

30 lat transformacji ekonomicznej
w Europie Środkowej

30 Years of Economic Transition
in Central Europe

© CENTRUM EUROPEJSKIE NATOLIN
THE NATOLIN EUROPEAN CENTRE

autorzy / authors

WIKTORIA MATYSKA · MAŁGORZATA POTOCKA · PAWEŁ SAMECKI

recenzent / reviewer

PROF. ZW. DR HAB. LESZEK JERZY JASIŃSKI, POLITECHNIKA WARSZAWSKA

tłumaczenie na język angielski / translation into english

STAN PYRZANOWSKI

korekta w języku angielskim / proof reading for english version

PETER SAKOWICZ

skład / typeset

IMPRESJE.NET MIŁOSZ TRUKAWKA

druk / printed by

ERGO BTL · WWW.DRUKARNIACYFROWA.COM

projekt graficzny serii / graphic design

WOJCIECH SOBOLEWSKI

wydawca / published by

CENTRUM EUROPEJSKIE NATOLIN

UL. NOWOURSYNOWSKA 84 · 02-797 WARSZAWA

TEL. 22 545 98 00

FUNDACJA@NATOLIN.EDU.PL · WWW.NATOLIN.EDU.PL

ISSN 1732-0445

ISBN 978-83-64118-97-5

WARSZAWA 2019

WIKTORIA MATYSKA
MAŁGORZATA POTOCKA
PAWEŁ SAMECKI

30 lat transformacji ekonomicznej
w Europie Środkowej

30 Years of Economic Transition
in Central Europe



Spis treści

Wprowadzenie	7
1. Główne etapy transformacji Europy Środkowej	8
1.1. Upadek gospodarki centralnie planowanej	8
1.2. Stabilizacja makroekonomiczna	11
1.3. Budowa podwalin gospodarki rynkowej	13
1.4. Dostosowania do członkostwa w Unii Europejskiej	19
1.5. „Złoty” okres rozwoju po wejściu do UE	23
2. Osiągnięcia transformacji na tle Europy Zachodniej i wybranych rynków wschodzących	25
2.1. PKB <i>per capita</i> i stopa wzrostu PKB	26
2.2. Inflacja	30
2.3. Saldo rachunku obrotów bieżących	32
2.4. Bezrobocie	35
2.5. Dług publiczny i saldo budżetowe	38
2.6. Oczekiwana długość życia	42
2.7. Współczynnik śmiertelności niemowląt	44
2.8. Edukacja	45
2.9. Emisja zanieczyszczeń środowiska	46
2.10. Konsumpcja energii odnawialnej	48
2.11. Nierówności społeczne	50
3. Obecna sytuacja gospodarcza Europy Środkowej	52
3.1. Reżimy kursowe krajów Europy Środkowej a łagodzenie skutków kryzysu	52
3.2. Konkurencyjność eksportu	54
3.3. Wzrost produktywności	58
3.4. Absorpcja funduszy UE	60
3.5. Ekspansywne polityki makroekonomiczne	62
3.6. Stabilny i efektywny system bankowy	63

4. Największe wyzwania stojące przed krajami Europy Środkowej	65
4.1. Potrzeba wzrostu innowacyjności	67
4.2. Wyzwania związane z kapitałem ludzkim	69
5. Źródła powodzenia transformacji	74
Bibliografia	81
O Autorach	88

Table of contents

Introduction	90
1. Key stages of the transformation of Central Europe	91
1.1. The collapse of the centrally planned economy	91
1.2. Macroeconomic stability	94
1.3. Building the foundation of a market economy	96
1.4. Adjusting to the European Union membership	102
1.5. The “golden” age of growth after EU accession	105
2. Achievements of the transformation in comparison to Western Europe and selected emerging markets	107
2.1. GDP <i>per capita</i> and GDP growth rate	108
2.2. Inflation	112
2.3. Current account balance	114
2.4. Unemployment	117
2.5. Public debt and budget balance	120
2.6. Life expectancy	124
2.7. Infant mortality rate	126
2.8. Education	127
2.9. Environment pollution	128

2.10. Renewable energy consumption	130
2.11. Social inequalities	132
3. Current economic situation in Central Europe	134
3.1. The exchange rate regimes of Central European countries and mitigating the impact of the crisis	134
3.2. Export competitiveness	136
3.3. Productivity growth	140
3.4. EU funds absorption	142
3.5. Expansive macroeconomic policies	143
3.6. Stable and efficient banking system	144
4. The biggest challenges for Central European countries	147
4.1. The need for innovation increase	149
4.2. Challenges for human capital	151
5. The sources of the transformation's success	156
Bibliography	163
About the Authors	169

Wprowadzenie

W 2019 r. mija 30 lat od upadku komunizmu i wprowadzonej przez ów system polityczny gospodarki centralnie planowanej. Celem niniejszej publikacji jest przedstawienie i ocena reform ekonomicznych, które miały miejsce w następnych trzech dekadach. To, co odróżnia tę publikację od większości innych opracowań na ten temat, to przyjęcie płaszczyzny porównawczej - wyniki przemian w Europie Środkowej autorzy porównują ze zmianami zachodzącymi w grupie wiodących tzw. rynków wschodzących (*emerging markets*), a także w grupie wybranych krajów Europy Zachodniej. Jest uzasadnione bowiem pytanie, jak wypadają wyniki transformacji środkowo-europejskiej na tle rozwoju gospodarczego dwóch innych segmentów gospodarki światowej. Pierwszym są dynamicznie rozwijające się *emerging markets*, a drugim – te kraje, które Europa Środkowa pragnie „dogonić” pod względem dobrobytu i standardów życia. Takie podejście pozwala na pewną dozę obiektywizmu w ocenie dorobku przemian w Europie Środkowej. Daje ono szansę na szerszą perspektywę, umożliwiającą refleksję: co osiągnęła Europa Środkowa mierząc się z gigantycznym zadaniem pozbycia się spuścizny po gospodarce nakazowej i przestawienia gospodarki na tory rynkowe, na tle przemian zachodzących w innych regionach gospodarki światowej.

Opracowanie składa się z pięciu części. Pierwsza część poświęcona jest głównym etapom transformacji ekonomicznej, przez które przeszła Europa Środkowa. W drugiej części przedstawiono ważniejsze osiągnięcia transformacji, czyli tendencje i wyniki ekonomiczne w zestawieniu z obiema grupami porównawczymi. Trzecia część pokazuje obecną sytuację krajów tego regionu na tle *emerging markets* oraz wybranych krajów Europy Zachodniej. Czwarta część prezentuje najważniejsze wyzwania, przed którymi stoi region Europy Środkowej (również w ujęciu porównawczym). Ostatnia część przedstawia czynniki, które w ocenie autorów należy uznać za źródła powodzenia transformacji.

1. Główne etapy transformacji Europy Środkowej

1.1. Upadek gospodarki centralnie planowanej

Cztery i pół dekady gospodarki nakazowo-rozdzielczej w Europie Środkowej¹, następujące po zniszczeniach II wojny światowej, były poważnym obciążeniem dla krajów, które znalazły się w orbicie wpływów Związku Radzieckiego. W 1950 r. Węgry i Polska miały niemal ten sam poziom rozwoju, mierzony Produktem Krajowym Brutto (PKB) *per capita*. Był on odrobinę wyższy, niż w przypadku Hiszpanii i o ponad 20 proc. wyższy, niż Portugalii i Grecji. Czterdzieści lat później, w 1990 r. polski PKB *per capita* wynosił zaledwie 42 proc., 47 proc. i 51 proc. PKB *per capita*, odpowiednio, Hiszpanii, Portugalii i Grecji. W przypadku Węgier wskaźniki te wynosiły, odpowiednio, 54 proc., 60 proc. i 64 proc. (MAGNUSSON 2001 i 2010).

Pod koniec lat 1980. upadek komunistycznego systemu i pochodzącej od niego tzw. gospodarki planowej pozostawił w krajach Europy Środkowej liczne wynaturzenia gospodarcze. Należały do nich sztuczne, nierynkowe ceny administrowane, zniekształcone przez subsydia rządowe. Istniały tysiące państwowych przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych, niezdolnych do działania bez ochrony przed konkurencją zagraniczną i zatrudniających nadmierne zasoby pracowników o niskiej kulturze pracy. Pracownicy mieli rozdęty system świadczeń socjalnych o niskiej jakości, udzielanych przez macierzyste lub inne przedsiębiorstwa. W wielu sektorach istniały mono- lub oligopolistyczne struktury zdominowane przez państwowe przedsiębiorstwa i ich zgrupowania. Bankowość detaliczna i usługi finansowe praktycznie nie istniały.

¹ W niniejszej publikacji termin „Europa Środkowa” obejmuje Czechy, Polskę, Słowację i Węgry, jednak obserwacje i przedstawiane procesy odnoszą się także w dużej mierze do państw bałtyckich, Bułgarii, Rumunii, Słowenii i Chorwacji.

Centralne planowanie charakteryzujące się kontrolą cen, ogólnym sterowaniem zaopatrzenia w surowce i materiały do produkcji, a także racjonowaniem dostępu do walut wymiennalnych i monopolem państwa w obrocie z zagranicą, prowadziło do zniekształcenia cen i rachunku ekonomicznego. W konsekwencji, centralne planowanie prowadziło do błędnej alokacji zasobów. To z kolei spowodowało w krajach środkowo-europejskich zniekształcenia struktur gospodarczych². W rezultacie kraje te stały się „przeindustrializowane”, z wartością dodaną pochodzącą z przemysłu w zakresie 45-60 proc. całości, podczas gdy tenże wskaźnik dla porównywalnej grupy *emerging markets* wynosił o 10 do 25 p.p. mniej.³ Na domiar złego przedsiębiorstwa przemysłowe miały przerosty zatrudnienia (35-45 proc. całości siły roboczej, podczas gdy w *emerging markets* udział ten był o ok. 10 p.p. niższy). Panująca w bloku państw komunistycznych doktryna samowystarczalności żywnościowej doprowadziła do przerostu rolnictwa i zatrudnienia w nim. W Europie Środkowej sektor ten wytwarzał w mało efektywnych spółdzielniach lub państwowych gospodarstwach rolnych zwykle 10-20 proc. PKB, podczas gdy w grupie porównawczej *emerging markets* zazwyczaj poniżej 10 proc.

Wprawdzie system gospodarczy w poszczególnych krajach Europy Środkowej był bardzo podobny, jednak w niektórych aspektach sytuacja tych krajów różniła się. Ważnym obszarem zróżnicowania sytuacji był stopień zadłużenia zagranicznego. Wskutek błędnej polityki inwestycyjnej rządów w latach 70. i 80. Węgry, Polska i Bułgaria nagromadziły bardzo wysoki dług zagraniczny, który wynosił w 1991 r., odpowiednio, 68, 62 i 158 proc. PKB (ASLUND 2002, s. 415-417). Po rozpadzie, Czechy

² Ów stan gospodarki w języku angielskim bywał określany jako *misdevelopment* – strukturalnie wadliwa gospodarka, której zniekształcenia wynikają z braku działania sił rynku. Pojęcie to jest odmienne od „niedorozwoju” (*underdevelopment*), w którym niedostatek kapitału w połączeniu ze słabością instytucji oraz nikłym kapitałem ludzkim ogranicza możliwość trwałego wzrostu gospodarczego danego kraju (SAMECKI 2012, s. 82-84).

³ Dane w tym akapicie za World Bank 2003.

i Słowacja znalazły się w znacznie lepszej sytuacji ze wskaźnikiem zadłużenia sięgającym 25 proc. Dzięki korzystnym umowom z Federacją Rosyjską kraje bałtyckie miały szczęście wejść na drogę transformacji bez długu zagranicznego. Z kolei Rumunia miała niski poziom zadłużenia (7 proc.), ale osiągnęła go wskutek wcześniejszej spłaty zadłużenia bardzo wysokim kosztem społecznym (spadek płac realnych i ograniczenia dostaw podstawowych importowanych towarów konsumpcyjnych).⁴

W latach 80-tych podejmowano próby reform gospodarki centralnie planowanej, m.in. na Węgrzech, w Polsce i b. Jugosławii. Miały one na celu podwyższenie efektywności gospodarowania przedsiębiorstw państwowych. W końcu dekady dopuszczono nawet możliwość tworzenia małych prywatnych firm w ograniczonych branżach gospodarki (np. drobne firmy z udziałem kapitału emigrantów). Jednak pod koniec dekady nieefektywność systemu gospodarki nakazowej, doprowadziła w sytuacjach ekstremalnych (Polska, Rumunia) do powszechnego niedostatku towarów i chaosu w gospodarce. Postępujące w b. Związku Radzieckim procesy osłabienia centralnej władzy komunistycznej oraz rozkładu gospodarki stworzyły sprzyjające warunki zewnętrzne dla upadku polityczno-ekonomicznego systemu w Europie Środkowej. Otworzyło to drogę do ogromnych zmian systemowych w kolejnych dekadach.

