

**Eugeniusz Pluciński**

Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości w Warszawie

## **ZARZĄDZANIE RYZYKIEM W KONTEKŚCIE RACJONALNYCH WYBORÓW EKONOMICZNYCH POLSKI W RAMACH INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ ORAZ W ŚWIECIE – WYBRANE ASPEKTY**

### **1. Wstęp**

Niniejszy referat jest przyczynkiem do dyskusji o wnioskach wynikających z dwóch zasadniczych pytań, jakie stawia sobie autor, w związku z racjonalnymi wyborami w gospodarce otwartej u progu członkostwa Polski w UE:

1. Polska w UE to korzyści z integracji na poziomie jednolitego rynku wewnętrznego, unii walutowej, czy tylko unii celnej?

2. Idea „dwóch prędkości” w poszerzonej Unii (UE<sub>25..27.28</sub>) to tylko teoria, czy konieczność wynikająca z potrzeby likwidacji luki technologicznej wobec USA, zgodnie z przesłaniem lizbońskiej deklaracji Unii z 2000 r.?

Powyższe pytania nawiązują do ryzyka kosztu utraconych możliwości z racji członkostwa Polski w UE i uwzględniają:

- brak dostosowania strukturalnego polskiej gospodarki do krajów „piętnastki”,
- odgradzanie Polski, jako części zintegrowanej Europy (tzw. destrukcyjny efekt unii celnej), od globalizującego się świata, który gwarantuje powiększony w stosunku do globalizacji regionalnej (UE) obszar racjonalnych wyborów konsumenta i producenta [Pluciński 2001, s. 13-68].

Rekapitułując w skrócie związku przyczynowo-skutkowe ryzyka kosztu utraconych możliwości oraz ryzyka zawężania obszaru racjonalnych wyborów w integracji europejskiej wobec świata, odniosę się głównie do reperkusji powyższego stanu rzeczy. Mam na myśli m.in. zawirowania wokół postanowień traktatu nicejskiego (w tym formuły podejmowania decyzji w poszerzonej UE – kontrowersji wobec przyjęcia ostatecznej wersji konstytucji europejskiej) oraz próby rewizji wielu dotychczasowych ustaleń w ramach UE, zarówno przez stare (15), jak i nowe (10) kra-

je UE. Ze strony tzw. starych krajów Unii chodzi nie tylko o próbę rewizji postanowień nicejskich dotyczących liczby mandatów dla poszczególnych krajów w RM Rady Europejskiej, ale również o rewizję:

- wielkości i struktury budżetu Unii (Agenda-2007), głównie po stronie wydatków,
- urealnienia kryteriów z Maastricht dla nowych kandydatów pretendujących do członkostwa w strefie euro, z uwzględnieniem konieczności przejścia od nominalnej do realnej konwergencji monetarno-fiskalnej.

Należy podkreślić, że nowe kraje członkowskie, w tym Polska, również próbują poddawać pod dyskusję np. zrewidowanie poziomu nominalnych kryteriów konwergencji fiskalno-monetarnej z Maastricht (powołując się m.in. na tzw. efekt Balasy-Samuelsona czy nieadekwatność systemu ERM-2 do aktualnej sytuacji Polski), broniąc się jednocześnie przed reformą wydatków budżetowych UE<sup>1</sup> czy rewizją postanowień traktatu nicejskiego. Podsumowując, należałoby odpowiedzieć sobie na pytanie, czy możliwe są zatem racjonalne wybory ekonomiczne w Unii Europejskiej bez przyjęcia zmodyfikowanej (w kontekście traktatu nicejskiego) konstytucji europejskiej, określającej kierunki i zasady rozwoju integracji europejskiej. Konstytucji określającej podział kompetencji między Brukselę, rządy państw członkowskich i regiony, uwzględniającej jednocześnie krótko- i długookresowe interesy „małych” i „dużych” w integracji europejskiej, oraz, co istotne, pozycję całej integracji europejskiej w globalizującym się świecie.

Odsiewając w pamięci ideę szczytu w Laeken z 2001 r., powołującego Konwent Europejski do opracowania konstytucji europejskiej, należy zwrócić uwagę, iż nowa konstytucja miała uosabiać trzy podstawowe cele. Poza wspomnianym już określeniem zakresu podziału kompetencji chodziło również o wypracowanie zasad nowego, wzorcowego ładu współistnienia międzynarodowego oraz uaktywnienie ludności krajów członkowskich w określaniu kierunków rozwoju integracji europejskiej, u której podstaw występuje zasada solidarności i subsydiarności. Wyzwania procesów globalizacyjnych i odstawanie Europy od centrów technologicznych świata wnoszą w tym względzie, jak widać, poprawkę i uzupełnienia. Wydaje się, że w kontekście kosztów poszerzenia UE i kontynuowania procesu pogłębienia integracji europejskiej oraz likwidacji luki technologicznej między Europą a USA powyższe próby, w tym rewizji postanowień traktatu nicejskiego, układają się jakby w logikę działań, które mają zapewnić powrót od „polityki” integracji do „ekonomii” integracji. (Przez prawie ostatnie 20 lat, od przyjęcia JAE, w procesie inte-

<sup>1</sup> W tym przypadku chodziłoby o zmniejszenie udziału wydatków CAP oraz przeznaczenie części funduszy strukturalnych nie tylko na typowe regiony, gdzie PKB *per capita* jest < 75% przeciętnego PKB w UE, ale również na nowe technologie (np. dla Niemiec, Francji, Wielkiej Brytanii), nie mówiąc już o wsparciu regionów pośród krajów UE<sub>15</sub>, dotkniętych tzw. efektem statystycznym po rozszerzeniu Unii do 25 krajów (wiele regionów Hiszpanii, Portugalii, Grecji, południowych Włoch czy wschodnich Niemiec przekroczy wymienioną granicę 75%, gdyż 10 nowych krajów UE, przy przyroście ludności aż o 20%, spowoduje przyrost globalnego PKB w Unii tylko o 4-5%).

