wartościowych w wyniku tendencji spadkowej wskaźnika WIG spadła z 537 mld euro na początku roku do 446 mld euro w końcu roku. Mimo to Warszawska Giełda Papierów Wartościowych jest największą i najbardziej dynamiczną giełdą w Europie Środkowej i Wschodniej. W 2011 r. Warszawska Giełda Papierów Wartościowych została sprywatyzowana.

Reformy systemu zabezpieczenia społecznego

W 2011 r. rząd podjął wiele wysiłków w celu zapewnienia społecznego konsensu między administracją, stowarzyszeniami pracodawców i związkami zawodowymi. Pakt antykryzysowy podpisany w 2009 r. przez Komisję Trójstronną wciąż pozostaje w mocy. Umożliwia on tymczasowe wprowadzenie bardziej elastycznych przepisów pracy. Liberalizacja kodeksu pracy w czasie kryzysu zwiększyła zdolność przedsiębiorstw do dostosowania się do gwałtownych zmian rynkowych. Prawo umożliwia przedsiębiorstwom ubieganie się o dotacje na płace i wynagrodzenia w przypadku spadku dochodów i obniżki czasu pracy.

Pod względem realizacji ustalonego przez Unię Europejską celu zwiększenia aktywności zawodowej społeczeństwa do 70% Polska znajduje się na końcu listy rankingowej i ma znaczny dystans do nadrobienia. Jest to, w dużej mierze skutkiem regulacji wprowadzonych na początku lat 90. XX wieku, które umożliwiły osobom zainteresowanym przechodzenie na wcześniejszą emeryturę lub rentę. Zastosowane rozwiązania miały złagodzić skutki szybko rosnącego bezrobocia. W rzeczywistości te działania okazały się bardziej niebezpieczne niż tymczasowe problemy związane z procesem dostosowawczym. Wielu Polaków skorzystało z możliwości rezygnacji z pracy i stało się beneficjentami budżetu. W Polsce kobiety do 2010 r. miały możliwość przechodzenia na emeryturę w wieku 55 lat, a mężczyźni w wieku 60 lat. W rezultacie wielu Polaków przestało pracować i uzależniło się od systemu ubezpieczeń społecznych. Pod tym względem Polska zajmuje czołowe miejsce wśród krajów europejskich. Stosunkowo wysokie świadczenia dla zainteresowanych wcześniejszym przechodzeniem na emeryturę miały silny negatywny wpływ na wskaźnik aktywności zawodowej i stan finansów publicznych.

W 2010 r. reforma ustawy o wczesnych emeryturach ograniczyła liczbę osób uprawnionych do tych świadczeń, a tym samym wydłużyła czas pracy. Reforma ta zwiększa współczynnik aktywności zawodowej społeczeństwa i przyczynia się do poprawy stanu finansów publicznych.

W grudniu 2011 r. rząd zaproponował przedłużenie czasu pracy dla mężczyzn i kobiet do 67 lat. Propozycja ta stała się przedmiotem krytyki wszystkich partii parlamentarnych. Koalicyjny partner Platformy Obywatelskiej, PSL również przedstawił swe kontrpropozycje.

Reforma systemu funduszy emerytalnych jest istotna dla reformy finansów publicznych. Propozycje reform stały się przedmiotem dyskusji społecznej. Rozczarowanie związane z wynikami działalności i wysokimi kosztami Otwartych Funduszy Emerytalnych (OFE) wywołało ostrą krytykę.

Dotychczas luka dochodów i wydatków ZUS była finansowana przez emisje obligacji i linie kredytowe. Obligacje ZUS były oferowane otwartym funduszom emerytalnym, które traktowano podobnie jak obligacje skarbowe niskiego ryzyka. Portfele inwestycyjne otwartych funduszy emerytalnych w 70% składają się z obligacji ZUS lub Skarbu Państwa i uważane są za papiery wolne od ryzyka. W wyniku wprowadzonych

w 2011 roku zmian system został usprawniony i dostosowany do metodyki i definicji stosowanych w Unii Europejskiej.

Program konwergencji i jego aktualizacja

Program konwergencji jest dokumentem przedstawiającym plan, w jaki sposób Polska zamierza spełnić kryteria konwergencji z Maastricht. Ministerstwo Finansów przygotowało program reformy finansów publicznych i związany z nim plan konwergencji. Program zakładał, że tempo wzrostu PKB w 2010 r. wyniesie 3,4%, a w 2011 roku 4,5% i w 2012 roku 4,2%. Aktualizacja programu dodatkowo uwzględnia pesymistyczny scenariusz rozwoju sytuacji gospodarczej oparty na założeniu mniejszej dynamiki wzrostu w krajach, które są głównymi partnerami handlowymi Polski. Program przewiduje zmniejszenie deficytu finansów publicznych do 5,9% w 2011 i 2,9% w 2012 roku. W przyszłości redukcja deficytu budżetowego będzie kontynuowana i stale utrzymywana poniżej 3% PKB.

W zaktualizowanym Programie Konwergencji rząd stwierdził, że deficyt finansów publicznych mimo wzrostu nie przekroczy 60% PKB (tj. poziomu określonego przez kryterium z Maastricht).²Celem aktualizacji Programu Konwergencji jest tworzenie sprzyjających warunków dla powrotu do zrównoważonego i dynamicznego wzrostu. Dokument wskazuje, że zewnętrzne warunki wykonania nie są korzystne, szczególnie w regionie europejskim.

W grudniu 2011 r. Ministerstwo Finansów opublikowało zaktualizowaną strategię zarządzania zadłużeniem sektora publicznego w latach 2011–2015. Strategia ta zgodna jest z przepisami konstytucyjnymi dotyczącymi zarządzania długiem publicznym oraz prawem o finansach publicznych.

W 2011 r. dług finansów publicznych osiągnął wartość 812,3 mld złotych. Stosunek zadłużenia do PKB wyniósł 53,7%. W 2012 roku oczekuje się zwiększenia długu do 832,5 mld zł, ale jednocześnie nastąpi zmniejszenie jego relacji do PKB do poziomu 52,4% (tabela 2). Struktura długu publicznego Polski charakteryzuje się udziałem długu denominowanego w złotych na poziomie 72,7%, 19,2% dług jest denominowany w euro i 8,1% w innych walutach.

Polski system emerytalny wymaga dalszych reform. Pierwotne propozycje Ministra Finansów oraz Ministra Pracy i Spraw Społecznych zmniejszenia płatności obowiązkowych składek emerytalnych do OFE (funduszy emerytalnych) z 7,3% do 3,0% i przekazania tych płatności do ZUS zostały zatwierdzone przez Sejm. To proste dostosowanie księgowie przyczyniło się do zmniejszenia deficytu budżetowego publicznego (w tym zobowiązań ZUS) o 2 punkty procentowe.

² Relacja długu publicznego do PKB metodologii będzie w 2010 wynosiła 53,1%, w 2011 r. – 56,3% i w roku 2012 r. – 55,8%.

Tabela 2
Dług publiczny i koszty jego obsługi

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Dług publiczny w mld zł	747,9	812,3	832,5	846,9	864,8	902,2
Dług publiczny w stosunku do PKB (%)	52,8	53,7	52,4	50,3	48,3	47,4
Koszty obsługi zadłużenia w mld zł	34,1	38,4	43,0	42,7	42,7	42,6
Koszt obsługi zadłużenia jako % PKB	2,4	2,5	2,7	2,5	2,4	2,2

Źródło: MF, 2011, s. 4.

Druga propozycja reformy systemu zabezpieczenia społecznego KRUS dla rolników została zablokowana przez PSL. Trzecia reforma dotycząca specjalnych przywilejów emerytalnych dla armii i policji umożliwiających wcześniejsze przechodzenie na emeryturę została zredukowana do niewielkich modyfikacji, bez znaczenia dla równoważenia bieżących problemów fiskalnych państwa.

Reformy w obszarze podatków to wprowadzenie obowiązku stosowania kas fiskalnych przez lekarzy i prawników oraz ograniczenie uprawnień do redukcji odliczenia podatku VAT dla niektórych rodzajów samochodów i paliwa.

Polska jest beneficjentem utrzymania liberalnej polityki w handlu międzynarodowym i przepływach finansowych. Członkostwo w Unii Europejskiej zapewnia dostęp do funduszy strukturalnych i inwestycji. Łatwy dostęp do rynku pracy najbardziej zaawansowanych państw europejskich pozwala Polakom znaleźć zatrudnienie i dochód.

Prezydencja Polski w UE i Pakt Fiskalny

Na drugą połowę 2011 roku przypadła polska prezydencja w Radzie Unii Europejskiej. W ramach tego przewodnictwa Polska przygotowała projekt działań mających na celu wzmocnienie dyscypliny polityki finansów publicznych członków Unii Europejskiej. Ponadto, Unia Europejska rozpoczęła pracę nad bardziej fundamentalnym rozwiązaniem nazwanym Paktem Fiskalnym.

Pakt Fiskalny podpisany w styczniu 2012 r. przez 25 z 27 członków UE mówi, że uczestnictwo krajów spoza strefy euro należy pozostawić w gestii przewodniczącego szczytu, który może zaprosić kraje spoza strefy euro, gdy uzna, że jest to właściwe oraz że zaproszenie to będzie miało miejsce co najmniej raz w roku. Francja, w której w kwietniu 2013 r. odbędą się wybory prezydenckie, preferowała rozwiązanie bardziej odważne, dające większe uprawnienia dla władz Europejskiej Unii Monetarnej nakładania bardziej rygorystycznych wymogów budżetowych w stosunku do członków UE.

Z oceny Paktu Fiskalnego przez premiera Polski D. Tuska wynika, że ta umowa międzyrządowa nie będzie mieć zastosowania do Polski, gdyż nasz kraj nie jest jeszcze członkiem strefy euro, ale także dlatego, że Polska już spełnia warunki fiskalne Paktu.

Podsumowanie

Reformy podjęte w przeszłości w sektorze finansowym i liberalne podejście do gospodarki, wolności gospodarczej, prywatyzacji, konkurencji, przedsiębiorczości, a także rynkowy mechanizm kursowy złotego i rozważna polityka gospodarcza, pieniężna i fiskalna wyjaśniają, dlaczego gospodarka Polski okazała się być lepiej przygotowana i zarządzana niż gospodarki wielu innych krajów europejskich.

Nowy koalicyjny rząd Platformy Obywatelskiej i PSL rozpoczął debatę publiczną na temat strategii rozwoju społecznego i gospodarczego Polski. Dotychczasowa polityka dostosowania okazała się bardzo skuteczna w czasie zaburzeń na międzynarodowych rynkach finansowych i miała pozytywny wpływ na konkurencyjność polskiej gospodarki.

Bibliografia

MF, (2011), *Strategia zarządzania długiem sektora finansów publicznych dla 2011–2015*, Ministerstwo Finansów, Warszawa.

NBP, (2012), *Raport o inflacji*, Narodowy Bank Polski, Warszawa.

4.2. Rozwój system finansowego

Oskar Kowalewski

Sprawny system finansowy kraju jest kluczowym czynnikiem konkurencyjności. Wzrost ryzyka osłabienia się tempa globalnego wzrostu gospodarczego obserwowany od 2010 r. łącznie z problemami fiskalnymi niektórych państw ze strefy euro negatywnie wpłynęły na sytuację na międzynarodowych rynkach finansowych, co miało natomiast wpływ na sytuację w polskim sektorze finansowym w dwojaki sposób w 2011 roku.

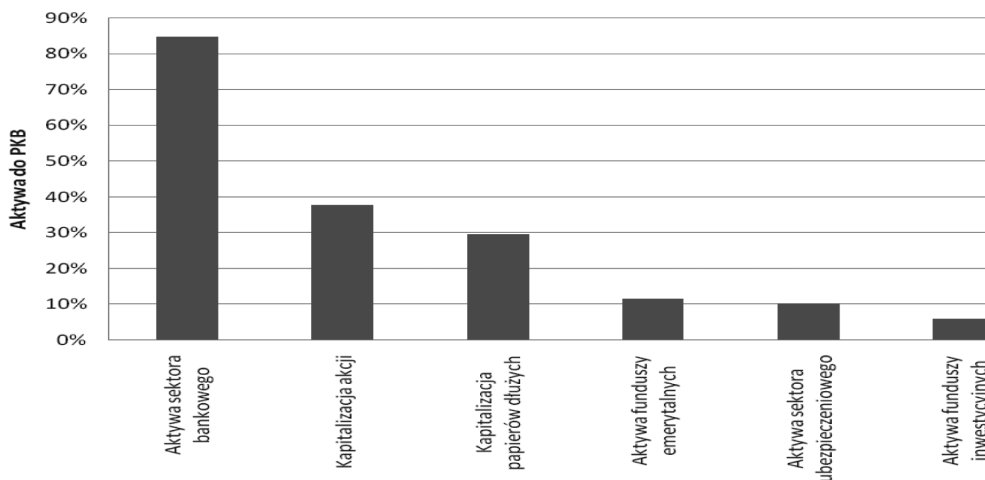
Po pierwsze, zaostrzenie regulacji w sektorze bankowym w UE i w Polsce łącznie z wysokimi stratami finansowymi w latach poprzednich było przyczyną wycofania się niektórych międzynarodowych instytucji finansowych z rynków rozwijających się, w tym także z Polski. Międzynarodowe instytucje finansowe wycofują się z rynków zagranicznych przede wszystkim poprzez sprzedaż ich spółek zależnych. Wskutek tego można było zaobserwować wzrost liczby fuzji i przejęć w polskim sektorze finansowym w 2011 roku. Z uwagi na to, że wyceny instytucji finansowych pozostają ciągle na niskim poziomie wobec utrzymującej się niepewności i ryzyka na rynkach liczba wystawionych na sprzedaż podmiotów przewyższa popyt, w szczególności w sektorze bankowym. Można zatem oczekiwać kolejnej fali fuzji i przejęć w polskim sektorze finansowym w 2012 roku.

Po drugie, w następstwie pogorszenia się koniunktury gospodarczej w 2008 roku i wdrożenia programów pomocowych ze środków publicznych można zaobserwować istotny wzrost deficytu publicznego w większości państw członkowskich UE, w tym także w Polsce. W Polsce potrzeba ograniczenia deficytu finansów publicznych była między innymi przyczyną decyzji rządu o podniesieniu stawki VAT w 2010 roku oraz sposobie działalności powszechnego systemu emerytalnego w 2011 roku. Zmiana w systemie emerytalnym polegała głównie na zredukowaniu wpłat dokonywanych przez przyszłych emerytów do prywatnych funduszy emerytalnych, a równocześnie zwiększony został zakres finansowania państwowego systemu emerytalnego. W rezultacie istotnie zmienia się struktura systemu emerytalnego w Polsce. W zreformowanym systemie emerytalnym przyszłe emerytury będą ponownie wypłacane głównie z państwowego systemu ubezpieczeniowego. Prywatna część systemu emerytalnego stanowić będzie głównie uzupełnienie przyszłych świadczeń emerytalnych. Wobec zwiększenia roli państwowego systemu zmiany te mogą stanowić istotne obciążenie dla finansów publicznych w przyszłości. Przeprowadzona reforma emerytalna może ponadto negatywnie wpłynąć na dalszy rozwój rynku kapitałowego w Polsce, gdyż dotychczas prywatne fundusze emerytalne były ważnymi inwestorami instytucjonalnymi na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW).

W Polsce w 2011 roku system finansowy jednak rozwił się dynamicznie niezależnie od wprowadzonych zmian i spowolnienia gospodarczego. W 2011 roku aktywa sektora finansowego w relacji do PKB wynosił około 195% w porównaniu do 176% w 2010 roku. System finansowy w Polsce pozostaje nadal zdominowany przez sektor bankowy. W 2011 roku aktywa sektora bankowego w relacji do PKB wynosiły 85%, co oznacza wzrost o ponad 12% w stosunku do roku poprzedniego. W następstwie poprawy nastrojów na rynku finansowym w pierwszym półroczu wzrosła także kapitalizacja rynku giełdowego w 2011 roku, jak i też wzrosła rola pozostałych pośredników finansowych w systemie finansowym, w tym przede wszystkim zakładów ubezpieczeniowych i funduszy emerytalnych. W 2011 roku kapitalizacja wynosiła w relacji do PKB ponad 42%, co oznacza wzrost w stosunku do roku poprzedniego o ponad 10%. W 2011 r. wzrosły także aktywa zakładów ubezpieczeniowych i funduszy emerytalnych w relacji do PKB z 1% do 3%, spadły natomiast aktywa funduszy inwestycyjnych w relacji do PKB. Spadek ten był jednak niewielki i był on głównie związany z niekorzystnymi zmianami cen na rynku akcyjnym, co zaś pociągnęło za sobą odpływ środków z funduszy akcyjnych i mieszanych. Ogólną strukturę polskiego systemu finansowego w 2011 roku przedstawia wykres 2.

Wykres 2

Aktywa pośredników finansowych jako procent PKB w 2011 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF i NBP.

Sektor bankowy

Zgodnie z wcześniej zaprezentowanymi danymi polski system finansowy pozostaje zdominowany przez sektor bankowy, co przekłada się na istotną rolę banków komercyjnych i spółdzielczych. Liczba instytucji kredytowych jednak spadła w 2011 roku do 639 z 646 w 2010 roku. W następstwie tego spadku na koniec 2011 roku w skład sektora bankowego wchodziły 574 banki spółdzielcze, 47 banków komercyjnych oraz 19 oddziałów zagranicznych. Na spadek liczby podmiotów w sektorze bankowym wpływ miał proces konsolidacyjny wśród mniejszych instytucji kredytowych, który był w dużym stopniu determinowany przez wycofywanie się banków międzynarodowych z polskiego sektora bankowego. Wycofywanie się międzynarodowych banków z Polski było natomiast skutkiem ich problemów finansowych na swoich rodzinnych rynkach (Hryckiewicz i Kowalewski, 2011).

W Polsce, jak i większości państw z Europy Środkowej i Wschodniej, znaczna część instytucji kredytowych należy do zagranicznych właścicieli. Udział tych instytucji kredytowych to ponad 60% aktywów sektora bankowego w 2011 roku. Od początku kryzysu finansowego w latach 2007–2008 istotnej zmianie ulegała jednak struktura własności banków w Polsce. Zmiana ta była spowodowana procesem wycofywania się z rynku międzynarodowych banków poprzez sprzedaż podmiotów zależnych w Polsce.

W 2011 roku w następstwie kryzysu finansowego i wysokich strat irlandzka instytucja finansowa AIB zdecydowała się na sprzedaż swojego banku zależnego BZ WBK w Polsce. Bank ten został nabyty przez hiszpańską grupę finansową Santander. Grupa

ta zakupiła także w Polsce pod koniec roku Kredyt Bank od belgijskiego holdingu finansowego KBC. W następstwie obu tych transakcji hiszpańska grupa finansowa Santander zwiększyła swoją pozycję na polskim rynku bankowym i jest obecnie trzecim pod względem wielkości inwestorem zagranicznym w sektorze bankowym w Polsce. W 2011 roku grecki EFG Eurobank dokonał konwersji swojego oddziału w bank zależny w Polsce, który następnie został sprzedany austriackiej grupie bankowej Raiffeisen. W konsekwencji struktura własności w polskim sektorze bankowym uległa zmianie. Nadal jednak dominującą pozycję jako właściciele banków w Polsce mają przede wszystkim podmioty z rynku europejskiego, chociaż są także banki zagraniczne należące do amerykańskich i japońskich podmiotów. Warto jednak wskazać, że w 2011 roku zainteresowanie nabyciem banków w Polsce wyraziły także instytucje finansowe z Rosji. Obecnie o licencję bankową w Polsce stara się także po raz pierwszy bank komercyjny z Chin. Stąd też w przyszłości struktura własności banków komercyjnych może być większym stopniu zdywersyfikowana niż była ona dotychczas. W 2011 roku inwestorzy zagraniczni w sektorze bankowym pochodzili z 18 różnych państw, przy czym udziały żadnego z tych państw w aktywach ogółem sektora bankowego nie były większe niż 12,5%.

Tabela 3

Liczba oraz typ instytucji kredytowych w Polsce

	1993	1995	2000	2005	2010	2011
Instytucje kredytowe w tym:	1 740	1 591	753	649	646	639
Banki komercyjne	87	81	73	54	49	47
– państwowe	29	27	7	4	4	4
– zagraniczne	10	18	46	50	45	43
Oddziały banków	–	–	–	7	21	19
Banki spółdzielcze	1 653	1 510	680	588	576	573

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF i NBP.

Zwiększenie stopnia dywersyfikacji struktury własności w sektorze bankowym należy ocenić za pozytywne zjawisko. Opublikowane niedawno badania wskazywały, że międzynarodowe banki, które w następstwie kryzysu finansowego w latach 2007–2008 miały problemy na rynku macierzystym, ograniczyły swą działalność kredytową w porównaniu do banków krajowych i państwowych na terenie Europy Środkowej i Wschodniej w latach 2007–2009 (Popov i Udell, 2010). Dodatkowo udowodniono (Allen et.al., 2011), że ograniczenie działalności kredytowej przez banki zagraniczne było tym większe, im bardziej podmioty te były uzależnione od finansowania na rynku międzybankowym. Jednym z możliwych uzasadnień tych wyników był fakt, że przed kryzysem działalność kredytowa banków zagranicznych była finansowana w dużym

stopniu za pomocą zewnętrznych funduszy. Kryzys finansowy miał natomiast negatywny wpływ na dostęp banków zależnych do środków finansowych z macierzystych banków. Wobec ograniczonych środków finansowych zagraniczne banki zmuszone zostały do zmniejszenia swojej działalności kredytowej na terenie Europy Środkowej i Wschodniej. Od 2008 roku banki zagraniczne starają się uzupełnić braki w zewnętrznych źródłach finansowania pozyskując dodatkowe depozyty, czego efektem jest trwająca obecnie walka o depozyty w Polsce. Bardzo aktywne w tym obszarze są zwłaszcza te banki komercyjne, w których wskaźnik kredytów do depozytów kształtował się dotychczas w granicach 100%. Uzyskanie dodatkowych depozytów miało na celu ograniczenie uzależnienia od finansowania ze strony banków macierzystych lub też rynku międzybankowego.

Warto jednak podkreślić, iż niezależnie od problemów niektórych banków w latach 2010–2011 wzrost depozytów był w Polsce niższy niż wzrost kredytów (tabela 4). Obserwowana tendencja nie stanowiła jednak zagrożenia dla stabilności sektora bankowego w Polsce, gdyż stosunek kredytów do depozytów utrzymywał się na stabilnym poziomie w granicach 110% w 2011 roku. Wysoki dotychczas wskaźnik kredytów do depozytów mógł być jednym z czynników, dzięki którym w czasie kryzysu z lat 2007–2008 nie zaobserwowano w Polsce załamania się rynku kredytowego, co miało miejsce w innych państwach z regionu. Należy jednak podkreślić, że w następstwie kryzysu można było zaobserwować istotny spadek dynamiki wzrostu akcji kredytowej w Polsce. W 2011 roku nastąpiła jednak poprawa sytuacji w tym zakresie, czego wyrazem jest wzrost tempa przyrostu kredytów o 12,2% w porównaniu do 9,8% w roku 2010. Z badań UniCredit (2012) wynika, iż może nastąpić osłabienie działalności kredytowej banków w kolejnych dwóch latach w Polsce. Spadek tempa wzrostu kredytów wynikać będzie z mniejszego popytu ze strony krajowych przedsiębiorstw oraz niższego przyrostu dochodów gospodarstw domowych. Zakłada się obecnie spadek tempa przyrostu kredytów w segmencie korporacyjnym z 12,5 % w 2011 roku do około 4% w 2012 roku. Tempo przyrostu kredytów w segmencie rynków hipotecznych może zmniejszyć się 18,9% w 2011 roku do 9,1 % w 2012 roku. W przypadku kredytów konsumpcyjnych natomiast nie prognozuje się istotnych zmian w tempie rozwoju tego segmentu w 2012 roku.

W 2011 roku utrzymywała się poprawa wyników finansowych i wskaźników zyskowności sektora bankowego w Polsce (tabela 5). Zyski sektora bankowego osiągnęły w 2011 r. rekordowy poziom, przewyższając wartości historyczne, w tym także sprzed kryzysu. Przyczyną poprawy wskaźników rentowności sektora bankowego była stabilizacja jakości portfela kredytowego przejawiająca się w spadku kwot odpisów z tytułu utraty wartości kredytów. Niemniej wskaźniki rentowności banków, mimo historycznie wysokich zysków, pozostają na poziomie niższym niż obserwowany w okresie przed kryzysem, chociaż w porównaniu do 2010 roku wskaźnik rentowności aktywów (ROA) i kapitałów własnych (ROE) uległ poprawie. Wzrost rentowności wynikał z ograniczenia ryzyka kredytowego, jak i też wzrostu marży odsetkowej netto w 2011 roku (NBP, 2011).

Tabela 4

Rozwój sektora bankowego w Polsce w latach 2008–2012 (w %)

	2008	2009	2010	2011	2012
Wzrost depozytów	20,5	10,1	9,7	8,9	7,8
Wzrost kredytów	36,5	10,0	9,8	12,2	5,9
Wskaźnik kredytów do depozytów	108,1	107,9	108,1	111,4	109,5
Udział kredytów hipotecznych w PKB	15,2	16,1	19,0	21,1	21,6
Udział kredytów w walutach obcych w wartości kredytów ogółem	31,4	29,2	29,7	30,7	30,1

Źródło: UniCredit, (2012).

Tabela 5

Rentowność sektora bankowego w Polsce w latach 2005–2011 (w mln zł i %)

Lata	Zysk netto	Suma aktywów	Fundusze własne	ROA	ROE
2005	9 110	586 426	54 970	1,55%	16,57%
2006	10 697	681 792	59 208	1,57%	18,07%
2007	13 642	792 774	68 343	1,72%	19,96%
2008	13 935	1 041 769	82 278	1,34%	16,94%
2009	8 278	1 057 376	103 800	0,78%	7,98%
2010	11 420	1 159 358	115 980	0,99%	9,85%
2011	15 693	1 295 063	129 035	1,21%	12,16%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF i NBP.

Wzrostowi rentowności banków sprzyjało również niewielkie zwiększenie dźwigni finansowej w 2011 roku. W następstwie tego średni współczynnik wypłacalności sektora bankowego obniżył się, ale był nadal wyższy od minimum regulacyjnego o około 5 punktów procentowych. Ponadto banki o 81-procentowym udziale w aktywach krajowych banków komercyjnych charakteryzowały się współczynnikami wypłacalności wyższymi niż 11%. Z tego powodu większość banków komercyjnych w Polsce miała wysokie współczynniki wypłacalności, co zapewniło im stosunkowo dużą odporność na zewnętrzne szoki (NBP, 2011). Można zatem uznać, że na koniec 2011 roku polski sektor bankowy znajdował się w dobrej kondycji finansowej i był przygotowany na ewentualne szoki w przypadku istotnego pogorszenia się sytuacji gospodarczej na rynkach światowych w 2012 roku.

Rynek kapitałowy

Poprawa sytuacji gospodarczej na świecie w 2010 roku i związane z nią zwiększenie skłonności inwestorów do ryzyka spowodowało wzrost popytu na aktywa finansowe w krajach rozwijających się, w tym również na polskie akcje i obligacje. W konsekwencji nastąpił rozwój rynku kapitałowego w Polsce w 2010 roku, który jednak został przerwany wskutek problemów niektórych państw członkowskich ze strefy euro. Trudności ekonomiczne w niektórych państwach strefy euro spowodowały wzrost zmienności cen aktywów na rynkach finansowych i w konsekwencji, spadek cen akcji notowanych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW) w drugiej połowie 2011 roku. Podstawowy indeks giełdowy WIG spadł o 20,83% w 2011 roku, a indeks największych spółek WIG 20 spadł o 21,85% w skali roku.

Dobra sytuacja ekonomiczna w pierwszym półroczu przyniosła jednak rekordową liczbę pierwotnych ofert publicznych na GPW w 2011 roku. Z tych też powodów GPW była po raz kolejny nie tylko wiodącym rynkiem giełdowym pod względem wartości przeprowadzonych pierwotnych ofert publicznych w regionie, ale także w skali całej Europy. Wartość pierwotnych emisji była stosunkowo duża nawet w porównaniu do największych europejskich rynków giełdowych, takich jak NYSE Euronext, Nasdaq-OMX czy Deutsche Börse. Warto podkreślić, że wysoką pozycję pod względem wartości pierwotnych ofert publicznych GPW zajmuje już od 2007 roku.

Na pozycję GPW w ubiegłych latach wpływ miały przede wszystkim prywatyzacje dużych spółek należących do skarbu państwa. W 2011 roku skarb państwa przeprowadził między innymi pierwotną ofertę publiczną GPW, a także zdecydował się na sprzedaż pakietów mniejszościowych w największym w regionie koncernie energetycznym PGE, w największym zakładzie ubezpieczeniowym PZU oraz w największym krajowym banku PKO BP. Zgodnie z planami ministra skarbu państwa, w 2012 r. przeprowadzone zostaną kolejne duże prywatyzacje za pośrednictwem rynku giełdowego, w tym m.in. sprzedaż akcji linii lotniczych PLL LOT. Skarb państwa zamierza ponadto sprzedać swoje udziały mniejszościowe za pośrednictwem giełdy w spółkach chemicznych oraz spółkach z sektora finansowego, w tym także akcje GPW. Szacuje się, że łączna wartość wszystkich akcji, które mogą być sprzedawane przez skarb państwa za pośrednictwem GPW może wynieść w 2012 r. około 10 mld złotych. Realizacja tych planów znacznie zwiększyłaby kapitalizację rynku giełdowego w Polsce, w tym także pozytywnie wpłynęłaby na jego płynność, co było dotychczas jego główną słabością.

Na koniec 2011 roku na GPW notowanych było 426 spółek, z czego 39 zagranicznych. Większość z zagranicznych spółek notowanych na giełdzie pochodziło z krajów położonych geograficznie blisko Polski, w tym w szczególności z Ukrainy. Obok wzrostu liczby spółek notowanych na giełdzie można także zaobserwować zwiększenie dostępnych na rynku kontraktów terminowych. Jednak, mimo pozytywnych tendencji rynek kapitałowy w Polsce ciągle pozostaje mało rozwinięty biorąc pod uwagę płynność większości dostępnych na nim instrumentów.

Inną, utrzymującą się od dłuższego czasu słabością polskiego rynku kapitałowego jest ciągle mały i homogeniczny rynek papierów dłużnych. Rynek ten pozostaje od lat zdominowany przez obligacje skarbowe, a udział obligacji przedsiębiorstw odgrywa w nim niewielką rolę. Z tych też powodów pod koniec 2009 roku uruchomiony został przez GPW rynek obligacji Catalyst. 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 roku rynek Catalyst bardzo szybko się rozwijał w związku z coraz większym zainteresowaniem przedsiębiorstw emisją papierów dłużnych. W ostatnim roku szczególnie pozytywnie należy ocenić zainteresowanie banków tym rynkiem. Banki te decydują się na emisje długoterminowych papierów dłużnych w celu dywersyfikacji źródeł finansowania. W 2011 roku emisji papierów dłużnych na rynku Catalyst dokonały między innymi krajowe banki komercyjne – Alior i Noble Bank. W konsekwencji rynek obligacji przedsiębiorstw rozwinął się bardzo dynamicznie w 2011 roku, aczkolwiek pierwsze przypadki braku spłaty zobowiązań wynikających z wyemitowanych papierów dłużnych mogą negatywnie wpłynąć na tempo wzrostu tego rynku w przyszłości. Z tych też powodów czynnikiem zapewniającym stabilny rozwój tego rynku będzie wprowadzenie odpowiednich regulacji gwarantujących większe bezpieczeństwo nabywcom obligacji notowanych na rynku Catalyst.

Tabela 6

Kapitalizacja spółek notowanych na giełdzie w stosunku do PKB (w %) oraz liczba instrumentów na GPW

	1991	1995	2000	2005	2010	2011
Kapitalizacja rynku do PKB (w %)						
Krajowe spółki	0,20	3,42	17,48	31,37	29,30	38,34
Zagraniczne spółki	–	–	–	11,85	12,92	17,93
Krajowe obligacje		3,92	9,96	29,19	34,27	34,37
Zagraniczne obligacje	–	–	–	0,11	0,01	0,04
Liczba notowanych instrumentów						
Spółki	9	65	225	255	400	426
w tym: zagraniczne	–	–	–	7	27	39
Obligacje	–	33	48	76	50	51
w tym: zagraniczne	–	–	–	4	3	2
Futures	–	–	16	54	55	79
Opcje	–	–	–	122	106	122

Źródło: Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie.

W ostatnich latach kapitalizacja GPW istotnie wzrosła, co spowodowało, że pod tym względem należy ona dziś do największych giełd w regionie Europie Środkowej i Wschodniej. Jednakże w porównaniu do rynków giełdowych w państwach wysokorozwiniętych kapitalizacja GPW pozostaje względnie mała. Co prawda w 2011 roku kapitalizacja GPW była na zbliżonym lub nawet wyższym poziomie niż giełd w Wiedniu i Dublinie, ale rynki te znajdują się w krajach znacznie mniejszych niż Polska. W tym samym okresie kapitalizacja rynku giełdowego w krajach, takich jak Hiszpania, Włochy, Niemcy czy Wielka Brytania była od dziesięciu do dwudziestu razy większa niż GPW. Dlatego też należy uznać, że ewentualna niezależność GPW pozostaje ciągle jeszcze dużą niewiadomą w dłuższej perspektywie. Ważne znaczenie dla rozwoju polskiej giełdy będzie miało nabycie innych giełd z regionu lub też pozyskiwanie większej liczby zagranicznych spółek na parkiet warszawski.

Sektor ubezpieczeniowy

W 2011 roku w Polsce działało 29 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 zachęcał zagranicznych ubezpieczycieli do wejścia do sektora. Dlatego też ich udział rósł w kolejnych latach i obecnie większość zakładów ubezpieczeniowych należy do zagranicznych podmiotów. Wyjątek stanowi tu nadal zakład ubezpieczeniowy PZU, który został tylko częściowo sprywatyzowany w 2010 roku. PZU ciągle dominuje w sektorze ubezpieczeniowym mając 2011 r. 30,8% udziałów w rynku ubezpieczeń na życie i 32,6% w sektorze ubezpieczeń majątkowych. Z względu na ciągle wysoki udział PZU w sektorze należy uznać, że polski sektor ubezpieczeniowy charakteryzuje się nadal wysokim poziomem koncentracji. Jednak sytuacja ta się powoli zmienia wskutek wzrostu konkurencji ze strony zagranicznych towarzystw ubezpieczeniowych, które oferują lepsze oferty cenowe lub usługi, czy też wykorzystują alternatywne kanały dystrybucji do sprzedaży swoich produktów.

W 2011 roku liczba podmiotów działających w sektorze ubezpieczeniowym w Polsce zmalała po raz pierwszy od 2000 roku, co było skutkiem kryzysu finansowego z lat 2007–2008. Analogicznie jak w sektorze bankowym był to efekt procesu konsolidacyjnego mniejszych towarzystw. Wzmocniło tę tendencję wycofywanie się międzynarodowych grup finansowych z polskiego rynku poprzez sprzedaż zlokalizowanych w Polsce podmiotów zależnych. Decyzje o sprzedaży aktywów w Polsce były w znacznym stopniu determinowane stratami finansowymi międzynarodowych zakładów ubezpieczeniowych na ich rynku macierzystym w latach ubiegłych. Ponadto, sektor ubezpieczeniowy, w przeciwieństwie do sektora bankowego silnie odczuł skutki problemów państw ze strefy euro i towarzyszące mu spadki cen akcji na giełdzie. Zakłady ubezpieczeniowe są inwestorami na rynku kapitałowym i dlatego duża część z nich odnotowała istotne

straty finansowe w okresie kryzysu w latach 2008–2010. Z tych też powodów organy nadzoru oraz inne podmioty z sektora ubezpieczeniowego zachęcają zakłady ubezpieczeniowe, dobrze wyposażone w kapitały własne, do nabywania słabszych podmiotów w Polsce, ale także w regionie Europy Środkowej i Wschodniej.

W Polsce, w następstwie kłopotów finansowych na rynku macierzystym, między innymi sprzedana została przez belgijski holding finansowy KBC Grupa Warta. Grupa Warta jest drugim co do wielkości zakładem ubezpieczeniowym w Polsce, a nabył ją niemiecki ubezpieczyciel Talanx. W konsekwencji również w sektorze ubezpieczeniowym struktura własnościowa zakładów ubezpieczeniowych istotnie się zmienia w ostatnich dwóch latach.

Jednakże, ryzyko działalności zakładów ubezpieczeniowych w Polsce nadal pozostaje na niskim poziomie, a ich sytuacja finansowa uległa poprawie m.in. na skutek podwyżki cen ubezpieczeń komunikacyjnych. W 2011 roku zakłady ubezpieczeniowe osiągnęły dodatni wynik na poziomie 3 773 mln złotych, co oznacza wzrost o 61% w stosunku do roku ubiegłego. Na wzrost ten wpływ miały jednak głównie podwyżki cen ubezpieczeń komunikacyjnych i ubezpieczeń ogniowo-kradzieżowych. Z tych też powodów tylko zakłady z segmentu ubezpieczeń majątkowych odnotowały wzrost wyniku finansowego, który wynosił 428 mln złotych na koniec 2011 roku, w porównaniu do straty w wysokości 1 276 mln złotych w roku ubiegłym. Zakłady ubezpieczeń na życie odnotowały natomiast wynik finansowy w wysokości 3 345 mln złotych, co oznacza spadek o 7% w stosunku do roku ubiegłego.

Niski poziom ryzyka i penetracji polskiego sektora ubezpieczeniowego uzasadnia jego wysoką dynamikę wzrostu w ostatnich latach. Było to czynnikiem determinującym inwestycje zagranicznych inwestorów w przeszłości. W ciągu ostatnich 10 lat średnioroczny wzrost składek w sektorze ubezpieczeniowym na życie wynosił 20%, a w sektorze ubezpieczeń majątkowych 10%. Skala rozwoju polskiego sektora ubezpieczeniowego była znacznie wyższa niż w państwach ze strefy euro. Ponadto, polski sektor ubezpieczeniowy należy do największych w Europie Środkowej i Wschodniej pod względem całkowitej składki przypisanej brutto, która wynosiła 60 mld złotych pod koniec 2011 roku.

W 2011 roku przyrost składki w sektorze ubezpieczeń na życie wynosił jednak tylko 1,6% w porównaniu do roku poprzedniego podczas, gdy w obszarze ubezpieczeń majątkowych zwiększyła się ona aż o 11,26% w tym samym okresie. W segmencie ubezpieczeń na życie do dominujących podmiotów należy ciągle Grupa PZU. Drugą pozycję na rynku ubezpieczeniowym z udziałem 8,05% w wielkości przypisanych składek zajmuje zaś TU Europa, trzecią natomiast Warta z 7,8% udziałem w 2011 roku. Grupa PZU również dominuje na rynku ubezpieczeń majątkowych, zaś na drugim i trzecim miejscu pod względem przypisanych składek znajduje się Ergo Hestia oraz ponownie Warta, których udział w rynku wynosił odpowiednio 10,5% i 9,01%.

W porównaniu do rynków w państwach wysoko rozwiniętych polski sektor ubezpieczeniowy pozostaje jednak ciągle na wcześniejszym etapie rozwoju. W 2010 roku penetracja rynku ubezpieczeń majątkowych wynosiła 1,8% PKB, gdy średni poziom na

rynkach europejskich wynosi 3,0% PKB. Analogicznie na rynku ubezpieczeń na życie penetracja na polskim rynku wynosiła zaledwie 1,9% PKB podczas, gdy w państwach rozwiniętych wynosiła ona 4,5% PKB w 2010 roku, mimo nieznacznego spadku w stosunku do roku poprzedniego (SwissRe, 2011).

Tabela 7

Podstawowa charakterystyka polskiego sektora ubezpieczeniowego

	1991	1995	2000	2005	2011
<i>Sektor ubezpieczeń na życie (Dział I)</i>					
Liczba zakładów ubezpieczeniowych	5	13	35	32	29
Aktywa (w milionach złotych)	18	2 372	20 391	53 476	89 859
Składka przypisana brutto (w milionach złotych)	208	1 852	8 335	15 336	31 848
Składka przypisana brutto do PKB (w %)	2,57	1,11	1,68	1,57	2,09
<i>Sektor ubezpieczeń majątkowych (Dział II)</i>					
Liczba zakładów ubezpieczeniowych	19	27	33	37	33
Aktywa (w milionach złotych)	910	2 932	17 536	36 086	56 275
Składka przypisana brutto (w milionach złotych)	1 275	3 731	12 503	15 649	25 301
Składka przypisana brutto do PKB (w %)	1,57	0,55	1,12	1,60	1,66

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF i NBP.

Niski poziom penetracji polskiego sektora ubezpieczeniowego uzasadnia jego wysoką dynamikę wzrostu w ostatnich latach, jak i wskazuje na ciągle wysoki jego potencjał. W średnim okresie zgodnie z prognozą SwissRe (2011) rynek ubezpieczeń na życie w Polsce powinien rosnać średnio 10% rocznie, zaś dynamika wzrostu dla ubezpieczeń majątkowych powinna wynosić około 5% rocznie. Jednakże, mimo tych optymistycznych prognoz oraz wysokiego potencjału, sektor ubezpieczeniowy może się w następnym okresie rozwijać wolniej, co będzie skutkiem spadku dynamiki wzrostu gospodarczego w Polsce i na świecie. Z drugiej strony, tempo wzrostu rynku ubezpieczeniowego było w 2011 roku na poziomie zbliżonym do obserwowanego przed kryzysem. Dodatkowo część usług ubezpieczeniowych, jak na przykład ubezpieczenia zdrowotne dopiero się rozwijają w Polsce i należy oczekiwać, że mogą one generować wysoki wzrost dla całego sektora w przyszłości.

Fundusze inwestycyjne

W Polsce wartości aktywów netto funduszy inwestycyjnych spadła z 116,14 mld złotych z 2010 roku do 114,65 mld złotych pod koniec 2011 roku. Spadek ten był związany z niekorzystnymi zmianami cen na rynku akcji, jak również odpływem netto środków

ków z funduszy, w szczególności akcyjnych i mieszanych. W następstwie tego wartość aktywów zarządzanych przez fundusze ciągle znajduje się poniżej poziomu obserwowanego przed kryzysem. W 2007 roku wynosiły one 144 mld złotych, z czego 63 mld złotych ulokowano w funduszach akcyjnych.

Spadek cen akcji na giełdzie był przyczyną gwałtownego odpływu środków z funduszy inwestycyjnych w 2011 roku. W zeszłym roku inwestorzy wycofali ponad 3,1 mld złotych z funduszy mieszanych oraz 2,8 mld złotych z funduszy akcyjnych. Większość inwestorów wybierała jednak jako alternatywę dla tych podmiotów fundusze rynku pieniężnego i papierów dłużnych. Z tego powodu fundusze rynku pieniężnego odnotowały napływ środków w wysokości 2,48 mld złotych, zaś fundusze papierów dłużnych w wysokości 2,42 mld złotych w 2011 roku. Dodatkowo saldo napływu środków odnotowały również fundusze aktywów niepublicznych.

Tabela 8

Wartość aktywów netto według typu funduszy inwestycyjnych (w mln zł)

	Akcyjne	Mieszane	Papierów dłużnych	Rynku pieniężnego
2005	7 271	29 427	10 244	7 465
2006	21 241	54 796	7 508	7 916
2007	44 094	66 040	6 611	8 724
2008	18 070	28 582	10 470	7 533
2009	27 627	32 230	11 072	8 726
2010	32 473	33 624	14 049	14 431
2011	17 611	23 301	11 563	15 691

Źródło: Analizy Online.

Należy jednak wskazać, że po dwuletnim okresie spadków przychodów i wyników finansowych, sytuacja finansowa towarzystw funduszy inwestycyjnych (TFI) uległa w 2011 roku znacznej poprawie. Było to wynikiem wzrostu wartości aktywów funduszy inwestycyjnych, a w konsekwencji pobieranej od tej kwoty opłaty za zarządzanie, stanowiącej główne źródło przychodów TFI. Wśród kosztów w największym stopniu wzrosły ograniczane w poprzednich latach wydatki na dystrybucję produktów (NBP, 2011).

Fundusze emerytalne

W 2008 roku prywatne fundusze emerytalne w państwach OECD utraciły ponad 23% wartości swoich aktywów, co odpowiadało kwocie 5,4 trylionu dolarów amerykańskich (OECD, 2009). Największe straty odnotowały fundusze emerytalne na terenie Irlandii, które straciły 37,5% swoich aktywów. Natomiast spadek wartości swoich ak-

tywów mniejszy niż 10% zanotowały natomiast fundusze emerytalne na terenie Czech, Niemiec i Meksyku. W Polsce wartość aktywów prywatnych funduszy emerytalnych w okresie kryzysu zmniejszyła się średnio o 15%, a w 2011 roku również zaobserwowano kolejny ich spadek o 5%. W następstwie tych strat rządy w wielu państwach, w tym także w Polsce, zwróciły ponownie uwagę na to, w jaki sposób zarządzane są fundusze emerytalne (Rudolph *et al.*, 2010). Jednak tylko w nielicznych państwach przeprowadzone zostały gruntowne reformy systemu emerytalnego, przy czym niekiedy sprawdzały się one tylko do likwidacji prywatnych funduszy emerytalnych.

Skrajnymi przykładami reform systemów emerytalnych była Argentyna, Boliwia i Węgry, gdzie znacjonalizowano prywatne fundusze odpowiednio w roku 2008 i 2010. W 2011 roku rządy Bułgarii i Polski zdecydowały się tylko częściowo znacjonalizować swoje systemy emerytalne poprzez skierowanie znacznej części składki z prywatnych funduszy do systemu państwowego. W Polsce nowelizacja ustawy o funduszach emerytalnych z 2011 roku 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 2011 roku.

W Polsce państwowy system emerytalny to zreformowany system redystrybucyjny, który opiera się obecnie na obligatoryjnym systemie składkowym. System ten zarządzany jest przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS), a jego głównym założeniem jest zabezpieczenie przed ubóstwem osób ubezpieczonych. W systemie tym każdy pracownik ma indywidualne konto w ramach struktury ubezpieczeń społecznych. Konta te mają jednak wirtualny charakter i wpływające składki nie są inwestowane. Są one tylko waloryzowane zgodnie ze stopą określaną co roku przez rząd. W związku z tym system ten przypomina nadal w dużej mierze system redystrybucyjny, w którym wysokość przyszłej emerytury zależy od środków naliczonych na wirtualnym koncie oraz oczekiwanej długości życia grupy, w której osoba ubezpieczona znajduje się w momencie przejścia na emeryturę. Obecne problemy związane z finansami publicznymi w niektórych państwach strefy euro wyraźnie wskazują na słabość tego systemu i zagrożenie dla przyszłych świadczeń emerytalnych, które zależeć będą od aktualnej sytuacji finansów publicznych w kraju.

W związku z tym uzupełnieniem pierwszego systemu były od 1999 roku prywatne fundusze emerytalne. System prywatnych funduszy emerytalnych opierał się również na obowiązkowych składkach, ale wpływających na indywidualny rachunek w otwartym funduszu emerytalnym (OFE) zarządzanym przez powszechne towarzystwo emerytalne (PTE). Na koniec 2011 roku wartość zgromadzonych środków w prywatnych funduszach emerytalnych osiągnęła rekordową wysokość 226 mld złotych. W tym samym okresie jednak OFE odnotowały średnio stratę wartości jednostki w wysokości 4,7%. W związku z tym wzrost wartości aktywów funduszy emerytalnych był tylko i wyłącznie zasługą wpłat członków do tych funduszy.

PTE zarządzające OFE odnotowały natomiast wzrost dochodów oraz rentowności w 2011 roku. Wyniki OFE nie mają wpływu na rentowność samych PTE, co wynika z faktu, że 90% ich przychodów zależy wyłącznie od wielkości zarządzanych przez nich

aktywów oraz liczby posiadanych przez nich członków. W 2011 roku opłata za zarządzanie aktywami wynosiła średnio 45% przychodów PTE, a opłata od składki stanowi 39% przychodów. W przeszłości opłata pobierana od składki była głównym źródłem dochodów PTE, ale jej rola w wyniku spółek zarządzających aktywami maleje wraz ze wzrostem aktywów OFE.

PTE pozyskują nowych członków w dwojaki sposób. Po pierwsze, nowi pracownicy rozpoczynający pracę są zobowiązani dokonać wyboru jednego z OFE do którego będzie odprowadzana ich składka emerytalna. Po drugie, uczestnicy mogą zmieniać swoje fundusze emerytalne. Jednak jeżeli dokonają tego w ciągu dwóch pierwszych lat po przystąpieniu do funduszu są oni zobowiązani do zapłaty kary umownej na rzecz pierwotnego PTE. Dlatego zmiana OFE jest kosztowna dla przyszłych emerytów, jak i też mało popularna. Brak popularności zmian funduszy wynika z faktu, że ich członkowie nie są wrażliwi na stopy zwrotu z zainwestowanych aktywów OFE przez PTE (Kowalewski, 2010). W tym samym czasie, liczba zgromadzonych przyszłych emerytur zależy od zwrotu aktywów OFE, jak i wysokości składek pobieranych od członków kształtujących się obecnie na poziomie 2,3% ich wynagrodzenia brutto. Stąd też wynika, że ryzyko wysokości przyszłych emerytur jest ponoszone wyłącznie przez członków emerytalnych OFE. PTE natomiast ponoszą tylko ryzyko finansowe, gdy osiągają gorsze wyniki w stosunku do ich sektorowego punktu odniesienia (benchmarku). Obecnie punktem odniesienia (benchmarkiem) jest skorygowana trzyletnia średnia stopa zwrotu dla wszystkich funduszy emerytalnych. Wprowadzając karę za gorsze wyniki od średnich dla sektora, rząd próbował zapewnić bezpieczeństwo członkom funduszy emerytalnych tak, aby zyski z aktywów OFE nie spadły znacząco poniżej tych, które są osiąmane przez ich konkurentów. Rozwiązanie te spowodowało jednak, że obecnie fundusze emerytalne kopiują strategię swoich największych konkurentów (Kominek, 2006). Sprzyja temu dodatkowo ograniczenie dotyczące struktury portfela inwestycyjnego funduszy emerytalnych, w szczególności limitów inwestycyjnych na rynkach zagranicznych. W rezultacie większość PTE ma bardzo podobną do siebie strukturę aktywów OFE.

Od 2010 roku strategia inwestycyjna PTE nie uległa istotnym zmianom i w portfelach inwestycyjnych OFE nadal przeważały krajowe skarbowe papiery wartościowe, które stanowiły ponad 50% portfela. Jednak trwający od połowy 2011 roku spadek cen akcji na warszawskiej giełdzie przyczynił się do zmniejszenia akcyjnej części portfela funduszy emerytalnych. Spadek spowodował też zmniejszenie się wartości jednostek rozliczeniowych OFE pod koniec 2011 roku. Wysoka rentowność PTE a równocześnie spadek wartości jednostek rozrachunkowych OFE w okresie kryzysu była uzasadnieniem dla rządu do częściowej nacjonalizacji prywatnych funduszy emerytalnych w Polsce w 2011 roku. Przeprowadzona przez rząd reforma znacznie zmniejszyła transfer środków odprowadzanych do prywatnych funduszy emerytalnych przez pracowników, podczas gdy oficjalnie jej celem było zwiększenie stopy zwrotu z inwestycji funduszy emerytalnych, a w konsekwencji wartości ich aktywów. Mimo, iż reforma ta pomogła rządowi w krótkim okresie obniżyć dług publiczny, nie poprawiła ona efektywności

prywatnych funduszy emerytalnych pod względem ich rentowności w Polsce. Co więcej, reforma ta może mieć negatywny wpływ na rozwój GPW, gdyż fundusze emerytalne były dotychczas siłą napędową rynku kapitałowego w Polsce.

Tabela 9

Rentowność i aktywa PTE oraz OFE w latach 2005–2011

	PTE		OFE	
	Zysk netto	ROE	Aktywa	Stopa zwrotu
2005	460,8	23,9%	85 925	15,0%
2006	604,5	27,2%	116 216	16,4%
2007	696,3	28,3%	139 594	6,2%
2008	730,9	23,9%	138 206	-14,2%
2009	762,3	23,7%	179 040	13,7%
2010	598,0	17,3%	221 462	11,2%
2011	616,0	19,4%	226 204	-4,7%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF i NBP.

Podsumowanie

Polski system bankowy pozostaje stabilny i odporny na zewnętrzne szoki. Natomiast spadek popytu na kredyty i możliwe pogorszenie się jakości portfela kredytowego stanowi największe bezpośrednie zagrożenie dla rozwoju i rentowności polskich banków w 2012 roku. Ewentualne pogorszenie się jakości portfela kredytowego wynikać będzie z prognozowanego obecnie spowolnienia gospodarczego kraju, co może spowodować wzrost udziału zagrożonych kredytów. Sytuacja ta może ulec dodatkowo dalszemu pogorszeniu w przypadku utrzymującego się stosunkowo wysokiego bezrobocia w długim terminie w Polsce.

Równocześnie działalność kredytowa polskich banków zależy częściowo od sytuacji finansowej na rynkach zagranicznych, a w szczególności dostępu do funduszy od macierzystych podmiotów. Stosunkowo wysoki udział zagranicznych banków w polskim sektorze bankowym można negatywnie wpływać na dostęp do kredytów i tym samym na wzrost gospodarczy. Z perspektywy możliwego ograniczonego dostępu do kredytów priorytetem rządu powinny być przede wszystkim działania mające na celu dalszy rozwój rynku kapitałowego w Polsce. W ciągu ostatnich lat polski rynek kapitałowy dynamicznie się rozwijał, co odzwierciedla między innymi rosnąca liczba notowanych na giełdzie spółek, jak i wzrost kapitalizacji GPW. Tendencji tej sprzyja także niedawno uruchomiony rynek obligacji Catalyst. Rynek kapitałowy w Polsce pozostaje

jednak ciągle na niskim poziomie rozwoju pod względem płynności. Dodatkowo słaba koniunktura gospodarcza połączona z brakiem dobrze rozwiniętych zasad nadzoru korporacyjnego były przyczyną ogłoszenia niewypłacalności kilku spółek, których instrumenty były notowane między innymi na rynku obligacji. Zaobserwowana tendencja może zatem istotnie naruszyć zaufanie do rynku kapitałowego w Polsce.

Negatywny wpływ na rozwój rynku kapitałowego może mieć także reforma emerytalna, która istotnie ograniczyła rolę funduszy emerytalnych jako inwestorów instytucjonalnych w Polsce. Stąd też w szczególności potrzebne są podejmowanie działania na rzecz rozwoju systemu finansowego w Polsce. Niewystarczający rozwój systemu finansowego może osłabiać konkurencyjność polskiej gospodarki w przyszłości.

Bibliografia

- Hryckiewicz, A., Kowalewski, O., (2011), *Why Do Foreign Banks Withdraw from Other Countries?*, „International Finance”, Vol. 14(1), 67–102.
- Kominek, Z., (2006), *Regulatory induced herding? Evidence from Polish pension funds*, Working Paper No. 96, European Bank for Reconstruction and Development.
- Kowalewski, O., (2010), *Corporate governance and pension fund performance*, CAREFIN Research Paper No. 26/2010, Bocconi University.
- Narodowy Bank Polski, (2011), *Raporty o stabilności systemu finansowego*, grudzień 2011.
- OECD, (2009), *Pensions and the crisis. How should retirement-income systems respond to financial and economic pressures?*, June 2009.
- Rudolph, H., Hinz, R., Antolín, P., Yermo, J., (2010), *Evaluating the financial performance of pension funds*, w: R. Hinz, H.P. Rudolph, P. Antolín, and J. Yermo, (red.) (2010), *Evaluating the Financial Performance of Pension Funds*, World Bank, Washington.
- Swiss Re, (2011), *World insurance in 2010. Premium back to growth – capital increases*, Sigma No. 2.
- UniCredit, (2012), *CEE Banking Outlook. Banking in the new 'normal'*, Unicredit CEE Strategic Analysis, January 2012.

4.3. Jakość otoczenia biznesu

Aleksander Sulejewicz

Światowe rankingi oceniające pozycję krajów w globalnej gospodarce stały się w ostatnim ćwierćwieczu nieformalnym ponadnarodowym narzędziem regulacji. Aczkolwiek nie są i nie mogą być „obiektywne” i podlegają okresowym krytycznym przeglądom, dla lokalnych państwowych biurokracji, środków przekazu i środowisk naukowych pozostają ważnym punktem odniesienia dla ideologii reform, polityki gospodarczej i zarządzania wizerunkiem.

Oceniając warunki prowadzenia biznesu w Polsce i ich wpływ na konkurencyjność gospodarki wykorzystamy dane z dwóch źródeł: Heritage Foundation i Banku Światowego uzupełnionych kilkoma dodatkowymi wskaźnikami. W kwestii metod badań instytucjonalnych i stosowanych technik mierzenia warunków dla prowadzenia biznesu odsyłamy do źródeł cytowanych w bibliografii.

Jakość otoczenia biznesu jako aspekt wolności gospodarczej

Index of Economic Freedom (wydanie 18) sporządzony przez *Heritage Foundation / Wall Street Journal / Dow Jones and Co. (Center for International Trade and Economics)* formułuje wskaźnik wolności gospodarczej (WWG), zbudowany z wielu zmiennych układających się w dziesięć wskaźników wolności w różnych sferach wpływających na działalność gospodarczą (wolność biznesowa, handlowa, fiskalna, wolność od zbytnio „rozrośniętego” państwa, monetarna, inwestycyjna, finansowa, własnościowa, wolność od korupcji, swoboda w traktowaniu siły roboczej.) Traktujemy WWG jako wskaźnik dający ogólny obraz jakości otoczenia przedsiębiorcy. Każdy ze składników wskaźnika oceniany jest na procentowej skali od 0 (najmniej sprzyjającej przedsiębiorcom) do 100 (najbardziej). Zmieniona w 2007 r. metodologia nadal wykorzystuje ok. 50 zmiennych dotyczących głównie zakresu interwencji państwa w gospodarkę (im mniej, tym wyższy wskaźnik wolności).

Dla 2012 r. przeciętny wskaźnik dla 184 ocenianych krajów wyniósł 59,5% (spadek o 0,2 punktu procentowego). Polska osiągnęła wskaźnik powyżej światowej średniej 64,2% i zajęła 64 miejsce (tabela 10).

Tabela 10

Miejsce Polski w rankingu wolności gospodarczej *Heritage Foundation*

Lata	'95	'96	'97	'98	'99	'00	'01	'02	'03	'04	'05	'06	'07	'08	'09	'10	'11	'12
Miejsce Polski w rankingu	76	73	80	75	79	75	67	51	66	80	77	84	90	83	82	71	68	64

Źródło: *Heritage Foundation*.

Przytoczone wskaźniki zdają się sugerować, że w zastosowaniu standardowych od 25 lat recept reformatorskich Polska należy nadal do światowych średniaków. W tabeli 11 znajdujemy ilustrację tendencji relatywnych zmian polskiego otoczenia przedsiębiorcy mierzonego syntetycznym wskaźnikiem wolności gospodarczej, która ma kształt zbliżony do tyldy (~): wskaźnik ulegał poprawie od 1995 r. do ok. 2002, po czym pogorszał się do 2007 r. i od tego czasu rośnie choć nadal sytuuje się poniżej średniej dla sąsiadów Polski (67,0), poniżej wskaźnika regionalnego (66,1) i tegoż dla gospodarek o najwyższym poziomie wolności gospodarczej (84,7).