Oprócz odziedziczonego fatalnego stanu gospodarki, nowe władze stanęły przed innego rodzaju wyzwaniem: niepewności i nieznamości procesu, który miał przekształcić istniejącą gospodarkę w gospodarkę rynkową. Towarzyszyła temu konieczność dokonywania równoległych przekształceń w strukturach państwa – budowa demokratycznego ustroju. Obie równoległe transformacje – polityczna od komunizmu ku pluralistycznej demokracji oraz ekonomiczna ku gospodarce rynkowej – nie miały precedensów, nie istniały zatem wzorce lub modele dla tak głębokich przeobrażeń stojących przed Europą Środkową.

⁴ Rumuński prezydent N. CEAUCESCU za wszelką cenę starał się uniknąć zależności od zadłużenia.

1.2. Stabilizacja makroekonomiczna

Jak wspomniano, niepewność otaczająca początki transformacji wynikała z braku precedensu. Dlatego kraje Europy Środkowej wybrały drogę reform, polegającą na połączeniu dwóch składników. Pierwszym były wzory reform sugerowane przez międzynarodowe instytucje finansowe (Międzynarodowy Fundusz Walutowy, MFW i Bank Światowy) oraz agencje państw wysoko rozwiniętych zajmujące się pomocą zagraniczną. Proponowane kierunki zmian wynikały z doświadczeń krajów Ameryki Południowej i Azji w reformowaniu gospodarstw krajowych w latach 80. W odróżnieniu od Europy Środkowej, tamtejsze reformy były jednak osadzone w słabo rozwiniętej, ale istniejącej gospodarce rynkowej z dominantą własności prywatnej. Drugim składnikiem były koncepcje rozwoju gospodarczego, budowy sektora prywatnego i zmian struktury gospodarki powstające lokalnie w krajach Europy Środkowej.

Wspólnym mianownikiem dla wszystkich krajów była pierwotna konieczność ustabilizowania gospodarek w wymiarze makroekonomicznym. W większości krajów bolączką była wysoka inflacja. Aby jej przeciwdziałać, we wszystkich krajach utworzono autonomiczne banki centralne. Ich zadaniem było prowadzenie polityki monetarnej tak, aby poprzez kontrolę podaży pieniądza oraz sterowanie kursem walutowym eliminować inflację – ale nie za cenę dławienia wzrostu gospodarczego, który po pierwotnym załamaniu gospodarek odżywał dzięki szybko rozwijającej się przedsiębiorczości prywatnej.

W początkowym okresie makrostabilizacji wszystkie cztery kraje związały kurs swojej waluty z tzw. zewnętrzną kotwicą (walutą wymiennalną lub koszykiem takich walut), co ułatwiało skuteczną walkę z wysoką inflacją. Następnie, pomijając drobne różnice między krajami, wprowadzały one ograniczoną wymiennalność waluty krajowej na waluty wymienne po kursie centralnym, którego wahania były tolerowane w stopniowo rosnącym przedziale wyznaczanym przez bank centralny.

Postępująca realna aprecjacja waluty łagodziła inflację. W późniejszym okresie stabilizacji niektóre kraje Europy Środkowej przyjęły „niestały” reżim kursowy i kontrolę podaży pieniądza. Niektóre inne transformujące się kraje przyjęły inny reżim kursowy, polegający na związaniu się sztywnym kursem z niemiecką marką (MARKIEWICZ, 2006, s. 70-73).

Restrykcyjnej polityce monetarnej na ogół towarzyszyło zacieśnianie polityki fiskalnej. W pierwszych latach reform nie było ono politycznie łatwe. Budżet państwa był obciążony subsydiami dla niektórych sektorów (np. rolnictwo, częściowo przemysł wydobywczy), a także sztywnymi rozdętymi wydatkami z tytułu opieki socjalnej i ochrony zdrowia.

TEMPO REFORM A ICH POWODZENIE

Dokonana przez zespół Międzynarodowego Funduszu Walutowego analiza empirycznych danych pokazuje, że kraje, które szybciej podjęły reformy i przeprowadziły je w krótszym okresie zostały „nagrodzone” szybszym powrotem do wzrostu gospodarczego i szybszą konwergencją dochodów z Europą Zachodnią. Tempo reform zatem miało znaczenie dla ich powodzenia (ROAF *et al.*, s. 24; HAVRYLYSHYN), podobnie jak determinacja elit politycznych w ich konsekwentnej realizacji (ASLUND).

Szybkość eliminacji inflacji oraz tempo redukcji subsydiów i sztywnych wydatków było różne w poszczególnych krajach. Dlatego mocno restrykcyjną politykę makroekonomiczną określano mianem „terapii szokowej”, zaś podejście mniej radykalne i bardziej rozciągnięte w czasie nazywano „podejściem gradualistycznym” (ASLUND). ASLUND zalicza do grupy krajów realizujących terapię szokową Polskę, Czechy oraz kraje bałtyckie, zaś do „gradualistów” Węgry, Słowację i pozostałe kraje postkomunistyczne. Zważywszy jednak na to, że nawet w Polsce osiągnięcie jednocyfrowej stopy inflacji zajęło dekadę, a proces prywatyzacji trwał

wiele lat opóźniany oporem politycznym i społecznym, zaryzykować można twierdzenie, że prawdziwie szokowa terapia miała miejsce jedynie w tzw. byłych Niemczech Wschodnich (HANCOCK, s. 207-215). Przyłączenie gospodarki b. NRD do RFN charakteryzowało się niezwykle wysokim tempem prywatyzacji i bardzo szybkim objęciem jej pełnią regulacji rynkowych.

Wysoki poziom zadłużenia w walutach wymiennalnych był poważnym ciężarem dla budżetów, których dochody kurczyły się wskutek pogarszającej się sytuacji państwowych przedsiębiorstw. Zadłużone państwa podjęły różne strategie postępowania z długiem zagranicznym, których przykładem może być Polska i Węgry. Polska rozpoczęła renegocjowanie zadłużenia i w 1991 r. uzyskała 50-proc. redukcję zadłużenia publicznego, a w 1994 r. 42-proc. redukcję długu wobec kredytodawców prywatnych. Węgry kontynuowały regularną spłatę zadłużenia, co przyniosło im korzyści w postaci napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich o kilka lat wcześniej w porównaniu z Polską⁵.

1.3. Budowa podwalin gospodarki rynkowej

Wprowadzanie gospodarki rynkowej miało wiele wątków. Wymagało zmian prawa, zmian instytucjonalnych, a wreszcie zmian w tzw. gospodarce realnej. Te ostatnie miały polegać na przekształcaniu niewydolnych przedsiębiorstw państwowych w podmioty mogące efektywnie ze sobą konkurować. Równolegle tworzył się nowy sektor prywatny - dzięki nowo zakładanym przedsiębiorstwom, podejmującym „od zera” produkcję lub działalność usługową.

⁵ Np. inwestorzy japońscy, dla których zaufanie do polityki władz kraju przyjmującego ma szczególne znaczenie, weszli na rynek węgierski już na początku lat 90., zaś do Polski przybyli dopiero w połowie dekady.

Fundamentalnymi elementami zmian instytucjonalno-prawnych było wprowadzenie zasady wolności podejmowania działalności gospodarczej (liberalizacja gospodarki), która miała prowadzić do konkurencji podmiotów na rynku. Z tej swobody miały być wyłączone jedynie gałęzie o strategicznym znaczeniu dla kraju (np. przemysł obronny). Liberalizacja działalności gospodarczej objęła także obrót z zagranicą, choć w początkowych latach reform swoboda owego obrotu bywała ograniczona przez częściową reglamentację dostępu do walut wymiennalnych. W praktyce, pierwszymi ewidentnymi efektami tych reform była prawdziwa erupcja handlu importowanymi towarami konsumpcyjnymi i postępujące równoległe podupadanie państwowych przedsiębiorstw produkujących analogiczne towary, ale po nazbyt wysokich kosztach.

Otwarcie gospodarek na konkurencję zagraniczną w ciągu pierwszych kilku lat reform doprowadziło do upadku nie tylko poszczególnych przedsiębiorstw, ale nawet gałęzi przemysłu. Przykładowo, we wszystkich krajach Europy Środkowej przedsiębiorstwa produkujące urządzenia audiowizualne, radioodbiorniki, telewizory itp. w ciągu zaledwie kilku lat zostały wyparte przez importowane towary o wyższej jakości i często niższej cenie. W rezultacie, obok rozkwitającej nowej działalności produkcyjnej lub usługowej szybko pojawiło się pytanie, co robić z upadającymi firmami i gałęziami. Tworzyło to poważne problemy, zwłaszcza w krajach o wysokim tempie przemian. W Polsce stopa bezrobocia wzrosła od zera w końcu lat 80-tych do 16 proc. w połowie następnego dziesięciolecia. We wszystkich krajach szczególnie palącym problemem stały się niewielkie miasta, których istnienie praktycznie zależało od działalności jednego lub dwóch dużych przedsiębiorstw. Ich upadek prowadził do degradacji miasta. Nie były to odosobnione przypadki, gdyż gospodarka nakazowa prowadziła do monokultury przemysłowej w tego rodzaju ośrodkach miejskich. W konsekwencji notowana tam stopa bezrobocia przekraczała kilkakrotnie średnią krajową.

Odpowiedzią na problem upadających przedsiębiorstw były dwa strumienie działań podejmowanych przez władze w każdym kraju: prywatyzacja oraz restrukturyzacja państwowych (lub komunalnych) przedsiębiorstw. Prywatyzacja była zresztą centralną osią całej transformacji – miała zredukować zakres władzy państwa w gospodarce i doprowadzić do powstania silnego sektora prywatnego.

W krajach środkowoeuropejskich praktykowano różne modele i metody prywatyzacji. Do najczęściej stosowanych należały:

- tzw. masowa prywatyzacja poprzez przydział dorosłym osobom fizycznym kuponów, którymi można było nabywać udziały/akcje prywatyzowanych przedsiębiorstw lub które można było zbywać innym uczestnikom tego schematu;
- sprzedaż przedsiębiorstwa strategicznemu inwestorowi w drodze indywidualnych negocjacji;
- sprzedaż przedsiębiorstwa osobom nim zarządzającym i/lub pracownikom;
- sprzedaż w drodze publicznej aukcji inwestorowi oferującemu najwyższą cenę (metoda często stosowana w tzw. małej prywatyzacji, obejmującej wiele małych, komunalnych firm usługowych typu gastronomia, drobne usługi dla ludności).

Różne źródła podają różne dane o skali tego procesu. Na przestrzeni lat 90. objęła ona co najmniej kilkanaście tysięcy przedsiębiorstw państwowych i municypalnych. Jej skutki były różne, w tym niezamierzone. Z pewnością dokonała się zmiana jakościowa, polegająca na zdominowaniu gospodarki przez sektor prywatny, tym bardziej, że przekształceniom własnościowym przedsiębiorstw odziedziczonych po starym systemie gospodarczym towarzyszył rozwój wielu tysięcy zupełnie nowo powstających mikro lub małych przedsiębiorstw. Prywatyzacji towarzyszyły jednak także negatywne zjawiska lub efekty uboczne. Każda z metod prywatyzacji miała słabe strony.

Prywatyzacja niekiedy wiązała się z przypadkami korupcji.⁶ Masowa prywatyzacja „kuponowa” w zamysle miała być sprawiedliwa: wszystkim dać po części majątku narodowego. W rzeczywistości jednak prowadziła do koncentracji własności kuponów w rękach względnie małej liczby osób. Prywatyzacja drogą wykupu przez pracowników skutkowała niekiedy – paradoksalnie – osłabieniem kondycji firmy ze względu na niskie zdolności menedżerskie nowych kadr zarządzających.

Drugim „strumieniem” działań uzdrawiających gospodarkę była restrukturyzacja podupadających przedsiębiorstw państwowych lub komunalnych. Polegała ona na podejmowaniu wiązki działań mających uczynić przedsiębiorstwa zdolnymi do pokrycia kosztów swojej działalności dochodami ze sprzedaży towarów w średnim okresie. Zazwyczaj zredukowano zatrudnienie, wyzbywano się zbędnych aktywów zarówno produkcyjnych (niepotrzebna infrastruktura lub maszyny), jak i nieprodukcyjnych (ośrodki wypoczynkowe, przychodnie lekarskie, przedszkola).

Jeśli działania te przynosiły pozytywny skutek i „odchudzone” przedsiębiorstwa mogły liczyć na utrzymanie się na rynku o własnych siłach, podlegały prywatyzacji albo dalej funkcjonowały jako przedsiębiorstwa państwowe. Niekiedy restrukturyzację dokonywano dopiero na etapie upadłości firmy, zależało to od specyfiki krajowych rozwiązań prawnych.

Procesy prywatyzacji i restrukturyzacji odbywały się w trudnych warunkach społecznych i politycznych. Niekiedy rodziły strajki i protesty (np. prywatyzacja dobrze prosperujących firm), a niekiedy były poprzedzane przez protesty i strajki – gdy sytuacja firm pogarszała się. Pomimo niedostatków i rozmaitych, nie zawsze korzystnych, skutków ubocznych restrukturyzację i prywatyzację należy uznać za procesy niezbędne dla ustanowienia warunków, w których mogą działać regulacje rynkowe i konkurencja.

