

Aneta Kosztowniak

Politechnika Radomska

ZMIANY EFEKTYWNOŚCI GOSPODARKI POLSKIEJ W LATACH 1989-2011

Streszczenie: W opracowaniu przedstawiono główne kryteria oceny efektywności systemów ekonomicznych, tj. wzrostu produktu *per capita*, wzrostu zrównoważonego, stabilności wzrostu, efektywności oraz równości społecznej (szans). W ramach analizy empirycznej przeprowadzono ocenę tych kryteriów dla gospodarki polskiej w okresie po transformacji systemowej w 1989 r.

Słowa kluczowe: efektywność, niesprawność, transformacja systemowa, wzrost gospodarczy.

1. Wstęp

Ocena efektywności systemów gospodarczych jest złożonym, ale bardzo ważnym zagadnieniem w analizie mechanizmów maksymalizowania produkcji i dobrobytu społecznego. Uzyskanie wiarygodnych i kompleksowych wyników takiej oceny pozwoliłoby na poprawę skuteczności wielu systemów funkcjonujących w gospodarce światowej. Jednak jak dotąd, pomimo licznych badań, zagadnienie efektywności gospodarowania i sprawności (w tym efektywności) systemu gospodarowania nie zostało jeszcze jednoznacznie rozwiązane. Ponieważ gospodarka jest układem złożonym i dynamicznym, który jest elementem większej całości (systemu społecznego), należy mierzyć zarówno ekonomiczne, jak i społeczne efekty gospodarowania. Kontrowersyjną kwestią pozostaje jednak pomiar efektów uzyskiwanych w skali całej gospodarki.

W artykule podjęto próbę uproszczonej analizy efektywności gospodarczej Polski, jednego z wielu państw, które przeszło proces transformacji systemowej, aby funkcjonować w warunkach gospodarki rynkowej i zapewniać wzrost oraz dobrobyt społeczeństwu. Analiza ta została zawężona do pięciu kryteriów efektywności, tj. wzrostu produktu *per capita*, wzrostu zrównoważonego, stabilności wzrostu, efektywności oraz równości społecznej (szans). Celem artykułu jest udzielenie odpowiedzi, czy w latach 1989-2011 Polska spełniła kryteria efektywności systemów ekonomicznych.

2. Kryteria oceny efektywności systemów ekonomicznych – ujęcie teoretyczne

O skuteczności systemów ekonomicznych decydują przede wszystkim cele, do których dążą społeczeństwa, jego grupy i jednostki. Uznaje się, że skuteczne systemy ekonomiczne muszą zawierać takie mechanizmy regulacji, które zapewnią wzrost produktu *per capita* i dobrobytu społecznego. Realizacja tych celów w długim okresie wymaga, aby gospodarka podążała trwale ścieżką zrównoważonego wzrostu. Systemy ekonomiczne spełniające ten warunek muszą równocześnie spełniać kryterium efektywności. Efektywność na poziomie *mikroekonomicznym* oznacza, że uczestnicy gospodarowania w podejmowaniu decyzji gospodarczych kierują się zasadą minimalizowania nakładów, aby uzyskać określony cel, lub maksymalizowania funkcji celu, gdy określone są nakłady. Na poziomie *makroekonomicznym* efektywność oznacza podążanie gospodarki ścieżką wzrostu gospodarczego, gwarantującego pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych i zatrudnienie każdej osoby akceptującej ukształtowaną na rynku płacę¹.

Według M.G. Woźniaka skuteczne i efektywne systemy ekonomiczne muszą spełniać przynajmniej pięć następujących kryteriów: wzrostu produktu *per capita*, wzrostu zrównoważonego, stabilności wzrostu, efektywności oraz równości społecznej (szans). Wzrost zrównoważony – zgodnie z walrasowską koncepcją równowagi statycznej (zakładającej zrównanie się popytu i ceny podaży lub inaczej równości popytu i podaży) – obejmuje oscylowanie produkcji wokół równowagi pomiędzy popytem i podażą. W praktyce tylko w tym sensie równowaga może być właściwością systemów podlegających rozwojowi².

Stabilny wzrost gospodarczy obejmuje, oprócz wzrostu o stałych rocznych przyrostach procentowych (stabilnego deterministycznie) i jego szczególnego przypadku wzrostu zerowego, także wzrost oscylujący w niewielkim przedziale wokół pewnej średniej (stabilnego w sensie stacjonarnym). Stabilny wzrost, odnoszony do wzrostu PKB *per capita*, wymaga dla zapewnienia wzrostu poziomu życia ludności, aby długookresowe tempo wzrostu PKB przewyższało przeciętną stopę przyrostu liczby ludności. W rzeczywistości gospodarczej, występuje jednak wzrost niestabilny, tj. wzrost progresywny, degresywny lub wzrost rosnący lub malejący skokowo, gdy zmiany jego tempa z okresu na okres są znaczne. Dążenie do wejścia gospodarki na ścieżkę stabilnego wzrostu wynika z próby ograniczenia negatywnych następstw niestabilności³.

