



Dariusz Grala<sup>1</sup>

## Kondycja gospodarcza Polski na tle europejskim w latach 1990–2004 w aspekcie wykorzystania czynników produkcji

### Streszczenie

Polska występowała przez okres transformacji jako państwo o niskiej konkurencyjności i słabym wykorzystaniu czynników wytwórczych, w szczególności pracy. Niska efektywność czynnika pracy i niedostatki kapitału były wprost spuścizną po upadłym systemie nakazowo-rozdzielczym PRL. W pracy ukazano wykorzystanie czynników produkcji w Polsce w latach 1990–2004 na tle Unii Europejskiej (z uwzględnieniem jej rozszerzenia w 1995 r.) i 10 krajów kandydujących z Europy Środkowo-Wschodniej oraz zmiany cen analizowanych czynników. Pomimo ciągle ogromnego dystansu w poziomie rozwoju, wyrażonego chociażby wskaźnikiem PKB na mieszkańca, w stosunku do państw Europy Zachodniej Polska u progu wstąpienia do Unii Europejskiej niezwykle zwolniła swoje tempo wzrostu (1% r/r). Klasyczne czynniki produkcji: kapitał, praca i ziemia były w różny sposób wykorzystywane, co wynikało z dziedzictwa PRL i zróżnicowanego wyposażenia w zasoby. Przez cały okres transformacji występowało bardzo wysokie zapotrzebowanie na kapitał fizyczny i finansowy. Koszt kapitału w Polsce był bardzo wysoki z powodu deficytu tego czynnika. Zatem gospodarka rozwijała się od 1989 r. w oparciu o import środków produkcyjnych oraz na kredyt zaciągany w zagranicznych instytucjach finansowych. Podobnie działo się w innych krajach postkomunistycznych. Obfitość zasobów pracy z powodu restrukturyzacji dawnych zakładów państwowych oraz wyżu demograficznego z lat 80. przy złej polityce rynku pracy i złej polityce socjalnej sprawiała, że zatrudnianie pracownika na etat w Polsce było nieopłacalne ze względu na koszty okołopłacowe. Występował wzrost bez zatrudnieniowy oraz zastępowanie człowieka technologią, nawet starej generacji technicznej, czyli przy zastosowaniu zużytych środków trwałych. W latach 1992–1999 bardziej produktywnie wykorzystywano czynnik kapitału, zaś od 2000 r. wyższą produktywność uzyskiwała praca niż kapitał. Ten proces był następstwem wielu doniosłych zmian makroekonomicznych w całej gospodarce.

**Słowa kluczowe:** czynnik produkcji, efektywność, praca, kapitał, ceny

<sup>1</sup> Dr Dariusz Grala, Instytut Kliometrii i Badań nad Transformacją w Poznaniu, ul. Nałęczowska 85/9, 61-875 Poznań, e-mail: dt.grala@gmail.com

## Wstęp

Transformacja ustrojowa od 1989 r. to prawdopodobnie najbardziej doniosłe historycznie wydarzenie w całej współczesnej historii Polski. Z końcem dekady lat 80. rozpoczął się dynamiczny proces demontażu realnego socjalizmu – fundamentalna przemiana w zakresie ustroju politycznego od państwa autorytarnego do demokratycznego; w sferze systemu gospodarczego – od gospodarki antyrynkowej do gospodarki rynkowej oraz w dziedzinie ustroju społecznego – od społeczeństwa robotniczego, zamkniętego, pod kontrolą reżimu autorytarnego do społeczeństwa pluralistycznego, otwartego, na wzór krajów kapitalistycznych Zachodu. Niewątpliwie Polska osiągnęła wielki sukces w procesie przemian, gdyż z dziejowego punktu widzenia w bardzo krótkim czasie zdołała transformować do nowego ustroju, a przy tym te rewolucyjne zmiany okazały się trwałe (nie uległy odwróceniu). Przemiany rynkowe zostały okupione wielkimi kosztami społecznymi (jak drastyczny spadek konsumpcji, wysokie bezrobocie, wysoki odsetek ludności żyjącej poniżej proggu ubóstwa), ale uwzględniając wydarzenia w całym regionie środkowo-wschodniej Europy, cena przemian, jakie polskie społeczeństwo poniosło i ponosi, nie wydaje się nadmiernie wygórowana na tle innych państw postkomunistycznych.

Próba oceny wykorzystania czynników produkcji w Polsce z perspektywy historyka gospodarki nie jest tożsama z analizą tego samego tematu przez ekonomistę. Otóż historyk uwzględni procesy historyczne związane z gospodarką, następnie sięgnie po zbiory danych gospodarczych oraz wskaźniki opracowane przez makroekonomistów w celu wskazania związków przyczynowo-skutkowych. W niniejszym studium badane jest wykorzystanie czynników wytwórczych na tle innych państw europejskich.

Podstawowa hipoteza wynikająca z analizy opracowań i zestawień statystycznych zakłada, że Polska w okresie transformacji była państwem o niskiej konkurencyjności i słabym wykorzystaniu czynników wytwórczych, w szczególności pracy. Nadto wykorzystanie czynnika pracy przebiegało zgodnie z prawem Okuna w odniesieniu do krajów rozwijających się, tj. państw o niskim poziomie PKB per capita i zarazem opóźnionych technologicznie.

Celem artykułu jest ukazanie wykorzystania czynników produkcji w Polsce w latach 1990–2004 na tle Unii Europejskiej (z uwzględnieniem jej rozszerzenia w 1995 r.) i 10 krajów kandydujących z Europy Środkowo-Wschodniej oraz zmiany cen analizowanych czynników. Zamierzam rozpoznać zależności popytowo-cenowe i wyjaśnić zróżnico-

wane zainteresowanie przedsiębiorstw nabywaniem odpowiednich czynników wytwarzania. Podstawową motywacją dla niniejszej analizy jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, dlaczego Polska tuż przed przystąpieniem do Unii Europejskiej znalazła się na ostatnim miejscu wśród krajów kandydujących pod względem produktu krajowego brutto na mieszkańca, liczonego wg parytetu siły nabywczej waluty (PPP) – zaledwie 41% średniej unijnej (UE 15 = 100) na koniec 2002 r. (*Eurostat porównuje...*: 62–63). Inaczej rzecz ujmując, dlaczego Polska przed rozszerzeniem UE w 2004 r. zaliczana była do najuboższych krajów, nawet w grupie 10 państw kandydujących?

Problematyka czynników produkcji była bardzo rzadko rozwijana w publikacjach naukowych w Polsce po 1989 r. (Witkowska 2001). Studium to stanowi w związku z tym próbę zapoczątkowania dyskusji na temat dysponowania czynnikami produkcji przez podmioty gospodarcze w Polsce. Zakres chronologiczny pracy obejmuje okres transformacji przed wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej.

Elity polskie po roku 1989 wytworzyły w kraju niespójny system gospodarczy łączący silny etatyzm z elementami doktryny neoliberalnej. Skumulowanie rozwiązań systemowych **wewnętrznie sprzecznych** nastąpiło w latach 1997–2000, tj. wraz z wejściem w życie Konstytucji RP z 2 kwietnia 1997 r. oraz czterech reform strukturalnych rządu Jerzego Buzka. Rozwiązania ustawowe dotyczące konstruowania fundamentów systemu gospodarczego nie zostały przeanalizowane pod względem spójności ani przygotowane od strony kosztów finansowych. Powstała niestabilna hybryda zapożyczeń anglosaskich i systemu gospodarczego nadreńskiego z ogromnym przerostem nieprofesjonalnego aparatu administracyjnego i niezwykle skomplikowanym, ciągle poprawianym i obciążającym czynnik pracy systemem podatkowym (zob. Kieżun 2012: 339–345). Dodatkowym kosztem w finansach państwowych, łączącym się pośrednio z oskładkowaniem wynagrodzenia pracownika najemnego, był repartycyjny system rentowo-emerytalny wynaturzający się po 1990 r. Opisane procesy będą analizowane w niniejszym studium.

Na początku XXI w. (2001 r.) gospodarka Polski po raz pierwszy od czasu recesji transformacyjnej z lat 1989–1991 zanotowała tempo wzrostu gospodarczego bliskie zeru<sup>2</sup>. Pomimo ciągle ogromnego dystansu pod względem poziomu rozwoju wyrażonego chociażby wskaźnikiem PKB na mieszkańca w stosunku do państw Europy Zachodniej Polska

---

<sup>2</sup> Wskaźnik wzrostu PKB za 2001 r. wyniósł 1,1% r/r, a wg skorygowanych wyników tylko 1,0% r/r; GUS skorygował wzrost PKB za 2001 r. do 1,0%, <https://www.pb.pl/gus-skorygowal-wzrost-pkb-za-2001-r-do-10-proc-104687> [dostęp: 15.05.2018].

u progu wstąpienia do Unii Europejskiej niezwykle zwolniła swoje tempo wzrostu i coraz bardziej ujawniały się w gospodarce procesy recesyjne (por. Franik, Franik). Dlaczego Polska zamiast doganiać Zachód na początku XXI w. popadła w niespotykany wcześniej kryzys finansów publicznych, rekordowo wysokie bezrobocie i tempo wzrostu gospodarczego około 1% rocznie? Zachwianiu uległy wskaźniki stabilizacji makroekonomicznej gospodarki (wskaźniki tzw. pięciokąta stabilizacji) (por. Baszyński, Piątek, Szarzec 2011: 223–228). Przyjęte przez rząd Marka Belki (2005) *Założenia Narodowego Planu Rozwoju na lata 2007–2013* uwypukliły problem dużego ubóstwa i bezrobocia, które według autorów dokumentu można byłoby przewyciężyć, jeśli kraj osiągnie wysokie tempo wzrostu gospodarczego. Ekspertki ekonomiczni upatrywali rozwiązania istotnych problemów społecznych, np. bezrobocia, w osiągnięciu wysokiego tempa wzrostu PKB połączonego z intensywnym urynkowaniem, absorpcją środków unijnych i możliwie szeroką prywatyzacją majątku (Dryll 2004: 22–23)<sup>3</sup>.

## Pojęcie czynników produkcji w ekonomii

Według słownika ekonomicznego czynnikiem produkcji nazywamy składnik wyróżniony w kompleksie zjawisk, nie zawsze nadający się do ujęcia opisowego lub wymiernego (ścislego), który rozpatrywany jest jako przyczyna, warunek jakiegoś analizowanego skutku (*Słownik...* 1996: 45). Według ekonomisty Bogusława Czarnego czynniki produkcji to dobra zużywane przy produkcji innych dóbr (Czarny 1998: 52).

Ekonomiści klasyczni wyróżnili trzy podstawowe czynniki produkcji: ziemię, kapitał i pracę. Alfred Marshall uważał, że należy uwzględnić w badaniach dodatkowo czynnik organizacji, zaś austriacki uczony Josef Schumpeter opowiedział się za wyodrębnieniem czynnika przedsiębiorczości (*Elementarne...* 1994: 12).

W artykule zostały omówione problemy wykorzystania „klasycznej triady”, a więc czynników kapitału, pracy i ziemi w gospodarce polskiej w okresie transformacji. W przypadku czynnika przedsiębiorczości w XX w. zachodzi problem rozdziału własności i funkcji zarządzania. Przedsiębiorca stał się tylko jednym z kilku czynników wpływających na

---

<sup>3</sup> „Fundamentem rozwoju społeczno-gospodarczego Polski w perspektywie kilkunastu lat musi być wysokie tempo wzrostu gospodarczego – rzędu 5% PKB rocznie. Wysoki wzrost gospodarczy stwarza podstawę dla stopniowego usuwania barier rozwoju wynikających z negatywnych cech strukturalnych gospodarki oraz z deficytu kapitału ludzkiego i społecznego, ale nie eliminuje wszystkich tych problemów” (*Projekt...* 2005: 3).

rozwoj przedsiębiorstwa obok kadry menedżerów i analityków, a także wyspecjalizowanych prawników (kwestie podatkowe i zawieranie kontraktów). Brak w dostępnych ujęciach statystycznych szacunków odnoszących się do bogactwa przedsiębiorczości. Jaką miarą miałyby być mierzona wartość zasobów przedsiębiorców i przedsiębiorczości w danym kraju? (por. Whitehead 2001: 53–54) Natomiast w przypadku czynnika organizacji trudność stanowi dokładne wyodrębnienie tego czynnika i jego wycena (jak precyzyjnie wycenić składniki materialne i niematerialne organizacji? W tym obszarze mamy do czynienia z wieloma metodami wyceny organizacji, szczególnie przedsiębiorstw). Ze względu na brak jednoznacznych kryteriów wyceny nie podjęto wyodrębniania i oszacowania czynników spoza triady.