Tabela 11

Ogólny wskaźnik wolności gospodarczej według *Heritage Foundation*: Polska i kraje sąsiednie

Rok	Polska	Czechy	Estonia	Litwa	Łotwa	Słowacja	Węgry	Ukraina	Średnia dla 6 krajów sąsiadów (członków UE)
2012	64,2	69,9	73,2	71,5	65,2	67,0	67,1	46,1	67,0
2011	64,1	70,4	75,2	71,3	65,8	69,5	66,6	45,8	69,8
2010	63,2	69,8	74,7	70,3	66,2	69,7	66,1	46,4	69,5
2009	60,3	69,4	76,4	70,0	66,6	69,4	66,8	48,8	69,8
2008	59,5	68,5	77,8	70,8	68,3	68,7	67,2	51,0	70,2
2007	57,4	67,8	78,0	71,5	68,3	68,4	64,4	51,5	69,7
2006	58,6	66,8	74,9	71,8	67,2	68,7	64,7	54,4	69,0
2005	58,8	64,9	75,1	70,5	66,4	65,6	63,2	55,8	67,6
2004	58,7	67,0	77,4	72,4	67,4	64,6	62,7	53,7	68,6
2003	61,8	67,5	77,7	69,7	66,0	59,0	63,0	51,1	67,1
2002	65,0	66,5	77,6	66,1	65,0	59,8	64,5	48,2	66,6
2001	61,8	70,2	76,1	65,5	66,4	58,5	65,6	48,5	67,1
2000	60,0	68,6	69,9	61,9	63,4	53,8	64,4	47,8	63,7
1999	59,6	69,7	73,8	61,5	64,2	54,2	59,6	43,7	63,8
1998	59,2	68,4	72,5	59,4	63,4	57,5	56,9	40,4	63,0
1997	56,8	68,8	69,1	57,3	62,4	55,5	55,3	43,5	61,4
1996	57,8	68,1	65,4	49,7	55,0	57,6	56,8	40,6	58,8
1995	50,7	67,8	65,2	–	–	60,4	55,2	39,9	–

Źródło: *Index of Economic Freedom*, Heritage Foundation. Raporty dla lat 1995–2012 wg stanu 23.02.2012. www.heritage.org;

Poszczególne czynniki polskiego otoczenia (29 miejsce w Europie) nie są oceniane jednakowo; w tabeli 12 zestawiono wskaźniki dla ostatniego osiemnastolecia.

Polityka pieniężna i handlowa podwyższają, a cechy instytucjonalne obniżają ogólny wskaźnik dla Polski. Najnowsze zmiany świadczą o negatywnym wzroście wpływu państwa, ale i o zmniejszeniu korupcji. Stabilizuje się poziom ochrony praw własności, uznaniem cieszy się nadal niski i malejący poziom fiskalizmu.

Tabela 12

Polska: ogólny i cząstkowe wskaźniki wolności gospodarczej według Heritage Foundation

Rok	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	Ogólny W/WG	Wolność biznesmena	Wolność handlowca	Wolność od fiskalizmu	Wolność od państwa	Wolność monetarna	Wolność inwestora	Wolność finansisty	Wolność właściciela	Wolność od korupcji	Wolność pracodawcy
2012	64,20	61,40	87,10	74,40	40,30	79,10	65,00	60,00	60,00	53,00	61,30
2011	64,10	61,40	87,60	74,00	43,80	78,10	65,00	60,00	60,00	50,00	61,20
2010	63,21	62,20	87,48	74,93	46,83	78,15	60,00	60,00	55,00	46,00	61,53
2009	60,32	53,66	85,80	68,97	42,18	80,82	60,00	60,00	50,00	42,00	59,81
2008	60,29	54,24	86,00	68,56	43,49	82,26	60,00	60,00	50,00	37,00	61,32
2007	58,11	55,32	86,60	68,63	44,79	80,35	50,00	50,00	50,00	34,00	61,39
2006	59,29	56,51	82,40	68,69	39,52	79,61	50,00	70,00	50,00	35,00	61,19
2005	59,61	70,00	79,20	68,35	30,30	82,27	50,00	70,00	50,00	36,00	59,99
2004	58,73	70,00	70,40	64,88	35,13	78,13	50,00	70,00	50,00	40,00	–
2003	61,82	70,00	70,20	65,60	46,07	73,51	50,00	70,00	70,00	41,00	–
2002	65,01	70,00	78,80	65,27	49,57	70,43	70,00	70,00	70,00	41,00	–
2001	61,82	70,00	77,60	61,30	44,53	70,93	70,00	50,00	70,00	42,00	–
2000	59,95	70,00	74,80	58,08	33,73	66,95	70,00	50,00	70,00	46,00	–
1999	59,62	70,00	73,00	53,25	35,97	63,58	70,00	50,00	70,00	50,80	–
1998	59,23	70,00	73,00	51,62	33,16	59,61	70,00	50,00	70,00	55,70	–
1997	56,79	70,00	49,60	49,46	26,79	55,23	70,00	50,00	70,00	70,00	–
1996	57,78	70,00	57,00	47,99	32,60	52,41	70,00	50,00	70,00	70,00	–
1995	50,70	70,00	57,00	51,01	9,58	48,71	70,00	50,00	50,00	50,00	–

Źródło: *Index of Economic Freedom*, Heritage Foundation, j.w.

Jakość otoczenia a prowadzenie interesów

Więcej szczegółowych praktyk pokazuje obraz prezentowany w *Doing Business* Banku Światowego. Miejsce Polski w 2012 r. to 62 (70 w 2011, 72 w 2010r.) zaś miejsca krajów Unii Europejskiej znajdujemy w tabeli 13. Jak to pokazuje tabela 14, w trzech kategoriach polskie otoczenie zajęło miejsce pierwszej pięćdziesiątce. Pozostałe obszary, wedle tego źródła, cechuje niekiedy dramatycznie niska jakość (uruchamianie interesu, opłacanie podatków, uzyskiwanie zezwoleń budowlanych).

Tabela 13

Miejsca krajów Unii Europejskiej w rankingu *Doing Business* 2012

Kraj	Miejsce	Kraj	Miejsce	Kraje post-socjalistyczne	Miejsce
<i>Singapur</i>	1	Niemcy	19	Gruzja	16
<i>Hong Kong</i>	2	Szwajcaria	26	Łotwa	21
<i>Nowa Zelandia</i>	3	Belgia	28	Macedonia	22
Dania	4	Francja	29	Estonia	24
Norwegia	6	Portugalia	30	Litwa	27
Wlk. Brytania	8	Holandia	31	Słowenia	37
Islandia	9	Austria	32	Kazachstan	47
Irlandia	13	Cypr	40	Słowacja	48
Finlandia	14	Hiszpania	44	Węgry	51
Szwecja	22	Luksemburg	50	Armenia	55

Źródło: *Doing Business*, World Bank, <http://www.doingbusiness.org/>; dostęp 23.02.2012 r.

Klasyfikacja Banku Światowego utrzymała miejsce Polski poniżej większości sąsiadów (m.in. za Czarnogórą i Bułgarią). Polska znalazła się w ostatniej piętnastce jeśli chodzi o poczyniony postęp (między Uzbekistanem a Nikaragwą).

Tabela 14

Wskaźniki prowadzenia biznesu w Polsce według raportu Banku Światowego *Doing Business* 2008, 2011, 2012

	Polska 2008	Polska 2011	Polska 2012	Czechy 2012	Litwa 2012	Miejsce Polski w 2012 ('11)
1. Uruchamianie interesu	-	-	-	-	-	126 (113)
Procedury (liczba)	10	6	6	9	6	-
Czas (dni)	31	32	32	24	22	-
Koszt (% dochodu na głowę)	21,2	17,5	17,3	8,4	2,8	-
Min. Kapitał (% dochodu na głowę)	196,8	14,7	14,0	30,7	35,7	-
2. Uzyskiwanie zezwoleń budowlanych	-	-	-	-	-	160 (164)
Procedury (liczba)	30	32	30	33	15	-
Czas (dni)	308	311	301	120	142	-
Koszt (% dochodu na głowę)	159,8	124,2	53,6	10,9	25,5	-
3. Zatrudnianie i zwalnianie pracowników (2008 i 2011)	-	-	-	-	-	- (76)
Wskaźnik trudności zatrudniania	11	11	-	-	-	-

	Polska 2008	Polska 2011	Polska 2012	Czechy 2012	Litwa 2012	Miejsce Polski w 2012 (*11)
Wskaźnik sztywności czasu pracy	60	33	–	–	–	–
Wskaźnik trudności zwalniania	40	30	–	–	–	–
Wskaźnik sztywności zatrudniania	37	25	–	–	–	–
Koszt zatrudniania (% płacy)	21	–	–	–	–	–
Koszt zwalniania (tygodni płacy)	13	13	–	–	–	–
4. Rejestracja własności	–	–	–	–	–	89 (86)
Procedury (liczba)	6	6	6	4	3	–
Czas (dni)	197	152	152	25	3	–
Koszt (% wartości obiektu)	0,5	0,4	0,4	3,0	0,8	–
5. Uzyskanie kredytu	–	–	–	–	–	8 (15)
Wskaźnik prawnego zabezpieczenia	4	9	8	6	5	–
Wskaźnik informacji kredytowej	4	4	9	5	6	–
Pokrycie danymi publ. (% ludn.)	0	0	0	6,1	15,0	–
Pokrycie danymi prywatnymi (% ludn.)	51,5	91,7	74,8	95,7	75,6	–
6. Ochrona inwestorów	–	–	–	–	–	46 (44)
Wskaźnik ujawnienia	7	7	7	2	7	–
Wskaźnik zobowiązań dyrektorskich	2	2	2	5	4	–
Wskaźnik spraw sądowych udziałowców	9	9	9	8	6	–
Wskaźnik ochrony inwestorów	6,0	6,0	6,0	5,0	5,7	–
7. Opłacanie podatków	–	–	–	–	–	128 (121)
Opłaty (liczba)	41	29	29	8	11	–
Czas (godziny/rok)	418	325	296	557	175	–
Całkowita stopa podatkowa (% zysku)	38,4	42,3	43,6	49,1	44,9	–
8. Handel transgraniczny	–	–	–	–	–	46 (49)
Dokumenty przy eksporcie (liczba)	5	5	5	4	6	–
Koszt w eksporcie (\$ / kontener)	834	884	1050	1060	870	–
Czas przy eksporcie (dni)	17	17	17	17	9	–
Dokumenty przy imporcie (liczba)	5	5	5	7	6	–
Koszt w imporcie (\$ / kontener)	834	884	1000	1165	890	–
Czas przy imporcie (dni)	27	25	16	20	9	–
9. Egzekwowanie umów	–	–	–	–	–	68 (77)
Procedury (liczba)	38	38	37	27	30	–
Czas (dni)	830	830	830	611	275	–
Koszt (% długu)	10	12	12	33,0	23,6	–

	Polska 2008	Polska 2011	Polska 2012	Czechy 2012	Litwa 2012	Miejsce Polski w 2012 (*11)
10. Zamykanie interesu	–	–	–	–	–	(81)
Czas (lata)	3,0	3,0	–	–	–	–
Koszt (% wartości)	22	20	–	–	–	–
Odzysk (centów z dolara)	27,8	31,3	–	–	–	–

Źródło: *Doing Business*, World Bank, <http://www.doingbusiness.org/>; dostęp 23.02.2012 r.

Na osiem ogólnych aspektów (w 2012 pominięto zatrudnianie i zwalnianie pracowników, zaopatrzenie w energię elektryczną, zamykanie interesu) w czterech odnotowano poprawę i w kolejnych czterech pogorszenie rankingu 2011–2012. W żadnym z aspektów Polska nie znalazła się w dziesiątce gospodarek czyniących największe postępy.

Wskaźnik korupcji

Ocena etyki podmiotów uczestniczących w prowadzeniu interesów stała się nieodzownym składnikiem rankingów jakości otoczenia gospodarczego. Organizacja pozarządowa *Transparency International* publikuje coroczny wskaźnik postrzegania korupcji przez uczestników życia gospodarczego. Wyniki dla Polski i krajów sąsiadujących (skala „przejrzystości” od zera do dziesięciu – maksimum) zestawiono w tabeli 15.

Tabela 15

Wskaźnik postrzegania korupcji (CPI) *Transparency International*; w nawiasie miejsce w rankingu

Rok/ Kraj	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Dania</i>	9,5 (2)	9,5 (2)	9,5 (3)	9,5 (3)	9,5 (4)	9,5 (4)	9,4 (1)	9,3 (1)	9,3 (2)	9,3 (1)	9,4 (2)
Czechy	3,9 (47)	3,7 (52)	3,9 (54)	4,2 (51)	4,3 (47)	4,8 (46)	5,2 (41)	5,2 (45)	4,9 (52)	4,6 (53)	4,4 (57)
Estonia	5,6 (28)	5,6 (29)	5,5 (33)	6,0 (31)	6,4 (27)	6,7 (24)	6,5 (28)	6,6 (27)	6,6 (27)	6,5 (26)	6,4 (29)
Litwa	4,8 (38)	4,8 (36)	4,7 (41)	4,6 (44)	4,8 (44)	4,8 (46)	4,8 (51)	4,6 (58)	4,9 (52)	5,0 (46)	4,8 (50)
Łotwa	3,4 (59)	3,7 (52)	3,8 (57)	4,0 (57)	4,2 (51)	4,7 (49)	4,8 (51)	5,0 (52)	4,5 (56)	4,3 (59)	4,2 (61)
Słowacja	3,7 (51)	3,7 (52)	3,7 (59)	4,0 (57)	4,3 (47)	4,7 (49)	4,9 (49)	5,0 (52)	4,5 (56)	4,3 (59)	4,0 (66)
Węgry	5,3 (31)	4,9 (33)	4,8 (40)	4,8 (42)	5,0 (40)	5,2 (41)	5,6 (39)	5,1 (47)	5,1 (46)	4,7 (50)	4,6 (54)
Polska	4,1 (44)	4,0 (45)	3,6 (64)	3,5 (67)	3,4 (70)	3,7 (61)	4,2 (61)	4,6 (58)	5,0 (49)	5,3 (41)	5,5 (41)

Źródło: *Transparency International*, http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results dostęp 20.02.2011, *Global Corruption Report 2009*.

Na początku XXI wieku coroczna percepcja polskiej korupcji ukazywała kształt litery U. Można zauważyć, że istnieje korelacja „koniunkturalnego” wskaźnika z charakterem partii rządzącej raczej niż ze „strukturalnymi” zmianami kosztów transakcyjnych. W 2012 r. wyprzedzają Polskę w tej grupie krajów jedynie Estonia i Słowenia.

Wskaźnik konkurencyjności globalnej GCI według Światowego Forum Gospodarczego

Światowe Forum Gospodarcze (WEF) wydaje coroczne kompendium nt. konkurencyjności gospodarek narodowych. Interesuje nas jeden wskaźnik z dwunastu filarów wskaźnika konkurencyjności globalnej (GCI), tj. instytucje. Wskaźnik konkurencyjności globalnej (GCI) stanowi ważoną średnią z kilkudziesięciu zmiennych pogrupowanych w 12 filarów, które z kolei składają się na trzy bloki czynników wzrostu gospodarczego: czynniki podstawowe, czynniki pro-efektywnościowe, czynniki wpływające na innowacyjność.

Tabela 16

Wskaźnik konkurencyjności globalnej (GCI) w Polsce na tle innych krajów postsocjalistycznych: 2007–12 (w rankingu sklasyfikowano w poszczególnych latach odpowiednio 133, 133, 139 i 142 krajów)

Kraj	Miejsce 2007–08	Miejsce 2009–10	Miejsce 2010–11	Miejsce 2011–12	Kraj	Miejsce 2007–08	Miejsce 2009–10	Miejsce 2010–11	Miejsce 2011–12
Szwajcaria	2	1	1	1	Gruzja	90	90	93	88
Estonia	27	35	33	33	Tadżykistan	117	122	116	105
Słowenia	39	37	45	57	Rumunia	74	64	67	77
Węgry	47	58	52	48	Armenia	93	97	98	92
Uzbekistan	–	–	–	–	Serbia	91	93	96	95
Litwa	38	53	47	44	Macedonia,	94	84	79	79
Łotwa	45	68	70	64	Moldowa	97	–	94	93
Słowacja	41	47	60	69	Bułgaria	79	76	71	74
Chorwacja	57	72	77	76	Bośnia i Hercegowina	106	109	102	100
Czechy	33	31	36	38	Albania	109	96	88	78
Czarnogóra	82	62	49	60	Ukraina	73	82	89	82
Kazachstan	61	67	72	72	Rosja	58	63	63	66
Polska	51	46	39	41	Mongolia	101	117	99	96
Azerbejdżan	66	51	57	55	Kirgizja	119	123	121	126

Źródło: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.html>, dostęp 23 02 2012 r.

Według autorów mają one stanowić podstawę dla sekwencji etapów wzrostu gospodarczego realizowanych przez wszystkie gospodarki narodowe. Wśród czynników podstawowych jako pierwsze wymieniane są instytucje. Aspekty instytucjonalne uwzględniane przy kompilacji wskaźnika to: jawność (transparentność) polityki państwa, skuteczność rad nadzorczych, stopień marnotrawstwa wydatków publicznych, zakres zorganizowanej przestępczości, biznesowe koszty terroryzmu, ciężar regulacji państwowych, prawa własności, efektywność ram prawnych, stopień zaufania do polityków, ponoszone przez przedsiębiorców koszty przemocy i przestępczości, ochrona udziałowców mniejszościowych, niezależność sądownictwa, skuteczność działań policji, jakość standardów sprawozdawczości i weryfikacji finansowej, zakres przechwytywania funduszy publicznych, ochrona własności intelektualnej, zakres kumoterstwa przy podejmowaniu decyzji państwowych, etyczne postępowanie przedsiębiorstw oraz (co dodano lub przesunięto z innych bloków wskaźników w 2011 r.) poziom korupcji i stopień ochrony inwestorów.

Tabela 17

Pierwszy filar konkurencyjności globalnej: instytucje w Polsce na tle innych krajów postsocjalistycznych (2007–08, 2009–10, 2010–11 i 2011–12)

Kraj	Miejsce 2007–08	Miejsce 2009–10	Miejsce 2010–11	Miejsce 2011–12	Kraj	Miejsce 2007–08	Miejsce 2009–10	Miejsce 2010–11	Miejsce 2011–12
<i>Singapur</i>	1	1	1	1	Gruzja	86	72	69	60
Estonia	34	31	31	29	Tadżykistan	88	81	77	63
Słowenia	44	46	50	55	Rumunia	94	84	81	99
Węgry	54	76	79	73	Armenia	96	95	97	83
Uzbekistan	56	–	–	–	Serbia	99	110	120	121
Litwa	58	59	60	62	Macedonia	102	83	80	81
Łotwa	59	65	75	66	Mołdowa	105	–	102	106
Słowacja	60	78	89	101	Bułgaria	109	116	114	110
Chorwacja	65	85	86	90	Bośnia i Hercegowina	113	128	126	109
Czechy	69	62	72	84	Albania	114	87	63	57
Czarnogóra	78	52	45	42	Ukraina	115	120	134	131
Kazachstan	80	86	91	94	Rosja	116	114	118	128
Polska	82	66	54	52	Mongolia	120	121	122	119
Azerbejdżan	83	55	71	68	Kirgizja	127	124	131	136

Źródło: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012>, dostęp 23.02.2012 r.

Dokładniejsze rozbiecie otoczenia instytucjonalnego na 21 aspektów (tabela 18) ujawnia, oprócz zmienności ocen z roku na rok, szczególnie ciężar regulacji państwo-

wych, niskie zaufanie dla polityków, faworytyzm i nieprzejrzystość podejmowanych przez urzędników państwowych decyzji, marnotrawstwo i nieskuteczność ochrony prawnej. Tym niemniej tylko dwa wskaźniki ostatniej pięcioletki uległy pogorszeniu: ciężar regulacji państwowych oraz efektywność ram prawnych przy rozsządaniu sporów.

Tabela 18

Pierwszy filar konkurencyjności globalnej: instytucje w Polsce (miejsca w rankingu w 2007–12)

l.p.	Kategoria	07–08	08–09	09–10	10–11	11–12	Czechy / Słowacja / Litwa 2012
1	Prawa własności	90	94	76	59	54	78 /79 /64
2	Ochrona własności intelektualnej	67	76	64	60	61	58 /54 /73
3	Przechwytywanie funduszy publicznych	70	72	50	43	44	124 /113 /76
4	Publiczne zaufanie do polityków	81	113	99	82	76	134 /132 /110
5	Łapówki i płatności „nieregularne”				41	39	73 /80 /54
6	Niezależność sądownictwa	77	73	55	53	53	74 /116 /84
7	Faworytyzm w decyzjach urzędników państwowych	62	105	64	49	52	123 /135 /58
8	Marnotrawstwo w wydatkach państwa	102	115	94	76	76	117 /111 /104
9	Ciężar regulacji państwowych	96	127	111	111	124	120 /115 /111
10	Efektywność ram prawnych przy rozsządaniu sporów	89	109	114	106	97	113 /139 /83
11	Efektywność ram prawnych przy oprostowaniu regulacji	–	–	106	95	83	108 /138 /63
12	Przejrzystość polityki państwa	113	128	127	113	93	96 /86 /46
13	Koszty ponoszone przez biznes za sprawą terroryzmu	96	85	69	59	43	16 /20 /14
14	Koszty ponoszone przez biznes za sprawą przemocy i przestępczości	81	95	82	50	37	33 /59 /42
15	Zorganizowana przestępczość	101	96	77	55	40	56 /92 /41
16	Spolegliwość służb policyjnych	77	86	74	60	63	96 /85 /73
17	Etyczne postępowanie przedsiębiorstw	61	47	50	54	53	109 /104 /66
18	Siła standardów rachunkowości i audytu	77	74	60	46	41	48 /74 /47
19	Efektywność rad nadzorczych	107	101	85	73	79	60 /64 /42
20	Ochrona interesów udziałowców mniejszościowych	77	76	62	60	79	87 /95 /89
21	Siła ochrony interesów inwestorów	–	–	–	33	36	77 /93 /77

Źródło: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012>, dostęp 23.02.2012 r.

Wskaźnik zaufania inwestorów zagranicznych (FDI Confidence Index)

Wedle deklaracji AT Kearney „wskaźnik, który pojawił się po raz pierwszy w 1998 r. ocenia wpływ zmian politycznych, gospodarczych i regulacyjnych na zamiary realizacji BIZ i preferencje kierownictwa największych przedsiębiorstw w świecie”.³

Tabela 19

Atrakcyjność dla inwestorów zagranicznych: pozycja Polski na tle innych krajów

Kraj	2007	2010	2012	Punktacja 2012 (skala 0–3)
Chiny	1	1	1	1,87
India	2	3	2	1,73
Brazylia	6	4	3	1,60
Stany Zjednoczone	3	2	4	1,52
Niemcy	10	5	5	1,52
Australia	11	7	6	1,52
Singapur	7	24	7	1,47
Wielka Brytania	4	10	8	1,47
Indonezja	21	19	9	1,45
Malezja	16	20	10	1,41
RPA	18	–	11	1,40
Rosja	9	18	12	1,39
Turcja	20	23	13	1,39
Wietnam	12	12	14	1,38
ZEA	8	11	15	1,38
Tajlandia	–	–	16	1,37
Francja	13	13	17	1,37
Tajwan	–	–	18	1,36
Korea Płd.	24	–	19	1,35
Kanada	14	9	20	1,34
Japonia	15	–	21	1,31

³ <http://www.atkearney.com/index.php/Publications/foreign-direct-investment-confidence-index.html>, dostęp 23.02.2012 r.

Kraj	2007	2010	2012	Punktacja 2012 (skala 0–3)
Szwajcaria	–	–	22	1,30
Polska	22	6	23	1,30
Hiszpania	–	–	24	1,29
Holandia	–	–	25	1,27

Źródło: <http://www.atkearney.com/index.php/Publications/foreign-direct-investment-confidence-index.html> dostęp 23.02.2012 r.

Polska od trzech lat znajduje się blisko czołowej dwudziestki w rankingu atrakcyjności. Jej niespodziewanie wysokie miejsce w 2010 r. należy zapewne uznać za jedną z reakcji korporacji na skutki światowego kryzysu finansowego.

Omówione powyżej opracowania, niezależnie od stosowanej metodologii, dyskusyjnego charakteru technik pomiaru (i możliwych błędów statystycznych) wydają się być zgodne w ocenie polskiego otoczenia gospodarczego pod względem jego przychylności przedsiębiorcom krajowym i zagranicznym. Pozycja Polski pozostaje w środku list rankingowych, zazwyczaj między piątą a dziewiątą dziesiątką klasyfikacji światowych. Wyłaniający się z przedstawianych tablic wizerunek jest regularnie gorszy od pozycji większości pozostałych krajów UE, ale od 2009 r. ulega poprawie pozycja Polski względem najbliższych sąsiadów. Obserwowany wzrost polskiego PKB, wzrost napływu BIZ (infrastruktura), pozytywny marketingowy obraz Polski oraz bardziej optymistyczne oceny skutków światowego kryzysu finansowego grają zapewne większą rolę niż wewnętrzny przełom instytucjonalny.

Bibliografia

A.T. Kearney, *Foreign Direct Investment Confidence Index 2012*, <http://www.atkearney.com/index.php/Publications/foreign-direct-investment-confidence-index.html>.

Heritage Foundation, *Index of Economic Freedom*, 1995–2012, www.heritage.org/research.

Transparency International, http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi.

World Bank, *Doing Business 2012. Doing business in a more transparent world*, www.doingbusiness.org.

World Economic Forum, <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012>

CZĘŚĆ III

**EDUKACJA
A KONKURENCYJNOŚĆ
POLSKIEJ GOSPODARKI**



Rozdział 5

Przemiany polskiego sektora edukacji w latach 1995–2011

5.1. Funkcjonowanie systemu edukacji w Polsce

Stanisław Macioł

Współcześnie edukacji przypisuje się główną rolę w procesach modernizacji społeczeństw oraz budowie nowoczesnych i konkurencyjnych gospodarek. Znajduje to odzwierciedlenie w strategiach rozwoju i politykach edukacyjnych poszczególnych państw, jak i ich wspólnot czy organizacji międzynarodowych. W wymiarze indywidualnym, osobistym wykształcenie m.in. zwiększa szanse na zatrudnienie i wzrost poziomu dochodów, zapobiega wykluczeniu i umożliwia awans społeczny, a także sprzyja samorealizacji.

W niniejszym podrozdziale przedstawiono charakterystykę systemu edukacji w Polsce, w tym jego strukturę, kierunki zmian i uregulowania prawne oraz nakłady finansowe na edukację. Analizą objęto okres po roku 1995 m.in. dlatego, aby tempo zmian w szkolnictwie nie było utożsamiane głównie ze skutkami transformacji ustrojowej z 1989 roku, a osiągnięty poziom jego rozwoju był lepiej porównywalny w skali międzynarodowej. Powszechnie wiadomo, że w krajach europejskich zasadnicze zmiany w systemach edukacji dotyczą minionej dekady i związane są z realizacją celów Strategii Lizbońskiej w dziedzinie edukacji i szkolenia, jak i Deklaracji Bolońskiej w zakresie budowy europejskiego obszaru szkolnictwa wyższego.

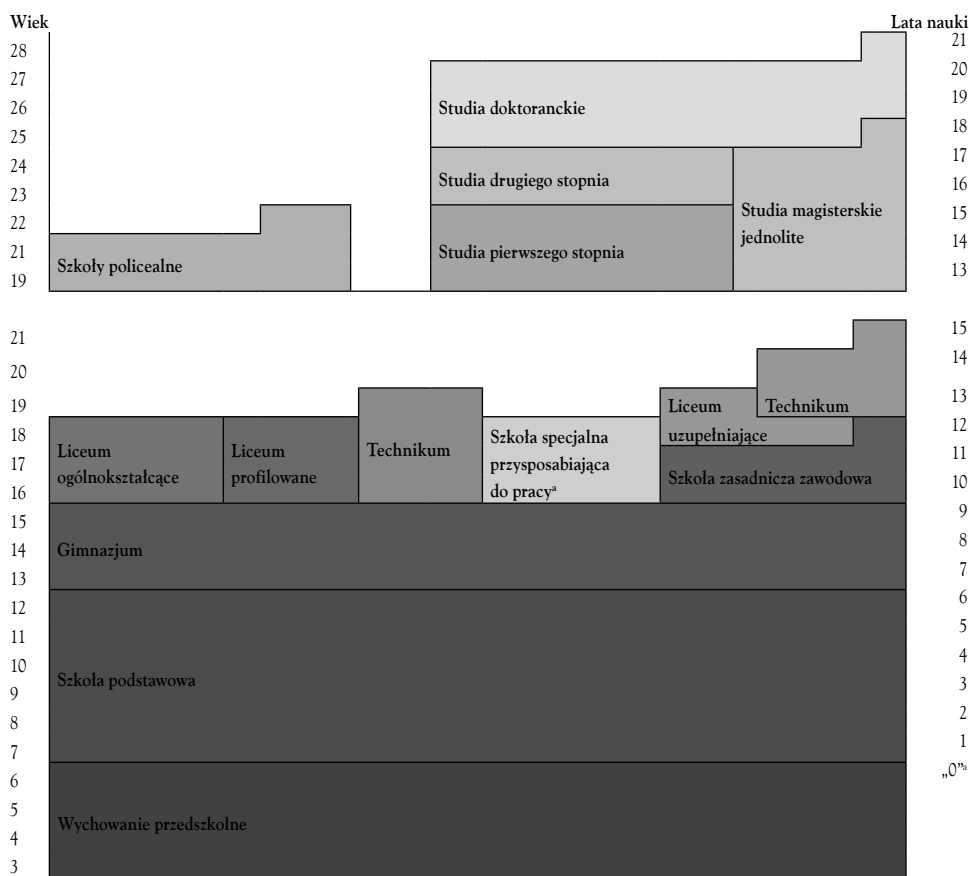
Struktura i podstawy systemu edukacji w Polsce

System edukacji w Polsce składa się z systemu oświaty i systemu szkolnictwa wyższego (wykres 1). Ich obecny ustrój i funkcjonowanie regulują ustawy: o systemie oświaty z 1991 r. oraz prawo o szkolnictwie wyższym z 2005 r. (wraz z ich późniejszymi zmianami).

W reformie oświaty najważniejsze było skrócenie nauki w szkole podstawowej z ośmiu do sześciu lat i wprowadzenie od roku szkolnego 1999/2000 obowiązkowego 3-letniego gimnazjum. Ten poziom edukacji nie występował dotąd w Polsce. Od 1999 r. obowiązuje też nowy podział administracyjny kraju i decentralizacja w zarządzaniu oświatą.

Kolejne zmiany przypadły na rok szkolny 2002/03, w którym pierwsi absolwenci gimnazjów rozpoczęli naukę zasadniczych szkołach zawodowych, liceach i technikach. W liceach ogólnokształcących nauka została skrócona do trzech lat (z czterech), a w technikach do czterech lat (z pięciu). Wprowadzone też zostały trzyletnie licea profilowane (szkoły ogólnozawodowe). Te trzy typy szkół średnich pozwalają młodzieży uzyskać świadectwo dojrzałości uprawniające do podjęcia studiów wyższych.

Wykres 1
Schemat systemu edukacji w Polsce



^a Od 1 IX 2004 r. dzieci w wieku 6 lat obowiązuje roczne przygotowanie przedszkolne, tzw. „zerówka”.
Źródło: Opracowanie własne.

Od roku szkolnego 2004/05 dla absolwentów dwu- lub trzyletnich zasadniczych szkół zawodowych uruchomiono 2-letnie licea uzupełniające i 3-letnie technika uzupełniające. Od 1 IX 2005 r. w nowej formule rozpoczęły działalność szkoły policealne (dla młodzieży, specjalne i dla dorosłych), zastępując poprzednio istniejące szkoły policealne i pomaturalne.

W systemie szkolnictwa wyższego zmiany zapoczątkowała *Ustawa z dnia 12 września 1990 r. o szkolnictwie wyższym*, która m.in. umożliwiała tworzenie uczelni prywatnych oraz pobieranie opłat w uczelniach państwowych za studia niestacjonarne. *Ustawa z dnia 26 czerwca 1997 r. o wyższych szkołach zawodowych* wprowadziła nowy typ uczelni, których zadaniem było kształcenie na poziomie licencjackim lub inżynierskim osób przygotowanych do pracy w konkretnych zawodach.

Uregulowania zawarte w ustawach z 1990 r. i 1997 r. zastąpiła wspomniana ustawa *Prawo o szkolnictwie wyższym z 2005 r.*, która dostosowywała szkolnictwo do zasad tzw. procesu bolońskiego. Powyższa ustawa została znowelizowana w dniu 18 marca 2011 r. i jej przepisy będą przesądzać o kierunkach rozwoju nauki i szkolnictwa wyższego w obecnym dziesięcioleciu. Celem zmian jest wyraźny wzrost jakości kształcenia, jak też innowacyjności i efektywności badań naukowych, umożliwiający szkolnictwu wyższemu i nauce uzyskanie międzynarodowej konkurencyjności. Powinno to być osiągnięte m.in. dzięki: autonomii uczelni w zakresie kształtowania oferty programowej studiów i gospodarowania posiadanymi zasobami, nowym zasadom finansowania (m.in. dotacje według wielkości zamówionych usług, otwarte konkursy), utworzeniu funduszu pro jakościowego, w tym na dofinansowanie najlepszych jednostek uczelni, które w ramach konkursu uzyskają na pięć lat miano Krajowych Naukowych Ośrodków Wiodących (KNOW), zwiększeniu nacisku na rezultaty działalności uczelni oraz jej związku z gospodarką¹. Odtąd za te rezultaty – nawiązując do słów Petera F. Druckera (1999, s. 170) – „szkoła będzie stawała się odpowiedzialna”.

Reasumując, obecna struktura systemu edukacji w Polsce podobna jest do rozwiązań stosowanych w krajach europejskich. Świadczy o tym m.in. zgodność poziomów szkolnictwa z Międzynarodową Standardową Klasyfikacją Edukacji – ISCED (*International Standard Classification of Education*), którą stosuje się w międzynarodowych porównaniach edukacji.

Wybrane charakterystyki poszczególnych poziomów edukacji

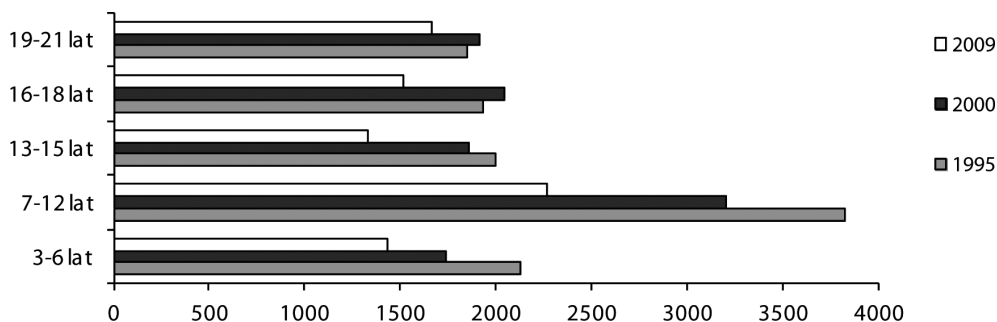
System edukacji w Polsce od strony organizacyjnej posiada niezbędne cechy nowoczesności. System zapewnia: drożność (możliwość przechodzenia do szkoły wyższego szczebla edukacji), powszechność edukacji przedszkolnej (zwłaszcza dzieci w wieku

¹ Szersza analiza tych zmian jest zawarta w podrozdziale 6.1. niniejszego Raportu.

6 lat), dostęp osób niepełnosprawnych do kształcenia i korzystania ze zróżnicowanej oferty programowej, a także nie posiada progę selekcyjnego na etapie szkoły podstawowej. Szkoły wszystkich szczebli są na ogół dobrze z informatyzowane². W edukacji uczestniczy sektor prywatny na zasadach rynkowych. W konsekwencji szkoły dzielą się na publiczne (prowadzone przez jednostki administracji centralnej i jednostki samorządu terytorialnego), niepubliczne oraz niepubliczne posiadające uprawnienia szkół publicznych (przyznane przez Ministra Edukacji Narodowej). Szkoły podstawowe i gimnazja mogą być tylko szkołami publicznymi lub niepublicznymi o uprawnieniach szkół publicznych.

Wykres 2

Dzieci i młodzież w wieku 3–21 lat w Polsce w latach 1995–2009 (w tys.)



Źródło: Opracowano na podstawie danych GUS (2010b), s. 117.

Po roku 1995 rozwój systemu oświaty był mocno zdeterminowany czynnikami demograficznymi. We wszystkich grupach wiekowych dzieci i młodzieży nastąpił bardzo znaczący spadek wielkości populacji (wykres 2). Dzięki m.in. temu łatwiej było wdrożyć reformę oświatową, jak i uzyskać poprawę warunków nauczania.

Edukacja przedszkolna

W Polsce wychowanie przedszkolne obejmuje dzieci w wieku 3–6 lat i jest prowadzone w przedszkolach i oddziałach przedszkolnych w szkołach podstawowych, a od roku szkolnego 2008/09 także w zespołach wychowania przedszkolnego i punktach

² Z danych GUS wynika, że w szkołach systematycznie zwiększa się liczba komputerów, w tym z dostępem do Internetu. W roku szkolnym 2009/10 liczba uczniów przypadających na jeden komputer w poszczególnych typów szkół przedstawiała się następująco: szkoła podstawowa – 10 uczniów (miasto – 15, wieś – 7); gimnazjum – 12 (miasto – 14, wieś – 10); szkoła zasadnicza zawodowa – 15,4; technikum – 6,8; liceum profilowane – 7; liceum ogólnokształcące – 9,8 (GUS, 2010b, s. 95–97). Z kolei uczelnie posiadały 88,4 tys. komputerów, w tym 85,9 tys. z dostępem do Internetu. Poprawiła się dostępność komputerów przeznaczonych do użytku studentów: na jeden komputer przypadało średnio 21 studentów, a na komputer z dostępem do Internetu – 22; w roku 2005/06 wskaźniki te wyniosły odpowiednio: 28 i 38 studentów (GUS, 2010a, s. 38).

przedszkolnych (dla dzieci w wieku 3–5 lat). Od roku szkolnego 2004/05 dzieci w wieku 6 lat objęte zostały obowiązkowym programem rocznego przygotowania przedszkolnego, realizowanym w przedszkolu lub w oddziale przedszkolnym szkoły podstawowej.

Tabela 1

Placówki wychowania przedszkolnego w roku szkolnym 2000/01 i 2009/10

Placówki	Ogółem		Miasto		Wieś	
	2000/01	2009/10	2000/01	2009/10	2000/01	2009/10
Przedszkola	8 501	8 441	5 386	5 609	3 115	2 832
Zespoły wychowania przedszkolnego	x	112	x	8	x	104
Punkty przedszkolne	x	707	x	161	x	546
Oddziały przedszkolne w szkołach podstawowych	9 502	9 003	1 379	2 073	8 123	6 930
Ogółem	18 003	18 263	6 765	7 851	11 238	10 412

Źródło: Opracowano na podstawie danych GUS (2006), s. 66–68, (2010b), s. 147–148.

Placówek wychowania przedszkolnego w roku szkolnym 2009/10 było ponad 18 tys., przy czym w minionej dekadzie ich liczba tylko nieznacznie wzrosła (o 260). W tym zakresie wystąpiły jednak znaczące różnice między miastem a wsią – w miastach liczba placówek wzrosła o prawie 1 100, zaś na wsi spadła o ponad 800. Wśród placówek w mieście dominują przedszkola, natomiast na wsi – oddziały przedszkolne w szkołach podstawowych (tabela 1).

Mimo zwiększania liczby dzieci objętych edukacją przedszkolną (w roku 2009/10 było ich 994 tys., tj. o 75 tys. więcej niż rok wcześniej), odsetek dzieci uczęszczających do placówek wychowania przedszkolnego jest stosunkowo niski, zwłaszcza na wsi oraz w grupie 3–4 lata. Zdecydowanie lepsza sytuacja jest w grupie sześciolatków, z których ponad 99% w mieście i prawie 81% na wsi realizuje obowiązkowy program nauczania „zerowego”.

Tabela 2

Odsetek dzieci objętych edukacją przedszkolną w roku szkolnym 2009/10 według wieku dzieci i miejsca zamieszkania

Wiek dzieci	Miasto	Wieś
3 lata	62,7	22,0
4 lata	76,6	34,4
5 lat	88,3	56,5
6 lat	99,2	80,7

Źródło: Opracowano na podstawie danych GUS (2010b), s. 54.

Wskaźnik upowszechnienia edukacji przedszkolnej w Polsce – mierzony udziałem w tej edukacji dzieci w wieku pomiędzy 4 lata, a wiekiem, kiedy zaczyna się obowiązkową naukę – zdecydowanie niekorzystnie odbiega od średniej dla krajów Unii Europejskiej. W 2008 roku wskaźnik ten w Polsce wynosił 67,5% (58,3% w 2000 r.), a w krajach UE – średnio 92,3% (100% we Francji; 99,5% w Belgii i Holandii). Z przyjętego dla Europy benchmarku, tj. poziomu odniesienia wynika, że do 2020 roku przynajmniej 95% dzieci w wieku pomiędzy 4 lata, a wiekiem, kiedy zaczyna się obowiązkową naukę powinno uczestniczyć w edukacji przedszkolnej (European Commission, 2011, s. 1). Polska ma szansę na wyraźną poprawę wskaźnika upowszechnienia edukacji przedszkolnej, gdyż obecnie obowiązkowym wychowaniem przedszkolnym objęte zostały dzieci w wieku 5 lat, natomiast sześciolatki mogą uczęszczać wraz z siedmiolatkami do pierwszej klasy szkoły podstawowej.

Obowiązkowe szkolnictwo podstawowe i gimnazjalne

W Polsce obowiązek szkolny dziecka rozpoczyna się z początkiem roku szkolnego, w tym roku kalendarzowym, w którym kończy ono 7 lat oraz trwa do ukończenia gimnazjum, nie dłużej jednak niż do ukończenia 18 lat.

W latach 2001/02 – 2010/11 w szkołach podstawowych aż o blisko 30% zmniejszyła się populacja zarówno uczniów, absolwentów, jak i nauczycieli. Jednocześnie liczba szkół spadła o ponad 1 900, tj. o 12%. Zjawisko likwidacji szkół występuje głównie w małych miejscowościach, w których jest zbyt mało dzieci w wieku szkolnym a koszty prowadzenia szkoły są niewspółmiernie wysokie w stosunku do możliwości budżetowych gmin.

Tabela 3

Uczniowie, absolwenci i nauczyciele w szkołach podstawowych i gimnazjach w latach 2001/02 – 2010/11

Typ szkoły	Szkoły		Uczniowie (w tys.)		Absolwenci (w tys.)		Nauczyciele (w tys.)	
	2001/02	2010/11	2001/02	2010/11	2001/02	2009/10	2001/02	2010/11
Podstawowa	15836	13922	3 105,1	2 191,7	548,3	395,0	242,4	176,3
Gimnazjum	6423	7278	1 743,1	1 261,4	573,5	438,4	123,9	109,4

^a W przeliczeniu na pełnozatrudnionych; łącznie ze szkołami dla dorosłych.

Źródło. Opracowano na podstawie danych GUS (2004a), s. 232–233, (2011a), s. 234–235.

W analogicznym okresie w gimnazjach także wyraźnie zmalała liczba uczniów (o 27,6%) i absolwentów (o 23,6%), natomiast w mniejszym stopniu liczba nauczycieli (o 11,7%). Spadek populacji uczniów przy jednoczesnym wzroście liczby gimnazjów o 855 (tj. o 13,3%) pozytywnie wpłynął na poprawę warunków nauczania w tych szkołach.

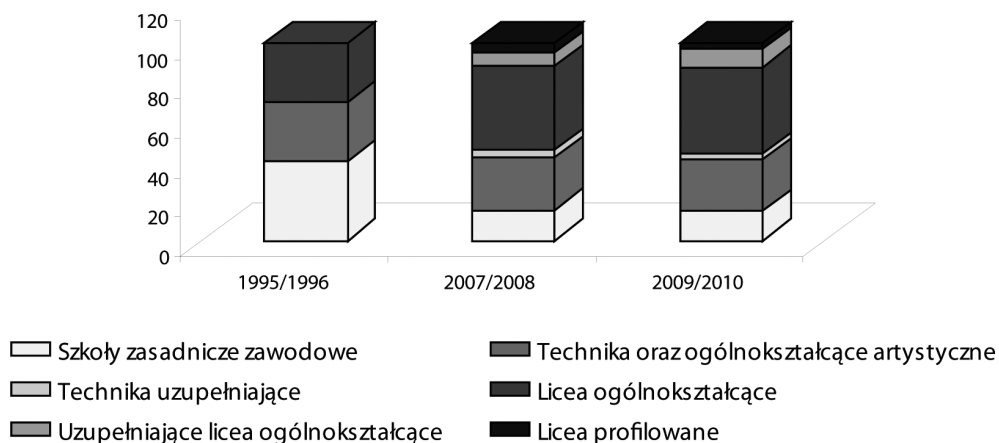
Należy zauważyć, że sieć gimnazjów nie pokrywa się z siecią szkół podstawowych i jest znacznie rzadsza. Z powodu oddalenia szkół gimnazjalnych od miejsca zamieszkania uczniów, znaczny ich odsetek jest dowożonych do gimnazjów. W roku 2009/10 dowożony był prawie co czwarty uczeń, a wśród dowożonych blisko 70% stanowili uczniowie ze wsi (GUS, 2010a, s. 206, 214). W kontekście jakości nauczania, problemy z dowożeniem, a zwłaszcza sam fakt utworzenia gimnazjów kosztem skrócenia o 2 lata nauki w szkołach podstawowych i o rok w szkołach średnich stosunkowo często oceniany jest negatywnie.

Szkolnictwo ponadgimnazjalne

Nowy system oświaty, a przede wszystkim zmiany w gospodarce z ostatniej dekady XX wieku w decydującym stopniu wpłynęły na zmianę struktury szkolnictwa ponadgimnazjalnego. W latach 1995/96 – 2009/10 w strukturze uczniów I klas ponadgimnazjalnych zdecydowanie zmniejszył się udział uczniów z zasadniczych szkół zawodowych (z 39,8% do 14,9%), nieco zmalał udział uczniów z techników (z 30,1% do 26,3%), natomiast znacząco wzrósł udział uczniów z liceów ogólnokształcących (z 29,1% do 43,7%) oraz z liceów uzupełniających (do 9,5%). Od trzech lat struktura uczniów I klas jest w miarę stabilna.

Wykres 3

Struktura uczniów I klas w szkołach ponadgimnazjalnych (bez specjalnych) w latach 1995/96 – 2009/10



Źródło: Opracowano na podstawie danych GUS (2010b), s. 62.

Wśród szkół ponadgimnazjalnych dominują licea ogólnokształcące oraz technika. W roku szkolnym 2010/11 było ich odpowiednio 2 360 i 2 102. Znaczącą grupę (ponad

1 760) stanowią też zasadnicze szkoły zawodowe. W wyniku reformy oświaty od roku szkolnego 2002/03 uruchomiono też ponad 1,5 tys. liceów profilowanych, z których obecnie działa tylko 438. Nauka w liceach profilowanych od początku ich istnienia nie cieszy się zainteresowaniem młodzieży i stąd szybko spada liczba tych szkół. Spada również liczba techników uzupełniających i uczącej się w nich młodzieży, natomiast wzrasta liczba specjalnych szkół przysposabiających do pracy i młodzieży w tych szkołach (tabela 4).

Tabela 4

Szkoły ponadgimnazjalne, ich uczniowie i nauczyciele w latach 2005/06 – 2010/11

Typ szkoły	Szkoły		Uczniowie (w tys.)		Nauczyciele ^a (w tys.)	
	2005/06	2010/11	2005/06	2010/11	2005/06	2010/11
Specjalna przysposabiająca do pracy	286	428	4,8	9,8	12,4 ^b	17,2 ^b
Zasadnicza zawodowa	1 778	1 763	232,5	224,9		
Technikum	2 668	2 102	520,2	545,1	36,8 ^b	49,7 ^b
Technikum uzupełniające	234	102	8,2	3,6		
Artystyczna ogólnokształcąca ^c	99	115 ^d	13,2	12,8	1,3	
Liceum ogólnokształcące	2 485	2 360	735,7	632,3	47,2 ^b	50,3 ^b
Uzupełniające liceum ogólnokształcące	87	87	2,9	2,1		
Liceum profilowane	1 530	438	202,2	34,3	11,0 ^b	2,9 ^b
Policealna	3 731	2 941	313,5	298,8	10,8	7,9

^a W przeliczeniu na pełnozatrudnionych; w roku 2005/06 bez nauczycieli pracujących w zespołach szkół. ^b Łącznie ze szkołami dla dorosłych. ^c Dająca uprawnienia zawodowe. ^d Ponadto 166 szkół artystycznych realizujące tylko kształcenie artystyczne.

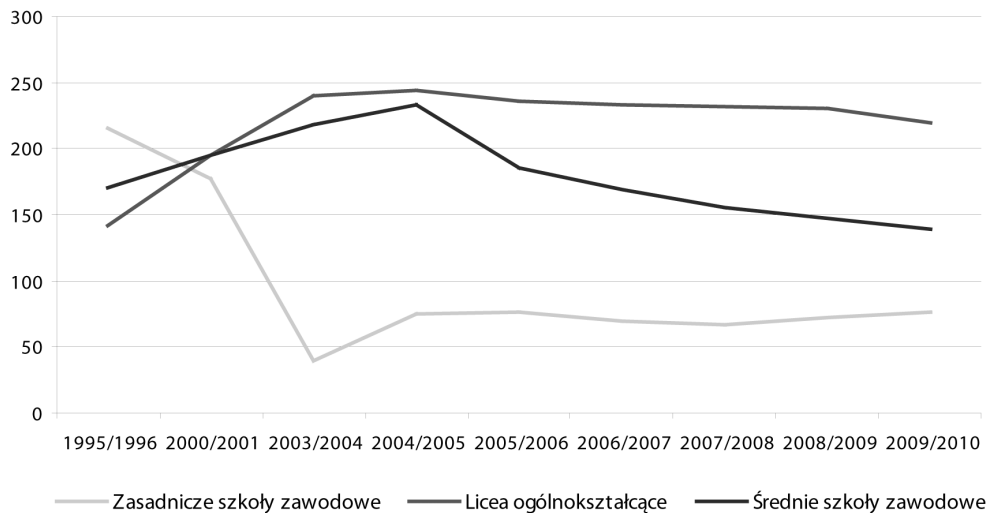
Źródło: Opracowano na podstawie danych GUS (2006), s. 386, (2011a), s. 234–235.

Zmiany w strukturze uczniów I klas szkół ponadgimnazjalnych doprowadziły do zmian w strukturze absolwentów tych szkół. Dodatkowo, niż demograficzny powoduje, że od roku 2004/05 maleje ogólna liczba absolwentów liceów ogólnokształcących (z 244 tys. do 219 tys.), a zwłaszcza średnich szkół zawodowych (z 233 tys. do 139 tys. w 2009/10). Ta niekorzystna sytuacja znajduje już odbicie w spadku liczby studentów szkół wyższych.

Od dwóch lat pozytywnym zjawiskiem jest wzrost liczby absolwentów zasadniczych szkół zawodowych o prawie 10 tysięcy (do 77 tys.). Należy przy tym uwzględnić fakt, że rozmiar nauczania w tych szkołach już od dłuższego czasu systematycznie się zmniejszał, a w pierwszych latach po reformie oświaty uległ załamaniu (wykres 4). Niewielka odbudowa kształcenia zawodowego związana jest ze wzrostem zapotrzebowania na wykwalifikowanych robotników w zawodach technicznych.

Wykres 4

Absolwenci szkół ponadgimnazjalnych w latach 1995/96–2009/10 (w tys.)



Źródło. Opracowano na podstawie danych GUS (2010b), s. 122, (2011), s. 254.

Tabela 5

Współczynniki skolaryzacji netto w roku szkolnym 2009/10 według typu szkoły i grupy wieku młodzieży (w %)

Szkoły	Grupy wieku	Współczynniki skolaryzacji netto
Zasadnicze zawodowe ^a	16–18	14,2
Licea ogólnokształcące ^b i profilowane	16–18	46,7
w tym licea ogólnokształcące	16–18	43,8
Technika ^c	16–18	28,1
Szkoły policealne	19–21	7,0

^a Łącznie ze specjalnymi szkołami przysposabiającymi do pracy. ^b Łącznie z uzupełniającymi liceami ogólnokształcącymi.

^c Łącznie z innymi średnimi szkołami zawodowymi i technikami uzupełniającymi.

Źródło: Opracowano na podstawie danych GUS (2010b), s. 52.

Zainteresowanie młodzieży wyborem określonego typu szkoły znajduje odzwierciedlenie w kształtowaniu się współczynników skolaryzacji netto. Są one miarą powszechności edukacji i oznaczają odsetek osób w danym wieku uczących się w szkołach spośród ogólnej liczby osób w tym wieku. W roku 2009/10 do szkół ponadgimnazjalnych uczęszczało 89% ogółu młodzieży w wieku 16–18 lat, w tym prawie 75% do szkół średnich (tabela 5).

Szkolnictwo policealne

Szkoły policealne przeznaczone są dla osób posiadających wykształcenie średnie (ogólne lub profilowane). Można w nich zdobyć kwalifikacje na poziomie technika lub robotnika wykwalifikowanego w następujących grupach zawodów: średni personel techniczny, średni personel w zakresie nauk biologicznych i ochrony zdrowia, pracownicy obsługi biurowej, pracownicy usług osobistych i ochrony oraz pracownicy pozostałych specjalności. Ta ostatnia grupa obejmuje m.in. popularne na rynku zawody: pracownicy spraw finansowych i handlowych; opieki społecznej i pracy socjalnej; archiwów, bibliotek i informacji naukowej, a także pośrednicy handlowi (GUS, 2010b, s. 85).

W roku szkolnym 2009/10 w szkołach policealnych uczyło się 7% ogółu młodzieży w wieku 19–21 lat. W ciągu ostatnich pięciu lat liczba słuchaczy w szkołach policealnych zmalała o niecałe 5%: z ponad 313 tys. do 299 tys., natomiast liczba szkół zmniejszyła się o ponad 20%: z 3 731 do 2 941 szkół (tabele 4 i 5).

Do szkół policealnych zalicza się także kolegia pracowników służb społecznych, jak i nauczycielskie kolegia języków obcych oraz kolegia nauczycielskie. Nauka w kolegiach trwa 3 lata. Absolwenci kolegiów języków obcych mogą uzyskać tytuł zawodowy licencjata.

Struktura organów prowadzących szkoły policealne jest odmienna od struktury właścicielskiej szkół niższego szczebla. W roku szkolnym 2009/10 tylko około 26% szkół policealnych prowadziły jednostki samorządu terytorialnego (24,7%) i administracji rządowej (1,5%), natomiast 74% szkół – podmioty z sektora niepublicznego (GUS, 2010b, s. 84).

Szkolnictwo wyższe

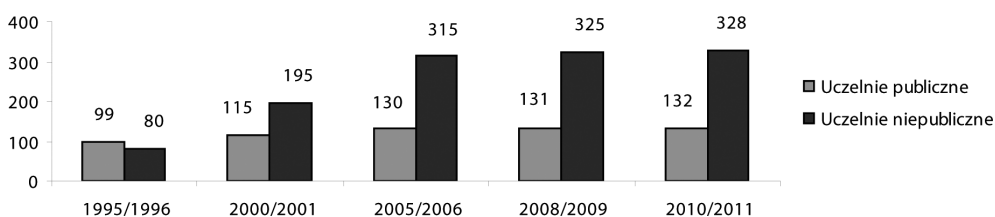
W ostatnim piętnastoleciu szkolnictwo wyższe rozwijało się bardzo dynamicznie. Liczba uczelni wzrosła ponad dwuipółkrotnie: ze 179 do 460, w tym uczelni niepublicznych – ponad czterokrotnie: z 80 do 328 (wykres 5). Większość z uczelni niepublicznych posiada uprawnienia do kształcenia jedynie na poziomie licencjackim. Status uczelni akademickiej mają uczelnie posiadające przynajmniej jedno uprawnienie do nadawania stopnia naukowego doktora, a nieposiadające takiego uprawnienia – status uczelni zawodowej. Sieć szkół wyższych jest bardzo dobrze rozwinięta, dzięki czemu nastąpiło wyraźne skrócenie odległości między miejscem zamieszkania studenta a siedzibą uczelni, zwłaszcza niepublicznej.

Według najnowszych danych GUS, w Polsce w roku akademickim 2010/2011 na studiach wyższych kształciło się 1 841,3 tys. studentów, w tym ponad połowa na odpłatnych studiach niestacjonarnych (51,6% ogółu). W uczelniach publicznych studiowało ponad 2/3 ogółu studentów (1 261,2 tys.), a w niepublicznych – niecała 1/3 (tj. 580,1 tys. studentów). Wśród studiujących od lat przeważają kobiety (w roku 2010/11 było ich

58,8%, wobec 56,0% w 1995/96). Przewaga kobiet widoczna jest także wśród osób studiujących w krajach Unii Europejskiej (Komisja Europejska, 2009, s. 114).

Wykres 5

Uczelnie publiczne i niepubliczne w Polsce w latach 1995/1996 – 2010/2011

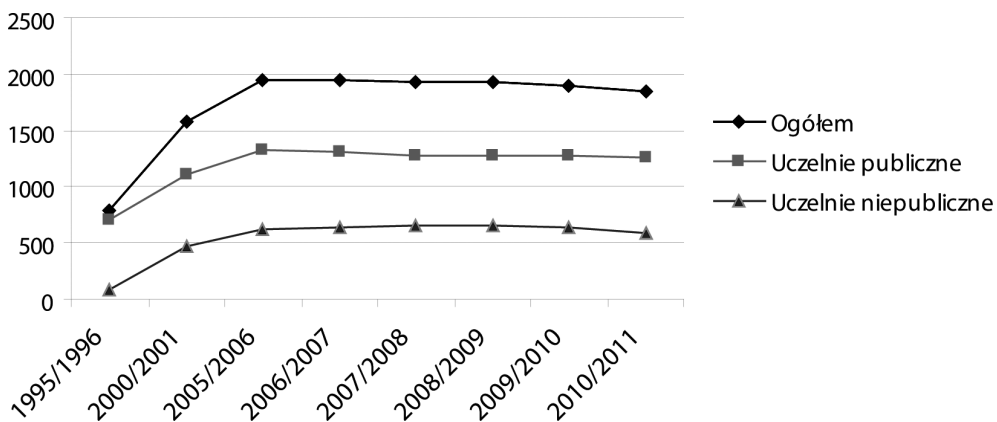


Źródło: Opracowano na podstawie danych GUS (2011c), s. 27, 28.

Liczba studentów w polskich uczelniach osiągnęła najwyższy poziom w roku akademickim 2005/06 – było ich wówczas 1 953,8 tys., czyli prawie 2,5-krotnie więcej niż w roku 1995/96 (794,6 tys.) i blisko czterokrotnie więcej niż w roku 1990/91 (404 tys.).

Wykres 6

Studenci w uczelniach publicznych i niepublicznych w Polsce w latach 1995/96 – 2010/11 (w tys.)



Źródło: Opracowano na podstawie danych GUS, (2010a), s. 25, 27, (2011c), s. 28.