Uznaje się, że dana gospodarka funkcjonuje w sposób efektywny, jeśli została osiągnięta efektywność statyczna, dynamiczna oraz podziału (dystrybucyjna). Efek-

¹ M.G. Woźniak, *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004, s. 85.

² Tamże, s. 32-36.

³ Tamże, s. 36-41.

tywność statyczna według S.G. Kozłowskiego⁴ mierzy proporcje pomiędzy wynikami i nakładami (np. ilość energii niezbędnej do wyprodukowania złotówki dochodu narodowego). Efektywność dynamiczna oznacza sytuację, gdy gospodarka rozwija się we właściwym tempie, co oznacza, że społeczeństwo dokonało takiego wyboru pomiędzy konsumpcją bieżącą i przyszłą, który zapewnia w miarę równomierne, oczekiwane przyrosty konsumpcji *per capita* bez powodowania zakłóceń równowagi wewnętrznej i zewnętrznej danej gospodarki. Natomiast efektywność dystrybucyjna jest rozumiana jako sytuacja, gdy w danej gospodarce istnieje ogólna zgoda na to, że produkt społeczny jest sprawiedliwie dzielony⁵.

Zapewnienie równości społecznej (szans) jest ważnym warunkiem wspierania efektywności gospodarki, chociaż odmiennie interpretowanym⁶. Z jednej strony istnieją poglądy, że nierówności w podziale dochodów mogą być czynnikiem mobilizującym do aktywności gospodarczej, jeśli umożliwią wzrost oszczędności krajowych. Z drugiej strony, są również nierówności, które powodują powstanie bariery popytu i błędnego koła ubóstwa. Zwłaszcza nadmierne nierówności, które mogą prowadzić do utraty stabilności wzrostu i stać się istotną przyczyną niższego niż potencjalne tempo wzrostu PKB. Dzieje się tak wówczas, gdy osiągną one poziom prowadzący do utraty motywacji gospodarczych i społecznych.

Wpływ wzrostu gospodarczego na dystrybucję dochodów stał się obszarem badań m.in. S. Kuzneta. Sformułował on hipotezę, zgodnie z którą wzrost gospodarczy w początkowej fazie prowadzi do zwiększenia, a później do spadku nierówności dochodowych (sytuacja typowa dla gospodarek przechodzących transformację systemową). Graficznie tendencję tę wyznaczył w kształcie odwróconej litery „U”⁷. Podstawą tak ujętej hipotezy była analiza danych empirycznych dotyczących krajów rozwiniętych: Anglii, Niemiec i Stanów Zjednoczonych w latach 50. XX w. Dalsze badania nad grupą krajów rozwijających się (zaczynających) pozwoliły Kuznetsowi wysnuć wniosek, że struktura dochodów jest bardziej nierówna w krajach zacofanych niż w tych o zaawansowanych przekształceniach⁸. Z kolei wyniki badań Deningera i Squire (1998) wskazują, że wzrost gospodarczy prowadzi do zróżnicowanych tendencji kształtowania się nierówności. Brak jest jednoznacznej zależności pomiędzy tempem wzrostu a nierównościami. W niektórych krajach dystrybucja pogarszała

⁴ S.G. Kozłowski, *Systemy ekonomiczne*, Wydawnictwo UMCS w Lublinie, Lublin 2005, s. 27-28.

⁵ W.A. Ward, B.J. Deren, *The Economics of Project Analysis*, EDI (World Bank), Washington 1993, s. 2-6, za: *Systemy gospodarcze. Zagadnienia teoretyczne*, red. S. Swadźba, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2009, s. 111-112.

⁶ Pomimo wielu badań wzajemne związki pomiędzy wzrostem gospodarczym a systemowymi warunkami nierówności nie doczekały się, jak dotychczas, nie budzących niejasności rozstrzygnięć.

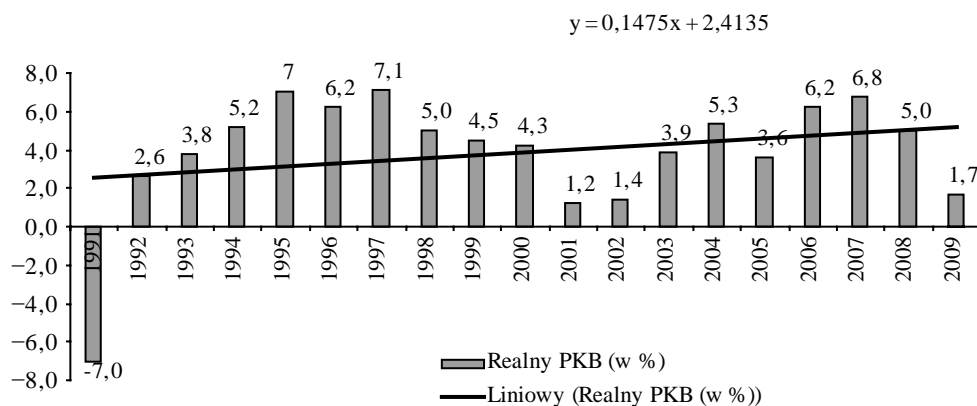
⁷ Wyniki tych badań zostały zakwestionowane przez Fieldsa i Jakubsona (1994), według których główna krzywa Kuzneta odbija się od typowej, w kształcie odwróconego „U”; zob.: G.S. Fields, *Distribution and development: A summary of the evidence for the developing World*, Cornell University, September, 1999.