Przedsiębiorcy starają się osiągać w interesach maksymalny zysk przy jak najmniejszych nakładach, a zatem dążą do maksymalizacji korzyści przy jak najmniejszym nakładzie czynników produkcji. W związku z tym kluczową rolę w procesie wykorzystania czynników produkcji odgrywa ich dostępność (możliwość kupna na danym obszarze) i cena.

Praca i ziemia stanowią pierwotne czynniki produkcji, gdyż istnieją głównie dzięki działaniu czynników natury nie tyle ekonomicznej, ile fizycznej i biologicznej (Samuelson, Nordhaus 1995: 97). Należy jednak zastrzec, że czynniki te można ulepszać – podnosić ich jakość w procesie gospodarowania. Klasycy ekonomiczni traktowali czynnik ziemi jako „wolny dar przyrody”. Przyjmując zatem jako punkt odniesienia stanowisko klasyków, teoretyk ekonomii Mark Blaug wywodzi, że „ziemia” jako czynnik produkcji „składa się z odziedziczonego po przeszłości wyposażenia i ulepszeń, przekazanych obecnemu pokoleniu jako dobra wolne” (cyt. za: Blaug 2000: 100). Czynnikiem w niniejszej pracy obejmuje zasoby dane przez przyrodę: tereny pod działalność gospodarczą, grunty rolne, lasy, zbiorniki wodne oraz bogactwa naturalne pod powierzchnią ziemi. Kapitał jest czynnikiem wtórnym, który dzieli się na kapitał fizyczny w formie środków trwałych i zapasów oraz kapitał finansowy – pieniądze i papiery wartościowe (Samuelson, Nordhaus 1995: 97–98). W ekonomii istnieje spór o to, co właściwie należy uważać za kapitał. Część badaczy (ekonomiczni klasycy) uważała, że kapitał to fundusz, który może być ucieleśniony w dobrach fizycznych (majątek trwały przedsiębiorstw) i środkach obrotowych. Druga grupa ekonomistów, określana mianem „materialistów”, dowodziła, że kapitał składa się z dóbr fizycznych (fizycznych aktywów), w szczególności z maszyn i urządzeń, które można eksploatować latami i używać do wytwarzania różnych produktów (Hicks 1998: 187–200).

W pracy tej staram się określić przede wszystkim kapitał fizyczny ucieleśniony w środkach trwałych oraz ten kapitał finansowy, który

w badanym momencie nie był w Polsce zamieniony na majątek trwały, uwzględniając przy tym stopień zużycia środków trwałych.

Ceną czynnika pracy jest płaca; ziemi – renta; kapitału – stopa procentowa (Whitehead 2001: 41–52). Dla przedsiębiorstw, które są motorem gospodarki rynkowej, płaca oraz narzuty podatkowe na nią stanowią koszt nabycia pracy; cena zakupu gruntu lub jego dzierżawy stanowi koszt pozyskania zasobów ziemi, zaś wysokość oprocentowania kredytów lub koszty dostępu do niekredytowych źródeł środków finansowych stanowią koszty pozyskania kapitału.

## Zasoby czynników produkcji

Polska jako kraj średniej wielkości na starcie reform rynkowych dysponowała następującym potencjałem czynnika pracy. Zasoby siły roboczej (ludność pracująca + zarejestrowani bezrobotni w wieku 15–64 lat) według polskiej statystyki oceniano w 1990 r. na ok. 18,9 mln osób, w 1995 r. na 18,1 mln, a w 2002 r. na 16,9 mln. Zasoby pracy rozumianej w GUS jako suma ludności pracującej i zarejestrowanych bezrobotnych skurczyły się zatem z 18,9 mln do 16,9 mln osób – o ok. 2 mln (*Informacja...* 2001: 5; *Rocznik...* 2003: 160; Sobocka-Szczapa 2003: 44)<sup>4</sup>. Jednakże liczba ludności Polski w okresie 1990–2002 nie zmniejszyła się (1990–38,1 mln; 2002 r. – 38,6 mln), a zatem część ludności dołączyła do grupy biernych zawodowo w ujęciu polskiej statystyki. Natomiast według Banku Światowego zasoby siły roboczej w Polsce (ogół ludności w wieku produkcyjnym między 15 a 64 rokiem życia) kształtowały się następująco: 1990 r. – ok. 19 mln, 2001 r. – ok. 19,9 mln osób (*World...* 2003: 43)<sup>5</sup>. Biuro statystyczne Międzynarodowej Organizacji Pracy podaje, że w Polsce w latach 1991–2000 siła robocza wzrastała średniorocznie o 0,9% (*Raport...* 1995). W związku z tym zasoby pracy osiągnęły rozmiary blisko 20 mln osób, a wiązało się to ściśle z wyżem demograficznym wśród młodzieży, która przez całe lata 90. intensywnie zasilala rynek pracy. Ogólnie zasoby pracy w Polsce były w dużej części złożone z młodzieży w wieku 18–24 lat (w 1989 r. w tej grupie było 3595 tys. osób, a w 1999 r. już 4478 tys.), a zatem bardzo młodej i często niedoświadczonej siły roboczej. Czynnikiem niezwykle pozytywnym w latach 90. było intensywne kształcenie się młodzieży w szkołach wyższych, tak iż udział

<sup>4</sup> Do grupy pracujących zalicza się również przedsiębiorców pracujących w podmiotach gospodarczych.

<sup>5</sup> Natomiast ILO obliczyła siłę roboczą Polski w 1995 r. na ok. 17 mln, a w 2001 na 17,37 mln osób od 15 lat wwyż (*Yearbook...* 2002: 24).

osób z wykształceniem wyższym w ogólnej populacji (25–64 lat) wzrósł z 7% (1989 r.) do 12,2% w 2002 r. (*Biała... 1996: 13; Eurostat porównuje... 2004: 63*).

Zasoby kapitałowe, jakie posiadała Polska w okresie 1990–2004, oceniam na podstawie wartości brutto środków trwałych z uwzględnieniem stopnia zużycia majątku produkcyjnego (budynków i budowli, maszyn, narzędzi, urządzeń technicznych oraz środków transportu) i wartości depozytów pieniężnych gospodarstw domowych oraz przedsiębiorstw. W 1990 r. (stan na 31 grudnia) wkłady na żądanie oraz depozyty terminowe gospodarstw domowych oraz przedsiębiorstw wyniosły 151 914,8 mld zł (15 191,48 mln nowych zł), a wartość brutto środków trwałych (na 31 grudnia 1990) 338 474,0 mln zł (netto = 193 607,1 mln zł) (*Rocznik... 1991: 157,168; Rocznik... 1996: 491*)<sup>6</sup>. Łącznie był to kapitał w starych złotych 1 264 602 mld zł, co po przeliczeniu na dolary po kursie z 31 grudnia 1990 r. (1USD = 9500 zł) stanowiło ok. 133 100 mln USD. Dodając zasoby pieniężne przeliczone na dolary o wartości 5,9 mld USD, otrzymamy łącznie 139 000 mln, tj. 139 mld USD według kursu NBP na koniec 1990 r.<sup>7</sup>

Kapitały zarówno finansowy, jak i fizyczny w całym badanym okresie nominalnie powiększały się. W dniu 31 grudnia 1995 r. wartość brutto środków trwałych wyniosła 893 130,7 mln zł (netto – 493 901,3 mln zł), a wkładów oszczędnościowych przedsiębiorstw i gospodarstw domowych – 84 725,3 mln zł. Natomiast na 31 grudnia 2004 r. wartość brutto środków trwałych wyniosła 1 747 888,672 mln zł (netto 900 498,75 mln zł) (*Główny... 2004*).

Zmiany w wielkości kapitału najlepiej przedstawić w przeliczeniu na waluty wymienne lub w cenach stałych, w pierwszym teście wartości przyjmujemy ceny z roku 1990. Dysponujemy wyliczeniem według cen stałych wartości brutto środków trwałych. W stosunku do 1990 r. wartość brutto środków trwałych wzrosła w 1995 r. o 9,3% (w tym budynki i budowle – 8,5%; maszyny i urządzenia – 20,1%; środki transportu – spadek o 8,4%), w 2000 r. – o 33,3%, a w 2002 r. – o 40% (w tym budynki i budowle – 30,5%; maszyny i urządzenia – 92,2%; środki transportu – 28,8%) (*Rocznik... 1996: 515; Rocznik... 2003: 562*).

<sup>6</sup> Nie dysponujemy pełnym szacunkiem wielkości majątku obrotowego na 31 XII 1990 r., gdyż statystyka GUS nie wyodrębniła jeszcze takiej kategorii, ujmowała natomiast wartość zapasów ogółem. Wielkość lokat oszczędnościowych gospodarstw domowych i podmiotów gospodarczych na 31 XII 1991 r. GUS ocenił w nowych złotych na 20 484,5 mln zł.

<sup>7</sup> Identycznie oszacował wartość środków trwałych dr J. Główny (2002: 61–62).

Niestety, na wartość zgromadzonego i użytkowanego kapitału negatywnie oddziaływały wysoka inflacja oraz stopień zużycia środków trwałych. W przypadku Polski miało to szczególnie duże znaczenie w pierwszej połowie lat 90. XX w. W 1990 r. kapitał finansowy wprowadzany do obiegu gospodarczego tracił siłę nabywczą z powodu hiperinflacji przeciętnie o 585% (wskaźnik CPI rok/rok), a w 1991 r. o 70,3% (w kolejnych latach inflację skutecznie stłumiono) oraz wskutek ustalenia wymienialności wewnętrznej złotego i w związku z tym nowych kursów walutowych – szczególnie dotkliwy spadek siły nabywczej złotego nastąpił w stosunku do dolara amerykańskiego (z 5235 do 9500 zł 01.01.1990 r. za 1 USD w celu urealnienia kursu waluty). Ceny wszystkich rodzajów energii zwiększyły się tylko w 1990 r. w stosunku do 1989 r. dziesięciokrotnie (Główczyk 2002: 68–69).

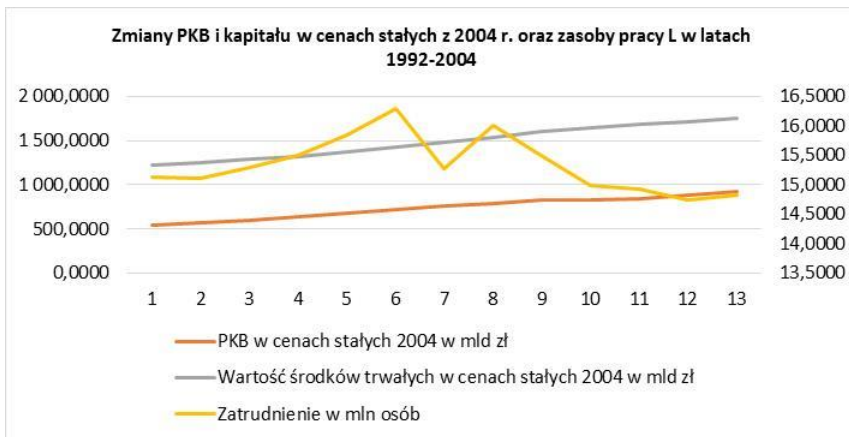
Na potrzeby niniejszej pracy wykonano test wartości dla sumy 100 tys. zł ulokowanej w sejfie w 1982 r. (bez procentu), a zatem w pierwszym roku reformy gospodarczej oraz dynamicznie rosnącej inflacji CPI od 1982 r. Dla badanej sumy pieniądza obliczono jej siłę nabywczą na koniec roku 2004 r., uwzględniając skutki zakumulowanej inflacji w ciągu lat 1982–2004 (<https://mfiles...>). Szacunki siły nabywczej dla owej kwoty 100 tys. zł ukazują dramat wszystkich oszczędzających Polaków, w szczególności w okresie przelomu, tj. lat 1989–1991. Po 22 latach siła nabywczą 100 tys. zł wyniosła na koniec roku 2004 zaledwie 95,81 zł bez uwzględnienia denominacji z roku 1995. Gdyby uwzględnić denominację, 100 tys. z roku 1982 byłoby warte mniej niż 1 grosz. Przejście z epoki komunistycznej do wolnorynkowej, tj. okres 1989–1991, kiedy oficjalnie kończy się program Balcerowicza, kosztowało wskutek hiperinflacji kogoś, kto odłożył sobie 100 tys. zł w 1982 r., następujące sumy: siła nabywczą w 1989 r. to 7465,12 zł, a na koniec 1991 r. owe 100 tys. zł było warte już tylko 639,18 zł.