gracji europejskiej polityka dominowała nad ekonomią). Ponadto, niezależnie od wprowadzenia jednolitego rynku wewnętrznego oraz częściowo UGW, wciąż istnieją bariery integracyjne wynikające z „egoizmów narodowych”. Nie bez znaczenia pozostaje również nieefektywność systemów instytucjonalno-regulacyjnych na poziomie narodowym, co ogranicza możliwości wykorzystania potencjału integracji na poziomie jednolitego rynku. Problemem samym w sobie pozostaje bankrutująca polityka „państwa dobrobytu” w Europie, „brukselska biurokracja” oraz niska elastyczność rynku Unii<sup>2</sup>, który dodatkowo, odgradzając się od konkurencji światowej (co wynika z istoty unii celnej), pozbawił się przymusu innowacyjności.

Odstawanie technologiczne Europy od USA znalazło swój wyraz nie tylko w luce technologicznej między Europą a USA, ale również we względnym zubożeniu Europy w porównaniu z USA ze wszelkimi tego konsekwencjami, również w związku z ograniczeniem możliwości finansowania równoległego procesu pogłębienia i poszerzenia integracji europejskiej. Potrzeba zapewnienia większych środków finansowych na jednoczesne procesy poszerzenia i pogłębienia integracji europejskiej przy jednoczesnym wysiłku zmniejszania opóźnienia wobec centrum technologicznego świata powoduje, że „najmoźniejsi” spośród krajów „piętnastki”, (czytaj: płatnicy netto do budżetu UE) podejmują próby optymalizowania celów [Raport... 2004]. Próba rewizji postanowień nicejskich w warunkach ograniczonych możliwości finansowych dotychczasowych płatników netto, ma, jak sądzę, przybliżyć osiągnięcie powyższego celu. Jest również próbą ucieczki przed paraliżem decyzyjnym poszerzonej Unii w związku z rozbieżnością celów krajów bardziej i mniej rozwiniętych, zatem wobec wyzwań wyartykułowanych w rezolucji lisbońskiej z jednej strony i zasadą subsydiarności i solidarności w UE – z drugiej. Tak zwana krótka kołdra budżetowa Unii<sup>3</sup> jest widoczna nie tylko w kontekście ograniczonych możliwości wzrostu wydatków na B+R w UE w porównaniu z USA, ale również w związku z możliwościami planu finansowego poszerzenia Unii.

Zanim odpowiem na pytania, dlaczego grozi nam integracja z UE na poziomie unii celnej, mimo iż formalnie wstąpimy do struktur jednolitego rynku wewnętrznego, oraz dlaczego próba rewizji postanowień traktatu nicejskiego wiąże się z ewentualnym wprowadzeniem w życie idei „dwóch prędkości” integracji europejskiej, odniosę się do empirii strukturalnej konkurencyjności polskiej gospodarki na

---

<sup>2</sup> W strukturach jednolitego rynku UE wciąż trudno mówić o elastycznym rynku pracy, przejrzystym rynku finansowo-kapitałowym, otwartym w pełni na konkurencję rynku energetycznym, transportowym, rynku usług pocztowo-telekomunikacyjnych, nie mówiąc o narodowym rozdrobnieniu w zakresie polityki naukowo-badawczej.

<sup>3</sup> W ciągu ostatnich czterech lat (1999-2003), w wyniku rosnących wciąż zobowiązań socjalnych polityki „państwa dobrobytu”, UE przeszła od nadwyżki budżetowej w wysokości 1% PKB do deficytu 2,7% PKB, amsterdamski pakt stabilizacji i rozwoju zaś pozostaje już tylko wspomnieniem, jako że właśnie Niemcy, Francja i Włochy mają największe problemy z jego realizacją w aspekcie poziomu deficytu budżetowego.

rynku EU, uwzględniając przy tym retrospekcję zmian w konkurencyjności branżowej i gałęziowej polskiej gospodarki na rynku Unii od momentu wejścia w życie części handlowej Układu Europejskiego (1992 r.) do roku 2002, który określił zdolność Polski do członkostwa w strukturach UE (Kopenhaga – 2002 r.).

Ocena poziomu konkurencyjności branżowej i gałęziowej wobec jednolitego rynku wewnętrznego UE od strony komplementarności (RCA i handel międzygałęziowy) oraz substytucyjności (IIT i handel wewnątrzgałęziowy) jest ważna zarówno ze względu na ocenę możliwości Polski w integracji produkcyjno-handlowej, jak i ze względu na wymiar korzyści z międzynarodowego podziału pracy w ramach jednolitego rynku Unii. Należy pamiętać, że rytm integracji gospodarczej w ramach Unii Europejskiej będzie wyznaczać, w warunkach postępujących procesów globalizacji produkcji i rynków, przede wszystkim integracja w procesie produkcji, a ta dokonuje się – przy szybkim rozwoju techniki i technologii – w głównej mierze na podstawie wewnątrzgałęziowego podziału pracy. W handlu pomiędzy krajami „piętnastki” (handel Intra-UE) dominuje właśnie handel wewnątrzgałęziowy. Wymiana oparta na tradycyjnym handlu międzygałęziowym (RCA) stanowi jedynie obrzeże handlu wzajemnego. Dlatego – oprócz wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych (RCA), będących pomiarem komplementarności gospodarczej i jednocześnie tradycyjnego handlu międzygałęziowego – istotną pozostaje analiza wskaźników intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT), u którego podstaw leży właśnie substytucyjność popytu i podaży.