⁸ S. Kuznets, *Economic growth and income inequality*, „American Economic Review” 1995, nr 1, vol. XLV, s. 1.

się, w innych poprawiała, towarzysząc wysokiemu lub niskiemu wzrostowi gospodarczemu. Badania dowiodły, że nie tyle tempo wzrostu gospodarczego czy jego stadium determinuje wzrost bądź spadek nierówności, lecz raczej rodzaj i charakter wzrostu gospodarczego. Dotyczy to zwłaszcza krajów postkomunistycznych⁹. Do podobnych wniosków doszli również M. Ravallion i E. Chen, badający kraje Europy Wschodniej i Azji Centralnej w latach 1981-1994¹⁰.

3. Uproszczona analiza efektywności polskiej gospodarki po rozpoczęciu transformacji systemowej w 1989 r.

Uproszczona analiza efektywności polskiej gospodarki od 1989 r. została zawężona do pięciu kryteriów: wzrostu zrównoważonego, wzrostu produktu *per capita*, stabilności wzrostu, efektywności oraz równości społecznej (szans).



Rys. 1. Realny PKB w Polsce w latach 1991-2009 (roczne zmiany w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Development Indicators 2010*, World Bank 2010, <http://data.worldbank.org/indicator>, 10.03.2011.

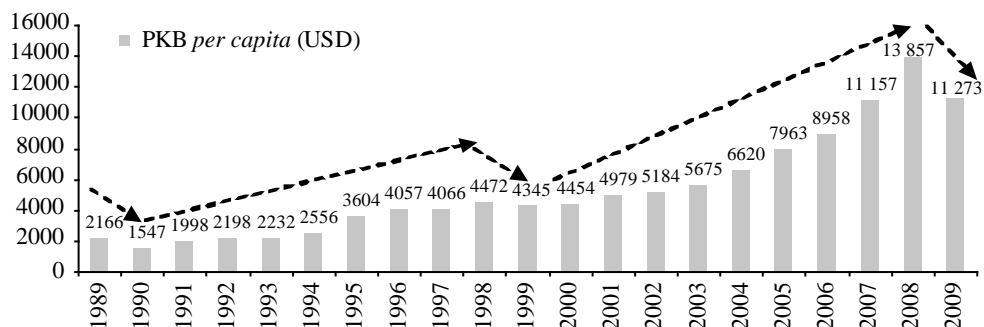
Z analizy podjętej w latach 1991-2009 wynika, że realny PKB w Polsce wykazywał gwałtowne zmiany, przy zachowaniu słabego trendu wzrostowego w całym okresie, na co wskazuje równanie regresji liniowej ($y = 0,1475x + 2,4135$). Po wpro-

⁹ F. Stewart, *Income Distribution and Development*, QEHWPS37, Working Paper, no. 37, March 2000, s. 7.

¹⁰ A. Wojtyna, *Problem nierówności dochodów w kontekście przystąpienia do Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie nr 600, Kraków 2002, s. 10-11.

wadzeniu transformacji systemowej w 1989 r. gospodarka zareagowała gwałtownym spadkiem tempa PKB ($-7,0\%$ w 1991 r.). Odbicie i początek fazy wzrostu wystąpiło od 1992 r. (z $2,6\%$) do 1995 r. ($7,0\%$) oraz w 1997 r. ($7,1\%$). Lata 1998-2001 przyniosły obniżenie tempa wzrostu z $5,0\%$ do $1,2\%$. Poprawa koniunktury nastąpiła dopiero w okresie 2002-2007, w którym realny PKB wzrósł z $1,4$ do $6,8\%$. Wybuch globalnego kryzysu finansowego przyniósł spadek aktywności gospodarczej w 2008 r. ($5,0\%$) oraz wyraźniejsze spowolnienie w 2009 r. ($1,7\%$; zob. rys. 1).

Zmiany tempa wzrostu gospodarczego w okresie transformacji systemowej wpłynęła istotnie na redukcję wartości realnego PKB *per capita*, który z 2166 USD w 1989 r. obniżył się do 1547 USD w 1990 r. Po rozpoczęciu reform w ciągu dekad nastąpił powolny wzrost PKB *per capita*, z 1998 USD w 1991 r. do 4472 USD w 1998 r. oraz roczne obniżenie do 4345 USD w 1999 r. Zdecydowanie szybszy wzrost PKB wystąpił w drugiej dekadzie, tj. w latach 2000-2008 (z 4454 USD do $13\ 857$ USD). Korzystne tendencje wzrostowe zahamował jednak wybuch kryzysu finansowego. W efekcie spowolnienia polskiej gospodarki PKB *per capita* obniżył się do $11\ 273$ USD w 2009 r. (rys. 2).