Od pięciu lat obserwuje się systematyczny spadek liczby osób studiujących w Polsce (wykres 6). Z danych GUS wynika, że w ciągu dwóch ostatnich lat liczba studentów zmniejszyła się aż o 86,5 tys., w tym w uczelniach niepublicznych aż o ponad 79 tys. Proces zmniejszania się liczby studentów będzie coraz szybszy, bo jak m.in. wynika z prognozy demograficznej GUS w latach 2010–2025 populacja młodzieży w wieku studenckim 19–24 lata zmniejszy się aż o 36,7%, tj. o ponad 1 235 tys. osób (z 3 370,9 tys.

do 2 135,4 tys.). Po kolejnych dziesięciu latach liczba osób w wieku studenckim zwiększyła się tylko o 281 tys. i w 2035 roku wyniesie 2 416,5 tys. osób (GUS, 2009, s. 265).

Poza czynnikiem demograficznym, ważnymi przyczynami zmniejszania się liczby studentów mogą okazać się: a) wzrost zainteresowania najlepszych absolwentów szkół średnich studiami w uczelniach zagranicznych, b) wyjazdy młodych osób za granicę w celach zarobkowych i tym samym rezygnację części z nich ze studiów, zwłaszcza drugiego stopnia³.

Warto odnotować, że od roku 1995/96 liczba nauczycieli akademickich w Polsce wzrosła jedynie o około 65%, tj. z 67,3 tys. do 103,4 tys., a więc parokrotnie mniej dynamicznie niż liczba studentów. W efekcie wyraźnie pogorszył się wskaźnik liczby studentów przypadających na jednego nauczyciela akademickiego: z około 12 do ponad 18 studentów (15 w uczelniach publicznych, 35 – w niepublicznych). Niekorzystnie zmieniła się też struktura kadry pod względem wieku. O ile wśród młodszych grup nauczycieli nie nastąpi przyspieszenie kariery naukowej, to w niektórych dziedzinach nauki może wkrótce dojść do deficytu kadry o najwyższych kwalifikacjach naukowych.

Kolejnym wyzwaniem dla szkolnictwa wyższego jest ograniczenie wieloetatowości kadry. Jej liczne i nadmierne zaangażowanie w dydaktykę poza macierzystą uczelnią jest nie tylko wspieraniem konkurencji, ale głównie ograniczeniem możliwości prowadzenia prac badawczych i własnego rozwoju naukowego. Trzeba jednak pokreślić, że wieloetatowość wiąże się ze stosunkowo niskimi płacami w publicznym szkolnictwie wyższym i dużym niedoborem własnej kadry w uczelniach niepublicznych.

W ostatnich latach polskie uczelnie rozbudowują ofertę wykładów i pełnych studiów w językach obcych, wprowadzają też programy podwójnych dyplomów, dzięki czemu zwiększa się stopień umiędzynarodowienia uczelni. Świadczy o tym m.in. wzrost liczby cudzoziemców na studiach w tych uczelniach. W roku akademickim 2010/11 było ich 21,5 tys. tj. o ponad ¼ więcej niż w roku poprzednim i ponad czterokrotnie więcej niż w roku 1995/96 (5,2 tys. osób). Mimo widocznej poprawy cudzoziemcy stanowią poniżej 1,2% ogółu studentów w Polsce, to jest parokrotnie mniej niż wynosi średnia dla krajów OECD⁴.

Po roku 1990 szkolnictwo wyższe w Polsce z elitarnego stało się masowe. W ciągu dwudziestu lat wskaźnik skolaryzacji netto wzrósł z 9,8% do 40,8%, a wskaźnik skolaryzacji brutto: z 12,9% do 53,8%⁵. Pod względem wysokości wskaźników skolaryzacji,

³ W krajach zachodnich popularne są głównie studia I stopnia (*undergraduate*), zaś na studiach II stopnia (*graduate*) kształci się stosunkowo niewielki odsetek młodzieży. Ponadto według dostępnych danych z 18 krajów OECD, średnio w tych krajach 31% osób rozpoczynających studia I stopnia nie kończy tych studiów. Osoby te podejmują pracę, a część z nich powraca na studia w późniejszym terminie. Dzięki systemowi punktowemu lub modułowemu studiów poprzednie osiągnięcia są uwzględniane przy wznawianiu studiów. Tak jest m.in. w Szwecji i USA (OECD, 2010, tabl. A4.1, p. 76).

⁴ Średnio w krajach OECD cudzoziemcy stanowią ponad 6% ogółu studentów, przy czym w Australii, Austrii, Szwajcarii i Wielkiej Brytanii jest ich ponad 14%. W tych krajach oraz Kanadzie, USA i Nowej Zelandii odsetek cudzoziemców wśród studiujących zaawansowane programy przekracza 20%. (OECD, 2010, p. 308–309).

⁵ GUS, 2011c, s. 26. Wskaźnik skolaryzacji brutto jest to – wyrażony procentowo – stosunek liczby osób uczących się na danym poziomie kształcenia (niezależnie od wieku) do liczby ludności w grupie wieku

jak i pod względem liczby studentów przypadających na 10 tysięcy ludności (ponad 500 studentów), Polska osiągnęła jedno z najwyższych wskaźników wśród krajów Unii Europejskiej (tabela 6).

Tabela 6

Liczba studentów szkół wyższych w przeliczeniu na 10 tysięcy ludności w krajach Unii Europejskiej w roku akademickim 2008/09

Kraje ^a	Liczba studentów na 10 tys. ludności	Kraje	Liczba studentów na 10 tys. ludności
Litwa	627	Wielka Brytania	364
Łotwa	553	Dania	363
Finlandia	549	Bulgaria	362
Estonia	510	Francja	360
Polska	506	Republika Czeska	359
Słowenia	473	Portugalia	350
Grecja	457	Austria	336
Słowacja	427	Hiszpania	329
Rumunia	414	Belgia	315
Irlandia	403	Włochy	309
Węgry	380	Malta	280
Szwecja	378	Niemcy	247
Holandia	366	Luksemburg	98

^a Bez Cypru (brak danych o liczbie studentów w roku 2008/09).

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Focus, (2010), s. 57–145; GUS, (2011a), s. 536–537.

Efektom rozwoju szkolnictwa są m.in. zmiany w strukturze wykształcenia ludności. Według danych GUS w latach 1988–2009 odsetek ludności Polski w wieku 15 i więcej lat posiadającej wyższe wykształcenie zwiększył się prawie trzykrotnie: z 6,5% do 18,3%. Znacząco wzrósł też udział ludności z wykształceniem średnim i policealnym (z 25,6% do 33,6%). Uwzględniając w porównaniach zmiany dokonane w systemie oświaty (wprowadzenie gimnazjów, skrócenie nauki w szkołach podstawowych) można stwierdzić, że odsetek ludności w wieku 13 i więcej lat z wykształceniem poniżej zasadniczego zawodowego zmniejszył się z 43,9 % w 1988 r. do 24,1% w 2009 roku.

odpowiadającej temu poziomowi nauczania. Wskaźnik skolaryzacji netto obejmuje odsetek osób uczących się na danym poziomie kształcenia tylko z danej grupy wiekowej.

Tabela 7

Ludność Polski w wieku 15^a i więcej lat według poziomu wykształcenia w latach 1988 – 2009

Wykształcenie	Rok		
	1988	2002	2009 ^a
Ogółem	100,0	100,0	100,0
Wyższe	6,5	10,2	18,3
Policealne	1,6	3,3	33,6
Średnie	24,0	29,4	
Zasadnicze zawodowe	23,6	24,1	22,1
Gimnazjalne	–	–	5,4
Podstawowe	38,8	28,1	18,7
Niepełne podstawowe	5,1	2,8	1,9
Nieustalone	0,4	2,1	

^a Dla roku 2009 dane o ludności w wieku 13 i więcej lat. Dla roku 1988 i 2002 dane pochodzą z Narodowego Spisu Powszechnego.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS (2004b), s. 109, (2011a), s. 121.

Wzrost poziomu wykształcenia społeczeństwa znajduje odbicie w rankingach i dokonywanych na ich podstawie ocenach. Warto odnotować, że Polska w 2010 r. zajęła 41 miejsce wśród 169 sklasyfikowanych krajów pod względem wysokości *Wskaźnika Rozwoju Społecznego (Human Development Index – HDI)*, stosowanego przez Program ds. Rozwoju ONZ (UNDP) dla celów porównań międzynarodowych w zakresie społeczno-ekonomicznego rozwoju poszczególnych krajów. Ranking krajów według syntetycznego wskaźnika HDI jest o tyle istotny, że uwzględnia on trzy zasadnicze dla społeczeństwa obszary: zdrowie, edukację oraz standard życia⁶.

Struktura kształcenia na studiach wyższych

Studia wyższe w Polsce prowadzone są dotąd w ramach kierunków studiów, których nazwy i standardy kształcenia zatwierdza Minister Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Ogólnopolska lista obejmuje 119 kierunków, w tym 11 kierunków może być prowadzonych tylko w formie jednolitych studiów magisterskich, a 5 kierunków jako

⁶ Poziom zdrowia mierzony jest oczekiwaną długością trwania życia; edukacja – średnią liczbą lat edukacji otrzymanej przez mieszkańców w wieku 25 lat i starszych oraz oczekiwaną liczbą lat edukacji dla dzieci rozpoczynających proces kształcenia; standard życia mierzony jest poziomem PKB na jednego mieszkańca w USD wg parytetu nabywczego waluty danego kraju. Źródło: <http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi/>. Szerzej na ten temat w rozdziale 1 niniejszego Raportu.

studia pierwszego i drugiego stopnia lub jednolite studia magisterskie. Za zgodą ministra niektóre uczelnie akademickie mogą prowadzić kierunki unikatowe (spoza listy ogólnopolskiej; w roku 2009/10 było ich ponad 40), a także mogą uchwałą senatów uczelni prowadzić makrokierunki (stanowiące połączenie kierunków studiów mających podobne standardy kształcenia) oraz studia międzykierunkowe.

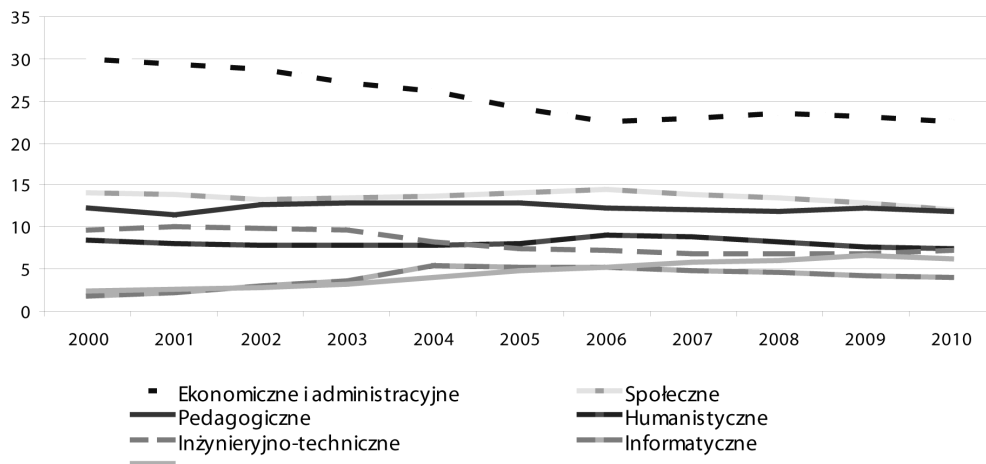
Warto zauważyć, że w wielu krajach zachodnich programy kształcenia na stopień *bachelor* czy *master* nie odpowiadają ściśle polskiemu pojęciu „kierunek studiów”, lecz – jako program/przedmiot studiów (*subject*) projektowany przez same uczelnie – cechują się zróżnicowanym stopniem specjalizacji wiedzy w ramach określonej dyscypliny bądź dwóch lub więcej dyscyplin. To oznacza, że te programy kształcenia mogą mieć charakter polskiego kierunku studiów bądź makrokierunku, a nawet specjalności (Macioł, 2009)⁷.

Znowelizowana w marcu 2011 r. ustawa przyznaje uczelniom autonomię w zakresie tworzenia kierunków studiów i programów kształcenia (także z udziałem pracodawców).

W okresie ostatnich lat struktura kierunkowa kształcenia w polskich uczelniach uległa istotnej zmianie w wyniku m.in. urynkowienia gospodarki, rozwoju nowych technologii, pojawienia się nowych zawodów, jak i wejścia Polski do Unii Europejskiej.

Wykres 7

Studenci wybranych grup kierunków studiów (zgodnie z ISCED'97) w latach 2000–2010; w % ogółu studentów



Źródło: GUS (2011b), s. 26.

⁷ W związku z niejednoznaczną definicją kierunku studiów, dla celów porównawczych stosuje się międzynarodową klasyfikację ISCED (opracowaną przez UNESCO w 1997 r.), w której podstawową jednostką klasyfikacji jest program kształcenia. Zgodnie z wytycznymi ISCED'97 polskie kierunki studiów przyporządkowane są przez GUS do ośmiu grup (*broad fields*) oraz ponad dwudziestu podgrup (*narrow fields*) programów kształcenia (zob. GUS, 2010a, s. 348 i dalsze)

W roku akademickim 2010/11 zdecydowanie największy odsetek młodzieży studiował na kierunkach należących, zgodnie z klasyfikacją ISCED'97, do grupy: nauki społeczne, gospodarka i prawo. W jej ramach największy udział (22,6%) stanowili studenci podgrupy kierunków ekonomicznych i administracyjnych, obejmującej m.in. finanse i rachunkowość, zarządzanie, stosunki międzynarodowe i administrację. W okresie dziesięciu lat odsetek osób studiujących te kierunki zmniejszył się o ponad 7%. Wśród studentów najpopularniejszy jest kierunek zarządzanie, który prowadzi także wiele nieekonomicznych szkół wyższych.

Drugą pod względem wielkości odsetka studentów grupę kierunków kształcenia stanowią kierunki społeczne (12%, w tym głównie: ekonomia, psychologia, politologia i socjologia), jakkolwiek od roku 2000/01 udział młodzieży studiującej na tych kierunkach zmniejszył się o ponad 2%.

Nadal popularne wśród młodzieży są kierunki pedagogiczne (11,8%) i kierunki z grupy humanistycznej (7,5%, w tym teologia), mimo iż absolwenci tych kierunków studiów mają coraz większe trudności ze znalezieniem pracy. Kierunki ekonomiczno-administracyjne, społeczne i pedagogiczne prowadzi większość uczelni, zwłaszcza niepublicznych. Wynika to głównie z popytu kandydatów na ten profil studiów, jak i niższych kosztów kształcenia na tych kierunkach⁸.

Stosunkowo niewielki udział w strukturze kształcenia mają studenci z kierunków inżyniersko-technicznych: prawie 10% w 2000/01 r. i ponad 7% w 2010/11. Od pięciu lat nie wzrasta też udział osób studiujących kierunki informatyczne (obecnie wynosi 4%). Zmianę tego stanu ma przynieść realizowany od paru lat przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego program o nazwie „kierunki zamawiane”. Jego celem jest wykształcenie kilkudziesięciu tysięcy absolwentów kierunków strategicznych dla gospodarczego rozwoju Polski, tj. kierunków technicznych, informatycznych i matematycznych. Na program „kierunki zamawiane” do roku 2013 ministerstwo zamierza przeznaczyć miliard złotych⁹.

W minionej dekadzie odsetek studentów z grupy kierunków medycznych wśród ogółu studiujących wzrósł z 2,8% do 6,3% i był związany z podwojeniem się liczby studentów w akademiach medycznych: z 29,5 tys. do 62 tys. To zjawisko może wynikać ze wzrostu zapotrzebowania ze strony starzejącego się społeczeństwa polskiego na szeroko rozumiane usługi lekarskie i opiekę medyczną.

W ostatnich latach średniorocznie kończyło studia wyższe w Polsce około 400 tysięcy absolwentów, przy czym absolwentów z roku akademickiego 2009/10 było

⁸ W 2010 r. koszty kształcenia, obejmujące koszty własne działalności dydaktycznej, pomoc materialną dla studentów wraz z własnym funduszem stypendialnym, w przeliczeniu na jednego studenta wyniosły średnio 10643 zł; w uczelniach ekonomicznych: publicznych – 8 798 zł, niepublicznych – 7 420 zł (GUS, 2011c, s. 366).

⁹ Za kierunki strategiczne uznano: automatykę i robotykę, biotechnologię, budownictwo, chemię, energetykę, fizykę/fizykę techniczną, informatykę, inżynierię materiałową, inżynierię środowiska, matematykę, mechanikę i budowę maszyn, mechatronikę, ochronę środowiska oraz wzornictwo. W drugiej edycji konkursu na kierunki zamawiane dołączono kierunki unikatowe, makrokierunki oraz studia międzykierunkowe oparte na kierunkach z listy podstawowej.

478,9 tys., w tym ponad połowa (254,4 tys.) ukończyła studia pierwszego stopnia. Ponad 52% absolwentów ukończyło płatne studia niestacjonarne (tabela 8).

Tabela 8

Typy szkół wyższych i ich studenci oraz absolwenci w latach 2000/01 – 2010/11

Typy szkół wyższych	Szkoly			Studenci (w tys.)			Absolwenci (w tys.)
	2000/01	2005/06	2010/11	2000/01	2005/06	2010/11	2009/10
Ogółem	310	445	460	1 584,8	1 953,8	1 841,3	478,9
Uniwersytety	15	18	19	443,3	563,1	526,8	140,9
Wyższe szkoły techniczne	23	22	23	318,4	331,1	318,7	59,3
Wyższe szkoły rolnicze	9	9	7	85,6	107,7	80,5	19,4
Wyższe szkoły ekonomiczne	94	95	79	369,5	407,8	278,4	88,4
Wyższe szkoły pedagogiczne	19	16	18	148,3	111,8	102,5	33,3
Akademie medyczne	10	9	9	29,5	48,8	62,0	13,3
Wyższe szkoły morskie	2	2	2	10,1	11,5	10,4	2,2
Akademie wychowania fizycznego	6	6	6	22,2	28,2	27,6	8,9
Wyższe szkoły artystyczne	21	22	22	12,8	15,4	16,4	3,9
Wyższe szkoły teologiczne	15	13	14	9,3	10,4	6,8	1,7
Wyższe szkoły zawodowe ^a	61	195	.	57,4	224,7	.	.
Szkoly resortu obrony narodowej oraz resortu spraw wewnętrznych	10	7	7	12,2	14,0	27,3	4,4
Pozostałe szkoly	25	31	254	123,6	79,5	387,4	103,2

^a Tworzone na podstawie ustawy z 1997 r.; od roku 2006 wykazywane w pozycji: pozostałe szkoly.

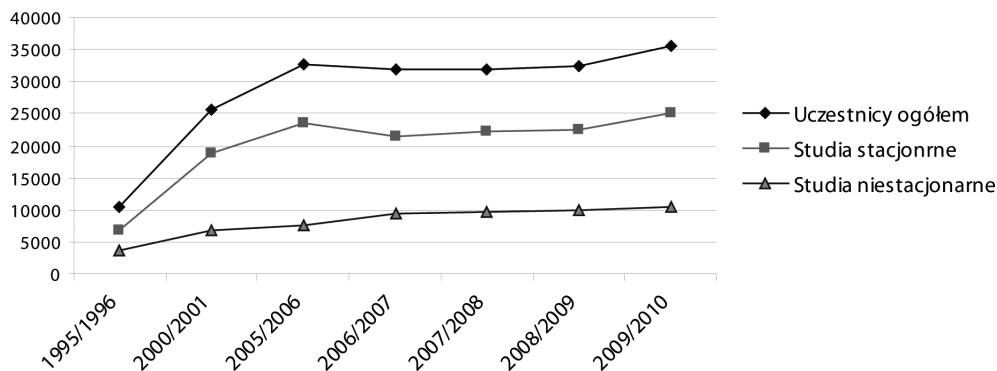
Źródło: Opracowano na podstawie danych GUS (2001), s. XVI, GUS (2007), s. 21, GUS (2011c), s. 26, 30, 143.

Studia doktoranckie

Studia doktoranckie, określane studiami wyższymi trzeciego stopnia, rozwijają się w Polsce bardzo dynamicznie. W latach 1995/96 – 2010/11 liczba uczestników tych studiów wzrosła ponad trzyipółkrotnie: z 10,5 tys. do 37,5 tys., w tym na studiach niestacjonarnych z 3,7 tys. do 10,4 tys. W roku 2010/11 najbardziej popularne były studia doktoranckie z dziedziny nauk humanistycznych – 10,2 tys. uczestników, nauk technicznych – 6,1 tys. oraz z nauk ekonomicznych – 4,7 tys. uczestników (GUS, 2011c, s. 34, 35).

Wykres 8

Uczestnicy studiów doktoranckich w latach 1995/96 – 2010/11



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS (2011c), s. 34–35.

Wydaje się, że w Polsce studia doktoranckie traktowane są bardziej jako forma zdobycia najnowszej wiedzy i możliwość kontaktu z kadrami nauczycieli akademickich o najwyższych kwalifikacjach niż jako sposób na uzyskanie stopnia naukowego doktora. Potwierdzeniem tego może być spadek w latach 2004/05 – 2009/10 odsetka uczestników tych studiów posiadających otwarte przewody doktorskie: z 27% do 20%, a zwłaszcza stosunkowo mały odsetek uczestników uzyskujących stopień naukowy doktora. W 2009 r. w Polsce stopień doktora uzyskało 4659 osób, przy czym nie wszystkie te osoby były uczestnikami studiów podyplomowych (GUS, 2010a, s. 282).

Studia podyplomowe

Studia podyplomowe można uznać za formę specjalizacji zawodowej, oferowanej przez szkolnictwo wyższe.

W latach 1995/96 – 2010/11 liczba słuchaczy studiów podyplomowych wzrosło ponad trzykrotnie: z 56,2 tys. do 185,4 tys. słuchaczy (mimo iż w ciągu ostatniego roku liczba słuchaczy zmniejszyła się o 8,8 tys.). Wśród słuchaczy wyraźnie przeważają kobiety (70% ogółu). Najpopularniejsze są studia podyplomowe z zakresu kierunków ekonomicznych i administracyjnych – 54,7 tys., pedagogicznych – 47,9 tys. (w tym kierunki nauczycielskie – prawie 20 tys.) oraz medycznych – 24,4 tys. słuchaczy (GUS, 2011a, s. 33).

Warto nadmienić, że liczne oferowanie studiów podyplomowych przez uczelnie jest ich odpowiedzią na popyt ze strony rynku pracy, jak też wpisuje się w Strategię Lizbońską i koncepcję uczenia się przez całe życie. Stąd też niektóre rodzaje tych studiów są dofinansowywane z funduszy europejskich.

Poza typowymi studiami podyplomowymi niektóre uczelnie oferują również programy MBA (Master of Business Administration). Takich programów funkcjonuje kilkadziesiąt, a część z nich realizowana jest we współpracy z zagranicznymi uczelniami biznesowymi. Za główne ograniczenia w rozwoju w Polsce studiów MBA należałoby uznać: brak prawnego określenia znaczenia dyplomu MBA, niedostatek kadry wykładowców z doświadczeniem biznesowym, jak i wysokie koszty kształcenia w stosunku do jakości oferowanego programu.

Finansowanie oświaty i szkolnictwa wyższego

Zapewnienie stabilnego finansowania edukacji jest jednym z priorytetów w polityce gospodarczej większości krajów. Środki publiczne zainwestowane w edukację nie tylko wzmacniają potencjał modernizacyjny, ale też przynoszą państwu wymierne korzyści ekonomiczne m.in. z tytułu podatków od wyższych dochodów¹⁰. Inwestycje w kształcenie są także korzystne dla rynku pracy, gdyż zwiększają możliwości zatrudnienia absolwentów (ze wzrostem poziomu ich wykształcenia spada stopa bezrobocia) oraz zwiększają okres ich aktywności zawodowej (OECD, 2010, s. 101).

Głównym źródłem finansowania edukacji w Polsce są środki publiczne. W 2009 roku wydatki na oświatę i wychowanie wyniosły 53,1 mld złotych, tj. 3,9% PKB. Z budżetu państwa wydatkowano 35,7 mld zł, w tym 33,2 mld zł stanowiła tzw. subwencja oświatowa dla jednostek samorządu terytorialnego na prowadzenie szkół. Wysokość tej subwencji nie była wystarczająca i z budżetów gmin, powiatów i województw na oświatę i wychowanie oraz edukacyjną opiekę wychowawczą wydano jeszcze 18,2 mld zł (GUS, 2010b, s. 49).

Według danych z 2007 roku, w Polsce udział wydatków na szkolnictwo podstawowe, ponadpodstawowe i policealne w PKB wyniósł 3,4% i był nieco niższy od średniej dla krajów OECD (3,6%), natomiast dynamika tych wydatków w latach 2000 – 2007 była wyższa: 127% wobec 124%. Mimo korzystnych tendencji, dynamika wzrostu wydatków na szkolnictwo w Polsce nie była wprost proporcjonalna do dynamiki wzrostu PKB, która w tym samym okresie wyniosła 132% i była jedną z najwyższych w krajach OECD (tabela 9).

¹⁰ Szacuje się, że średnio w krajach OECD, państwo uzyskuje od mężczyzny z wyższym wykształceniem w całym okresie jego aktywności zawodowej dochód z tytułu podatku i składek na ubezpieczenie społeczne o 119 tysięcy USD większy niż od mężczyzny z wykształceniem średnim. Po uwzględnieniu poniesionych wydatków publicznych na jego wykształcenie – czysta (netto) korzyść ekonomiczna wynosi 86 tysięcy USD. W przypadku kobiet kwoty te są niższe i wynoszą odpowiednio: 84,4 tys. USD i 52,4 tys. USD. W sumie korzyści dla państwa ponad trzykrotnie przekraczają wielkość środków publicznych zainwestowanych w wykształcenie absolwenta studiów wyższych (OECD, 2010, p. 144–145).

Tabela 9

Udział wydatków na szkolnictwo podstawowe, ponadpodstawowe i policealne w PKB wybranych krajach OECD w 2007 r. oraz ich dynamika w latach 2000–2007

Wybrane kraje OECD	Udział wydatków w % PKB			Dynamika wydatków ogółem w latach 2000–2007 (rok 2000 = 100)	Dynamika PKB w latach 2000–2007 (rok 2000 = 100)
	ogółem	w tym			
		publiczne	prywatne		
Islandia	5,1	4,9	0,2	149	136
Dania	4,3	4,2	0,1	120	112
Wielka Brytania	4,2	4,1	0,1	135	120
USA	4,0	3,7	0,3	127	118
Szwecja	4,0	3,5	0,5	120	121
Polska	3,4	3,4	–	127	132
Włochy	3,1	3,0	0,1	101	108
Niemcy	3,0	2,6	0,4	105	109
Hiszpania	2,9	2,7	0,2	128	127
Republika Czeska	2,8	2,5	0,3	149	136
Średnia krajów OECD	3,6	3,3	0,3	125	124

Źródło: Opracowano na podstawie danych OECD, (2010), tabl. B.2.4, B2.5.

W przypadku szkolnictwa wyższego w krajach OECD wydatki publiczne i prywatne na podstawowe usługi edukacyjne (oprócz działalności badawczo-rozwojowej i usług pomocniczych) w 2007 r. wyniosły średnio 1,5% PKB, w tym wydatki prywatne – 0,5% PKB, natomiast w Polsce wydatki ogółem stanowiły 1,3% PKB, w tym wydatki ze źródeł prywatnych – 0,4% PKB. Zdecydowanie największy udział wydatków na szkolnictwo wyższe w relacji do PKB miały Stany Zjednoczone (3,1%) i Korea Południowa (2,4%), głównie ze względu na duży w tym udział środków prywatnych, a najmniejszy – Włochy (0,9% PKB).

W Polsce w latach 2000–2007 dynamika wydatków na szkolnictwo wyższe wyniosła aż 172% i była zdecydowanie wyższa od średniej dla krajów OECD (136%). Z tych krajów najwyższą dynamikę wydatków odnotowały Czechy, podwajając wydatki na szkolnictwo wyższe (tabela 10).

Warto podkreślić, że dynamiczny rozwój polskiego szkolnictwa wyższego był możliwy dzięki zaangażowaniu środków prywatnych. Z tych środków został prawie w całości sfinansowany rozwój uczelni niepublicznych oraz w dużym stopniu rozwój uczelni publicznych (1/3 ogółu studentów tych uczelni płaci za naukę na studiach niestacjonarnych).

W Polsce w ostatnich kilku latach zmniejsza się liczba studentów i spada udział w przychodach uczelni środków z tytułu opłat za zajęcia dydaktyczne (czesne). Nie-

uniknione z przyczyn demograficznych nasilenie się tego procesu stanowi zagrożenie nie tylko dla właściwego funkcjonowania, ale i istnienia wielu uczelni, zwłaszcza niepublicznych. Za próbę zapobieżenia tej sytuacji można uznać coraz liczniejsze przypadki oferowania kierunków studiów spoza głównego profilu działalności danej uczelni, jak też uruchamianie studiów na odległość, przez Internet (zob. Macioł, 2010, s. 204, 212).

Tabela 10

Udział wydatków na szkolnictwo wyższe w PKB wybranych krajach OECD w 2007 roku oraz dynamika tych wydatków i PKB w latach 2000 – 2007

Wybrane kraje OECD	Udział wydatków w PKB (w %)			Dynamika wydatków ogółem w latach 2000–2007 (rok 2000 = 100)	Dynamika PKB w latach 2000–2007 (rok 2000 = 100)
	ogółem	w tym			
		publiczne	prywatne		
USA	3,1	1,0	2,1	134	118
Korea	2,4	0,6	1,9	150	138
Dania	1,7	1,6	0,1	123	112
Holandia	1,5	1,1	0,4	122	114
Francja	1,4	1,2	0,2	117	114
Polska	1,3	0,9	0,4	172	132
Wielka Brytania	1,3	0,7	0,6	150	120
Czechy	1,2	1,0	0,2	205	136
Hiszpania	1,1	0,9	0,9	126	127
Niemcy	1,1	0,9	0,2	109	109
Włochy	0,9	0,6	0,3	112	108
Średnia krajów OECD	1,5	1,0	0,5	136	124

Źródło: Opracowano na podstawie danych OECD, (2010), tabl. B.2.4, B2.5.

Ogólnokrajowe egzaminy w systemie oświaty

Do pomiaru i monitorowania jakości edukacji coraz powszechniej w Europie stosuje się egzaminy ogólnokrajowe, czyli „sprawdziany standaryzowane i centralnie ustalone egzaminy przeprowadzane na szczeblu krajowym” (Eurydice, 2010, s. 7).

Wszystkich uczniów obowiązują dwa takie egzaminy: sprawdzian kompetencji pod koniec sześciolletniej szkoły podstawowej oraz egzamin gimnazjalny pod koniec trzyletniego gimnazjum. Wyniki sprawdzianu nie decydują o fakcie ukończenia szkoły podstawowej i przyjęciu do gimnazjum, ale uczniowie, którzy nie brali udziału w sprawdzianie

dzianie muszą powtarzać ostatnią klasę nauki. Podobnie powtarzać ostatnią klasę muszą uczniowie, którzy nie uczestniczyli w egzaminie gimnazjalnym.

Uczniowie szkół podstawowych na sprawdzianie kompetencji uzyskują wyniki średnio na poziomie około 60% z 40 punktów możliwych do zdobycia (CKE, 2010a).

Egzamin gimnazjalny składa się z części humanistycznej i matematyczno-przyrodniczej, oraz od roku 2010/11 także z części obejmującej język obcy. Każda z części jest punktowana w skali od 0 do 50. Uczniowie stosunkowo dobrze radzą sobie z egzaminem z języka obcego i z częścią humanistyczną egzaminu (średnia około 60% punktów), natomiast znacznie gorzej z częścią matematyczno-przyrodniczą (średnia poniżej 50% punktów – CKE, 2010b).

W szkołach średnich uczniów ubiegających się o świadectwo dojrzałości obowiązuje od roku szkolnego 2004/05 centralny egzamin maturalny. Obejmuje on egzaminy pisemne i ustne z języka polskiego i języka obcego nowożytnego, oraz od roku szkolnego 2009/10 egzamin pisemny z matematyki. Wyniki uzyskane na egzaminie maturalnym są jedynym kryterium przyjęć na studia wyższe. Średni poziom zdawalności egzaminu maturalnego wynosi w granicach 80%, przy czym najwyższy jest w liceach ogólnokształcących – ponad 90% (CKE, 2010c).

Ponadto egzaminy ogólnokrajowe przeprowadza się w zasadniczych szkołach zawodowych, technikach, liceach profilowanych, liceach i technikach uzupełniających oraz szkołach policealnych. Są to egzaminy potwierdzające kwalifikacje zawodowe.

Zapewnianie jakości kształcenia w szkolnictwie wyższym

W warunkach umasowienia szkolnictwa wyższego szczególnie istotne jest zapewnienie odpowiedniej jakości kształcenia, jak też eliminowanie nieuczciwej konkurencji na rynku edukacyjnym. W Polsce problem ten w dużym stopniu wiąże się z nadmierną skalą kształcenia na odpłatnych studiach niestacjonarnych i zasadami tych studiów. W formie niestacjonarnej kształci się ponad 50% ogółu studentów, tj. prawie dwukrotnie więcej niż wynosi średnia dla krajów OECD (26% ogółu studiujących na studiach I stopnia w 2008 r.; OECD, 2010, s. 75). W uczelniach zachodnich na studiach stacjonarnych (*full-time*) i studiach niestacjonarnych (*part-time*) obowiązuje ten sam program kształcenia, przy czym studia niestacjonarne trwają znacznie dłużej. W Polsce natomiast standardy kształcenia wymagają na studiach niestacjonarnych realizacji minimum 60% ogólnego wymiaru godzinowego studiów stacjonarnych i w zasadzie uczelnie ograniczają się do wykonania tego minimum. Ponadto osoby studiujące na studiach niestacjonarnych, zwłaszcza I stopnia są z reguły osobami, które nie dostały się na studia stacjonarne, czyli były gorzej przygotowane do studiów. Z powyższego jasno wynika, że studia niestacjonarne nie dają możliwości uzyskania jakości kształcenia odpowiadającej kształceniu na studiach stacjonarnych. Koniecznej reformie studiów niestacjonarnych powinien sprzyjać postępujący spadek populacji młodzieży w wieku studenckim 19–24 lata.

Transformacji szkolnictwa wyższego towarzyszyło powstawanie komisji akredytacyjnych. W 1998 r. powołana została Komisja Akredytacyjna Wyższego Szkolnictwa Zawodowego, której zadania przejęła od 2002 r. nowo utworzona Państwowa Komisja Akredytacyjna (obecna nazwa: Polska Komisja Akredytacyjna – PKA), która dokonuje obligatoryjnej oceny kształcenia we wszystkich uczelniach na danym kierunku i poziomie studiów, a jej negatywna ocena zobowiązuje ministra ds. szkolnictwa wyższego do wydania decyzji o cofnięciu lub zawieszeniu uprawnienia do kształcenia. Komisja w 2010 roku dokonała 629 ocen jakości kształcenia i przyznała następujące oceny: wyróżniające – 14, pozytywne – 554, warunkowe – 41, negatywne – 20. Spośród tych 20 negatywnie ocenionych kierunków studiów, aż 18 prowadziły uczelnie niepubliczne; natomiast z 14 kierunków wyróżnionych tylko jeden prowadziła uczelnia niepubliczna (GUS, 2011c, s. 43).

Na rzecz zapewnienia jakości kształcenia działają również środowiskowe komisje akredytacyjne poszczególnych typów uczelni lub ich stowarzyszeń, w których akredytacja ma charakter dobrowolny. Niektóre uczelnie mają też akredytacje instytucji międzynarodowych.

Osiągnięcia Polski w realizacji procesu bolońskiego oraz Strategii Lizbońskiej w dziedzinie edukacji

W minionej dekadzie Polska dokonała widocznych postępów w realizacji celów procesu bolońskiego. W szkolnictwie wyższym udało się wprowadzić trzystopniowy system studiów, system ECTS (*European Credit Transfer and Accumulation System*), suplement do dyplomu, wewnętrzne systemy zapewniania jakości kształcenia, zwiększyć mobilność studentów i pracowników oraz opracować Krajową Ramę Kwalifikacji; natomiast nie udało się wdrożyć elastycznych i nowoczesnych programów nauczania, które odpowiadałyby potrzebom gospodarki i rynku pracy. Słabo rozwinięte są też relacje uczelni z absolwentami i partnerami z gospodarki. Dla polskich uczelni problemem może być uzyskanie do 2020 r. wskaźnika mobilności międzynarodowej studentów na poziomie 20%. Zgodnie z zaleceniami procesu bolońskiego, przynajmniej taki odsetek studentów powinien w trakcie studiów wyjechać za granicę na semestr nauki lub praktyki¹¹.

W realizacji celów strategii lizbońskiej w programie „Edukacja i szkolenie 2010” Polska także odnotowała znaczące postępy (tabela 11). Spośród pięciu benchmarków – europejskich poziomów odniesienia ustalonych dla roku 2010, w Polsce udało się zre-

¹¹ Na świecie liczba studentów wyjeżdżających na studia do innego kraju szybko wzrasta; w 2008 r. takich studentów było ponad 3,3 miliona, tj. o 700 tys. więcej niż w 2005 r. oraz o 1,1 miliona więcej niż w 2002 r. Ponad połowa z tych studentów podjęła kształcenie w Australii, Francji, Niemczech, Wielkiej Brytanii oraz Stanach Zjednoczonych. Zdecydowanie największa liczba studentów – cudzoziemców pochodzi i będzie pochodzić z Chin oraz Indii. OECD, (2010), p. 308, 313.

alizować cztery. Rezultaty są tak dobre, że spełniają już poziomy odniesienia ustalone dla 2020 r. Dotyczy to:

- zmniejszenia do poniżej 15% udziału młodzieży do 15 lat osiągających słabe wyniki w zakresie czytania, matematyki i nauk przyrodniczych – na podstawie badania OECD/PISA wśród 15-latków: w 2009 r. udział takich osób średnio w UE–18 wynosił 20%, w Polsce – 15%, a w Finlandii już tylko – 8,1%;
- zmniejszenia poniżej 10% odsetka osób zbyt wcześnie porzucających naukę w grupie wiekowej 18–24 lata; w 2009 r. w Polsce tylko 5,3% osób w tym wieku nie kontynuowało nauki, a pod tym względem lepszy wskaźnik uzyskała tylko Słowacja – 4,9%;
- zwiększenia do 85% liczby osób z wykształceniem średnim II stopnia w grupie wiekowej 20–24 lata; Polska wraz z Słowacją uzyskały najlepszy wynik – 93,3% młodzieży posiadało wykształcenie średnie lub zasadnicze zawodowe;
- zwiększenia o 15 % (do 789 tys.) liczby absolwentów kierunków matematycznych, innych nauk ścisłych i technicznych – cel ten został osiągnięty już w roku 2006: liczba absolwentów tych nauk od roku 2000 wzrosła w UE o 29%, tj. do 886 tys., a w Polsce ich liczba wzrosła z 39,2 tys. do 85,4 tys. (European Commission, 2008).

W Polsce, podobnie jak i w krajach UE, nie udało się zwiększyć do co najmniej 12,5% uczestnictwa osób dorosłych w wieku 25–64 lat w procesie uczenia się przez całe życie (chodzi o uczących się w ciągu 4 tygodni poprzedzających badanie aktywności ekonomicznej ludności – BAEL). W Polsce tylko niecałe 5% dorosłych uczestniczyło w kształceniu lub szkoleniu, natomiast średnio w krajach UE takich osób było ponad 9%. Na tym tle zdecydowanie wyróżniają się Dania (31,6%), Szwecja (22,2%) i Finlandia (22,1%). Należy odnotować, że w programie „Edukacja i szkolenie 2020” założono przynajmniej 15% udział osób dorosłych w wieku 25–64 lat w kształceniu ustawicznym.

Ponadto zostały przyjęte dwa nowe benchmarki dotyczące a) wykształcenia wyższego – co najmniej 40% ogółu osób w wieku 30–34 lata powinno mieć wykształcenie wyższe; w 2009 r. w Polsce miało je już 32,8%, a w średnio w UE – 32,3% osób w wieku 24–65 lat; b) edukacji przedszkolnej – co najmniej 95 % dzieci w przedziale wiekowym od czterech lat do wieku podjęcia obowiązku szkolnego powinno uczestniczyć w edukacji elementarnej. Jak już wcześniej wspomniano w Polsce w 2008 r. tylko 67,5% dzieci korzystało z edukacji przedszkolnej, podczas gdy w krajach UE ponad 92%.

Tabela 11

Polska na tle krajów Unii Europejskiej mających największe osiągnięcia w realizacji strategii lizbońskiej w dziedzinie edukacji i szkolenia w świetle przyjętych wielkości benchmarków, tj. poziomów odniesienia dla Europy dla roku 2010 i 2020

Benchmark	Poziom odniesienia dla Europy w roku		Postęp w realizacji od roku 2000		
	2010	2020	Kraje	Rok	
1. Młodzież do 15 lat z niskimi wynikami w czytaniu ze zrozumieniem, matematyce i naukach przyrodniczych	przynajmniej o 20% (tj. do 17%) zmniejszyć liczbę tej młodzieży – na podstawie badania OECD/PISA wśród 15-latków	odsetek tej młodzieży powinien być mniejszy niż 15% – na podstawie badania OECD/PISA wśród 15-latków		2000	2009
			Finlandia	7,0	8,1
			Estonia	–	13,3
			Holandia	(9,5)	14,3
			Polska	23,2	15,0
UE18	21,3	20,0			
2. Osoby zbyt wcześnie porzucające naukę – (w grupie wiekowej 18–24 lata)	do 10% zmniejszyć liczbę takich osób	udział takich osób powinien być mniejszy niż 10%		2000	2009
			Słowacja	6,7 ^a	4,9
			Polska	7,4^b	5,3
			Czechy	5,7 ^a	5,4
UE27	17,6	14,4			
3. Młodzi ludzie (w wieku 22 lat) z wykształceniem średnim lub zasadniczym	przynajmniej 85% młodzieży w wieku 22 lat powinno mieć takie wykształcenie	przynajmniej 85% młodzieży wieku 22 lat powinno mieć takie wykształcenie		2000	2009
			Słowacja	94,8	93,3
			Polska	88,8	93,3
			Czechy	91,2	91,9
UE27	76,6	78,6			
4. Absolwenci kierunków matematycznych, innych nauk ścisłych i technicznych	o 15% zwiększyć liczbę absolwentów tych kierunków (do 789 000)			wzrost w latach 2000–2008	
			Portugalia	193,2	
			Słowacja	185,8	
			Czechy	141,3	
			Polska	100,0	
UE27	37,2				
5. Dorośli uczący się przez całe życie (w grupie wiekowej 25–64 lata) – uczący się w ciągu 4 tygodni poprzedzających badanie aktywności ekonomicznej ludności	do 12,5% zwiększyć liczbę osób dorosłych w kształceniu lub szkoleniu	przynajmniej 15% dorosłych powinno uczestniczyć w kształceniu lub szkoleniu		2005	2009
			Dania	27,4	31,6
			Szwecja	17,4	22,2
			Finlandia	23,5	22,1
			Polska	4,9	4,7
UE25	9,8	9,3			

Benchmark	Poziom odniesienia dla Europy w roku		Postęp w realizacji od roku 2000		
	2010	2020	Kraje	Rok	
6. Uzyskanie wykształcenia wyższego przez osoby w wieku 30–34 lata		ich udział powinien wynosić co najmniej 40% ogółu osób w tym wieku		2000	2009
			Irlandia	27,5	49,0
			Dania	32,1	48,1
			Luksemburg	21,2	46,6
			Polska	12,5	32,8
UE27	22,4	32,3			
7. Udział w edukacji przedszkolnej dzieci w wieku pomiędzy 4 lata, a wiekiem, kiedy zaczyna się obowiązkową naukę		przynajmniej 95% ogółu tej grupy dzieci powinno uczestniczyć w edukacji przedszkolnej		2000	2008
			Francja	100,0	100,0
			Belgia	99,1	99,5
			Holandia	99,5	99,5
			Polska	58,3	67,5
UE27	85,6	92,3			

^a rok 2002. ^b rok 2001.

Źródło: Opracowano na podstawie European Commission, 2011.

Uwagi końcowe

Na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat system edukacji w Polsce uległ zasadniczym zmianom ustrojowym i strukturalnym. W pełni ukształtował się rynek edukacyjny, jak i wyraźnie poprawiła się infrastruktura szkolnictwa. Większość szkół posiada nowe lub zmodernizowane obiekty dydaktyczne, biblioteki, jak i na ogół dobrze wyposażona jest w komputery z dostępem do Internetu.

Należy podkreślić, że dużym wsparciem modernizacji systemu oświaty i szkolnictwa wyższego okazały się liczne programy wspólnotowe w dziedzinie edukacji (m.in.: Comenius, Tempus, Sokrates, Erasmus Mundus, Leonardo da Vinci, Grundtvig, Jean Monnet), jak i środki z funduszy strukturalnych, programów ramowych i operacyjnych.

W dziedzinie programów i metod nauczania oraz uzyskiwanych efektów kształcenia nie udało się jeszcze polskiemu szkolnictwu w pełni dostosować do wymagań współczesności, ani też być konkurencyjnym w skali międzynarodowej. Programy kształcenia nadal są mało elastyczne, przeładowane obowiązkowymi przedmiotami i dużą liczbą egzaminów, za mało jest zajęć kształtujących umiejętności praktyczne, zastosowań wiedzy, interpersonalne, jak i rozwijania umiejętności samodzielnego uczenia się.

Wydaje się, że funkcjonowanie uczelni w nowych warunkach regulacyjno-prawnych i finansowych, szybkich zmianach w otoczeniu, w okresie komercjalizacji

wiedzy oraz prawdopodobnych zmianach preferencji studentów, przy mocno niekorzystnych tendencjach demograficznych wymagać będzie nowego, bardziej kompleksowego i menedżerskiego podejścia do zarządzania uczelnią i jej kapitałem intelektualnym oraz zasobami materialnymi.

Bibliografia

- CKE, (2010a), *Sprawozdanie ze sprawdzianu 2010*, Warszawa.
- CKE, (2010b), *Sprawozdanie z egzaminu gimnazjalnego 2010*, Warszawa.
- CKE, (2010c), *Sprawozdanie z egzaminu maturalnego w 2010 roku*, Warszawa.
- Drucker, P.F., (1999), *Spoleczeństwo pokapitalistyczne*, WN PWN, Warszawa.
- European Commission, (2002), *Education and training in Europe: diverse systems, shared goals for 2010*, Luxemburg.
- European Commission, (2008), *Annual report on education systems in the EU confirms slow but steady progress*, Brussels – 10/07/2008, IP/08/1127.
- European Commission, (2011), *Education Benchmarks for Europe*, Brussels.
- European Communities, (2004), *Facing the challenge. The Lisbon strategy for growth and employment, Report from the High Level Group chaired by Wim Kok*, Luxembourg.
- Eurydice, (2010), *Ogólnokrajowe egzaminowanie uczniów w Europie: cele, organizacja i wykorzystanie wyników*, FRSE Warszawa.
- Eurydice, (2011), *Grade Retention during Compulsory Education in Europe: Regulations and Statistics*, Brussels.
- GUS, (2001), *Szkoły wyższe i ich finanse w 2000 r.*, Warszawa.
- GUS, (2004a), *Mały Rocznik Statystyczny Polski 2003*, Warszawa.
- GUS, (2004b), *Rocznik Statystyczny 2003*, Warszawa.
- GUS, (2007), *Szkoły wyższe i ich finanse w 2006 r.*, Warszawa.
- GUS, (2009), *Prognoza ludności na lata 2008–2035*, Warszawa.
- GUS, (2010a), *Szkoły wyższe i ich finanse w 2009 r.*, Warszawa.
- GUS, (2010b), *Oświata i wychowanie w roku szkolnym 2009/2010*, Warszawa.
- GUS, (2011a), *Mały Rocznik Statystyczny Polski 2010*, Warszawa.
- GUS, (2011b), *This is Poland*, Warszawa.
- GUS, (2011c), *Szkoły wyższe i ich finanse w 2010 r.*, Warszawa.
- Komisja Europejska, (2010), *Kluczowe dane o edukacji w Europie 2009*, Warszawa.
- Macioł, S., (2009), *System studiów i wybrane programy kształcenia w najlepszych uczelniach europejskich*, e-mentor nr 2;
- Macioł, S., (2010), *Oferta kształcenia na studiach licencjackich i magisterskich w uczelniach Warszawy i Mazowsza*, w: „Nauka i szkolnictwo wyższe” 1–2/35–36/2010, CBPNiSW, ISNS UW, Warszawa.
- OECD, (2010), *Education at a Glance 2010: OECD Indicators*.
- Thieme, J.K., (2009), *Szkolnictwo wyższe. Wyzwania XXI wieku. Polska · Europa · USA*, Difin, Warszawa.
- Ustawa z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty (Dz.U. z 1991, Nr 95, poz. 425 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 8 stycznia 1999 r. Przepisy wprowadzające reformę ustroju szkolnego (Dz.U. Nr 12 z 199, poz. 96 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym (Dz.U. Nr 164, poz. 1365, z późn. zm.).

5.2. Kształcenie zawodowe w Polsce w warunkach konkurencji: podstawowe problemy oraz kierunki reform

Elżbieta Drogosz-Zabłocka, Barbara Minkiewicz

Celem podrozdziału jest charakterystyka kształcenia zawodowego na różnych szczeblach edukacji – szkoła zasadnicza, średnia oraz wyższa, omówienie funkcjonujących w Polsce rozwiązań/modeli oraz wskazanie kierunków przeprowadzanych w ostatnim dziesięcioleciu reform. W raporcie podejmujemy próbę całościowego spojrzenia na obszar kształcenia i szkolenia zawodowego, obejmującego różne formy i poziomy kształcenia, ze szczególnym uwzględnieniem form oferowanych przez szkoły.

Ocena funkcjonowania kształcenia zawodowego w Polsce wymaga zarówno umiejscowienia go w całym systemie edukacji, jak i wskazania relacji, jakie zachodzą między nim a otoczeniem, w tym rynkiem pracy i gospodarką.

W debatach i reformach dotyczących edukacji, nie tylko w Polsce, zwraca uwagę teza potwierdzona wynikami badań, że jest to kształcenie drugiego wyboru (ang. *second choice*), alternatywne do ogólnokształcącego oraz akademickiego. Do szkół zawodowych trafia zazwyczaj młodzież osiągająca słabsze wyniki nauczania, z rodzin o niższym statusie społecznym (Białecki, 1998, 2010; Domański, 2000; Dolata, 2008, KRM, 2011).

W ostatnich latach, gdy Europa podejmuje kroki, aby wyjść z kryzysu gospodarczego i finansowego, zintensyfikowano działania na rzecz kształcenia zawodowego, aby ten segment edukacji stał się bardziej elastyczny i charakteryzował się wysoką jakością (Tessaring, Wannan, 2004, *Komunikat z Brugii*, 2010).

Doświadczenia polskie ostatniego dwudziestolecia pokazują, że po kilkunastu latach stagnacji, kształcenie zawodowe odzyskuje swoją pozycję w polityce edukacyjnej. Na poziomie szkolnictwa wyższego część zmian wprowadzono już od 1 października 2011 r., inne zasadnicze zmiany w strukturze i kształceniu na poziomie szkoły ponadgimnazjalnej będą wprowadzone od 2012 r., a reformy programowe są w trakcie realizacji. Wszystkie zmiany wpisują się w działania na rzecz ściślejszej europejskiej współpracy w dziedzinie kształcenia i szkolenia zawodowego zwane „procesem kopenhaskim”, zapoczątkowanym w deklaracji z 29–30 listopada 2002 r.

W niniejszym podrozdziale scharakteryzowane zostanie wstępne kształcenie zawodowe (ang. *initial vocational education and training* – IVET) oraz problemy terminologiczne związane z tym segmentem edukacji. Ze względu na specyfikę obu poziomów kształcenia, osobno omówimy kształcenie zawodowe na poziomie ponadgimnazjalnym oraz na poziomie wyższym. W każdej z tych części przedstawimy funkcjonujący w Pol-

sce model/strukturę kształcenia zawodowego, cele i zakres reform wprowadzanych obecnie w tym obszarze.

Kształcenie zawodowe: miejsce w polskim systemie edukacji

Jednym z poziomów kształcenia i szkolenia zawodowego w Polsce jest kształcenie oferowane przez ponadgimnazjalne szkoły zawodowe. W polskim systemie edukacji występuje wyraźny podział na szkoły ogólnokształcące i zawodowe, dysponujemy także największą ilością wiarygodnych informacji dotyczących tych szkół (dane GUS, dane SIO)¹². Najnowsze badania na ten temat przeprowadziło w 2011 r. Ministerstwo Edukacji Narodowej (MEN, 2011). Jednakże kształcenie zawodowe można odnieść nie tylko do szkół ponadgimnazjalnych, ale również do poziomu szkolnictwa wyższego (przy czym potrzebne są dodatkowe ustalenia, czym jest kształcenie zawodowe na tym poziomie) oraz do kształcenia ustawicznego. Na potrzeby tego opracowania przyjmujemy następujące założenia:

1. Zawodową ofertę w uczelniach akademickich i w uczelniach zawodowych niepublicznych (nawet jeśli mają one uprawnienia do prowadzenia studiów II stopnia i do doktoryzowania) tworzą 3-letnie programy licencjackie i 4-letnie programy inżynierskie. Przyjętym tutaj kryterium nie jest więc charakter uczelni (akademicka czy zawodowa), ale jej oferta edukacyjna.
2. Zawodową ofertę w Państwowych Wyższych Szkołach Zawodowych (PWSZ), podobnie jak w przypadku uczelni wymienionych w pkt. 1, tworzą 3-letnie programy licencjackie i 4-letnie programy inżynierskie.
3. Na ofertę zawodową uczelni i innych instytucji edukacyjnych (np. fundacji) składają się także studia podyplomowe i studia MBA.

Ponadto ważnym obszarem w zakresie kształcenia i szkolenia zawodowego jest kształcenie ustawiczne. Badania na ten temat odnoszące się do Polski są fragmentaryczne. Wynika z nich, że ten segment edukacji jest raczej mało rozwinięty – poniżej 5% populacji we wszystkich grupach wiekowych: 15–24, 25–29, 30–54 lat uczestniczyło w 2007 r. w kształceniu tego typu (wobec średniej dla 27 krajów UE bliskiej 10%) oraz w szkoleniach zawodowych (EC, 2009, s. 98).

Na poziomie szkół ponadgimnazjalnych w roku szkolnym 2010/2011 funkcjonowało 6 908 szkół zawodowych dla młodzieży (zasadnicze, technika, technika uzupełniająca, policealne), w których zdobywało wykształcenie 1 072,8 tys. uczniów. Osobne miejsce w tym systemie zajmują szkoły specjalne przysposabiające do pracy. W Polsce funkcjonuje 428 takich szkół, w których uczy się 9,8 tys. młodzieży. Na poziomie

¹² Mamy także jeden z najlepszych w Europie wskaźników upowszechniania kształcenia formalnego osób w wieku 5–24 lata.

szkolnictwa wyższego, w 460 uczelniach studiowało (łącznie z cudzoziemcami) ponad 1 841 tys. osób. Wszystkie uczelnie, zgodnie z obowiązującym prawem, prowadziły studia kończące się uzyskaniem co najmniej jednego z tytułów zawodowych: licencjata, inżyniera, magistra lub tytułu równorzędnego.

Różne modele wstępnego kształcenia i szkolenia zawodowego (IVET) w ramach szkolnictwa ponadgimnazjalnego oraz wyższego¹³

Strategia Lizbońska i dalsze prace związane z jej wdrażaniem nadały szczególne znaczenie w krajach Unii europejskiej wstępnemu kształceniu i szkoleniu zawodowemu (ang. *initial vocational education and training* IVET)¹⁴. Reformy IVET w krajach europejskich mają zmienić i uatrakcyjnić ten segment edukacji, aby zwiększyć liczbę osób nim zainteresowanych. Wyjątek stanowią tu Niemcy i kraje Europy Północnej, w których ścieżki zawodowe pozostają nadal atrakcyjną formą kształcenia, prowadzącą do zatrudnienia (Cedefop, 2008, s. 7).

Biorąc pod uwagę odmienny rozwój historyczny oraz aktualną sytuację ekonomiczną i społeczno-polityczną, można wyróżnić w Europie 3 podstawowe typy (modele) systemów szkolnych: klasyczny, w którym do szkół podstawowych uczęszczają dzieci do wieku 10–11 lat, następnie kontynuują edukację w szkołach średnich zróżnicowanych pod względem kierunku, poziomu i prestiżu (przykładem są Niemcy). Model drugi, z późniejszym głębszym zróżnicowaniem, w którym szkoła podstawowa i średnia niższego stopnia są szkołami, w których realizowany jest obowiązek szkolny, po ich zakończeniu uczniowie wybierają ścieżkę zawodową lub ogólnokształcącą, ewentualnie niektóre specjalności zawodowe (przykładem są Francja, Polska). Model trzeci, ze szkołą jednolitą, w którym szkoła podstawowa i średnia połączone są w jedną placówkę (kraje skandynawskie) (Váňová, 2006, s. 79). Analiza sektora szkół zawodowych i historia rozwoju kształcenia i szkolenia zawodowego w Europie pozwala na wyróżnienie trzech „klasycznych” modeli tego kształcenia: liberalny model rynkowy (przykład Wielkiej Brytanii), państwowy model regulowany (Francja) oraz dualny model korporacyjny

¹³ W literaturze przedmiotu możemy spotkać się z określeniem VET (*Vocational Education and Training* – VET). Na podstawie definicji edukacji zawodowej przyjętej przez Manfreda Tessaringa i Jennifer Wannan, (*Vocational education and training – key to the future*, Cedefop, 2004, s. 13.) w dokumentach związanych ze Strategią Lizbońską, można założyć, że kształcenie i szkolenie zawodowe obejmuje zorganizowane na różnym poziomie działania, prowadzące do zdobywania wiedzy, umiejętności i kompetencji wymaganych do wykonywania zawodu lub grupy zawodów i uzyskania lub nie formalnych kwalifikacji. Może ona obejmować różne grupy osób, być odmiennie zorganizowana (w strukturach szkolnych, przedsiębiorstwie, w systemie dualnym łączącym szkołę i przedsiębiorstwo) i zmierzać do uzyskania kwalifikacji na różnym poziomie.

¹⁴ Absolwenci szkół zawodowych kontynuujący studia inżynierskie nie będą traktować tych studiów jako wstępnego kształcenia zawodowego, ale absolwenci liceum ogólnokształcącego, raczej tak. Zatem różnica odnosi się bardziej do osoby i jej doświadczenia niż do cyklu kształcenia oferującego kształcenie zawodowe.

(Niemcy). Podstawą do ich wyróżnienia były kryteria opisujące organizację kształcenia, miejsce realizacji, treści kształcenia, finansowanie oraz kwalifikacje uzyskiwane przez jego uczestników (Wollschlager, Reuter-Kumpmann, 2004, s. 9). Przytoczone przykłady wskazują, że typologia modeli szkolnych uzależniona jest od przyjętych kryteriów i że nie ma jednego uniwersalnego modelu.