## **2. Konkurencyjność strukturalna a ryzyko kosztu utraconych możliwości Polski w UE**

Postanowienia konferencji międzyrządowej na szczycie w Kopenhadze, otwierające drogę do podpisania traktatu o akcesji z UE (Ateny, 16.04.2003 r.), potwierdziły m.in. spełnienie trzech kryteriów kopenhaskich z 1993 r., w tym kryterium nr 2 o sprostaniu presji sił konkurencji rynku unijnego przez kraje nowo wstępujące. Bez względu na swoiste „podrasowanie” oceny w tym względzie, również wobec Polski, należy podkreślić, że właśnie konkurencyjność strukturalna jest szczególnie istotna w kontekście realnych dostosowań do rynku UE, spełnienia zatem wspomnianego kryterium. Konkurencyjność strukturalna jest istotna także w odniesieniu do monitorowania ryzyka utraconych korzyści z racji udziału Polski w międzynarodowym podziale pracy na poziomie jednolitego rynku wewnętrznego UE. Rynek unijny, jak już wspomniałem, jest zdominowany przez wewnątrzgałęziowy podział pracy, u którego podstaw leży nie komplementarność, lecz substytucyjność gospodarcza partnerów gospodarczych. Dziś przeciętny poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego na rynku UE waha się w przedziale 80-95%. W handlu Polski z UE wskaźnik ten, mimo znacznej poprawy, szczególnie w okre-

sie od 1998 r. do 2002 r., kształtuje się na poziomie 53-66% (por. tab. 4). Z Niemcami, naszym największym partnerem gospodarczym i handlowym (47% eksportu i 40% importu w handlu Polski z UE), wskaźniki IIT są podobne. Pozostałe kraje członkowskie „piętnastki” nawet nie zbliżają się do wskaźników odnotowanych w handlu Polski z Niemcami. Francja i Włochy (razem około 20% polskiego handlu z UE) odnotowują względnie niski poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT < 40%), potwierdzając tym samym dominację tradycyjnego handlu międzygałęziowego z Polską. Podobny wskaźnik IIT osiąga również Hiszpania (tzw. lider wśród krajów „Południa” UE). Wyjątek, w sensie pozytywnym, stanowi Szwecja (IIT = 46% w handlu towarami przemysłowymi), aczkolwiek jej relatywnie niski udział w polskim eksporcie (4,7%) i imporcie (4,3%) do/z UE weryfikuje nieco znaczenie wspomnianego wyżej poziomu intensywności handlu wewnątrzgałęziowego z Polską.

Wśród nowych 10 krajów członkowskich UE na uwagę zasługuje Republika Czeska, w handlu z którą poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT = 55%) dorównuje relacjom w handlu Polski z Niemcami. W handlu z Czechami Polska zaczyna realizować współczesny model wewnątrzgałęziowego podziału pracy.

Podsumowując, można powiedzieć, iż mimo poprawy w tym względzie, daleko nam jeszcze do konkurencyjności branżowej i gałęziowej, uprawniającej do intensywnego wewnątrzgałęziowego podziału pracy ze starymi i nowymi krajami Unii na poziomie handlu Intra-UE. Pojedyncze gałęzie, w których wskaźniki IIT są względnie wysokie, rzadko charakteryzują się jednocześnie wysoką stopą eksportu. Gałęzie, w których nastąpił znaczny postęp w intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, wsparty jednocześnie wzrostem stopy eksportu do krajów UE, to gałęzie, do których napłynęły bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), np. branża samochodowa. Przykład dyfuzji postępu technicznego za pośrednictwem BIZ, zmniejszenie luki technologicznej, przejście zatem do substytucyjności branżowej i w rezultacie wzrost poziomu handlu wewnątrzgałęziowego są wyraźnie widoczne. Są to jednakowoż wyjątki wśród 269 gałęzi obejmujących handel ogółem z krajami Unii [Pluciński 2003; Cieślik 2000].

### 3. Wnioski

1. Jeśli przyjąć tezę, że efektywność gospodarowania rzadkimi zasobami jest większa w gospodarce otwartej niż zamkniętej, międzynarodowa integracja gospodarcza zaś jest wyższą fazą umiędzynarodowienia procesu gospodarowania niż zwykły handel zagraniczny, to wejście do UE powinno się łączyć z uzyskaniem stosownych korzyści z międzynarodowego podziału pracy. Większe korzyści z racji udziału w międzynarodowej integracji gospodarczej w porównaniu z prostym handlem zagranicznym wynikają m.in. z poszerzenia obszaru racjonalnych wybo-

rów producenta i konsumenta, obejmujących poza fazą wymiany (handel zagraniczny), również – i przede wszystkim – fazę produkcji i nauki w społecznym procesie gospodarowania, w tym kooperację produkcyjną i naukowo-badawczą na poziomie mikro- i makroekonomicznym. Uwzględniając różne fazy integracji gospodarczej i głębię procesu integracji europejskiej, należy dostrzegać różnicę między korzyściami wynikającymi z integracji na poziomie jednolitego rynku wewnętrznego a korzyściami wynikającymi z przynależności do strefy wolnego handlu czy unii walutowo-gospodarczej. Jeśli strefa wolnego handlu (unia celna) jest niezbędną podstawą intensyfikacji tradycyjnego, międzygałęziowego podziału pracy, to jednolity rynek wewnętrzny UE jest podstawą współczesnego, wewnątrzgałęziowego modelu podziału pracy. Na jednolitym rynku wewnętrznym UE można zaobserwować wygenerowanie się ze szczególną siłą swoistego efektu kreacji i przesunięcia od międzygałęziowego (RCA) do wewnątrzgałęziowego (IIT) modelu międzynarodowego podziału pracy. Możliwości zwiększenia efektywności gospodarowania w ramach jednolitego rynku Unii (czego graficznym potwierdzeniem jest przesunięcie krzywej granicznych możliwości produkcyjnych danego kraju) są o wiele większe przez to, że w ramach tegoż jednolitego rynku następuje nie tylko intensyfikacja efektu przesunięcia i efektu kreacji w handlu, ale również umiędzynarodowienie samego procesu produkcji [Pluciński 2002]. Jednolity rynek wewnętrzny UE obejmuje bowiem, poza swobodnym przepływem towarów i usług (właściwość strefy wolnego handlu i unii celnej), również swobodny przepływ czynników wytwórczych. Uaktywniający tzw. cztery wolności, obejmuje wszystkie fazy społecznego procesu gospodarowania w gospodarce otwartej – nie tylko fazę wymiany (handel zagraniczny), ale także fazę produkcji (w tym kooperację naukowo-badawczą) oraz fazę konsumpcji (w tym proces ujednolicania preferencji i poziomu konsumenta w skali międzynarodowej).