Rys. 2. Wzrost realnego PKB *per capita* w Polsce w latach 1989-2009 (w USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Development Indicators 2010*, World Bank 2010, <http://data.worldbank.org/indicator>, 10.03.2011.

Zmiany sytuacji demograficznej Polski w latach 2000-2009 nie wpływały korzystnie na wzrost gospodarczy. W analizowanym dziesięcioleciu doszło do spadku liczby ludności: z $38\ 254,0$ tys. do $38\ 167,3$ tys., czyli o $86,7$ tys. osób. W latach 2000-2007 wystąpił ujemny przyrost ludności, w tym szczególnie wysoki w 2003 r. ($-28,0$ tys. osób) oraz w 2006 r. ($-32,0$ tys. osób). Struktura ludności niekorzystnie się zmieniła. W latach 2002-2009 doszło do spadku liczby ludności w wieku przedprodukcyjnym (0-17 lat): z $24,4$ do $19,0\%$ ogółu ludności. Udział osób w wieku poprodukcyjnym (60/65 lat i więcej) wzrósł z $14,8$ do $16,5\%$. Negatywnie na zmiany demograficzne wpływały również migracje zagraniczne na stałe. Ich saldo było ujemne. Liczba osób emigrujących za granicę przewyższała liczbę imigracji do Polski i była szczególnie wysoka w latach 2000-2002 ($-19,7$ tys., $-16,8$ tys., $-17,9$ tys.

osób) oraz w okresie 2006-2007 (-36,2 tys. i -20,5 tys. osób). Kryzys finansowy na świecie obniżył falę emigracji z Polski i w efekcie saldo migracji zagranicznych na stałe spadło do -1,2 tys. osób w 2009 r. (tab. 1).

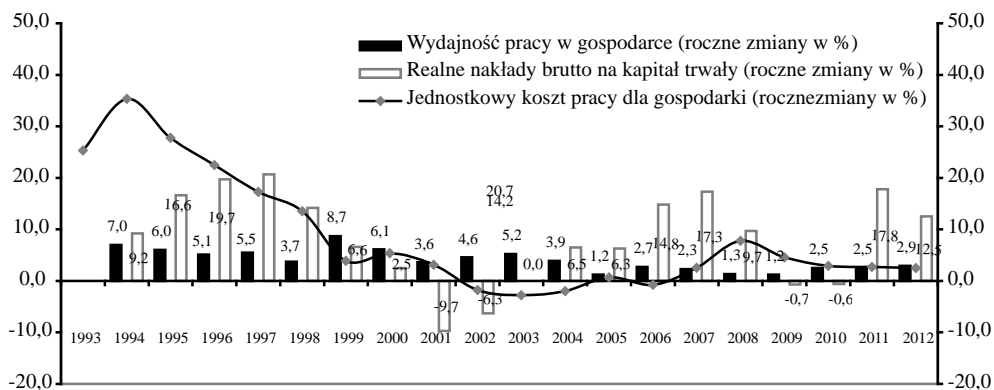
Tabela 1. Zmiany ludności w Polsce w latach 2000-2009 (w tys., w % ogółu ludności)

Wyszczególnienie		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ludność ogółem (w dniu 31 XII)	w tys.	38 254,0	38 242,2	38 218,5	38 190,6	38 173,8	38 157,1	38 125,5	38 115,6	38 135,9	38 167,3
Przyrost roczny	w tys.	-9	-12	-24	-28	-17	-17	-32	-10	20	31
	w %	-0,02	-0,03	-0,06	-0,07	-0,04	-0,04	-0,08	-0,03	0,05	0,08
Ludność w wieku (w % ogółu ludności):											
przedprodukcyjnym (0-17 lat)	w %	24,4	23,5	22,7	21,9	21,2	20,6	20,1	19,6	19,3	19,0
produkcyjnym (18-59/64 lata)	w %	60,8	61,5	62,2	62,9	63,5	64,0	64,2	64,4	64,5	64,5
poprodukcyjnym (60/65 lat i więcej)	w %	14,8	15,0	15,1	15,2	15,3	15,4	15,7	16,0	16,2	16,5
Migracje zagraniczne na stałe:											
imigracja	w tys.	7,3	6,6	6,6	7,0	9,5	9,4	10,8	15,0	15,3	17,4
emigracja	w tys.	27,0	23,4	24,5	20,8	18,9	22,2	47,0	35,5	30,1	18,6
saldo	w tys.	-19,7	-16,8	-17,9	-13,8	-9,4	-12,8	-36,2	-20,5	-14,8	-1,2

Źródło: dane Głównego Urzędu Statystycznego, Część IV: *Roczne mierniki gospodarcze – Ludność*, <http://www.stat.gov.pl>, 10.03.2011.