Przedstawione zjawiska, nieuniknione z powodu przechodzenia gospodarki polskiej na początku lat 90. na tory ekonomii kapitalistycznej i głębokiej nierównowagi wewnętrznej (załamanie finansów publicznych oraz wysoka inflacja), jak i zewnętrznej (wysokie zadłużenie zagraniczne), wpływały ujemnie na formowanie się kapitału (akumulacja osiągała ujemny wzrost w odstępach lat 1990–1992).

Kapitał fizyczny w postaci majątku trwałego był silnie osłabiony wysokim stopniem zużycia środków trwałych. Na koniec 1990 r. po dokonaniu weryfikacji i aktualizacji wartości środków trwałych produkcyjnych stopień ich zużycia wyniósł aż 42,8%, w 1991 r. – 44,0%; w 1995 r. – 44,7%, a w 2002 r. – 46,7% (Główczyk 2002: 61; *Rocznik...* 2003: 565). Dokonując pogłębionej analizy stopnia zużycia, dowiaduje-



my się, że w całym badanym okresie transformacji pogłębiało się ogólnym zużycie kapitału fizycznego w stosunku do stanu z końca Polski Ludowej. Niezwykle wysoki stopień zużycia dotyczył takich środków kapitałowych jak: maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia (w 1995 r. – 60,6%; w 2000 r. – 58,5%; w 2002 r. – 60,7%), środki transportu (1995 r. – 65,2%; 2000 r. – 57,8%; 2002 r. – 53,6%) (*Rocznik...* 1996: 518; *Rocznik...* 2001: 527; *Rocznik...* 2003: 566). W mniejszym stopniu zdegradowane zostały budynki i budowle (w 1995 r. – 38,8%; w 2000 r. – 41,3%; w 2002 r. – 40,0%), ale w przypadku tych środków kapitałowych zaznaczył się negatywny trend pogłębiania stopnia zużycia. Ogólna wartość netto kapitału oszacowana przez autora w przeliczeniu na dolary Stanów Zjednoczonych wyniosła w 1990 r. (31 grudnia) ok. 133 100 mln USD, a w 2004 r. – 301 170,15 mln USD, tj. 301,17 mld USD (kurs 2,99 zł z 31 grudnia 2004 r.). Zatem nastąpił wzrost wartości kapitału fizycznego netto w odstępie 15 lat (1990–2004) o 126,27% w przeliczeniu na dolary Stanów Zjednoczonych AP. Z punktu widzenia roku bazowego 1990, kiedy Polska wchodziła do gospodarki rynkowej z bardzo niskimi oszczędnościami w walutach wymienialnych i mocno zdekapitalizowanymi środkami trwałymi, wzrost wartości kapitałów w ciągu 15 lat o ponad 126% daje przeciętną stopę procentową  $r = 5,6\%$  rocznie, licząc według wzoru na wartość przyszłą FV i przekształcając go na stopę  $r$  bez kapitalizacji odsetek (por. Leahigh 1999: 13).



zatrudnienie – prawa oś wartości; wartość środków trwałych – lewa oś wartości.

**Wykres 1. Wzrost realnego PKB, kapitału fizycznego oraz zatrudnienia w latach 1992–2004**

Chart 1. Real GDP, physical capital and employment growth in 1992–2004

Źródło: obliczenia własne na podstawie tablic statystycznych GUS.

W drugim teście wzrost wartości kapitałów fizycznych został zmierzony jako wartość środków trwałych netto policzona w cenach stałych z roku 2004, tj. roku wstąpienia Polski do Unii Europejskiej, kiedy wzrost inflacji był nieznaczny, jednocyfrowy, w porównaniu do burzliwych lat 1989–1991 pod względem dynamiki wzrostu cen. Jako rok początkowy badania uwzględniliśmy rok 1992, tj. pierwszy okres wzrostu gospodarczego po gwałtownej recesji transformacyjnej z lat 1989–1991. Wykres 1 po wyeliminowaniu wpływu recesji transformacyjnej ukazuje przede wszystkim silną korelację dodatnią (0,99) pomiędzy wzrostem realnego PKB oraz wzrostem wartości kapitału fizycznego. Natomiast druga obserwacja dotyczy dużych wahań w poziomie zatrudnienia i niskiej korelacji zmian w zatrudnieniu z realnym wzrostem gospodarczym (-0,26). Krzywa zatrudnienia uformowała się w szeroką „literę m”. Zmiany w obrębie zbioru zatrudnionych objaśnione zostaną jednak w innym podrozdziale artykułu. Wzrost wartości środków trwałych brutto policzony w cenach stałych z roku 2004 wyniósł 42,36% dla okresu 1992–2004. Jest to wynik zbliżony do obliczeń Banku Światowego dla okresu 1990–2002, kiedy uzyskano wartość wzrostu 40%. Ten szacunek ujawnia ogromny wpływ inflacji pieniądza na wartość kapitału w Polsce. Kalkulacje wykonane w przeliczeniu na dolary Stanów Zjednoczonych dają znacznie wyższy wzrost wartości.

**Tabela 1. Wzrost gospodarczy, kapitał fizyczny oraz zatrudnienie w latach 1992–2004**

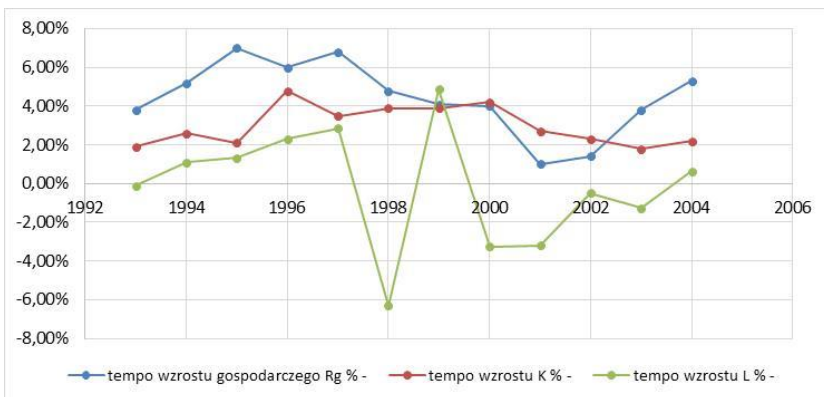
Table 1. Economic growth, physical capital and employment in 1992–2004

Rok	PKB w cenach stałych 2004	Wartość środków trwałych w cenach stałych 2004	Zatrudnienie
	w mld zł	w mld zł	w mln osób
1992	548,9092	1 227,7821	15,1350
1993	569,7677	1 251,1099	15,1180
1994	599,3956	1 283,6388	15,2820
1995	641,3533	1 310,5952	15,4857
1996	679,8345	1 373,5038	15,8419
1997	726,0633	1 421,5764	16,2945
1998	760,9143	1 477,0179	15,2671
1999	792,1118	1 534,6216	16,0089
2000	823,7963	1 599,0757	15,4888
2001	832,0342	1 642,2507	14,9956
2002	843,6827	1 680,0225	14,9237
2003	875,7426	1 710,2629	14,7342
2004	922,1570	1 747,8887	14,8268

Źródło: obliczenia własne na podstawie tablic GUS.

Mimo rozbieżnych wyników dla dwóch testów odnoszących się do kapitału fizycznego w okresie 1990–2002 oraz w latach 1992–

2004<sup>8</sup> w Polsce akumulacja kapitału rozumiana jako nakłady na inwestycje w środki produkcyjne oraz oszczędności (formowanie się kapitału trwałego i rzeczowych środków obrotowych obejmujących m.in. nakłady na uzbrojenie gruntów, infrastrukturę komunikacyjną, handlową i przemysłową oraz socjalną, a także zapasy i produkcję w toku) po zapaści w okresie recesji transformacyjnej wzrastała dynamicznie, czego potwierdzeniem był wskaźnik przeciętnego rocznego wzrostu akumulacji (*gross capital formation*) w latach 1990–2001 wynoszący 9,6% – obok Słowenii (10,7%) najwyższy w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Wprawdzie udział akumulacji procentowo w PKB obniżył się w Polsce z poziomu 26% w 1990 r. do 22% w 2001 r., ale realny PKB wzrósł między 1989 a 2000 r. o 27%, licząc w cenach stałych z 1989 r.<sup>9</sup> Natomiast realny PKB Polski wzrósł pomiędzy 1992 a 2004 r. o 68%, licząc w cenach stałych z roku 2004. W porównaniu do innych krajów Europy Wschodniej jest to imponujący wzrost dochodu narodowego. Ten wzrost gospodarczy był osiąganym w głównej mierze z kapitałów zagranicznych – na kredyt ze źródeł zagranicznych, tj. kredytów z krajów zachodnich, co zostanie rozwinięte w następnej części studium. Stopy rocznego wzrostu w poszczególnych latach dla kapitału, pracy oraz produktu krajowego brutto ukazuje wykres 2.



**Wykres 2. Tempo wzrostu realnego PKB oraz czynników produkcji K i L (r/r) w latach 1992–2004**

Chart 2. Real GDP growth rate and production factors K and L (y/y) in 1992–2004

Źródło: obliczenia własne na podstawie tablic statystycznych GUS.

<sup>8</sup> W jednym i drugim teście tyle samo lat badanych, tyle tylko że w pierwszym teście uwzględniono wpływ recesji transformacyjnej, a w drugim już nie. Obliczenia w obu testach w cenach stałych.

<sup>9</sup> Polska odnotowała najwyższy wzrost realnego PKB w całej grupie krajów postkomunistycznych dokonujących transformacji ustrojowej w latach 1989–2000 (Kołodko 2001: 59; *World...* 2003: 219).

Na koniec w odniesieniu do zasobów kapitałowych warto podać, jak majątek trwały rozdzielony był według sektorów własności. Jest to niezwykle istotne z punktu widzenia transformacji systemowej w kierunku gospodarki rynkowej, którą przechodziła Polska w badanym okresie. W 1990 r. 65% majątku trwałego należało do sektora publicznego (jednostek państwowych oraz samorządu terytorialnego), w 1995 r. 59,7% wartości brutto środków trwałych przypadało na sektor publiczny, a na sektor prywatny 40,3%. W 2002 r. jeszcze 44,8% wartości brutto środków trwałych znajdowało się w rękach sektora publicznego, ale własność prywatna zyskała już przewagę (55,2%) (Chrościcki 2000: 8).

Mimo głębokiego procesu urynkowienia czynnik kapitału przez długi czas w przeważającej wartości skupiony był zatem w sektorze publicznym, natomiast własność prywatna zdobyła przewagę pod względem posiadania kapitału fizycznego dopiero w 2001 r. (powyżej 50% wartości brutto środków trwałych) (*Rocznik...* 2003: 562).