Na tle wspomnianych problemów dość istotna pozostaje więc szczegółowa diagnoza branżowej i gałęziowej konkurencyjności polskiej gospodarki u progu wejścia do UE.

2. Polska gospodarka – wykazując niekorzystną branżową i gałęziową komplementarność wobec rynku UE (przewagi komparatywne w produktach surowco- i pracochłonnych oraz ich brak w produktach kapitałochłonnych i przede wszystkim technointensywnych) – nie spełnia wymogu substytucyjności od strony podaży (mierzonej podobieństwem krzywych jednakowego produktu i/lub brakiem luki technologicznej). Właśnie ujemne branżowe i gałęziowe wskaźniki RCA w wysokiej i średniej technologii (niezależnie od ich poprawy w latach dziewięćdziesiątych, szczególnie w latach 1998-2002; por. tab. 4) są ilustracją luki technologicznej między Polską a krajami UE. Brak substytucyjności gospodarczej od strony podaży (nie konkurencyjność strukturalna) jest również przyczyną braku substytucyjności gospodarczej od strony popytu, mierzonej PKB *per capita* (w 2003 r. PKB *per capita* w Polsce – mierząc siłą nabywczą złotego – stanowił zaledwie 39% prze-

ciętnego poziomu tegoż PKB w UE); odnotowuje się regres w stosunku do ostatnich dwóch lat.

Dziś przeciętny poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego na rynku UE waha się w przedziale 80-95%. W handlu Polski z UE powyższy wskaźnik, mimo znacznej poprawy, szczególnie w okresie od 1998 do 2002 r., kształtuje się na poziomie 53-66%. Z Niemcami, naszym największym partnerem gospodarczym i handlowym, wskaźniki IIT są podobne (51-66%)<sup>4</sup>. Wśród nowych 10 krajów członkowskich UE uwagę zwraca Republika Czeska, w handlu z którą poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego dorównuje relacjom w handlu Polski z Niemcami.

Reasumując, można powiedzieć, iż mimo poprawy w tym względzie daleko nam jeszcze do konkurencyjności branżowej i gałęziowej, uprawniającej do intensywnego wewnątrzgałęziowego podziału pracy ze starymi i nowymi krajami Unii na poziomie handlu Intra-UE. Pojedyncze gałęzie, w których wskaźniki IIT są względnie wysokie, rzadko kiedy prezentują jednocześnie wysoką stopę eksportu. Gałęzie, które odnotowały znaczny postęp w poziomie intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, wsparte jednocześnie wzrostem stopy eksportu do krajów UE, to gałęzie, do których napłynęły bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). Przykład dyfuzji postępu technicznego za pośrednictwem BIZ, zmniejszenie luki technologicznej, przejście zatem do substytucyjności branżowej i w rezultacie wzrost poziomu handlu wewnątrzgałęziowego są wyraźnie widoczne. Są to jednak wyjątki wśród 269 gałęzi obejmujących handel ogółem z krajami Unii. Stąd wniosek, że w przypadku wejścia Polski do UE – przy istniejących dysproporcjach gospodarczych – Polska pozostanie na obrzeżach międzynarodowego podziału pracy realizowanego na rynku Unii, podziału, którego rytm wyznacza wewnątrzgałęziowy podział pracy. W początkowej fazie członkostwa w UE Polska nie osiągnie zatem stosownych korzyści z racji funkcjonowania na wyższym etapie internacjonalizacji procesu produkcji, jakim jest międzynarodowa integracja gospodarcza na poziomie jednolitego rynku wewnętrznego.

Polska, wstępując formalnie do struktur jednolitego rynku wewnętrznego, może odnosić głównie korzyści z międzynarodowego podziału pracy, ale na poziomie integracji związane z jej niższą fazą, tj. strefą wolnego handlu i unią celną. Po wejściu Polski do UE i po likwidacji barier w dostępie do rynku Unii np. eksport produktów rolno-spożywczych (w których Polska ma przewagę komparatywną) może

---

<sup>4</sup> Stąd kolejny wniosek, że tempo dostosowań realnych polskiej gospodarki do rynku UE należy postrzegać raczej przez pryzmat wskaźników branżowej i gałęziowej konkurencyjności w handlu Polski z Niemcami, a nie w oparciu na uśrednionych wielkościach RCA oraz IIT z krajów „piętnastki”. Wniosek powyższy wspiera również rola potencjału gospodarczego Niemiec w integracji europejskiej (Niemcy to 1/4 PKB UE, podobnie tyleż w handlu, tj. 25% w ramach handlu wzajemnego Intra-UE, przypada na Niemcy).

się podwoić (dziś wartość eksportu tej grupy towarowej stanowi 2,3 mld euro). Trzeba jednak wiedzieć, że udział tej grupy towarowej w eksporcie Polski do Unii nie jest ani znaczny (ok. 5%), ani perspektywiczny w kontekście czynnika technointensywnego, wewnątrzgałęziowego zatem podziału pracy. Dotyczy to również innych produktów, kiedy Polska wykazuje przewagi komparatywne (np. produkty praco- i surowcointensywne). Brak zatem substytucyjności polskiej gospodarki od strony podażowej oraz popytowej może być głównym powodem kosztu utraconych możliwości Polski w UE po 1 maja 2004 r. [Pluciński 2004]<sup>5</sup>. Ponadto, mając na uwadze ograniczony dostęp Polski do rynków pracy w krajach Unii po 1 maja 2004 r. (tzw. klauzula 2+3+2) oraz grożące nam wciąż zastosowanie tzw. klauzul ochronnych przez kraje „piętnastki” (w wyniku niepełnego dostosowania się Polski do prawa europejskiego pośród 31 obszarów zbieżności; por. Raport KE z listopada 2003 r. i z marca 2004 r.), istotnie trudno mówić o pełnym uczestnictwie Polski w integracji europejskiej na poziomie jednolitego rynku wewnętrznego z jego czterema wolnościami.