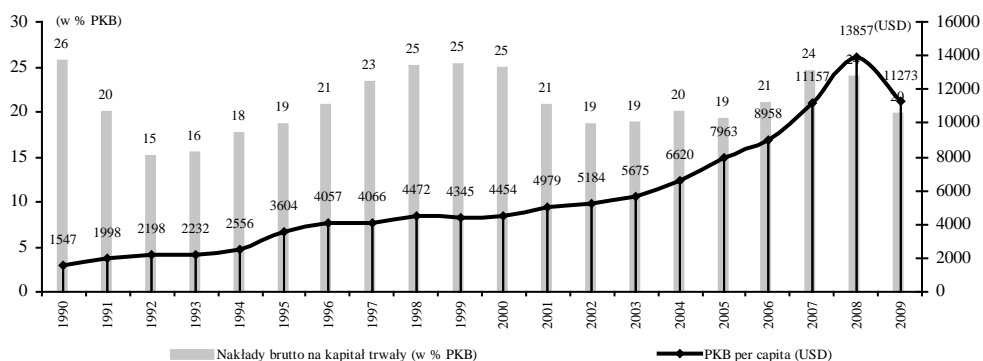
W celu oceny efektywności mikroekonomicznej zestawiono trzy zmienne: jednostkowy koszt pracy dla gospodarki, realne nakłady brutto na kapitał trwały oraz wydajność pracy w gospodarce w latach 1993-2012. Z danych tych wynika, że drastyczne obniżenie kosztów pracy i utrzymanie dość wysokich realnych nakładów brutto (zwłaszcza w latach 1994-1999 i 2006-2008) nie zapewniło poprawy wydajności pracy w gospodarce. Początkowe lata transformacji podniosły jednostkowe koszty pracy do 35,3% w 1994 r., natomiast w latach 1995-2006 doszło do ich gwałtownego obniżenia, w tym istotnie w latach 2002-2005 (-18%, -2,8%, -2,0%, 0,7%). Zmiany te były efektem unowocześnienia aparatu wytwórczego, wzrostu kapitałochłonności gospodarki, ale także utrzymywania niskiej średniej płacy w go-

spodarcze narodowej. W przypadku zmian realnych nakładów brutto na kapitał trwały istotne znaczenie miały wahania koniunkturalne oraz polityka kredytowa banków komercyjnych (rys. 3).



Rys. 3. Realne nakłady brutto na kapitał trwały, jednostkowy koszt pracy a wydajność w gospodarce w Polsce w latach 1993-2012 (roczne zmiany w %) ¹¹

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Statystyki OECD, *OECD.StatExtracts*, <http://stats.oecd.org>, 10.03.2011.



Rys. 4. Nakłady brutto na kapitał trwały i wartość PKB per capita w Polsce w latach 1990-2009 (w % PKB i w USD)

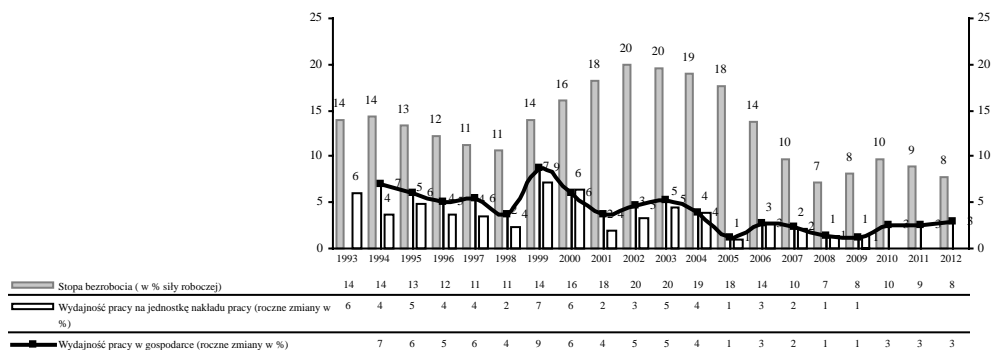
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Statystyki OECD, *OECD.StatExtracts*, <http://stats.oecd.org>, 10.03.2011.

Z analizy zmian nakładów brutto na kapitał trwały oraz wartości PKB *per capita* w Polsce w latach 1990-2009 wynika, że nakłady brutto, mimo że wynosiły

¹¹ Przewidywane dane dla lat 2011-2012.

przeciętnie powyżej 20% PKB, wykazywały istotne wahania. W latach 1990-1992 doszło do znacznego ich obniżenia (z 26 do 15% PKB). W okresie ustabilizowania działań transformacyjnych i poprawy koniunktury, tj. w latach 1993-2000, nastąpił ich wzrost (z 16 do 25% PKB). Załamanie gospodarcze, które nastąpiło po 2000 r., spowodowało ich obniżenie w latach 2001-2003 (z 21 do 19% PKB). Dopiero poprawa koniunktury (m.in. w branży budowlanej) w okresie 2005-2008 wpłynęła korzystnie na decyzje inwestycyjne podmiotów gospodarczych i tym samym na wzrost nakładów brutto na kapitał trwały. Wybuch kryzysu finansowego i spowolnienie gospodarcze w Polsce w 2009 r. przyczyniło się do redukcji nakładów brutto oraz obniżenie PKB *per capita* z 13 857 USD w 2008 r. do 11 273 USD w 2009 r. Utrzymywanie dość wysokiego poziomu nakładów brutto w całym analizowanym okresie wpłynęło korzystnie na wzrost PKB *per capita*, z 1547 USD w 1990 r. do 13 857 USD w 2008 r. (wzrost blisko 9-krotny; zob. rys. 4).