Analizy wstępnego kształcenia i szkolenia zawodowego (IVET) w krajach europejskich w 2011 r. pokazują ich złożoność i problemy związane z porównywaniem. Szczególnie duże trudności w tym zakresie obserwujemy na poziomie szkoły wyższej, co spowodowane jest włączeniem kształcenia zawodowego do Procesu Bolońskiego. Podstawową przyczyną tych trudności są problemy terminologiczne związane z niejednoznacznością pojęcia „zawodowy” i różnym rozumieniem go w poszczególnych krajach Europy. Dotychczasowe doświadczenia w tym zakresie wskazują, że zastosowanie narzędzi Procesu Bolońskiego, jakimi są: punkty ECTS, Suplement do dyplomu oraz Krajowe Ramy Kwalifikacji, może przyczynić się do większej przejrzystości systemów, łatwości ich opisu i porównywania (Eurydice, 2010). Może mieć także znaczenie dla konkurencyjności tego obszaru kształcenia.

Celem wstępnego kształcenia i szkolenia zawodowego (IVET) jest wyposażenie osób uczących się w umiejętności lub kompetencje pozwalające na wykonywanie pracy w określonej gałęzi gospodarki lub zawodzie. IVET nie jest już postrzegane jako ścieżka zawodowa, ale jako ścieżka alternatywna do akademickiej, zawierająca wiele elementów kształcenia akademickiego.

Ogólnie rzecz ujmując, zróżnicowanie ścieżek kształcenia jest utożsamiane z następującym podziałem, odzwierciedlającym bardziej program niż typ szkoły czy uczelni:

- akademicka (ogólnokształcąca),
- zawodowa (szkoły zawodowe),
- praktykowania/terminowania,
- programy specjalne (skierowane do osób wykluczonych, zagrożonych wykluczeniem).

W polskim systemie edukacji podział na szkoły ogólnokształcące i zawodowe jest wyraźny. Obok szkół ogólnokształcących funkcjonują obecnie cztery typy szkół zawodowych: zasadnicze szkoły zawodowe, których celem jest kształcenie robotników wykwalifikowanych, technika po szkole gimnazjalnej oraz uzupełniające technika po szkole zasadniczej prowadzące do matury i umożliwiające uzyskanie kwalifikacji po zdaniu egzaminu zawodowego oraz szkoły policealne, umożliwiające uzyskanie kwalifikacji po zdaniu egzaminu zawodowego. Czy polskie średnie szkoły zawodowe przygotowują także do matury i kontynuacji kształcenia na poziomie wyższym? W założeniach, średnia szkoła zawodowa ma za zadanie przygotowanie do zdania egzaminu zawodowego oraz matury. Z badań uczniów technikum wynika, że równie ważne jak nauka zawodu jest dla nich przygotowanie do matury. Ponad trzy czwarte badanych techników przygotowanie do matury uważa za bardzo ważne zadanie szkoły, jest ono ważniejsze dla uczniów z najwyższymi wynikami w nauce i zachowaniu (MEN, 2011, s. 21). Wśród kandydatów na studia w Politechnice Warszawskiej od 2001 roku odsetek absolwentów średnich szkół zawodowych zmniejszył się z 26,5% w 2001 r. do 7,0% w 2007 r.,

a wśród przyjętych – z 21,1% do 5,2%. Analiza danych związanych z procesem rekrutacji w tej uczelni wskazuje, że czym łatwiej się dostać na dany kierunek (stosunek liczby kandydatów do liczby miejsc ma niską wartość), tym więcej absolwentów technikum wśród starających się o przyjęcie na studia. W latach 2005–2006 na PW blisko 1/3 studentów – absolwentów technikum została skreślona lub zrezygnowała ze studiowania, podczas gdy współczynnik ten w odniesieniu do wszystkich studentów wynosił blisko 1/5 (18,6%). Technikom jest znacznie trudniej niż licealistom pokonać pierwszy rok studiów, bowiem w ich przypadku dają o sobie znać słabsze wyniki osiągnięć szkolnych z matematyki i fizyki (co potwierdzają także wyniki egzaminu maturalnego z matematyki). Z przedstawionych analiz wynika, że im trudniej było dostać się na studia (wysokie wymagania rekrutacyjne są utożsamiane z dobrymi wynikami matury), tym łatwiej pozostać na nich do końca.

Wraz z ekspansją kształcenia na poziomie wyższym pojawiło się oczekiwanie, że uczelnie powinny odgrywać większą rolę w przygotowaniu studentów do zatrudnienia. Cel ten miał być realizowany we współpracy z pracodawcami i społecznościami lokalnymi (OECD, 1999; Dietl, Sapijaszka, 2000). W ostatnim dwudziestoleciu, relacje między instytucjami szkolnictwa wyższego a gospodarką zacieśniły się, co potwierdza między innymi udział przedstawicieli pracodawców w radach szkół wyższych oraz większe wykorzystanie przez przedsiębiorstwa oferty edukacyjnej uczelni i prowadzonych badań. Znaczący jest też wzrost liczby praktyk zawodowych studentów jako obowiązkowego elementu kształcenia.

Kształcenie zawodowe w Polsce na poziomie ponadgimnazjalnym

Debaty, reformy i obszary problemowe

Analizując politykę oświatową w Polsce od 1990 r. można stwierdzić, że nie brak jest pomysłów na modernizację szkolnictwa zawodowego, brak jest natomiast możliwości realizacji tych zamierzeń. W latach 80. i 90. ubiegłego stulecia wyniki licznych badań wskazywały, że młodzież kończąca szkoły średnie drugiego stopnia nie jest dobrze przygotowana ani do dalszego kształcenia, ani do pracy (Lumby, Fockett, 2004, Pring, 1990).

Zapoczątkowana w 1998 r. reforma systemu edukacji segmentowi zawodowemu poświęcała niewiele miejsca. Główne jej założenia dotyczyły upowszechnienia wykształcenia średniego i wyższego, wyrównania szans edukacyjnych oraz poprawy jakości edukacji rozumianej jako integralny proces kształcenia i wychowania (WSiP, 1998, s. 10). W wyniku reformy uległa zasadniczej zmianie struktura szkolnictwa (wprowadzono nowy typ szkoły – gimnazjum), jednak nie powiodły się zmiany w obszarze zawodowym. W początkowych założeniach reformy zakładano odejście od dwutorowo-

ści kształcenia na poziomie ponadgimnazjalnym (ogólnokształcące *versus* zawodowe) i pozostawienie w systemie tylko dwuletnich szkół zawodowych, których ukończenie umożliwiałoby absolwentom uzyskanie tytułu robotnika wykwalifikowanego. Argumenty za przyjęciem reformy w takim kształcie skoncentrowane były na promowaniu wykształcenia średniego, jako podstawowego celu zmian w edukacji. Drogą do jego osiągnięcia miało być liceum profilowane, zróżnicowane programowo, ale jednolite pod względem organizacyjnym. Cele kształcenia zawodowego miały kontynuować: liceum profilowane o profilu zawodowym, policealne szkoły zawodowe oraz wspomniane już dwuletnie szkoły zawodowe. Pierwotna koncepcja nie została wprowadzona w życie, ponieważ w wyniku zmiany obozu rządzącego odstąpiono od przekształceń szkolnictwa zawodowego. Wśród szkół ponadgimnazjalnych dalej funkcjonowały technika, w których kształcenie trwało 4 lata, ponadto, w celu zapewnienia drożności kształcenia po ukończeniu szkoły zasadniczej, wprowadzono licea oraz technika uzupełniające, w których nauka trwa 2 i 3 lata, powrócono także do pierwotnej nazwy szkoły kształcącej robotników wykwalifikowanych – zasadniczej szkoły zawodowej. W systemie pozostawiono także licea profilowane, które okazały się szkołą bez przyszłości. Z roku na rok malała ich liczba. W roku szkolnym 2005/2006 funkcjonowało 1 530 liceów profilowanych, w których kształciło się 202,2 tys. uczniów, w 2010/11 było ponad czterokrotnie mniej szkół, tj. 438, a sześciokrotnie mniej uczniów – 34,3 tys. Ponadto, ich absolwenci słabo zdawali maturę, co potwierdzają dane statystyczne. W znowelizowanej ustawie o systemie oświaty, od 1 września 2012 r. likwidacji ulegają klasy pierwsze liceum profilowanego dla młodzieży, a w następnych latach kolejne klasy, aż do całkowitego wygaśnięcia kształcenia w tych szkołach¹⁵.

W 2011 r., w nowelizacji ustawy o systemie oświaty, został zakończony pewien etap prac nad modernizacją kształcenia zawodowego. Ulegają likwidacji technika uzupełniająca, a nauka w zasadniczych szkołach zawodowych będzie trwała 3 lata (dotychczas 2 lub 3 lata w zależności od zawodu) oraz kształcenie w niektórych zawodach zarówno na poziomie szkoły zasadniczej, jak i technikum. Wprowadzono do systemu edukacji kwalifikacyjne kursy zawodowe, których program nauczania uwzględni podstawę programową kształcenia w zawodach, w zakresie jednej kwalifikacji. Ukończenie takiego kursu ma umożliwiać przystąpienie do egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie w zakresie jednej kwalifikacji. Rozwiązanie to przyczyni się do uelastyczenia kształcenia zawodowego, a w rezultacie do większej jego konkurencyjności. Zmiany dotyczą także egzaminów zawodowych.

Nauka w technikach i zasadniczych szkołach zawodowych będzie kontynuacją nauki ogólnokształcącej rozpoczętej w gimnazjach. W pierwszej klasie szkoły ponadgimnazjalnej, niezależnie od jej typu, obowiązywać będzie ta sama podstawa programowa kształcenia ogólnego. W szkołach zawodowych uczniowie będą zdobywali konkretne kwalifikacje wymagane w zawodach lub niezbędne do wykonywania określonych

¹⁵ Ustawa z 19 sierpnia 2011 r. o zmianie ustawy o systemie oświaty oraz niektórych innych ustaw, ustawa została podpisana przez Prezydenta RP, nie została jeszcze opublikowana w Dzienniku Ustaw.

prac. Potwierdzanie nabycia tych kwalifikacji będzie udokumentowane uzyskaniem świadectwa. Jeśli na dany zawód będzie składało się kilka kwalifikacji, dopiero potwierdzenie nabycia każdej z nich będzie upoważniało do uzyskaniu dyplomu potwierdzającego nabycie kwalifikacji w danym zawodzie. To właśnie kwalifikacje zawodowe, a nie nauka zawodu, będą podstawowym celem kształcenia. Znajdzie to także swoje odzwierciedlenie w klasyfikacji zawodów szkolnictwa zawodowego, w której kwalifikacje zostaną przypisane do zawodów. Przygotowano już projekt aktów wykonawczych opisujących te zmiany. Szkoły będą przygotowywały do nabycia ponad 240 kwalifikacji.

Szkoły ponadgimnazjalne – oferta kształcenia zawodowego

W polskim systemie edukacji możliwość kontynuacji kształcenia w sektorze zawodowym pojawia się w systemie szkolnym na progu ukończenia obowiązkowej edukacji ogólnokształcącej, tj. po gimnazjum.

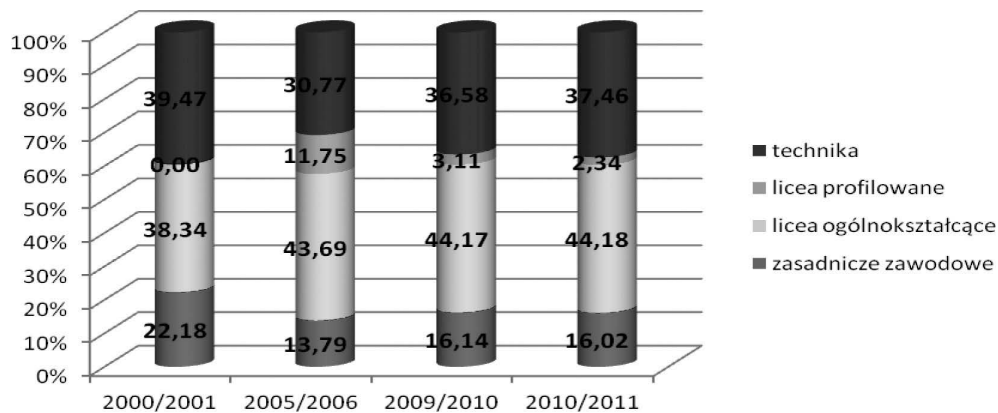
Nawiązując do przedstawionego wcześniej podziału modeli kształcenia zawodowego, rozwiązanie polskie ma zarówno cechy modelu z późniejszym głębszym zróżnicowaniem, jak i państwowego modelu regulowanego (na poziomie ponadgimnazjalnym szkoły ogólnokształcące i zawodowe, państwo jest odpowiedzialne za podstawy programowe, samorząd jest odpowiedzialny za zakładanie i funkcjonowanie szkół publicznych). Trzeba jednak uzupełnić ten opis, ponieważ w naszym modelu występują także pewne elementy systemu dualnego urzeczywistniające się w przygotowaniu zawodowym u pracodawcy.

Zgodnie z obowiązującą ustawą o systemie oświaty kształcenie zawodowe i ustawiczne jest organizowane i prowadzone w szkołach ponadgimnazjalnych publicznych i niepublicznych dla młodzieży i dorosłych oraz w placówkach pozaszkolnych. Szkoły publiczne dla młodzieży i dorosłych mogą być zakładane i prowadzone przez jednostki samorządu terytorialnego, inne osoby prawne oraz osoby fizyczne. Szkoły niepubliczne są organizowane i prowadzone przez osoby prawne i fizyczne (organizacje społeczne i stowarzyszenia, organizacje wyznaniowe itp.). W roku 2010/2011 we wszystkich typach szkół zawodowych dla młodzieży (bez szkół policealnych) zdobywało wykształcenie i kwalifikacje ponad 780 tys. uczniów i liczba ich zmniejszyła się w stosunku do roku ubiegłego o ponad 2%. W szkołach policealnych kształciło 298,8 tys. uczniów. Szkoły policealne przeznaczone są dla osób legitymujących się świadectwem ukończenia szkoły średniej lub maturą i mają na celu przygotowanie swoich absolwentów do wykonywania zawodu, przygotowują także do potwierdzania kwalifikacji na egzaminie zawodowym. Biorąc pod uwagę wiek osób podejmujących kształcenie w tych szkołach, są one przeznaczone dla dorosłych.

Szkoły dla dorosłych (publiczne i niepubliczne), placówki kształcenia ustawicznego, kształcenia praktycznego, ośrodki dokształcania i doskonalenia zawodowego zaliczane są do szkół i placówek oferujących kształcenie ustawiczne. W szkołach zawodowych dla dorosłych w roku szkolnym 2010/2011 zdobywało wykształcenie i kwalifikacje 58,6 tys. słuchaczy.

Wykres 9

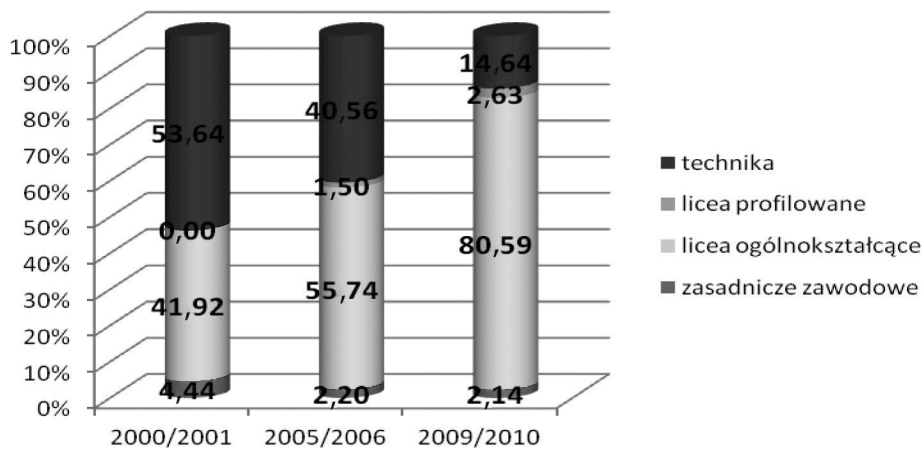
Struktura uczniów szkół ponadgimnazjalnych dla młodzieży w latach 2000/2001 – 2010/2011 (bez policealnych)



Źródło: Mały rocznik statystyczny Polski 2011, GUS, Warszawa.

Wykres 10

Struktura absolwentów szkół ponadgimnazjalnych dla dorosłych w latach 2000/2001 – 2010/2011.



Źródło: Mały rocznik statystyczny 2011, GUS, Warszawa.

Dla celów porównawczych, w liceach ogólnokształcących dla dorosłych oraz w liceach uzupełniających uczyło się 218,4 tys. słuchaczy, a zatem ponad trzykrotnie więcej. Można na tej podstawie z pewną ostrożnością wnioskować, że osoby opuszczające przedwcześnie system szkolny dla młodzieży, podejmując decyzję o kontynuacji kształ-

cenia w systemie szkolnym, trafiają częściej do sektora szkół ogólnokształcących niż zawodowych. Podstawą tych decyzji może być krótszy cykl kształcenia w tym sektorze oraz większa szansa lepszego przygotowania do matury (wykres 10).

Z danych dotyczących struktury kierunkowej kształcenia wynika, że w zasadniczych szkołach zawodowych uczących zawodu na poziomie umiejętności robotnika wykwalifikowanego, najliczniej reprezentowane są kierunki inżynieryjno-techniczne oraz usług dla ludności, w tych kierunkach kształciło się w roku szkolnym 2010/2011 ponad 60% uczniów, a ukończyło je 2009/2010 ponad 59% absolwentów. W technikach, oferta kierunkowa kształcenia jest bardziej rozbudowana, ale analiza grup kierunków kształcenia wskazuje na podobne prawidłowości jak w przypadku szkół zasadniczych. Najwięcej uczniów kształciło się w roku 2010/2011 w kierunkach z grupy usług dla ludności oraz inżynieryjno-technicznych – 44,7%, produkcji i przetwórstwa – 14,4% oraz społecznych – 10,5%.

Z badań przeprowadzonych w 2011 r. w szkołach uczących zawodu wynika, że to wybór zawodu a nie wybór szkoły przesądził o tej ścieżce kształcenia (82% vs 18%). Wśród kilkunastu motywów, które mogli wybrać badani, identyfikacja z zawodem i chęć jego wykonywania okazały się najważniejsze dla 62% uczniów, na drugim miejscu, znalazła się szansa na zatrudnienie wynikająca z wykonywania wybranego zawodu (50% wskazań), a na trzecim (45% wskazań), motyw finansowy i przekonanie badanych, że wybrany zawód da w przyszłości dobre zarobki (MEN, 2011). Z badań panelowych ekspertów towarzyszących badaniom uczniów wynika jednocześnie, że uczniowie wybierając dany zawód nie wiedzą dokładnie na czym on polega, kierują się nazewnictwem, a to jest niejednoznaczne, zarówno zachęcające, jak i zniechęcające.

Oceniając konkurencyjność uczniów/absolwentów szkół zawodowych oraz instytucji szkolnych w Polsce warto zwrócić uwagę na wypowiedzi uczniów dotyczące stylu nauki/uczenia się. W tej ocenie pomocne są dwa indeksy: chęć do nauki oraz zaangażowanie w naukę. W 100-stopniowej skali, pierwszy ze wskaźników osiąga średni poziom 55, drugi – 48. Analiza ich wskazuje, że najmniej chęci do nauki mają uczniowie szkół zasadniczych (54) i techników uzupełniających (49), najmniej zaangażowanie w naukę wykazują, podobnie jak poprzednio, uczniowie szkół zasadniczych (47), ale również technikum (48), natomiast uczniowie szkół policealnych są w tej grupie liderami, osiągają najwyższe wartości obu tych wskaźników, odpowiednio: 57 i 50.

Kształcenie zawodowe w szkolnictwie wyższym

Debaty, reformy i obszary problemowe

Wiele niejednoznaczności pojęciowych i wiele problemów, m.in. związanych z odpowiedzią na pytanie o skalę kształcenia zawodowego jest pochodną braku transparentności istniejącej struktury szkolnictwa wyższego: przenikania się sektora akademickiego i nieakademickiego. I nie jest do końca jasne, czy to zacieranie między nimi

różnic to wynik ich dążeń (np. wyższych szkół zawodowych o status uczelni akademickich), czy braku silnej woli politycznej bądź/i przekonania decydentów (i precyzji i konsekwencji w uregulowaniach i zapisach ustawowych) co do pożądanej struktury szkolnictwa wyższego¹⁶.

System studiów dwustopniowych nie zawsze spotyka się z akceptacją środowiska akademickiego. Jego wprowadzenie zostało w wielu krajach wymuszone ustawowo, chociaż niektóre kierunki studiów prowadzone są nadal jako studia jednostopniowe (w Polsce m.in. studia: medyczne, psychologiczne, prawnicze). Struktura dwustopniowa (3+2 lata akademickie) dominuje w szkolnictwie 17 państw-sygnatariuszy Procesu Bolońskiego (m.in. w: Danii, Finlandii, Polsce, Słowacji, Szwecji i we Włoszech), a w 22 jest stosowana, chociaż nie stanowi tam dominującego modelu (np. w Szkocji 4+1 rok akademicki lub na Litwie 4+2 lata akademickie) (Eurydice, 2010). Model studiów dwustopniowych został rozszerzony o studia doktoranckie traktowane obecnie jako studia III stopnia.

Czy studia dwustopniowe są lub mogą być studiami zawodowymi? Można uznać, że powstanie państwowych wyższych szkół zawodowych otwiera pewien nowy rozdział w polskim szkolnictwie wyższym. O utworzeniu państwowych uczelni zawodowych decydowało przede wszystkim pięć czynników, które mogły przesądzić o konkurencyjności tych uczelni. Pierwszym z nich było stworzenie młodzieży mieszkającej w najbliższym otoczeniu szkoły szansy bezpłatnego studiowania, drugim – ścisła współpraca z uczelnią akademicką (najczęściej najbliższą położoną), trzecim – dostosowanie oferty kierunkowej (specjalnościowej) uczelni do potrzeb lokalnego rynku pracy, czwartym – zapewnienie odpowiednich warunków materialnych niezbędnych do utworzenia i funkcjonowania uczelni oraz piątym – zaangażowanie władz samorządowych, pracodawców i innych interesariuszy w proces tworzenia uczelni. Kolejność, w jakiej zostały przedstawione nie odzwierciedla wagi, jaką im przypisywano (Drogosz-Zabłocka, Minkiewicz, 2006).

Szkoły wyższe – oferta kształcenia zawodowego

Według stanu na dzień 30 listopada 2009 roku w uczelniach publicznych i niepublicznych studiowało (łącznie z cudzoziemcami) 1 900 tys. osób, prawie 65% na studiach I stopnia¹⁷ (46% z tytułem licencjata i tylko nieco ponad 18% – z tytułem in-

¹⁶ Czy te dwa sektory powinny być oddzielone, z uwagi na inne ich zadania, inne relacje z otoczeniem (i ich wagę), inne ich funkcje społeczne i zobowiązania wobec gospodarki, czy raczej – w warunkach masowego kształcenia – powinny mieć podobny status (więcej w: M. Wójcicka, Studia zawodowe w Polsce, CBPNiSzW UW, Warszawa 2002, s. 21.

¹⁷ Absolwentów studiów I stopnia było prawie 10% mniej (ok. 54%), co może wskazywać na upowszechnianie się studiów dwustopniowych.

zyniera). W tej subpopulacji zaledwie 0,68% stanowili cudzoziemcy¹⁸. Struktura kształcenia w obu typach uczelni różniła się w sposób znaczący (tabela 12).

Tabela 12

Struktura kształcenia w uczelniach publicznych i niepublicznych (według rodzaju prowadzonych studiów) w roku akademickim 2009/2010

Studenci	Uczelnie ogółem	Uczelnie publiczne	Uczelnie niepubliczne
Ogółem	100,00	100,00	100,00
Na studiach mgr (w tym medycznych)	35,50	40,11	26,27
Na studiach I stopnia z tytułem inżyniera	18,37	22,77	9,56
Na studiach I stopnia z tytułem licencjata	46,13	37,12	64,17

Źródło: GUS, 2010, s. 62 i dalsze.

W uczelniach publicznych studenci studiów magisterskich i studenci studiów I stopnia z dyplomem licencjata byli w równowadze (z niewielką przewagą – liczebną – po stronie studiów magisterskich), w uczelniach niepublicznych dominowali studenci licencjaci (ponad 64% wobec nieco ponad 26% na studiach magisterskich). Jeśli zaś chodzi o programy inżynierskie, wyraźnie częściej znaleźć je można w ofercie uczelni publicznych m.in. z uwagi na to, że są to droższe studia, wymagające odpowiedniego oprzyrządowania, kadry i przygotowania (matematyczno-fizycznego).

Analizowany w podrozdziale obszar kształcenia dotyczy studiów I stopnia. Z danych statystycznych wynika, że prawie 62% studiujących na studiach I stopnia licencjackich i inżynierskich stanowią studenci uczelni publicznych (wobec 38% – z uczelni niepublicznych).

Ze sprawozdań rocznych uczelni (2009/2010) przesyłanych do Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego na podstawie których można opisać ok. 90% rynku można wysnuć kilka wniosków na temat kształcenia na studiach I stopnia.

Po pierwsze, w efekcie malejącej liczby kandydatów na studia zmienia się proporcja pomiędzy studiującymi stacjonarnie i niestacjonarnie – rośnie odsetek tych pierwszych (i to zarówno na studiach I, jak i II stopnia¹⁹).

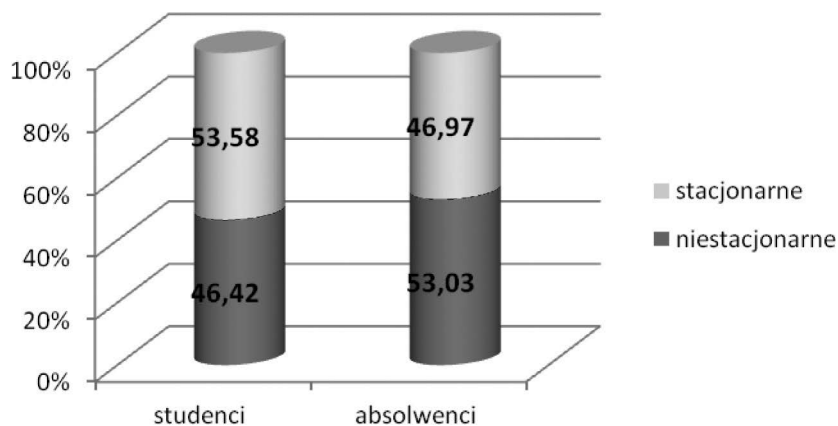
Po drugie, zmiany demograficzne zmieniły także preferencje kandydatów na studia: wzrosło zainteresowanie studiami stacjonarnymi (wykres 11) przede wszystkim w uczelniach publicznych (wykres 12).

¹⁸ 0,7% na studiach II stopnia i nieco ponad 1% na studiach jednolitych magisterskich.

¹⁹ Na studiach jednolitych magisterskich spada.

Wykres 11

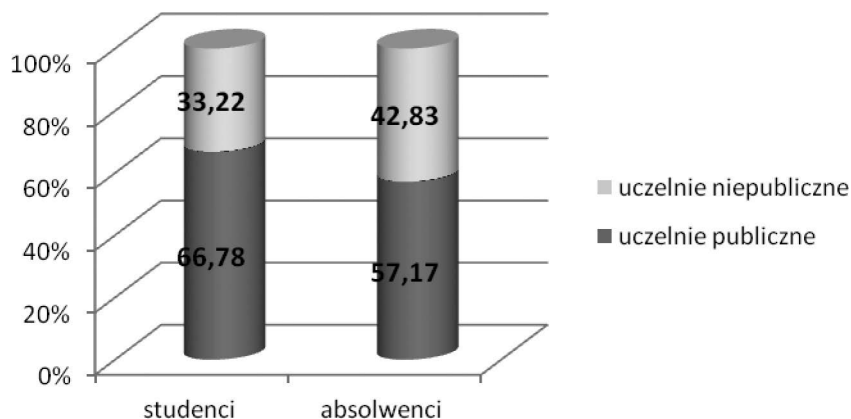
Struktura kształcenia na studiach I stopnia według trybu studiów



Źródło: Obliczenia własne na podstawie sprawozdań rocznych uczelni 2009/2010.

Wykres 12

Struktura kształcenia na studiach I stopnia według formy własności uczelni

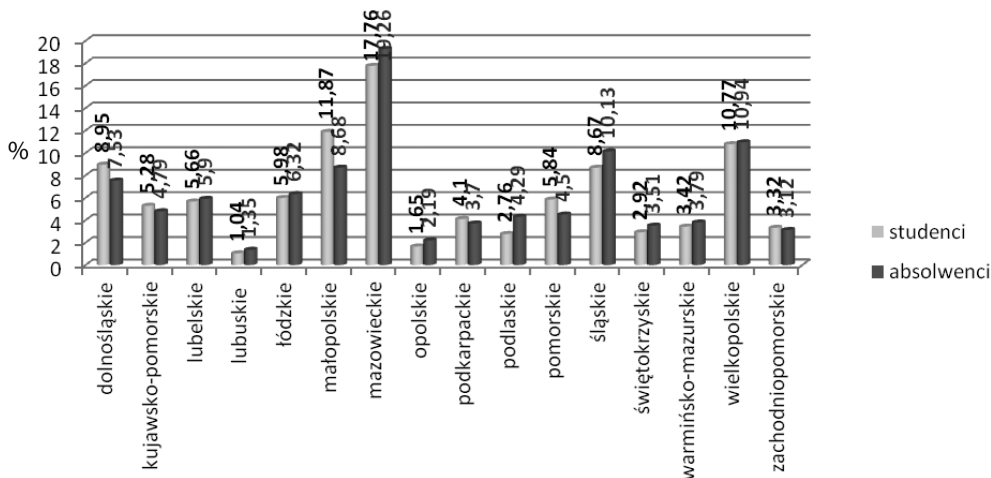


Źródło: Obliczenia własne na podstawie sprawozdań rocznych uczelni 2009/2010.

Po trzecie, liczebności populacji studentów i absolwentów poszczególnych województw wskazują na znaczące pomiędzy nimi różnice co do wielkości rynku edukacyjnego (wykres 13). I chociaż dziś ten rynek jest nieporównanie bogatszy niż na początku lat 90. XX wieku, jeśli chodzi o placówki edukacyjne, zarówno publiczne, jak i niepubliczne, to zdecydowana większość z nich ma swoją siedzibę w największych ośrodkach akademickich (Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Katowicach, Wrocławiu).

Wykres 13

Struktura kształcenia na studiach I stopnia według województwa



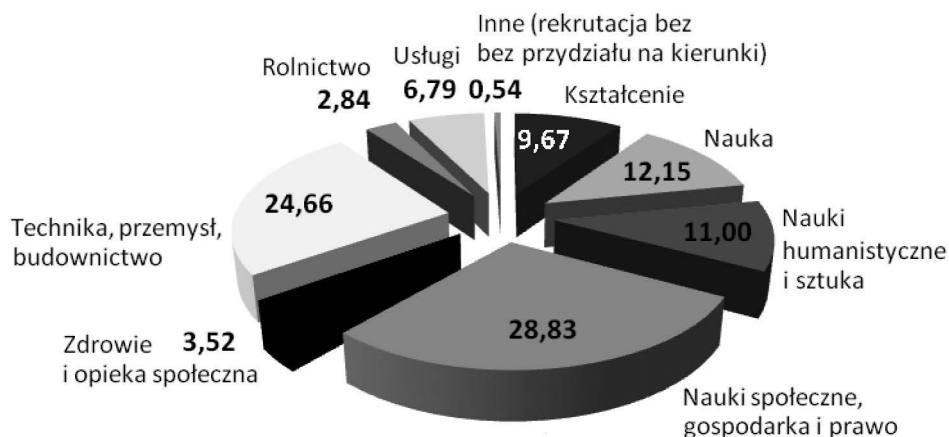
Źródło: Obliczenia własne na podstawie sprawozdań rocznych uczelni 2009/2010.

Po czwarte, zainteresowanie kandydatów na studia i studentów ofertą zawodową uczelni publicznych i ofertą uczelni publicznych jest – jeśli chodzi o liczbę programów kształcenia i miejsc – znacznie bardziej zróżnicowane i proporcjonalne. I chociaż pod względem liczby kształconych osób dominują kierunki z grupy „nauki społeczne, gospodarka i prawo” (prawie 29% studentów), to prawie 25% studiuje kierunek z grupy „technika, przemysł, budownictwo” (tylko niespełna 5% studentów uczelni niepublicznych), po ok. 10–12% – kierunki z grupy „kształcenie, nauki humanistyczne i sztuka i nauka”. Około 7% młodzieży wybrało kierunek z grupy „usługi”. Oferta uczelni niepublicznych to przede wszystkim programy z nauk społecznych, gospodarki i prawa (wybrało je ponad 52% studentów tych uczelni), kształcenia i usług (odpowiednio prawie 14% i prawie 12% studentów) oraz zdrowia i opieki społecznej (ok. 7% studentów) (wykresy 14 i 15).

Po piąte, porównanie struktur wyborów kierunkowych studentów i struktury kierunkowej absolwentów w obu typach uczelni wskazuje na zmiany preferencji kierunkowych młodzieży. W uczelniach publicznych: na wyraźny spadek zainteresowania kierunkami z grupy „nauki społeczne, gospodarka i prawo” oraz „kształcenie”, a wzrost – kierunkami z grupy „technika, przemysł, budownictwo”. W uczelniach niepublicznych – niewielki spadek zainteresowania kierunkami z grupy „nauki społeczne, biznes i prawo” o około 5 punktów procentowych) oraz kształcenie (o 3 punkty procentowe) i niewielki wzrost odsetka kształconych na kierunku z grupy „usługi”.

Wykres 14

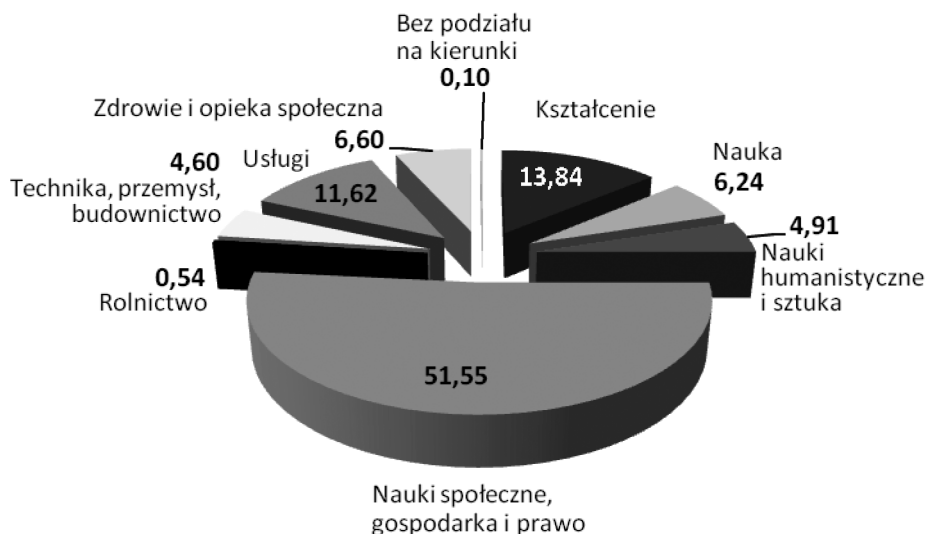
Struktura wyborów kierunkowych studentów studiów I stopnia w uczelniach publicznych (według grup kierunków studiów)



Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań rektorów.

Wykres 15

Struktura wyborów kierunkowych studentów studiów I stopnia w uczelniach niepublicznych (według kierunków studiów)



Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań rektorów

Z misji wyższych szkół zawodowych wynikają główne dla nich zadania: szybkie (a więc w krótkim cyklu kształcenia) przygotowanie do takich zawodów, które wymagają i wyższego wykształcenia i praktycznych umiejętności zawodowych. Ale także – z uwagi na ich usytuowanie i w odbiorze społecznym²⁰ – przygotowanie do dalszej edukacji, tj. do studiów drugiego stopnia²¹. Czy możliwa jest ich jednoczesna realizacja w systemie studiów dwustopniowych? Od dawna już trwa debata na ten temat: czy studia I stopnia powinny być akademickie czy zawodowe. Jeśli akademickie, to przydatność zawodowa absolwenta, który kończy edukację na tym poziomie jest niska, jeśli zawodowe – to czy możliwe jest przesunięcie wszystkich przedmiotów ogólnych i podstawowych (a więc odwrócenie piramidy dydaktycznej) na studia drugiego stopnia? (Witkowski, 2001).

Ta niejednoznaczność i niemożność realizacji misji w istniejącym systemie przemawia za jego zreformowaniem. Wydaje się, że rozwiązaniem mógłby być system studiów binarnych, w którym istnieją, niezależnie od siebie trzyletnie i pięcioletnie studia zawodowe, o różnej misji, z odmienną koncepcją kształcenia, planami i programami studiów oraz sylwetką absolwenta, być może kończące się również innymi dyplomami. Drożność systemu zapewnić mógłby rok wyrównawczy, kiedy to absolwenci studiów zawodowych w ramach indywidualnych programów wyrównywaliby różnice programowe.

1. Studia trzyletnie (licencjackie): ich absolwent wyposażony jest w podstawowe narzędzia metodyczne, które umożliwiają mu realizację określonych zadań praktycznych;
2. Studia pięcioletnie (magisterskie): ich absolwent, oprócz umiejętności zawodowych, zna podstawy epistemologiczne i metodologiczne danej dziedziny (Witkowski 2001).

I chociaż taki system czyni go bardziej transparentnym, ma wielu przeciwników. Interesariusze szkolnictwa wyższego i ich interesy oraz same instytucje edukacyjne uniemożliwiają osiągnięcie konsensusu w tej kwestii. Trzyletnie wyższe szkoły zawodowe (zarówno publiczne, jak i niepubliczne) chcą prowadzić studia pięcioletnie, bo takie jest oczekiwanie młodzieży podejmującej w nich kształcenie i takie są nawyki i dążenia kadry, która je zakłada i prowadzi. Bo dyplom licencjata ciągle nie jest rozpoznawalny na rynku pracy i studenci rzadko kończą edukację na tym etapie. I wreszcie, bo uczelnie akademickie zainteresowane są tym, aby programy studiów licencjackich były okrojona wersją programów akademickich, co ułatwia ich absolwentom przejście na studia uzupełniające magisterskie, najczęściej niestacjonarne, a więc odpłatne.

Oferta kierunkowa uczelni publicznych jest najczęściej pochodną ich zasobów kadrowych i wyobrażeń na temat potrzeb kształceniowych kandydatów, niepublicznych –

²⁰ Chociaż zapisy ustawowe (w Ustawie z dnia 16 czerwca 1997 r. o wyższych szkołach zawodowych) takiego zobowiązania na nie nie nakładały.

²¹ Bo ogromna większość absolwentów studiów I stopnia kontynuuje kształcenie. Tylko ci, którzy nie są w stanie sprostać wymaganiom na studiach uzupełniających magisterskich, albo ci, którzy z powodu różnych życiowych okoliczności nie mogą pozostać poza rynkiem pracy, podejmują zatrudnienie.

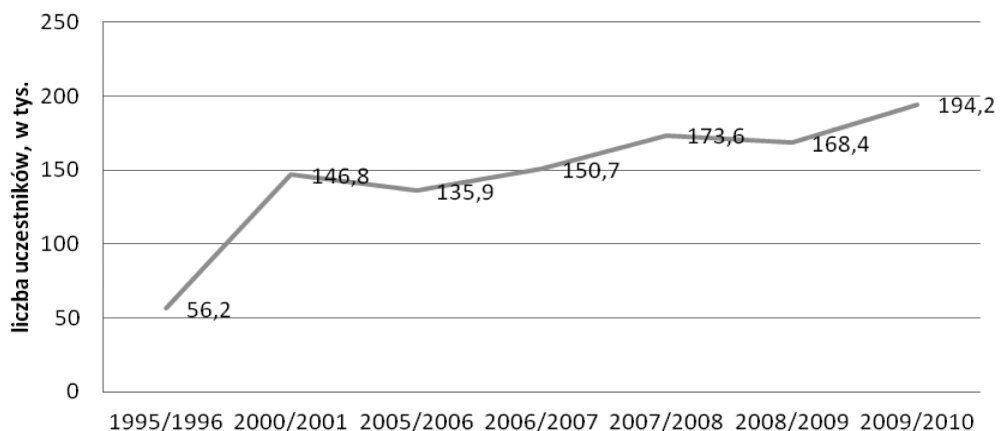
zapotrzebowania kandydatów i możliwości zatrudnienia kadry (a nie oceny popytu na pracę). W obu typach uczelni liczą się oczywiście koszty kształcenia, stąd koncentracja na studiach, których koszty są niższe lub można je obniżyć (studia niestacjonarne, bez laboratoriów, bez indywidualizacji zajęć). Jednocześnie rynek pracy nie zgłasza zapotrzebowania na absolwentów najbardziej popularnych kierunków studiów (zarządzanie, pedagogika), ale też, co interesujące i godne podkreślenia, absolwenci zarządzania nie mają dużych problemów ze znalezieniem pracy (być może dlatego, że ich kompetencje kluczowe – pozwalają na sprostanie różnym zawodowym wyzwaniom). Statystyki struktury kierunkowej kształcenia (np. Eurostatu) wskazują, że w Polsce zbyt wolno rozwijały się w ostatnim dwudziestoleciu studia informatyczne, prawnicze i związane z ochroną zdrowia, że za mało – w porównaniu do krajów wysoko rozwiniętych i do celów edukacyjnych sformułowanych w strategiach UE – jest w Polsce studentów na kierunkach technicznych, matematycznych i fizycznych.

Studia podyplomowe i programy MBA jako forma kształcenia zawodowego dla profesjonalistów

Odpowiedzią na szybkie tempo zmian w nauce, gospodarce, na rynku pracy i w ich następstwie konieczność aktualizacji, pogłębiania i poszerzania zdobytej wiedzy lub zdobywania nowej, na wzrost aspiracji edukacyjnych nie tylko młodzieży, ale i starszego pokolenia, na wzrost wymagań pracodawców jest obszerna oferta edukacyjna, m.in. oferta kształcenia podyplomowego (w tym studiów MBA), kursów i szkoleń.

Wykres 16

Słuchacze studiów podyplomowych (tys. osób)



Źródło: GUS, 2010, s. 33.

Największy udział (mierzony liczbą uczestników studiów) w tym rynku mają uniwersytety (1/4 słuchaczy), inne placówki (23%), wyższe szkoły ekonomiczne (prawie 19% ogółu słuchaczy), Centrum Medyczne Kształcenia Podyplomowego (ok. 12%) i wyższe szkoły techniczne (nieco ponad 11%). Około 2/3 słuchaczy studiów podyplomowych uczestniczy w studiach prowadzonych przez placówki publiczne.

W roku akademickim 2009/2010 uczelnie oferowały 3782 programów studiów podyplomowych. Warto dodać, że to w ogromnej większości oferta komercyjna uczelni (poza programami finansowanymi lub dofinansowanymi z Europejskiego Funduszu Społecznego, które z uwagi na ich cenę stały się konkurencyjne wobec innych programów). Czas trwania studiów był zróżnicowany i wynosił od 1 do 8 semestrów. 82 programy przewidziano do realizacji w czasie jednego semestru, 2 340 – w ciągu dwóch semestrów, 1 181 – w ciągu trzech semestrów, 161 – w ciągu czterech, 17 – w ciągu pięciu, sześciu lub nawet ośmiu semestrów.

W r. 2009/2010 w uczelniach publicznych i niepublicznych kształciło się 144 387 słuchaczy studiów podyplomowych, wydano 102 414 dyplomów ich ukończenia. Jeśli chodzi o tematykę studiów, jest ona ściśle związana, po pierwsze, z obszarami, w których specjalizują się uczelnie i ich wykładowcy, po drugie – z zapotrzebowaniem słuchaczy i rynku.

Analiza tematyki studiów podyplomowych przyporządkowanej grupom kierunków²² wskazała na ich znaczną koncentrację: prawie 52% wszystkich studiów znalazło się w obszarze „nauki społeczne, gospodarka i prawo”, ponad 21% – w obszarze „kształcenie”, po ok. 6–8% w grupach „nauka, nauki humanistyczne i sztuka” oraz „technika, przemysł i budownictwo”. Analiza według podgrup kierunków wskazuje, że najbogatszą ofertę kształcenia podyplomowego znajdują zainteresowani studiami w podgrupie kierunków określonych jako ekonomiczne i administracyjne (prawie 34% wszystkich studiów), pedagogiczne (21,4%) i społeczne (13,4%), analiza według kierunków – że najbardziej ważące dla podgrup i grup kierunków pod tym względem były kierunki pedagogiczne (1/5 wszystkich studiów podyplomowych) oraz zarządzanie i administracja (prawie 23% studiów). Oferta pozostałych studiów w tym (kierunkowym) przekroju stanowiła od 0% do 4% sumy ofert dla słuchaczy studiów podyplomowych.

Prawie 1/5 wszystkich studiów była w ofercie uczelni zlokalizowanych na Mazowszu, ok. 10% na Śląsku, po ok. 9% w uczelniach województwa małopolskiego i dolnośląskiego, 7,5% w Wielkopolsce, prawie 7% w województwie pomorskim, po 5–6% w uczelniach województw: łódzkiego, kujawsko-pomorskiego, lubelskiego i zachodnio-pomorskiego.

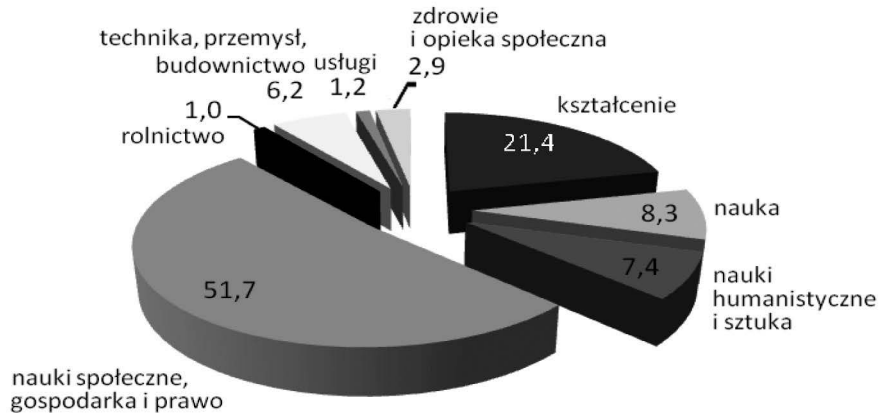
Studia MBA to bardzo specyficzny segment polskiego systemu edukacji z uwagi na wysoki poziom międzynarodowych standardów tych programów, ich zawartość, stosowane tam techniki nauczania, rangę dyplomu i opłacalność (tzn. stopę zwrotu

²² Zgodnie z GUS, 2011.

z tej inwestycji²³). Według EFMD (*European Foundation for Management Development*) powinny one dostarczać rozszerzonej ogólnej wiedzy z zakresu zarządzania biznesem osobom z kilkuletnim doświadczeniem zawodowym.

Wykres 17

Tematyka studiów podyplomowych według grup kierunków studiów



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych portalu www.studiapodyplomowe.info/

W 2010 roku w ofercie polskich uczelni i innych placówek edukacyjnych znaleźć można było 60 programów (54 w 2008 roku). Z dostępnych na stronach internetowych uczelni danych o programach wynika, że pierwszy program powstał już w 1989 r., że zdecydowana większość programów to ogólne programy typu *executive* (wśród 60 zidentyfikowanych programów jest tylko sześć programów specjalizacyjnych). Większość programów realizowana jest we współpracy z partnerami zagranicznymi, a ponad połowa z nich ma certyfikat jakości (najczęściej wystawiony przez zagraniczną instytucję akredytacyjną albo dla programu, albo dla instytucji, która go prowadzi). Językiem wykładowym niespełna 1/3 programów jest angielski, kilka programów realizowanych jest po polsku, w pozostałych części zajęć odbywa się po polsku, część po angielsku lub francusku.

²³ Jeden z wniosków Ogólnopolskiego Badania Wynagrodzeń przeprowadzonego przez firmę Sedlak & Sedlak w 2009 r. mówi o tym, że ważnym czynnikiem decydującym o wysokości zarobków na poszczególnych stanowiskach w organizacji jest posiadanie dyplomu MBA – im wyższe jest stanowisko, tym i wynagrodzenie, i różnica wynagrodzenia wyższa. Jeśli chodzi o wysokość wynagrodzenia: 4 360 zł na stanowisku specjalisty, ok. 8 500 zł na stanowisku starszego specjalisty, 9 500 – na stanowisku kierownika i 20 tys. – na stanowisku dyrektora i w zarządzie; różnice – odpowiednio – 860 zł, prawie 3 900 zł, 4 500 zł i 10 100 zł (w: A. Czajka, Zarobki osób o różnym wykształceniu w 2009 roku, www.wynagrodzenia.pl).

Studia MBA trwają od 2 do 5 semestrów. Na 55 programów, o których jest taka informacja, 35 trwało 4 semestry, po 9 – dwa i trzy semestry i dwa programy – po 5 semestrów. Średnio czesne za jednego słuchacza wyniosło około 33 000 zł²⁴.

Jaka jest skala kształcenia na studiach MBA? Nie ma dokładnych danych na ten temat. W roku 2006 kierownicy 47 programów prowadzonych przez 32 instytucje edukacyjne, które wzięły udział w ratingu MBA podały, że studia MBA ukończyło ok. 10 tys. absolwentów; w 2010 r. łączna liczba absolwentów 37 programów wyniosła ponad 12 tys. Jest to rynek konkurencyjny, bardzo zróżnicowany co do programu, stosowanych procedur, jakości i ceny oferty edukacyjnej (o czym wyżej). Jak wynika z prowadzonych badań²⁵ głównym kryterium wyboru studiów MBA jest ich program (52% wskazań), prestiż instytucji, która go oferuje (42%), cena (40%) i lokalizacja uczelni (34%). Mniejsze znaczenie dla tej decyzji mają pozycja programu w rankingach (26% wskazań), język wykładowy (24%), akredytacje (18%), czas trwania i sposób organizacji zajęć (17%), rekomendacje znajomych (16%) i wykładowcy (14%).

Czy absolwenci kształcenia sprofilowanego (zawodowego) są konkurencyjni?

Poszukując odpowiedzi na to pytanie przywołujemy przedstawione już w artykule działania, które mają przyczynić się do budowania elastycznego i konkurencyjnego obszaru kształcenia zawodowego (Wollschläger, Reuter-Kumpmann, 2004, s. 17). Działania te wynikają ze Strategii Lizbońskiej i obejmują:

- budowanie wspólnych ram kwalifikacji,
- wprowadzenie systemu punktów kredytowych (ECVET i ECTS),
- określenie i wprowadzenie wspólnych kryteriów jakości kształcenia i szkolenia zawodowego,
- określenie i wprowadzenie wspólnych wytycznych do walidacji uczenia się nieformalnego i pozaformalnego,
- całonocne poradnictwo.

²⁴ Najniższe czesne to 7200 zł, a najwyższe – 113 620 zł.

²⁵ Badanie „Raport MBA” przeprowadzono w lutym 2010 r. wśród wybranych użytkowników z bazy Pracuj.pl. Ankiety on-line wypełniło 677 osób (<http://www.pracuj.pl/edukacja/kwalifikacje-zawodowe-mba-przepustka-do-kariery.htm>).

Budowanie wspólnych ram kwalifikacji i system punktów kredytowych

Polskie (Krajowe) Ramy Kwalifikacji (PRK, KRK), jako metoda opisu kształcenia i forma uelastycznienia nabywania kwalifikacji nie funkcjonują jeszcze w praktyce, ale zintensyfikowano prace nad ich wprowadzeniem. Świadczą o tym liczne seminaria i konferencje poświęcone temu zagadnieniu, jak również publikacje. Jednym z celów ich wprowadzenia jest zapewnienie większej integracji wszystkich trzech sektorów edukacji w Polsce: ogólnej, wyższej i zawodowej oraz stworzenie możliwości szybkiego reagowania na potrzeby społeczeństwa, w tym rynku pracy oraz uelastycznienie edukacji (MEN, 2010, s. 17–22). Z dotychczas opublikowanych prac Zespołu Ekspertów wynika, że w modelu Polskich Ram Kwalifikacji będą wyróżnione kwalifikacje tzw. „pełne” (przypisane do określonego poziomu) oraz „częstkowe”, węższe, nie umożliwiające ubiegania się o kwalifikacje na wyższym poziomie.

Z modelem Polskich Ram Kwalifikacji powiązane są efekty uczenia się, którym można przypisać określoną liczbę punktów. Na obecnym etapie prac mamy tu do czynienia z trzema takimi systemami: SATO, ECTS oraz ECVET²⁶. System punktów ECTS, najstarszy z nich i funkcjonujący w praktyce szkół wyższych powstał pod koniec lat 80. XX wieku w ramach programu *Erasmus* i był stosowany do transferu punktów w związku z mobilnością studentów (odbywanie studiów i praktyk w różnych uczelniach). Punkty zaliczeniowe definiowane są obecnie na kilka sposobów, najczęściej na podstawie liczby godzin zajęć oraz nominalnego wkładu pracy studentów. Efektem uczenia się, którym odpowiadają kwalifikacje na poziomach 5–7, przypisuje się punkty ECTS. Dwa pozostałe systemy, to: ECVET oraz SATO. Punkty SATO przypisane są do efektów uczenia się w ramach kształcenia ogólnego, odpowiadających poziomom 1–4 kwalifikacji. Efektem kształcenia, które mają charakter zawodowy są przypisane punkty ECVET. Zgodnie z opracowanymi założeniami PRK, za kwalifikacje zawodowe uznaje się te, dla których stosunek liczby uzyskanych punktów ECVET do liczby punktów SATO lub ECTS będzie wyrażony ułamkiem większym niż $\frac{1}{2}$. Być może to rozwiązanie przyczyni się do większej przejrzystości oferty szkół wyższych co do akademickiego/zawodowego profilu studiów.

W konsekwencji odniesienia efektów kształcenia na poziomie wyższym do KRK (PRK), przestanie obowiązywać dotychczasowa zasada standaryzowania kierunków oraz centralna lista nazw kierunków studiów. Standaryzowane będą efekty kształcenia (na poziomie centralnym). Opisane one będą w trzech wymiarach: wiedzy, umiejętności (w tym komunikowania i uczenia się) oraz kompetencji personalnych i społecz-

²⁶ SATO – System Akumulacji i Transferu Osiągnięć w kształceniu ogólnym; ECVET (*European Credit System for Vocational Education and Training*) – europejski system gromadzenia i przenoszenia osiągnięć w kształceniu i szkoleniu zawodowym; ECTS (*European Credit Transfer System*) – europejski system gromadzenia i przenoszenia osiągnięć (zaliczeń) w kształceniu wyższym.

nych. Kwalifikacje mogą być także określone przez profil kształcenia: teoretyczny lub praktyczny, bądź dziedzinę kształcenia, np.: nauki humanistyczne, technikę czy nauki społeczne. Warto zaznaczyć, że tak opisane kwalifikacje powodują nie tylko zmianę dotychczas używanego języka, ale przede wszystkim sposobu myślenia o kształceniu na poziomie wyższym, w którym proces uczenia się studenta i efekty jego pracy będą najistotniejsze.

Jakość kształcenia i szkolenia zawodowego oraz walidacja uczenia się nieformalnego i formalnego

Sprawdzianem jakości kształcenia zawodowego są egzaminy zewnętrzne potwierdzające kwalifikacje zawodowe. Modernizacja obecnego egzaminu zawodowego, do którego przystępują absolwenci szkół uczących zawodu będzie przebiegać w dwóch kierunkach. Po pierwsze, egzamin będzie potwierdzał kwalifikacje przypisane do zawodu, po drugie, będzie w przyszłości potwierdzał kwalifikacje uzyskane w sposób nieformalny i pozaformalny. Wydaje się, że szkoły wyższe mogą uczestniczyć w tym procesie, organizując na przykład potwierdzanie kwalifikacji w niektórych zawodach lub grupach zawodów, np. ekonomicznych, technicznych czy rolniczych, otwierając centra potwierdzania i uznawania kwalifikacji. Dzisiaj poddają się (dobrowolnie i nie) ocenie komisji akredytacyjnych (państwowej i środowiskowych, krajowych i zagranicznych) i ocenie rynku (rankingi prasowe, badania pracodawców i absolwentów), wprowadzają wewnętrzne systemy zapewniania jakości kształcenia, standaryzują pewne składowe programów kształcenia i wymagania.

Bibliografia

- Białecki, I., (1998), *Merytokracja i równość szans*, w: I. Białecki, J. Sikorska (red.): *Wykształcenie i rynek*, Wydawnictwo Tepis, Warszawa.
- Cedefop, (2008), *Initial vocational education and training (IVET) in Europe*, European Centre for the Development of Vocational Training, http://www.cedefop.europa.eu/EN/Files/IVET_Review_08.pdf
- Dietl, J., Sapijaska, Z., (2000), *Rola wyższej uczelni w rozwoju społecznym i ekonomicznym regionu*, Fundacja Edukacyjna Przedsiębiorczości, Łódź.
- Dolata, R., (2008), *Szkola – segregacje – nierówności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Domański, H., (2000), *Selekcje ze względu na pochodzenie społeczne do szkoły średniej i na studia wyższe*, „Nauka i Szkolnictwo Wyższe” nr 2/16, s. 97–108.
- Drogosz-Zabłocka, E., Minkiewicz, B., (2006), *Państwowe versus niepaństwowe: przykład uczelni zawodowych*, w: J. Dietl, Z. Sapijaska (red.), „Konkurencja na rynku usług edukacji wyższej”, Fundacja Edukacyjna Przedsiębiorczości, Łódź, s. 117–136.
- EC, (2009), *Youth in Europe. A statistical portrait* (2009), Eurostat, European Commission, Brussels.

Eurydice, (2000), *Vingt années de réformes dans l'enseignement supérieur en Europe: de 1980 à nos jours*, Etudes.

Eurydice, (2010), *Focus on Higher Education, 2010*, Brussels.

GUS, (2010), *Szkoły wyższe i ich finanse w 2009 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne GUS, Warszawa.

Komunikat z Brużii w sprawie ściślejszej europejskiej współpracy w dziedzinie kształcenia i szkolenia zawodowego w latach 2011 – 2020, (2010), Komunikat europejskich ministrów ds. kształcenia i szkolenia zawodowego, europejskich partnerów społecznych oraz Komisji Europejskiej zebranych na posiedzeniu w Brużii dnia 7 grudnia 2010 r. zawierający przegląd strategicznego podejścia i strategicznych priorytetów procesu kopenhaskiego na lata 2011–2020.

KRM, (2011), *Raport Młodzi 2011*, Komitet Rady Ministrów, Warszawa.

Lumby, J., Foskett, N., (2005), *14 – 19 Education. Policy, Leadership & Learning*. SAGE Publications, London.

MEN, (2010), *Od Europejskich do Polskich Ram Kwalifikacji. Model Polskich Ram Kwalifikacji*, (2010), Ministerstwo Edukacji Narodowej, Warszawa, styczeń.

MEN, (2011), *Badanie funkcjonowania systemu kształcenia zawodowego w Polsce*, Ministerstwo Edukacji Narodowej, KOWEŻiU, Warszawa, www.szkolazawodowa.men.gov.pl.

MEN, (2011), *Raport z badania wśród uczniów szkół zawodowych metodą wywiadów wspomaganých komputerowo*, Ministerstwo Edukacji Narodowej, Warszawa.

OECD, (1999), *Les établissements d'enseignement supérieur face aux besoins régionaux*, Paris.

Pring, R., (1990), *The New Curriculum*, Cassel, London.

Tessaring, M., Wannan, J., (2004), *Vocational education and training – key to the future*, Cedefop.