Trzeba zaznaczyć, że formalne tylko dostosowanie do rynku UE – w zakresie prawa europejskiego (choć tu są problemy) – nie spowoduje automatycznego przejścia od komplementarności do substytucyjności techniczno-technologicznej. Co więcej, mając na względzie przyszły udział Polski w strefie euro (wyższej fazie integracji europejskiej niż jednolity rynek wewnętrzny), trzeba podkreślić, że proponowany wymóg realnej (a nie tylko formalnej) konwergencji w zakresie kryteriów z Maastricht (będących podstawą starań o członkostwo w strefie euro) wymaga podobnych działań jak w strategii przejścia od komplementarności do substytucyjności gospodarczej typu schumpeterowskiego. Brak sanacji budżetu oraz dostosowań w zakresie przejścia od strategii rozwojowej *low-tech* do *high-tech*, tkwienie zatem w okowach tradycyjnej wymiany międzygałęziowej (opartej na przewagach komparatywnych wyrobów surowco- i pracochłonnych) może pozostawić Polskę na peryferiach realnych procesów integracyjnych w ramach Unii.

Oznaczać to może nie tylko brak zapewnienia Polsce godnego miejsca w międzynarodowym podziale pracy w ramach UE, ale również zmniejszenie potencjalnych korzyści wynikających z międzynarodowego podziału pracy (ograniczony przyrost PKB). Patrząc na ten problem szerzej, można powiedzieć, że w ostatecznym rozrachunku wzrosnie podatność polskiej gospodarki na wewnętrzne i zewnętrzne szoki gospodarcze w globalizującym się świecie. Dzisiejsze problemy z długiem publicznym mogą być dodatkowo zwiększone przez finansową nierównowagę zewnętrzną w wyniku m.in. strukturalnej niekonkurencyjności

<sup>5</sup> „Możliwości racjonalnych wyborów w gospodarce otwartej w kontekście integracji polskiej gospodarki z rynkiem UE – identyfikacja i zarządzanie ryzykiem ekonomicznym”, rozdz. III w projekcie badawczym KBN nr 2 H02C 056 24 (kier. naukowy J. Kotyński).

polskiej gospodarki. Brak dostosowań realnych do rynku UE oznaczać może jednocześnie oddalanie się Polski od standardów rynku światowego, pozostającego pod wpływem zachodzących nań procesów globalizacji produkcji i rynków, których podstawą pozostaje w głównej mierze czynnik technologiczny. W obliczu luki technologicznej (która przekłada się m.in. na dysproporcje w poziomie PKB *per capita* w Polsce i w krajach UE) zmniejszenie ryzyka kosztu utraconych możliwości w przypadku wejścia Polski do UE jest możliwe i uaktywni wewnętrzne i zewnętrzne źródła innowacyjności w ramach kompatybilnej krótko-, średnio- i długookresowej strategii proinnowacyjnego rozwoju. Brak takowej zwiększy i przedłuży w czasie, nawet po wejściu do UE, koszt ryzyka utraconych możliwości Polski w UE.

3. Innowacyjność jako antidotum na lukę technologiczną i konkurencyjność strukturalną polskiego eksportu oraz efektywniejsze wykorzystanie czynników produkcji pozostaje jedynym trwałym źródłem wzrostu dochodu narodowego. W konsekwencji intensyfikacji wewnątrzgałęziowego podziału pracy, długookresowych zatem korzyści strukturalnych z racji udziału Polski w międzynarodowej integracji gospodarczej na poziomie tzw. czterech wolności jednolitego rynku (w przyszłości z racji udziału w integracji gospodarczo-walutowej), a nie tylko korzyści finansowo-pomocowych czy korzyści skali z międzynarodowego podziału pracy jedynie na poziomie strefy wolnego handlu (unii celnej).

Innowacyjność, jako podstawowe źródło zmniejszenia luki technologicznej, może zainicjować przejście od komplementarności do substytucyjności gospodarki polskiej wobec rynku UE i rynku światowego w ogóle. Opcja wymuszenia procesów innowacyjnych w Polsce, przez przyłączenie się do programu innowacyjności, zadekretowanego do roku 2010 przez szczyt w Lizbonie, nie wydaje się pomysłem jedynie słusznym. Każdy rok zaniechania w tym względzie, w warunkach szybko postępującego rozwoju branż nowej ekonomii, może okazać się stratą nie do odrobienia. Nie bez znaczenia pozostaje fakt, że sama realizacja strategii lizbońskiej pozostawia wiele do życzenia, m.in. ze względu na bariery integracyjne i nieefektywne systemy instytucjonalno-regulacyjne na poziomie narodowym, co ogranicza wykorzystanie potencjału integracji gospodarczej na poziomie jednolitego rynku wewnętrznego Unii [Szomburg 2004, s. B4].