## Czynnik ziemi – zasoby i wykorzystanie

Polska w okresie 1990–2004 posiadała zróżnicowane zasoby bogactw znajdujących się w ziemi oraz duże obszary pod działalność rolną i gospodarczą. Powierzchnia użytków rolnych wyniosła w 1990 r. 18 784 tys. ha (60,1% powierzchni ogólnej – p.o.), w 1994 r. – 18 690 tys. ha (59,8% p.o.), a w 2002 r. – 19 162 tys. ha (61,3% p.o.). Lasy i zadrzewienia stanowiły w 1990 r. 8884 tys. ha (28,4% p.o.), w 1994 r. – 8937 tys. ha (28,6% p.o.), a w 2002 r. – 9147 tys. ha (29,3% p.o.). Zasoby wody nieodzowne dla rolnictwa i przemysłu prezentowały następujący stan: w 1990 r. – 826 tys. ha, w 1994 r. – 830 tys. ha, a w 2002 r. 640 tys. ha. Wielkość nieużytków w badanym okresie była niewielka i na stabilnym poziomie ok. 500 tys. ha (1,6% p.o.) (*Rocznik...* 1991: 16–17; *Rocznik...* 2003: 17–18). Oceniając stan ziemi pod względem jakości gruntów dla rolnictwa, należy stwierdzić, że w Polsce występowała duża mozaika ilościowa i przestrzenna typów gleb. Gleby strefowe pokrywały ok. 75% powierzchni kraju, w tym gleby brunatnoziemne ponad 50% (średnio urodzajne), zaś gleby bielicoziemne ok. 25% (najczęściej mało urodzajne). Gleby pozastrefowe, najczęściej reprezentowane przez czarnoziemy (b. urodzajne), występowały wyspowo na niewielkim terenie ok. 1% powierzchni kraju. Gleby śródstrefowe zaś zajmowały ok. 25% powierzchni kraju. Reprezentowane były głównie przez mady, grunty urodzajne, które zalegały w deltach Wisły i Odry oraz innych rzek. Ogólnie ujmując, gleby I i II klasy, najlepsze dla rolnictwa, zajmowały 3,3%

powierzchni kraju; III klasy, dobre – 22,3%; natomiast słabe i bardzo słabe, V i VI klasy – 34,6% (*Geografia...* 2004: 161–162). Grunty zdezastowane i zdegradowane, wymagające rekultywacji, stanowiły w 1990 r. 93 679 ha, w 1995 r. – 72 245 ha, a w 2002 r. 70 884 ha (*Rocznik...* 1991: 17; *Rocznik...* 2003: 18). Powierzchnię tych gruntów sukcesywnie zmniejszono poprzez ponowne zagospodarowanie.

Polska w latach 1990–2004 posiadała duże zasoby niektórych kopalin, co stawiało ją w rzędzie dobrze wyposażonych w bogactwa naturalne państw europejskich. Podstawowym bogactwem był węgiel kamienny, którego złoża udokumentowane geologicznie wyniosły na 31 grudnia 1989 r. – 65 838 mln t (w tym zagospodarowane 30 620 mln t), w 1994 r. – 61 129 mln t, a w 2002 r. – 44 084 mln t (zagospodarowane 15 888 mln t).

Spośród surowców energetycznych Polska obfitowała też w zasoby węgla brunatnego (w 1989 r. 12 861 mln t, w tym zagospodarowane 2608 mln t, a w 2002 r. – 13 861 mln t, zagospodarowanych 2014 mln t) oraz gazu ziemnego (w 1989 r. – 168,64 km<sup>3</sup> gazu, w tym zagospodarowane 130,3 km<sup>3</sup>, w 2002 r. – 149 km<sup>3</sup>, w tym zagospodarowane 128 km<sup>3</sup>) (*Rocznik...* 2003: 18).

W kategorii surowców metalicznych Polska posiadała tylko duże zasoby rudy miedzi (w 1989 r. – 3379 mln t, zagospodarowane 1969 mln t, w 1994 r. – 3190 mln t, w w 2002 r. – 2369 mln t, zagospodarowane 1451 mln t) oraz rudy cynku i ołowiu (w 1989 r. – 343 mln t, w tym zagospodarowane 133 mln t; w 2002 r. – 180 mln t, zagospodarowane 41 mln t). Poza wymienionymi Polska posiadała bardzo obfite zasoby surowców chemicznych, takich jak: sól kamienna (w 1989 r. – 74 639 mln t, zagospodarowane 3454 mln t, a w 2002 r. – 80 251 mln t, zagospodarowane tylko 8327 mln t) i siarka (w 1989 r. – 897 mln t, zagospodarowane 531 mln t, w 2002 r. – 471 mln t, w tym zagospodarowane tylko 41 mln t). Ponadto do grupy bogactw naturalnych należy zaliczyć duże zasoby surowców skalnych, niezwykle cennych dla budownictwa. W szczególności zasoby wapieni i margli dla przemysłu cementowego i wapiennego (w 1989 r. – 17 838 mln t, zagospodarowane 6187 mln t, w 2002 r. 17 384 mln t, zagospodarowane 6171 mln t) oraz kamienie drogowe i budowlane (w 1989 r. – 8153 mln t, zagospodarowane 3642 mln t, a w 2002 r. – 8065 mln t, zagospodarowane 3860 mln t) (*Rocznik...* 2003: 19).

Największe bogactwo naturalne Polski pod względem wielkości udokumentowanych złóż stanowiły zatem w latach 90. sól kamienna, węgiel kamienny, brunatny, gaz ziemny oraz wapień i margle. W obfitości występowały bogactwa będące źródłem energii dla przemysłu ciężkiego i energetyki konwencjonalnej, węglowej oraz dla budownictwa (w przypadku wapieni).

## Ogólna charakterystyka rynków czynników produkcji

W charakterystyce tej uwzględnione są uwarunkowania podaży, cen rozumianych jako koszt pozyskania czynnika oraz popytu, czyli zapotrzebowania na dany czynnik.

**Tabela 2. Podaż, popyt i ceny na czynniki produkcji**  
Table 2. Supply, demand and prices for production factors

	<b>Podaż czynnika</b>	<b>Cena (koszt pozyskania)</b>	<b>Popyt na czynnik</b>
Rynek pracy	<b>wysoka podaż i stale wzrastająca</b> grupa osób w wieku produkcyjnym w latach 90. Bardzo duże zasoby pracy zarówno w stosunku do krajów Unii Europejskiej (UE-15), jak i w porównaniu do krajów kandydujących do UE (największy rynek pracy wśród krajów kandydujących do UE)	<b>bardzo niska cena</b> zatrudnienia pracownika w stosunku do krajów UE-15 w rezultacie bardzo niskiego poziomu przeciętnych płac w przeliczeniu na EUR. Porównywalna cena do innych krajów Europy Środkowej (nieco wyższe przeciętne godzinowe koszty pracy do 2003 r. w porównaniu do Czech, Węgier i Słowacji oraz państw nadbałtyckich. Z kolei po II kw. 2003 r. niższe godzinowe koszty pracy w stosunku do wymienionych krajów regionu	zapotrzebowanie na pracę <b>bardzo niskie</b> w porównaniu do krajów UE-15. Również niski popyt w stosunku do takich krajów, jak Węgry, Czechy i Słowenia, o czym świadczą wskaźniki bezrobocia i aktywności zawodowej. W Polsce zapotrzebowanie na pracę rosło tylko w l. 1994–1997. Dominowało niskie wykorzystanie pracy, głównie nieskomplikowanej technicznie, w usługach.
Rynek kapitału	<b>niska podaż</b> w szczególności w I połowie lat 90. ze względu na: małą dostępność źródeł kapitału, brak rozwiniętych instytucji finansowych i rynku kapitałowego, niski poziom krajowych oszczędności w przeliczeniu na waluty wymienialne, wysokie zadłużenie zewnętrzne i brak wiarygodności kredytowej do 1995 r. oraz wysoką inflację odstraszałą od inwestycji	<b>bardzo wysoka cena</b> w stosunku do krajów UE-15 ze względu na wysokie realne stopy procentowe i duże ryzyko inwestycyjne w ocenie banków. Wysoki koszt pozyskania kapitału, nawet dwu- i trzykrotnie wyższy niż w takich krajach, jak Czechy, Węgry i Słowacja ze względu na b. wysokie oprocentowanie kredytów w stosunku do poziomu inflacji	<b>wysokie zapotrzebowanie</b> zgłaszane przez krajowe podmioty gospodarcze, a w drugiej połowie lat 90. również przez zagraniczne przedsiębiorstwa silnie angażujące się kapitałowo w Polsce
Rynek ziemi	<b>niska podaż</b> ze względu na występowanie barier prawnych w obrocie ziemią i duże przywiązanie rolników do ojcowizny	<b>bardzo niska cena</b> , ale rosnąca w drugiej połowie lat 90. w porównaniu do krajów UE-15, gdzie grunty rolne są nawet kilkanaście	<b>niski popyt</b> ze względu na ograniczenia w dostępie dla obcokrajowców oraz regres wsi względem dużych aglo-

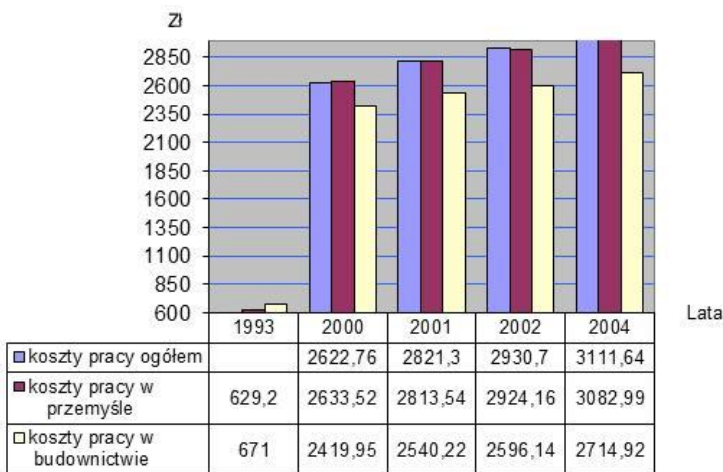
	oraz brak możliwości odejścia z rolnictwa (perspektywy przekwalifikowania do innych zawodów. Ponadto wskutek niepewności na rynku rolnym w pierwszej połowie lat 90.	razy droższe niż w Polsce. Ponadto bardzo wysokie zróżnicowanie ceny gruntów w kraju. Cena porównywalna do krajów Europy Środkowej	meracji miejskich. Duże zainteresowanie zakupem ziemi dopiero przed przystąpieniem Polski do UE. W krajach Europy Środkowej znacznie większe zakupy gruntów z uwagi na lepszą infrastrukturę komunikacyjną i ułatwienia administracyjne dla inwestorów
--	--	--	--

Rynek pracy w latach 1990–2004 charakteryzował się wysoką podażą zasobów siły roboczej spowodowaną wkroczeniem nań młodzieży z wyżu demograficznego, czyli bardzo licznych roczników 18-latków. Zasoby te zwiększały się również na skutek procesów restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw zapoczątkowanych w 1990 r. Koszty zatrudnienia pracownika, choć bardzo niskie w porównaniu do krajów UE-15 (w przedsiębiorstwach przemysłowych niższe nawet 6-krotnie, a w przemyśle przetwórczym 7-krotnie niższe niż w najbogatszych krajach UE) (*Eurostat yearbook...* 2002: 213), dynamicznie wzrastały przez cały badany okres i stawały się coraz trudniejsze do udźwignięcia dla przedsiębiorców krajowych, budujących swoje firmy od podstaw na bazie polskiego kapitału (patrz wykres 3) (*Koszty...* 2001). Krajowi przedsiębiorcy reprezentowali w głównej mierze sektor małych i średnich przedsiębiorstw (ok. 99% w ogólnej strukturze przedsiębiorstw). Przykładowo koszty pracy na jednego zatrudnionego w latach 1995–2000 wzrosły w Polsce o 76% (*Koszty...* 2001), natomiast pomiędzy rokiem 2000 a 2004 przeciętne koszty pracy ogółem wzrosły o 18,7% (patrz wykres 3). W dużej mierze tak dynamiczny wzrost kosztów pracy wynikał z powiązania wysokości składek do ZUS z wielkością minimalnego wynagrodzenia w grupie przedsiębiorstw zatrudniających od 10 pracowników, stanowiących zbiór nieco ponad 5 mln pracujących, a zatem „wycinek” rynku pracy w porównaniu do całego zbioru pracujących w Polsce (porównaj wykres 4). Krajowe przedsiębiorstwa w latach 90. XX stulecia coraz częściej redukowały zatrudnienie lub przechodziły na kontraktację terminową, np. umowy zlecenia i o dzieło w oparciu o kodeks cywilny, a nie prawo pracy, co uwidoczniło się szczególnie od 1999 r. (zob. tabelę 4 pokazującą stopę bezrobocia na tle innych krajów europejskich i wykres 4 obrazujący wskaźnik zatrudnienia)<sup>10</sup>.