Váňová, M., (2006), *Pedagogika porównawcza*, w: *Pedagogika*, t. 2, Gdańskie Wydawnictwo Pedagogiczne, Gdańsk.

Wollschläger, N., Reuter-Kumpmann, H., (2004), *From divergence to convergence. A history of vocational education and training in Europe*, „Vocational Training”, No 32, 2004, s. 6–17.

WSiP, (1998), *Reforma systemu edukacji. Projekt*, (1998), Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.

5.3. Wpływ szkoleń pracowników na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw

Joanna Żukowska

Polskie przedsiębiorstwa – ich właściciele, pracodawcy i menedżerowie zaczynają coraz intensywniej inwestować w rozwój kadr, spodziewając się, iż wzrost ich umiejętności, kwalifikacji, kompetencji przyczyni się do poprawy kondycji organizacji. W niniejszym podrozdziale zaprezentowane zostaną formy podnoszenia kwalifikacji pracowników i dokonana będzie ocena ich skuteczności. W ocenie opartej na badaniach ankietowych uwzględnione zostaną zarówno opinie pracowników, którzy biorą udział

w szkoleniach, jak i ich przełożonych, którzy są inicjatorami/organizatorami tych szkoleń. Celem analizy jest odpowiedź na pytanie, czy edukacja pracowników faktycznie przekłada się na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstwa.

Narzędzia podnoszenia kwalifikacji pracowników

Analizę należy rozpocząć od syntetycznej prezentacji terminologicznej takich pojęć jak kompetencje czy kwalifikacje.

Kwalifikacje zawodowe to zestaw wiedzy, umiejętności, psychofizycznych cech wymaganych do prawidłowego wykonywania obowiązków przynależnych do konkretnej profesji. Wymienia się cztery ich formy:

- kwalifikacje ponadzawodowe,
- kwalifikacje ogólnie zawodowe,
- kwalifikacje podstawowe dla zawodu,
- kwalifikacje specjalistyczne (Bednarczyk, Woźniak, Kwiatkowski, 2007, s. 41–43).

W innym ujęciu kwalifikacje zawodowe stanowią „formalny wynik procesu oceny i walidacji uzyskany w sytuacji, w której właściwy organ zgodnie z ustaloną procedurą stwierdził, że dana osoba osiągnęła efekty uczenia się zgodne z określonymi standardami.“ (Chmielecka, 2009, s. 18).

Umiejętności zawodowe stanowią zdolności do realizacji zadań związanych z konkretną profesją. Są one wzmacniane przez wiedzę i cechy psychofizyczne (Bednarczyk, Woźniak, Kwiatkowski, 2007, s. 41–43).

Obok kwalifikacji i umiejętności wymienia się także kompetencje, czyli zestaw wiedzy, rozumienia, gotowości i skłonności odpowiedniego wykonywania zadań (Chmielecka, 2009).

Kompetencje kluczowe natomiast zostały zdefiniowane przez Parlament Europejski i Radę Europy w 2006 r. Określono je jako kompilację postaw, umiejętności oraz wiedzy adekwatnych do danej sytuacji. Wyróżniono tu osiem kompetencji kluczowych:

- porozumiewanie się w języku ojczystym,
- porozumiewanie się w językach obcych,
- kompetencje matematyczne i podstawowe kompetencje naukowo-techniczne,
- kompetencje informatyczne,
- umiejętność uczenia się,
- kompetencje społeczne i obywatelskie,
- inicjatywność i przedsiębiorczość
- świadomość i ekspresja kulturalna.

W 2010 r. Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan postanowiła zbadać, jakie formy podnoszenia kwalifikacji na polskim rynku są najbardziej rozpowszechnione. Z danych wynika, iż zgodnie z częstotliwością występowania są to: 1) szkolenia, warsztaty, seminaria; 2) udział w projektach i stażach; 3) coaching i mentoring; 4) studia podyplomowe i MBA.

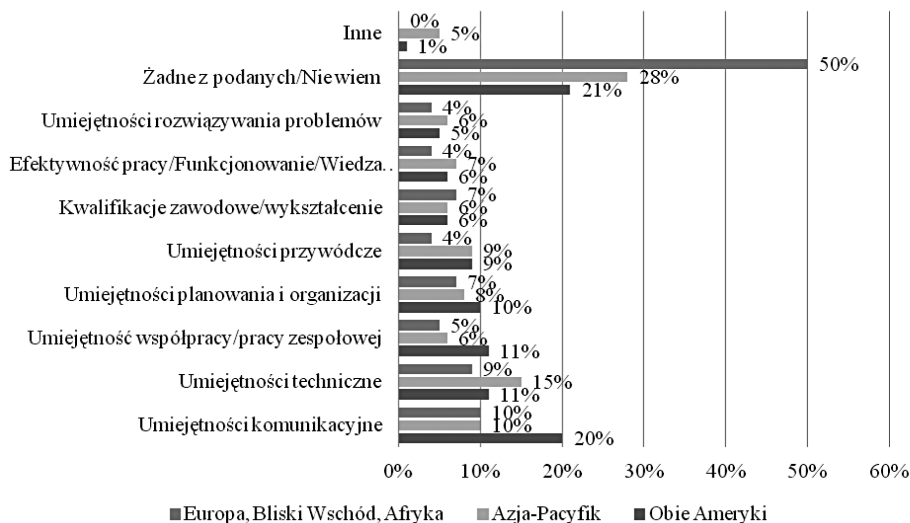
Podejście do rozwoju pracowników na świecie

Boston Consulting Group wraz ze Światową Federacją Zarządzania Zasobami Ludzkimi w trzecim kwartale 2010 r. przeprowadziły badania, w których wzięli udział pracownicy i przełożeni reprezentujący trzydzieści sześć krajów ze wszystkich kontynentów. Weryfikowano zgodność strategii personalnej, w tym strategii szkoleniowej ze strategią biznesową organizacji. Analizowano także dopasowanie szkoleń do posiadanych przez osoby umiejętności. Otrzymane wyniki są imponujące. Aż 77% menedżerów stoi na stanowisku, iż strategia personalna jest zbieżna z biznesową strategią ich przedsiębiorstwa. Nieco mniej, bo 64% respondentów twierdzi, iż strategia dotycząca zasobów ludzkich, w tym szkoleniowa jest dopasowywana do sytuacji rynkowej oraz kryzysowych zjawisk gospodarczych. Za to tylko 4% odpowiedzi wskazywało, iż realizowana strategia personalna nie bierze pod uwagę turbulencji otoczenia (Manpower, 2010). Co ciekawe, aż 79% pracowników zgadza się z faktem, iż strategia biznesowa jest spójna z personalną. W dalszym kroku pracownicy deklarowali dopasowanie swoich aktualnych umiejętności do stanowiska pracy. 90% badanych twierdzi, iż posiadają odpowiednie kwalifikacje do wykonywania swoich obowiązków. Wskazywali oni jednak na pewne słabsze obszary, mogące wymagać doskonalenia – blisko 20% badanych wymieniło umiejętności komunikacyjne i techniczne, nieco ponad 10% zwracało uwagę na problemy z planowaniem i organizowaniem, natomiast 8% zgłaszała trudności pracy zespołowej. Tym samym deklarowali, iż są to szkolenia, z których najchętniej korzystaliby. Należy nadmienić, iż podobne problemy występują wśród reprezentantów różnych stanowisk i profesji. Nieco odmienne rozkłady występują w zależności od kraju (wykres 18).

Globalne badania wskazały, iż 73% przedsiębiorstw przywiązuje dużą wagę do rozwoju swoich pracowników, blisko 85% twierdzi, iż kompetencje pracowników są dla nich bardzo istotne. Analizowano także faktyczne, nie tylko deklarowane inwestowanie w rozwój pracowników, przy czym są pewne różnice w ocenie sytuacji w tym zakresie przez pracowników i pracodawców w poszczególnych krajach (wykres 19).

Wykres 18

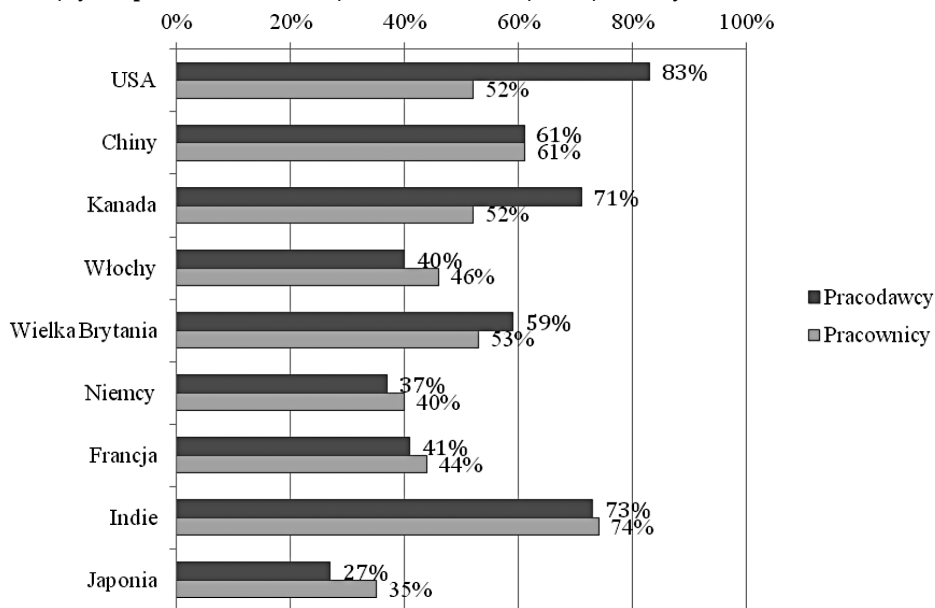
Potrzeby szkoleniowe – porównanie wyników badań w różnych regionach świata



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Manpower, (2010), *Strategia zatrudnienia: wyniki globalnego badania*.

Wykres 19

Inwestycje w pracowników – wyniki badań w wybranych krajach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Manpower (2010), *Strategia zatrudnienia: Wyniki globalnego badania*, http://www.hrnews.pl/reports/Badanie_Strategie_zatrudnienia_Globalne_wyniki_2010.pdf.

Inwestycje w edukację personelu – rynek Polski na tle Unii Europejskiej

Problematyka dokształcania pracowników stanowi coraz ważniejszy obszar zainteresowania przedsiębiorstw w Polsce. Analiza wyników badań edukacji personelu w Polsce²⁷ pokazuje, iż aż 85% małych przedsiębiorstw w 2010 r. oddelegowało swoich pracowników na szkolenia, natomiast w grupie mikroprzedsiębiorstw wskaźnik wzrósł o dziesięć punktów procentowych w stosunku do poprzedniego roku osiągając tym samym 77% przedsiębiorstw. Biorąc pod uwagę dodatkowo wskaźnik delegowania na szkolenia w sektorze przedsiębiorstw małych i średnich łącznie, wzrósł on o sześć punktów procentowych osiągając blisko 90%. W pierwszym kwartale 2011 r. 81% przedstawicieli małych przedsiębiorstw deklarowało, iż w planie rocznym mają zapisane kształcenie swoich pracowników. Aż 89,5% dużych przedsiębiorstw zdecydowało się na szkolenia swoich pracowników. Co ciekawe wskaźnik szkoleń dofinansowywanych ze środków Unii Europejskiej dla wszystkich przedsiębiorstw inwestujących w rozwój swojego zespołu osiągnął tylko 19% (<http://hrstandard.pl/>).

Z danych rynkowych wynika także, iż zwłaszcza przełożeni uważają szkolenia podwładnych jako bardzo istotny element, który powinien być zapisany w strategii firmy. 58% menedżerów zauważa istotny wzrost kompetencji swoich współpracowników, a 38% z nich łączy dodatkowo fakt szkoleń ze wzrostem konkurencyjności przedsiębiorstwa. Tylko 12% respondentów twierdzi, iż szkolenia są zbyt dużą inwestycją, jeżeli chodzi o pracowników. Warto nadmienić, iż opinia ta dotyczy wszystkich badanych przedsiębiorstw, niezależnie od wielkości (MillwardBrown SMG/KRC 2011). Przełożeni stoją także na stanowisku, iż szkolenia przyczyniają się do zwiększenia lojalności pracowników, poprawy ich zaangażowania w wykonywaną pracę.

Dokonując przekrojowej analizy danych pochodzących z rynku, na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż postrzeganie rangi rozwoju pracowniczego istotnie się zwiększyło. Dotyczy to zarówno percepcji pracowników, jak i pracodawców czy przełożonych. W badaniach przeprowadzonych w 2008 r. przez firmę (IPSOS, 2008) aż 40% respondentów deklarowało, iż szkolenia stanowią zbyt duży wydatek, który nadszarpnąłby budżet przedsiębiorstwa, a jednocześnie nie przełożyłby się na wzrost konkurencyjności organizacji. Respondenci deklarowali także inne przeszkody uniemożliwiające uczestnictwo w szkoleniach, takie jak brak czasu deklarowany przez 26% respondentów, czy też problem trudności w znalezieniu zastępstwa podczas uczestnictwa w szkoleniu wskazywany przez 9% osób. Natomiast aż 25% badanych wymieniało brak chęci i lenistwo. W badaniu z 2010 r. bariery te już nie były wymieniane. Przeciwnie, szko-

²⁷ Badanie prowadzone przez MillwardBrown SMG/KRC w II kwartale 2011 r. dla potrzeb a Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

lenia uważa się za trafną inwestycję w pracowników, która przekłada się na przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa.

Dowodem na znaczenie szkoleń i rozwoju pracowników oraz ich edukacji jest także stanowisko i polityka kraju. W 2009 r. opracowany został dokument *Raport +Polska 2030+*, który zawiera strategię rozwoju kraju na najbliższe dwie dekady. Wynika z niego, iż kluczowym elementem zarówno w skali mikro, jak i makroekonomicznej jest doskonalenie jakości edukacji.

Jednakże, obecnie istotną barierą doksztalcania pracowników jest globalny kryzys ekonomiczno-finansowy. Potwierdzają to badania ankietowe przeprowadzone w II kwartale 2011 r. wśród pracowników zatrudnionych na wysokich szczeblach w organizacji (Delta Training, 2011). Aż 50% kadry menedżerskiej uważa, iż kryzys odbije się negatywnie na rynku szkoleń. Wskazują oni w pierwszej kolejności na redukcję szkoleń otwartych (42%), jak również ograniczenie szkoleń zamkniętych (20%). Z badań wynika, że zarówno pracodawcy, jak i pracownicy mają już tak wysoką świadomość roli szkoleń i rozwoju osobistego, iż powstała luka zostanie zastąpiona przez szkolenia wewnętrzne. Zmienić się może również tematyka szkoleń, na które firmy delegują swoich pracowników. Szacuje się, iż z jednej strony mogą zostać ograniczone wydatki na kosztocłonny coaching. Ponadto, przewiduje się, że wzrośnie ranga szkoleń z zakresu technik sprzedaży, obsługi klienta czy zarządzania sprzedażą. Przedsiębiorcy, zwłaszcza w czasach bessy przywiązują wagę do kreowania wyników sprzedażowych, tak więc ten obszar edukacji powinien cieszyć się dużą popularnością. Tematyką, której poświęcać się będzie w najbliższej przyszłości wiele uwagi będą warsztaty przywódcze, mające zapewnić lepsze kwalifikacje menedżerów, a co za tym idzie wzrost efektywności, wydajności i skuteczności ich zespołów (Skwarek, 2009).

Turbulentne, trudne do przewidzenia, zaskakujące otoczenie sprawia, iż rozwój pracowników może okazać się skuteczniejszą inwestycją aniżeli spekulowanie na giełdzie. Coraz więcej menedżerów zdaje sobie sprawę z faktu, iż wiedza jest kluczowym elementem dobrego zespołu. Niezwykle istotne jest też dopasowanie szkoleń do potrzeb organizacji, tak by odpowiednio wzmacniać wiedzę. W tym miejscu wylaniają się dodatkowe tematy szkoleń, na które przełożeni zdecydują się kierować swoich podwładnych. Poza wymienionymi powyżej należą tu sztuka perswazji oraz wywierania wpływu, jak również PR internetowy. Warto zaznaczyć, iż pozyskiwane dzięki nim umiejętności znajdują zastosowanie właśnie w sprzedaży i budowaniu relacji z klientami (http://inwestycje.pl/kadry_i_place/).

Przyglądając się wątkowi szkoleń i edukacji nie sposób pominąć kwestię sytuacji rynku polskiego na tle rynku Unii Europejskiej. Eurostat gromadzi statystyki związane z obszarem edukacyjnym. W latach 2002–2008 wydatki na edukację ponoszone ze źródeł prywatnych w Polsce odniesione do wartości PKB charakteryzowały się pewną zmiennością, a w 2008 r. były zbliżone do średniego wskaźnika w UE (tabela 13).

Nieco mniej optymistycznie wygląda Polska na tle UE pod względem odsetka pracowników podnoszących swoje kwalifikacje (tabela 14).

Tabela 13

Wydatki na edukację ze źródeł prywatnych jako % PKB w latach 2002–2008

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
UE	0,60	0,64	0,65	0,70	0,67	0,72	0,75
Polska	0,64	0,66	0,59	0,55	0,54	0,50	0,74

Źródło: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.

Tabela 14

Udział pracowników podnoszących swoje kwalifikacje w ogólnej liczbie zatrudnionych w danym zawodzie (%)

		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ogólne	UE	12,4	11,9	11,4	11,1	11,1	11,0	10,9
	Polska	8,8	7,8	7,2	7,7	7,0	6,9	7,8
Menedżerowie, eksperti, technicy	UE	19,7	18,4	17,6	17,2	17,1	16,6	16,4
	Polska	15,9	14,1	13,3	14,4	12,9	12,0	13,8
Urzednicy, handlowcy	UE	12,3	11,9	11,3	11,0	10,9	10,7	10,3
	Polska	9,07	7,9	6,7	7,0	6,0	6,8	6,6

Źródło: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.

Prezentowane wskaźniki są w Polsce nieco niższe, aniżeli unijna średnia i ich poziom wydaje się być dość stabilny w przedziale jednej dekady.

Szkolenia pracowników a konkurencyjność polskich przedsiębiorstw – wyniki badań jakościowych

Charakterystyka badania

W celu dokonania bardziej precyzyjnej oceny wpływu szkoleń pracowników na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w sierpniu i wrześniu 2011 roku wśród grupy pracowników oraz kadry zarządzającej przeprowadzono badanie z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu. Zasadnicze badanie poprzedzono częścią pilotażową o charakterze jakościowym, w której wywiadowi telefonicznemu poddano 15 osób. Pozwoliło ono na weryfikację poprawności pytań zawartych w kwestionariuszu oraz dało możliwość wprowadzenia w nim wymaganych modyfikacji i korekt. Badanie zasadnicze zostało przeprowadzone w terenie metodą CATI (Computer Assisted Telephone Interview czyli wspomagany komputerowo wywiad telefoniczny). Dla zwiększenia precyzji

wyników zbudowano dwie ankiety – jedna skierowana była do pracowników, druga do przełożonych. Rdzeń kwestionariusza badawczego był bardzo zbliżony, jednakże część pytań adresowana do przełożonych miała zbadać opinie przełożonych względem pracowników.

Do oceny poszczególnych paramentów przez ankietowanych w badaniu wykorzystano skalę Likerta, stanowiącą pięciostopniową skalę porządkową. Stosowana jest ona do pomiaru postaw według prezentowanych opinii. Na potrzeby niniejszego badania przyjęto, iż wartość 5 odpowiada opinii „zdecydowanie się zgadzam”, 4 – „raczej się zgadzam”, 3 – „nie mam zdania”, 2 – „raczej się nie zgadzam” i 1 – „zdecydowanie się nie zgadzam”.

Badaniem objęto 270 pracowników mikro, małych, średnich i dużych firm. Przełożeni stanowili 15,93% badanych, natomiast pracownicy aż 84,07%.

Pracownicy i ich przełożeni byli zatrudnieni w 90 przedsiębiorstwach, z których 5,93% stanowiły mikroprzedsiębiorstwa (zatrudniające do 10 pracowników), 30% to małe firmy (zatrudniające od 10 do 50 pracowników), 45,19% przedsiębiorstwa średnie (zatrudniające od 50 do 249 pracowników) i 18,89% duże firmy (zatrudniające powyżej 249 pracowników). W całej badanej grupie zidentyfikowano 82,59% prywatnych przedsiębiorstw, 3,70% państwowych, 11,48% spółek oraz 1,11% firm zagranicznych.

Grupa badanych przedsiębiorstw została podzielona na branże. 23,64% wszystkich firm stanowiły branże produkcyjne, a 23,03% – branże usługowe, 21,21% – sprzedaż. Kolejne 12,12% to branża budowlana, 6,06% – dystrybucja, 5,45% – transport, 4,85% – motoryzacja. Dostawa oraz hotelarstwo miały po 1,21% w badanej populacji, a po 0,61% stanowiły edukacja oraz logistyka.

Ocena efektywności form rozwoju kwalifikacji z punktu widzenia pracowników

Analizę wyników badania należy rozpocząć od szczegółowej charakterystyki grupy respondentów. W grupie pracowników kobiety stanowiły 81,5% badanych, a mężczyźni 18,5%. Zdecydowaną większość stanowili pracownicy umysłowi – aż 86,78%. Najczęściej prowadzono rozmowy z osobami pracującymi na recepcji (10,13% badanych) oraz sekretarkami (9,69%). Równie często poddawali się ankiecie handlowcy – 9,25%. Osoby pracujące w dziale księgowym i kadrowo-księgowym stanowiły odpowiednio 8,81% i 7,05% badanej próby, natomiast tylko 13,22% wszystkich osób ankietowanych to pracownicy fizyczni (np. 1,32% stanowili kierowcy, 1,32% montażyści a 0,88% pracownicy produkcji).

Biorąc pod uwagę staż pracy w badanym przedsiębiorstwie, 66,37% pracowników przepracowało do 5 lat w danej firmie w tym 21,36% pracowało krócej niż rok. Dłuższym stażem pracy wykazało się 33,63% pracowników. Bardzo podobnie kształtował się staż pracy respondentów na obecnie zajmowanym stanowisku w badanym przedsiębiorstwie. Przeważały osoby ze stażem do 5 lat (67,73%) z czego najwięcej, bo aż 21,36% pracowało nie dłużej niż 1 rok. Natomiast ankietowani pracownicy ze stażem dłuższym

niż 5 lat stanowili 32,27% całej próby badawczej, w tym 10% z nich przepracowało powyżej 15 lat na danym stanowisku w obecnej firmie.

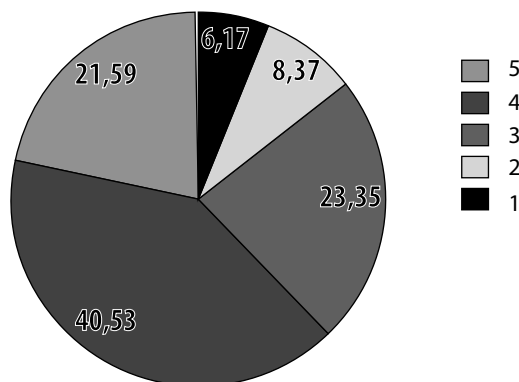
82,67% ankietowanych pracowników to zatrudnieni w przedsiębiorstwach prywatnych, 12% w spółkach prawa handlowego, 4% stanowili pracownicy przedsiębiorstw państwowych, a tylko 1,33% podmiotów zagranicznych.

Charakteryzując badaną grupę pracowników z punktu widzenia wielkości zakładu pracy, w których są zatrudnieni należy odnotować, iż najczęściej, bo aż w 47,14% prowadzono rozmowy z pracownikami średnich przedsiębiorstw, następnie 27,31% małych przedsiębiorstw, 19,38% dużych i tylko 6,17% ankietowanych zatrudnionych w mikroprzedsiębiorstwach.

Badanie rozpoczęto od analizy stopnia wzrostu motywacji pracowników dzięki uczestniczeniu w szkoleniach. Przeszło 60% pracowników deklarowało, iż całkowicie się ze stwierdzeniem zgadza lub raczej się zgadza (21,59% i 40,53%), jedna czwarta respondentów nie miała zdania (23,35%), a tylko 6,17% pracowników całkowicie się nie zgadzało, iż szkolenia podnoszą ich motywację (wykres 20).

Wykres 20

Wpływ szkoleń na poprawę motywacji do pracy – opinia pracowników



Objaśnienia:

Skala ocen według Likerta:

5 – zdecydowanie się zgadzam; 4 – raczej się zgadzam; 3 – nie mam zdania; 2 – raczej się nie zgadzam; 1 – zdecydowanie się nie zgadzam.

Źródło: Opracowanie własne.

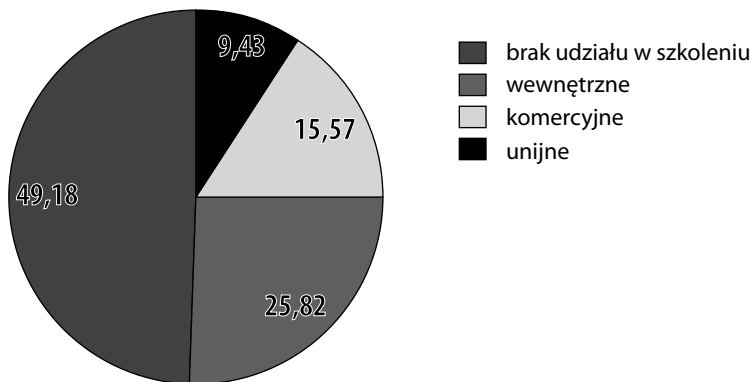
Wyniki badania dotyczące częstotliwości uczestnictwa w szkoleniach w 2010 roku są rozbieżne z danymi osiągniętymi dzięki studiom danych rynkowych. Połowa respondentów badania deklarowała brak uczestniczenia w jakichkolwiek szkoleniach w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy. 25,82% pracowników uczestniczyło w szkoleniach wewnętrznych, 15,57% w komercyjnych, zaś 9,43% w unijnych. Odmiennie wyniki niż cytowane powyżej dane z badań na temat planowanych szkoleń, które prowadzono na

początku 2011 roku mogą wynikać z faktu, iż sytuacja w ciągu kilku miesięcy mogła ulec pewnej zmianie, jak również informacje deklarowane w pierwszej połowie 2011 r. były zbyt optymistycznymi prognozami.

Tematyka szkoleń, w których uczestniczyła grupa badana pracowników to aż 135 różnych obszarów, jednakże najczęściej wskazywano na szkolenia kadrowo-płacowe (13,73% odpowiedzi), sprzedażowe (12,75% wskazań), BHP (10,78%), językowe (7,84%) oraz dotyczące Ustawy o podatku VAT (2,94% wskazań). Najrzadziej były wymieniane przez respondentów szkolenia z zakresu poprawy bezpieczeństwa (0,98% odpowiedzi), ochrony środowiska (0,98%) oraz dotyczące zamówień publicznych (0,98%). Warto zaznaczyć, iż tematyka szkoleń powiązana często była z wykonywanym zawodem.

Wykres 21

Częstotliwość uczestnictwa pracowników w szkoleniach w ciągu ostatniego roku w ramach zatrudnienia w danej firmie według typu szkolenia – opinie pracowników



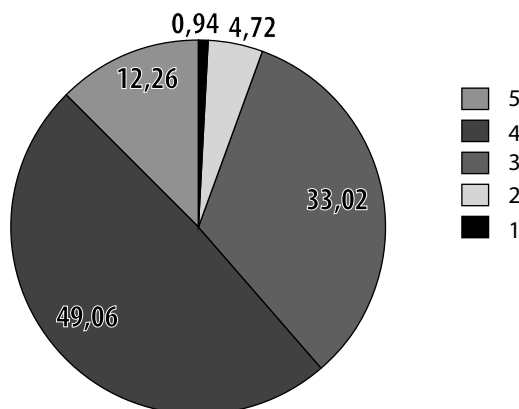
Źródło: Opracowanie własne.

Respondenci, zapytani o stopień wzrostu efektywności wykonywanych zadań dzięki uczestnictwu w szkoleniach, w większości oceniali wpływ szkoleń jako pozytywny. 12,26% badanych pracowników uznało, że szkolenia w znacznym stopniu przyczyniły się do wzrostu efektywności ich pracy, a prawie 50% ankietowanych dostrzegło jakiś pozytywny ich wpływ. Aż 33,02% ankietowanych pracowników nie miało zdania na ten temat, a ponad 5% nie potwierdziło tezy o znaczeniu szkoleń dla wzrostu efektywności ich pracy (wykres 22).

Oceniając wpływ szkoleń na motywację do pracy, blisko 60% pracowników zgodziło się z twierdzeniem, iż udział w szkoleniu spowodował wzrost ich zaangażowania w pracę (w tym: 10,38% respondentów zdecydowanie się zgadza z tą opinią, a 47,17% raczej się zgadza). Jedna trzecia ankietowanych nie ma zdania na ten temat, natomiast według 5,66% respondentów szkolenia raczej nie zwiększyły ich motywacji do pracy, a tylko 3,77% nie widzi żadnego wpływu szkoleń na zaangażowanie w pracę (wykres 23).

Wykres 22

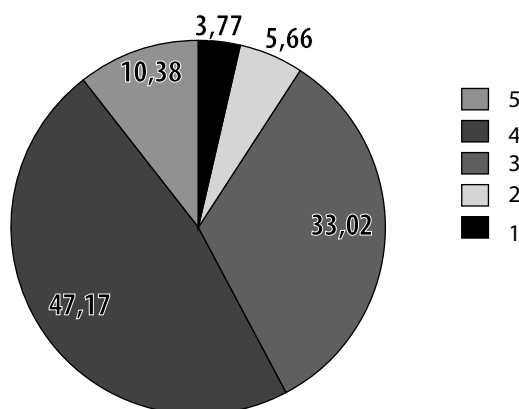
Wpływ szkoleń na wzrost efektywności zadań wykonywanych przez pracowników – opinie pracowników (oceny w skali Likerta od 1 do 5 – por. objaśnienie do wykresu 20)



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 23

Wpływ szkoleń na wzrost zaangażowania pracownika w wykonywaną pracę – opinie pracowników (oceny w skali Likerta od 1 do 5 – por. objaśnienie do wykresu 20)

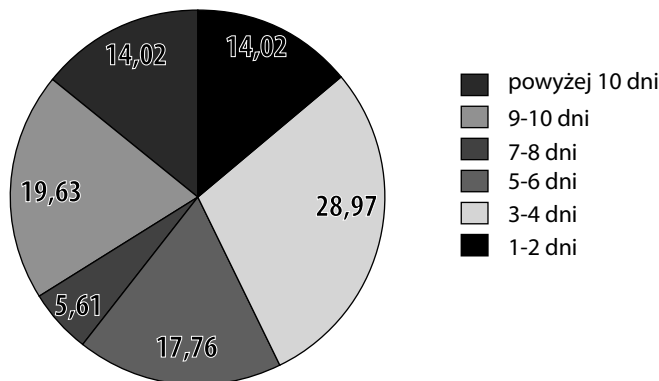


Źródło: Opracowanie własne.

Pracownicy pytani byli również o liczbę dni, jaką spędzili na szkoleniu w ostatnim roku. 14,02% ankietowanych odpowiedziało, że liczba ta jest wyższa aniżeli 10 dni, 19,63% uczyła się 9–10 dni. Od 7 do 8 dni na szkoleniu przebywało 5,61% ankietowanych, a od 5 do 6 dni to grupa 17,76%. Natomiast na szkoleniach 3 lub 4 dniowych spędziło 28,97% respondentów, 14,02% na szkoleniu jedno lub dwudniowym (wykres 24).

Wykres 24

Liczba dni spędzonych na szkoleniu w ostatnim roku – opinia pracowników



Źródło: Opracowanie własne.

Dane na temat uczestniczenia pracowników w studiach podyplomowych w ostatnich trzech latach wskazują na zdecydowanie mniejsze znaczenie tego typu dokształcania. Tylko co dziesiąty ankietowany pracownik korzystał z edukacji w ramach tej formy. Aż 85,85% respondentów opowiedziało, iż nie brała udziału w studiach podyplomowych. Co więcej spośród uczestniczącej grupy zdecydowana większość finansowała w pełni edukację z własnego budżetu.

Jeszcze mniej popularne są szkolenia w ramach tzw. *Assessment Center* oraz *Development Center*.

Istotną kwestią poruszaną w badaniu było postrzeganie przez pracowników poszczególnych form podnoszenia kwalifikacji oraz ich efektywności w kontekście aktualnie zajmowanych stanowisk.

Ocenie poddane zostały takie formy dokształcania jak szkolenia, studia podyplomowe, *Assessment Center*, *Development Center*, staż w oddziale firmy w kraju oraz zagranicą, jak również coaching i mentoring. Blisko 60% pracowników uważało szkolenia za trafne rozwiązanie przyczyniające się do wzrostu efektywności ich pracy. Negatywną postawę względem szkoleń wykazywało 15% badanych w grupie.

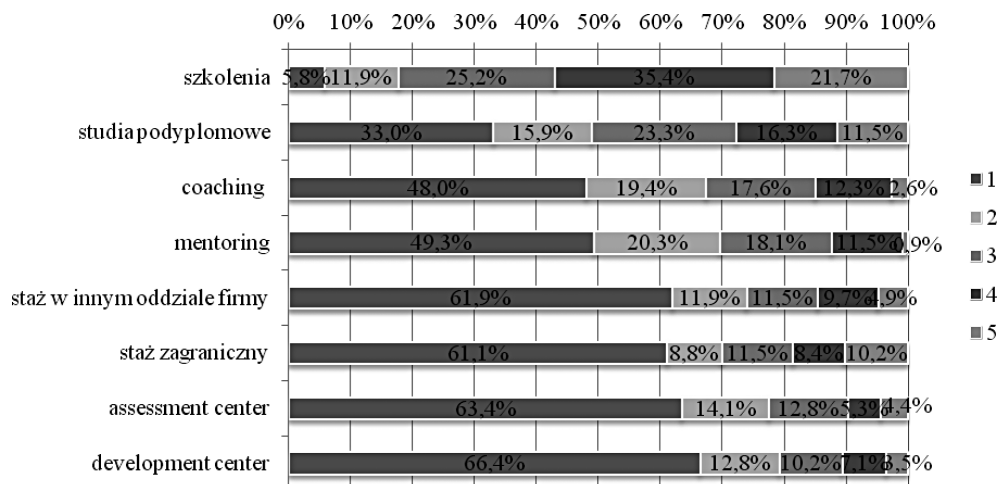
Już nieco inaczej podchodzono do kwestii studiów podyplomowych. Praktycznie połowa pracowników nie widziała związku między uczestniczeniem w tej formie edukacyjnej a poprawą w zakresie wykonywania swych zawodowych obowiązków. Pozytywnie do tej kwestii ustosunkowało się tylko 25% respondentów.

W ocenie coachingu wskazania są zaskakujące, ponieważ aż 48,02% respondentów zdecydowanie nie zgadza się, iż może on pozytywnie wpłynąć na efektywność ich pracy, natomiast tylko prawie 15% ankietowanych pracowników bardzo pozytywnie postrzega to narzędzie. Bardzo podobne wyniki uzyskano w ocenie znaczenia mentoringu jako narzędzia wspomagającego wykonywanie pracy. Ponad 12% ankietowanych

pracowników uznało, iż pozytywnie wpływa on na efektywność pracy, 18% nie miało na zdania na ten temat, natomiast prawie 70% pracowników nie widzi żadnego wpływu tej formy doształcania na swoją pracę (wykres 25).

Wykres 25

Najtrafniejsze formy rozwoju kompetencji pracowników na aktualnym stanowisku – opinie pracowników (oceny w skali Likerta od 1 do 5 – por. objaśnienie do wykresu 20)



Źródło: Opracowanie własne.

Również staż w innym oddziale firmy nie został pozytywnie oceniony jako efektywna forma kształcenia. Ponad 70% respondentów nie zgadza się ze stwierdzeniem, iż oddelegowanie do innego oddziału firmy sprzyja poprawie efektywności ich pracy. Podobnie kształtowała się kwestia staży zagranicznych. Niewiele ponad 10% pracowników twierdziła, iż znacząco poprawia on efektywność pracy.

W przypadku doształcania w ramach *Assessment Center* i *Development Center* niewielki odsetek pracowników (ok. 10%) pozytywnie oceniło ich skuteczność.

Można przypuszczać, iż negatywne postrzeganie wybranych form podnoszenia kwalifikacji przez pracowników może wynikać z faktu, iż respondenci nigdy dotychczas nie brali w nich udziału, a nowatorstwo rozwiązań może być dla nich barierą. Warto już w tym miejscu zaznaczyć, iż ocena różnych typów szkoleń przez drugą grupę ankietowanych – tj. przełożonych zdecydowanie się różni od opinii pracowników.

Generalnie jednak, pracownicy dostrzegają istotny wzrost efektywności swojej pracy dzięki uczestniczeniu w szkoleniach. Deklarują też wzrost zaangażowania w pracę i zwiększenie osobistej motywacji.

Ocena efektywności form edukacyjnych z punktu widzenia kadry zarządzającej

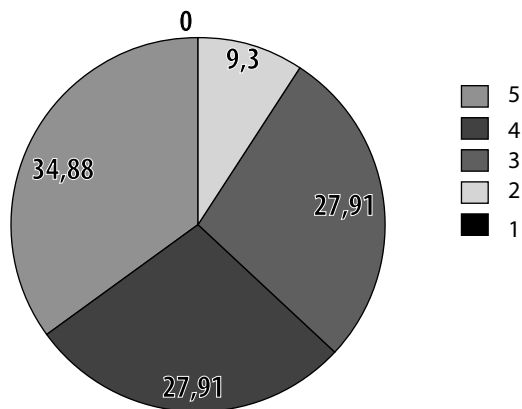
Wyniki badań grupy kadry zarządzającej kształtują się inaczej niż pracowników. Badaną grupę stanowiło 25,58% kobiet i 74,42% mężczyzn. Aż 68,42% respondentów przepracowało ponad 5 lat w badanej firmie, a 31,58% poniżej 5 lat, z czego najkrótszy okres stażu pracy wynosił 2 lata. Wśród przełożonych dominowali pracownicy umysłowi – 97,67%, w tym 25,58% osób poddanych badaniu to dyrektorzy, natomiast 2,33% przełożonych stanowiły osoby pracujące fizycznie.

88,10% ankietowanych przełożonych było zatrudnionych w przedsiębiorstwach prywatnych, 9,52% – w spółkach prawa handlowego, a tylko 2,38% osób w przedsiębiorstwach państwowych. Menedżerowie małych przedsiębiorstw to 44,19% badanej grupy, 34,88% to reprezentanci przedsiębiorstw średnich, 16,28% – dużych, a tylko 4,65% pracuje w mikroprzedsiębiorstwach.

Przełożeni w dość zbliżony do pracowników sposób ocenili wpływ szkoleń na wzrost motywacji podwładnych do pracy. 34,88% reprezentantów tej grupy uważała, iż szkolenia zdecydowanie zwiększyły motywację ich pracowników do działania, 27,91% uważa że raczej zwiększyły motywację, bardzo zbliżony odsetek przełożonych, podobnie jak w przypadku pracowników nie ma zdania (27,91%), natomiast nikt z grupy nie stwierdził, iż całkowicie odrzuca fakt, iż szkolenia podnoszą motywację pracowników (wykres 26).

Wykres 26

Wpływ szkoleń na poprawę motywacji pracowników – opinie przełożonych (oceny w skali Likerta od 1 do 5 – por. objaśnienie do wykresu 20)



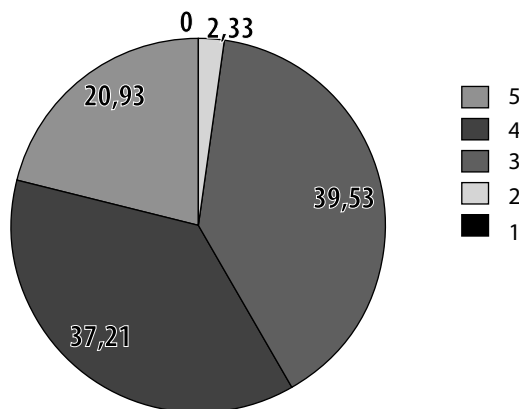
Źródło: Opracowanie własne.

Przełożeni zostali zapytani o stopień wzrostu efektywności wykonywanych zadań przez pracowników na aktualnych stanowiskach dzięki uczestnictwu w szkoleniach. 20,93% an-

kietowanych zdecydowanie się zgadza ze stwierdzeniem, iż szkolenia pozytywnie oddziałują na efektywność pracowników. 37,21% ankietowanych raczej się zgadza z tą opinią, aż 39,53% nie ma zdania, i tylko 2,33% raczej się nie zgadza z taką tezą (wykres 27).

Wykres 27

Wpływ szkoleń na wzrost efektywności zadań wykonywanych przez pracowników – opinie przełożonych (oceny w skali Likerta od 1 do 5 – por. objaśnienie do wykresu 20)



Źródło: Opracowanie własne.

Opinie przełożonych dotyczące wpływu szkoleń na wzrost zaangażowania pracowników w wykonywaną pracę w znacznym stopniu są podobne do odpowiedzi podwładnych. 11,63% ankietowanych kierowników uważa, że szkolenia pozytywnie oddziałują na zaangażowanie pracowników w wykonywane zadania, natomiast 32,56% dostrzega pewien niewielki wpływ. Prawie połowa respondentów nie ma zdania na ten temat (44,19%), a tylko 11,66% respondentów nie zgadza się ze stwierdzeniem, iż szkolenia podnoszą zaangażowanie pracowników (wykres 28).

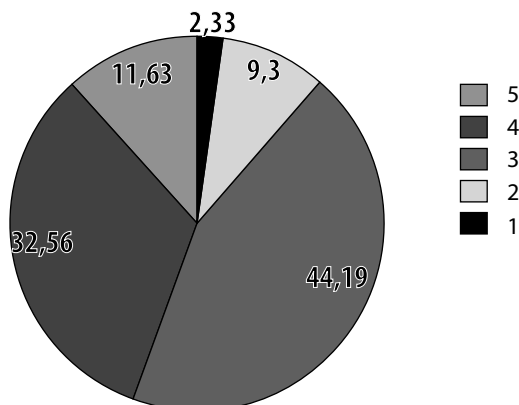
Pracodawcy, podobnie jak przełożeni deklarują małą popularność stosowania *Assessment Center* względem pracowników. Zaledwie 9,30% pracodawców uznało, iż ich pracownicy byli poddani ocenie w ramach *Assessment Center*, natomiast blisko dziesięciu na dziesięciu deklarowało niestosowanie takiego narzędzia względem swoich pracowników.

Podobnie było z wykorzystaniem *Development Center* do rozwoju zawodowego kadry. Tylko 9,30% menedżerów zadeklarowało, że pracownicy brali udział w szkoleniach typu *Development Center*, natomiast 90,70% odpowiedziało negatywnie.

Oceny przełożonych dotyczące wpływu poszczególnych form podnoszenia kwalifikacji na efektywność pracowników wskazywały, że najskuteczniejszym instrumentem są szkolenia. Ponad 70% ankietowanych menedżerów pozytywny wpływ szkoleń na efektywność pracy podwładnych (raczej się zgadza – 34,88 i zdecydowanie się zgadza 37,21% z takim stwierdzeniem), natomiast tylko niecałe 7% nie dostrzega żadnego wpływu.

Wykres 28

Wpływ szkoleń na wzrost zaangażowania pracownika w wykonywaną pracę – opinie przełożonych (oceny w skali Likerta od 1 do 5 – por. objaśnienie do wykresu 20)



Źródło: Opracowanie własne.

W przypadku studiów podyplomowych ocena menedżerów różniła się od odpowiedzi pracowników. Blisko 30% przełożonych jest zdania, iż ta forma kształcenia sprzyja poprawie efektywności pracowników, natomiast 30,23% reprezentuje przeciwny pogląd na ten temat.

Coaching jako formę rozwoju zawodowego pracownika pozytywnie oceniło 25% ankietowanych menedżerów, natomiast ponad 40% nie wierzy w skuteczność tego narzędzia. Podobne wyniki odnotowano w przypadku mentoringu. Tylko 10% menedżerów dostrzega wpływ tej metody zdobywania wiedzy przez pracownika na wykonywane zadania, zaś co drugi menedżer nie widzi związku między mentoringiem, a efektywnością działania pracownika.

Staże w innych krajowych oddziałach firmy nie znajdują uznania jako forma doksztalcania u ponad 60% ankietowanych menedżerów. Jeszcze większy odsetek (80%) respondentów z tej grupy negatywnie ocenił staże w oddziałach zagranicznych. Można pokusić się o refleksję, iż tak słabe wyniki dotyczące skuteczności rozwoju zawodowego dzięki delegowaniu na staż nie wynikają nie z faktu braku rozwoju podczas stażu, ale raczej z nieobecności pracownika w macierzystym miejscu pracy, która wiąże się koniecznością zorganizowania zastępstw, co stwarza dodatkowe problemy.

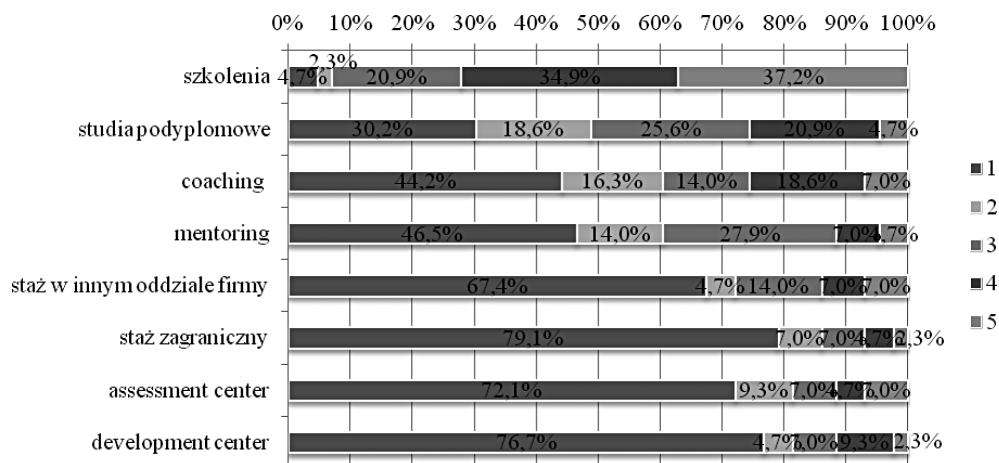
Assessment Center oraz *Development Center* to narzędzia rozwoju zawodowego, które nie znalazły wśród przełożonych szerokiego poparcia. Ponad 80% ankietowanych menedżerów nie uważa tej formy kształcenia za pomocną w kształtowaniu kompetencji pracowników (wykres 29).

Z analizowanych danych wynika, iż szkolenia są zdecydowanie najczęściej stosowaną formą podnoszenia kwalifikacji pracowników. Obie ankietowane grupy – zarówno

pracownicy, jak i przełożeni – uważają, iż jest to najskuteczniejsze narzędzie dokształcania, najkorzystniej wpływające na efektywność pracy personelu.

Wykres 29

Najtrafniejsza forma rozwoju kompetencji pracownika – opinie przełożonych (oceny w skali Likerta od 1 do 5 – por. objaśnienie do wykresu 20)



Źródło: Opracowanie własne.

Wpływ szkoleń na przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa

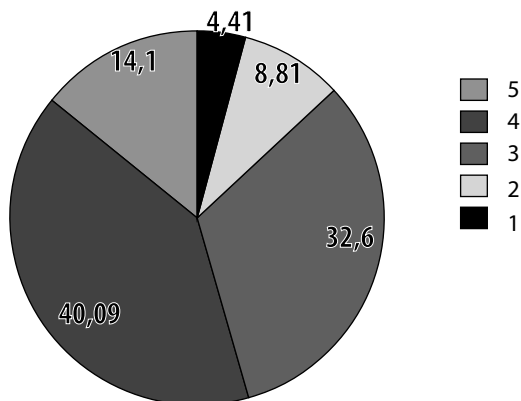
W celu zweryfikowania wpływu szkoleń na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa za pomocą ankiety sprawdzano czy szkolenia zostały zapisane w strategii firmy.

Wśród pracowników występowała spora grupa nie znająca odpowiedzi na pytanie (29,96%), natomiast aż 55,07% pracowników uważało, iż są one odnotowane w strategii. W przypadku przełożonych, aż 77,53% respondentów potwierdziło, iż w strategii firmy wpisane są szkolenia, a zaledwie 9,69% opiniodawców zaprzeczyło temu stwierdzeniu. Co więcej, sam rozwój pracowników zdaniem przeszło 80% pracodawców był zapisany w strategii firmy.

Szerszej analizie poddano także postrzeganie znaczenia szkoleń dla wzrostu zysków. Należy podkreślić, iż przed podjęciem badania dokonano weryfikacji przedsiębiorstw pod kątem wyników ekonomicznych. Wszystkie przedsiębiorstwa biorące udział w badaniu odnotowały zysk za 2010 r. W związku z powyższym przeanalizowano zagadnienie znaczenia rozwoju zawodowego pracowników dla wyników ekonomicznych firmy. Ankietowani pytani byli o stopień wzrostu konkurencyjności firmy dzięki dokształcaniu zatrudnionych tam osób. Przeszło 50% pracowników i ponad 60% menedżerów dostrzega pozytywny wpływ szkolenia kadry na konkurencyjność firmy, a zaledwie 4,41% pracowników i 2,33% przełożonych miało negatywne zdanie w tej kwestii (wykresy 30 i 31).

Wykres 30

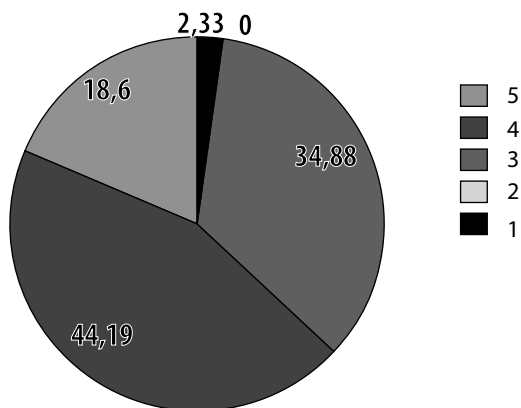
Stopień wzrostu konkurencyjności firmy dzięki rozwojowi pracowników – opinie pracowników (oceny w skali Likerta od 1 do 5 – por. objaśnienie do wykresu 20)



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 31

Stopień wzrostu konkurencyjności firmy dzięki rozwojowi pracowników – opinie przełożonych (oceny w skali Likerta od 1 do 5 – por. objaśnienie do wykresu 20)

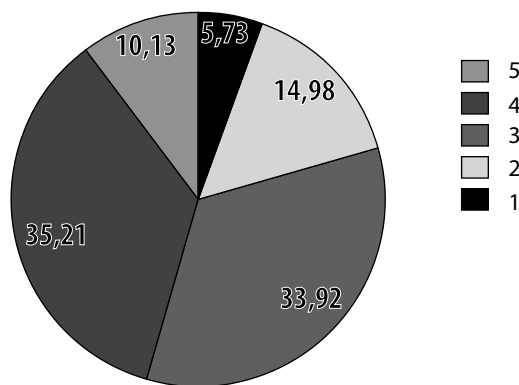


Źródło: Opracowanie własne.

Na pytanie dotyczące zależności między szkoleniem pracowników, a wzrostem zysków, prawie 50% pracowników odpowiada, iż zauważa pozytywną korelację, natomiast co trzecia osoba nie miała dostępu do danych, aby ustosunkować się do pytania. Odsetek przełożonych zauważający pozytywną zależność kształtuje się w granicach 50%, a zaledwie 10% respondentów ma odmienne zdanie w tej kwestii (wykresy 32 i 33).

Wykres 32

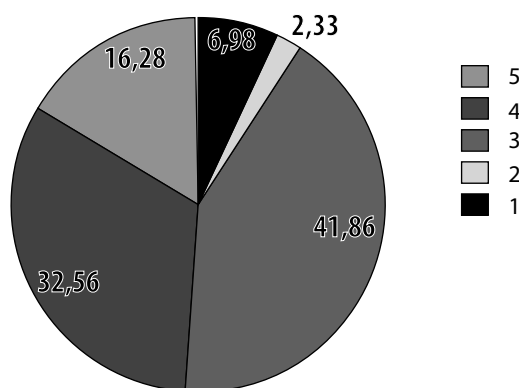
Stopień wzrostu zysków dzięki rozwojowi pracowników – opinie pracowników (oceny w skali Likerta od 1 do 5 – por. objaśnienie do wykresu 20)



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 33

Stopień wzrostu zysków dzięki rozwojowi pracowników – opinie przełożonych (oceny w skali Likerta od 1 do 5 – por. objaśnienie do wykresu 20)

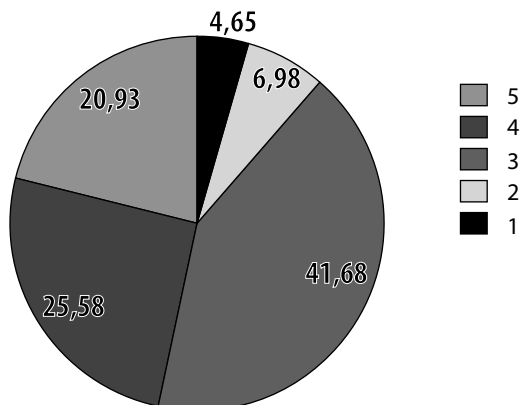


Źródło: Opracowanie własne.

Przełożeni zostali poproszeni dodatkowo o odpowiedź, czy widzą zależność między szkoleniami personelu a wzrostem przychodów. Tutaj blisko 50% przełożonych zgadza się z tym stwierdzeniem. Grupa o odmiennym zdaniu jest marginalna. Natomiast spora część respondentów nie analizowała tej zależności.

Wykres 34

Stopień wzrostu przychodów dzięki rozwojowi pracowników – opinie przełożonych (oceny w skali Likerta od 1 do 5 – por. objaśnienie do wykresu 20)

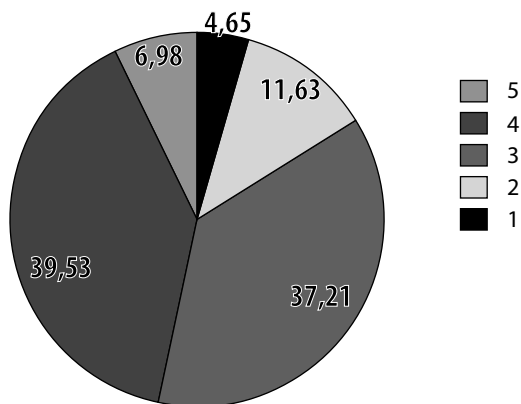


Źródło: Opracowanie własne.

Udział w szkoleniach znajduje pozytywne odzwierciedlenie także w zmniejszeniu się rotacji zatrudnionych, jak i w spadku absencji pracowników (wykres 35). Można zatem uznać, iż inwestowanie w pracowników przekłada się na wzrost ich lojalności i zaangażowania względem firmy, a co za tym idzie większe poświęcenie i wzrost kondycji organizacji.

Wykres 35

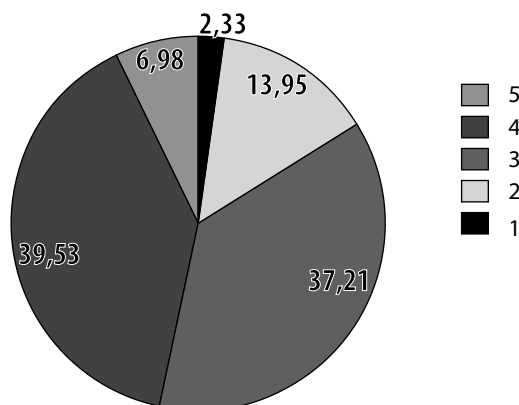
Zmniejszenie rotacji zatrudnienia dzięki rozwojowi pracowników – opinia przełożonych (oceny w skali Likerta od 1 do 5 – por. objaśnienie do wykresu 20)



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 36

Zmniejszenie absencji pracowników dzięki ich rozwojowi zawodowemu – opinia przełożonych (oceny w skali Likerta od 1 do 5 – por. objaśnienie do wykresu 20)



Źródło: Opracowanie własne.

Reasumując, wyniki badania ankietowego – zarówno opinie pracowników, jak i ich przełożonych – potwierdzają, iż rozwój zawodowy zatrudnionej kadry przekłada się na wzrost efektywności zatrudnionych, sprzyja ograniczeniu rotacji i absencji pracowników, jak również przekłada się na pozytywne wyniki finansowe przedsiębiorstwa.

Zakończenie i wnioski

W 2010 r. polskie przedsiębiorstwa intensywnie inwestowały w rozwój pracowników, ale tendencja ta uległa osłabieniu w trzecim kwartale 2011 r. Ta zmiana może wynikać z faktu, że badania z 2011 r. obejmowały wyłącznie osiem miesięcy roku i dotyczyły faktycznego uczestnictwa w szkoleniach, a nie tylko deklarowanych planów. Ponadto, wyniki z 2011 r. są zbliżone do tych osiągniętych w 2008 r., a więc w czasie pierwszej fali kryzysu. Już pod koniec 2010 r. menedżerowie obawiali się drugiej fali kryzysu, prognozując tym samym spadek angażowania wydatków w rozwój pracowników. Co ciekawe, udział w szkoleniach finansowanych z funduszy unijnych był w badanym okresie dość stabilny – szkolenia te stanowiły około 20% wszystkich szkoleń.

Również niezależnie od okresu analizy menedżerowie deklarują świadomość znaczenia rozwoju pracowników dla poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw.

Z przeprowadzonych badań ankietowych wynika, iż aktualnie najpopularniejszą formą podnoszenia kwalifikacji wśród podwładnych są szkolenia. Pracodawcy dość chętnie kierują ich na tę formę edukacji. Zarówno pracownicy, jak i menedżerowie obserwują wzrost zaangażowania pracowników w wykonywanie obowiązków dzięki uczestniczeniu w szkoleniach. Obydwie strony zauważają także istotny wpływ szkoleń na poprawę efektywności pracy.

Zdecydowanie rzadziej stosuje się inne narzędzia rozwoju zawodowego, takie jak studia podyplomowe, coaching, mentoring, staże w innych oddziałach firmy czy uczestnictwo w programach *Assessment Center* i *Development Center*. Wydaje się, iż mała popularność tych form dokształcania wynika z ich wysokiej kosztowności oraz efektów odroczonej w czasie. Ponadto czas kryzysu nie sprzyja inwestowaniu w drogie formy podnoszenia kwalifikacji.

Badania wskazują również na zależność między szkoleniami, a przychodami i zyskami firmy. Przełożeni, których personel brał udział w różnych formach dokształcania raportowali wpływ rozwoju kadry na wzrost przychodów firmy oraz i wyższe zyski. Deklarują oni również, iż obserwują bezpośredni wpływ podnoszenia kwalifikacji ich zespołu na wzrost przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Ponadto, wyszkoleni pracownicy zdecydowanie rzadziej decydują się na zmianę pracodawcy (wskaźnik niższy od naturalnego wskaźnika rotacji) oraz rzadziej odnotowuje się ich absencję. Tym samym są bardziej zaangażowani w pracę oraz w problemy organizacji.

Reasumując, zarówno w świetle danych statystycznych, jak i badań ankietowych można stwierdzić, iż rozwój pracowników, w tym szkolenia pozytywnie wpływają na przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa.

Bibliografia

Bednarczyk, H., Woźniak I., Kwiatkowski S.M., (red.) (2007), *Krajowe Standardy Kwalifikacji Zawodowych – Rozwój i współpraca – Projekt „Opracowanie i upowszechnienie Krajowych Standardów Kwalifikacji Zawodowych” realizowany przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej Departament Rynku Pracy, Instytut Technologii Eksploatacji, Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2007.*

Delta Training, (2011), <http://www.deltatraining.pl/sf13.html>.