Szczegółowa analiza branżowej i gałęziowej konkurencyjności polskiej gospodarki wobec rynku UE wskazuje, że są gałęzie, które mogą stanowić załączek synergii przejścia do strategii *high-tech* i w konsekwencji realnego dostosowania do rynku UE. Ta wymaga jednakowoż zainicjowania m.in. proinnowacyjnej restrukturyzacji gospodarczej, która wymaga czasu wymykającego się logice tzw. cyklu wyborczego. Do tego zaś, oprócz odwagi i woli politycznej, potrzebna jest jeszcze wyobraźnia poparta wiedzą. W strategii tej chodziłoby również o proinnowacyjnie ukierunkowaną na odpowiednie branże (i/lub gałęzie) absorpcję ogromnych środków pomocy strukturalnej, która ma napłynąć do

Polski. Środki pomocowe z UE, oprócz zwiększonych bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz korzyści z intensyfikacji udziału Polski w międzynarodowym podziale pracy, opartym docelowo głównie na substytucyjności gospodarczej wobec krajów członkowskich Unii, powinny stać się fundamentem wewnętrznych determinantów strategii proinnowacyjnego rozwoju polskiej gospodarki. Proinnowacyjna restrukturyzacja polskiej gospodarki może wydatnie zwiększyć efektywność gospodarowania, w efekcie również korzyści Polski zarówno z racji udziału w globalizacji regionalnej, jak i globalizacji światowej.

Należy podkreślić z całą mocą, że udział Polski w UE należy rozpatrywać nie tyle z perspektywy doraźnych korzyści ze środków pomocowych, funduszy strukturalnych czy WPR (CAP), co przede wszystkim w kontekście długookresowych korzyści skali produkcji i zbytu, dyfuzji postępu technicznego oraz innowacyjności i przygotowania do realnych wyzwań wyższej fazy integracji europejskiej, jaką jest UGW, oraz wyzwań samej globalizacji światowej. Przygotowanie do członkostwa w UGW to przede wszystkim spełnienie warunków konwergencji realnej, a nie jedynie nominalnych kryteriów fiskalno-monetarnych z Maastricht, bez względu na fakt, iż same w sobie wymagają stosownej rewizji w odniesieniu do nowej „dziesiątki” krajów Unii. W obliczu istniejącej luki technologicznej, menedżerskiej, luki w zakresie wiedzy i edukacji czy zaniechania pozostałych reform strukturalnych (finanse publiczne, prywatyzacja itd.) mówienie dziś o rychłym wejściu Polski do strefy euro jest co najmniej przedwczesne, by nie powiedzieć, że jest odwracaniem uwagi od zasadniczej sprawy, tj. grzechu zaniechania reform strukturalnych na drugim etapie transformacji systemowej i poszukiwania naprędce „parasola ochronnego” w gospodarce otwartej przed atakiem spekulacyjnego kapitału światowego. Ponadto trzeba wiedzieć, że członkostwo Polski w UE, to również ograniczenie obszaru racjonalnych wyborów w gospodarce otwartej w skali świata w wyniku destrukcyjnego efektu unii celnej.

4. Pojawiające się dyskusje na temat tzw. dwóch prędkości integracji europejskiej czy różnych kategorii członkostwa w Unii wynikają, jak sądzę, właśnie z dużej asymetrii rozwoju pomiędzy krajami „dwudziestki piątki” z jednej strony, a możliwościami budżetu Unii oraz wyzwań globalizującego się świata wobec samej UE, z drugiej. W tym też kontekście należy widzieć istotę dyskusji dotyczącej zarówno próby rewizji Traktatu z Nicei oraz treści przyszłej konstytucji europejskiej i reformy budżetu Unii (w tym wydzielenia środków z funduszy strukturalnych na rozwój nowych technologii czy też weryfikacji poziomu 75% PKB *per capita* dla regionów „starych” krajów UE, dotkniętych tzw. efektem statystycznym poszerzenia Unii) jak i próby rewizji kryteriów

konwergencji fiskalno-monetarnej z Maastricht przez nowe kraje „dziesiątki” w Unii Europejskiej, w tym Polski<sup>6</sup>.

Reasumując, należy podkreślić, że problem strukturalnej niekonkurencyjności polskiej gospodarki wobec jednolitego rynku wewnętrznego UE<sub>15</sub>, wynikający z braku substytucyjności technologicznej wobec rynku Unii, uplasuje korzyści Polski w integracji europejskiej po 1 maja 2004 r. na poziomie daleko niesatysfakcjonującym, ze względu na możliwości, jakie daje jednolity rynek wewnętrzny w porównaniu z unią celną. Problem ten dotyczy również pozostałych krajów, uczestniczących w piątym już poszerzeniu Unii, niezależnie od tego, iż sytuacja