Kolejnym kryterium oceny sprawności gospodarczej jest ocena efektywności na poziomie makroekonomicznym, dotycząca m.in. oceny wykorzystania mocy produkcyjnych (wydajności) oraz poziomu zatrudnienia. Z porównania zmian stopy bezrobocia ze zmianami wydajności pracy w gospodarce oraz wydajności pracy na jednostkę nakładu pracy w Polsce w latach 1993-2012 wynika, że duże wahania stopy bezrobocia (szczególnie wysokie w latach 1999-2006) wpływały negatywnie na wydajność pracy. Od początku 2000 r. malała wydajność pracy, w tym głównie w przeliczeniu na jednostkę nakładu pracy, z 6% do 1% w 2005 r. oraz 2008-2009 (rys. 5).

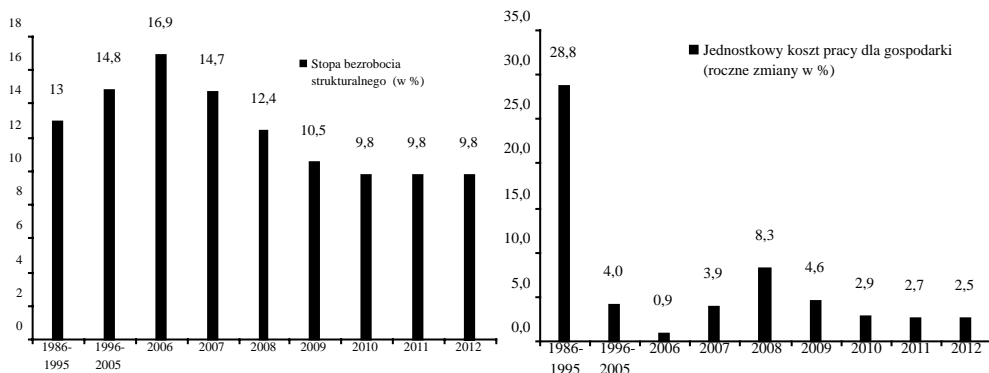


Rys. 5. Stopa bezrobocia, wydajność pracy w gospodarce oraz wydajność pracy na jednostkę nakładu pracy w Polsce w latach 1993-2012 (w % siły roboczej, roczne zmiany w %)¹²

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Statystyki OECD, *OECD.StatExtracts*, <http://stats.oecd.org>, 10.03.2011.

¹² Dane przewidywane dla lat 2011-2012.

Ocena efektywności na poziomie makroekonomicznym w latach przed i po okresie transformacji nie wypadła korzystnie, także w odniesieniu do zmian stopy bezrobocia strukturalnego oraz jednostkowego kosztu pracy dla gospodarki polskiej. Nastąpiło wówczas drastyczne obniżenie jednostkowych kosztów pracy, z przeciętnego rocznego poziomu 28,8% w latach 1986-1995 do 4% w okresie 1996-2005, oraz wzrost stopy bezrobocia strukturalnego, z 13 do 14,8% (rys. 6).



Rys. 6. Stopa bezrobocia strukturalnego i jednostkowy koszt pracy w Polsce w latach 1986-2012 (w %)¹³

Źródło: *OECD Economic Outlook 88*, OECD, November 2010, Annex Table, tab. 22. Structural unemployment and unit labour costs.

Kolejnym kryterium oceny sprawności systemu ekonomicznego jest tzw. równość społeczna (szans), dotycząca dystrybucji dochodu i konsumpcji w gospodarce oraz skali ubóstwa. Z analizy wysokości współczynnika Giniego (nierówności społecznych) oraz grup dystrybucji dochodu i konsumpcji w Polsce w latach 1985-2005 wynika, że wraz z rozwojem struktur rynkowych (po okresie transformacji) doszło do pogłębienia nierówności społecznych. W okresie tym nastąpiło zwiększenie dysproporcji dochodowych, o czym świadczy wzrost współczynnika Giniego (z 25,0 do 35,0%), oraz przyrost udziału w dochodzie krajowym grupy 10% najbogatszych ludzi (z 20,9 do 27,2% ogółu dochodu). Doszło do zubożenia osób najbiedniejszych. Wśród 10% najbiedniejszych udział w dochodzie spadł z 4,1 do 3,0%, a w I grupie (20% najbiedniejszych) – z 9,8 do 7,3% ogółu dochodu. Partycypacja dochodu przez klasę średnią również się zmniejszyła: w II grupie z 14,3 do 11,7%, a w III grupie z 18,1 do 16,2%. W IV grupie, obejmującej osoby bogatsze, udział w dystrybucji dochodu wzrósł z 22,8 do 22,4%, a w grupie V (20% najbogatszych) – z 35,0 do 42,4%. Z kolei 10% najbogatszych osób zwiększyło swój udział w dochodzie ogółem z 20,9 do 27,2% (tab. 2).

¹³ Dane przewidywane dla lat 2011-2012.