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.

<http://hrstandard.pl/>.

http://inwestycje.pl/kadry_i_place/trendy_na_ryнку_szkolen_w_2011_roku;115620;0.html.

<http://www.egospodarka.pl/13875,Raport-szkolenia-w-Polsce,4,39,1.html>.

Chmielecka, E., (red.) (2009), *Od Europejskich do Krajowych Ram Kwalifikacji*, Fundacja „Fundusz Współpracy”, Warszawa.

IPSOS, (2008), <http://www.ipsos.pl/>.

Manpower, (2010), *Strategia zatrudnienia: wyniki globalnego badania*, http://www.hrnews.pl/reports/Badanie_Strategie_zatrudnienia_Globalne_wyniki_2010.pdf.

MillwardBrown SMG/KRC, (2011), *Podnoszenie kwalifikacji pracowników sektora MSP*, Instytut Badania Rynku i Opinii Publicznej MillwardBrown SMG/KRC, Poland Media SA, Warszawa.

Skwarek, M., (2009), *Recepta na kryzys*, Wydawnictwo Złote Myśli, Warszawa.

Rozdział 6

Zmiany w polskim szkolnictwie wyższym – problemy i wyzwania

Polskie szkolnictwo wyższe stanęło w 2011 roku wobec nowych wyzwań związanych z wejściem w życie 1 października 2011 roku całego systemu aktów prawnych, w tym w szczególności znowelizowanego prawa o szkolnictwie wyższym oraz ustawy o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki, których uzupełnienie stanowią rozporządzenia wykonawcze. W związku z tym powstaje szereg pytań o kierunki i możliwe efekty reformowania tej części polskiego systemu edukacji oraz możliwe scenariusze rozwoju kształcenia akademickiego. Zagadnienia te poddano analizie w niniejszym rozdziale.

6.1. Prawno-instytucjonalne ramy funkcjonowania szkolnictwa wyższego w Polsce – wybrane zagadnienia

Jerzy Menkes

Aksjologia

Krytyczna analiza ram prawno-instytucjonalnych mających na celu systemową zmianę funkcjonowania szkolnictwa wyższego w Polsce nie powinna być ograniczona do analizy dogmatyczno-prawnej. Pożądane jest objęcie zakresem analizy zarówno prawno-porównawcze badanie wytworzonego stanu prawnego konfrontowanego z porządkiem prawnym tej sfery życia społecznego w Polsce przez cały okres transformacji

społeczno-polityczno-gospodarczej po 1989 roku, jak i weryfikację-prognozę realności celu regulacji przeprowadzoną poprzez postrzeganie tego celu przez pryzmat związku pomiędzy deklarowanym celem a stworzonymi instrumentami jego realizacji, a także *sensu stricte* analizę dogmatyczną. Przedmiotem analizy są zmiany stanu prawnego (kierunki i narzędzia), badanie ograniczyłem do elementów nowych i istotnych w wytworzonym stanie prawnym.

Analizę powinna poprzedzić weryfikacja „mitu założycielskiego” przyczyn, niezadowolającego, stanu szkolnictwa wyższego w Polsce. Bowiem w dyskusjach na temat nauki i szkolnictwa wyższego w Polsce równie powszechnie, jak pogląd o tym, że ich stan jest niezadowolający, wypowiedzany jest pogląd, że w pełni lub w przeważającym stopniu jest to konsekwencja niskich nakładów finansowych na te cele społeczne – na realizację przedmiotowo ujmowanej funkcji państwa. Mit ten jest powszechny i wyjaśnia – zdaniem głoszących – przyczyny niskiej jakości zarówno działań w sferze szkolnictwa wyższego, jak i ich wyników. Z debaty prowadzonej na ten temat wynika, że czesnego łatwo się u nas wprowadzić nie da. Nie rysują się perspektywy rychłego wzrostu dotacji budżetowej na szkolnictwo wyższe. Nie ma też pomysłu na mechanizmy zasilania uczelni ze źródeł pozabudżetowych. W tych realiach trudno oczekiwać wdrażania reform, poprawy jakości kształcenia i konkurencyjnych badań służących rozwojowi kraju (Jablecka, 2010, s. 14). Wstępem do rozważań musi być więc weryfikacja mitu: „Wydatki na SW w Polsce w 2006 r. wyniosły 15 mld zł tj. ok. 1,4% PKB, z tego ok. 10 mld zł (1,0% PKB) stanowią wydatki publiczne, zaś niecałe 5 mld zł (0,4% PKB) to wydatki prywatne. Porównanie międzynarodowe wskazuje, że Polska wydaje na szkolnictwo wyższe podobną część PKB, jak przeciętnie kraje OECD (1,5% w 2006 r.). Wyższy w Polsce od średniej jest natomiast udział wydatków prywatnych w łącznych wydatkach: wynosi on ok. 30%, co stanowi jeden z najwyższych poziomów tej relacji w Europie (Diagnoza, 2009 s. 62). Dowodzi to, że brak jest jednoznacznego związku przyczynowo-skutkowego między wysokością nakładów na szkolnictwo wyższe w Polsce a jego poziomem. Zarazem nie czyni to bezprzedmiotowymi rozważań nad zasadnością utrzymania możliwości studiowania bez opłat (nawet bez czesnego koszt studiów jest wysoki, a na niektórych kierunkach np. artystycznych bardzo wysoki w stosunku do średnich dochodów) przez niektórych studentów, na niektórych typach studiów, w niektórych uczelniach. Być może dotychczasowa forma redystrybucji dochodu narodowego jest racjonalna lub dobra, być może powinna być jednak zmieniona poprzez skierowanie możliwości korzystania z uprawnienia przez innych niż dotychczas uprawnionych na podstawie uzgodnionych kryteriów. Być może nakłady publiczne powinny zostać przekierowane na inne – również publiczne – cele. Nie ma jednak żadnego uzasadnienia traktowanie prawa do bezpłatnego kształcenia na poziomie wyższym jako dogmatu i to współwystępującego z mitem o wywołanym jego realizacją niskim finansowaniu szkolnictwa wyższego.

Ten mit jest bowiem usadowiony na fundamencie dogmatu o bezpłatności szkolnictwa wyższego niezależnie od społeczno-gospodarczych możliwości państwa. U jego podstaw leży doktryna ustrojowa i praktyka byłych państw socjalistycznych, w przy-

padku których elementem konstytutywnym funkcjonowania państwa była jego wyłączna kompetencja w sferze organizacji nauki i edukacji¹ połączona z traktowaniem dostępu do kształcenia jako dobra szczególnego objętego reglamentowaniem administracyjnym. Niskiemu poziomowi skolaryzacji na poziomie wyższym w Polsce (w latach 1970–1990) na tle państw OECD, towarzyszył w praktyce spadający udział młodzieży wiejskiej i robotniczej w kształceniu połączony z hasłowo traktowanym prawem do bezpłatnej edukacji (spadek ten trwa). Po 1989 roku potraktowano jako *sui generis* zasadę ustrojową obowiązek państwa takiej wtórnej redystrybucji dochodu narodowego, by zapewnić każdemu chcącemu się kształcić na poziomie wyższym możliwość dostępu do kształcenia bez pokrywania nawet części kosztów kształcenia obejmujących bezpośredni koszt wytworzenia usługi edukacyjnej. Próba pogodzenia możliwości państwa odnośnie do świadczeń społecznych z zapotrzebowaniem na nie zadecydowała jednak o wytworzeniu rzeczywistego kompromisu o charakterze *propter legem*, w ramach którego studium na studiach wyższych nie wnosi bezpośrednio czesnego stanowiącego opłatę za usługi edukacyjne studium na studiach stacjonarnych w uczelniach publicznych. Obrona tego stanu nierówności traktowania w dostępie studentów do nieodpłatnej edukacji na poziomie studiów wyższych traktowana jest jako obrona wartości podstawowej mimo, że:

- z możliwości bezpłatnego kształcenia na studiach wyższych (I, II stopnia i jednolitych magisterskich) oraz na studiach doktoranckich stopnia i studiach podyplomowych korzysta mniej niż 50% ogółu studiujących w Polsce;
- tytułem do korzystania z możliwości bezpłatnego studiowania nie jest upośledzenie materialne – nie mamy więc do czynienia z zastosowaniem zasady sprawiedliwości wyrównawczej, w ramach której potrzebujący otrzymuje więcej;
- prawo do bezpłatnego studiowania nie jest również ani bezpośrednią i jednoznaczną konsekwencją sukcesów edukacyjnych, gdyż do studiowania na bezpłatnych studiach stacjonarnych na różnych kierunkach studiów i w różnych uczelniach publicznych konieczne i wystarczające zarazem są odmienne osiągnięcia edukacyjne (na niższych poziomach), ani skutkiem zapotrzebowania społecznego na profil wykształcenia absolwenta, gdyż utrzymuje się przewaga kształcenia na kierunkach, na których ma miejsce nadpodaż absolwentów w stosunku do zapotrzebowania na rynku pracy (np. marketing, pedagogika).

Silna obrona prawa do „bezpłatnej edukacji na poziomie wyższym” może być postrzegana jako zarówno tradycjonalizm wartości traktowany jako przywiązanie do społecznego modelu realizowanego w Polsce przed 1989 rokiem i odrzucenie filozofii traktowania prawa do kształcenia jak towaru na rynku, jak również jako obrona prawa do zwrotu części podatku płaconego przez największych płatników. Struktura społeczna studentów na bezpłatnych stacjonarnych studiach wyższych i studiach doktoranckich (III stopnia) w uczelniach publicznych może bowiem uzasadniać przypuszczenie, że

¹ Wyjątki w tym zakresie były nieliczne. W Polsce obejmowały seminaria duchowne oraz Katolicki Uniwersytet Lubelski.

w możliwości korzystania z prawa do bezpłatnej edukacji ta grupa płatników podatku widzi możliwość uzyskania zwrotu w ramach konsumpcji zbiorowej części własnego wkładu do budżetu, Wysokiej, na tle państw OECD, nierówności dochodów w Polsce towarzyszy bowiem również relatywnie wysoki poziom fiskalizacji. Oczywiście nie wydaje się, by podziały ideologiczne w odniesieniu do kwestii prawa do bezpłatnej edukacji na poziomie wyższym były rozłączne. W konsekwencji zwolennicy egalitaryzmu i komunitaryzmu popierają stan, w ramach którego beneficjentami uprawnienia są w znaczącym stopniu członkowie uprzywilejowanych grup społecznych.

Nie sposób również uznać aksjologii normatywnej założenia, że nie podlega dyskusji prawo do bezpłatnego kształcenia na poziomie wyższym, gdyż jest oczywistym, że państwo nie może domagać się od obywatela bezpośredniego świadczenia z tytułu opłata za dobro jedynie w przypadku nałożenia przez państwo obowiązku na obywatela; każde inne świadczenie może wiązać się z ponoszeniem opłaty nawet w przypadku gdy dostarczycielem dobra jest państwo.

Komponent materialny

Wejście w życie 1 października 2011 roku² systemu aktów prawnych, na który składa się znowelizowana Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym (dalej: Ustawa 2011) wraz z aktami – rozporządzeniami – wykonawczymi do niej zamyka całościowy proces reformy nauki i szkolnictwa wyższego w Polsce zrealizowany w latach 2007–2011. Prawny kształt nadały i nadają reformie przyjmowane kolejno akty prawne zmieniające organizację i funkcjonowanie (a przede wszystkim sposób finansowania): – nauki – poprzez 6 ustaw, które weszły w życie 1 października 2010 roku, nazwanych zbiorczo „Budujemy na Wiedzy – Reforma Nauki dla Rozwoju Polski”³; – i szkolnictwa wyższego – „Partnerstwo dla Wiedzy”⁴.

Diagnoza i cel

Rząd poprzedził reformy przedstawieniem, mającej charakter oficjalnego dokumentu państwowego, kompleksowej oceny stanu nauki i szkolnictwa wyższego w Polsce. Oczywiście sam fakt przeprowadzenia strategicznej reformy nauki i szkolnictwa

² Ustawa w art. 38 Przepisów przejściowych przewiduje wyjątki od tej daty, wyjątki te będą analizowane w dalszej części.

³ Na pakiet składają się ustawy o: Narodowym Centrum Nauki, zasadach finansowania nauki, instytutach badawczych, Narodowym centrum Badań i Rozwoju, Polskiej Akademii Nauk oraz przepisy wprowadzające ustawy reformujące system nauki.

⁴ Pakiet obejmuje oprócz Ustawy o zmianie ustawy – Prawo o szkolnictwie wyższym, ustawy o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki oraz niektórych innych ustaw kilkadziesiąt rozporządzeń.

wyższego w Polsce wskazuje zarówno na to, że rząd ocenia funkcjonowanie tej sfery realizacji funkcji wewnętrznej państwa skrajnie źle, jak i na to, że chce ten stan zmienić i dlatego dąży do osiągnięcia wyraźnie wyznaczonego celu. Jednak niewątpliwą zaletą sposobu reformowania jest ujawnienie zarówno syntetycznego i pełnego bilansu stanu zastanego, jak i modelu strategicznego, do którego reforma powinna, zdaniem autorów, doprowadzić. Przejrzystość sposobu tworzenia i wdrożenia reformy wskazuje na respektowanie przez rząd reguł demokracji i państwa prawnego oraz podmiotowości aktorów społecznych działających w sferze nauki i szkolnictwa wyższego.

Tak jednoznacznie pozytywna ocena może być formułowana nie tylko na podstawie porównania *modus operandi* reformowania przez rząd nauki i szkolnictwa wyższego z reformowaniem innych sfer działalności publicznej, lecz także na podstawie porównania ze standardami europejskimi. Ocena ta jest zarazem niezależna od oceny samych metod i celu zmian, jak również takich niedostatków przejrzystości jak nieprzedstawienie w pakiecie materiałów źródłowych, na podstawie których były formułowane oceny syntetyczne, oraz braku bezpośredniego związku między dostrzeżoną nieprawidłowością, wybranym narzędziem a spodziewanym efektem.

W odniesieniu do oceny teraźniejszości nakazującej reformę można domniemywać, że na bilans stanu obecnego składają się fakty oceniane negatywnie i uznane za systemowe. Ta jednak, jedyna racjonalna, hipoteza motywu reformy nie została udowodniona. Przedstawiony „raport zamknięcia” nie jest w każdym przypadku spójny (np. wysokie oceny akredytacji przeprowadzanej przez Państwową Komisję Akredytacyjną zdają się przeczyć np. ocenom wskazującym na negatywne skutki wieloletowości z punktu widzenia jakości kształcenia). Nie wskazuje się również, na podstawie jakiego kryterium zjawiska zostały uznane za niepożądane (jak ma to miejsce w przypadku eksponowania wieku pracowników PAN). Jako przykład braku czytelnej relacji pomiędzy stanem zastanym a zmianą można przywołać poważną zmianę procedur nadawania stopni i tytułu naukowego (będzie ona analizowana w dalszej części). Tak daleko idąca zmiana jednoznacznie wskazuje na uznanie, że dotychczasowe regulacje co najmniej nie zapobiegły, jeśli nie przyczyniły się wręcz do zaistnienia w znaczącej skali, zdarzeniom patologicznym. Jednak ani rząd ani powołane do tego gremia publiczne nie ujawniły patologii, a nawet nieprawidłowości. Można oczywiście zrozumieć taką wstrzemięźliwość władz, bowiem za ewentualnymi patologiami stałoby konkretni ludzie i ujawnienie ich działań lub zaniechań mogłoby stworzyć oraz skonsolidować przeciwników politycznych. Nie sposób jednak zaakceptować milczenia, jeśli ma ono miejsce rzeczywiście, ze strony aktora społecznego, jakim jest Centralna Komisja ds. Tytułu i Stopni Naukowych. Jeśli w procesie uzyskiwania tytułu naukowego i stopni miały miejsce poważne, a inne niż powolność postępowania, nieprawidłowości, to powinny być one ujawnione, gdyż reforma zmienia nie tylko terminy, lecz również istotę postępowania. Zarazem brak tak fundamentalnej jawności może okazać się grzechem pierwotnym uniemożliwiającym osiągnięcie celu reformy. Rząd nie wypowiedział się o tym, czy w jego udokumentowanej faktami ocenie należy zmienić normy materialno-prawne i proceduralne nadawania stopni i tytułu naukowego, dlatego że

lobby „starych” profesorów rzuca kłody pod nogi młodych zdolnych, czy raczej dlatego, że w procedurze realizowanej na macierzystej uczelni i w ramach prawa tejże uczelni do powoływania recenzenta z grona swoich pracowników i przewadze głosów rady wydziału w głosowaniach nad nadaniem stopni i tytułu dochodzi do skrajnego obniżenia merytorycznej poprzeczki awansu naukowego⁵. Bez oficjalnej wiedzy na ten temat osiągnięcie stanu pożądanego może być bardzo trudne.

Do niedostatków realizacji procesu reformowania można zaliczyć brak jasno przedstawionej filozofii ustaw. W aktach prawnych składających się na ramy prawne systemowej zmiany brak preambuł wskazujących na punkt docelowy; porównywalnych z wymaganymi prawem europejskim. Przejawia się w tym zła tradycja stanowienia prawa wewnętrznego mająca miejsce również w Polsce. Ta praktyka ma, co najmniej dwie negatywne konsekwencje:

- po pierwsze, nie sposób ocenić czy realizowane lub zrealizowane są cele decyzji. Stan rzeczywisty w kolejnych momentach może bowiem podlegać ocenie opartej na innych kryteriach niż te, które zadecydowały o wyborze celu i metod jego realizacji. Tak więc możemy mieć do czynienia zarówno z przypadkiem, kiedy: – osiągnięto sukces mimo, że wybór zarówno celu, jak i metod był błędny; – mimo wyboru i wykorzystania właściwych narzędzi nie osiągnięto społecznie pożądanego skutku dlatego, że źle wyznaczono cel; – jak i z przypadkiem kiedy „chcieliśmy dobrze, a wyszło jak zawsze”. Brak wskazania celu strategicznego działania uniemożliwia bowiem badanie implikacji, zaś w przypadku zdarzeń i procesów społecznych wskazanie korelacji nie dostarcza wartościowych informacji;
- po drugie, stosujący prawo jest w każdym przypadku skazany na odczytywanie intencji – zamiarów z prawa – z tekstu normatywnego, nie zaś z wyrażonej w opisie preskryptywnym (wskazującym stan, do którego się dąży) woli legislatora. Spór prawniczy pomiędzy zwolennikami każdej z tych koncepcji ma tak długą historię jak samo prawo, jednak często można odnieść wrażenie, że o argumentach leżących u jego podstaw pamiętają tylko prawnicy akademicy a zarazem, że deklaracja intencji legislatora nie nakazuje stosującemu prawo określonego postępowania, a może jedynie być użyteczną dyrektywą interpretacyjną.

Skrajnym, *sui generis*, dowodem nieujawniania intencji jest postępowanie legislatora w odniesieniu do Ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym. Zmianom o charakterze podstawowym została nadana formuła nowelizacji do ustawy z 2005 roku. Jest to działanie, *contra legem*, w sferze faktów, gdyż stan prawny wytworzony regulacją ustawową w 2011 r. różni się skrajnie od stanu prawnego powołanego w 2005 roku (dalej: Ustawa

⁵ Oczywiście przedstawiane są dane liczbowe: „Zjawiska dotyczące liczby doktoratów i tytułów profesorskich uzyskiwanych w ostatnich latach są bardzo niepokojące. Liczba nadanych stopni doktora w 2008 roku spadła do poziomu najniższego od 2001 r., a liczba profesur spada systematycznie od 2002 roku (z jednym, wyjątkowym, rokiem 2007), osiągając poziom porównywalny z trudnym okresem pierwszej połowy lat dziewięćdziesiątych. Liczba habilitacji uzyskiwanych w ostatnich latach nie zmieniła się istotnie w porównaniu z początkiem lat dziewięćdziesiątych [GUS 2009a, 2009b].” (Diagnoza, 2009, s. 47).

2005). Zarazem możliwe było zrealizowanie tak fundamentalnej zmiany bez dyskusji-decyzji o jej aksjologicznych podstawach i ramach.

Zarazem, co należy podkreślić, po raz pierwszy od 1989 roku rząd oficjalnie ujawnił fakt, że w ośrodku zewnętrznym opracowano na jego zlecenie koncepcję strategicznej reformy. Koncepcję tą opracował wspólny zespół Ernst & Young oraz Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową. W opozycji do tej strategii powstała strategia firmowana przez Fundację Rektorów Polskich oraz Konferencję Rektorów Akademickich Szkół Polskich. Ujawnienie faktu istnienia strategii Ernst & Young jest niewątpliwym przełomem w sferze funkcjonowania demokracji w Polsce, gdyż z jednej strony nie podlegało wątpliwości, że transformacja społeczno-gospodarcza Polski była wynikiem prac osób i zespołów formalnie niesprawujących funkcji publicznych, z drugiej jednak strony kolejne rządy i parlamenty faktów tych, co najmniej oficjalnie, nie eksponowały. Ta hipokryzja mogła być zarówno poczytywana za akt wspierający młode instytucje państwa demokratycznego, jak i za przejaw braku przejrzystości państwa. Wynikiem realizacji tej metody sprawowania władzy jest zarówno zbudowanie silnych instytucji państwa demokratycznego, jak i znaczący poziom nieufności społecznej oraz poczuciu nieuczestniczenia w sprawowaniu przez obywateli rzeczywistej władzy. W zerwaniu z tym sposobem postępowania w przypadku reformy szkolnictwa wyższego można jednak postrzeżyć zarówno osiągnięcie kolejnego etapu dojrzewania demokracji, podnoszenia kurtyny nad pracami państwa, jak i taktykę sprawowania władzy. Rząd zarówno wysoko zaliczył zapraszając do negocjacji: albo kompromis albo reforma w kształcie postulowanym przez zespół Ernst & Young i zmusił partnerów do wejścia na „drogę bez powrotu”, czyli do wyboru strategii negocjacyjnej. Ujawnienie faktu pracy ekspertów i składu zespołu po pierwsze pozbawiało wagi argumenty krytyków ze środowiska akademickiego, że rząd nie zna się na tym, co reformuje, bowiem tylko korporacja akademicka może reformować naukę i szkolnictwo wyższe. Argument ten był oczywiście podnoszony, ale renoma firmy doradczej Ernst & Young oraz fakt, że współtwórcami koncepcji były osoby ze statusem akademickim czynił go od początku zarzutem kuriozalnym. Ujawnienie tego faktu doprowadziło również do podziału wewnątrz środowiska krytyków. Wskazało, że profesorowie różnią się poglądami odnośnie do stanu szkolnictwa wyższego w Polsce, jego przyczyn oraz kształtu reformy. Ostatecznie krytycy nie byli w stanie wskazać, ani dlaczego, ani czym nauka i szkolnictwo wyższe w Polsce różnią się od wszystkich innych instytucji w Polsce i w świecie, gdyż te mogą być badane przez specjalistów spoza nich samych zaś koncepcje reform mogą opierać się na zmodyfikowanych modelach ogólnych, ani co decyduje o szczególnych predyspozycjach i wiedzy osób wchodzących w skład Fundacji Rektorów Polskich oraz Konferencji Rektorów Akademickich Szkół Polskich do decydowania o reformie.

Próżnia aksjologiczna Ustawy jest również widoczna w rezygnacji już w Ustawie 2005 z pełnego wyznaczenia podstawowych zadań uczelni zawartych w normach artykułów 1. 1, 2. 1, 2. 3, 3. 2 i 3. 3 oraz 2. 1, 3. 2, 3. 3 i 3. 4 Ustawy 2009. Oczywiście można bronić aktualnego sposobu legislacji poprzez stwierdzenie, że zadania uczelni są oczywiste i ich ustawowe wyznaczanie jest przykładem nadaktywności regulacyjnej

lub że taka działalność ustawodawcy charakteryzowała legislację „socjalistyczne”, w ramach których „jasne podlegało normowaniu”. Jednak przeciwko takiemu sposobowi postępowania przemawia zarówno tradycja Polski posierpniowej, ustawy 2005 i 2011, jak i obecna praktyka w postaci określania przez szkoły wyższe misji uczelni. Porównywalne regulacje art. 4 i 6 obowiązującej Ustawy są znacznie węższe niż przeszłe.

Analiza dogmatyczna i prawno-porównawcza Ustawy z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym w brzmieniu obowiązującym od 1 października 2011 r.

Ustawa zachowuje zakres podmiotowy tzn. reguluje działalność każdej szkoły wyższej, publicznej i niepublicznej, z wyjątkiem prowadzonej przez kościoły i związki wyznaniowe⁶. Ustawodawca zachował terminologię w odniesieniu do szkół wyższych: (publiczne i niepubliczne) używaną od 2005 rok. Zrezygnował zaś z rozróżnienia terminologicznego: państwowe i niepaństwowe szkoły wyższe zastosowane w Ustawie z dnia 12 września 1990 r. o szkolnictwie wyższym, a także we wcześniejszej Ustawie z 4 maja 1982 r. (była ona wynikiem porozumienia władz ze środowiskiem akademickim). W warstwie symbolicznej można się w tym dopatrywać powrotu do korporacyjnego charakteru uczelni jako wspólnoty wykładowców i studentów. Jednak ten charakter uniwersytetu europejskiego jako formuła zinstytucjonalizowanej współpracy tracił systematycznie na znaczeniu od XIV wieku, tak że gdy władca absolutny przejął ich finansowanie ze skatupy państwa stały się one w takim samym stopniu publiczne, jak publiczne są instytucje posiadające status publiczny nawet w ramach niebezpośredniej administracji publicznej. Jednak na fikcyjność tego zabiegu wskazuje zarówno sformułowanie, że „uczelnia publiczną” jest „uczelnia utworzona przez państwo” (art. 2. 1. 2 Ustawy 2011), jak i zakres oraz narzędzia nadzoru państwa nad szkolnictwem wyższym.

Utrzymując materialne zróżnicowanie traktowania uczelni publicznych – status uprzywilejowany w stosunku do uczelni niepublicznych w sferze finansowania działalności, ustawodawca usunął zarazem szczególnie rażące przejawy dyskryminacji w sferze formalnej. Pozwolenia ministra na „utworzenie uczelni, oraz uzyskanie uprawnień do prowadzenie studiów wyższych na danym kierunku i określonym poziomie kształcenia” (art. 20. 2) są wydawane na czas nieokreślony (art. 20. 8 Ustawa 2011), a nie jak było dotychczas tzn. pierwsze wyłącznie na 5 lat, a kolejne na czas nieokreślony albo określony (art. 20. 8 i 9 Ustawa 2005). Równocześnie państwo nie rezygnuje ze stosunku władczego w relacjach z adresatem regulacji wtedy, kiedy wyznacza kryteria decydujące o prawie do posługiwania się w nazwie uczelni „wyrazem uniwersytet”, „uniwersytet techniczny”, „uniwersytet” uzupełniony innym przymiotnikiem, „politechnika” albo

⁶ Zakresem podmiotowym Ustawa obejmuje jednak Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II; ustawodawca posługuje się nieprawidłową, nieaktualną od 2005 roku, nazwą KUL.

„akademia”. Te wyrazy, pochodne liczbie uprawnień do nadawania stopnia naukowego doktora, mają wskazywać na przynależność uczelni do grupy uczelni o najwyższych osiągnięciach w zakresie działalności naukowo-badawczej. Taka regulacja zachowana z Ustawy 2005 może być uznana za przejaw ochrony przez państwo podmiotów-nabywców usług edukacyjnych przed wprowadzeniem w błąd ze strony nierzetelnej uczelni. Jednak w tym kontekście niepokoi obniżenie, w art. 3. 1 Ustawy 2011, wymogów posługiwania się wyrazem „Uniwersytet” w stosunku do wymogów Ustawy 2005. Może to zarówno sygnalizować obawy, że istniejące nowe uniwersytety (publiczne) są na progu utraty uprawnień, jak również, że państwo chce tworzyć nowe uniwersytety poprzez zabieg formalny.

Nadzór nad uczelniami w zakresie zgodności działalności z prawem sprawuje minister i uprawnienia te przysługują mu zarówno w stosunku do uczelni publicznych, jak i w odniesieniu do uczelni niepublicznych (art. 33), uprawnionymi do nadzoru suplementarnego – mocą konkordatu albo ustaw regulujących stosunki z kościołami i związkami wyznaniowymi są ich władze.

Organem powołanym do nadzoru merytorycznego nad jakością kształcenia jest Polska Komisja Akredytacyjna, stanowiąca instytucję z założenia niezależną, kierującą się w pracach „rzetelnością, bezstronnością i przejrzystością” (art. 48 i 48a). Ustawa 2011 zmieniła nazwę instytucji z „Państwowej” na „Polską”, jest to jednak tylko zabieg językowy. Zmiana nazwy nie zmienia faktu podstawowego, że określanie instytucji powołanej przez ministra, złożonej z osób, które wielokrotnie mogą starać się o kolejne powołania i bez wyłączenia z kręgu uprawnionych osób będących założycielami uczelni niepublicznych i pełniących funkcje kierownicze w uczelniach (analogicznie z wyłączeniem art. 46a. 2 w odniesieniu do Rady Głównej Nauki i Szkolnictwa Wyższego) organem niezależnym nie ma podstawy faktycznej w jej statusie prawnym. Szczególnym przejawem braku niezależności jest prawo ministra do odwołania członka Komisji oraz powoływania i odwoływania przewodniczącego i sekretarza Komisji (nie są to funkcje kadencyjne) bez określenia w ustawie jakichkolwiek przesłanek odwołania. Dodatkowym elementem współtworzącym brak niezależności PAK w stosunku do władz jest prawo rektora do zwolnienia członka PAK z obowiązku świadczenia pracy w postaci prowadzenia zajęć dydaktycznych – stwarza to sytuację w której może on być uzależniony również od rektora (art. 48. 12); zarazem ustawodawca zwolnił ministra z obowiązku refundacji kosztów zwolnienia (zmiana w stosunku do Ustawy 2005) nakładając na uczelnie daninę publiczną. Ten brak niezależności PAK jest istotny ze względu na jej niezwykle szerokie kompetencje w odniesieniu do uczelni. Brak instytucjonalnych gwarancji niezależności takiej instytucji jak PAK w powiązaniu z dużym zakresem jej kompetencji władczych i quasisądowniczych jest sprzeczny ze standardami państwa prawnego. Również Ustawa nie gwarantuje realizacji przez PAK kolejnej wartości, którą jest przejrzystość, dopuszczając możliwość (a nie nakładając obowiązku) zamieszczania na stronie internetowej PAK raportów zespołów oceniających (art. 53a. 2).

Ustawa 2011 pozbawiła ministra prawa do wstępnej kontroli statutów uczelni.

Ustawa w art. 2. 1. 7–10 oraz w art. 9 zastępuje nieweryfikowalne „wiedzę i umiejętności” jako uzyskane w wyniku studiów do równie nieweryfikowanych na poziomie działania państwa „kwalifikacji” określonego stopnia. W tym zakresie mamy do czynienia z ustawicznymi zmianami terminologicznymi: mocą art. 3. 2. 1 Ustawy 1990 zadaniem uczelni było: „kształcenie w zakresie danej gałęzi wiedzy oraz ich (studentów – przyp. J.M.) przygotowanie do wykonywania określonych zawodów” zaś art. 3. 2. 1 Ustawy 1982 zadanie to wyznaczał jako: „kształcenie wysoko kwalifikowanych specjalistów dla wszystkich dziedzin życia społecznego, a także rozwijanie w nich umiejętności samodzielnego myślenia oraz sprawnego i twórczego działania”. Obecna zmiana polega na odejściu od opisu funkcji procesu do odwołania się do rezultatu kształcenia. Działanie takie znane i uznane w kształceniu na różnych szczeblach edukacji mogłoby służyć zarówno uznaniu kwalifikacji zawodowych, jak i jakości kształcenia gdyby szło za tym przyjęcie państwowych kwalifikacji i trybu ich weryfikacji. Z takim rozwiązaniem mamy w Polsce do czynienia w przypadku kształcenia w szkołach podstawowych, gimnazjach i szkołach średnich oraz w przypadku uprawnień do wykonywania zawodów regulowanych. Jednak ustawodawca unika wprowadzenia tego trybu weryfikacji kwalifikacji w przypadku absolwentów studiów wyższych. Wręcz przeciwnie rezygnuje się z Lekarskiego Egzaminu Państwowego. Analiza przyczyn tego zaniechania wykracza poza ramy opracowania, jednak nie sposób nie zauważyć, że egzamin państwowy, do którego mógłby przystąpić absolwent studiów wyższych pozwoliłby zweryfikować jakość kształcenia w sposób rzetelny i obiektywny. Również na rzecz wprowadzenia możliwości sprawdzenia kwalifikacji przemawia dążenie do uniwersalizacji narzędzi i wtedy, kiedy w UE istnieją „zawody regulowane” i „działalność regulowana”, w zakresie których kwalifikacje weryfikowane są, m.in., testem umiejętności⁷ trudno zastąpić Ustawodawcę we wskazaniu przyczyn rezygnacji z państwowej certyfikacji umiejętności – ustawa wyznacza jednak w art. 9b zamknięty, wąski, katalog objętych taką regulacją kierunków studiów-zawodów. Wskazać zarazem należy, że uczelnie nie są zobowiązane art. 13a Ustawy 2011 do monitorowania karier zawodowych absolwentów w zakresie uzyskiwania szczególnych kwalifikacji zawodowych – np. aplikacji prawniczych albo specjalizacji lekarskich.

Ustawodawca wykazuje w tym przypadku daleko posunięty brak konsekwencji w działaniu. Z jednej strony państwowe a więc jednolite w zakresie merytorycznej podstawy ich uzyskania dyplomy ukończenia studiów zostają zastąpione przez dyplomy uczelniane – tak różne jak różne są uczelnie z drugiej jednak strony art. 191a 7 i 8 przewiduje nostryfikację dyplomu uzyskanego za granicą i wraz z Rozporządzeniem w sprawie nostryfikacji dyplomów przyznaje kandydatowi prawo do wyboru uczelni w której chce przeprowadzić procedurę nostryfikacji i i wydanie „polskiego” – niezna-
nego Ustawie dyplomu ukończenia studiów wyższych.

⁷ Dyrektywa 2005/36/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 7 września 2005 r. w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych (Tekst mający znaczenie dla EOG). Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej 30.9.2005 L 255/22

Istotną zmianą jest możliwość odejścia od tradycyjnego ustroju „parlamentarno-gabinetowego” współtworzonego na szczeblu uczelni przez senat oraz wybieranego rektora do modelu „menadżerskiego”, w którym senat zostaje zastąpiony albo uzupełniony przez „inny organ kolegialny” (art. 60), zaś rektor może zostać powołany w „drodze konkursu” albo wyborów (art. 72). Ustawa dość konsekwentnie tworzy warunki ograniczenia demokracji parlamentarnej realizowanej w formule funkcji i kompetencji senatu uczelni zarówno wskazanym rozwiązaniem twardym, jak i redakcją art. 62 Ustawy 2011 stwierdzającej, że kompetencje senatu określa ustawa i statut; nowelizacja polega na: – po pierwsze, wykreśleniu z tego artykułu koniecznych kompetencji senatu; – po drugie, traktowania kompetencji koniecznych jako katalogu otwartego. Ustawodawca zaakceptował, wielokrotnie prezentowany, pogląd niektórych spośród rektorów uczelni publicznych, że w efektywnym zarządzaniu uczelnią przeszkadzają kompetencje senatu. Zarazem ustawodawca nie określił ani funkcji, ani kompetencji, ani sposobu powoływania „innego organu kolegialnego”, zakresu substytuowania senatu (np. w odniesieniu do obowiązków nałożonych na senat art. 99. 3). Również brak jest precyzyjnych regulacji oraz doświadczeń funkcjonowania konwentu.

Ustawa 2011 w wielu przypadkach charakteryzuje się brakiem spójności. Ilustracją jest przewidzenie możliwości odwołania rektora wybranego w drodze konkursu jedynie przez senat (art. 78. 1 i 2), co oznacza, że ustawodawca zaniechał uregulowania przypadku uczelni w której rektor został powołany w drodze konkursu, a zamiast senatu istnieje „inny organ kolegialny” – bo wykładnia (formuła „właściwego stosowania” albo analogii) w ramach której na organ ten przechodziłyby uprawnienia senatu jest, co najmniej, wątpliwa.

Zauważyć należy również, że Ustawa w artykule 72 obniża wymóg kwalifikacji w odniesieniu do stopnia naukowego rektora z dr hab. do dr.⁸ Argumentem za tym rozwiązaniem jest model menedżerski. Chodzi o możliwość powołania rektora w wyniku konkursu i w tym przypadku brak jest argumentów na rzecz wymogu posiadania przez kandydata najwyższego stopnia naukowego. Pośrednio nieracjonalne jest różnicowanie kryteriów kwalifikacji w zależności od trybu powołania. Jest to jednak logika pozorna; przeciwko niej przemawia zarówno tradycja związana ze stanowiskiem rektora, jak i jego status-autorytet jako *Primus inter Pares*. Trudno założyć, że nowe rozwiązanie sprawdzi się w każdym przypadku rektora z wyboru, który jest „tylko” doktorem⁹. Jednoznaczne i weryfikowalne doświadczenia wskazują na to, że okres kadencji rektorskiej nie jest okresem eksplozji akademickich dokonań naukowych. W tej sytuacji pełnienie funkcji rektora przez osobę ze stopniem naukowym doktora będzie oznaczać, że po zaprzestaniu pełnienia funkcji będzie ona naturalnym kandydatem do

⁸ Kontrowersyjna jest kwestia czy statut może podnieść wymóg kwalifikacji, na rzecz takiego założenia przemawia precedens np. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu z okresu obowiązywania ustawy przed nowelizacją podniesienia wymogu kwalifikacji kandydata na rektora do tytułu profesora.

⁹ Rozwiązanie to miało swoje precedensy w latach 1970–80, gdy nominacje rektorskie wieńczyły błyskawiczne kariery działaczy studencko-partyjnych. Jednak ani praktyka ani postacie nie powinny skłaniać do tęsknoty za tą przeszłością.

zwolnienia z uczelni z powodu braku rozwoju naukowego, albo stanie się beneficjentem systemu przechowywania na uczelni osób zasłużonych dla niej w przeszłości. W każdym z wymienionych przypadków tworzy to możliwości zaistnienia zdarzeń wysoce niepożądanych.

Ustawa zachowuje klasyczną strukturę uczelni tzn. zarówno podziały wewnętrzne na podstawowe jednostki organizacyjne – wydziały, jak i na jednostki zamiejscowe (czyli rozszczepianie uczelni). Mocą art. 84a i 84b Ustawy przewidziano możliwość uzyskania przez jednostki organizacyjne uczelni statusu Krajowego Naukowego Ośrodka Wiodącego. Nadanie – w drodze konkursu – statusu wiązać się będzie z szeregiem przywilejów m.in. finansowych. Jest to jeden z elementów stratyfikacji uczelni w oparciu o kryterium jakości. Istotne zmiany dotyczą ułatwień w tworzeniu uczelni lub filii przez uczelnie zagraniczne; które zostają wyłączone spod rygorów Ustawy.

Artykułem 95 Ustawa tworzy możliwość zrównania uczelni niepublicznych z publicznymi w prawach do dotacji z budżetu państwa na szeroko pojmowane zadania związane z kształceniem (art. 94). Przewiduje możliwość wprowadzania odpłatności za studia na drugim i kolejnych kierunkach studiów w uczelniach publicznych.

Podejmuje wyzwanie, jakim jest poważne zadłużenie wielu uczelni publicznych i beztroska społeczności akademickiej tych uczelni wynikającej z przekonania, że „uczelnia (publiczna) nie może upaść”. Artykułem 100a wprowadzono kotwicę finansową¹⁰ nakazującą wprowadzenie programu naprawczego przez społeczność uczelni i – w przypadku braku efektów wdrożenia – możliwość zawieszenia władz uczelni i powierzenia przez ministra pełnienia obowiązków rektora na 3 lata osobie pełniącej obowiązki rektora. Zarazem, czemu z przyczyn politycznych trudno się dziwić, ustawodawca nie powiedział, co dalej w sytuacji, gdy równowaga finansowa nie zostanie uzyskana. Doświadczenia z publiczną służbą zdrowia uprawdopodobniają bowiem obawy, że nierównowaga finansowa uczelni publicznych ma charakter strukturalny, zaś ewentualna likwidacja lub prywatyzacja napotka na bariery polityczne.

Ustawa istotnie zmienia regulacje w zakresie odnoszącym się do pracowników uczelni. Kierunek i zakres zmian wskazuje, że ustawodawca ocenia obecną praktykę uczelni jako złą. Symbolem jest już wykreślenie z art. 110 pkt. 4 dopuszczającego zatrudnianie – mocą regulacji statutowych – pracowników dydaktycznych na stanowisku docenta; jednak z zachowaniem praw nabytych (art. 22 Przepisów przejściowych) – czyli stanu ocenionego przez ustawodawcę jako niepożądany. To stanowisko likwidowała już Ustawa z 1990 roku, jak się wydaje, chciano wówczas doprowadzić do odejścia z uczelni tzw. docentów marcowych, czyli osób, które nie mając habilitacji zostały mianowane na stanowiska docentów za udział w antysemickiej i antyinteligentnej kampanii politycznej 1968 roku. Miało to więc być narzędzie, za pomocą której chciano przeprowadzić zmianę uznane za „dobre” przy założeniu, że społeczność akademicka jest niezdolna do ich przeprowadzenia samodzielnie. Pożądanych efektów nie zreali-

¹⁰ Jest nią suma strat netto z maksimum 5 ostatnich lat powyżej 25% poziomu dotacji budżetowej z ostatniego roku.

zowano, zaś późniejsza praktyka zmieniała regulacje w ich karykaturę. Z jednej strony brak bowiem „naturalnego” szczebla awansu ze stanowiska adiunkta dla osoby, która uzyskała habilitację, takim było stanowisko docenta, a nie jest nim w pełni stanowisko profesora nadzwyczajnego (stan ten utrzymuje regulacja art. 114 pkt. 2 i 5, w ramach której dr hab. może być zatrudniony-awansowany albo zatrudniony-pozostawiony na stanowisku adiunkta). Z drugiej zaś strony w wielu uczelniach utrzymo-stworzono stanowisko docenta „dydaktycznego” dla osób, które pracując wiele lat w charakterze pracowników naukowo-dydaktycznych nie uzyskały awansu naukowego, a więc *de facto* nie realizowały obowiązków naukowych. Następuje odejście od powszechności mianowania nauczycieli akademickich. Na podstawie mianowania zatrudnione będą – z zachowaniem jednak praw nabytych (art. 23 Przepisów przejściowych) – wyłącznie osoby z tytułem profesora (art. 118). Ma to w sposób czytelny ułatwić rozwiązanie stosunku pracy z osobami nierealizującymi obowiązków pracowniczych wskazanych w artykule 111. Ustawodawca art. 120 po raz kolejny wprowadza okresy rotacyjne na stanowiskach asystenta i adiunkta warunkujące kontynuację zatrudnienia od uzyskania w ciągu 8 lat stopnia naukowego (dr, dr hab.) W pełni akceptując logikę tego żądania – badania naukowe równoprawnie wszak współtworzą obowiązki pracownika (art. 130. 1), a ich prowadzenie znajduje odzwierciedlenie w wynagrodzeniu. Należy zauważyć polityczne ustępstwo ustawodawcy w formule odłożenia o dwa lata, tzn. do 1. 10. 2013 r. wejścia w życie regulacji i niejasność co do sposobu liczenia daty początkowej biegu terminu (czy będzie to stan faktyczny czy wejście w życie Ustawy w tym drugim przypadku wieloletni adiunkci uzyskują prawo do kolejnych 10 lat zatrudnienia – i trudno założyć, że zaowocuje to habilitacjami). Nie sposób analizując przedmiotową regulację abstrahować od przeszłości, w której społeczności akademickie uczelnie skutecznie blokowały funkcjonowanie mechanizmu rotacji w stosunku do asystentów, a szczególnie adiunktów.

Zarazem ustawodawca pozbawił osoby, które nie mają tytułu profesora prawa do uzyskania – raz na 7 lat – płatnego urlopu naukowego oraz półrocznego na przygotowanie habilitacji. Widoczne jest w tym dążenie do oszczędności, jednak nie wydaje się, by były to oszczędności racjonalne (ustawodawca nie wskazał, że praktyka była patologiczna, nawet jednak w takim przypadku należało wyeliminować jedynie patologie). Zmiana na pewno nie sprzyja rozwojowi naukowemu. Pozbawił również osoby pracujące nad przygotowaniem habilitacji prawa do stypendium habilitacyjnego.

Ustawodawca zdecydowanie chce kształtować zatrudnienie szczególnie w uczelniach publicznych. Z jednej strony ogranicza możliwość dodatkowego zatrudnienia pracowników poprzez wymóg zgody rektora na jedno dodatkowe zatrudnienie warunkowanej interesem uczelni, (art. 129. 1 w zw. z 2.), z drugiej zaś likwiduje wymóg takiej zgody na dodatkowe prowadzenie działalności gospodarczej (art. 129. 3). To może zagrozić egzystencji słabszych uczelni (szczególnie niepublicznych) niemających minimum kadrowego. Z drugiej strony (art. 127. 2) przewiduje wygaśnięcie stosunku pracy z osobami mającymi tytuł profesora w wieku 70, a z pozostałymi w wieku 65 lat. Ta swoista dyskryminacja na podstawie kryterium wieku może dziwić w sytuacji Polski

– państwa, w którym za problem społeczny i gospodarczy uznaje się niską aktywność zawodową (szczególnie osób starszych) i sprzeczny z europejską (lizbońską) strategią utrzymywania aktywności zawodowej osób starszych. Zarazem można w nim widzieć zarówno wiarę w konieczność odejścia z uczelni osób „pamiętających przeszłość” i niezbędność rugów pokoleniowych dla umożliwienia awansu pokoleniowego (blokowanego przez „starych”), jak i możliwość beznakładowego zasilenia uczelni niepublicznych kadrami zwolnioną z uczelni publicznych wskutek wygaśnięcia stosunku pracy.

Novum ustawowym, art. 168a, jest przyzwolenie na prowadzenie studiów o profilu praktycznym przez uczelnie wspólnie z podmiotem gospodarczym. Praktyka wskaże wartość tej regulacji.

Ustawa utrzymała dwa stopnie naukowe (dr i dr hab.) oraz jeden tytuł naukowy (profesor)¹¹. Stało się to wbrew głośniejszej presji na rezygnację ze stopnia dr hab., a nawet z tytułu, co uzasadniano przywołaniem modelu „amerykańskiego”, a motywowano ułatwieniem awansu naukowego. W argumentacji „nie zauważano” zarazem faktu istnienia w USA *tenure* – będącej, *de facto*, polską habilitacją jako warunku stałego zatrudnienia na stanowisku profesora i niemożności kontynuowania zatrudnienia na dotychczasowej uczelni po uzyskaniu stopnia naukowego (np. w Niemczech) oraz konsekwentnego rozliczania z dokonań naukowych w przywoływanych jako punkt odniesienia państwach. Można więc było uznać, że w presji przejawiało się przede wszystkim dążenie grupy adiunktów bez habilitacji do ułatwionego awansu.

Stan prawny wytworzony przez nowelizację Ustawy o stopniach naukowych i tytułach naukowych należy ocenić jednoznacznie pozytywnie. Czyni ona procesy uzyskiwania stopni i tytułu bardziej przejrzystymi, zwiększa szybkość postępowania (w odniesieniu do habilitacji) i, w miarę możliwości prawnych, eliminuje warunki nepotyzmu i blokowania awansów. Generalnie regulacja wprowadza warunki weryfikacji wątpliwości w odniesieniu do stanu obecnego. Po paru latach będzie wiadomo, czy powolność awansów naukowych wynikała z feudalnych struktur akademickich, czy z niedostatku pracowitości i zdolności adeptów nauki. Pierwszych odpowiedzi udzieli już dwuletni okres przejściowy, w którym istnieje możliwość wyboru reżimu prawnego przez kandydata. Już w tym okresie okaże się, czy kandydaci wolą postępowanie prowadzone poza macierzystą uczelnią – wolne od nacisku blokujących awans, czy też uważają, że u siebie nawet ściany wspierają kandydatów. Nowelizacja nie jest, co oczywiste, wolna od drobnych potknięć często ujawniających cechy charakterystyczne środowiska akademickiego.

W odniesieniu do nadawania stopnia doktora art. 13. 7 i 8 Ustawy wprowadzono obowiązek upublicznienia streszczenia rozprawy doktorskiej i recenzji (oczywiście można żałować, że nie objęto tym wymogiem całej rozprawy). Ta przejrzystość powinna w znaczącym stopniu przeciwdziałać opiniom, że w niektórych przypadkach stopień doktora jest nadawany za prace niespełniające kryteriów naukowych (art. 13.1), zaś

¹¹ Znowelizowana Ustawa z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach i tytułach naukowych oraz o stopniach i tytułach w zakresie sztuki (Dz.U. z 16 kwietnia 2003 r.).

w recenzjach pozytywna jest jedynie konkluzja. Dodatkowo z grona recenzentów wyeliminowano pracownika tej samej jednostki, której pracownikiem jest doktorant lub w której przeprowadzany jest przewód. Obaj recenzenci są zatem, w stosunku do rady jednostki, zewnętrznymi (art. 20. 5).

W przypadku stopnia dr habilitowanego Ustawa zobowiązuje Ministra do określenia w formie rozporządzenia kryteriów oceny osiągnięć i dorobku kandydata (art. 16. 4). Chroni to procedurę kandydata przed dowolnością ocen recenzentów. Postępowanie habilitacyjne jest prowadzone w jednostce organizacyjnej wybranej przez kandydata, która ma jednak prawo do odmowy przeprowadzenia postępowania habilitacyjnego (trudno wskazać racjonalne i społecznie pożądane uzasadnienie tego uprawnienia – takiej praktyki). W postępowaniu obowiązują krótkie i rygorystyczne terminy, jednak brak jest wskazania konsekwencji ich niezachowania przez organy prowadzące postępowanie. W całym postępowaniu przewagę ma Centralna Komisja (stan taki był w przeszłości ostro kontestowany) i ukoronowaniem tego jest możliwość (mocą art. 18. 13) „karania” rady jednostki, w trybie art. 9, za podjęcie uchwały rozbieżnej od uchwały komisji. Z postępowania habilitacyjnego usunięto wykład habilitacyjny (dawny art. 18.4), za rozwiązaniem przemawia obniżenie jego rangi i efektywność postępowania, przeciwko tradycja – instytucji osadzonej w *venia legendi*.

Równie istotne zmiany wprowadzono w odniesieniu do nadawania tytułu profesora. Część z nich mieści się w logice zmian w zakresie nadawania stopni naukowych, część natomiast zdaje się wynikać z zagubienia różnicy pomiędzy tytułem naukowym a stanowiskiem profesora. W logice zmian mieści się nowa procedura powoływania recenzentów (art. 27. 3–5): będzie ich pięciu (dotychczas czterech), wszyscy wyznaczeni przez Centralną Komisję (może ona w tym zakresie posiłkować się listą 10 kandydatów przekazanych przez radę jednostki, lecz może też powołać ich spoza tego grona). Recenzenci oprócz kwalifikacji naukowych (tytuł profesora) muszą przez co najmniej 5 lat kierować zespołem badawczym i być promotorem minimum dwóch doktorów. Pomyleniem pojęć są wymogi w zakresie (art. 26. 1. 2 i 4): kierowania zespołami badawczymi, realizującymi projekty finansowane w drodze konkursu; odbycia staży naukowych i prowadzenia prac naukowych – składają się one bowiem na wymogi kwalifikacji na stanowisko profesora. Wątpliwości budzi wymóg uczestniczenia przez kandydata do tytułu w charakterze recenzenta w przewodzie doktorskim lub habilitacyjnym (art. 26. 1. 3), gdyż spełnienie tego warunku nie zależy bezpośrednio od kandydata do tytułu. W postępowaniu o nadanie tytułu zrezygnowano z wyznaczenia krótkich i restrykcyjnych terminów na wzór postępowania habilitacyjnego. Gwarancją nieusprawiedliwionej przewlekłości postępowania jest przyznanie Centralnej Komisji 6 miesięcy (art. 28. 2) na podjęcie uchwały w odniesieniu do wniosku o nadanie tytułu profesora po całym postępowaniu wraz z recenzjami i 1 miesiąca na złożenie wniosku do Prezydenta (art. 28. 3). Terminy te, a szczególnie drugi, są nie tylko drastycznie różne od 7 dni na formalną ocenę wniosku o nadanie stopnia dr. hab. (art. 18a. 4) czy 3 miesięcy na wyrażenie opinii w sprawie zatrudnienia na stanowisku profesora osoby bez stopnia dr. hab. (art. 33. 2), ale wręcz sprzeczne z fundamentalnymi zasadami

„prawa do dobrej administracji”. Analogicznie Ustawa różnicuje terminy sporządzenia recenzji habilitacji: 6 tygodni (art. 18a. 7) i doktoratu i w postępowaniu o nadanie tytułu naukowego: nie krócej niż 6 tygodni (art. 30. 20).

Poważne wątpliwości budzi możliwość egzekucji obowiązku przyjęcia funkcji recenzenta w postępowaniach. Krótkie terminy i zwiększenie liczby recenzentów mogą okazać się nierealne lub obciążać nadmiernie pracowników.

Niewątpliwą zaletą regulacji jest wprowadzenie przepisów określających stwierdzenie nieważności postępowania o nadanie stopni lub tytułu w przypadku plagiatu naukowego (art. 29a). Wadą jest nieuregulowanie kwestii ponoszenia kosztów przewodów doktorskich i postępowań. Koszty te obciążają jednostkę przeprowadzającą z możliwością dobrowolnego ich przejęcia przez pracodawcę kandydata (art. 30. 3. 2). Ustawodawca nie dopuszcza więc obciążania kosztami przewodu albo postępowania kandydata. Ustawodawca nakłada więc na uczelnie obowiązki prawne mające skutki finansowe, lecz niezajdujące pokrycia w dotacji. Takie działanie ma charakter *contra legem*.

Reasumując znowelizowana Ustawa o stopniach naukowych i tytule naukowym tworzy generalnie dobre ramy prawne podnoszenia jakości badań naukowych, pozwoli również stwierdzić, gdzie tkwią źródła nieadekwatnej do liczby uzyskiwanych doktoratów i studentów liczby nowych habilitacji i profesur – stanu, w którym pracownicy naukowo-dydaktyczni ograniczają aktywność zawodową wyłącznie do działalności dydaktycznej.

Bibliografia

Diagnoza stanu szkolnictwa wyższego w Polsce. Listopad 2009.

http://www.nauka.gov.pl/fileadmin/user_upload/Finansowanie/fundusze_europejskie/PO_KL/Projekty_systemowe/20100727_Diagnoza_stanu_SW.pdf.

Handke, M., (2010), *Pożegnajmy PRL w uczelniach*, „Forum Akademickie” 2010, nr 3.

Jablecka, J., (2010), *Ewaluacja I i II wariantu strategii rozwoju szkolnictwa wyższego w Polsce do 2020 roku przygotowanej przez ERNST & YOUNG i Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową*.

http://www.nauka.gov.pl/fileadmin/user_upload/Finansowanie/fundusze_europejskie/PO_KL/Projekty_systemowe/20100727_Raporty_z_ewaluacji_dwoch_wariantow_strategii_rozwoju_SW_w_Polsce_do_2020.pdf.

6.2. Kształcenie w największych ośrodkach akademickich w Polsce jako odpowiedź na potrzeby rynku pracy

Beata Michorowska

Polska stopniowo wyczerpuje możliwość konkurowania na rynku międzynarodowym poprzez prosty wzrost produktywności kapitału i pracy. Obecnie coraz częściej dostrzegana jest konieczność zmian, które pozwoliłyby na wprowadzenie gospodarki na drogę rozwoju opartego na wysokich technologiach i innowacjach. Realizacja takiego scenariusza wymaga dostępności w gospodarce dobrze przygotowanych kadr – pracowników dysponujących wysokimi kwalifikacjami.

Wysokie wskaźniki uczestnictwa ludności w systemie edukacji traktowane są jako podstawowe wyznaczniki potencjału kraju w zakresie rozwoju kapitału ludzkiego – czynnika nakładowego dla innowacyjności i konkurencyjności gospodarki. Niemniej jednak w przypadku Polski, wskaźniki te w niewielkim stopniu przekładają się na wzrost innowacyjności czy też konkurencyjności gospodarki. Można zastanawiać się czy takie ilościowe ujęcie problemu jest więc w przypadku Polski miarodajne. Wskaźniki te niewiele mówią bowiem o jakości kształcenia na poziomie wyższym w Polsce i stopniu jego dopasowania do obecnych i przyszłych potrzeb rozwijającej się gospodarki. Dopiero przy dopasowaniu procesów kształcenia do potrzeb rynku można mówić o znaczącym oddziaływaniu tego czynnika (wyrażonego udziałem ludności w edukacji) na gospodarkę.

Celem niniejszego podrozdziału jest przedstawienie stopnia dopasowania kształcenia na poziomie wyższym (studia licencjackie i magisterskie) w najważniejszych ośrodkach akademickich w Polsce do potrzeb lokalnych i krajowego rynku pracy. To nie liczba studentów czy absolwentów ma znaczenie, a ich czynny udział w gospodarce po ukończeniu studiów (tzn. czy są w stanie oni znaleźć pracę, założyć własną działalność, czy też zmuszeni będą zasilić szeregi osób bezrobotnych).

W niniejszym opracowaniu jakościowa ocena kształcenia w ośrodkach akademickich w Polsce oparta została na dwóch punktach widzenia. W pierwszej kolejności przeanalizowano oceny samych studentów, w jaki sposób postrzegają oni wiedzę i doświadczenie zdobyte w trakcie nauki oraz możliwości jakie daje im dyplom ukończenia studiów na rynku pracy. W drugiej kolejności analizie poddano opinie pracodawców, którzy w czasie realizacji badania poszukiwali pracowników – przede wszystkich tych chcących zatrudnić absolwentów uczelni wyższych. Pracodawcy pytani byli o wymagania stawiane kandydatom do pracy oraz o to, czy zgłaszający się kandydaci je spełniają.

Opracowanie przygotowano w oparciu o wyniki badań Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w projekcie „Bilans Kapitału Ludzkiego” (BKL). W analizach wy-

korzystano wyniki pierwszej edycji badań zrealizowanych pod koniec 2010 roku wśród studentów¹² oraz pracodawców¹³.

Kształcenie w najważniejszych ośrodkach akademickich w Polsce

Analizując jakość kształcenia na poziomie wyższym w Polsce skoncentrowano się na największych ośrodkach akademickich kraju. Największe ośrodki akademickie wyselekcjonowano na podstawie wyników badań BKL. Badanie to objęło uczelnie zlokalizowane w 61 miastach kraju, jednak najwięcej wywiadów przeprowadzono na warszawskich i krakowskich uczelniach (w sumie 24% przebadanych osób), natomiast dalsze 36% wywiadów przypadło na następujące ośrodki akademickie: poznański, wrocławski, lubelski, łódzki, katowicki i gdański. W sumie wymienione osiem ośrodków (których miasta jednocześnie są stolicami wojewódzkimi) kształciło 50% studentów. Dla zachowania przejrzystości analiz pominięto pozostałe 53 miasta – z uwagi na ich mniejsze znaczenie dla rynku pracy w Polsce.