<sup>10</sup> Jako czynniki determinujące ten proces należy wymienić: reformę emerytalną (umowy agencyjne), zmiany w kodeksie pracy ułatwiające zawieranie terminowych umów oraz tzw. samozatrudnienie.

Pracownik zatrudniony na umowę o dzieło bądź zlecenia w wymiarze 8 czy więcej godzin dziennie w konkretnym zakładzie pracy, np. magazynie, był pozbawiony możliwości skorzystania z uprawnień wynikających z kodeksu pracy i z ochrony sądu pracy (stąd „pracodawcy” mogli wykorzystywać pracę najemnika w wymiarze zdecydowanie przekraczającym 8 godzin dziennie w całym tygodniu). Powstało ogromne wynaturzenie stosunków pracy i degradacja pozycji pracownika najemnego, szczególnie tego o niskich kwalifikacjach zawodowych, który nie był w stanie wynegocjować sobie zatrudnienia na etat.

Najwięcej kosztował pracodawcę pracownik najemny w przemyśle, szczególnie w branży wydobywczej (górnictwo), ze względu na rozliczne przywileje górnicze, które związki zawodowe górników wywalczyły sobie jeszcze w dobie PRL. Stosunkowo najmniej kosztował pracownik w leśnictwie i budownictwie, co też ujawniono w tabelach GUS za rok 2005 (*Rocznik... 2005*: 245–246). Na pracodawcach ciążył obowiązek odprowadzania bardzo wysokich składek ZUS oraz świadczeń socjalnych wynikających ze zbiorowych układów pracy w odniesieniu do pracowników etatowych.



**Wykres 3. Koszty pracy na jednego zatrudnionego w gospodarce narodowej – miesięczne w Polsce w latach 1993, 2000–2004 (ceny bieżące)**

Chart 3. Labor costs per one employee in the national economy – monthly in Poland in 1993, 2000–2004 (current prices)

Źródło: *Rocznik Statystyczny 1996*, GUS, Warszawa 1996, s. 134; *Rocznik Statystyczny 2003*, GUS, Warszawa 2003, s. 158–159.

Wysoki koszt pracownika najemnego z punktu widzenia polskiego przedsiębiorcy w latach 90. XX w. wiązał się z horrendalnymi narzutami

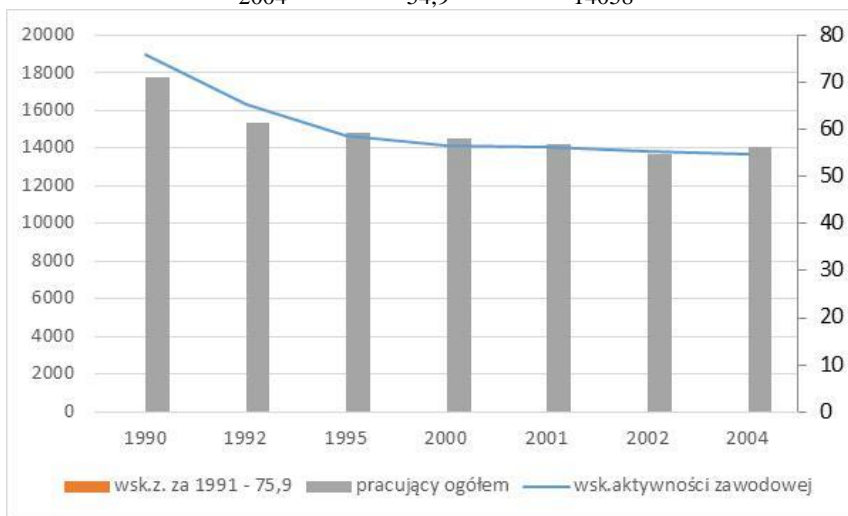


podatkowymi na płace netto, w szczególności wysokimi składkami na ubezpieczenie społeczne. Przykładowo, obliczając koszty pracy dla zakładu zatrudniającego 100 osób, pracodawca, który zamierzał wypłacić pracownikowi pensję 1000 zł miesięcznie, musiał w 2001 r. ponieść koszty pozapłacowe w wysokości 81,96% wynagrodzenia, jakie otrzymał pracownik. Innymi słowy, wynagrodzenie trafiające do rąk pracownika stanowiło tylko 55% kosztu, jaki poniósł przedsiębiorca w związku z jego zatrudnieniem (Milewicz 2001). Przedsiębiorstwa inwestujące w Polsce w latach 90. kładły nacisk na aplikacje nowych technologii (co nie było równoznaczne z nowoczesną technologią!) oraz skupiały uwagę na projektach szybko zwracających się (głównie w handlu i usługach). Intrygująca jest hipoteza dotycząca zachowania wykwalifikowanych pracowników umysłowych, którzy znaleźli się na bezrobociu w latach 90. Otóż znaczna ich część nie znajdowała dla siebie odpowiedniej oferty (zajęcia) na bardzo płytkim rynku pracy najmniej lat 90. XX oraz początku XXI w. Oferty pracy najmniej biurowej zapewniały bowiem płacę poniżej średniej krajowej i dotyczyły na ogół zatrudnienia w nowo powstających firmach, zwykle poza miejscem zamieszkania bezrobotnego (bardzo często w specjalnych strefach ekonomicznych). W rezultacie niedostatku ofert dla bezrobotnych o kwalifikacjach do pracy umysłowej następowało „wtłaczanie” tych poszukujących i często ulegających pauperyzacji osób do pracy na stanowiskach urzędniczych (proces szczególnie intensywny od końca lat 90.) w rozbudowywanych strukturach samorządu terytorialnego oraz administracji publicznej, szczególnie centralnej, a także do działalności gospodarczej w ramach mikrofirm. Współczynnik aktywności zawodowej wg metodologii ILO przyjmuje się jako procentowy udział osób pracujących w liczbie ludności w wieku 15 lat i więcej.

Projekty inwestycyjne przedsiębiorstw w badanym okresie (1990–2004) nastawione były na coraz mniejsze zaangażowanie czynnika pracy, ale za to na maksymalizowanie wydajności pracy przede wszystkim poprzez wielogodzinne eksploatowanie pracowników za możliwie najniższą stawkę godzinową. Wykres 5 ukazuje wyniki obliczeń wydajności kapitału oraz pracy w latach 1992–2004 oraz krzywe charakteryzujące zmiany produktywności w czasie. Z grafu wynika, że zrównanie się produktywności kapitału fizycznego oraz pracy (zatrudnionych w gospodarce) nastąpiło w 2000 r. W okresie 1992–1999 bardziej produktywnie wykorzystywano czynnik kapitału, zaś od 2000 r. wyższą produktywność uzyskiwała praca niż kapitał. Ten proces był następstwem doniosłych zmian makroekonomicznych w całej gospodarce. Natomiast pa-

trząc bezpośrednio z perspektywy czynnika pracy, należy podkreślić zmniejszenie się liczby pracujących nominalnie do 14,82 mln (2004) z poziomu 15,14 mln osób w 1992 r., a sięgając do roku 1989 r. z poziomu 17 mln pracujących. Drugim fundamentalnym procesem było w czasie transformacji nieustanne ulepszanie się czynnika pracy pod wpływem kształcenia zawodowego, stosowanie coraz nowocześniejszych technologii wytwórczych oraz „uzbrajania” w kapitał stanowisk pracy.

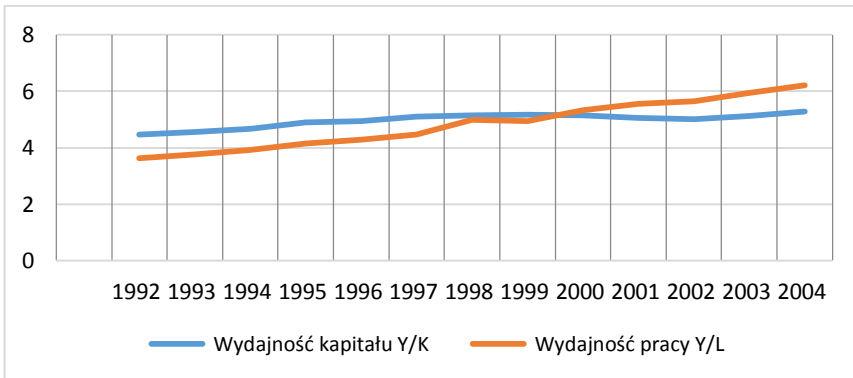
Rok	Wskaźnik zatrudnienia w %	Pracujący ogółem w mln osób
1990	75,9	17767
1992	65,2	15357
1995	58,8	14791
2000	56,6	14526
2001	56,3	14207
2002	55,4	13722
2004	54,9	14058



**Wykres 4. Wskaźnik zatrudnienia i pracujący ogółem w gospodarce narodowej**

Chart 4. Employment rate and working in total in the national economy

Źródło: opracowanie na podstawie: „Canstat Statistical Bulletin” 2003, nr 1, s. 10; B. Marczuk, *PKB rośnie, zatrudnienie spada*, „Gazeta Prawna” 2003, nr 129, dodatek „Gazeta Gospodarcza”, s. 2; *Raport o pracy w świecie*, Biuro Międzynarodowej Organizacji Pracy, Warszawa 1995, tabele cz. IV; *Rocznik Statystyczny 1996*, GUS, Warszawa 1996, s. 588.



**Wykres 5. Produktywność kapitału fizycznego oraz pracy w latach 1992–2004**

Chart 5. Productivity of physical capital and work in the years 1992–2004

Źródło: obliczenia własne na podstawie tablic statystycznych GUS.

Wydajność pracy liczona wartością dodaną na jednego zatrudnionego w przemyśle w USD była w Polsce w badanym okresie 7- do 10-krotnie niższa w porównaniu do krajów zachodnich i porównywalna do krajów Europy Środkowo-Wschodniej (Polacy osiągnęli nieco wyższą produktywność niż Rumuni, Czesi i Słowacy, ale niższą niż Węgrzy i Słowacy).

W badanym okresie w Polsce występowało zjawisko nazywane przez ekonomistów *wzrostem bezzatrudnieniowym*, gdyż mimo znacznego wzrostu wskaźnika syntetycznego PKB w latach 1993–2000 przyrost miejsc pracy odbywał się tylko wtedy, kiedy wzrost przekraczał 5% PKB w skali rocznej, czyli zgodnie z prawem Okuna. Część siły roboczej Polski emigrowała za granicę, nie znajdując pracy na rynku krajowym. W latach 90. Polska stała się eksporterem netto czynnika pracy, w głównej mierze pracowników nisko wykwalifikowanych, na rynki krajów zachodnich (Marek 1998: 26–28). Proces emigracji siły roboczej nasilił się po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. Nastąpiła wówczas wręcz masowa ucieczka młodych z kraju w poszukiwaniu pracy i stabilizacji. Niniejsze studium obejmuje okres przed wstąpieniem Polski do UE, ale nadmieniam o intensyfikacji procesu emigracji siły roboczej, ponieważ potężny ubytek siły roboczej z Polski szacowany był na ok. 1,5–2,3 mln osób (2015) (*Polacy...*). Do 2007 r. poza granicami na stałe przebywało ponad 500 tys. osób. Masowe wyjazdy świadczyły o niskiej konkurencyjności Polski (polskich przedsiębiorców) w rywalizacji o pracownika (Kaczmarczyk, Tyrowicz 2007). Słaba pozycja Polski ujawniła się wraz ze stopniowym znoszeniem barier administracyjnych dla wyjazdów zarobkowych do starych państw UE od 1 maja 2004 r.