<sup>6</sup> Sprawa dotyczy m.in. 1) sposobu liczenia deficytu budżetowego i długu publicznego, co ma istotne znaczenie wobec fiskalnych kryteriów (odpowiednich zatem relacji: 3 i 60% w stosunku PKB) z Maastricht oraz dążenia do »wyzerowania« deficytu budżetowego zgodnie z Paktem o wzroście i stabilizacji (Amsterdam'97); 2) kryteriów monetarnych, w tym rewizji poziomu inflacji, jak również warunków udziału w ERM-2 przed przystąpieniem do Eurolandu. Otóż w przypadku starej metody naliczania poziomu inflacji dla nowych krajów UE, od których oczekuje się szybkiego tempa wzrostu PKB (4-5% rocznie), co w konsekwencji wywoła presję inflacyjną w tych krajach (por. efekt Balassy-Samuelsona), osiągnięcie stosownego poziomu inflacji zgodnie z pierwszym kryterium z Maastricht będzie trudne, by nie rzec niemożliwe. Dodatkowy problem to wątpliwość, czy poziom inflacji małych krajów (np. Luksemburga czy Estonii) może wyznaczać średni poziom inflacji w strefie euro. Ponadto, wejście do ERM-2, dwa lata w paśmie proponowanych ograniczonych odchyłeń kursu PLN wobec EUR ( $\pm 2,25\%$ ); zawęziłoby znacznie możliwości stosowania polityki kursowej w odniesieniu do zarządzania popytem i wykorzystania krajowych zasobów (*vide* poziom bezrobocia) w obliczu szoków asymetrycznych (faz cyklu koniunkturalnego czy asymetrii poziomu rozwoju i tempa wzrostu PKB pomiędzy krajami UE itd.). Uwzględniając przy tym dyscyplinującą rolę paktu o stabilizacji krajów UE w zakresie budżetu, ten stan rzeczy mógłby zwiększyć ryzyko zmasowanego »ataku spekulacyjnego« kapitału zagranicznego (wyższe stopy procentowe, bo wyższa inflacja w wyniku tzw. efektu Balassy-Samuelsona, przy stabilnym kursie walutowym w ERM-2) ze wszelkimi jego negatywnymi konsekwencjami (por. kryzysy finansowe, walutowe i gospodarcze w krajach *emerging markets*). Ponadto, usztywnienie podwiazanego kursu PLN wobec rosnącego kursu EUR w relacji do USD i walut azjatyckich dodatkowo zmniejszałoby konkurencyjność cenową polskiego eksportu w świecie, co przy niskiej konkurencyjności strukturalnej polskiej gospodarki jeszcze bardziej zaostriżyłoby problem importu bezrobocia do Polski. Reasumując, można powiedzieć, że wejście Polski do Eurolandu jest możliwe nie tyle przez orzeczenie woli Polski (bilansując wymienione koszty i korzyści w postaci uzyskania parasola ochronnego przed światowym kapitałem spekulacyjnym oraz niższego unijnego poziomu stóp procentowych), co przez wypełnienie kryteriów konwergencji nominalnej. Realizacja kryteriów konwergencji nominalnej (kryteria z Maastricht) nie jest natomiast możliwa bez konwergencji realnej, bazującej na sanacji finansów publicznych i proinnowacyjnej restrukturyzacji gospodarki typu Schumpeterowskiego. Ta zaś wymaga czasu, czasu niezbędnego również na renegotiację kryteriów z Maastricht w obliczu m.in. efektu Balassy-Samuelsona i malorealnych założeń paktu stabilizacji. Należy mieć świadomość, że brak sanacji finansów publicznych (rosnący deficyt budżetowy i zbyt duży dług publiczny) jest niebezpieczny zarówno w strefie euro (kary przewidziane w pakcie o stabilizacji, gdy deficyt przekracza 3% PKB), jak i poza nią, posiadając narodową walutę (nieuchronna dewaluacja/depresiasija i wzrost stóp procentowych, co może prowadzić do kryzysu finansowego itd.).

np. Czech czy Węgier pod względem konkurencyjności strukturalnej w handlu z krajami Unii jest wyraźnie lepsza niż Polski. Godny podkreślenia jest natomiast fakt, iż problem luki popytowo-podażowej wymienionych wyżej krajów wobec potentatów gospodarczych Unii, głównie Niemiec, Francji, czy Wielkiej Brytanii jest podobny (przy zachowaniu odpowiednich proporcji) jak w krajach Południa dzisiejszej „piętnastki”, w tym Portugalii, Grecji czy Hiszpanii. Stąd tzw. rozróżnienie między Północą a Południem w UE, które dodatkowo będzie wyostrowane przez nową „dziesiątkę” krajów Unii.

Tabela 1. PKB, zatrudnienie i wydajność pracy w USA, UE i Polsce w 2003 r.

Wyszczególnienie	USA	UE <sub>15</sub>	Polska
PKB <i>per capita</i> mierzony PPP	146	100	39
Prognoza wzrostu PKB w 2004 r.	(3,9-4,6%) <sup>a)</sup>	(1,8-2,5%) <sup>a)</sup>	(4,5-5,2%)
Wydajność pracy zatrudnionego	120	100	45
Średni wzrost wydajności pracy w latach 1999-2003	1,8%	0,8%	
Udział zatrudnionych (w %) wobec liczby zdolnych do pracy	75	62 (65 <sup>b)</sup> )	53
Wydatki na B+R w PKB (w %)	>2,6	<2,0	0,7

<sup>a)</sup> prognoza w 2004 r.

Źródło: dane KE (<sup>b)</sup> MFV).

Tabela 2. Zmiany podstawowych wskaźników w wyniku kolejnych rozszerzeń UE<sup>a)</sup>

Wyszczególnienie	UE <sub>9</sub> /UE <sub>6</sub> (1973)	UE <sub>12</sub> /UE <sub>9</sub> (1986)	UE <sub>15</sub> /UE <sub>12</sub> (1995) <sup>b)</sup>	UE <sub>26</sub> <sup>c)</sup> /UE <sub>15</sub> (2004)
Wzrost powierzchni (%)	31	48	43	34
Wzrost liczby ludności (%)	32	22	11	29
Wzrost globalnego PKB (%) <sup>d)</sup>	29	15	8	9
Zmiany PKB <i>per capita</i> (%)	-3	-6	-3	-16
Średni poziom PKB <i>per capita</i> UE <sub>6</sub> = 100	97	91	88	75

<sup>a)</sup> na podstawie danych z 1995 r.,

<sup>b)</sup> zjednoczone Niemcy,

<sup>c)</sup> UE<sub>26</sub> = aktualna „piętnastka” + grupa luksemburska i helsińska bez Malty,

<sup>d)</sup> PKB liczony na podstawie parytetu siły nabywczej.

Źródło: Agenda 2000, jw., s. 110.