Mapa 1 prezentuje liczebności studentów badanych w wybranych największych ośrodkach oraz ich udział w analizowanej próbie. Jednocześnie na powyższej mapie przedstawiono główne kierunki migracyjne studentów. Każdy z analizowanych ośrod-

¹² Badanie studentów przeprowadzone w ramach I edycji badań terenowych projektu „Bilans Kapitału Ludzkiego” było realizowane od 30 sierpnia 2010 r. do 19 stycznia 2011 r. metodą audytoryjną. W badaniach wzięli udział studenci ostatniego roku w przypadku studentów I stopnia, a ostatnich dwóch lat – w przypadku studentów II stopnia. Losowanie przeprowadzono na podstawie doboru systematycznego warstwowego kierunków (lub zestawów kierunków) kształcenia, gdzie kierunek rozumiany jest jako jednostka organizacyjna studiów na poszczególnych uczelniach. Przebadano studentów z 1 600 kierunków. Badane były zarówno uczelnie publiczne, jak i niepubliczne. Wykluczone z badania zostały szkoły wyższe i wyższe seminaria duchowne prowadzone przez kościoły i związki wyznaniowe, za wyjątkiem Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego; wykluczone zostały także: szkoły resortu obrony narodowej, szkoły resortu spraw wewnętrznych i administracji, wyższe szkoły morskie. Uzyskane dane poddane zostały ważeniu. Więcej informacji o metodologii badania: K. Keler, *Raport metodologiczny z badań realizowanych w 2010 r. w ramach projektu „Bilans Kapitału Ludzkiego”*, PARP, Warszawa 2011.

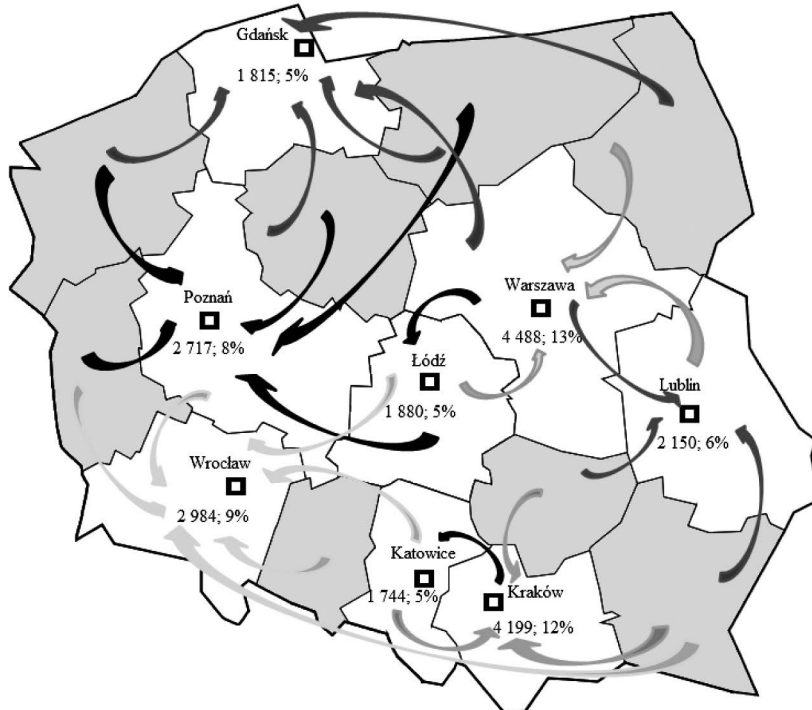
¹³ Badania wśród pracodawców prowadzone były w terminie od 17 sierpnia do 10 grudnia 2010 r. W badaniu założono wykorzystanie podejścia *multi-mode*, polegającego na jednoczesnym wykorzystaniu różnych sposobów kontaktu z respondentami. W rezultacie badanie przeprowadzono z wykorzystaniem wspomaganego komputerowo wywiadu telefonicznego CATI, wywiadu osobistego wspomaganego komputerowo CAPI oraz ankiety internetowej CAWI. Badanie BKL dotyczyło podmiotów gospodarczych zatrudniających przynajmniej jednego pracownika. Badaniem objęto wybrane kategorie PKD (sekcje: B, C, D, E, F, H, G, I, N, J, K, L, M, R, S (bez działu 94), P i Q. Z populacji wyłączono jednostki lokalne oraz podmioty, dla których szczególna forma prawna to: fundacje, kościoły katolickie, inne kościoły i związki wyznaniowe, stowarzyszenia, organizacje społeczne oddzielnie nie wymienione, partie polityczne, związki zawodowe, organizacje pracodawców, samorząd gospodarczy i zawodowy, wspólnoty mieszkaniowe, związki grup producentów rolnych. Uzyskane dane poddane zostały ważeniu. Obliczenie wag nastąpiło tak, by udział w próbie kombinacji warstw losowania (województwo i klasa liczby zatrudnionych) z sześcioma klasami PKD odpowiadał ich udziałowi w operacji losowania – rejestrze przedsiębiorstw aktywnych w Polsce udostępnionym przez GUS. W badaniu udział wzięło ogółem 16 009 podmiotów. Więcej informacji o metodologii badania: K. Keler, op.cit.

ków kształci studentów pochodzących z wielu regionów Polski, choć zawsze dominującą grupą są studenci z danego województwa. Na mapie zaznaczono te kierunki pochodzenia studentów, które odpowiadają za przynajmniej 2% populacji studentów badanych ośrodków akademickich.

W efekcie obserwujemy, że np. Gdańsk przyciąga studentów przede wszystkim z Polski północnej, Poznań z Polski centralnej i zachodniej, natomiast Wrocław przede wszystkim z Polski południowej i południowo-zachodniej, Warszawa zaś z Polski centralnej i wschodniej. Największy odsetek studentów pochodzących spoza danego województwa odnotowano w Krakowie (34,2%) i Wrocławiu (36,4%). Najmniejsze znaczenie studentów spoza rynku lokalnego odnotowały uczelnie z Katowic (14,4%) i Łodzi (14,8%), natomiast największą skłonnością do wyjazdów na studia do analizowanych ośrodków akademickich wykazali się studenci z województw: podkarpackiego (13% przyjezdnych studentów w analizowanych ośrodkach) oraz śląskiego (12% studentów przyjezdnych w analizowanych ośrodkach akademickich innych niż Katowice).

Mapa 1

Wielkość próby badanych studentów w głównych ośrodkach akademickich w Polsce oraz najważniejsze kierunki imigracji studentów^a



^a strzałki wskazują na napływ stanowiący przynajmniej 2% studentów docelowego ośrodka akademickiego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PARP, 2011.

Jak wspomniano powyżej, w pierwszej kolejności analizie poddano ocenę jakości kształcenia formułowaną przez studentów. Opinie o skuteczności studiów w nauce praktycznego wykorzystywania zdobytej wiedzy zawiera tabela 1. Jak się okazuje, studenci wszystkich analizowanych ośrodków akademickich w większości są zadowoleni z praktycznych umiejętności zdobytych na studiach – sytuacja jednak znacząco różni się w zależności od miejsca studiowania i wybranego kierunku studiów.

Ogółem, najwięcej zadowolonych studentów z wiedzy praktycznej uzyskanej na studiach kończy studia w Warszawie (72,2%). Taką opinię deklarowali przede wszystkim studenci kierunków matematycznych i statystycznych (100%) oraz kierunków medycznych (98,4%). Znacznie mniejszy stopień zadowolenia obserwowany jest natomiast wśród studentów kierunków prawniczych (jedynie 56,1% pozytywnych odpowiedzi) i z grupy usług transportowych (55,6%).

Drugim najwyżej ocenionym pod względem przekazywania wiedzy praktycznej ośrodkiem akademickim jest Kraków. 67,4% studentów oceniło pozytywnie praktyczną wiedzę uzyskaną w toku kształcenia w stolicy Małopolski. Tym razem najbardziej zadowoleni byli studenci kierunków artystycznych (95,1%) oraz z grupy kierunków dziennikarstwa i informacji (91,5%). Podobnie jak w Warszawie, ponownie najniższą ocenę wystawili studenci grup kierunków prawniczych (46,1%) i usług transportowych (jedynie 43,9% zadowolonych).

W tym zestawieniu najsłabiej wypadają ośrodki akademickie Łódź i Katowice, gdzie odpowiednio zadowolonych było ogółem 58,2% i 54,7% studentów. W obu tych ośrodkach najsłabsze oceny odnotowano dla grupy kierunków społecznych (odpowiednio 48,2% i 45,1%) a także w Łodzi dla kierunków pedagogicznych (43%) i prawniczych w Katowicach (jedynie 27,1% zadowolonych studentów).

Pozostałe objęte analizą ośrodki pozytywnie ocenione zostały przez ponad 62% studentów, choć nie więcej niż 65%. W Lublinie i Wrocławiu najniższe oceny uzyskano w grupie kierunków prawniczych (odpowiednio 47,3% i 31,5%) i weterynaryjnych (odpowiednio 55,3% i 6,5%), natomiast w Gdańsku i Poznaniu w grupie kierunków społecznych (odpowiednio 53,7% i 49,1%) oraz ekonomicznych i administracyjnych (odpowiednio 57,9% i 56,9%). Z drugiej strony, bardzo pozytywnie przez studentów ocenione zostały kierunki prawnicze i medyczne w Poznaniu (100% i 91,6% zadowolonych), ochrony środowiska w Gdańsku (97%), artystyczne i biologiczne w Łodzi (91,2% i 93%) natomiast we Wrocławiu kierunki pedagogiczne (90%).

Sprawdzianem dla trafności i skuteczności realizowanych procesów kształcenia jest weryfikacja dokonująca się na rynku pracy. Możliwość znalezienia przez absolwentów pracy w wyuczonym zawodzie jest realnym sprawdzianem jakości odbytego kształcenia.

Subiektywna ocena studentów kończących kształcenie jest dla uczelni pozytywna. Zdecydowana większość studentów uważa, że wiedza i umiejętności zdobyte podczas nauki pozwolą im znaleźć pracę zgodną z realizowanym kierunkiem studiów (tabela 2).

Tabela 1
Ocena skuteczności studiów w nauce praktycznego wykorzystywania zdobytej wiedzy w wybranych ośrodkach akademickich, z wyróżnieniem grup kierunków, gdzie uzyskano najwięcej pozytywnych i negatywnych odpowiedzi

	w tym studenci z grupy kierunków:				Kraków	w tym studenci z grupy kierunków:			
	prawnych	usług transportowych	medycznych	matematycznych i statystycznych		usług transportowych	prawnych	artystycznych	dziennikarstwa i informacji
Warszawa									
nie	19,1%	43,9%	1,6%	0,0%	22,0%	56,1%	4,9%	8,5%	
tak	72,2%	56,1%	98,4%	100,0%	67,4%	43,9%	95,1%	91,5%	
n	4 096	132	36	41	3 753	57	115	59	
Lublin									
		prawnych	weterynaryjnych	humanistycznych	rolniczych, leśnych i rybactwa	pedagogicznych	społecznych	artystycznych	biologicznych
nie	24,4%	52,7%	44,7%	16,1%	16,0%	57,0%	51,8%	8,8%	7,0%
tak	63,0%	47,3%	55,3%	83,9%	84,0%	43,0%	48,2%	91,2%	93,0%
n	1 878	55	47	329	50	114	197	68	43
Wrocław									
		weterynaryjnych	prawnych	fizycznych	pedagogicznych	społecznych	ekonomicznych i administracyjnych	medycznych	prawnych
nie	25,8%	93,5%	68,5%	14,8%	10,0%	50,9%	43,1%	8,4%	0,0%
tak	63,8%	6,5%	31,5%	85,2%	90,0%	49,1%	56,9%	91,6%	100,0%
n	2 652	46	54	149	120	330	353	202	56

Gdańsk	w tym studenci z grupy kierunków:			Katowice	w tym studenci z grupy kierunków:			
	społecznych	ekonomicznych i administracyjnych	usług dla ludności		ochrony środowiska	prawnych	społecznych	artystycznych
nie	24,4%	46,3%	10,2%	32,5%	72,9%	54,9%	12,5%	9,2%
tak	64,6%	57,9%	89,8%	54,7%	27,1%	45,1%	87,5%	90,8%
n	1 615	266	98	1 521	48	175	32	65

Uwaga: w badaniu wyróżniono 22 grupy kierunków: pedagogiczna, humanistyczna, artystyczna, społeczna, ekonomiczna i administracyjna, prawna, dziennikarstwa i informacji, biologiczna, fizyczna, matematyczna i statystyczna, informatyczna, medyczna, opieki społecznej, inżynierjno-techniczna, produkcji i przetwórstwa, architektury i budownictwa, rolnicza, leśna i rybactwa, weterynaryjna, usługi dla ludności, ochrony środowiska, usług transportowych, ochrony i bezpieczeństwa.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PARP, 2011.

Tabela 2

Ocena możliwości znalezienia pracy zgodnej z kierunkiem studiów – dzięki zdobytej podczas nauki wiedzy i umiejętnościom w głównych ośrodkach akademickich w Polsce

Ośrodek akademicki	Ocena możliwości znalezienia pracy zgodnej z kierunkiem studiów			n
	tak	nie	absolwent nie będzie szukać takiej pracy	
Kraków	86,5%	10,8%	2,6%	3 617
Warszawa	85,7%	12,3%	2,0%	4 030
Wrocław	80,8%	17,4%	1,8%	2 524
Poznań	79,9%	17,7%	2,5%	2 146
Gdańsk	77,8%	18,7%	3,5%	1 553
Lublin	77,4%	21,1%	1,5%	1 755
Łódź	76,1%	21,8%	2,1%	1 520
Katowice	74,2%	22,5%	3,3%	1 353

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PARP, 2011.

Ponownie najlepsze oceny wystawili swoim uczelniom studenci z Krakowa i Warszawy (odpowiednio 86,5% i 85,7% pozytywnych odpowiedzi), natomiast najslabiej wypadają Łódź (76,1%) i Katowice (74,2%). Ogólnie oceny w tej kategorii są wyższe niż w przypadku poprzedniego zestawienia, prezentującego opinie o umiejętnościach praktycznych zdobywanych na studiach, co świadczy o pozytywnym odniesieniu studentów także do uzyskiwanej w toku kształcenia wiedzy teoretycznej.

Należy jednocześnie zwrócić uwagę, że część studentów w ogóle nie planuje podjęcia pracy zgodnej z kończonym kierunkiem studiów. Odsetek ten wprawdzie nie jest duży w ujęciu całego ośrodka akademickiego, jednak dla poszczególnych kierunków przyjmuje wartości już znaczące. Niechęć nawet do podjęcia poszukiwań pracy zgodnej z kończonym kierunkiem studiów w największym stopniu dotyczy studentów z Gdańska (3,5%) i Katowic (3,3%), natomiast w najmniejszym stopniu z Lublina (1,5%) i Wrocławia (1,8%). W przypadku Gdańska problem ten dotyczy w szczególności studentów kierunków humanistycznych (7,9%) oraz ekonomicznych i administracyjnych (6,5%), natomiast w Katowicach podobny problem zgłaszają studenci kierunków humanistycznych (7,7%) i społecznych (4,5%).

Niechęć do poszukiwania pracy w wyuczonym kierunku studiów świadczy o pewnym już rozeznaniu studentów na rynku pracy i w tym przypadku świadomości dużych trudności w znalezieniu pracy często spowodowanych „nadpodażą” absolwentów pewnych kierunków. Problem ten dotyczy studentów wybranych kierunków ale we wszystkich badanych ośrodkach akademickich. Nawet w Warszawie 6,7% studentów grupy kierunków dziennikarstwo i informacja nie zamierza szukać pracy w zawodzie. Podobnie w Krakowie taką decyzję podjęło 7,5% studentów kierunków rolniczych, leśnych i rybactwa i 6,9% studentów kierunków artystycznych, analogicznie we Wrocławiu – 5,7% studentów kierunków artystycznych i aż 8,1% studentów tej grupy kierunków w Łodzi. Studenci ci u progu kariery zawodowej nie wierzą w powodzenie na rynku pracy.

Studenci kierunków artystycznych są w tym kontekście ciekawą grupą z uwagi na fakt, że najczęściej wysoko oceniają wiedzę praktyczną zdobytą na studiach, jednocześnie w dużym stopniu nawet nie planują poszukiwania pracy w zawodzie po ich zakończeniu. Odwrotna sytuacja dotyczy chociażby studentów medycyny czy kierunków prawniczych, gdzie praktycznie wszyscy będą starać się w pierwszej kolejności znaleźć pracę w zawodzie.

Studenci mają świadomość konieczności podnoszenia swoich kompetencji, poszerzania wiedzy zdobytej na studiach, a co za tym idzie szans na znalezienie jak najlepszej pracy. Studenci szlifują swoje kompetencje uczestnicząc w dodatkowych zajęciach (działalności samorządu studenckiego, kołach naukowych, wolontariacie, różnych stowarzyszeniach i organizacjach) lub uczestnicząc w praktykach lub stażach zawodowych, a także zdobywając uprawnienia do wykonywania wybranego zawodu.

Tabela 3 prezentuje stopień uczestnictwa studentów w praktykach lub stażach w czasie studiów. Jak zaprezentowano poniżej, ta forma uzupełniania kompetencji jest już bardzo popularna, choć nadal znaczna część studentów nie stara się w ten sposób pozyskiwać doświadczenia zawodowego. W tym kontekście istotna jest także kwestia

zdobywania doświadczenia zawodowego zgodnego z kierunkiem studiów i planowanym w przyszłości stanowiskiem pracy – nie objęta badaniem BKL¹⁴.

Największy odsetek studentów uczestniczących w praktykach lub stażach zanotowano we Wrocławiu (76,1%) i Lublinie (73,1%), gdzie najwyższe odsetki odnotowano w grupach kierunków weterynaryjnych i medycznych (odpowiednio: 100% i 95,7% oraz 94,3% i 87,3%).

Z drugiej strony, w najmniejszym stopniu w tego typu aktywności uczestniczyli studenci z Gdańska (56,9%) i z Warszawy (60,1%), choć i w tych ośrodkach były kierunki, gdzie staże i praktyki były powszechnie (w Warszawie – ochrona środowiska 93,3%, w Gdańsku medycyna – 89,8%). Także w innych ośrodkach odnotowano wysokie wskaźniki aktywności studenckiej. Dotyczy to chociażby takich kierunków jak: medyczne w Krakowie (96,2%) i Gdańsku (89,8%), czy pedagogiczne w Katowicach (95,8%). W najmniejszym stopniu w stażach i praktykach uczestniczyli studenci kierunków prawniczych z Poznania (5,3%) oraz ochrony środowiska z Gdańska (5,9%). Niewielkie zainteresowanie studentów tego typu aktywnością zaobserwować można także u reprezentantów kierunków inżynierijno-technicznych z Gdańska (16,3%), artystycznych z Łodzi (19,4%) oraz fizycznych z Lublina (20,4%).

Poza poszukiwaniami zatrudnienia na rynku studenci mogą także decydować się na zakładanie własnych przedsiębiorstw. Jak prezentuje tabela 4, studenci w analizowanych ośrodkach akademickich wykazują umiarkowane zainteresowanie samozatrudnieniem i prowadzeniem własnej działalności. Należy bowiem zwrócić uwagę, że poniższe dane prezentują jedynie deklaracje zainteresowania taką aktywnością nie zaś faktycznie podjęte decyzje lub działania w kierunku realizacji tychże planów.

Ogółem, potencjalnie najbardziej przedsiębiorczy po zakończeniu edukacji na poziomie wyższym są studenci z Wrocławia, Gdańska i Warszawy. W ogólnej liczbie studentów odpowiednio 50% i po 46% deklarowało chęć prowadzenia własnej działalności. We Wrocławiu najbardziej zdecydowani byli studenci kierunków weterynaryjnych (91%) oraz architektury i budownictwa (64%), w Gdańsku studenci ochrony środowiska (82%) i usług dla ludności (70%), natomiast w Warszawie – kierunków matematycznych i statystycznych (98%) a także architektury i budownictwa (69%). Najmniejszą skłonnością do prowadzenia własnego biznesu wykazali się studenci z Lublina i Katowic (w obu tych ośrodkach akademickich jedynie 33% studentów deklarowało chęć podjęcia pracy na własny rachunek). W Lublinie najslabiej pod tym kątem wypadły kierunki biologiczne i informatyczne (tylko 22% i 24%) – choć ponownie dobrze weterynaryjne (80%), natomiast w Katowicach najslabiej matematyczne i statystyczne (9%) – sytuacja całkowicie odwrotna w porównaniu do Warszawy, a także biologiczne (24%). Najwyższą skłonność do pracy na własny rachunek prezentowali studenci katowickich kierunków związanych z usługami dla ludności – 64%.

¹⁴ Kwestie te nie zostały objęte badaniem BKL, w związku z tym należy zakładać, że deklaracje studentów w tym kontekście odnosiły się do każdego rodzaju odbywanych praktyk i staży – nie koniecznie związanych z kierunkiem studiów.

Tabela 3
Uczestnictwo studentów w praktykach lub stażach w czasie studiów, w wybranych ośrodkach akademickich, z wyróżnieniem grup kierunków, gdzie uzyskano najwięcej pozytywnych i negatywnych odpowiedzi

Warszawa	w tym studenci z grupy kierunków:				Kraków	w tym studenci z grupy kierunków:		
	ochrony środowiska	biologicznych	artystycznych	matematycznych i statystycznych		medycznych	biologicznych	matematycznych i statystycznych
tak	60,1%	93,3%	88,2%	42,1%	62,2%	96,2%	38,3%	37,5%
nie	39,9%	6,7%	11,8%	57,9%	37,8%	3,8%	61,7%	62,5%
n	4487	30	102	126	4200	208	107	64
Lublin	w tym studenci z grupy kierunków:				Łódź	w tym studenci z grupy kierunków:		
	weterynaryjnych	medycznych	rolniczych, leśnych i rybactwa	fizycznych		usług dla ludności	medycznych	produkcji i przetwórstwa
tak	73,1%	95,7%	87,3%	39,7%	68,3%	88,6%	36,1%	19,4%
nie	26,9%	4,3%	12,7%	60,3%	31,7%	11,4%	63,9%	80,6%
n	2150	47	189	58	1882	44	36	72
Wrocław	w tym studenci z grupy kierunków:				Poznań	w tym studenci z grupy kierunków:		
	weterynaryjnych	medycznych	humanistycznych	matematycznych i statystycznych		pedagogicznych	ochrony środowiska	artystycznych
tak	76,1%	100,0%	94,3%	50,9%	67,4%	89,1%	47,0%	5,3%
nie	23,9%	0,0%	5,7%	49,1%	32,6%	10,9%	53,0%	94,7%
n	2980	50	192	334	2717	192	66	57
Gdańsk	w tym studenci z grupy kierunków:				Katowice	w tym studenci z grupy kierunków:		
	medycznych	pedagogicznych	ochrony środowiska	inżynierjno-technicznych		pedagogicznych	usług dla ludności	informatycznych
tak	56,9%	89,8%	87,4%	5,9%	68,3%	95,8%	42,9%	34,3%
nie	43,1%	10,2%	12,6%	94,1%	31,7%	4,2%	57,1%	65,7%
n	1813	127	182	34	1746	214	77	35

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PARP, 2011.

Tabela 4
Deklarowana przez studentów chęć prowadzenia własnej działalności (np. gospodarczej, rolniczej, rolniczej, fundacji lub stowarzyszenia), w analizowanych ośrodkach akademickich z wyróżnieniem grup kierunków, gdzie uzyskano najwięcej pozytywnych i negatywnych odpowiedzi

	w tym studenci z grupy kierunków:				Kraków	w tym studenci z grupy kierunków:			
	matematycznych i statystycznych	architektury i budownictwa	rolniczych, leśnych i rybactwa	biologicznych		dziennikarstwa i informacji	medycznych	produkcji i przetwórstwa	pedagogicznych
Warszawa									
nite	2%	13%	52%	25%	33%	24%	34%	63%	
tak	98%	69%	35%	26%	41%	60%	30%	26%	
n	42	125	86	102	4199	64	208	307	
Lublin					Łódź				
	weterynaryjnych	rolniczych, leśnych i rybactwa	informatycznych	biologicznych		ochrony środowiska	architektury i budownictwa	biologicznych	informatycznych
nite	4%	26%	37%	55%	24%	7%	14%	30%	24%
tak	80%	57%	24%	22%	39%	65%	54%	32%	32%
n	47	58	77	110	1880	44	57	47	161
Wrocław					Poznań				
	weterynaryjnych	architektury i budownictwa	fizycznych	matematyczna i statystyczna		architektury i budownictwa	usług dla ludności	rolniczych, leśnych i rybactwa	artystycznych
nite	6%	18%	43%	50%	24%	13%	16%	22%	33%
tak	91%	64%	34%	27%	39%	63%	54%	30%	24%
n	50	143	160	56	2717	64	211	95	67
Gdańsk					Katowice				
	ochrony środowiska	usług dla ludności	pedagogicznych	biologicznych		usług dla ludności	artystycznych	biologicznych	matematycznych i statystycznych
nite	6%	12%	32%	36%	32%	9%	17%	34%	60%
tak	82%	70%	29%	26%	33%	64%	59%	24%	9%
n	34	101	182	39	1744	35	35	38	35

Uwaga: w tabeli nie umieszczono odpowiedzi „trudno powiedzieć” – stąd procenty nie zawsze sumują się do 100.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PARP (2011).

W pozostałych ośrodkach pozytywnie wyróżnili się studenci architektury i budownictwa (w Łodzi i Poznaniu odpowiednio: 54% i 63%), a ponadto ochrony środowiska (w Łodzi – 65%) i usług dla ludności (w Poznaniu – 54%). Od innych ośrodków odróżnia się Kraków, gdzie najbardziej skłonni do przedsiębiorczości są studenci dziennikarstwa i informatyki (60%) oraz medycyny (56%), a najmniej studenci kierunków pedagogicznych (26% chętnych do prowadzenia własnej działalności).

Kolejnym, po aktywności pozaakademickiej, potwierdzeniem zdobytych przez studentów kwalifikacji są różnorodne uprawnienia i certyfikaty, niezbędne do wykonywania pracy w wielu typach zawodów.

W badanych ośrodkach akademickich nie ma dużego zróżnicowania pod tym względem. Poza Krakowem, gdzie odsetek ten jest najniższy (24%) w pozostałych ośrodkach akademickich ok. 1/3 studentów zadbała o pozyskanie przydatnych uprawnień.

W największym stopniu o tego typu uprawnienia zabiegali studenci kierunków pedagogicznych – w Gdańsku 42%, w Poznaniu 44%, we Wrocławiu 45%, w Katowicach 48%, Lublinie 53%, a w Łodzi nawet 57% studentów tej grupy kierunków posiadało lub ubiegało się o przydatne do podjęcia pracy uprawnienia. Duże znaczenie uprawnień i certyfikaty mają także dla studentów z kierunków usług dla ludności: w Gdańsku – 40%, Wrocławiu – 49%, Krakowie – 51%, a w Katowicach nawet 65% studentów posiadało lub starało się uzyskać stosowne zaświadczenia.

W najmniejszym stopniu pozyskiwaniem stosownych certyfikatów byli zainteresowani studenci grup kierunków takich jak: matematyka i statystyka, ochrona środowiska, rolnictwo, leśnictwo i rybactwo w Warszawie (odpowiednio: 100%, 96% i 94% nie starało się o uprawnienia), ochrona środowiska także w Gdańsku (91%) i Wrocławiu (92%), a w Krakowie także matematyka i statystyka (94%) oraz kierunki biologiczne (91%).

Odwrotna sytuacja ma miejsce przede wszystkim na kierunkach pedagogicznych i usług dla ludności, gdzie relatywnie duża grupa studentów uzyskała lub jest w trakcie uzyskiwania uprawnień. W przypadku kierunków pedagogicznych dotyczy to studentów z Gdańska (42%), Katowic (48%), Lublina (53%), Poznania (44%) i Wrocławia (45%) a w przypadku kierunków z grupy usług dla ludności Katowic (65%), Krakowa (51%), Lublina (48%), Łodzi (57%) i Wrocławia (49%). Co więcej, względnie wysokie odsetki zainteresowanych pozyskiwaniem uprawnień zanotowano także w grupach kierunków: usług transportowych (43%) i prawniczych we Wrocławiu (50%), fizycznych (43%) i artystycznych (42%) w Warszawie oraz opieki społecznej (42%) w Krakowie.

Podsumowując, w większości studenci pozytywnie odnoszą się do wiedzy i umiejętności zdobytych na studiach, pogłębianych na stażach i praktykach, w działalności pozauczelnianej czy dzięki zdobytym uprawnieniom. W dużej mierze zakładają, że uda im się znaleźć pracę zgodną z kierunkiem studiów ale też biorą pod uwagę możliwość rozkręcenia własnego biznesu.

Kandydaci do pracy w ocenie pracodawców

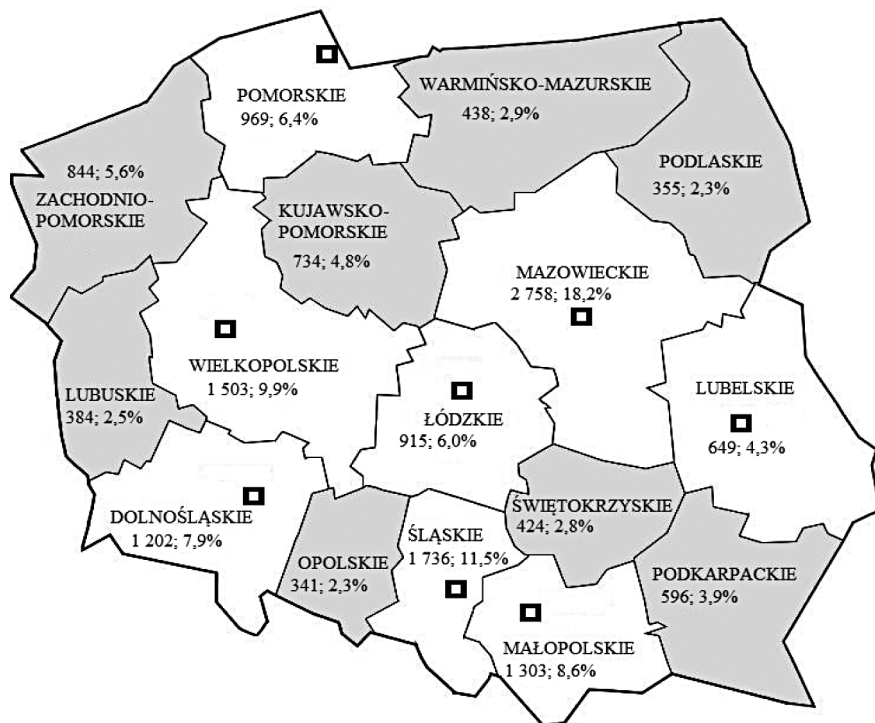
Weryfikacją dla samooceny i decyzji podejmowanych przez studentów w toku nauki jest rynek pracy. W przypadku poszukiwania przez kandydata zatrudnienia w działających na rynku podmiotach, weryfikacji tej dokonują pracodawcy.

W niniejszej analizie weryfikacji poddano opinie ponad 15 000 pracodawców zlokalizowanych na terenie całej Polski. Jak prezentuje mapa 2, najliczniej reprezentowana była grupa pracodawców z województwa mazowieckiego (18,2%), śląskiego (11,5%) i wielkopolskiego (9,9%).

Zgodnie z założeniami badania BKL analizą objęto podmioty z wybranych kategorii PKD (tabela 5), z populacji wyłączając jednostki lokalne, administrację centralną oraz podmioty, o szczególnej formie prawnej wskazującej na działalność nierynkową (patrz przypis 13). Jak zaprezentowano poniżej, struktura badanej próby przedsiębiorstw w przyjętym ujęciu branżowym jest zbliżona do struktury całej populacji, notowanej przez Główny Urząd Statystyczny.

Mapa 2

Wielkość próby badanych pracodawców w podziale wojewódzkim



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PARP (2011).

Tabela 5

Liczebność próby badanych podmiotów w podziale według głównej branży działalności w odniesieniu do populacji generalnej

Branża	sekcje PKD	BKL		GUS	
		Liczba	Odsetek	Liczba	Odsetek
Przemysł i górnictwo	B, C, D, E	2 236	15%	379 650	10%
Budownictwo i transport	F, H	2 709	18%	732 348	20%
Handel, zakwaterowanie, gastronomia, usługi wspierające	G, I, N	5 335	35%	1 318 969	36%
Usługi specjalistyczne	J, K, L, M, R, S (bez działu 94)	3 674	24%	949 594	26%
Edukacja	P	790	5%	116 132	3%
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	Q	407	3%	186 008	5%
Ogółem		15 152	100%	3 682 701	100%

B – górnictwo i wydobywanie; C – przetwórstwo przemysłowe; D – wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych; E – dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją; F – budownictwo; G – handel i naprawa pojazdów; H – transport i gospodarka magazynowa; I – zakwaterowanie i gastronomia; J – informacja i komunikacja; L – obsługa rynku nieruchomości; M – działalność profesjonalna, naukowa i techniczna; N – administrowanie i działalność wspierająca; P – edukacja; Q – opieka zdrowotna i pomoc społeczna; R – kultura i rekreacja; S (bez działu 94) – pozostała działalność usługowa;

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PARP, (2011) oraz GUS, (2011).

Zgodnie z deklaracjami pracodawców, pod koniec 2010 r. (w okresie realizacji badania) pracowników poszukiwało jedynie 17% z nich (tabela 6). Największy odsetek pracodawców poszukujących nowych pracowników zanotowano w województwie podlaskim (23%) i lubelskim (20%), z kolei relatywnie najmniej pracodawców poszukiwało pracowników w województwach świętokrzyskim (13%), wielkopolskim i zachodniopomorskim (po 14%). Niemniej jednak analizując te dane warto zwrócić uwagę na wartości bezwzględne, wskazujące na wielkość lokalnego rynku.

Nie wszystkie miejsca pracy oferowane na rynku zadowolą absolwentów uczelni wyższych – największa ich część (45%) skierowana jest bowiem bezpośrednio do osób z wykształceniem średnim. Do osób z wykształceniem wyższym skierowanych było 39% oferty ale jednocześnie 30% pracodawców zaznacza, że na to stanowisko mogli by także zatrudnić osobę z wykształceniem średnim. Sytuacja ta w istotny sposób obniża możliwości wyboru przez absolwentów uczelni wyższych miejsca pracy zgodnego z uzyskanym poziomem wykształcenia.

Najwyższy odsetek ofert pracy dla absolwentów odnotowano w województwie dolnośląskim (51%) i mazowieckim (49%), z kolei najniższy w województwie lubuskim

(12%) oraz warmińsko-mazurskim (5%) – z czego dalsze 17% pracodawców umożliwi zatrudnienie na tych stanowiskach osób z niższym wykształceniem.

Najmniej zainteresowani kandydatami z wykształceniem wyższym na oferowanych miejscach pracy byli pracodawcy w województwach: świętokrzyskim (na 68% ofert deklarowanych jako skierowanych do osób z wykształceniem wyższym przyjęliby osoby z wykształceniem średnim), pomorskim (56%) czy małopolskim (49%). Świadczy to o bardzo trudnej sytuacji osób z wykształceniem wyższym na lokalnych rynkach pracy. Właściwie jedynie w województwie śląskim sytuacja absolwentów uczelni wyższych wygląda relatywnie dobrze (44% ofert pracy skierowano do osób z wykształceniem wyższym, z czego tylko 1% może zostać obsadzone osobami bez dyplomu uczelni). Względnie lepszą pozycję na rynku pracy mają także absolwenci uczelni wyższych w województwie łódzkim, dolnośląskim i mazowieckim. Z kolei najgorszą, we wspomnianym warmińsko-mazurskim, a także świętokrzyskim lubuskim i pomorskim. Poza województwem pomorskim, pozostałe trzy to województwa, które nie mają silnych ośrodków akademickich na swoim terenie, a wyniki te wskazują, że studenci emigrujący z tych regionów do innych ośrodków nie mają dobrych perspektyw na zatrudnienie, jeśli zdecydują się na powrót w rodzinne strony po ukończeniu studiów.

Spośród pracodawców poszukujących pracowników z wykształceniem wyższym, największym powodzeniem cieszą się absolwenci politechnik (tabela 7). W sumie 341 pracodawców poszukiwało osób z dyplomem uczelni technicznej, przy czym spontanicznie najczęściej wymieniano Akademię Górniczo-Hutniczą w Krakowie, Politechnikę Warszawską i Politechnikę Wrocławską. Były to przede wszystkim przedsiębiorstwa z branży przemysłu i górnictwa ale także usług specjalistycznych. Uczelnie te najpopularniejsze były w województwie śląskim – AGH, mazowieckim – Politechnika Warszawska, natomiast Politechnika Wrocławska w dolnośląskim.

W dalszej kolejności pracodawcy liczyli na absolwentów Uniwersytetów, gdzie najczęściej wymieniany był Uniwersytet Warszawski, a w drugiej kolejności Uniwersytet Jagielloński. Absolwenci tych uczelni poszukiwani byli przede wszystkim do branż związanych z usługami specjalistycznymi i edukacją. Spośród uczelni ekonomicznych najczęściej spontanicznie wymieniana była Szkoła Główna Handlowa, natomiast spośród uczelni medycznych pracodawcy nie mieli wyraźnych preferencji.

Wykształcenie jest tylko jednym z elementów oceny kandydata do pracy. Pracodawcy, poszukując pracowników wymagają także doświadczenia w pracy na podobnym stanowisku, posiadania certyfikatów, znajomości języków obcych. Zdaniem pracodawców o dobrego pracownika na rynku jest jednak trudno. Największe problemy ze znalezieniem pracownika spełniającego wymagania mają pracodawcy z branży opieki zdrowotnej i pomocy społecznej (problem ten pojawił się w 90% przypadków). Nie wiele lepiej jest w branży budownictwa i transportu, gdzie problemy ze znalezieniem odpowiednich pracowników miało 81% podmiotów (tabela 8).

W branży opieki zdrowotnej i pomocy społecznej pracodawcy wymagają od pracowników przede wszystkim posiadania odpowiednich certyfikatów i wykształcenia przynajmniej średniego. Nieco mniej istotne jest doświadczenie (ważne dla 55% pra-

codawców) i znajomość języków obcych (ważne dla 48%). W przypadku branży budownictwa i transportu dla 91% pracodawców kandydat do pracy powinien mieć już doświadczenie w pracy na podobnym stanowisku, dla 69% pracodawców ważne są też odpowiednie certyfikaty, nieco mniej istotny jest poziom wykształcenia. Wykształcenia wyższego wymaga zaledwie 17% pracodawców w tej branży.

Tabela 6

Podmioty poszukujące pracowników oraz wymagany przez pracodawców poziom wykształcenia kandydatów na wolne stanowiska pracy, według województw

Województwo	Podmioty poszukujące nowych pracowników		Wymagane wykształcenie kandydata				
	ogółem	odsetek	podstawowe	zasadnicze zawodowe	średnie	wyższe	
						ogółem	w tym ew. średnie
dolnośląskie	202	17%	0%	16%	33%	51%	33%
kujawsko-pomorskie	140	19%	0%	23%	38%	38%	26%
lubelskie	129	20%	0%	13%	47%	40%	32%
lubuskie	66	17%	0%	39%	48%	12%	3%
łódzkie	162	18%	0%	17%	38%	44%	12%
małopolskie	235	18%	0%	30%	31%	39%	49%
mazowieckie	507	18%	0%	1%	50%	49%	30%
opolskie	63	18%	0%	18%	53%	29%	3%
podkarpackie	88	15%	0%	20%	44%	36%	41%
podlaskie	83	23%	0%	7%	60%	33%	34%
pomorskie	150	15%	0%	14%	55%	32%	56%
śląskie	274	16%	0%	8%	49%	44%	1%
świętokrzyskie	54	13%	0%	32%	32%	35%	68%
warmińsko-mazurskie	68	16%	7%	26%	63%	5%	17%
wielkopolskie	211	14%	0%	14%	58%	28%	25%
zachodnio-pomorskie	119	14%	0%	23%	30%	47%	48%
Ogółem	2551	17%	0%	15%	45%	39%	30%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PARP, 2011.

Tabela 7

Uczelnie preferowane przez badanych pracodawców poszukujących pracowników z wyższym wykształceniem

Uczelnia	liczba pracodawców wskazujących daną uczelnię			
	ogółem			
w sumie politechniki i wyższe szkoły techniczne	341	w tym według:		
Politechnika – niesprecyzowana	82	branża ^a	Przemysł i górnictwo	36
			Budownictwo i transport	13
			Handel, zakwaterowanie, gastronomia, usługi wspierające	11
			Usługi specjalistyczne	15
		województw ^b	dolnośląskie	13
			mazowieckie	10
			wielkopolskie	9
AGH	48	branża ^a	Przemysł i górnictwo	20
			Usługi specjalistyczne	14
		województw ^b	małopolskie	19
			śląskie	10
Politechnika Warszawska	44	branża ^a	Przemysł i górnictwo	16
			Usługi specjalistyczne	15
		województw ^b	mazowieckie	15
Politechnika Wrocławska	30	branża ^a	Przemysł i górnictwo	14
		województw ^b	dolnośląskie	9
w sumie uniwersytety	146	w tym według:		
Uniwersytet Warszawski	32	branża ^a	Usługi specjalistyczne	10
			Edukacja	10
		województw ^b	mazowieckie	19
Uniwersytet – niesprecyzowany	25	branża ^a	Edukacja	11
Uniwersytet Jagielloński	24			
w sumie uczelnie ekonomiczne	86	w tym według:		
Uniwersytet lub Akademia Ekonomiczna – niesprecyzowane	34	branża ^a	Przemysł i górnictwo	11
Szkoła Główna Handlowa	17	województw ^b	mazowieckie	9
w sumie uniwersytety medyczne	55	w tym według:		

Uczelnia	liczba pracodawców wskazujących daną uczelnię			
	ogółem			
w sumie politechniki i wyższe szkoły techniczne	341	w tym według:		
Uniwersytet medyczny – niesprecyzowany	38	branża ^a	Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	30
		województw ^b	dolnośląskie	9
			mazowieckie	9

Dane przedstawione w tabeli na podstawie danych „surowych” – z pominięciem ważenia.

^a przynajmniej 10 wskazań

^b przynajmniej 9 wskazań

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PARP, 2011.

Na absolwentów uczelni wyższych w największym stopniu nastawieni są pracodawcy z branży edukacyjnej i usług specjalistycznych (odpowiednio 82% i 69% ofert skierowanych do osób z wykształceniem wyższym). Ci pracodawcy jednocześnie w najmniejszym stopniu zgłaszali trudności ze znalezieniem odpowiednich pracowników (odpowiednio 67% i 69%), choć nie dotyczyło to pracowników z wykształceniem wyższym (w tym przypadku trudności pojawiały się już u odpowiednio 84% i 72% pracodawców). Największe problemy z zatrudnieniem osób na stanowiska wymagające wykształcenia wyższego mają pracodawcy z branży opieka zdrowotna i pomoc społeczna. W tym przypadku nie było pracodawcy, który nie miałby trudności z zatrudnieniem odpowiedniej osoby. Ogółem, tam gdzie poszukiwano więcej pracowników z wykształceniem wyższym więcej pracodawców zgłaszało problemy ze znalezieniem odpowiednich kandydatów i odwrotnie tam gdzie większość ogłoszeń dotyczyła osób o niższym poziomie wykształcenia – znalezienie pracowników na posady wymagające wykształcenia wyższego było łatwiejsze, choć i tak w żadnym przypadku odsetek niezadowolonych pracodawców nie spadł poniżej 64%. Świadczy to o istotnych niedoborach dobrze przygotowanych kandydatów do pracy. Wprawdzie tam gdzie zapotrzebowanie rynku jest niewielkie – przez co konkurencja o pracę duża – trudności są mniejsze, jednak tam gdzie poszukiwanych jest wielu kandydatów a wybór pracodawcy ograniczony – braki w kwalifikacjach kandydatów wyraźniejsze.

Wymagania pracodawców chcących zatrudnić osoby z wykształceniem wyższym różnią się od wymagań stawianych pracownikom ogółem. W najmniejszym stopniu dotyczy to branży usług specjalistycznych i edukacyjnej, gdyż tam zdecydowana większość ofert pracy skierowana jest do osób z wykształceniem wyższym. Ogólną tendencję należy zauważyć odnośnie znajomości języków obcych. We wszystkich branżach wymagania pracodawców wobec kandydatów z wykształceniem wyższym są w tym względzie większe. Ponadto w branży przemysł i górnictwo więcej pracodawców wymaga od absolwentów uczelni wyższych posiadania certyfikatów (62% wobec 42%), a w mniej-

szym stopniu doświadczenia w pracy na podobnym stanowisku (46% wobec 58%). Odwrotnie w przypadku pracodawców działających w branży: handel, zakwaterowanie, gastronomia, usługi wspierające, gdzie od absolwentów uczelni wyższych wymaga się w większym stopniu doświadczenia zawodowego (68% wobec 60%), a w mniejszym stopniu posiadania certyfikatów (28% wobec 35%). W przypadku branży opieka zdrowotna i pomoc społeczna na każde poszukiwane stanowisko pracy dedykowane osobie z wykształceniem wyższym wymagany jest certyfikat, ale już w mniejszym stopniu doświadczenie w pracy (43% wobec 55% dla ogółu miejsc pracy).

Tabela 8

Wymagania pracodawców wobec kandydatów na wolne stanowiska pracy oraz odsetek przedsiębiorstw zgłaszających problemy ze znalezieniem odpowiednich pracowników

Główna branża	Od kandydatów pracodawcy wymagają											Problemy ze znalezieniem odpowiednich pracowników na wolne stanowisko pracy
	doświadczenia w pracy na podobnym stanowisku	certyfikatów	znajomości języka obcego	wykształcenia							Problemy ze znalezieniem pracowników	
				podstawowego	zasadniczego zawodowego	średniego	wyższego					
							ogółem	w tym wymagają				
								doświadczenia	certyfikatów	języka obcego		
I	58%	42%	36%	1%	20%	53%	25%	46%	59%	65%	64%	75%
II	91%	69%	32%	0%	40%	42%	17%	91%	68%	74%	69%	81%
III	60%	35%	44%	0%	11%	67%	22%	68%	30%	57%	66%	72%
IV	59%	48%	64%	0%	8%	23%	69%	56%	54%	75%	72%	69%
V	60%	53%	57%	0%	0%	18%	82%	51%	55%	61%	84%	67%
VI	55%	84%	48%	0%	0%	54%	46%	43%	100%	49%	100%	90%

- I Przemysł i górnictwo
- II Budownictwo i transport
- III Handel, zakwaterowanie, gastronomia, usługi wspierające
- IV Usługi specjalistyczne
- V Edukacja
- VI Opieka zdrowotna i pomoc społeczna

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PARP, 2011.

Wyniki te wskazują już na pewne niedopasowania w pozyskiwaniu kwalifikacji przez studentów. W branży opieka zdrowotna i pomoc społeczna od wszystkich kandydatów na stanowiska, gdzie wymagane jest wykształcenie wyższe wymaga się posiadania

stosownych zaświadczeń, natomiast wśród studentów ostatnich lat studiów na kierunkach medycznych osób posiadających lub zdobywających uprawnienia jest niespełna 1/3. Z drugiej strony, studenci medycyny wyjątkowo często uczestniczyli w stażach i praktykach zawodowych – do czego akurat pracodawcy przykładają mniejszą wagę. Z kolei studenci z grupy kierunków usług dla ludności wyróżniali się pod względem uzyskiwania certyfikatów i uprawnień, gdy w branży handel, zakwaterowanie, gastronomia, usługi wspierające pracodawcy stawiają przede wszystkim na doświadczenie zawodowe. W takim układzie trudno jest absolwentom w pełni spełnić oczekiwania pracodawców.

Ogółem, doświadczenia zawodowego od absolwentów uczelni wyższych wymaga w zależności od branży od 43% do 91% firm i chociaż w zależności od ośrodka akademickiego od 57% do 76% studentów deklaruje udział w stażach i praktykach, przy zejściu poziom niżej okazuje się, że nie zawsze są to słuchacze tych kierunków studiów, gdzie bez doświadczenia zawodowego trudno liczyć na zatrudnienie. Niemalże wszystkie firmy z branży budownictwo i transport nie chcą zatrudniać niedoświadczonych pracowników, niemniej jednak studenci grup kierunków architektury i budownictwa, czy usług transportowych nie należą do najaktywniejszych w zdobywaniu doświadczenia zawodowego w czasie studiów – choć powinno być to dla nich priorytetem.

Kolejna tabela 9 pozwala bliżej przyjrzeć się wymaganiom pracodawców odnośnie wymaganych certyfikatów i znajomości języków obcych kandydatów do pracy – ze szczególnym uwzględnieniem stanowisk, gdzie poszukiwani są absolwenci uczelni wyższych.

Znaczenie różnych grup certyfikatów zróżnicowane jest w zależności od branży działalności pracodawcy. Posiadanie prawa jazdy, czy też innych certyfikatów dla kierowców, mechaników, związane z transportem i pojazdami, wymagane są w pierwszej kolejności w branży budownictwo i transport, ale nie dotyczy to stanowisk, na które poszukiwane są osoby z wykształceniem wyższym. Ogólne kompetencje zawodowe, choć potrzebne na każdym stanowisku pracy – poświadczane certyfikatem wymagane są w największym stopniu w opiece zdrowotnej i pomocy społecznej – zwłaszcza w odniesieniu do kandydatów do pracy z wykształceniem wyższym. Przede wszystkim od osób z wykształceniem wyższym wymagane są specjalistyczne certyfikaty z zakresu budownictwa i przemysłu (oczywiście głównie dla pracodawców związanych z tymi branżami) oraz certyfikaty medyczne i farmaceutyczne – obok branży opieka zdrowotna i pomoc społeczna – w branży handel, zakwaterowanie, gastronomia, usługi wspierające, a także księgowo i finansowe (zwłaszcza w branży budownictwo i transport – choć dla ogółu stanowisk najczęściej wymagane są przez usługi specjalistyczne). Inne certyfikaty związane z medycyną i pracą socjalną, psychologią wymagane są głównie w branży opieka zdrowotna i pomoc społeczna, ale także w branży edukacyjnej.

Certyfikaty potwierdzające znajomość języków obcych wymagane są przede wszystkim w przypadku usług specjalistycznych i przede wszystkim na stanowiskach przewidzianych dla absolwentów uczelni wyższych. Relatywnie niewysoki odsetek pracodawców wymagających certyfikatu językowego nie oznacza jednak, że pracodawcy nie wymagają od kandydatów znajomości języków obcych – wprost przeciwnie jest to bardzo ważne kryterium dopuszczające kandydata do stanowiska pracy.

Tabela 9
Najważniejsze certyfikaty i języki obce wymagane przez poszukujących pracowników ogółem i w odniesieniu do stanowisk z wymaganym wykształceniem wyższym

B r a n z a	Wymagane										Wymagane								
	certyfikaty										języki obce								
	Prawo jazdy różnych rodzajów	Ogólne zawodowe	Specjalistyczne z zakresu budowlanego i przenysłu	Elektryczne	Inne dla kierowników, mechaników, związane z transportem i pojazdami	Inne związane z medycyną, pracą dydaktyczną, psychologią	Inne związane z usługami	Informatyczne	Spawalnictwo	Medyczne i farmaceutyczne	Językowe	Edukacyjne	Księgowe i finansowe	ang.	niem.	ros.	franc.	inny	hiszp.
I	8%	15%	14%	22%	3%	0%	8%	0%	14%	0%	3%	0%	0%	95%	31%	15%	0%	3%	0%
II	43%	15%	15%	17%	21%	9%	0%	9%	9%	0%	3%	0%	84%	48%	18%	7%	4%	0%	0%
III	23%	8%	11%	1%	5%	1%	11%	6%	6%	7%	10%	6%	4%	95%	43%	10%	2%	1%	2%
IV	21%	13%	10%	8%	0%	4%	15%	0%	0%	0%	4%	8%	16%	92%	21%	5%	2%	3%	1%
V	1%	6%	0%	1%	0%	18%	2%	6%	0%	0%	27%	50%	1%	100%	34%	19%	0%	5%	0%
VI	0%	26%	0%	0%	0%	38%	0%	16%	0%	56%	6%	7%	0%	100%	3%	1%	0%	1%	0%

I	w tym dla stanowisk z wymaganym wykształceniem wyższym										w tym dla stanowisk z wymaganym wykształceniem wyższym									
	11%	9%	37%	33%	0%	0%	15%	1%	0%	13%	1%	0% <th>0% <th>92% <th>46% <th>39% <th>1% <th>1% <th>0% </th></th></th></th></th></th></th>	0% <th>92% <th>46% <th>39% <th>1% <th>1% <th>0% </th></th></th></th></th></th>	92% <th>46% <th>39% <th>1% <th>1% <th>0% </th></th></th></th></th>	46% <th>39% <th>1% <th>1% <th>0% </th></th></th></th>	39% <th>1% <th>1% <th>0% </th></th></th>	1% <th>1% <th>0% </th></th>	1% <th>0% </th>	0%	
II	1%	1%	79%	12%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	89%	45%	24%	0%	0%	0%	
III	1%	1%	26%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	1%	0%	0%	70%	39%	7%	5%	0%	0%	0%	
IV	5%	11%	17%	8%	0%	0%	0%	12%	0%	7%	11%	21%	21%	89%	31%	9%	4%	2%	2%	
V	0%	7%	0%	0%	0%	22%	2%	7%	0%	34%	61%	1%	100%	41%	22%	1%	6%	0%	0%	
VI	0%	35%	0%	0%	0%	21%	0%	11%	0%	11%	2%	0%	99%	5%	1%	0%	1%	0%	0%	

I Przemysł i górnictwo; II Budownictwo i transport; III Handel, zakwaterowanie, gastronomia, usługi wspierające; IV Usługi specjalistyczne; V Edukacja; VI Opieka zdrowotna i pomoc społeczna; ang – angielski; niem. – niemiecki; ros. – rosyjski; franc. – francuski; hiszp. – hiszpański.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PARP, 2011.

Najważniejszym przy poszukiwaniu pracy językiem obcym jest język angielski. W zależności od branży od 92% do 100% pracodawców oczekując od kandydata do pracy języka obcego wymaga właśnie języka angielskiego i to niezależnie czy oferta dotyczy osoby z wykształceniem wyższym czy też niższym. Najbardziej zdecydowani w tej kwestii są pracodawcy z branży usługi specjalistyczne oraz opieka zdrowotna i pomoc społeczna, gdzie wszyscy pracodawcy poszukujący pracowników wymagali znajomości tego języka. W przypadku branży opieka zdrowotna i pomoc społeczna jest to w dużej mierze jedyny wymagany język (inne języki obce wskazywane były sporadycznie).

W dalszej kolejności korzystna dla poszukujących pracy jest znajomość języka niemieckiego (zwłaszcza w przypadku poszukujących pracy w branży budownictwo i transport, a w przypadku osób z wykształceniem wyższym w największym stopniu w branży przemysł i górnictwo). W mniejszym stopniu poszukiwani są kandydaci znający język rosyjski (najczęściej w branży edukacyjnej, a w przypadku osób z wykształceniem wyższym także w przemyśle i górnictwie oraz budownictwie i transporcie). W dalszej kolejności niektórzy pracodawcy oczekują znajomości języka francuskiego, hiszpańskiego lub innego, jednak była to grupa nieliczna.

Wysokie wymagania pracodawców w kwestii posiadania certyfikatów przez kandydatów do pracy sprawiają, że obserwujemy istotne niedopasowanie kwalifikacji przyszłych absolwentów uczelni wyższych do wymagań pracodawców. Niedopasowanie to jest nawet bardziej wyraziste niż w przypadku doświadczenia zawodowego. Jak już wcześniej prezentowano, jedynie ok. 1/3 studentów uzyskało lub jest w trakcie uzyskiwania uprawnień zawodowych, natomiast stosownych certyfikatów od kandydatów z wykształceniem wyższym wymaga 56% pracodawców.

Jednocześnie należy zauważyć, że oczekiwania pracodawców wobec kandydatów do pracy w dużej mierze zależą od gotowości samych pracodawców do prowadzenia szkoleń i doksztalcania pracowników. W zależności od branży działalności, dostrzegalne są różnice w podejściach. W przypadku branży edukacyjnej aż 76% pracodawców oczekuje, że kandydaci do pracy będą posiadali już pełne umiejętności wymagane do wykonywania oferowanej przez nich pracy. Tylko 15% z nich przewiduje niewielkie doszkolenia, a większe jedynie 4%. Niewielką skłonność do doksztalcania nowych pracowników wykazują także podmioty z branży opieka zdrowotna i pomoc społeczna. W tej grupie pracodawców 59% oczekuje pełnego przygotowania kandydatów. Dla 27% możliwe jest niewielkie doszkolenie, ale już tylko dla 4% doszkolenie w większym wymiarze. Z drugiej strony, w największym stopniu konieczność pełnego przeszkolenia przewidują przedsiębiorstwa działające w branży przemysł i górnictwo (22%). Ta branża w najmniejszym stopniu także zakłada, że kandydaci do pracy będą w pełni przygotowani do pracy (25%). Podobnie jedynie 31% pracodawców z branży handel, zakwaterowanie, gastronomia, usługi wspierające liczy na kompletne przygotowanie do pracy nowych pracowników, 50% przewiduje konieczność częściowego doksztalcania, a 19% pełnego.

Tabela 10

Oczekiwany stopień przygotowania kandydatów do pracy wg głównej branży działalności pracodawców

Oczekiwanie	Główna branża działalności						Ogółem
	I	II	III	IV	V	VI	
pełnego przygotowania	25%	38%	31%	33%	76%	59%	5 312
niewielkie doszkolenie	40%	40%	38%	37%	15%	27%	5 638
większego doszkolenia	13%	9%	12%	13%	4%	4%	1 701
pełnego doszkolenia	22%	13%	19%	16%	5%	10%	2 499
ogółem	2 236	2 708	5 334	3 674	790	408	15 150

- I Przemysł i górnictwo
- II Budownictwo i transport
- III Handel, zakwaterowanie, gastronomia, usługi wspierające
- IV Usługi specjalistyczne
- V Edukacja
- VI Opieka zdrowotna i pomoc społeczna

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PARP (2011), *Bilans Kapitału Ludzkiego 2010*.

Podsumowując, ocena pracodawców przygotowania kandydatów do podjęcia pracy jest negatywna. Dotyczy to zarówno ogółu kandydatów, jak i kandydatów z wykształceniem wyższym – świadczy o tym wysoki odsetek pracodawców deklarujących trudności w znalezieniu pracowników. Pracodawcy stawiają jednak wysokie wymagania, licząc w dużej mierze na to, że kandydaci do pracy będą do niej w pełni przygotowani lub będą wymagać jedynie niewielkiego doszkolenia. Często te wymagania są trudne do spełnienia przez młodych absolwentów uczelni wyższych.

Podsumowanie

Jak zaprezentowano w niniejszym podrozdziale widoczny jest wyraźny rozdźwięk pomiędzy samooceną przygotowania do podjęcia pracy studentów a opinią pracodawców o jakości przygotowania kandydatów do pracy. Pozytywne oczekiwania studentów co do możliwości znalezienia pracy zgodnej z kierunkiem studiów także w dużej mierze nie są realistyczne. Na szczególną uwagę zwraca uczestnictwo studentów w stażach i praktykach w kontekście wymaganego przez pracodawców doświadczenia zawodowego. Podobnie wygląda kwestia uzyskiwania przez studentów uprawnień zawodowych i wymaganych przez pracodawców certyfikatów.