**Tabela 3. Jednostkowe koszty pracy oraz wartość dodana w przemyśle w przeliczeniu rocznym na 1 zatrudnionego (w USD) dla krajów Europy**

Table 3. Unit labor costs and added value in industry annual conversion per 1 employee (in USD) for European countries

Kraj	Koszty pracy w przemyśle		Wartość dodana w przemyśle	
	1980–1984	1995–1999	1980–1984	1995–1999
Anglia	11406	23843	24716	55060
Austria	11949	28342	20956	53061
Belgia	12805	24132	25579	58678
Bułgaria	2485	1179	.	.
Czechy	2306	3815	5782	5094
Dania	16169	29235	27919	49273
Finlandia	11522	26615	25945	55037
Francja	18488	.	26751	61019
Grecja	6461	12296	14561	30429
Hiszpania	8276	19329	18936	47016
Holandia	18891	34326	27491	56801
Irlandia	10190	22681	26510	86036
Niemcy	15708	33226	34945	79616
Norwegia	14935	38415	24905	51510
<b>Polska</b>	<b>1682</b>	<b>1714</b>	<b>6242</b>	<b>7637</b>
Portugalia	3115	6237	7161	17273
Rosja	2524	1528	.	.
Rumunia	1757	1190	.	3482
Słowacja	2306	1876	5782	5094
Słowenia	.	9632	.	12536
Szwecja	13038	26601	32308	56675
Węgry	1410	3755	4307	10918
Włochy	9955	34859	24580	50760

Źródło: *World Development Indicators 2003*, The World Bank, Washington 2003, s. 54–56.

Jakość czynnika pracy poprawiała się w całym badanym okresie przede wszystkim dzięki ogromnej popularności studiów wyższych, szczególnie o kierunku prawnym, ekonomicznym i medycznym, oraz wzmożonemu uczestnictwu zatrudnionych w kursach i szkoleniach zawodowych. Jednakże w Polsce brakowało specjalistów wysokiej technologii – technologów i konstruktorów. Zdaniem prof. Andrzeja Karpińskiego w dziedzinie high-tech nie występowało w Polsce aż 75 nowych zawodów, a w naukach przyrodniczych i politechnicznych pod względem liczby absolwentów Polska znajdowała się na jednym z ostatnich miejsc w Europie (Kowalik 2003: B1). Potwierdzeniem tego stanowiska był spadający w Polsce udział wydatków na badania i rozwój w procentach do PKB z 0,8% w 1992 r. do 0,6% w 2000 r. oraz bardzo małe finansowanie badań przez sferę przedsiębiorstw (średnia B+R dla UE w 1992 r. wyniosła 2,0% PKB) (*Biała...* 1996: 33–49). Reasumując,

należy zauważyć, że pomimo poprawy jakościowej czynnika pracy w całym badanym okresie wykorzystanie tego czynnika przez przedsiębiorstwa stało na niskim poziomie i w większości lat spożytkowano ok. 50% zasobów pracy, a zatem gospodarka nigdy nie była stanie osiągnąć poziomu wytwórczości produktu narodowego potencjalnego, kiedy to wykorzystuje się wszystkie zasoby pracy.

**Tabela 4. Stopa bezrobocia rejestrowanego i standaryzowanego w % dla krajów UE i krajów kandydujących do Unii w okresie 1995–2004 (wskaźnik na koniec roku)**

Table 4. Registered and standardized registered unemployment rate in % for EU and candidate countries for the period 1995–2004 (year-end indicator)

Kraj	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2004
	w % na koniec roku								
UE	10,7	10,8	10,6	9,9	9,2	8,2	7,5	7,7	8,20
Austria	3,9	4,3	4,4	4,5	3,8	3,7	6,8	4,3	5,3
Belgia	9,9	9,7	9,4	9,5	9,1	8,5	10,8	7,7	7,4
Dania	7,2	6,8	5,6	5,2	5,2	4,7	4,6	4,4	5,2
Finlandia	15,2	14,5	12,6	11,4	10,2	9,8	8,4	8,3	10,4
Francja	11,7	12,4	12,3	11,8	11,2	9,5	9,0	8,7	9,2
Grecja	9,2	9,6	9,8	10,9	11,9	11,1	10,9	9,7	10,2
Holandia	6,9	6,3	5,2	4,1	3,3	3,0	2,0	3,0	4,6
Hiszpania	22,9	22,2	20,8	18,8	15,9	14,1	13,0	11,8	11,1
Irlandia	12,3	11,7	9,9	7,6	5,7	4,2	.	4,3	4,5
Luksemburg	2,9	3,0	2,7	2,7	2,4	2,4	2,7	2,7	5,1
Niemcy	8,2	8,9	9,9	9,4	8,8	7,9	10,2	8,1	10,7
Portugalia	7,3	7,3	6,8	5,2	4,5	4,1	4,1	5,8	6,3
Szwecja	8,8	9,6	9,9	8,3	7,2	5,9	4,0	4,8	6,7
Wlk. Brytania	8,7	8,2	7,0	6,3	6,1	5,5	3,1	5,0	4,6
Włochy	11,6	11,7	11,7	11,8	11,3	11,3	10,0	9,0	7,9
<b>Kraje kandydujące<sup>b</sup></b>									
Bułgaria	11,1	12,5	14,0	12,2	13,7	16,9 <sup>a</sup>	19,7 <sup>a</sup>	17,8 <sup>a</sup>	12,0
Cypr	2,6	3,1	3,4	3,3	3,8	4,9 <sup>a</sup>	4,0 <sup>a</sup>	3,3 <sup>a</sup>	4,3
Czechy <sup>a</sup>	4,1	3,9	4,8	6,5	8,8	8,8	8,1	7,3	8,2
Estonia	4,1	4,4	4,0	3,7	5,1	13,6 <sup>a</sup>	12,6 <sup>a</sup>	10,3 <sup>a</sup>	10,0
Litwa	6,1	7,1	5,9	6,4	8,4	15,4 <sup>a</sup>	17,4 <sup>a</sup>	13,8 <sup>a</sup>	11,3
Łotwa	6,3	7,0	7,5	7,6	9,7	14,4 <sup>a</sup>	13,1 <sup>a</sup>	12,0 <sup>a</sup>	9,9
Malta	3,8	4,4	5,0	5,1	5,3	6,3	7,1	6,9	7,3
<b>Polska</b>	<b>14,9</b>	<b>13,2</b>	<b>10,3</b>	<b>10,4</b>	<b>13,0</b>	<b>15,1(16,1<sup>a</sup>)</b>	<b>17,5(18,2<sup>a</sup>)</b>	<b>20,0(19,9<sup>a</sup>)</b>	<b>19,1</b>
Rumunia	9,9	7,8	7,5	9,3	11,4	7,1 <sup>a</sup>	6,6 <sup>a</sup>	8,4 <sup>a</sup>	7,7
Słowacja	13,7	12,6	12,9	13,8	17,5	18,6 <sup>a</sup>	19,2 <sup>a</sup>	18,5 <sup>a</sup>	18,6
Słowenia	13,9	13,9	14,4	14,5	13,6	7,0 <sup>a</sup>	6,4 <sup>a</sup>	6,4 <sup>a</sup>	6,0
Węgry <sup>a</sup>	10,4	10,1	8,9	8,0	7,1	6,4	5,7	5,8	5,8

<sup>a</sup> bezrobocie standaryzowane BAEL; <sup>b</sup> bezrobocie rejestrowane.

Źródło: „Canstat Statistical Bulletin” 2003, nr 1, s. 12–13; Biuro Statystyczne Eurostat 2010; „Gazeta Gospodarcza. Tygodnik Gazety Prawnej”, nr 21, s. 3; *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju. Rok 2000*, GUS, Warszawa 2001, s. 84; *International Financial Statistics, January 2003*, International Monetary Fund, Washington 2003, s. 390–395, 726–727, 802–804; *Rocznik Statystyczny 2003*, GUS, Warszawa 2003, s. 160.

W przypadku rynku kapitału we wszystkich krajach Europy Środkowo-Wschodniej mieliśmy do czynienia w badanym okresie z deficytem środków kapitałowych i rywalizacją poszczególnych krajów postkomunistycznych o inwestorów zagranicznych. Krajowy kapitał był bardzo słaby ze względu na dziedzictwo gospodarki nakazowej, w której sektor prywatny zwalczano lub spychano na margines, a tzw. władza ludowa zawłaszczała prywatne majątki na rzecz państwa w początkowym okresie formowania się realnego socjalizmu. W nowym ustroju politycznym pierwsze rządy solidarnościowe postawiły na radykalną reformę rynkową i szybkie zmiany własnościowe w czasie. Niestety, zabrakło woli do przeprowadzenia reprivatyzacji, a program powszechnej prywatyzacji zrealizowano w formie karłowatej (Narodowe Fundusze Inwestycyjne). Polscy politycy zdecydowali się w głównej mierze na otwarcie polski na zagraniczny kapitał, szczególnie w postaci bezpośrednich inwestycji. Nie zainicjowano procesu formowania krajowego kapitału w oparciu o rodzimy sektor bankowy, lecz zdecydowano się na szybkie umiędzynarodowienie polskiej gospodarki, sprzedaż sektora bankowego koncernom finansowym i silny import kapitału zagranicznego (Przybylski 2003: B1). Polskie przedsiębiorstwa postawione zostały przed niezwykle trudnymi wyzwaniami w aspekcie pozyskiwania środków na rozwój działalności biznesowej, gdyż realne stopy procentowe w Polsce w badanym okresie utrzymywano na bardzo wysokim poziomie (patrz tabela 5).

Bezpośrednim motywem stosowania wysokich stóp procentowych przez NBP była polityka dezinflacji, osłabiania tempa wzrostu cen, które na początku lat 90. było niezwykle wysokie i mogło ponownie doprowadzić do galopującej inflacji wskutek dużej skłonności podmiotów krajowych do inwestycji, a u gospodarstw domowych wysokiego współczynnika krańcowej skłonności do konsumpcji (ksk) (Dąbrowski 1998: II–III). Restrykcyjna polityka pieniężna banku centralnego skutkowała niezwykle drogim kredytem w walucie krajowej i orientacją znacznej części przedsiębiorstw krajowych na niemal całkowite reinwestowanie wypracowanych zysków, aby tylko podołać konkurencji i nie tracić rynku. Ponadto inwestujące w Polsce korporacje ze względu na bardzo wysoki koszt kapitału zaciągały kredyty poza granicami Polski na znacznie tańszych rynkach Europy Zachodniej. Polskie zadłużenie zagraniczne w przeliczeniu na USD osiągnęło tym sposobem na koniec 2002 r. wysokość aż 83,27 mld USD, a na koniec 2004 r. 94,60 mld EUR łącznie dla rządu i sektora przedsiębiorstw (zadłużenie na początku transformacji w 1989 r. wyniosło ok 43 mld USD) (*Rocznik... 2003: 513; Zadłużenie...*).