Dla pełnego obrazu należy jednak mieć na uwadze, że tzw. potentaci gospodarczy, wyróżniający się spośród krajów „piętnastki” poziomem rozwoju nauki, techniki i technologii, poziomem PKB *per capita*, również odstają od centrum technologicznego świata. Rezolucja lizbońska krajów Unii z 2000 r. wyraźnie to potwierdza, określając rok 2010 jako datę likwidacji luki technologicznej Europy wobec USA w obszarze informatyki, telekomunikacji i pozostałych branż nowej ekonomii. Funkcjonowanie jednolitego rynku UE w warunkach unii celnej wraz z jej efektem destrukcyjnym co do zawężania obszaru racjonalnych wyborów produ-

centa i konsumenta, przy jednoczesnym odgradzaniu się od konkurencji światowej, z pewnością nie pomagają w procesie zmniejszania luki technologicznej wobec globalizującego się świata, co szczególnie dało się zauważyć po roku 1995. Próba rewizji traktatu nicejskiego oraz stosownych zapisów w konstytucji europejskiej wydaje się być wyjściem naprzeciw tym problemom.

Tabela 3. Pozycja wybranych nowych i starych krajów członkowskich UE spośród 49 krajów świata według wskaźników mikroekonomicznej konkurencyjności w 2001 r.

Państwo	Kryterium		Mikroekonomiczna konkurencyjność (WEF)	
	wydajność <sup>a)</sup> (IMD)	technologia <sup>b)</sup> (WEF)	ogólnie <sup>c)</sup>	strategia przedsiębiorczości <sup>d)</sup>
Polska	38	36	46	46
Czechy	31	20	34	34
Węgry	32	21	28	29
Portugalia	33	13	36	41
Hiszpania	19	24	25	22
Grecja	17	30	43	47

<sup>a)</sup> na bazie 11 policzalnych wskaźników produktywności w gospodarce (1-t IMD),

<sup>b)</sup> na bazie 3 wskaźników pomiaru innowacyjności w gospodarce; por. (1-t WEF),

<sup>c)</sup> na bazie 2 wskaźników pomiaru konkurencyjności przedsiębiorstwa; por. WEF,

<sup>d)</sup> na bazie pojedynczego wskaźnika jakości strategii przedsiębiorczości (ankieta).

Źródło: *World Economic Forum (WEF 2002); The Global Competitiveness Report 2001-2002*, Oxford University Press, NY, Oxford; *The World Competitiveness, Yearbook 2001*, Genève, IMD.

Tabela 4. Wskaźniki RCA, IIT stopa eksportu i importu w latach 2002, 1998, 1992 (branże według czynników produkcji)

Polska-UE	IIT (RCA) (2002)		Xi/X Mi/M (2002)		IIT (RCA) (1998)		IIT (RCA) (1992)	
Handel globalny (0-9SITC)	53,7%	(0,0)	100,0%	100,0%	42,3%	(0,0)	35,0%	(0,0)
Produkty surowcochłonne	42,3%	(0,5)	12,8%	7,9%	33,4%	(0,7)	23,0%	(0,5)
Produkty pracochłonne	55,2%	(0,3)	34,4%	25,2%	46,6%	(0,4)	37,7%	(0,4)
Produkty kapitałochłonne	66,5%	(-0,11)	19,6%	22,0%	51,6%	(0,01)	37,9%	(0,1)
Produkty technochłonne:								
- <i>medium-tech</i>	51,0%	(-0,4)	18,9%	27,5%	43,0%	(-0,5)	33,7%	(-1,1)
- <i>high-tech</i>	49,7%	(-0,91)	4,2%	10,4%	38,9%	(-0,87)	26,9%	(-1,7)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostat, OECD i GUS.

## Literatura

Cieślik A., *Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych*, PWN, Warszawa 2003.

Pluciński E.M., *Dostosowanie polskiej gospodarki do rynku Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2002.

- Pluciński E.M., *Konkurencyjność polskiej gospodarki w warunkach globalizacji – wyzwania dla Polski*, [w:] *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, red. E. Haliżak, Wyd. Branta, Bydgoszcz–Warszawa 2003.
- Pluciński E.M., *Makroekonomia gospodarki otwartej. Wybrane zagadnienia teoretyczno-empiryczne z perspektywy integracji polskiej gospodarki z rynkiem Unii Europejskiej*, ELIPSA, Warszawa 2001.
- Pluciński E.M., *Możliwości racjonalnych wyborów w gospodarce otwartej w kontekście integracji polskiej gospodarki z rynkiem UE – identyfikacja i zarządzanie ryzykiem ekonomicznym*, projekt badawczy KBN nr 2 H02C 056 24 (kier. naukowy J. Kotyński), 2004.
- Raport KE na szczycie w Brukseli (marzec 2004 r.)*, *W pogoni za Ameryką*, „Rzeczpospolita” z 27-28 marca 2004 r.
- Szomburg J., *Strategia lizbońska – lepsze założenia niż wykonanie*, „Rzeczpospolita” z 27-28 marca 2004 r.

## **RISK MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF RATIONAL ECONOMIC CHOICES OF POLAND WITHIN EUROPEAN INTEGRATION AND IN THE WORLD – SELECTED ASPECTS**

### **Summary**

Hereby article represents another contribution to the open debate evolving around two fundamental questions raised by the author regarding commitment towards rational choices theory in the light of Polish membership in the EU.

1. Are benefits from Poland's membership in the EU subjected merely to participation within single, common market, monetary union or custom union?

2. Does the idea of two different EUs (so called Union of two velocities (speeds)) extends only to the degree of theoretical speculations or represents practical necessity caused by the need of diminishing a technological gap between EU and the US (according the to message of 2000 Lisbon EU declaration)?

The questions raised above relate to the core matters of lost opportunities costs as the direct result of Polish membership in the EU. Thereby the article focuses on the following issues:

- Lack of structural adjustment of Polish economy towards the rest of the EU 15.
- Separation of Poland, as integral part of Europe (so called destructive effect of custom union), from global international environment, with the latter providing larger area than the EU for expansion of rational choices both for consumers and producers.

Therefore the content of the article sums up to the analysis of causality chain inflicted by lost opportunity cost as well as the narrowing the scope of rational choices resulted from European integration, as oppose to the rest of the world.