⁶ W szeregu krajów b. Związku Radzieckiego skala i długotrwałość korupcji i nieprawidłowości była tak duża, że doprowadziła do powstania struktur oligarchicznych – sytuacji, w której niewielka liczba uprzywilejowanych osób zdobywa kontrolę nad znaczną częścią aktywów w pewnych sektorach gospodarki.

Równoległe ze zmianami w sferze realnej gospodarki toczyły się zmiany w jej otoczeniu instytucjonalnym. Powstawały nowe instytucje regulujące działanie gospodarki rynkowej. Ze względu na wysoki stopień monopolizacji (oligopolizacji) wielu sektorów, szybko powstały regulacje antymonopolowe i realizujące je rządowe agencje, mające przeciwdziałać nadużyciom pozycji wielkich firm. Na bardzo wczesnym etapie reform w każdym kraju powstały giełdy, na których dokonuje się obrotu akcjami, i innymi papierami wartościowymi. Zwłaszcza w pierwszym okresie transformacji były one istotnym źródłem zasilania finansowego dla spółek akcyjnych. Powstawały nowe obszary legislacji, takie jak prawo ochrony własności intelektualnej, ochrona konsumenta lub regulacje wprowadzające nowe, wyższe standardy ochrony środowiska.

Bardzo ważnym elementem zachodzących przemian był rozwój sektora finansowego. We wszystkich krajach Europy Środkowej wraz z początkiem reform nastąpiło przekształcenie banku centralnego: uzyskał on funkcje wyłącznego emitenta lokalnego pieniądza oraz organu odpowiedzialnego za prowadzenie polityki monetarnej oraz nadzór nad sektorem bankowym. Zmiany banku centralnego (np. w Polsce, Czechach i na Słowacji) prowadziły również do wydzielenia z jego struktury oddziałów terenowych i nadanie im statusu banków komercyjnych (samodzielnych instytucji finansowych kierujących się zyskiem jako celem). Nieliczne istniejące banki państwowe zostały również skomercjalizowane.

Przekształcaniu „starych” banków w podmioty komercyjne towarzyszył rozwój nowo powstających banków prywatnych. Właściwie we wszystkich krajach brak odpowiedniego doświadczenia w prowadzeniu polityki nadzoru prowadził do zbyt łatwego udzielania licencji na tworzenie banków (np. w Polsce w połowie lat 90. działało ok. 85 banków komercyjnych⁷). Większość z nich dysponowała małym kapitałem własnym i niskimi zdolnościami zarządczymi. Dlatego pręcej lub później w każdym kraju pojawiły się problemy w sektorze bankowym. Częściowo miały

⁷ Dla porównania: w 2016 r. istniało 61 banków komercyjnych (NBP 2017, s. 19).

one korzenie w złej sytuacji finansowej wielu spośród przedsiębiorstw państwowych, co przekładało się na już skomercjalizowane „stare” banki. Częściowo zaś problemy pojawiały się w niedoświadczonych nowych bankach prywatnych, które nie zawsze radziły sobie z trafnością kredytów udzielanych nowopowstającym i dynamicznie rozwijającym się małym i średnim przedsiębiorstwom.

Ze względu na znaczenie sektora finansowego dla całości gospodarki władze podejmowały działania ratunkowe. Przyjmowały one postać różnych programów naprawczych dla banków komercyjnych. Działania naprawcze wykorzystywały takie metody jak inspirowane przez władze przejęcia banków zagrożonych upadłością przez silniejsze banki lub dokapitalizowanie banków i sprzedaż inwestorom krajowym lub zagranicznym. Dla dokapitalizowania banków nierzadko używano środków z bezzwrotnej lub zwrotnej pomocy zagranicznej. Rzadko dochodziło do likwidacji banków.

Ewolucja sektora bankowego w poszczególnych krajach przebiegała z różnym udziałem kapitału zagranicznego. Brak kapitału krajowego w odpowiedniej skali w połączeniu z procesami prywatyzacyjnymi lub naprawczymi sprawił, że we wszystkich krajach Europy Środkowej inwestorzy zagraniczni objęli większość aktywów banków. W dwóch ostatnich dekadach na Słowacji (oraz w krajach bałtyckich) udział kapitału zagranicznego w całości aktywów banków przekraczał 90 proc., w Czechach i na Węgrzech wynosił ok. 80 proc., a w Polsce ok. 60 proc. Dla niektórych ekonomistów dominacja kapitału zagranicznego w sektorze finansowym i pozostałej części gospodarki jest zjawiskiem niepożądanym. Tworzy ona sytuację podobną wręcz do peryferyjnych regionów zależnych od regionów centralnych w dużym kraju federalnym (NOVOKMET, PIKETTY and ZUCMAN, s. 29-30). Większość krajów regionu w mniejszym lub większym stopniu odczuła po recesji 2009-2011, że banki będące własnością obcego kapitału ograniczały akcję kredytową, ściągając wolne kapitały do macierzystych krajów. Inni ekonomiści wskazują jednak na to,

że w latach 90. kraje nie posiadały ani rodzimego kapitału wystarczającego do budowy sektora bankowego, ani odpowiedniego *know-how* w zakresie zarządzania (BALCEROWICZ, BRATKOWSKI, s. 28-29).

Wraz z rozwojem sektora bankowego w mniej więcej podobnym tempie rozwijały się inne elementy sektora finansowego, tj. sektor ubezpieczeniowy, fundusze inwestycyjne, fundusze emerytalne. W Europie Środkowej nadal jednak dominującym elementem sektora finansowego pozostają banki.

Równolegle postępował rozwój innych instytucji tzw. sieci bezpieczeństwa finansowego. Ewolowały struktury nadzoru bankowego, często w stronę oddzielenia ich od banków centralnych (Węgry, Polska). We wszystkich krajach powstały instytucje gwarantujące wypłatę (do pewnego pułapu) depozytów bankowych, a także instytucje nadzoru nad niebankowymi składnikami sektora finansowego (nadzór ubezpieczeniowy, nadzór nad rynkiem papierów wartościowych). Rozwiązania instytucjonalne i kształt sieci bezpieczeństwa finansowego jest różny w poszczególnych krajach, a Słowacja jako kraj, który przyjął euro, podlega nadzorowi bankowemu usytuowanemu w strukturach Europejskiego Banku Centralnego, EBC.

1.4. Dostosowania do członkostwa w Unii Europejskiej

Kraje środkowoeuropejskie rozpoczęły przygotowania do bliższej integracji z Unią Europejską (UE) zaraz po rozpoczęciu budowy nowego systemu politycznego i gospodarczego. W grudniu 1991 r. Czechosłowacja, Polska i Węgry zawarły układy o stowarzyszeniu z UE. Celem tych umów było stworzenie prawnych i instytucjonalnych ram dla stopniowo coraz silniejszych powiązań tych krajów z Unią. Dominantą owych powiązań był dynamicznie rozwijający się handel wzajemny, który od początku obowiązywania układów podlegał liberalizacji. Pomijając wyjątki,

„INTEGRATORZY” INSTYTUCJONALNI

W strukturach administracji rządowej w Europie Środkowej za koordynację procesów przygotowań do członkostwa w UE na ogół były odpowiedzialne ministerstwa spraw zagranicznych. Polska przyjęła odmienne rozwiązanie, ustanawiając w 1991 r. urząd Pełnomocnika Rządu ds. Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej. Było to nowatorskie rozwiązanie, wysoce efektywne (WAGNER-FINDEISEN, s. 548). W 1996 r. zadania te przejął odrębny Urząd Komitetu Integracji Europejskiej o szerszych kompetencjach.

po stronie UE stawki celne zostały stopniowo wyeliminowane w ciągu 5 lat, zaś po stronie państw stowarzyszonych – w ciągu 10 lat. W ramach stowarzyszenia UE przekazywała pomoc finansową, służącą ułatwieniu przeprowadzanych reform. W 1994 r. rozpoczął się przewidziany układami proces stopniowej harmonizacji legislacji w państwach stowarzyszonych z prawem wspólnotowym. Dopełnieniem więzi ekonomicznych były ramy instytucjonalne i procedury prowadzenia dialogu między władzami publicznymi państw stowarzyszonych z instytucjami wspólnotowymi.

Deklarowane od początku przemian polityczne aspiracje państw stowarzyszonych do członkostwa w UE, zostały w 1993 r. uznane za uprawnione: Rada Europejska na posiedzeniu w Kopenhadze przyjęła kryteria niezbędne do spełnienia dla uzyskania członkostwa (tzw. kryteria kopenhaskie). Po pierwsze, kraj kandydujący musi wykazać stabilność instytucji, gwarantującą demokrację, praworządność i poszanowanie praw człowieka. Po drugie, kraj aspirujący do członkostwa musi mieć funkcjonującą gospodarkę rynkową, zdolną do działania w warunkach konkurencji wspólnego rynku wewnątrz UE. Po trzecie, państwo kandydujące musi być zdolne przyjąć na siebie obowiązki wynikające z członkostwa, w tym przyjąć cele unii gospodarczej i walutowej.

Postęp w transformacji i budowie demokracji w Europie Środkowej został doceniony przez UE. W odpowiedzi na złożone w połowie lat 90. wnioski o członkostwo, Komisja Europejska wydała w 1997 r. pozytywną opinię o zdolności spełnienia kryteriów kopenhaskich przez pierwszą grupę transformujących się państw środkowoeuropejskich. W 1998 r. rozpoczęły się negocjacje w sprawie członkostwa w UE.

Istotą negocjacji było uzgadnianie decyzji o tempie przyjmowania wspólnotowych aktów prawnych do porządku prawnego państw kandydujących. Jakkolwiek miały one przyjąć wspólnotowy porządek prawny, jednak nie było rozsądne, aby całość przyjąć natychmiast. Niektóre unijne regulacje – np. dotyczące standardów ochrony środowiska – wymagały kosztownych inwestycji, np. budowy oczyszczalni ścieków lub instalacji filtrów w przedsiębiorstwach zanieczyszczających środowisko. Natychmiastowe wprowadzenie tego rodzaju norm i standardów było fizycznie niemożliwe i kosztowne. Dlatego w toku negocjacji ustalano, które regulacje są możliwe do wprowadzenia od momentu uzyskania przez dane państwo członkostwa, a które później i w jakim okresie (tzw. okresy przejściowe).

Dla krajów kandydujących najtrudniejszymi obszarami negocjacji były te, które wymagały poniesienia największych nakładów w celu przyjęcia prawodawstwa unijnego. Były nimi dziedziny infrastruktury transportowej i ochrony środowiska. Dla niektórych krajów sprawami wrażliwymi politycznie była możliwość nabywania ziemi lub nieruchomości przez nierezydentów. W tych obszarach, a także w szeregu innych, negocjacje zakończyły się ustaleniem kilku- a nawet kilkunastoletnich okresów przejściowych. Dla państw UE najtrudniejszym obszarem było otwarcie rynku pracy, co nastąpiło w większości państw w kilka lat po rozszerzeniu UE w 2004 r.

Wdrożenie wielu kosztownych zmian, wynikających z ustaleń negocjacyjnych, było możliwe dzięki bezzwrotnemu wsparciu finansowemu UE. W okresie 2000-2003 zwiększyło się ono pięciokrotnie w porównaniu z połową lat 90. Pomoc finansowa UE z programu Phare wspierała

rozwój instytucjonalny i przenaszanie prawa unijnego na grunt państw kandydujących. W ramach Phare finansowano także wzorowane na europejskich funduszach regionalnych wsparcie rozwoju infrastruktury lokalnej oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Program Sapard służył przygotowaniom do realizacji w przyszłości Wspólnej Polityki Rolnej. Ostatnim członem pomocy był program ISPA, finansujący dostosowania do potrzeb członkostwa w UE w dziedzinach transportu i ochrony środowiska.

Negocjacje akcesyjne były zmuszonym procesem, absorbującym dużą część sił administracji publicznej i parlamentów. Przez kilka lat we wszystkich krajach parlamentarne prace legislacyjne były zdominowane przez realizację ustaleń z negocjacji. Perspektywa członkostwa w UE była czynnikiem niezwykle mobilizującym dla elit i władz państw kandydujących. Członkostwo w UE było w ich postrzeganiu trwałym zakotwiczeniem w przeciwieństwie komunizmu: w demokracji z perspektywami na zachodnioeuropejskie standardy życia w nieodległej przyszłości. Dlatego w państwach Europy Środkowej – pomijając nieliczne epizody – elity o różnych orientacjach politycznych były w zasadzie jednomyślne w dążeniach do szybkiego osiągnięcia porozumienia w negocjacjach. Zakończono je w grudniu 2002 r. Po serii referendów, w których znaczącą większością głosów społeczeństwa opowiedziały się za przystąpieniem do UE, kraje Europy Środkowej uzyskały członkostwo 1 maja 2004 r.⁸

⁸ Bułgaria i Rumunia w 2007 r., a Chorwacja w 2013 r.