Tabela 2. Współczynnik Giniego oraz dystrybucja dochodu i konsumpcji według grup populacji w Polsce w latach 1985-2005 (w %)

Lata	Współczynnik GINI ^a	10% –najbiedniejszych	I grupa – 20% najbiedniejszych	II grupa – 20%	III grupa – 20%	IV grupa – 20%	V grupa – 20% najbogatszych	10% najbogatszych
1985	25,0	4,1	9,8	14,3	18,1	22,8	35,0	20,9
1987	26,0	4,1	9,7	14,2	18,0	18,0	35,3	21,1
1989	27,0	3,9	9,2	13,8	17,9	23,0	36,1	21,6
1996	32,9	3,0	7,7	12,6	16,7	22,1	40,9	26,3
1998	31,6	3,2	7,8	12,8	17,1	22,6	39,7	24,7
2005	35,0	3,0	7,3	11,7	16,2	22,4	42,4	27,2

^a Współczynnik Giniego, nazywany wskaźnikiem nierówności społecznej, określa nierównomierny rozkładu dochodu danego społeczeństwa. Wyrażany jest w przedziale (0-1) lub w procentach (0-100%). Wzrost wskaźnika oznacza wzrost zróżnicowania dochodów oraz koncentracji kapitału, a tym samym wzrost nierówności społecznych.

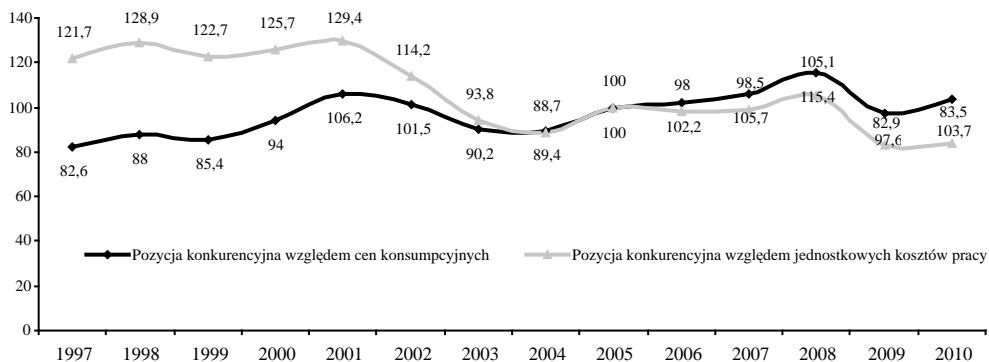
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego w zakresie wskaźników ubóstwa (*poverty indicators*), <http://data.worldbank.org/indicators> *World Development Indicators 2001*, The World Bank, Washington DC 2001, tab. 2.8, s. 71.

Z analizy skali ubóstwa w Polsce w latach 1985-2005 wynika, że do czasu transformacji gospodarczej 2% ludności żyło za mniej niż 1,25-2,0 USD dziennie. Rozpoczęcie transformacji w 1989 r. wpłynęło na podwojenie odsetka osób żyjących za mniej niż 1,25 USD dziennie (5,4%) oraz za mniej niż 2,0 USD dziennie (10,5%) w 1993 r. Powrót do rozmiarów ubóstwa sprzed transformacji nastąpił dopiero po około dekadzie od jej rozpoczęcia (tab. 3).

Tabela 3. Populacja objęta skalą ubóstwa w Polsce w latach 1985-2005 (w % populacji, według PPP)

Lata	Poniżej 1,25 USD na dzień	Poniżej 2,0 USD na dzień
1985	2,0	2,0
1987	2,0	2,0
1989	2,0	2,0
1993	5,4	10,5
1998	2,0	2,0
2002	2,0	2,0
2005	2,0	2,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: danych Banku Światowego w zakresie wskaźników ubóstwa (*poverty indicators*), <http://data.worldbank.org/indicators>, *World Development Report 2000/2001*, World Bank 2001, tab. 4, s. 281; *World Development Indicators 2001*, World Bank 2001, tab. 2.6, s. 65; *World Development Report 2007*, World Bank 2007, tab. 2, s. 291; *World Development Report 2010*, World Bank 2010, tab. 2, s. 381.



Rys. 7. Zmiany pozycji konkurencyjnej w zakresie cen konsumpcyjnych oraz jednostkowego kosztu pracy w Polsce w relacji do krajów OECD w latach 1997-2010 (w USD)¹⁴

Źródło: *OECD Economic Outlook 88*, OECD, November 2010, database, Annex, tab. 42. Competitive positions: relative consumer prices; tab. 43. Competitive positions: relative unit labour costs.