Fakt dużego rozdźwięku między wymaganiami pracodawców a tym co mogą zaoferować pracodawcy studenci, świadczy o tym, że oferty pracy skierowane do osób z wykształceniem wyższym jedynie w niewielkim stopniu adresowane są do osób

wchodzących na rynek pracy – młodych absolwentów uczelni, a poszukiwane są osoby doświadczone – od lat funkcjonujące na rynku pracy. Ta konkluzja w połączeniu z faktem, że znaczna część ofert pracy przeznaczonych dla osób z wykształceniem wyższym umożliwia zatrudnienie na to stanowisko także osoby z wykształceniem średnim, znacznie zawęży możliwości znalezienia pracy przez nowe roczniki absolwentów, wystawiając je na niezwykle silną konkurencję. Sytuacja ta jest dodatkowo zróżnicowana w różnych województwach. W części z nich tworzonych jest niewiele stanowisk pracy gdzie zgodnie z uzyskanym wykształceniem zatrudnienie mogliby znaleźć absolwenci uczelni wyższych.

W takiej sytuacji, w przypadku trudności znalezienia pracy w zawodzie, uniknięcie bezrobocia możliwe byłoby jedynie poprzez pracę poniżej kwalifikacji lub też poprzez założenie własnej działalności. Założenie własnej działalności dopuszcza ok. 40% studentów, jednak nie oznacza to, że wszystkie te osoby faktycznie miałyby możliwość tę deklarację zrealizować i zdecydowałyby się podjąć działania w tym kierunku. Praca poniżej kwalifikacji jest z kolei marnotrawstwem potencjału, jakim dysponują młodzi pracownicy.

W efekcie obserwujemy sytuację, gdzie przy dużym udziale ludności w kształceniu na poziomie wyższym, rynek pracy ma istotne problemy aby te zasoby kapitału ludzkiego zagospodarować. Przyczyny tej sytuacji są dwojakie: zarówno gospodarka nie tworzy odpowiedniej liczby miejsc pracy dla wykwalifikowanych kadr, z drugiej strony poziom przygotowania absolwentów uczelni wyższych jest niewystarczający względem wymagań obecnie funkcjonujących na rynku pracodawców, co stwarza duże zagrożenie trwonienia potencjału rozwojowego kraju, spowalniającego procesy pożądanej transformacji polskiej gospodarki w kierunku oparcia jej na wysokich technologiach i innowacjach.

Bibliografia

- GUS, (2011), *Bank Danych Lokalnych*, http://www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks.
- Jelonek, M., (2011), *Studenci – przyszłe kadry polskiej gospodarki*, PARP, Warszawa.
- Keler, K., (2011), *Raport metodologiczny z badań realizowanych w 2010 r. w ramach projektu „Bilans Kapitału Ludzkiego”*, PARP, Warszawa.
- Kocór, M., Strzebońska, A., (2011), *Jakich pracowników potrzebują polscy pracodawcy?*, PARP, Warszawa.
- PARP, (2011), *Bilans Kapitału Ludzkiego 2010*, <http://bkl.parp.gov.pl/bazy-danych>.
- Schwab, K., (red.), (2010), *The Global Competitiveness Report 2010–2011*, WEF, Geneva, Switzerland.
- UNU-Merit, (2011), *Innovation Union Scoreboard 2010. The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation*, <http://www.proinno-europe.eu/metrics>.

6.3. Rozwój szkolnictwa wyższego w Polsce. Uwagi do analizy scenariuszowej

Tomasz Szapiro

Podrozdział¹⁵ przedstawia wybrane scenariusze dla rozwoju systemu edukacji w Polsce, w kontekście zmian zachodzących w systemach edukacji na świecie i w Europie.

Analiza scenariuszowa rozważa przyszłe alternatywne wyniki w celu polepszenia procesu podejmowania decyzji. W miejsce dokładnych obrazów przyszłości, analiza scenariuszowa prezentuje rozwój nie za pomocą ekstrapolacji przeszłości, czy oczekiwań ważności obserwacji lecz bierze pod uwagę przesłanki z przeszłości w celu ukazania możliwej przyszłości. Zazwyczaj prezentuje się kilka scenariuszy, aby objaśnić analizę.

Podejście to użyte jest poniżej jako fundament pod przyszłe decyzje edukacyjne i wzór dla decydentów. Rynek edukacyjny wymaga rozbudowanego procesu decyzyjnego¹⁶. Sam rynek podzielony jest na sektor publiczny, prywatny i hybrydowy (łączy obie te formy). Rezultatem tego podziału jest zróżnicowana percepcja cen i kosztów w tych sektorach. Instytucje edukacyjne, przygotowując programy edukacyjne, znają preferencje studentów jedynie w przybliżeniu. Skomplikowana struktura usług edukacyjnych trudna jest do wyjaśnienia laikom. Jakość usług nie jest bezpośrednio odczuwalna i mierzalna. Zatem, decyzje dotyczące edukacji zależą od informacji prezentowanej zazwyczaj w formie rankingów. Decyzja wymaga od przyszłego studenta głębokiego namysłu, czy wybrać zgodnie z intuicją, czy raczej racjonalnie zdecydować się na wybór usług ocenianych najwyżej w rankingach.

W kolejnej sekcji niniejszego podrozdziału opisano dylematy współczesnej edukacji w ujęciu globalnym, regionalnym oraz narodowym i najistotniejsze wątki międzynarodowej debaty dotyczącej finansowania sektora edukacji. Następnie przywołano ogólne komentarze o użyciu symulacji w analizie edukacji oraz próby wykorzystania ich w kontekście Polski. Podrozdział kończą trzy scenariusze możliwego rozwoju polskiego systemu edukacji.

¹⁵ Autorami niektórych przedstawionych tu wyników są moi doktoranci mgr Grzegorz Kołoch oraz mgr Przemysław Szufel.

¹⁶ Por. „Ryzyko i szansa konkurencji edukacyjnej”, w: J. Dietl, (red.) (2006), „Konkurencja na rynku usług edukacji wyższej”, FEP, Łódź.

Współczesna edukacja w ujęciu globalnym, regionalnym oraz narodowym

Edukacja ma na celu rozwój społeczeństwa, kształtowanie osobowości oraz umiejętności i kreatywności. Ogólnie, celem edukacji jest przygotowanie do życia w społeczeństwie oraz do budowania osobistych sądów. Proces edukacji polega na kumulowaniu wiedzy i szlifowaniu zdobytych i wrodzonych zdolności. Efektywność systemu edukacji rozumiana jest jako osiągnięcie tych celów. Efektywność związana jest z procesem – im niższy koszt osiągnięcia danego efektu edukacyjnego lub im wyższy efekt z danych zasobów, tym bardziej efektywny jest system edukacyjny. Decydenci biorą pod uwagę wyniki procesów edukacyjnych, a proces zmierza do zwiększenia stopnia skuteczności i efektywności. Wysiłki te mogą jednak odnieść odwrotny skutek. Edukacja (w tym przypadku edukacja negatywna) może skutkować niedopasowaniem lub podporządkowaniem się narzuconemu osądowi grupowemu. Wyuczone umiejętności mogą stać w kolizji z wrodzonymi oraz prowadzić do społecznie niepożądanych zachowań (nie poszanowanie zasad demokracji, ignorowanie wyborów, itp.), braku odpowiedzialności za jednostkę, społeczeństwo oraz środowisko. Te obserwacje wskazują na znaczenie edukacji.

Warto odnotować, że skuteczność edukacji jest trudna do zmierzenia na poziomie globalnym, ponieważ cele edukacji (jak pożądane zdolności) zależą od kultury i systemów wartości. Niemniej, efektywność edukacji jest mierzalna za pomocą zmiennych i w perspektywie globalnej – przynajmniej w teorii – systemy edukacyjne można ze sobą porównywać.

Podstawowym celem edukacji jest przygotowanie jednostek do życia w społeczeństwie w normalnych warunkach. Pierwsze z oczekiwań to zatrudnienie¹⁷ oraz poziom życia. Choć ogólnie są to zmienne skorelowane dodatnio z edukacją, to jednak dane popisujące rozkład zamożności dowodzą występowania nieefektywności systemu edukacji. Choć udział ludzi biednych na świecie maleje (Sala-i-Martin, 2002), to jednak nadal pozostaje ogromny. Populacja osób, których konsumpcja nie przekracza jednego dolara dziennie, spadła w ostatnich 25 latach z 20% do 5%. Populacja konsumentów za mniej niż dwa dolary dziennie spadła z 44% do 18%. Milanovic (2000) pokazuje iż wzrost rozbieżności w przychodzie przekazanym biednym jest większy. Milanovic (2000; 2002) pokazuje również duże nierówności dla mieszkańców terenów miejskich i rolniczych. Dane Eurostat pokazują, że na uporządkowanej liście dochodów, zarobki pierwszego procenta najlepiej zarabiających przekraczają zarobki ostatnich 57 procent. Podobnie wskaźnik nierówności 20/20 (relacja liczby 20% biednych do liczby 20% bo-

¹⁷ Pomijamy tu problem bezrobocia. Czytelnik znajdzie stosowne komentarze w moim wcześniejszym tekście *Business Education vs. Unemployment and Economic Growth*, w: M. Lubiński (red.) (2004), *Poland International Economic Report*, M. Lubiński (red.), World Economy Research Institute, Warsaw School of Economics 2004.

gaty) w latach 1999–2005 dla 25 państw europejskich pokazuje tendencje monotoniczną (w ciągu siedmiu lat relacja dziewięć biednych na dwóch bogatych została zastąpiona relacją dziesięciu biednych na dwóch bogatych). Współczynnik Gini’ego dla dochodu zmienił się z 25% do 45% w Europie i do 65% na świecie (Polska mieści się blisko średniej europejskiej z 34% poziomem wskaźnika Gini’ego)¹⁸.

Nierówność i zatrudnienie mogą być traktowane jako wyjściowe miary efektywności systemu edukacji. Przyjrzyjmy się wewnętrznym miernikom efektywności procesów edukacyjnych na poziomie makro i mikro.

Typowe zmienne używane do oceny efektywności zawierają rozmiar populacji, strukturę wieku, średni czas edukacji, system (poziomy edukacji oraz jej obligatoryjność), wreszcie – strukturę finansowania. Dokładnej, zmienne opisują liczbę uczniów przypadających na jednego nauczyciela, wydatki na naukę przypadające na jednego ucznia związane z poziomem wykształcenia i PKB, narodowe wydatki na edukację, procent wydatków na edukację w budżecie państwowym, wiek uczniów itp.

W krajach rozwijających się, nauka trwa średnio 15–16 lat, w innych krajach krócej o 2–3 lata. W Europie, w szkołach podstawowych, przypada średnio 14–17 uczniów na jednego nauczyciela. W Japonii i Chinach jest po 20 uczniów w klasie, w Korei Południowej – 31, w Indiach – 40. Liczba ta zmniejsza się, kiedy procent PKB przeznaczony na edukację wzrasta. W Polsce liczba dzieci w klasie jest mniejsza niż w krajach badanej grupie, jednak koszt finansowania edukacji mierzony procentem PKB wydanego na edukację jest wysoki. Ta zależność prowadzi do dwóch ważnych pytań. Pierwsze, jeżeli mała grupa uczniów pozwala na łatwiejszy dla nich dostęp do nauczyciela – a co za tym idzie większą efektywność nauki, czy koszt zatrudnienia nauczyciela jest optymalny. Pytanie drugie jest związane z odpowiednim stosunkiem między jakością a kosztami.

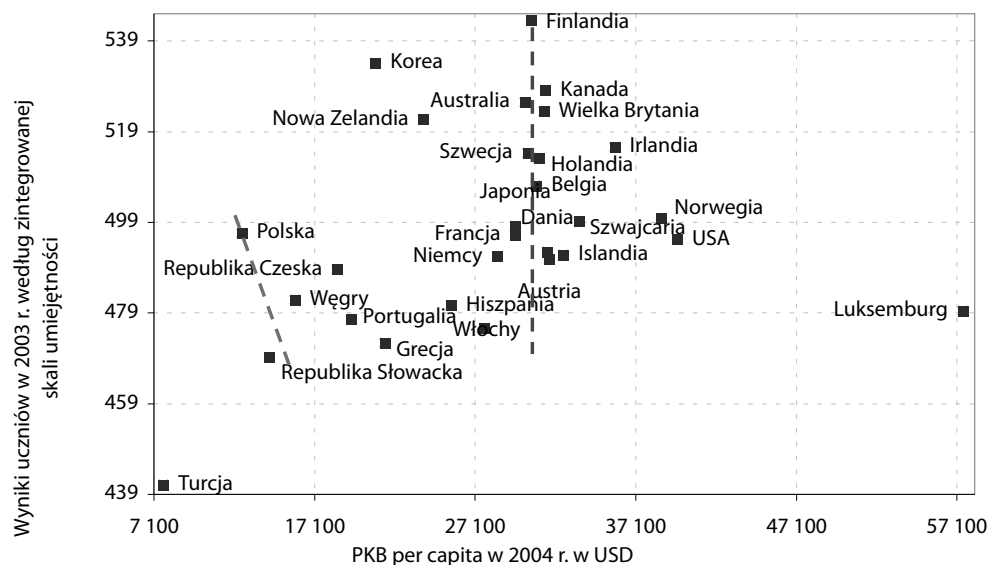
Wydatki na edukację są różne w różnych krajach. Polska i Hiszpania dzielą na równie części finansowanie różnych poziomów nauczania, natomiast Niemcy, Wielka Brytania i Chiny inwestują istotnie więcej w edukację wyższą, w odróżnieniu od Korei Południowej i Japonii. Względny koszt edukacji odzwierciedla udział PKB per capita przeznaczonego na edukację. O ile na poziomie szkoły podstawowej i średniej koszty w różnych krajach są podobne – to na wyższym poziomie edukacji zmieniają się dwudziestokrotnie – przy porównaniu Korei z Chinami i Indiami. Polska wydaje podobną ilość pieniędzy na każdym poziomie edukacji.

Suma wydatków na edukację kształtuje się na poziomie 4 do 5% PKB (z wyjątkiem Chin i Indii). Średniej wielkości kraje wydają dziesiątki miliardów dolarów, kraje duże przekraczają 100 miliardów dolarów, kiedy Stany Zjednoczone wydają ponad 600 miliardów USD (Polska w 2002 roku wydała 5,6% PKB czyli ok. 13,5 miliarda USD na edukację). Powyższe dane przedstawiają system edukacji z punktu widzenia finansowania. Pozwala to na makroekonomiczne spojrzenie na wyniki.

¹⁸ Szerzej na ten temat w rozdziale 1.3.

Wykres 1

Dochód narodowy a wyniki uczniów



Source: Eurostat.

Dane zilustrowane na wykresie 1 pokazują podobne wyniki polskich, francuskich oraz amerykańskich studentów, podczas gdy ich sytuacja materialna jest zróżnicowana. Z drugiej strony, podobny poziom materialny reprezentują uczniowie z Finlandii i Belgii, co nie objaśnia bardzo różnych wyników w nauce. Kraje postkomunistyczne charakteryzują się ujemną korelacją między poziomem zamożności a wynikami w nauce. Jednak wydatki na edukację są pozytywnie skorelowane ze stanem zamożności, co sugeruje, że należy brać pod uwagę inne czynniki lub też, że edukacja jest w tych krajach dofinansowana prywatnie.

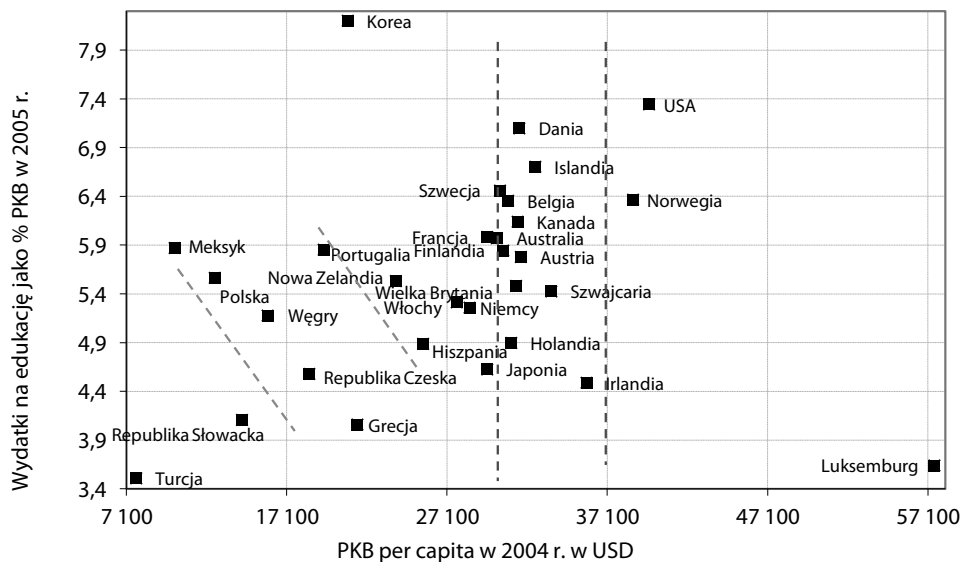
W internetowej edycji McKinsey Quarterly prezentuje wyniki uproszczonego rachunku dowodzącego występowanie korelację między wynikami testu PISA a wydatkami na edukację w Stanach Zjednoczonych. W 2006 Stany Zjednoczone zdobyły 474 punkty w teście z matematyki i nauk przyrodniczych, dużo mniej niż Finlandia (548) czy Korea (552) (poniżej średniej dla tych krajów, odpowiednio 498 i 494). Cena każdego punktu PISA w tym rankingu dla tego przykładu jest najwyższa dla USA (165 dolarów na studenta, w porównaniu ze 100 dla Finlandii i 77 dla Korei). Wyniki dla Polski to 494 i 502 z ceną 48 dolarów za punkt. Gdyby punkty były wymienne USA musiało by wydać 2,3 biliona dolarów, aby wypełnić lukę, która wynika z obserwacji McKinsey Quarterly.

Dane o wydatkach na edukację (wydatki krajowe, rok, poziom edukacji, źródła finansowania i typ transakcji) w bazie danych UNESCO-OECD-Eurostat uzupełnione są o dane ze źródeł administracyjnych, rejestrowanych przez Ministerstwo Edukacji

Narodowej oraz Główny Urząd Statystyczny. Instytucje finansujące można podzielić na rządowe (publiczne) i nierządowe (prywatne) (poza odrębną kategorią agencji międzynarodowych agencję i innych źródeł zagranicznych). W strukturze danych brane są też pod uwagę wielkość regionu oraz typ transakcji.

Wykres 2

Dochód narodowy a wydatki na edukację



Źródło: Eurostat.

Wykres 2 wskazuje na dodatnią korelację między dobrobytem i wydatkami na edukację w całej grupie badanych państw. Jednak jeśli weźmiemy pod uwagę podgrupy, dwie z nich wykazują korelację ujemną tych zmiennych, a w dwóch innych dobrobytu nie można objaśnić wydatkami na edukację. Przykładowo zbliżone wyniki uczniów z Polski i Francji można wytłumaczyć wydatkami na edukację, wyższe wydatki w Stanach Zjednoczonych za te same wyniki sugerują mniejszą efektywność narodowego systemu edukacji. Potwierdzone przez ciągłą krytykę w prasie. Z drugiej strony, różne osiągi uczniów z Finlandii i Belgii nie są wytłumaczalne przez wydatki na edukację (np. Belgia i Norwegia czy Polska i UK), tak jak dobrobyt nie tłumaczy polityki wydatków na edukację (Dania i Austria czy Francja i Niemcy). Te obserwacje pokazują iż oszczędności na edukacji prowadzą do dobrobytu, a wyższe wydatki na edukację nie koniecznie są efektywne. Pozostałe czynniki zostaną sprawdzone w analizie efektywności wydatków na edukację. Dane dowodzą, iż nie ma prostego mechanizmu, na podstawie którego, na poziomie makroekonomicznym, można zbudować politykę edukacyjną. Na poziomie mikroekonomicznym trzeba wziąć pod

uwagę zwrot nakładów na edukację (Dietl, 2007). Prywatny zwrot opisuje następująca formuła:

$$\varepsilon = \frac{W_t - W_{t-1} - K}{W_{t-1}} \times 100,$$

gdzie $K=K_f+K_w$ oznacza koszt edukacji (czesne K_f powiększone o alternatywny koszt K_w zawieszenia zarobkowania), zaś różnica W_t-W_{t-1} mierzy przyrost płac.

Polskie dane dotyczące edukacji dowodzą, że zwrot prywatny jest różny dla różnych usług edukacyjnych, relatywnie najwyższy zwrot ma kształcenie w zakresie medycyny, prawa oraz ekonomii (Czapiński, Panek, 2005). Percepcja cen jest jednak zaburzona ponieważ uczniowie, w dużej części rynku, nie pokrywają żadnych kosztów (edukacja publiczna opłacana jest przez budżet państwa). Te uwagi nie budują łatwego do interpretacji obrazu. Bez odpowiedzi pozostają pytania: dlaczego niektóre kraje z takim samym PKB per capita mają różne systemy finansowania edukacji lub czemu wyników uczniów nie da się łatwo powiązać z relacją ekonomicznych wyników, wzrostem czy finansowaniem. Zatem, niejasną dla decydentów pozostaje ważna sprawa potencjalnego skutku zmian w finansowaniu usług edukacyjnych. Brak adekwatnych teorii nie jest niespodzianką również ze względu na skalę komplikacji systemu – na system edukacji składa się heterogeniczność podmiotów i ich interakcji, skomplikowane i zróżnicowane systemy architektoniczne państw.

Debata na temat finansowania edukacji

Międzynarodowa debata na temat edukacji podnosi problemy z ułomności systemów kształcenia i marnotrawstwa. W opinii instytucji akademickich, co odzwierciedla deklaracja European University Association z Glasgow (2005), nieefektywność systemu edukacji związana jest z faktem iż uniwersytety europejskie nie są wystarczająco dofinansowane, co powoduje, że nie mogą konkurować na globalnym rynku i dostarczać uczniom wysokiej jakości edukacji. Z drugiej strony, świat akademicki uznaje, iż w obecnych czasach właściwa alokacja środków ma kluczowe znaczenia dla ułatwienia dostępu do edukacji i jej lepszej jakości, zwłaszcza w warunkach cięć kosztów i administracyjnej kontroli wydatków. W konsekwencji, koszty wyższego szkolnictwa są w coraz większej mierze pokrywane przez studentów i ich rodziny, czego odzwierciedleniem są rosnące czesne i opłaty. W niektórych krajach studenci mają prawo do kredytów oraz pożyczek studenckich. Jednakże, środki te nie zmniejszają w istotny sposób obciążenia podatników ze względu na subsydiowanie, odległe terminy spłat itp.

Otwarta debata dotycząca finansowania w większości krajów dotyczy wad i zalet scentralizowanego i zdecentralizowanego systemu edukacji, publicznej i prywatnej edukacji, roli rządu oraz skali autonomii szkół wyższych. Wyzwaniem dla polityki państwa jest połączenie efektywności i elastyczności związanej z dywersyfikacją i prywa-

tyzacją z odpowiedzialnością rządów za regulacje prawne i subsydiowanie. Głównym problemem jest tu zapewnienie standardów jakości i ochrona konsumenta, odpowiednie zapewnienie usług edukacyjnych na potrzeby gospodarki i społeczeństwa, oraz zapewnienie dostępu dla tych którzy mają wysoki potencjał, umiejętności i motywację, lecz nie są w stanie zapłacić czesnego.

Modele finansowania edukacji różnią się znacząco w różnych krajach. Pomimo występowania znacznych różnic w wydatkach na edukację, rządy dążą do tego aby systemy były jak najbardziej efektywne w perspektywie długookresowej. Niemniej jednak, stwierdza się rosnące marnotrawstwo i niesatysfakcjonujące wyniki kształcenia, co prowadzi, że pytanie o optymalną alokację źródeł publicznych, staje się obecnie kluczowe. Jedną z branych pod uwagę opcji jest interwencja w system finansowania. W przypadkach krańcowych padają propozycje przejścia z finansowania publicznego na źródła prywatne, w innych – wprowadzenie różnych form współpłaty.

Europejski Związek Akademicki (EUA) w Deklaracji z Glasgow z 2005 roku uważa, że edukacja europejska jest niedofinansowana, w porównaniu do amerykańskiej. EUA wskazuje uniwersytety, które są niewystarczająco finansowane, a co za tym idzie nie można się spodziewać by mogły konkurować z innymi systemami bez równoważnego poziomu finansowania. Konkluzja EUA jest następująca: rządy muszą zapewnić odpowiedni poziom funduszy, aby utrzymać i wzmacniać jakość instytucji edukacyjnych. Pięć lat później kraje EUA w Deklaracji z Pragi z 2010 roku rozszerzają te stwierdzenia konkludując, iż polepszenie jakości edukacji może być osiągnięte przy całkowitym przyjęciu przez uniwersytety odpowiedzialności za jakość kształcenia oraz dostarczaniu uczącym się, pracodawcom i innym podmiotom dokładnej informacji na temat misji instytucji edukacyjnych, ich działań, sprawności i osiąganych rezultatów kształcenia. W 2010 roku, debata nabrała wymiaru globalnego. The American Council on Education (ACE), Association of Universities and Colleges of Canada (AUCC) oraz Europejski Związek Akademicki (EUA) zebrały około 30 rektorów i dziekanów z Kanady, Europy i Stanów Zjednoczonych na forum 12. Dialogu Transatlantyckiego. Wyniki analiz procesów wewnętrznego podejmowania decyzji, relacji między instytucjami szkolnictwa wyższego oraz lokalnego i regionalnego, jakości nauczania nie są satysfakcjonujące a rankingi nie informują o wynikach naukowych studentów (gdy chodzi o ich rozwój ich wiedzy i umiejętności). „W większości krajów, rzadko dostępne są jakiegokolwiek porównywalne dane, na temat jakości edukacji różnych programów i instytucji. Podjęto próby oceny wyników szkolnictwa wyższego, lecz mało jest informacji o zastosowanych instrumentach...” czytamy w informacji końcowej tego forum.

Podsumowując, można stwierdzić, że edukacja potrzebuje wielkich budżetów, istnieją poważne wątpliwości dotyczące jej efektywności i poważne ciała naukowe rekomendują przyjęcie większej odpowiedzialności przez system edukacyjny i monitorowanie jego efektywności oraz ocen efektów polityki edukacyjnej.

Modele teoretyczne (Koloch, Szapiro, Szufel, 2010) pozwalają rozważać sytuacje bardzo uproszczone, jak np. zmiana systemów finansowania z prywatnego na państwowy lub odwrotnie. Typowe założenia przedstawiają reprezentatywne gospodarstwo do-

mowe, opis racjonalności przy pomocy funkcji użyteczności i tak zwane stylizowane fakty, które odzwierciedlają dynamikę systemu i pozwalają na korzystanie z matematycznych metod optymalizacyjnych oraz ilościowy opis dynamiki. Wyniki otrzymane z pomocą tych modeli prowadzą do interpretowanych wniosków, np. mogą sugerować iż w krótkim okresie dobrobyt spada, ponieważ struktura wydatków nie jest optymalna, a w długim okresie wzrasta, ponieważ wzrasta średnia płaca. Pomimo iż modele te opisują endogenicznie wydatki edukacyjne, mają one ograniczone znaczenie dla praktyki, ponieważ równania dynamiki można rozwiązać tylko w bardzo prostych przypadkach. Alternatywną metodą rozwiązania problemu wyznaczania skutków restrukturyzacji jest podejście symulacji wieloagentowej – Multi Agent Simulation (MAS).

Wieloagentowa symulacja dynamiki systemu edukacji

W tej sekcji przedstawiony jest pokrótce model systemu informatycznego wykorzystanego do symulacji dynamiki rynku edukacyjnego obejmujący konsekwencje interwencji regulacyjnych. Model obejmuje opis otoczenia, agentów, decyzji jakie podejmują, oraz ich możliwych akcji i interakcji.

W wieloagentowym modelu występują agenci (studenci, szkoły, firmy i regulator). Zakłada się, że każdy agent żyje przez nieskończoną liczbę okresów (iteracji). Agenci i instytucje edukacyjne są heterogeniczne (rozkład ich indywidualnych charakterystyk jest znany). Agenci są ze sobą powiązani i mają wzajemny wpływ na swoje decyzje (np. położenie geograficzne szkoły ma wpływ na koszt edukacji poprzez uwzględnienie kosztu dojazdów i wpływa decyzje studentów). Studenci różnią się poziomem inteligencji, co różnicuje ich zdolność uczenia się. Poziom kapitału ludzkiego zdefiniowano jako możliwość wytworzenia wartości dodanej. Uwzględnia się położenie geograficzne, które determinuje koszt studiowania w różnych miejscach, wiek i edukację. Szkoły różnią się położeniem geograficznym oraz jakością oferty. Jakość zdefiniowano jako zdolność powiększania poziomu kapitału ludzkiego studentów.

W powyższym modelu agenci mogą podejmować różne decyzje. Indywidualnie decydują o wyborze partnera¹⁹, wybierając między edukacją i pracą oraz wybierając instytucję edukacyjną. Decyzje dotyczące studiów zależą od ograniczonego budżetu (studenta musi być stać na studia) i spodziewanego zwrotu. Innym założeniem modelu jest niepełna wiedza studentów na temat jakości danej instytucji. Jeśli liczba kandydatów przewyższa podaż miejsc uczelni, to wybiera ona kandydatów na podstawie ich inteligencji.

Scenariusz symulacji wieloagentowej pozwala na wzięcie pod uwagę nie tylko zmian reżimu finansowania edukacji, ale również uwzględnia rozmaite proporcje prywatnych i państwowych systemów edukacji. Model ten można wdrożyć numerycznie

¹⁹ W zgodzie z wynikami badań, por. np. Becker, 1991, wybór partnera wynika z oceny losowo wybranego podmiotu przeciwnej płci ze zbliżonym poziomem kapitału ludzkiego.

i skalibrować dzięki aplikacji MASON opartej na bibliotekach Java (Luke, Cioffi-Revilla, Panait, Sullivan, 2004). Symulacje scenariuszy są przygotowywane w tzw. schemacie Spring, a wizualizacje w jHep Work. Typowy eksperyment symuluje podjęcie decyzji przez populację charakteryzującą się rozkładem normalnym, rozmieszczoną w różnych lokalizacjach ze studentami niestacjonarnymi pracującymi na część etatu. Firmy są homogeniczne i reprezentują jednego agenta – całą gospodarkę. Przyjmuje się, że decydem jest instytucja regulacyjna. Uczelnie reprezentowane są przez cztery typy agentów. Wzięto pod uwagę realia polskie – w publicznych szkołach liczba miejsc jest ograniczona. Typowy scenariusz eksperymentu zakłada przejście z istniejącego reżimu finansowania na nowy – sytuację, gdy państwo pokrywa czesne dla studentów studiów dziennych w szkole publicznej, a w prywatnej szkole studenci płacą za siebie, zastępujemy sytuacją, w której wszyscy studenci płacą połowę czesnego. Każda symulacja obejmuje 1 000 okresów dla 10 000 agentów i pokazuje skutki restrukturyzacji finansowania edukacji na decyzje agentów i konsekwentnie – po agregacji – mikroekonomiczne efekty zmian.

W eksperymencie ze zmianą panującego systemu finansowania hybrydowego (publiczne szkoły finansuje budżet państwa, prywatne studenci) na bardziej sprawiedliwy (rząd subsydiuje połowę kosztów edukacyjnych w formie np. voucherów) symulacje pokazują krytyczną rolę jakości edukacji dla gospodarki. Eksperymenty pokazują mianowicie, że wynik takiej zamiany nie jest zgodny z przewidywaniami. Okazuje się, że wprawdzie produkt wzrasta nawet w przypadku średniej jakości instytucji edukacyjnej, lecz koszty inwestycji rządowych na naukę mogą nie być pokryte przez ten wzrost. Okazuje się, że wprowadzenie współpłaty za edukację jest ekonomicznie racjonalne tylko wtedy, gdy jakość prywatnych instytucji edukacyjnych jest wysoka. Jeśli jakość uczelni publicznych jest znacznie wyższa od uczelni prywatnych, to zmiana finansowania może odnieść negatywne skutki. Podejście umożliwia optymalizację zmian struktury finansowania. Inne wyniki symulacji identyfikują determinanty efektywnej polityki edukacyjnej, które prowadzą do zmniejszenia nierówności dochodów mierzonej indeksem Gini.

Symulacja wieloagentowa jest narzędziem dla decydentów, dzięki któremu dostają oni ważne wskazówki i wnioski, ale zarazem jej zastosowanie wymaga dużego wysiłku. Narzędzie to może być pomocne w zwiększeniu efektywności wydatków prywatnych i publicznych na edukację poprzez zmianę reżimu jej finansowania. Aby decydenci mogli stosować symulacje wieloagentowe do wykonania analizy scenariuszowej skutków swych decyzji potrzebne jest podejście projektowe: a) stworzenie interdyscyplinarnego zespołu analityków i decydentów, b) wystandaryzowanie bazy danych, oraz c) opracowanie i implementacja agendy zmian przez stworzoną w tym celu instytucję. Koszt takiego projektu może być oszacowany i byłby usprawiedliwiony, jeśli porównany zostanie z budżetami na system edukacyjny oraz jego dzisiejszą nieefektywnością.

Analiza scenariuszowa. Przykład Polski

W Polsce od początku lat dziewięćdziesiątych, przez dwie dekady stworzono i wdrożono system prawny szkolnictwa prywatnego²⁰. Liczba uczniów w tym czasie potroiła się. Odnowione zostały programy nauczania. Zmieniono Prawo o Szkolnictwie Wyższym oraz wprowadzono system Boloński, co spowodowało większe otwarcie się polskiego systemu edukacji. Ogólną charakterystykę systemu edukacji w Polsce w porównaniu do innych krajów zwiiera tabela 11.

Tabela 11
System edukacji w Polsce – krótka charakterystyka

Kategoria	Polska	Punkt odniesienia
Wydatki na edukację (procent PKB)	5,6%	4–6% PKB
Średni czas nauki	15 lat	15–16 lat w krajach rozwiniętych i 8–11 lat w krajach rozwijających się
Rządowe wydatki na edukację podstawową na ucznia mierzone jako procent PKB per capita	23,5% PKB	16–22%
Poziom wydatków rządowych na edukację wyższą na studenta mierzone jako udział procentowy w PKB per capita	22,1% PKB	Zależy od systemu edukacji: 5% w Korei Południowej, 20–30% w USA i Europie, 43% w Niemczech, 86% w Indii, 99% w Chinach

Źródło: Szufel, (2011).

Zmiany w systemie edukacji spowodowane były m.in. świadomością, iż Polska przez lata kształciła niewystarczającą liczbę studentów, na domiar tego tworząc edukację negatywną – przeciwnie skuteczną. Kierunek tych zmian nie był jednak oczywisty. Rząd był raczej kontestowany – stykając się z brakiem wiary w potrzebę racjonalnej lub prawnej interwencji lub kontroli. Naturalna myśl o transferze zachodnich rozwiązań wydała się być może kusząca lecz niepraktyczna – wymagała czasu na dostosowanie instytucjonalne i kulturowe. Sceptycyzm do skuteczności reform prawa, potrzeba zwiększenia liczby wyedukowanej ludności i specyfika kultury zadecydowały o kierunku przekształceń systemu. Polska znalazła się na trajektorii spontanicznych zmian z zamiarem przekształcenia tradycyjnego systemu edukacji w rynek usług edukacyjnych²¹. Procesu tego nie ominęły niepowodzenia, które częściowo były spowodowane globalną sytuacją opi-

²⁰ Por. wcześniejsze podrozdziały niniejszego Raportu.

²¹ Zob. raporty: T. Szapiro, (red.) (2004), „Biogramy Edukacyjne” oraz T. Szapiro, (red.) (2004), „Mechanizmy kształtujące decyzje edukacyjne”, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

saną wcześniej, a częściowo brakiem harmonii w rozwoju systemu. Warto wspomnieć o czterech ważnych zagadnieniach.

Po pierwsze, mimo iż liczba studentów potroiła się, to zatrudnienie w systemie edukacji wzrosło tylko o połowę. Ta obserwacja kieruje uwagę na problem jakości edukacji. Wydaje się, że system szuka równowagi pomiędzy tradycyjnym nauczaniem na niezłym poziomie (w szczególności w szeroko reorganizowanych instytucjach naukowych) i nowym nauczaniem zorientowanym na umiejętności w obszarze edukacji menadżerskiej. Pierwsza opcja stwarza możliwości do konkurowania w środowisku międzynarodowym dla najlepszych studentów oraz wzmacnia pozycję Polski na świecie, lecz nie jest kompatybilna z oczekiwaniami i zdolnościami. Druga opcja jest odwrotnością pierwszej. Pierwsza jest mocno osadzona w kulturze Polski, druga jest popierana przez politykę UE, która już od dwóch dekad docenia pozytywny wpływ edukacji na zatrudnienie, a ostatnio podkreśla naukowe podstawy polityki innowacyjności.

Po drugie, wyraźnie brakuje doświadczeń dotyczących racjonalnej skali interwencji regulacyjnych w obszarze edukacji. Jako przykład przywołajmy sprawę edukacji nauczycielskiej. Liczba absolwentów studiów pedagogicznych²² rośnie (wzrost 130% w latach 1994–2007) kiedy liczba dzieci spada (35% spadek w tym samym okresie). Dane te dowodzą nieoptymalności alokacji funduszy na rynku edukacyjnym, która spowodowana jest asymetrią informacji na temat możliwości pracy i braku komunikacji na poziomie społecznym. Wynikiem tego zjawiska może być edukacja negatywna.

Po trzecie, na poziomie mikro, negatywna edukacja jest wynikiem nacisku na uproszczone kształcenie umiejętności. Rozsądna polityka edukacyjna może zostać w ten sposób wypaczona. Nauka na podstawie polskich podręczników – często przeładowanych informacjami teoretycznymi – jest uciążliwa. Nauczanie często bazuje na uczeniu się na pamięć i sprawdzaniu tej wiedzy. Nieumiejętne wprowadzanie treści praktycznych wypiera wprowadzenie technik zorientowanych na umiejętności, ale przy złych proporcjach przyrost umiejętności nie równoważy luk w rozumieniu zjawisk. Aby obsłużyć potrojoną liczbę studentów, system pozwolił nauczycielom akademickim na zatrudnienie w wielu instytucjach. W obliczu niedofinansowania edukacji sytuacja osób z niską płacą zatrudnionych w sektorze publicznym poprawia się. Jednak, pojawiają się konsekwencje niepożądane. Koszt alternatywny badań (badania pozostają w konflikcie z nauczaniem) powoduje, że dostępność pracowników na uczelni spada, co utrudnia zarządzanie uczelnią, badania i nauczanie.

Razem z wcześniej opisanymi trendami w edukacji globalnej i regionalnej, kwestie te wzięto pod uwagę przy opracowaniu trzech scenariuszy dla polskiej edukacji wyższej. Scenariusze zostaną nazwane scenariuszami „Edukacyjnej Republiki Bananowej”, „Dwubiegunowego Systemu Edukacyjnego” oraz „Powolnego Uzdrawienia Systemu Edukacji”. Ta nieco jednostronna retoryka służyć ma architektom strategii edukacyjnych poprzez koncentrację na zagrożeniach, którym należy przeciwdziałać.

²² Populacja wychowanków w tym obszarze wzrosła w ciągu 12 lat ponad 250%, por. GUS, (1996, 2008).

Scenariusz „Edukacyjnej Republiki Bananowej” przedstawia lokalny, funkcjonujący w oderwaniu od otoczenia międzynarodowego izolowany system edukacyjny z dużym stopniem niestabilności i korupcji w zarządzaniu jednostkami edukacyjnymi. Potrzeby innowacyjne społeczeństwa są zapewnione przez zewnętrzne systemy edukacji. Edukacja krajowa służy raczej do absorbowania technologii zewnętrznych niż do tworzenia własnych rozwiązań. Popyt na podstawową edukację może być zaspokojony (bananowa edukacja) ponieważ edukacja liderów rynku edukacyjnego oparta jest głównie na systemie zewnętrznym. Edukacja spycha państwo na peryferie i dzieli populację na mającą dostęp do międzynarodowej kultury i nauki oraz peryferyjną. System jest relatywnie stabilny, mierzący się raczej z częstymi zmianami lokalnymi niż dramatycznymi zapaściami.

Scenariusz „Polskiego Dwubiegunowego Systemu Edukacyjnego”²³ zakłada dwa zachodzące po sobie interwały pięcioletnie. Pierwszy z nich zdominowany jest przez proces transformacji, a drugi zatrzyma się na osiągniętym statusie. W tym scenariuszu dzięki otwartości systemu, polska edukacja dopuszcza studentów z zagranicy (czego efektem jest też napływ funduszy). System umożliwia stworzenie relatywnie małej elity studenckiej zdolnej do współzawodniczenia z partnerami w krajach rozwiniętych. Kadra akademicka rozpadnie się na badaczy zdolnych do funkcjonowania w międzynarodowym środowisku uczących na pół etatu w kraju i zagranicą, zaangażowanych (również jako liderzy) w projekty międzynarodowe, którzy będą mogli rywalizować na globalnym rynku edukacyjnym oraz na nauczycieli zawodowych, którzy będą adoptować strategie zewnętrzne i będą asystować przy projektach. Dwubiegunowość doprowadzi do korekt systemu (m.in. obniżanie kryteriów ukończenia szkoły, kontroli itp.) oraz do otwarcia nożyc płacowych. Rezultatem tego będzie antagonizm między pierwszą i drugą edukacyjną ligą i eliminowanie elity z władz akademickich w kraju i na uniwersytetach. System będzie stabilnie oscylował w efekcie przeciwstawnych mechanizmów: negatywnych konsekwencji dwubiegunowości i pozytywnych efektów otwartości.

Scenariusz „Powolnego Uzdrawienia Systemu Edukacji” zakłada sukces strategii edukacyjnej rządowego raportu *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe* przedstawionego w 2009 roku i ciągle poprawianego w ramach konsultacji społecznych. Strategia ta docenia rolę kapitału intelektualnego i społecznego²⁴ w budowaniu dobrobytu społecznego, szuka równowagi między innowacyjną i edukacyjną orientacją społeczną, promuje otwartość edukacji i mobilność studentów, jest wspomagana na dużą skalę przez fundusze europejskie. Co więcej, wprowadzone po trudnym procesie nowe prawo o szkolnictwie wyższym powiększa możliwości uczelni do podejmowania decyzji, ułatwia reguły promocji, odświeża skład ciał kolegialnych działających w skali ogóln-

²³ Bardziej szczegółowa wersja tego scenariusza zawarta jest w: „Projekcja skutków utrzymania reaktywnego charakteru działania uczelni”, w: „Warszawa Akademicka”, XLI Zeszyt Naukowy Instytutu Problemów Współczesnej Cywilizacji, Warszawa, 2008.

²⁴ Por. „Kapitał społeczny w edukacji ekonomicznej”, w: J. Dietl i Z. Sapijaska (red.) (2009), „Rola uczelni w rozwijaniu społeczeństwa obywatelskiego”, FEP.

polskiej²⁵. Oznacza to, że tworzone są i wdrażane nowe rozwiązania regulacyjne sprzyjające rozwiązywaniu sygnalizowanych problemów. Wdrożenie tych regulacji wymaga czasu – pomijając okres przejściowy dla przygotowania regulacji, i pamiętając o cyklach dla pierwszego, drugiego i trzeciego poziomu edukacji (studia doktoranckie) trwających odpowiednio – trzy lata, dwa lata oraz co najmniej trzy lata, widzimy, że scenariusz ten liczony jest w dekadach. Odnotujmy też, że odnowienie polskiego systemu edukacji obok barier lokalnych, napotyka trudności opisane w pierwszej części tego podrozdziału i zależy od rozwiązań globalnych. Wydaje się więc, że dopiero współpraca międzynarodowa doprowadzi do stworzenia instytucji zapewniających przejrzystość i wymierność decyzji edukacyjnych, stosowanie rachunku ekonomicznego wykorzystującego zaawansowane symulacje dynamiki polskiej edukacji i doprowadzi do racjonalnej ekonomicznie realizacji polskiej strategii edukacyjnej.

Bibliografia

- Autonomia uczelni i jej relacje z biznesem*, w: J. Kieniewicz, (red.) (2007), *W obronie prawdy i wolności. Autonomia uniwersytetu – jej przyjaciele i wrogowie*, OBTA, Warszawa, s. 37–48, 2007.
- Becker, G.S., (1993), *A treatise on the family – enlarged edition*, Harvard University Press, Cambridge.
- Czapiński, J., Panek, T., (red.) (2006), *Diagnoza społeczna 2005, Warunki i jakość życia Polaków*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie.
- Johnstone, D.B., Arora, A., Experton W., (1998), *The Financing and Management of Higher Education: A Status Report on Worldwide Reforms*, World Bank, Washington.
- „Kapitał społeczny w edukacji ekonomicznej”, w: J. Dietl i Z. Sapijaska, (red.) (2009), „Rola uczelni w rozwijaniu społeczeństwa obywatelskiego”, FEP, 2009.
- Koloch, G., Szapiro, T. Szufel, P., (2010), *Private and Public Financing of Education – a Market Design Perspective*, Proceedings of the International Conference on Applied Economics.
- „Korzyści indywidualne i korzyści wspólne z edukacji”, w: J. Dietl, (red.) (2007), *Studia Ekonomiczne – czy tylko sprawa wiedzy i umiejętności?*, Fundacja Edukacyjna Przedsiębiorczości, Łódź.
- Luke, S., Cioffi-Revilla, C., Panait, L. Sullivan, K., (2004), *MASON: A New Multi-Agent Simulation*, SwarmFest workshop.
- Milanovic, B., (2000), *The median voter hypothesis, income inequality and income redistribution: An empirical test with the required data*, World Bank, Development Research Group, Washington D.C. 20433 USA.
- Milanovic, B., (2002), *True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculation Based on Household Surveys Alone*, „Economic Journal”, Vol. 112, s. 51–92.
- „Projekcja skutków utrzymania reaktywnego charakteru działania uczelni”, w: „Warszawa Akademyka”, XLI Zeszyt Naukowy Instytutu Problemów Współczesnej Cywilizacji, Warszawa, 2008.
- „Ryzyko i szansa konkurencji edukacyjnej”, w: J. Dietl, (red.) (2006), „Konkurencja na rynku usług edukacji wyższej”, FEP, Łódź.

²⁵ Por., *Autonomia uczelni i jej relacje z biznesem*, w: J. Kieniewicz (red.) (2007), *Autonomia Uniwersytetu, W obronie prawdy i wolności. Autonomia uniwersytetu – jej przyjaciele i wrogowie*, OBTA, Warszawa, s. 37–48.

Sala-i-Martin, X., (2002), *The Disturbing "Rise" of Global Income Inequality*, NBER Working Paper No. 8904, April.

Skutki zmian struktury finansowania edukacji w Polsce, w: J. Dietl i Z. Sapijaszka, (red.) (2009) „Wyrównywanie szans edukacyjnych – narzędzia finansowe”, Polsko-Amerykańska Fundacja Przedsiębiorczości.

Szapiro, T., (red.) (2006), „Mechanizmy kształtujące decyzje edukacyjne”, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa,.

Szapiro, T., (red.), (2004), „Biogramy Edukacyjne”, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Szapiro, T., (2004), *Business Education vs. Unemployment and Economic Growth*, w: M. Lubiński, (red.), *Poland International Economic Report*, World Economy Research Institute, Warsaw School of Economics.

Szufel, P., (2011), *O kosztowej efektywności procesów edukacyjnych*, rozprawa doktorska, maszynopis.

„Uwagi o instrumentach analizy efektywności edukacji”, w: A. Jankowska (red.), (2007), „Uczyć myśleć”, XLI Zeszyt Naukowy Instytutu Problemów Współczesnej Cywilizacji, Warszawa.



Podsumowanie raportu: pozycja Polski w gospodarce światowej w 2011 roku

Marzenna Anna Weresa

W 2011 roku gospodarka światowa nadal borykała się ze skutkami globalnego kryzysu. Stany Zjednoczone utraciły po raz pierwszy w swojej historii najwyższy rating kredytowy¹, a ocena ratingowa wielu krajów Unii Europejskiej znacząco się obniżyła. Na tym tle, w dobie wzrastającego zadłużenia wielu krajów i utrzymującego się spowolnienia gospodarczego na świecie Polska pozytywnie się wyróżnia. Dowodem stosunkowo silnych fundamentów konkurencyjności polskiej gospodarki jest dynamika PKB, która w 2011 roku według wstępnych danych GUS wynosiła 4,3%, znacznie powyżej średniej w UE15 (1,5%). Wskaźnik ten jest jednym z pięciu elementów ogólnej oceny pozycji konkurencyjnej. Pozostałe wskaźniki tzw. „magicznego pięciokąta” to stopa bezrobocia, stopa inflacji, saldo finansów publicznych w relacji do PKB oraz saldo bieżących obrotów z zagranicą również odniesione do wielkości PKB. Na podstawie kształtowania się tych pięciu wskaźników można stwierdzić, iż w 2011 r. w porównaniu z poprzednim rokiem, konkurencyjność polskiej gospodarki w ujęciu makroekonomicznym nieznacznie się poprawiła. Mimo osłabienia koniunktury na głównych rynkach eksportowych tempo wzrostu gospodarczego zostało utrzymane, a nawet lekko wzrosło, bezrobocie pozostawało nadal wysokie (9,6%), a inflacja wzrosła (do poziomu 3,9%). Pozytywnym zjawiskiem jest redukcja deficytu budżetowego (do 5,5% PKB), ale jest on nadal prawie dwa razy wyższy od kryteriów przyjętych w Unii Europejskiej. Dobrym sygnałem na przyszłość jest zapowiedź Ministerstwa Finansów obniżenia deficytu w 2012 r. do bezpiecznego poziomu 3,0% PKB. Piąty element makroekonomicznej oceny konkurencyjności gospodarki, tj. deficyt bilansu obrotów bieżących odniesiony

¹ Redukcja z AAA do AA+ przez agencję Standard & Poor's.

do PKB kształtował się w 2011 r. na wyższym poziomie w porównaniu o roku poprzedniego i osiągnął $-4,8\%$.

W sumie jednak, Polska znalazła się w ścisłej czołówce najszybciej rozwijających się krajów UE, dynamika wzrostu PKB w Polsce była wyższa niż w innych nowych krajach UE, za wyjątkiem trzech krajów bałtyckich, a pozostałe wskaźniki „magicznego pięciokąta” konkurencyjności były w kontekście ogólnej sytuacji gospodarczej w Europie i na świecie stosunkowo dobre, chociaż jest wiele problemów i zagrożeń dla dalszego rozwoju.

Oceniając kolejny wyznacznik konkurencyjności gospodarki, tj. poziom życia, należy zauważyć, że w 2011 roku pozycja Polski w UE nadal nie była szczególnie silna. Polska należała do najmniej rozwiniętych krajów UE27, z PKB per capita równym 16 100 euro (według parytetu siły nabywczej), wyprzedzając tylko cztery kraje UE, tj. Łotwę, Litwę, Rumunię i Bułgarię.

Jednakże z drugiej strony, luka rozwojowa między Polską a większością krajów UE, w odniesieniu do PKB per capita, systematycznie się zmniejsza. Ten pozytywny trend był kontynuowany również w 2011 roku, PKB na 1 mieszkańca według PPP w ubiegłym roku stanowił w Polsce 58% średniej dla krajów UE15, o 1 punkt procentowy więcej niż w roku poprzednim. Znaczne zróżnicowanie stóp wzrostu PKB w latach 2009–2011 w krajach UE przyczyniło się do poprawy pozycji konkurencyjnej Polski. Nie tylko zmniejszyła się luka rozwojowa Polski w stosunku do UE15, ale nasz kraj wyprzedził pod względem relatywnego poziomu rozwoju Łotwę i Litwę i niemal dorównał do poziomu Węgier.

Pewną niewielką poprawę pozycji konkurencyjnej Polski można zauważyć także w zakresie zmniejszenia nierówności dochodowych. Jednakże mimo tego pozytywnego trendu zróżnicowanie dochodów ludności pozostało nadal nieco powyżej średniej UE27.

Ponadto w 2011 roku w Polsce odnotowano poprawę jakości życia mierzoną wskaźnikami takimi jak np. śmiertelność niemowląt, oczekiwana długość życia oraz odsetek osób uczących się w społeczeństwie. W rankingu opracowanym na podstawie *Human Development Index* (HDI), który jest syntetycznym miernikiem poziomu rozwoju społecznego oraz jakości życia, Polska zajęła 39 miejsce na świecie, wyprzedzając m.in. pięć krajów członkowskich UE, tj. Litwę, Portugalię, Łotwę, Rumunię i Bułgarię.

Wydaje się, że konkurencyjność Polski będzie w 2012 roku ulegała dalszej poprawie w porównaniu do innych krajów UE, ze względu na to, że Polska wykazała się odpornością na negatywne skutki globalnego kryzysu i prawdopodobnie utrzyma umiarkowane tempo wzrostu PKB, pozostając na ścieżce konwergencji ekonomicznej.

Wymiar międzynarodowy konkurencyjności Polski obejmuje ocenę zdolności kraju do konkurowania na rynkach zagranicznych. W 2011 roku polski eksport wzrastał 2,5 razy szybciej niż import. Dominującą część wymiany towarowej Polski (69% importu i 78% eksportu) stanowił handel z państwami członkowskimi UE, w którym od 2009 r. Polska notuje nadwyżkę. Stopniowo zwiększa się udział handlu wewnątrzgałęziowego w całości obrotów Polski pozostałymi krajami UE, ale nadal ponad 70% obrotów to handel międzygałęziowy. Pozytywną cechą polskiej wymiany handlowej

jest to, iż w czasie kryzysu gospodarczego nie doszło do zmniejszenia się intensywności polskiego handlu wewnątrzgałęziowego, choć można się go było spodziewać z powodu silniejszego spadku wartości handlu światowego niż wartości globalnego PKB. Poprawie konkurencyjności polskich produktów na rynkach międzynarodowych dodatkowo sprzyjało, będące skutkiem kryzysu, osłabienie kursu złotego.

Innym przejawem międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki jest umiejętność przyciągania zagranicznych czynników produkcji, w tym zwłaszcza bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Według wstępnych danych NBP, po załamaniu napływu BIZ w latach 2009–2010, w 2011 roku odnotowano wzrost strumienia inwestycji zagranicznych do Polski. Polska utrzymała pozycję lidera wśród krajów UE10 pod względem wielkości BIZ, a wartość zainwestowanego kapitału zagranicznego stanowiła ponad jedną trzecią całości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do tego regionu.

W 2011 r. można wskazać kilka czynników, które przyczyniły się do poprawy konkurencyjności Polski. Biorąc pod uwagę zasoby, szczególnie dwa czynniki miały istotne znaczenie: inwestycje oraz kapitał ludzki. W 2011 r. nastąpiło odwrócenie dotychczasowego negatywnego trendu i zaobserwowano wzrost wartości nakładów brutto na środki trwałe o 8,5%. Było to przede wszystkim spowodowane rosnącą absorpcją funduszy strukturalnych UE oraz wzrostem strumienia BIZ. Kolejne czynniki wzrostu konkurencyjności Polski w 2011 r. to zmiany kapitału ludzkiego i wzrost łącznej produktywności czynników wytwórczych (TFP). Mimo globalnego kryzysu, w latach 2009–2011 Polska osiągnęła jedną z wyższych stóp akumulacji kapitału ludzkiego w grupie państw UE10, ustępując jedynie Słowacji.

W 2011 r. pewne pozytywne zmiany można zaobserwować w odniesieniu do kierunków polityki gospodarczej. Ich przejawem była poprawa warunków dla prowadzenia biznesu obserwowana od 2009 r. Według oceny *Heritage Foundation* powoli stabilizuje się poziom ochrony praw własności w Polsce, za pozytywny można uznać nadal niski i malejący poziom fiskalizmu. Ponadto, dążenie polskiego rządu do ograniczenia deficytu budżetowego może w pewnym stopniu zabezpieczyć polską gospodarkę przed negatywnymi skutkami wstrząsów zewnętrznych.

Oceniając konkurencyjność polskiej edukacji, która była przedmiotem analizy w trzeciej części niniejszego Raportu należy zauważyć, iż ostatnia dekada była okresem reformowania tego sektora, a w obszarze funkcjonowania szkolnictwa wyższego zasadnicze zmiany zostały wprowadzone dopiero od października 2011 roku. W związku ze stosunkowo krótkim czasem działania systemu edukacji według nowych zasad dość trudno jest ocenić efekty wprowadzonych zmian. Jedną z barier rozwoju edukacji jest relatywne niedofinansowanie. Relacja wydatków na szkolnictwo podstawowe, ponadpodstawowe i policealne do PKB w Polsce wynosi 3,4%, podczas gdy średnio w krajach OECD jest to 3,6%, a np. Danii czy Wielkiej Brytanii ponad 4%. Niekorzystnie kształtuje się w Polsce również relacja wydatków na szkolnictwo wyższe do PKB, która wynosi około 1,3% wobec średniej w OECD równej 1,5%. Pozytywną tendencją jest natomiast wysoka dynamika wydatków na szkolnictwo wyższe, która w okresie

2000–2007 wynosiła w Polsce aż 172% i była zdecydowanie wyższa od średniej dla krajów OECD (136%). Ponadto, warto odnotować zmniejszenie od 2000 roku dystansu między Polską a średnią w UE27 z zakresie wydatków przypadających na jednego ucznia w szkołach średnich w relacji do PKB. Dystans ten w 2000 r. wynosił aż 10 pkt. procentowych, a pod koniec dekady zmniejszył się do niecałych 2 pkt. procentowych. Średni czas nauki w Polsce wynosi 10 lat i jest zbliżony do liczby lat nauki w takich krajach UE jak Włochy, Hiszpania, Finlandia, czy Francja, ale niższy niż w Niemczech, Szwecji, Czechach czy Estonii.

Z analiz zawartych w niniejszym Raporcie wynika jednak, iż w zakresie programów i metod nauczania oraz efektów kształcenia polskie szkolnictwo nie jest konkurencyjne w skali międzynarodowej. Programy kształcenia nadal są mało elastyczne, przeładowane obowiązkowymi przedmiotami i dużą liczbą egzaminów, za mało jest zajęć kształtujących kreatywność i umiejętności zastosowania wiedzy. Funkcjonowanie szkół i uczelni w nowych uwarunkowaniach prawnych i finansowych wymaga bardziej aktywnej polityki edukacyjnej nakierowanej na uelastycznienie systemu kształcenia, wspieranie rozwoju najlepszych placówek edukacyjnych i umiędzynarodowienia.

Podsumowując analizy zawarte w tegorocznej edycji niniejszego raportu ekonomicznego można sformułować wniosek, że w 2011 r. 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. Oceniając znaczenie edukacji jako czynnika konkurencyjności polskiej gospodarki należy natomiast zauważyć, że ze względu na to, iż reformowanie tej sfery rozpoczęło się stosunkowo niedawno, jej potencjał nie został jak dotąd w pełni wykorzystany.

Bezpośredni wpływ edukacji na konkurencyjność polskiej gospodarki można już obecnie zauważyć w obszarze szkoleń i ich pozytywnego oddziaływania na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw; edukacja jest również ważnym czynnikiem decydującym o atrakcyjności naszego kraju dla napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Wdrażane obecnie reformy systemu kształcenia akademickiego będą w dłuższej perspektywie czasowej wpływać na innowacyjność polskiej gospodarki, tempo wzrostu gospodarczego i pozycję konkurencyjną Polski w gospodarce światowej. Z tego względu problematyka ta wymaga ciągłego monitorowania i dalszych pogłębionych badań.