1.5. „Złoty” okres rozwoju po wejściu do UE

Perspektywy uzyskania członkostwa w Unii Europejskiej, a następnie wejście do tego ugrupowania dały krajom Europy Środkowej znaczący impuls rozwojowy.⁹ Średnie dla tych krajów tempo wzrostu gospodarczego mocno przyspieszyło. Złożyło się na to szereg czynników. Początek XXI w. przyniósł zakończenie stabilizowania inflacji w tych krajach. Średnia dla tego regionu stopa inflacji zmniejszyła się do wartości jednocyfrowych. W polityce fiskalnej następowała stopniowa redukcja deficytu budżetowego. Dług publiczny był stabilny. Bilans obrotów bieżących był również stabilny, choć wyraźnie ujemny, co nie było zjawiskiem nieoczekiwanym, zważywszy na rosnący import maszyn, urządzeń, technologii i surowców do modernizujących się gospodarek.

Stabilizacja makroekonomiczna oraz w jeszcze większym stopniu perspektywy przystąpienia do Unii Europejskiej sprawiły, że Europa Środkowa stała się dla inwestorów spoza regionu bardzo atrakcyjnym terytorium. W warunkach swobody ruchu kapitału, napływ kapitału zagranicznego znacząco wzrósł w porównaniu z drugą połową lat 90. Napływ ów przyjmował trzy podstawowe formy: transgraniczne pożyczki bankowe z zachodnioeuropejskich banków-matek do bankowych spółek-córek, finansujące ekspansję akcji kredytowych tych ostatnich, inwestycje portfelowe (zazwyczaj w akcje spółek giełdowych lub obligacje skarbowe) oraz inwestycje bezpośrednie (ELLER, HUBER and SCHUBERTH).

Przystąpienie do UE przyniosło również efekty bezpośrednio wynikające z członkostwa. Wyraźnie wzmocnił się system instytucjonalny w państwach Europy Środkowej (SAPIR i ZACHMANN, 2011). To wzmocnienie było widoczne już na drodze do członkostwa, ale pełne członkostwo i przyjęcie całości dorobku legislacyjnego UE wiązało się z istotnymi dostosowaniami instytucjonalnymi. Dzięki nim instytucje władz

⁹ Niniejszy punkt zawiera jedynie zwięzłe omówienie głównych tendencji po 2004 r.; więcej szczegółów oraz danych znajduje się w cz. 2.

publicznych zostały zmodernizowane, a prawo stało się w dużej mierze bardziej stabilne i przewidywalne. Stworzyło to sytuację sprzyjającą inwestycjom krajowym i zagranicznym, tworzącym podstawy długofalowego wzrostu, w tym poprzez silne powiązania gospodarcze z tzw. globalnymi łańcuchami dostaw kreowanymi w Europie Zachodniej.

Jak powiedziano w poprzednim punkcie, przyjęcie części nowych dyrektyw i regulacji unijnych prowadziło do konieczności wydatkowania znaczących środków z budżetu państwa, budżetu samorządów lub przedsiębiorstw. Dobrym tego przykładem jest ochrona środowiska. Aby możliwe było osiągnięcie wyższych, wspólnotowych standardów czystości wód i powietrza, niezbędne było poniesienie znaczących nakładów na budowę lub modernizację oczyszczalni ścieków, sieci kanalizacyjnych, składowisk śmieci itp. Środki krajowe były w dużym stopniu uzupełnione środkami ze wspólnotowych programów realizowanych w ramach tzw. europejskich funduszy regionalnych i spójności. W porównaniu z początkiem minionej dekady, w latach 2004-2006 czterokrotnie wzrosły transfery z unijnego budżetu na rzecz krajów Europy Środkowej¹⁰. W kolejnych latach środki z budżetu UE napływały w jeszcze większej skali, osiągając w szczytowym okresie 2013-2014 2-3 proc. PKB tych krajów w ujęciu netto (tj. po odliczeniu ich składki do budżetu UE).

¹⁰ W okresie tym łączna wielkość transferów w ramach wspólnej polityki rolnej, funduszy regionalnych i funduszu spójności wyniosła nieco ponad 20 mld EUR, co stanowiło ok. 1,3 proc. PKB Europy Środkowej.

2. *Osiągnięcia transformacji na tle Europy Zachodniej i wybranych rynków wschodzących*

Celem niniejszej części opracowania jest ocena zakresu i skali zmian, jakie zaszły w gospodarkach Europy Środkowej od początku okresu transformacji do chwili obecnej. Punktem odniesienia dla tej oceny są analogiczne zmiany, jakie zachodziły w tym czasie w niektórych krajach Europy Zachodniej oraz w wybranych krajach klasyfikowanych jako rynki wschodzące (*emerging markets, EM*).

W statystykach międzynarodowych różnych instytucji nie występuje jednoznaczny, stały skład grupy państw należących do Europy Środkowej. Ponadto, analizy m.in. OECD i MFW odnoszą się częściej do krajów Europy Środkowej i Wschodniej (*Central and Eastern European Countries, CEECs*), choć skład tej grupy krajów w rozumieniu każdej z tych instytucji jest inny¹¹. W niniejszym opracowaniu przyjęto, że Europa Środkowa obejmuje Czechy, Polskę, Słowację i Węgry (*Central Europe, CE*).

Wybór gospodarek z Europy Zachodniej (*Western Europe, WE*), jak i krajów zaliczanych do rynków wschodzących, do których odnosi się analiza, oparty został o, luźno rozumiane, cechy charakteryzujące te gospodarki. W szczególności, zdecydowano się na uwzględnienie sześciu dużych, rozwiniętych, względnie stabilnych gospodarek Europy Zachodniej, czyli: Francji, Hiszpanii, Holandii, Niemiec Wielkiej Brytanii i Włoch. Spośród *emerging markets* wybrano natomiast dynamicznie rozwijające się kraje o ludności i potencjale gospodarczym porównywalnym z gospodarkami środkowoeuropejskimi, tj.: Chile, Izrael, Koreę Południową, Malezję, Meksyk i Turcję.

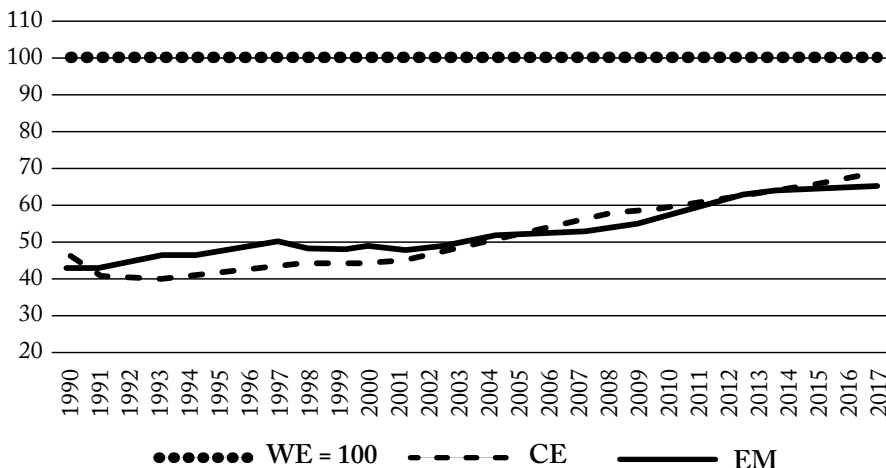
¹¹ Do krajów zaliczanych przez OECD do CEECs należą: Albania, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Słowacja, Słowenia, Węgry. Natomiast w ramach *World Economic Outlook* MFW przyjęto, że Europa Centralna i Wschodnia to: Albania, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Czarnogóra, Chorwacja, Estonia Litwa, Łotwa, Macedonia, Polska, Rumunia, Serbia, Turcja i Węgry.

Analiza opiera się na porównaniach trendów średnich arytmetycznych wartości wskaźników i parametrów gospodarczych dla powyższych grup krajów.

2.1. PKB per capita i stopa wzrostu PKB

W literaturze ekonomicznej pojawiają się różne miary rozwoju gospodarczego. Najczęściej stosowane miary odnoszą się do produktu krajowego brutto, PKB (rzadziej produktu narodowego brutto, PNB) i jego dynamiki. Także w niniejszym opracowaniu ocenę poziomu rozwoju gospodarczego krajów Europy Środkowej oparto o poziom PKB *per capita*, a ocenę dynamiki wzrostu – o zmiany PKB. Jednocześnie, w celu uzupełnienia oceny rozwoju gospodarczego, w dalszych częściach opracowania (punkty 2.6-2.11) podjęta została także próba analizy tzw. miękkich wskaźników świadczących o zmianach standardów życia społeczeństw w okresie transformacji – w takim zakresie, w jakim umożliwiły to dostępne dane statystyczne.

Wykres 1. PKB *per capita* (wg. parytetu siły nabywczej)



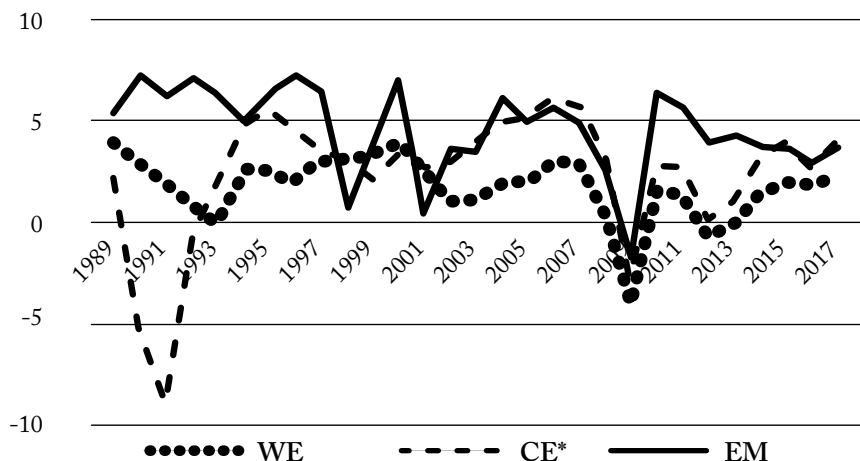
Opracowanie własne na podstawie danych MFW (*World Economic Outlook*)

Jak widać na wykresie 1, na samym początku okresu transformacji średni poziom PKB *per capita* w krajach Europy Środkowej wynosił ok. 46 proc. wartości PKB *per capita* Europy Zachodniej (było to ok. 8,8 tys. USD wg. parytetu siły nabywczej). W latach 1990-1992 poziom ten spadł do ok. 40 proc.. Był to okres dużych spadków PKB w krajach Europy Środkowej, spowodowanych głębokimi reformami strukturalnymi ich gospodarek, opisanych w punkcie 1 niniejszego opracowania. Przykładowo, spadek PKB w Polsce zarówno w 1991 r., jak i w 1992 r. wyniósł ponad 7 proc. Po 1992 r. PKB krajów Europy Środkowej zaczął dynamicznie rosnąć, w efekcie czego różnica pomiędzy Europą Środkową a Europą Zachodnią w zakresie poziomu PKB *per capita* stopniowo się zmniejszała. W 2017 r. średni poziom PKB *per capita* analizowanych krajów Europy Środkowej wynosił już niemal 69 proc. PKB *per capita* Europy Zachodniej (było to ok. 31 tys. USD wg. parytetu siły nabywczej)¹². Opisany powyżej, występujący od 1993 r. trend dowodem na występowanie zjawiska konwergencji pomiędzy Europą Środkową a Europą Zachodnią, czyli tendencji do redukcji w czasie nierówności gospodarczych między krajami (lub regionami). W szczególności, jest to tzw. konwergencja absolutna (typu beta), która zachodzi, gdy wzrost w krajach o niższym poziomie PKB *per capita* jest szybszy niż w krajach o wyższym poziomie PKB *per capita* (JÓŹWIK 2017).

Wykres 2, pokazujący zmiany średnich poziomów tempa wzrostu w analizowanych grupach krajów potwierdza, że wzrost w krajach Europy Środkowej w istocie był, przez zdecydowaną większość analizowanego okresu, wyższy niż w krajach Europy Zachodniej (jedynie w latach 1989-1992 oraz 1999-2000 stopa wzrostu PKB w Europie Środkowej była niższa niż w Europie Zachodniej).

¹² Warto dodać, że konwergencji „pomogła” dodatkowo recesja w krajach Europy Zachodniej w 1993 r. (w szczególności, spośród analizowanych krajów spadki PKB odnotowały: Francja, Hiszpania, Niemcy i Włochy).

Wykres 2. Wzrost PKB, ceny stałe (%)



*dane dla Europy Środkowej do 1995 r. – z wył. Czech, do 1993 r. – z wył. Słowacji
 Opracowanie własne na podstawie danych MFW (World Economic Outlook)

Warto zauważyć, że tempo zmniejszania różnic pomiędzy poziomami PKB *per capita* Europy Środkowej i Europy Zachodniej było najszybsze w latach 2001–2008. Jak wspomniano w p. 1.4 i 1.5, na przyspieszenie to miał niewątpliwie wpływ proces integracji europejskiej. Analizowane kraje złożyły wnioski o członkostwo w UE w latach 1994–1995. Otrzymywały także pomoc przedakcesyjną, a po wejściu do UE w 2004 r. – środki z polityki spójności. Po 2008 r. nastąpiło spowolnienie procesu konwergencji krajów Europy Środkowej z Europą Zachodnią. Zgodnie z interpretacją m.in. MFW, przyczyną tego spowolnienia był niższy niż przed kryzysem długoterminowy wzrost potencjalny PKB, wynikający z obniżonego wzrostu produktywności i niskiego poziomu inwestycji, a także starzenia się społeczeństw (np. MFW 2017, s. 14). Od 2015 r. proces konwergencji ponownie przyspieszył, ale nie nabrał tempa porównywalnego do tempa sprzed kryzysu.