W sumarycznej ocenie efektywności ekonomicznej Polski w porównaniu z państwami OECD¹⁵, w obszarze prowadzonej wymiany handlowej miarami pomocnymi mogą być np. pozycja konkurencyjna względem cen konsumpcyjnych oraz jednostkowych kosztów pracy. Ze zmian tych pozycji konkurencyjnych dla Polski w latach 1997-2010 wynika, że w latach 1997-2004 silniejsza pozycja konkurencyjna utrzymywana była w odniesieniu do cen konsumpcyjnych, natomiast słabsza do jednostkowych kosztów pracy. Wzrost poziomu pozycji konkurencyjnej względem cen konsumpcyjnych po 2004 r. oznaczał pogorszenie warunków wymiany handlowej (*terms of trade*), a tym samym konkurencyjności polskiego eksportu. Obniżenie poziomu pozycji konkurencyjnej względem jednostkowych kosztów pracy świadczy o poprawie pozycji konkurencyjnej Polski w porównaniu z pozostałymi krajami OECD (rys. 7).

4. Podsumownie

Wyniki uproszczonej analizy efektywności polskiej gospodarki po transformacji systemowej w 1989 r. świadczą o niskim stopniu wypełnienia kryteriów efektywności systemów ekonomicznych. Zmiany realnego PKB wykazywały dość silne waha-

¹⁴ W cenach z 2005 = 100. Pozycja konkurencyjna odnoszona jest do konkurencyjności zarówno w eksporcie, jak i imporcie w sektorze przemysłu dla 42 krajów OECD. Wzrost wskaźnika oznacza realną aprecjację i odnosi się do pogorszenia pozycji konkurencyjnej.

¹⁵ Zob. A. Kosztowniak, *Dysproporcje rozwojowe w krajach funkcjonujących w różnych modelach systemu gospodarczego*, [w:] *Wyzwania gospodarki globalnej*, red. H. Treder, K. Żołądkiewicz, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Uniwersytet Gdański, Sopot 2010.

nia przy utrzymaniu słabego trendu wzrostu. W pierwszej dekadzie po transformacji wzrost realnego PKB ujawniał powolne tempo wzrostu, przyspieszając wyraźniej w drugiej dekadzie. W efekcie, w latach 1989-2008 doszło do blisko 9-krotnego wzrostu realnego PKB. Zmiany demograficzne niekorzystnie wpływały na efektywność mikroekonomiczną. Wydajność pracy dla całej gospodarki oraz wydajność na jednostkę nakładu pracy nie wykazywała znaczącego wzrostu, pomimo wzrostu nakładów brutto na kapitał trwały oraz restrykcyjnego obniżenia jednostkowych kosztów pracy. Wydajność makroekonomiczna nie została osiągnięta ze względu na wysoki poziom stopy bezrobocia strukturalnego. Kryterium równości społecznej (szans) nie zostało zrealizowane, ponieważ doszło do wzrostu współczynnika Giniego oraz pogłębienia dysproporcji podziału dochodów pomiędzy grupami osób najbogatszych i najbiedniejszych.

Po 2004 r. pozycja konkurencyjna Polski względem jednostkowych kosztów pracy poprawia się, natomiast pozycja konkurencyjna względem cen konsumpcyjnych pogarsza w porównaniu z krajami OECD, świadcząc o pogorszeniu warunków *terms of trade*, tj. konkurencyjności polskiego eksportu.

Literatura

- Fields G.S., *Distribution and development: A summary of the evidence for the developing World*, Cornell University, September 1999.
- Główny Urząd Statystyczny, Część IV: *Roczne mierniki gospodarcze – Ludność*, <http://www.stat.gov.pl>, 10.03.2011.
- Kosztowniak A., *Dysproporcje rozwojowe w krajach funkcjonujących w różnych modelach systemu gospodarczego*, [w:] *Wyzwania gospodarki globalnej*, red. H. Treder, K. Żołądkiewicz, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Uniwersytet Gdański, Sopot 2010.
- Kozłowski S.G., *Systemy ekonomiczne*, Wydawnictwo UMCS w Lublinie, Lublin 2005.
- Kuznets S., *Economic growth and income inequality*, „American Economic Review” 1995, nr 1, vol. XLV.
- OECD *Economic Outlook* 88, OECD, November 2010.
- OECD, *OECD.StatExtracts*, <http://stats.oecd.org>, 10.03.2011.
- Stewart F., *Income Distribution and Development*, QEH Working Paper Series – QEHWPS37, Working Paper, no. 37, March 2000.
- Swadźba S. (red.), *Systemy gospodarcze. Zagadnienia teoretyczne*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2009.
- Ward B.J., *Deren, The Economics of Project Analysis*, EDI (World Bank), Washington 1993.
- Wojtyła A., *Problemy nierówności dochodów w kontekście przystąpienia do Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie nr 600, Kraków 2002.
- World Development Indicators 2001*, The World Bank, Washington DC 2001.
- World Development Indicators 2010*, World Bank 2010, <http://data.worldbank.org/indicator>, 10.03.2011.
- World Development Report 2000/2001*, World Bank, Washington DC 2001.
- World Development Report 2010*, World Bank, Washington DC 2010.

Woźniak M.G., *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004.

CHANGES OF EFFICIENCY OF THE POLISH ECONOMY DURING THE PERIOD OF 1989-2011

Summary: The study outlines the main criteria of estimation of economic systems efficiency such as: GDP *per capita*, sustainable growth, growth stability, efficiency and social equality. In the empirical analysis these criteria were estimated for Polish economy after the 1989 systemic transformations.