**Tabela 5. Kształtowanie się podstawowych stóp banku centralnego, stopy kredytów i depozytów a poziom inflacji CPI w krajach UE w latach 1996–2001**  
 Table 5. The development of basic central bank rates, the rates of loans and deposits and the level of CPI inflation in the EU countries in the years 1996–2001

Kraj	1996			1997			1998			1999			2000			2001								
	CPI	SR	SD	SK	CPI	SR	SD	SK	CPI	SR	SD	SK	CPI	SR	SD	SK	CPI	SR	SD	SK				
EU	1,8	2,50	1,71	.	1,2	2,50	1,50	.	0,8	2,50	2,65	6,42	0,5	2,00 <sup>d</sup>	2,21	5,64	2,0	3,75 <sup>d</sup>	.	2,3	3,25 <sup>d</sup>	.		
Austria	1,8	2,50	2,66	7,17	1,8	2,75	2,88	7,06	0,9	2,75	3,01	7,25	1,1	-	2,42	6,71	2,7	-	3,58	7,98	2,4	-	3,40	8,46
Belgia	2,1	3,25	2,80	8,70	2,1	3,50	2,70	7,70	1,3	3,50	3,10	7,90	2,1	3,00	2,40	7,10	2,7	4,75	3,20	8,10	2,3	3,25	3,30	8,20
Dania	1,1	4,00	2,35	6,16	1,2	4,00	2,00	5,29	1,4	3,50	.	5,35	1,3	-	1,22	4,71	3,0	-	1,63	5,61	2,7	-	1,94	5,79
Finlandia	2,1	3,60	3,67	6,77	1,3	3,15	3,50	6,34	0,7	3,28	3,21	6,55	0,6	-	2,69	6,36	1,8	-	2,63	6,70	1,8	-	3,00	6,98
Francja	7,9	16,5	13,51	20,96	5,4	14,5	10,11	18,92	4,5	.	10,70	18,56	2,1	11,8	8,69	15,00	2,9	8,1	6,13	12,32	3,7	-	3,32	8,59
Grecja	1,4	2,00	3,54	5,90	1,9	2,75	3,18	6,13	1,8	2,75	3,10	6,50	2,0	-	2,74	3,46 <sup>e</sup>	2,3	-	2,89	4,79	5,1	-	3,10	5,00
Holandia	3,6	6,25	6,12	8,50	1,9	4,75	3,96	6,08	1,8	3,00	2,92	5,01	2,2	-	1,85	3,95	3,5	-	2,95	5,18	2,8	-	3,08	5,16
Hiszpania	2,2	6,25	2,29	5,85	1,2	6,75	4,6	6,57	2,1	4,06	4,3	6,22	2,5	-	1,0 <sup>e</sup>	3,34	5,3	-	1,0 <sup>e</sup>	4,77	4,0	-	1,0 <sup>e</sup>	4,84
Irlandia	1,2	3,29	3,54	5,50	1,4	3,36	3,46	5,50	1,0	3,48	3,31	5,27	1,0	-	.	.	3,8	-	.	.	2,4	-	.	.
Luksemburg	1,2	2,5	2,83	10,02	1,5	2,5	2,69	9,13	0,6	2,5	2,88	9,02	0,6	-	2,43	8,81	2,1	-	3,40	9,63	2,4	-	3,56	10,01
Niemcy	2,9	6,70	6,32	11,73	1,9	5,31	4,56	9,15	2,2	3,00	3,37	7,24	2,2	-	2,40	5,19	2,8	-	2,53	5,45	4,4	-	-	-
Portugalia	0,8	3,50	2,47	7,38	1,8	2,50	2,50	7,01	1,0	2,00	1,91	5,94	0,6	1,50	1,65	5,53	1,3	2,00	2,15	5,82	2,7	2,00	2,16	5,72
Szwecja	2,5	5,96 <sup>f</sup>	3,05	5,96	1,8	6,61 <sup>g</sup>	3,63	6,58	1,6	7,21	4,48	7,21	1,3	5,20 <sup>h</sup>	.	5,33	0,8	5,77	.	5,98	1,2	5,08	.	5,08
W. Brytania	4,0	7,50	6,49	12,06	1,9	5,50	4,83	9,75	2,0	3,00	3,16	7,88	1,7	-	1,61	5,58	2,6	-	1,84	6,26	2,3	-	1,96	6,53
Włochy	8,6	12,40	6,79	12,54	10,1	14,75	7,71	13,20	9,7	9,50	8,08	12,81	1,8	5,25	4,48	8,68	3,9	5,25	3,42	7,16	4,7	4,50	2,97	7,06
Czechy	<b>19,9</b>	<b>22,0</b>	<b>20,0</b>	<b>26,1</b>	<b>14,9</b>	<b>24,5</b>	<b>19,4</b>	<b>25,00</b>	<b>11,8</b>	<b>18,3</b>	<b>18,2</b>	<b>24,5</b>	<b>7,3</b>	<b>19,0</b>	<b>11,2</b>	<b>17,0</b>	<b>10,1</b>	<b>21,5</b>	<b>14,2</b>	<b>20,0</b>	<b>5,4</b>	<b>14,0</b>	<b>11,8</b>	<b>18,4</b>
Polska	5,4	8,80	9,30	13,92	6,4	8,80	13,44	18,65	5,6	8,80	16,25	21,17	14,0	8,80	14,37	21,07	12,0	8,80	8,45	14,89	7,3	.	6,46	11,24
Słowacja	19,8	23,0	22,2	27,3	18,4	20,5	18,5	21,8	10,3	17,0	16,2	19,3	10,0	14,5	13,3	16,3	9,8	11,0	9,6	12,6	9,2	9,8	9,3	12,1
Węgry																								

CPI – wskaźnik przeciętnych rocznych cen towarów i usług konsumpcyjnych (w przypadku Polski CPI rok/rok); SR – stopa redyskontowa banku centralnego na koniec okresu; SD – stopa depozytów; SK – stopa kredytów; <sup>a</sup> – stopa rynku pieniężnego w Anglii; <sup>1</sup> – stopa rynku pieniężnego w Luksemburgu; <sup>d</sup> – stopa depozytów Europejskiego Banku Centralnego przyjmowanych od banków na koniec badanego okresu; <sup>e</sup> – stopa oferowanych na żądanie przez licencjonowane banki depozytów obejmujących lokaty 5 tys. – 25 tys. IR£ w Irlandii

Źródło: opracowanie własne na podstawie: "European Central Bank Monthly Bulletin", XI 2000, Euro Area Statistics, EBC, Frankfurt am Main, s. 8; *International Financial Statistics, January, May 2003*, International Monetary Fund, Washington 2003

Zasoby czynnika kapitału tworzyły się w Polsce bardzo wolno, gdyż mimo dużego przyrostu nakładów inwestycyjnych w latach 1995–2000 przedsiębiorstwa zaledwie zdołały ogółem zastępować zużyte środki trwale nowymi<sup>11</sup>. Nakłady inwestycyjne były natomiast stanowczo za niskie, aby radykalnie obniżyć stopień zużycia majątku trwałego, w szczególności maszyn i urządzeń oraz środków transportu. Park maszynowy wymagał w pierwszej dekadzie XXI w. ogromnych środków na modernizację lub likwidację i instalowanie zupełnie nowej techniki. Kwestia słabego nasycenia polskiego przemysłu nowoczesnymi technologiami była wielokrotnie podnoszona, a o zacofanym i często surowcowym charakterze polskiej produkcji na przełomie XX i XXI stulecia świadczyły struktura eksportu oraz niewielki wskaźnik udziału high-tech w eksporcie (Maćkowiak 2003: 73–99).

Przedstawione z kolei zasoby czynnika ziemi w latach 1990–2004 można ocenić na tle innych państw Europy Środkowo-Wschodniej jako duże, aczkolwiek ziemię pod uprawy trzeba uznać za przeciętnie urodzajną. Polska w niektórych grupach surowców energetycznych posiada duże bogactwa, zagospodarowane tylko w połowie lub zaledwie w ułamku udokumentowanych zasobów. Niestety, spośród kopalni tylko miedź była w latach 90. bardzo atrakcyjnym surowcem na rynkach międzynarodowych (stąd też bardzo udany rozwój KGHM Polska Miedź S.A., choć najważniejsza była restrukturyzacja spółki i jej prywatyzacja). Zarówno węgiel kamienny, jak i brunatny oraz sól kamienna, w które obficie wyposażona jest Polska, charakteryzowały się zaś niskimi cenami na rynkach. Duże znaczenie miała w tym przypadku podaż kopalni z takich krajów, jak Chiny i RPA o wyjątkowo taniej sile roboczej, co pozwalało tym producentom sprzedawać węgiel po bardzo niskich cenach za tonę. Eksport węgla z Polski z uwagi na zbyt wysokie koszty całkowite (stałe i zmienne) odbywał się po cenach niepokrywających w pełni kosztów wydobycia, a tylko pokrywając koszty zmienne produkcji (*Opracowanie...* 2003: 29, 32). Ogólnie wydobycie i wzbogacanie węgla kamiennego, kopalnictwo minerałów wykorzystywanych w przemyśle chemicznym oraz sprzedaż hurtowa metali i rud metali należały w Polsce w końcu lat 90. do dziedzin obciążonych bardzo wysokim ryzykiem inwestycyjnym<sup>12</sup>. Przedsiębiorstwa w Polsce w badanym okresie najczęściej korzystały z bogactw naturalnych, których w kraju wy-

---

<sup>11</sup> Problem dotyczy też zbyt niskiego napływu inwestycji bezpośrednich w przeliczeniu na mieszkańca i nikłego zainteresowania inwestorów zagranicznych przemysłami nowoczesnej techniki. Obrazuje to również znikomy udział wyrobów high-tech procentowo w całości eksportu (Chrościcki 2000: 8–9).

<sup>12</sup> Wskaźniki ryzyka obliczył Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową (Brudziński 1997: 36–37).



stępowało niewiele (surowców węglowodorowych), ale które są niezwykle ważne dla rozwoju stosunków rynkowych w państwach o dominującym sektorze MSP<sup>13</sup>. Importowano zatem obficie ropę naftową (wzmoczona motoryzacja, rozwój przemysłu petrochemicznego), gaz ziemny (reorientacja w wykorzystaniu źródeł energii na korzyść gazu w przemyśle przetwórczym i mieszkalnictwie) i niektóre surowce rolne (np. kukurydzę, pszenicę, warzywa i owoce). W związku z tym Polska była również importem netto w odniesieniu do przepływów czynnika ziemi (*Biała...* 1996: 81–83). Popyt na grunty w Polsce – z wyjątkiem początku lat 90., kiedy w ramach przekształceń PGR państwo wydzierzało ok. 3,6 mln ha (najwięcej w 1994 r. – 1,2 mln ha) – utrzymywał się na niskim poziomie. Ceny realne gruntu były najwyższe w 1998 r. (Ostrowski 2000). Na bazie wydzierzawionych od państwa obszarów popaństwowych gospodarstw rolnych powstała wąska grupa 5,5 tys. tzw. średniej warstwy dzierżawców. Z zasobów rolnych Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa sprzedano do końca 1997 r. zaledwie 13% gruntów (Firek, Smolik, Szczurówna 1998: 43–44). Na ograniczenie obrotu ziemią miały niewątpliwie wpływ restrykcyjne prawo, ograniczające zakupy na rzecz obcokrajowców, niechęć partii rolniczych do liberalizowania rynku ziemi oraz wysoki spadek dochodowości produkcji rolnej w Polsce w stosunku do roku 1989 (Józwiak 1998: 42). Duże ożywienie w zakupach gruntów nastąpiło dopiero przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej w 2003 r., co skutkowało też dynamicznym wzrostem cen za ha ziemi rolnej – średnia cena gruntów wzrosła z 3438 zł w 2002 r. do 3953 zł w 2003 r. (Stankiewicz 2004: A5). Głównym zainteresowaniem cieszyły się dobrej klasy ziemie rolne oraz grunty znajdujące się w pobliżu aglomeracji, a to z uwagi na możliwość przekwalifikowania ich na działki pod działalność gospodarczą lub zamieszkanie.

\* \* \*

Reasumując, należy stwierdzić, że czynnik pracy w Polsce z uwagi na wysoką podaż i niskie zapotrzebowanie na pracę wykorzystywany był w latach 1990–2004 w bardzo wąskim zakresie w stosunku do rosnącego potencjału siły roboczej, w szczególności pod względem szybkiej poprawy jakości tego czynnika. Potwierdzeniem tej tezy są: wysoki wskaźnik bezrobocia, malejący i niepokojąco niski na tle innych państw Europy Zachodniej wskaźnik aktywności zawodowej, bardzo mało ofert pracy i w związku z tym długi okres poszukiwania zatrudnienia.

---

<sup>13</sup> Problem dotyczy sektora małych i średnich przedsiębiorstw najczęściej wykorzystujących transport kołowy w postaci półciężarówek oraz ciężarówek przewożących do 25 t.