Konwergencja absolutna względem Europy Zachodniej zachodziła także w analizowanych *emerging markets*. W 1990 r. średni poziom PKB

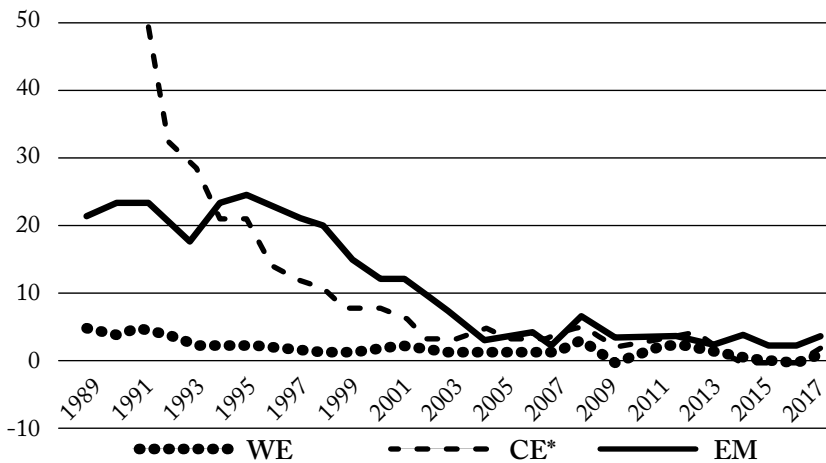
per capita w tych krajach wynosił ok. 42 proc. średniego PKB *per capita* gospodarek Europy Zachodniej, czyli nieco mniej niż w krajach Europy Środkowej. Jednak od początku analizowanego okresu do 2000 r. wzrost gospodarczy w gospodarkach wschodzących był dużo większy niż w krajach Europy Środkowej. Wyjątek stanowił jedynie 1998 r. Na średni niski wzrost PKB w tym roku (niecałe 0,7 proc.) miały wpływ przede wszystkim bardzo duże spadki PKB w Korei Południowej i Malezji – odpowiednio 5,5 proc. oraz 7,5 proc., będące efektem tzw. „azjatyckiego kryzysu finansowego”. Z kolei w 2001 r. niski średni wzrost PKB w *emerging markets* (wynoszący ok. 0,3 proc.) wynikał przede wszystkim ze spadku PKB w wysokości niemal 6 proc. w Turcji (również w efekcie kryzysu finansowego), a także ze spadku PKB w Meksyku (w wysokości 0,4 proc.) i znaczącego osłabienia wzrostu w Izraelu¹³. W latach 2002–2008, średnie poziomy wzrostu PKB w Europie Środkowej były nieco wyższe niż poziomy wzrostu PKB *emerging markets*, dzięki czemu różnice między tymi grupami krajów jeśli chodzi o poziom PKB *per capita* zmniejszyły się w tym okresie (związane było to z opisanym powyżej przyspieszeniem procesu konwergencji w Europie Środkowej). W latach 2010–2013 dużo szybszy wzrost odnotowały z kolei gospodarki wschodzące – w tych krajach powrót na ścieżkę doganiania po kryzysie finansowym nastąpił dużo szybciej niż w Europie Środkowej. Jednak w 2015 r., *emerging markets* zostały „wyprzedzone” przez kraje Europy Środkowej w zakresie poziomu PKB *per capita* (w 2017 r. jego przeciętny poziom w gospodarkach wschodzących wynosił niecałe 66 proc.).

¹³ Warto podkreślić, że w latach 90 tych i na początku XXI wieku także inne spośród objętych tą analizą gospodarki wschodzące przechodziły przez kryzysy, które spowodowały znaczące spadki ich PKB. W szczególności należy tu wymienić kryzys w Turcji w 1994 r., w efekcie którego PKB Turcji spadło o ok. 5,5 proc., tzw. „kryzys tequila” w Meksyku, który spowodował spadek krajowego PKB w wysokości 6,2 proc. oraz kolejny kryzys w Turcji w 1999 r, który przełożył się na spadek jej PKB o 3,4 proc.. Wprawdzie spośród analizowanych w ramach opracowania grup krajów, *emerging markets* jest grupą najbardziej zróżnicowaną, nie znalazło to jednak odzwierciedlenia w analizowanych średnich wartościach zmian PKB (wzrosty w pozostałych *emerging markets* „skompensowały” spadki PKB krajów dotkniętych kryzysami).

2.2. Inflacja

Pomimo, iż nie istnieje jednoznaczna definicja „wysokiego poziomu” inflacji, to powszechnie znane są jego negatywne skutki. Generalnie rzecz biorąc, wysoka inflacja prowadzi do erozji podstawowych funkcji pieniądza: jako środka cyrkulacji, środka przechowywania wartości oraz miernika wartości, co negatywnie oddziałuje na wzrost gospodarczy (DĄBROWSKI).

Wykres 3. Wskaźnik CPI (%)



*dane dla Europy Środkowej do 1995 r. – z wył. Czech, do 1993 r. – z wył. Słowacji
Opracowanie własne na podstawie danych MFW (World Economic Outlook)

Na potrzeby niniejszej publikacji jako miarę inflacji przyjęto wskaźnik CPI (*Consumer Prices Index*), pokazujący zmiany przeciętnego poziomu cen określonego koszyka towarów i usług konsumpcyjnych. Dynamikę tego wskaźnika przedstawiono na wykresie 3. Najwyższy poziom inflacji w krajach Europy Środkowej wystąpił w latach 1989-1990. W tym czasie przeciętny poziom zmian cen konsumpcyjnych wynosił powyżej 100 proc., podczas gdy przeciętny poziom inflacji w Europie Zachodniej nie przekraczał 5 proc.. Tak wysokie tempo inflacji w niektórych krajach

Europie Środkowej było nieuniknionym efektem działań rządów podejmowanych na początku transformacji. Na ich wystąpienie wpływ miały w szczególności dwa czynniki (DĄBROWSKI): uwolnienie cen i upłynnienie kursów walutowych (co z kolei uwolniło „zablokowane” w okresie planowania centralnego zasoby pieniężne, tzw. nawisy inflacyjne) oraz brak dyscypliny monetarnej i fiskalnej (prowadzące do finansowania deficytów budżetowych z dodatkowej emisji pieniądza). Jednak od 1991 r. przeciętny poziom inflacji w krajach Europy Środkowej sukcesywnie się zmniejszał. W 1998 r. spadł poniżej 10 proc. i do końca analizowanego okresu nie przekroczył już tego poziomu. Dezinflacja była efektem podjętych przez rządy, skutecznych działań stabilizacyjnych, w szczególności, jak wyjaśniono w cz. 1, powiązania walut z inną, stabilną walutą obcą/ koszykiem walut, co zasadniczo oznaczało zobowiązanie do prowadzenia zdyscyplinowanej polityki makroekonomicznej - prowadzenie ekspansywnej polityki monetarnej lub fiskalnej uniemożliwiłoby utrzymanie przyjętego kursu. Także uzyskana przez banki centralne niezależność umożliwiła prowadzenie restrykcyjnej polityki monetarnej. Pomocne w tym względzie były także programy wspierane przez MFW, w ramach których kraje zobowiązały się do dyscypliny monetarnej (IMF 2000, s. 15-19). W ostatnich latach (a w szczególności w latach 2013-2016) zarówno w krajach Europy Środkowej jak i Centralnej poziom inflacji utrzymuje się na bardzo niskim poziomie. Wynika to z kilku czynników: utrzymującego się relatywnie niskiego wzrostu gospodarczego w wielu krajach po kryzysie finansowym, spadku cen ropy naftowej, oraz globalizacji w efekcie której pracochłonne etapy produkcji są przenoszone do gospodarek o niskich kosztach pracy.

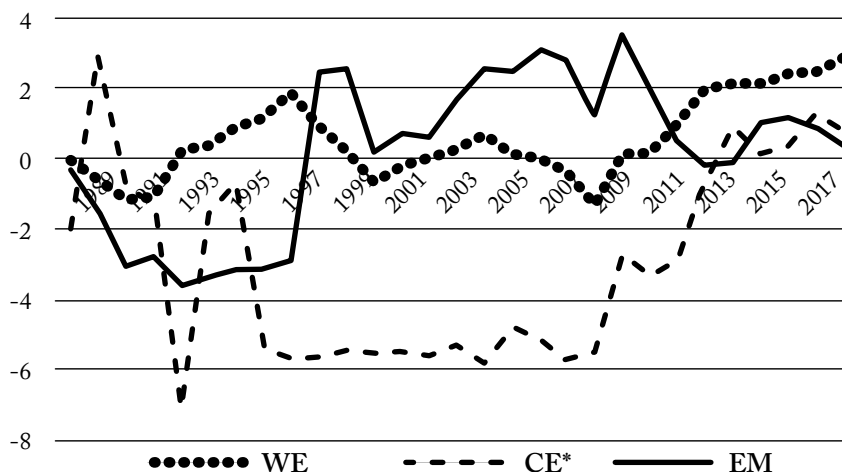
Problemy z bardzo wysokimi poziomami inflacji miały także w latach 90-tych kraje wschodzące. Wśród analizowanych krajów szczególnie wysokim poziomem inflacji charakteryzowała się Turcja. Dotyczy to w zwłaszcza lat 1989-2003, w których roczny wskaźnik CPI miał stale wartość dwucyfrową (a w 1994 r. nawet trzycyfrową - wzrost cen wyniósł w tym roku ok. 104 proc.). Chroniczna inflacja w tym okresie była rezultatem

długotrwałego finansowania deficytu państwa w drodze monetyzacji (np. PAWLIKOWSKI, s. 17). Dwucyfrowe poziomy inflacji w latach 90-tych występowały także w Chile w latach 1989-1994 (średni roczny wzrost cen w tym okresie wyniósł ponad 17 proc.), Izraelu w latach 1989-1996 (średni roczny wzrost cen wyniósł wtedy ok. 14 proc.) i Meksyku w latach 1989-1999 (średni wzrost cen wyniósł wtedy ponad 20 proc.). Od 2000 r. inflacja w powyższych krajach ustabilizowała się, dzięki podjętym reformom.

2.3. Saldo rachunku obrotów bieżących

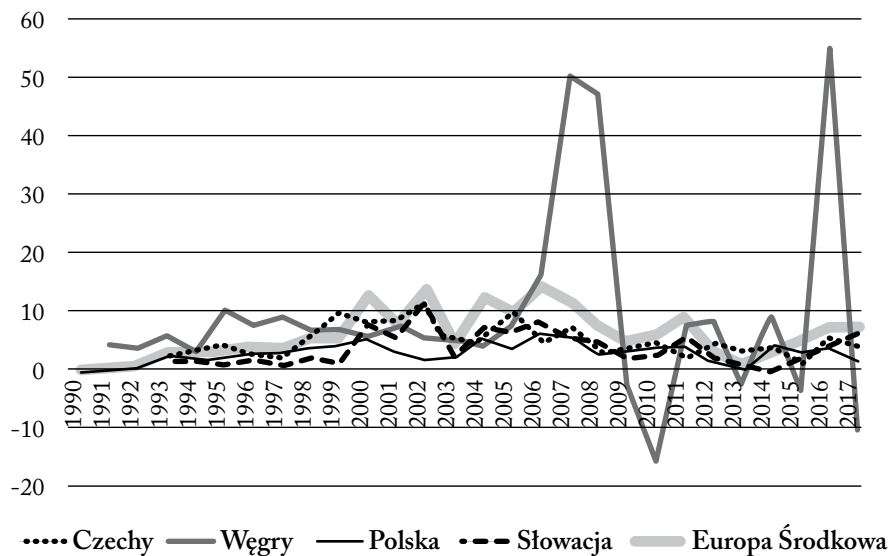
Stan salda rachunku obrotów bieżących jest istotnym, ale niejednoznacznym wskaźnikiem sytuacji makroekonomicznej krajów transformacji. Z jednej strony deficyt na rachunku obrotów bieżących jest odzwierciedleniem siły gospodarczej rozwijającego się kraju – w zakresie, w jakim odzwierciedla napływ środków z zagranicy dla sfinansowania popytu na inwestycje przekraczającego poziom krajowych oszczędności (ROUBINI, WAHTEL). Z drugiej strony, deficyt na rachunku obrotów bieżących może prowadzić do nierównowagi pomiędzy krajowymi oszczędnościami a krajowymi inwestycjami, która zwiększa ryzyko wzrostu zadłużenia zagranicznego do poziomu, w którym niemożliwa będzie jego obsługa. Jednocześnie, literatura wskazuje (np. GRAJAUSKAS, s. 27), że podczas procesu realnej konwergencji, ze względu na duży potencjał „doganiania” i duże potrzeby inwestycyjne, kraje o niższych dochodach mogą wykazywać duże nadwyżki na rachunku finansowym bilansu płatniczego, a w efekcie – deficyty na rachunku obrotów bieżących. Są one zatem czymś naturalnym, gdyż kapitał przemieszcza się tam, gdzie ma większe możliwości zwrotu. Nie stanowią one problemu, o ile zagraniczne środki są dobrze zainwestowane, pozwalając na ciągłą obsługę długu zagranicznego lub też generują odpowiedni zwrot z kapitału w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Wykres 4. Saldo rachunku obrotów bieżących (%)



*dane dla Europy Środkowej do 1994 r. – z wył. Czech, do 1992 r. – z wył. Słowacji
 Opracowanie własne na podstawie danych MFW (World Economic Outlook)

Wykres 5. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do krajów Europy Środkowej (% PKB)



Opracowanie własne na podstawie danych MFW (World Economic Outlook)

Jak widać na wykresie 4, od 1991 r. w analizowanych krajach Europy Środkowej występowało ujemne saldo rachunku obrotów bieżących. W początkowych latach transformacji charakteryzowało się dużymi wahaniami, choć należy wziąć także pod uwagę, że dane statystyczne za ten okres mogą być obciążone błędami. Od 1996 r. do 2008 r. kraje Europy Środkowej utrzymywały względnie stałe ujemne saldo na rachunku obrotów bieżących (średnie saldo utrzymywało się w tym okresie w przedziale pomiędzy 4,7 proc. PKB a 5,8 proc. PKB). Od 2009 r. ujemne saldo było stopniowo niwelowane a w 2013 r. Węgry i Słowacja odnotowały nadwyżki – na tyle duże, że przełożyły się na średnie dodatnie saldo rachunku obrotów bieżących we wszystkich czterech analizowanych krajach Europy Środkowej. Dynamika salda rachunku obrotów bieżących w krajach Europy Środkowej w ostatnich latach jest odzwierciedleniem tego, że trend masowego napływu kapitału do krajów Europy Środkowej trwający do 2007/2008 r. odwrócił się w następstwie kryzysu. Tym samym, od roku 2008 lub 2009 niemal wszystkie kraje regionu doświadczają dużego spadku finansowania zagranicznego. Potwierdzają to m.in. dane dotyczące bezpośrednich inwestycji zagranicznych – co prawda ich poziom w regionie wzrasta od 2013 r., ale nie osiągnął poziomu sprzed kryzysu (patrz wykres 5).

Saldo rachunku obrotów bieżących krajów Europy Zachodniej było zmienne, ale przez większość analizowanego czasu (w latach 1993-1999, 2000-2006 oraz 2009-2017) – dodatnie. Należy jednak podkreślić, że pomiędzy poszczególnymi krajami występowały w tym zakresie istotne różnice. Przykładowo, w Holandii przez cały analizowany okres występowała nadwyżka na rachunku, podczas gdy w Hiszpanii i Wielkiej Brytanii stale występował deficyt. Od 2015 r. w Europie Zachodniej występuje nadwyżka o wysokości przekraczającej poziom poprzednich nadwyżek w ramach analizowanego przedziału czasowego, co wynika z sytuacji w Holandii i w Niemczech, gdzie nadwyżki w latach 2015-2017 wynosiły 7,5-9,8 proc. PKB. Różnice te odzwierciedlają zróżnicowane poziomy

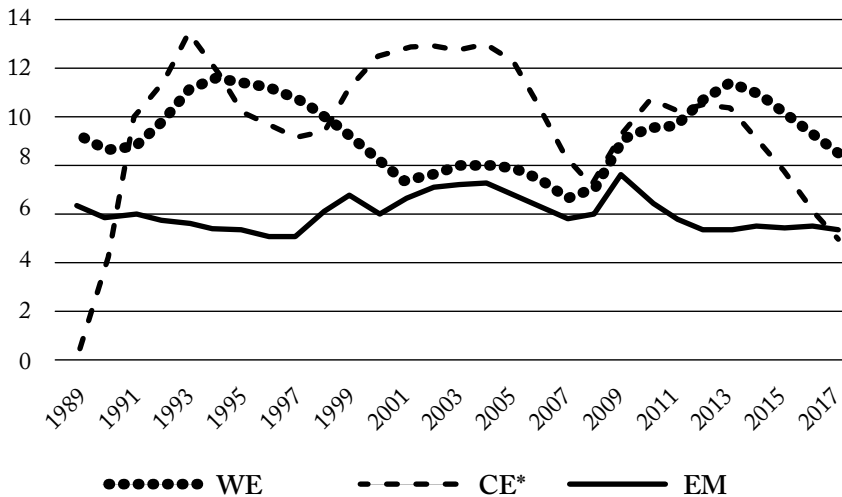
konkurencyjności pomiędzy wybranymi do analizy krajami Europy Zachodniej. Niemcom udało się uzyskać wysoki poziom konkurencyjności dzięki ograniczaniu wzrostu wynagrodzeń. Dzięki temu jednostkowe koszty pracy nie wzrastały (jak wskazuje opracowanie OECD, w latach 2001–2007 jednostkowe koszty pracy w Niemczech wręcz się zmniejszyły, gdyż wzrost wynagrodzeń był mniejszy niż wzrost produktywności). Odwrotna sytuacja miała miejsce np. w Hiszpanii, gdzie wynagrodzenia rosły szybciej niż produktywność pracy, co prowadziło to dużych wzrostów jednostkowych kosztów pracy w tym okresie (OECD 2012, s. 10).

Jeśli chodzi o *emerging markets*, to, jak widać na wykresie 4, do 1997 r. w analizowanych krajach występował deficyt na rachunkach obrotów bieżących, a od 1998 r. – nadwyżki. Ponadto, w latach 1998–2010 przeciętne nadwyżki krajów wschodzących w odniesieniu do PKB były większe niż nadwyżki w Europie Zachodniej. Wykres ten jednak nie odzwierciedla sytuacji we wszystkich krajach grupy krajów wschodzących. Sytuacja na rachunkach obrotów bieżących była bowiem wśród tych krajów dość zróżnicowana, a wysokie nadwyżki od 1998 r. charakteryzowały przede wszystkim Malezję. W latach 1998–2011 nadwyżki w tym kraju wynosiły pomiędzy 7,3 proc. PKB a 16,5 proc. PKB. W 2012 r. nadwyżka wyniosła 5,2 proc. PKB a w następnych latach nadwyżki stopniowo się zmniejszały (do poziomu 1,9 proc. PKB w 2017 r.). Od 2013 r. do 2017 r. wysokimi nadwyżkami na rachunku obrotów bieżących – przekraczającymi co roku 5 proc. charakteryzowała się także Korea Południowa.

2.4. Bezrobocie

Podstawowym wskaźnikiem bezrobocia jest stopa bezrobocia, czyli odsetek liczby osób pracujących w stosunku do liczby osób aktywnych zawodowo. Wskaźnik ten wykorzystano do analizy dynamiki bezrobocia także w niniejszym artykule.

Wykres 6. Stopa bezrobocia



*dane dla Europy Środkowej do 1994 r. – z wył. Czech, do 1992 r. – z wył. Słowacji, do 1989 r. – z wył. Polski

Opracowanie własne na podstawie danych MFW (*World Economic Outlook*)

Na wykresie 6 widać, że w latach 1989-1993 kraje Europy Środkowej (dotyczy to zwłaszcza Polski, Słowacji i Węgier¹⁴) doświadczyły ogromnego wzrostu bezrobocia – z poziomu bliskiego zero do poziomu niemal 14 proc. Należy jednak pamiętać, że analizowany wskaźnik bezrobocia nie uwzględnia tzw. bezrobocia ukrytego, czyli nieefektywnego wykorzystywania pracy w warunkach przerostu zatrudnienia. Wysokie bezrobocie ukryte charakteryzowało zarówno gospodarki centralnie planowane, jak i prawdopodobnie początkowy okres transformacji – dotyczyło głównie firm, w których nie rozpoczęto jeszcze procesów restrukturyzacji

¹⁴ W okresie 1989-1993 dane MFW (*World Economic Outlook*) dotyczące bezrobocia w Czechach nie są dostępne, jednak zgodnie z danymi EBOR, roczna stopa bezrobocia w Czechach w tym okresie wynosiła pomiędzy 0,7 proc. a 4,1 proc. Generalnie, w całym analizowanym okresie (1989-2017) bezrobocie w Czechach było najniższe spośród analizowanych krajów i nie przekroczyło 9 proc. Za czynnik, który na to wpłynął wskazuje się opóźnienie restrukturyzacji przedsiębiorstw w Czechach (JARMOŁOWICZ, PIĄTEK 2008, s. 218).

(DROZDOWICZ-BIEĆ). Wzrost bezrobocia jawnego wynikał zatem po części z niwelowania poziomu bezrobocia ukrytego, czyli spadku zbędnego zatrudnienia. Od 1993 r. przeciętny poziom bezrobocia w analizowanych krajach Europy Środkowej spadał przez kilka lat, ale pod koniec lat 90-tych (wraz z osłabieniem wzrostu PKB w latach 1999-2001 – patrz p. 2.1) przeciętny poziom bezrobocia ponownie znacząco wzrósł i utrzymywał się następnie na relatywnie stałym przeciętnym poziomie 12-13 proc. (dotyczy to lat 2000-2005). Poziom bezrobocia w tym okresie wśród analizowanych krajów Europy Środkowej był jednak zróżnicowany – w Polsce i na Słowacji bezrobocie w tym okresie kształtowało się na poziomie 16-20 proc., podczas gdy jego poziom w Czechach i na Węgrzech nie przekraczał w tym czasie 9 proc.. Po okresie spadku bezrobocia w latach 2005-2008 nastąpił ponowny jego wzrost, do przeciętnego poziomu wynoszącego nieco ponad 10 proc. w latach 2010-2013. Od 2013 r. bezrobocie w Europie Środkowej znacznie spadło. Ponadto, od 2013 r. jego poziom utrzymywał się na niższym poziomie niż przeciętny poziom bezrobocia w analizowanych krajach Europy Zachodniej. Należy podkreślić, że taka sytuacja występowała wcześniej bardzo rzadko – po 1991 r. miało to miejsce jeszcze tylko w latach 1995-1998.

Kraje *emerging markets* charakteryzowały się najniższym przeciętnym poziomem bezrobocia spośród analizowanych grup krajów w niemal całym analizowanym okresie (wyjątek stanowią: 1989 r., kiedy w Europie Środkowej bezrobocie jawne niemal nie występowało – patrz poprzedni akapit, a w gospodarkach wschodzących stopa bezrobocia wyniosła 6,3 proc., oraz 2017 r., w którym poziom bezrobocia w Europie Środkowej wyniósł 5 proc., podczas gdy poziom bezrobocia w *emerging markets* wyniósł 5,4 proc.). W całym okresie przeciętny poziom bezrobocia w tej grupie krajów podlegał też najmniejszym wahaniom z roku na rok i utrzymywał się na poziomie pomiędzy 5,1 proc. a 7,7 proc. Krajem wyróżniającym się spośród pozostałych *emerging markets* relatywnie wysoką stopą bezrobocia była Turcja. Jako jedyna spośród analizowanych gospodarek wchodzących

Turcja odnotowywała w analizowanym okresie poziomy stopy bezrobocia przekraczające nieznacznie 10 proc. Miało to miejsce w latach 2008-2010 oraz 2015-2017. Okresy wzrostu bezrobocia w tym kraju towarzyszyły osłabieniu wzrostu gospodarczego (w 2009 r. była to wręcz recesja).

2.5. Dług publiczny i saldo budżetowe

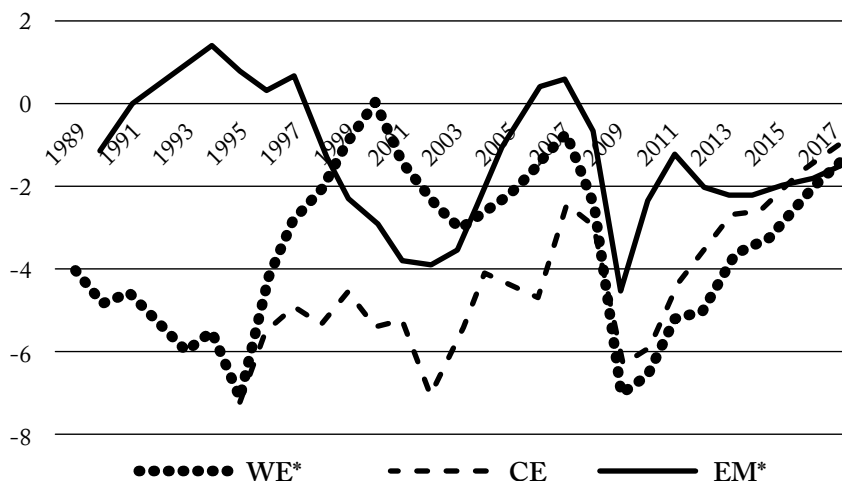
Polityka fiskalna w krajach transformacji w jej początkowych latach miała służyć poprawie stabilizacji gospodarczej poprzez realizację następujących trzech głównych zadań (KOŁODKO 1999, s. 19):

1. Poprawa sytuacji budżetowej, poprzez zmniejszanie wydatków, a w następnej kolejności (kiedy wzrost gospodarczy przyspieszył i baza podatkowa zaczęła się poszerzać) – poprzez wzrost dochodów budżetowych. Te działania miały służyć zapewnieniu finansowania niezbędnych wydatków rządowych;
2. Stabilizacja inflacji, poprzez ograniczanie deficytów budżetowych i finansowanie ich w miarę możliwości w taki sposób, aby nie zwiększać inflacji;
3. Zreformowanie systemu podatkowego i administracji.