**Tabela 6. Udział kapitału fizycznego oraz pracy w tworzeniu PKB w Polsce**

Table 6. Share of physical capital and labor in generating GDP in Poland

Rok	Tempo wzrostu gospodarczego Rg	Tempo wzrostu K	Tempo wzrostu L	Udział K w tworzeniu PKB	Udział L w tworzeniu PKB	Udział pozostałych czynników we wzroście Y (PT)
	%	%	%	64,79%	35,21%	
1992	-	-	-			
1993	3,80%	1,90%	-0,11%	1,2%	0,0%	2,6%
1994	5,20%	2,60%	1,08%	1,7%	0,4%	3,1%
1995	7,00%	2,10%	1,33%	1,4%	0,5%	5,2%
1996	6,00%	4,80%	2,30%	3,1%	0,8%	2,1%
1997	6,80%	3,50%	2,86%	2,3%	1,0%	3,5%
1998	4,80%	3,90%	-6,31%	2,5%	-2,2%	4,5%
1999	4,10%	3,90%	4,86%	2,5%	1,7%	-0,1%
2000	4,00%	4,20%	-3,25%	2,7%	-1,1%	2,4%
2001	1,00%	2,70%	-3,18%	1,7%	-1,1%	0,4%
2002	1,40%	2,30%	-0,48%	1,5%	-0,2%	0,1%
2003	3,80%	1,80%	-1,27%	1,2%	-0,4%	3,1%
2004	5,30%	2,20%	0,63%	1,4%	0,2%	3,7%
2004/1992	68%	42%	-2%	27,4%	-0,7%	41,3%

Źródło: obliczenia własne w programie Excel oraz GRETL na podstawie danych z roczników statystycznych GUS.

Na czynnik kapitału w badanym czasie zapotrzebowanie rosło bardzo szybko, w szczególności na kapitał finansowy. Niestety, podaż kapitału na początku transformacji systemowej była niska i wzrastała słabo z uwagi na wysoką inflację psującą rynki oraz brak rozwiniętych instytucji finansowych tworzących źródła podaży kapitału. W związku z tym wykorzystanie kapitału w Polsce było również słabe na tle innych państw europejskich. Potwierdzeniem tej tezy są: niska stopa inwestycji per capita w skali rocznej, bardzo niski poziom wydatków na badania i rozwój, brak możliwości uzyskiwania w Polsce wykształcenia wyższego w zakresie wąskich specjalności związanych z wysoką techniką i wykorzystaniem nowoczesnych laboratoriów; niski poziom rozwoju infrastruktury komunikacyjnej oraz słaby udział produktów wysokiej technologii wśród wyrobów finalnych i jako udział procentowy w eksporcie dóbr i usług.

W przypadku czynnika ziemi w latach 1990–2004 następowały duże przemiany w zaopatrzeniu surowcowym dla przemysłu i w kon-

sekwencji odchodzenie od krajowych zasobów surowcowych (spadek wykorzystania węgla w sferze przedsiębiorstw i gospodarstw domowych Polsce z 120 mln t w 1989 r. do ok. 78 mln t w 2002 r.) na korzyść importowanych paliw węglowodorowych. W obrocie ziemią utrzymywała się niska podaż gruntów, a tylko dzierżawy gruntów rolnych cieszyły się dużym zainteresowaniem w I połowie lat 90. Duże ożywienie w wykorzystaniu czynnika ziemi wzrosło po 1995 r., kiedy do Polski zaczęły napływać dużym strumieniem inwestycje bezpośrednie (wykorzystanie terenów pod inwestycje), oraz w wyniku opłacalności produkcji rolnej w dużych gospodarstwach i lepszego wykorzystania powierzchni gruntów rolnych. Tuż przed wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej nastąpiło duże zainteresowanie kupnem ziemi rolnej i wykupem nieruchomości w aglomeracjach.

W okresie 1990–2004 mieliśmy zatem do czynienia ze słabym wykorzystaniem czynnika pracy i ciągłym niedoborem kapitału niezbędego do szybkiego rozwoju przedsiębiorstw (por. niebywały wzrost zadłużenia zagranicznego przedsiębiorstw działających w Polsce). Udział kapitału w tworzeniu PKB w całym piętnastolecu transformacji wyniósł blisko 65%, natomiast udział czynnika pracy zaledwie 35%. Trudno odpowiedzieć bez pogłębionych studiów, jakie były tego przyczyny. Ogromne zmiany w dziedzinie czynników produkcji nastąpiły po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, co zostało przesądzone w 2003 r. Zainicjowany został proces „odblokowywania” rynku pracy (tj. stopniowe znoszenie ograniczeń w przepływie osób pomiędzy krajami Europy Środkowej i „starą” UE) i bardziej racjonalnego wykorzystania pracowników już w ramach nowej rozszerzonej UE. Nastąpił czas swobodnego przepływu kapitału i ściślejszej współpracy Polski z partnerami z UE w wykorzystaniu nośników energii.

## Literatura

- Baszyński A., Piątek D., Szarzec K., 2011, *Stabilizacja makroekonomiczna w Polsce w latach 1990–2008* [w:] *Oblicza polskiej modernizacji. Próba bilansu transformacji systemowej III Rzeczypospolitej*, red. E. Krasucki, T. Sikorski, A. Szczepańska, Toruń.
- Biała księga Polska – Unia Europejska. *Nauka i technologia*, 1996, Komitet Badań Naukowych, zespół pod kier. A. Wierzbickiego, Warszawa.
- Blaug M., 2000, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Warszawa.
- Brudzyński R., 1997, *Ryzyko inwestycyjne w branżach polskiej gospodarki*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 42.
- Chrościcki T., 2000, *W pół drogi do rynku*, „Prawo i Gospodarka”, nr 106.
- Czarny B., 1998, *Podział*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 7.
- Dryll I., 2004, *Narodowy Plan Rozwoju 2007–2013. Trudny start – duże nadzieje*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 12.

- Dąbrowski M., 1998, *Dlaczego stopy procentowe w Polsce są wysokie?*, „Kapitalista Powszechny”, nr 4.
- Główny Urząd Statystyczny, 2004, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/przemysl-budownictwo-srodk-trwale/srodk-trwale/srodk-trwale-w-gospodarce-narodowej-w-2004-r-,1,2.html>
- Elementarne zagadnienia ekonomii*, 1994, red. R. Milewski, Warszawa.
- Euro Area Statistics*, EBC, Frankfurt am Main.
- European Central Bank Monthly Bulletin*, 2000, XI.
- Eurostat porównuje: UE 15 – UE 25 – USA*, 2004, „BOSS Gospodarka”, nr 3.
- Eurostat yearbook 2002. The Statistical Guide to Europe. Data 1990–2000*, 2002, Luksenburg.
- Firek M., Smolik E., Szczurówna A., 1998, *Dzierżawy i dzierżawcy*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 16.
- Franik T., Franik E., *Wpływ kryzysu gospodarczego na efektywność polskiego górnictwa i innych sekcji polskiego przemysłu*, [http://www.ptzp.org.pl/s84/Konferencja\\_IZIP\\_Zakopane\\_2013\\_Artykuly](http://www.ptzp.org.pl/s84/Konferencja_IZIP_Zakopane_2013_Artykuly) (dostęp: 20.01.2014).
- Geografia gospodarcza Polski*, 2004, red. I. Fierla, Warszawa.
- Główny Urząd Statystyczny, 2002, *Spoleczno-ekonomiczne skutki transformacji ustrojowej w Polsce*, Warszawa.
- Hicks J.R., 1998, *Perspektywy ekonomii. Szkice z teorii pieniądza i teorii wzrostu*, Warszawa.
- Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju. Rok 2000*, 2001, Warszawa.
- International Financial Statistics, January 2003*, International Monetary Fund, Washington.
- Jóźwiak W., 1998, *Koniunktura w rolnictwie*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 16.
- Kaczmarczyk P., Tyrowicz J., 2007, *Współczesne procesy migracyjne w Polsce a aktywność organizacji pozarządowych na obszarach powiązanych z rynkiem pracy*, Warszawa.
- Kieżun W., 2012, *Patologia transformacji*, Warszawa.
- Kołodko G., 2001, *Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów posocjalistycznych*, Toruń.
- Koszty pracy*, 2001, „Gazeta Prawna” z 26 XI.
- Kowalik A., 2003, *Nie ma warunków do przyspieszenia*, „Rzeczpospolita”, nr 289.
- Leahigh D.J., 1999, *Zarządzanie finansami*, Warszawa.
- Maćkowiak H., 2003, *Zmiany przestrzenno-strukturalne w handlu zagranicznym Polski*, Poznań.
- Marczuk B., 2003, *PKB rośnie, zatrudnienie spada*, „Gazeta Prawna”, nr 129, dodatek „Gazeta Gospodarcza”, Raport o pracy w świecie.
- Marek E., 1998, *Do Niemiec po pracę*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 2.
- Mfiles Encyklopedia Zarządzania*, [https://mfiles.pl/pl/index.php/Si%C5%82a\\_nabywacza\\_pieni%C4%85dza](https://mfiles.pl/pl/index.php/Si%C5%82a_nabywacza_pieni%C4%85dza)
- Milewicz W., 2001, *Ile kosztuje pracownik?*, „Płaca”, nr 2.
- Opracowanie zespołu ekspertów powołanego 30 stycznia 2003 r. przez Ministra Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej związanego z realizacją postanowień porozumienia podpisanego w dniu 11 XII 2002 r. w sprawie restrukturyzacji górnictwa w latach 2003–2006*, 2003, Warszawa.
- Ostrowski L., 2000, *Ceny ziemi rolniczej w obrocie sąsiedzkim w 1999 r.*, „Nieruchomość”, nr 3.
- Polacy na emigracji. Nowe dane GUS o rodakach za granicą*, <https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artukul/ilu-polakow-przebywa-na-emigracji,54,0,2-149430.html> (dostęp 10.09.2016).
- Projekt Narodowego Planu Rozwoju 2007–2013*, 2005, Międzyresortowy Zespół ds. przygotowania Narodowego Planu Rozwoju, Warszawa.

- Przybylski M., 2003, *Etaty czy technologie*, „Rzeczpospolita”, nr 231.
- Raport o pracy w świecie, Biuro Międzynarodowej Organizacji Pracy*, 1995, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny RP 1996*, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny RP 2003*, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny RP 2005*, Warszawa.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D., 1995, *Ekonomia*, t. 1, Warszawa.
- Sobocka-Szczapa H., 2003, *Unia Europejska – Polska. Sytuacja na rynku pracy w latach dziewięćdziesiątych*, Warszawa.
- Słownik ekonomiczny dla przedsiębiorcy*, 1996, Szczecin.
- Stankiewicz A., 2004, *Ziemia idzie jak woda*, „Rzeczpospolita”, nr 96.
- Yearbook of Labour Statistics 2002*, ILO, Geneva.
- Whitehead G., 2001, *Ekonomia*, Poznań.
- Witkowska J., 2001, *Rynek czynników produkcji w procesie integracji europejskiej. Trendy współzależności, perspektywy*, Łódź.
- World Development Indicators 2003*, The World Bank, Washington.
- Zadłużenie zagraniczne*, <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/zadluz.html>

### The condition of the Polish economy in the European context from 1990-2004, with respect to productivity indicators

#### Abstract

During the period of transition, Poland came across as a nation of low competitiveness and weak productivity indicators. Low efficiency in the labour factor and weak capital investment were simply the legacy of the command-based economy of the PRL. The present work is based on productivity indicators from Poland for the years 1990-2004 set against the background of the European Union (taking into account its extension in 1995), and the 10 nations which were applying for accession from east-central Europe. The analysis also factors in price changes in the chosen indicators. Despite the continued developmental gulf which is evident in such indicators as GDP per capita when compared with western European nations, the rate of growth fell at the moment of accession (to about 1% year-on-year growth). Classic productivity indicators: capital, labour and land were used in a variety of ways which were passed on from the defunct PRL and the disparate dispersal of resources. Throughout the transition period it is possible to identify a high demand for financial and physical capital, which were both inordinately expensive because of their relative paucity. As a consequence of this, economic development after 1989 was fuelled by imported means of production and loans gained from foreign financial institutions. This was a similar story to other post-communist nations. On the other hand, the abundance of labour which resulted from the restructuring of former state-owned industries and the demographic high of the 1908s, in combination with poor labour and social politics, resulted in a situation in which it was uneconomic to contractually employ people because of the high background costs. There was an increase in joblessness and an acceleration of the replacement of physical labourers with technological alternatives – even older-generation solutions, meaning the utilisation of worn-out fixed assets. During the period 1992-1999 the capital investment factor was better utilised, while from 2000 labour had a higher level of productivity than capital. This process was the harbinger of a range of momentous macroeconomic changes in the entire economy.

**Key words:** production's factor; productivity; labor, capital, prices