Należy podkreślić, że choć w długim okresie cele te są ze sobą zgodne i nie wykluczają się, to w krótkim okresie w krajach Europy Środkowej nie wszystkie mogły być realizowane jednocześnie (*trade-offs*).

Generalnie, efekty polityki fiskalnej w początkowych latach były różne w różnych krajach transformacji. Części krajów nie udało się uniknąć dużych deficytów budżetowych i w wielu z nich przynajmniej częściowej ich monetyzacji (KOŁODKO). Niestety, trudno o rzetelne dane statystyczne dotyczące zmian deficytu (a także długu publicznego) w pierwszych latach transformacji. Dane MFW dla analizowanych w ramach artykułu krajów Europy Środkowej dostępne są w tym zakresie dopiero od 1995 r.

Wykres 7. Saldo budżetowe (% PKB)



*dane dla rynków wschodzących: do 1999 r. – z wył. Izraela i Turcji, do 1994 r. – z wył. Korei Płd., dane dla Europy Zachodniej: do 1990 r. – z wył. Niemiec

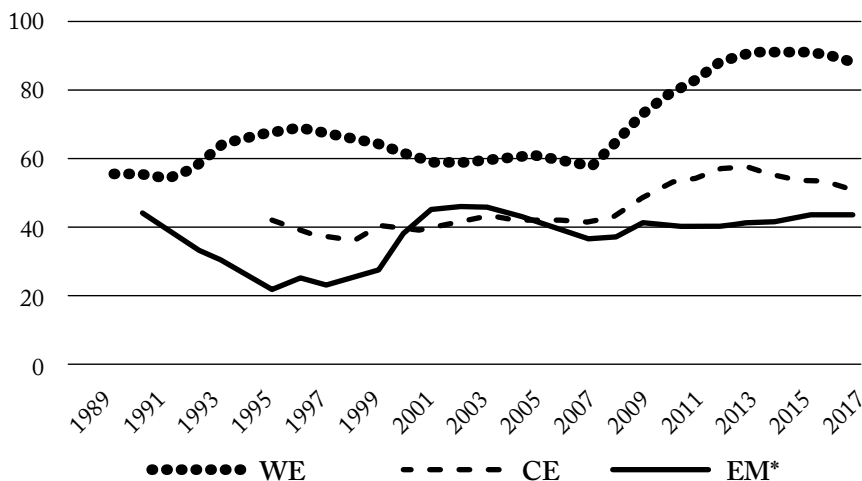
Opracowanie własne na podstawie danych MFW (World Economic Outlook)

W roku 1995 średnia wielkość deficytu budżetowego w Europie Środkowej wyniosła 7,2 proc. W latach 1996-2003 przeciętny deficyt budżetowy nieco spadł i utrzymywał się na w miarę stabilnym poziomie pomiędzy 4,6 proc. PKB a 5,5 proc. PKB. Po 2003 r. analizowanym krajom Europy Środkowej udało się sukcesywnie zmniejszać poziomy deficytów, do 2008 r. (patrz wykres 7). W 2009 r., w następstwie wybuchu globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego, w Europie Środkowej (tak jak i w pozostałych grupach krajów) nastąpił duży wzrost deficytu – w tej grupie krajów wielkość deficytu wzrosła z ok. 2,9 proc. PKB do 6,3 proc. PKB. Jak wskazuje m.in. EBC (s. 96-98), przyspieszony wzrost gospodarczy w latach poprzedzających kryzys (patrz wykres 2) nie został wykorzystany przez kraje Europy Środkowej do tworzenia tzw. buforów fiskalnych, tylko do zwiększenia pierwotnych wydatków publicznych, w związku z czym kryzys zastał budżety tych krajów w słabej kondycji strukturalnej. W kolejnych latach wszystkie kraje Europy Środkowej podjęły działania służące konsolidacji fiskalnej (EBC

2011), co przełożyło się na sukcesywne spadki deficytów. W 2017 r. kraje Europy Środkowej odnotowały jego rekordowo niski przeciętny poziom – niewiele ponad 1 proc. PKB. Porównując Europę Środkową do Europy Zachodniej należy podkreślić, że do 2008 r. w Europie Środkowej deficyty w stosunku do PKB były stale znacznie wyższe. Od 2009 r. tendencja ta jednak odwróciła się – to kraje Europy Środkowej charakteryzują się bardziej zrównoważonymi niż kraje Europy Zachodniej budżetami.

Utrzymujące się w pierwszych latach transformacji w krajach Europy Środkowej deficyty doprowadziły do wzrostu długu publicznego. Jak widać na wykresie 8, przeciętny poziom długu publicznego w latach 1995–2008 utrzymywał się na relatywnie stałym poziomie 36 proc.–43 proc. PKB. W latach 2009–2013 przeciętny dług publiczny w Europie Środkowej wzrastał, a od 2014 r. następowała jego stopniowa redukcja. Należy jednak podkreślić, że dynamika wysokości długu publicznego w poszczególnych krajach znacznie się różniła.

Wykres 8. Dług publiczny (% PKB)



*dane dla rynków wschodzących: do 1990 r. – z wył. Chile, do 1999 r. – z wył. Izraela i Turcji, do 1995 r. – bez Meksyku

Opracowanie własne na podstawie danych MFW (World Economic Outlook)

W Czechach, charakteryzujących się najmniejszymi deficytami budżetowymi na przestrzeni całego analizowanego okresu, również poziomy dług publiczny były najniższe. W analizowanym okresie poziom długu w tym kraju stopniowo wzrastał: z ok. 14 proc. PKB do ok. 35 proc. PKB (ten powolny trend wzrostowy był w miarę stały – poziomy zadłużenia w niewielkim stopniu się od niego odchylały). Zupełnie odmiennym przypadkiem są Węgry, w których dług publiczny w 1995 r. wynosił aż 84 proc. PKB i w latach 1996-2001 był sukcesywnie zmniejszany – do poziomu ok. 52 proc. PKB w 2001 r.. Od 2002 r. miał miejsce jego ponowny wzrost do 80 proc. PKB w 2011 r., a od 2012 r. ponownie następował spadek długu publicznego w tym kraju – jego poziom w 2017 r. wyniósł ok. 70 proc. PKB. Jednym z najistotniejszych czynników, które wpłynęły na tak wysokie poziomy zadłużenia publicznego na Węgrzech było duże obciążenie budżetu wynikające z konieczności spłat ogromnego zadłużenia zagranicznego, które Węgry „odziedziczyły” po okresie socjalistycznym (MYANT, DRAHOKOUPIL 2011, s. 162, patrz także p. 1.2 i przypis 5.).

Spośród analizowanych grup krajów jedynie *emerging markets* wykazywały w analizowanym okresie znaczące nadwyżki budżetowe (nie licząc niewielkiej nadwyżki budżetowej krajów Europy Zachodniej w 2001 r., w wysokości niecałe 0,1 proc. PKB). Miało to w szczególności miejsce w latach 1992-1997 oraz w latach 2006-2007. Przez cały analizowany okres kraje wschodzące charakteryzowały się bardziej zrównoważonymi budżetami niż kraje Europy Środkowej, a przez znaczącą jego część – poza latami 2001-2003 – także bardziej zrównoważonymi budżetami niż kraje Europy Zachodniej. Największych deficytów budżetowych doświadczała Turcja w latach 2000-2003 i było to następstwem kryzysu finansowego. W tym okresie wzrósł także dług publiczny Turcji – z poziomu niecałych 52 proc. PKB do poziomu niemal 66 proc. PKB. Należy jednak podkreślić, że w kolejnych latach Turcji udało się znacznie zredukować dług – w 2007 r. zmniejszył się on do poniżej 40 proc. PKB. Aż 70 proc. z tego ograniczenia wynikało ze spadku deficytu – głównie z ograniczenia

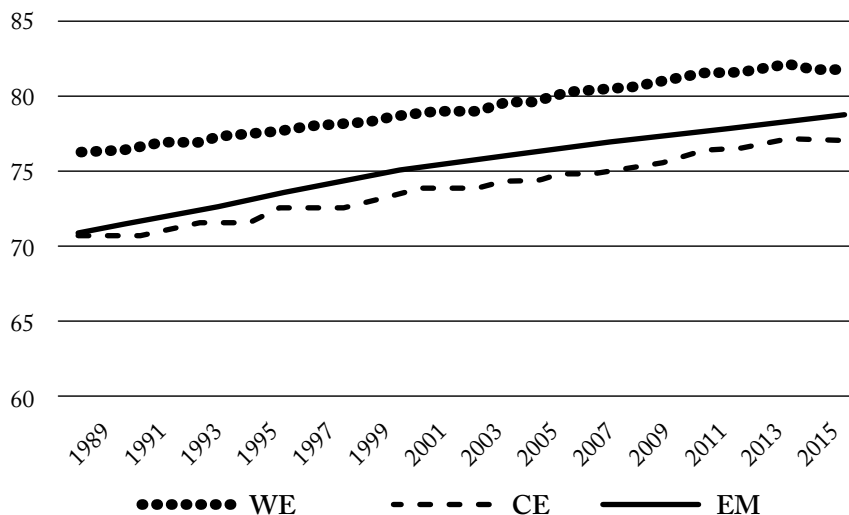
wydatków (a 30 proc. ze wzrostu PKB) (FOR 2017). Od 2014 r. dług publiczny w Turcji nie przekracza 30 proc. PKB. Duże obniżanie długu publicznego miało też miejsce w Malezji w latach 90-97 (spadek z 75 proc. PKB do 30 proc. PKB). Kolejnym państwem wschodzącym, które sukcesywnie zmniejsza swój dług publiczny jest Izrael. W Izraelu dług publiczny w 2002 r. wyniósł prawie 93 proc. PKB (największa wielkość długu w badanym okresie spośród wszystkich analizowanych rynków wschodzących), po czym stopniowo się zmniejszał, do poziomu 61 proc. PKB w 2017 r. Wśród analizowanych krajów wschodzących najniższe poziomy długu publicznego występowały w Chile i Korei Południowej – przez cały analizowany okres poziom długu publicznego w tych krajach nie przekroczył 40 proc. PKB.

2.6. *Oczekiwana długość życia*

Oczekiwana długość życia jest wielkością statystyczną wykorzystywaną w demografii. Jest to mierzona w latach średnia długość życia noworodka przy założeniu, że aktualny wskaźnik zgonów nie ulegnie zmianie (przy czym rzeczywisty wskaźnik zgonu w poszczególnych grupach wiekowych nie jest znany z góry). Jeśli wskaźniki spadną, rzeczywiste okresy życia będą wyższe niż średnia długość życia obliczona na podstawie aktualnych wskaźników zgonów. Oczekiwana długość życia jest jednym z najczęściej używanych wskaźników stanu zdrowia społeczeństwa. Wzrost średniej długości życia można przypisać wielu czynnikom m.in. wzrostowi dobrobytu, poprawie stylu życia i lepszemu wykształceniu, a także większemu dostępowi do wysokiej jakości usług zdrowotnych.

Jak widać na wykresie 9, średnia długość życia na początku lat 90. w krajach Europy Środkowej oraz w *emerging markets* wynosiła ok. 71 lat, natomiast w Europie Zachodniej wskaźnik ten był wyższy i wynosił 76 lat. W kolejnych latach przewidywana średnia długość życia stale rosła

Wykres 9. Oczekiwana długość życia (lata)



Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego

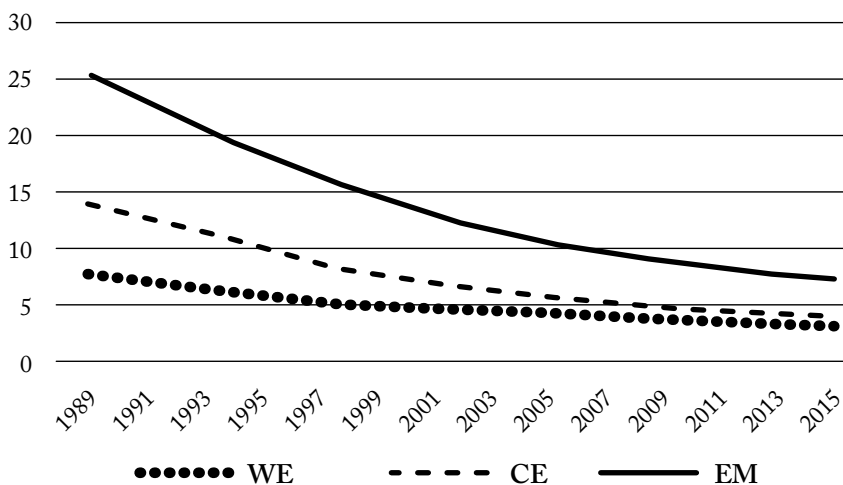
– w 2016 r. do 77 lat w Europie Środkowej, 79 lat w krajach wschodzących i 82 lat w Europie Zachodniej. Warto zauważyć, że wśród *emerging markets* najbardziej wyróżniają się Korea Południowa oraz Turcja, gdzie wzrost długości życia był największy (dla Korei wartość wzrosła z 71 lat w 1989 r. do 82 lat w 2016 r., a dla Turcji z 64 lat do 75 lat w tym samym okresie). Gwałtowny wzrost średniej długości życia w Korei Południowej osiągnięto głównie dzięki zmniejszeniu śmiertelności niemowląt i chorób związanych z infekcjami i ciśnieniem krwi. Szybki wzrost oczekiwanej długości życia zaobserwowano zarówno u mężczyzn, jak i kobiet, ale różnice między płciami zmieniały się w czasie (zaczęły się one zmniejszać po 1985 r.). Również w Turcji głównym czynnikiem mającym wpływ na wydłużenie się średniej długości życia była poprawa systemu ochrony zdrowia. W Europie Środkowej szacowana długość życia wzrosła w tym okresie szczególnie w Czechach (o 6,6 lat) oraz w Polsce (o 6,4 lat) i zgodnie z prognozami OECD trend ten ma się utrzymać w kolejnych latach. W przypadku Polski ważnym czynnikiem niekorzystnie wpływającym

na szacowaną długość życia jest wysoki stopień zanieczyszczenia powietrza – wg szacunków OECD w 2015 r. w wyniku zanieczyszczenia powietrza przedwcześnie zmarło ponad 28 tys. osób (OECD, marzec 2018, s. 15).

2.7. Współczynnik śmiertelności niemowląt

Współczynnik śmiertelności niemowląt jest liczony jako liczba zgonów niemowląt przypadająca na 1000 urodzeń. Wskaźnik ten wykorzystywany jest do oceny ogólnego stanu zdrowia społeczeństwa.

Wykres 10. Współczynnik śmiertelności niemowląt



Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego

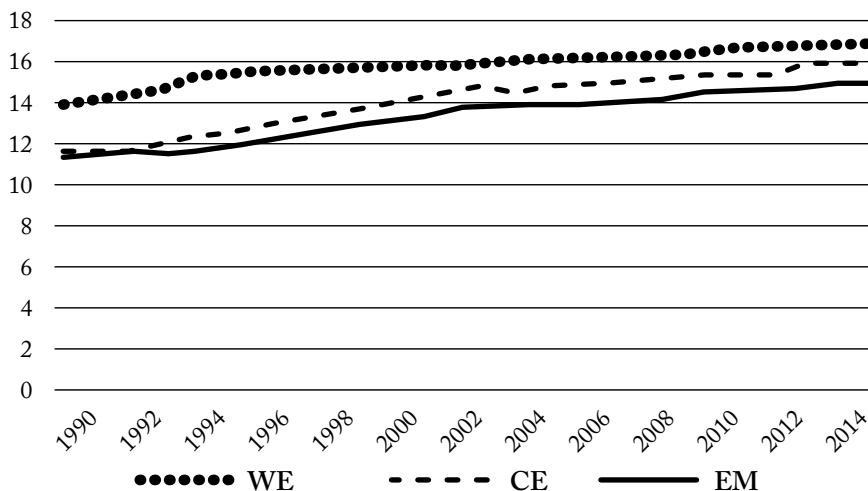
Na wykresie 10 wyraźnie widać, że śmiertelność niemowląt we wszystkich rozpatrywanych regionach sukcesywnie malała. Największe zmiany odnotowano w krajach rozwijających się (z 25,5 zgonów na 1000 urodzeń w 1989 r. do 7,3 zgonów w 2016 r.) – dla całej grupy średnia śmiertelność noworodków zmalała o 18,26. O połowę mniejsza była zmiana w Europie Środkowej (spadek o 9,9 na 1000 urodzeń). Największą poprawę omawianego

wskaźnika odnotowano w Meksyku i Turcji (spadek o odpowiednio 25,4 i 47,5). Zarówno zwiększająca się długość życia jak i spadek śmiertelności niemowląt wskazują na pozytywne efekty przeprowadzanych na przestrzeni lat reform opieki zdrowotnej. Nie bez znaczenia są również reformy szkolnictwa, dzięki którym edukacja jest bardziej dostępna dla społeczeństwa i umożliwia edukowanie młodych kobiet w zakresie zdrowia.

2.8. Edukacja

Inwestowanie w szkolnictwo wyższe oraz badania jest warunkiem koniecznym (ale niewystarczającym) dla wzmocnienia poziomu innowacji i zwiększania absorpcji technologii, dlatego jednym z często wykorzystywanych wskaźników obrazujących polepszanie się perspektyw rozwoju społeczeństwa jest szacowana długość lat poświęcona na edukację. Wykres 11 wyraźnie pokazuje, że we wszystkich analizowanych regionach

Wykres 11. Szacowany okres kształcenia (lata)



Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego

ilość lat poświęconych na zdobywanie wiedzy w ciągu ostatnich 30 lat systematycznie rośnie. Największy wzrost odnotowano w regionie Europy Środkowej (w przybliżeniu o ponad 4 lata), następnie w krajach należących do *emerging markets* (prawie 4 lata), a na końcu w Europie Zachodniej (niecałe 3 lata). Warto zauważyć, że mniej więcej po 2003 r. wydłużanie czasu edukacji nie było już tak widoczne.

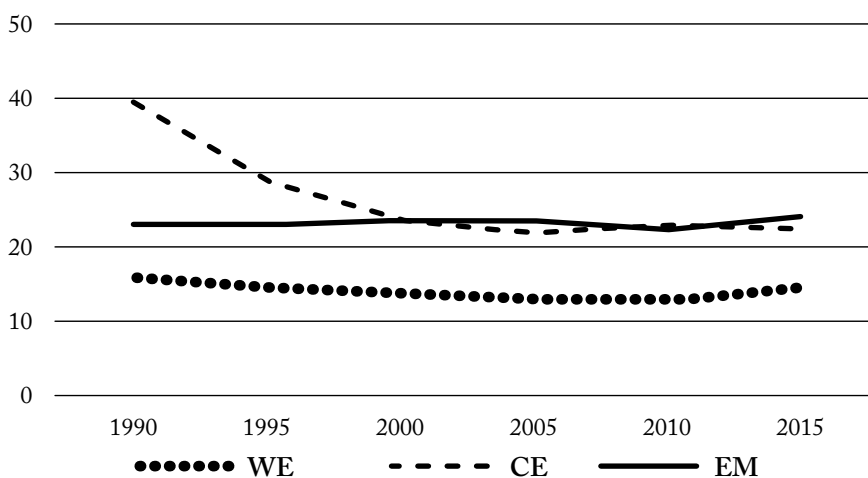
Państwami Europy Środkowej, w których okres kształcenia wydłużył się najbardziej są Czechy i Węgry (o odpowiednio 4,9 i 4,5 lat), natomiast w Europie Zachodniej – Hiszpania (o 3,6 lat). Wśród *emerging markets* na uwagę zasługuje Turcja, gdzie na edukację w 2015 r. poświęcało się średnio o 5,7 lat więcej niż w 1990 r. Jest to efekt reform wprowadzanych już na początku lat 80. przez ówczesnego premiera TURGUTA ÖZALA, kiedy miejsce miał intensywny rozwój cywilizacyjny, a także kolejnych decyzji o zwiększeniu wydatków budżetowych na edukację na początku lat 90. Również wskaźnik naboru studentów na tureckie uczelnie wzrósł znacząco (m.in. dzięki programom stypendialnym dla zagranicznych studentów). Z drugiej strony jakość edukacji w Turcji w ostatnich latach spadła, na co wpływ mają takie czynniki jak zaniedbanie edukacji na poziomie wczesnoszkolnym, niskie wydatki budżetowe na edukację, duże zróżnicowanie pod względem jakości kształcenia pomiędzy instytucjami publicznymi i prywatnymi (co przekłada się w kolejnych etapach edukacji również na niewystarczającą ilość specjalistów w dziedzinie nauk ścisłych, nowych technologii, inżynierii i matematyki pomimo dużego popytu na rynku pracy) (OECD, 2018).

2.9. *Emisja zanieczyszczeń środowiska*

Zanieczyszczenia cząsteczkami, zwane również cząstkami stałymi lub PM, są mieszaniną ciał stałych i kropelek cieczy unoszących się w powietrzu. Niektóre cząstki są uwalniane bezpośrednio z określonego źródła, podczas

gdy inne tworzą się w skomplikowanych reakcjach chemicznych w atmosferze. Cząsteczki mogą występować w różnych rozmiarach - te o średnicy równej lub mniejszej niż 10 mikrometrów są tak małe, że mogą dostać się do płuc, potencjalnie powodując poważne problemy zdrowotne. Jest to jeden z powodów, dla których monitorowanie jakości powietrza jest tak istotne.

Wykres 12. Zanieczyszczenie powietrza pyłem PM_{2,5} (mikrogramy/m³)



Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego

Na wykresie 12 przedstawiono średnią roczną ekspozycję na zanieczyszczenie powietrza PM_{2,5}¹⁵. Największy spadek zanieczyszczenia odnotowano w krajach Europy Środkowej, szczególnie w ostatniej dekadzie ubiegłego wieku. Co ciekawe, jakość powietrza polepszyła się najbardziej w Polsce (spadek stężenia PM_{2,5} o 21,3 mikrogramów na metr kwadratowy) jednak nadal stopień zanieczyszczenia PM_{2,5} jest największy z grupy analizowanych państw regionu (24,3 w 2015 r.). Tak wysoki stopień zanieczyszczenia wynika z gospodarki opartej na węglu oraz dużego zużycia

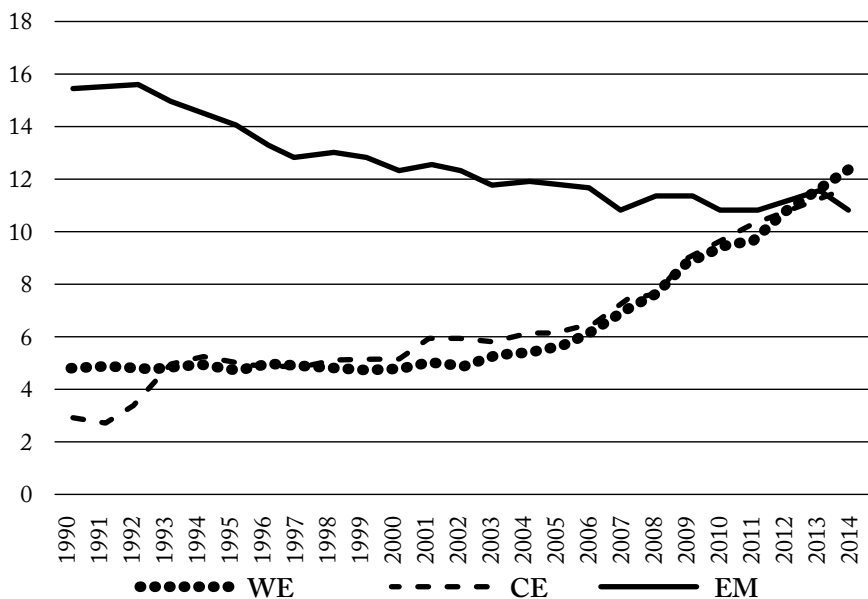
¹⁵ PM_{2,5} czyli pył o średnicy nie większej niż 2,5 mikrometra, który Światowa Organizacja Zdrowia uznaje za najbardziej szkodliwy wśród wszystkich zanieczyszczeń atmosferycznych.

tego surowca do ogrzewania domów i mieszkań (OECD, 2018, s. 34). Od lat 90. państwa Europy Zachodniej oraz kraje należące do *emerging markets* odnotowują stałą ekspozycję na PM_{2,5} z zauważalnym małym wzrostem. Szczególnie interesujący jest przypadek krajów wschodzących – jedynie Meksykowi udało się ograniczyć stężenie szkodliwych substancji (o 4,4 mikrogramów). Z kolei Izrael, Korea Południowa i Turcja odnotowały wzrost o średnio 3 mikrogramy, natomiast Malezja jedynie o 0,04 mikrograma. Tak mały wzrost zanieczyszczenia pyłem PM_{2,5} w Malezji jest wynikiem działań na rzecz promowania zrównoważonego rozwoju poszczególnych branż (ang. *green industries*) połączonych z planowaniem i regulacjami po stronie podaży oraz edukacją i wydajnością konsumpcji po stronie popytu. Nie bez znaczenia są również znaczące inwestycje w ostatnich latach w planowanie i rozwój infrastruktury transportu publicznego w dużych miastach, które mają na celu zmniejszenie wpływu sektora transportu miejskiego na środowisko, zapewniając skuteczną i tańszą alternatywę dla transportu prywatnego (OECD, 2016, s. 34). W krajach Europy Zachodniej stopień zanieczyszczenia sukcesywnie malał, szczególnie w Holandii oraz w Niemczech (w obu ww. państwach było to możliwe dzięki zwiększającemu się wykorzystaniu odnawialnych źródeł energii). Jedynie we Włoszech jakość powietrza uległa pogorszeniu (z 18,5 w 1990 r. do 19,9 w 2015 r.). Analizując jednak cały region można zauważyć, że chociaż od 2005 r. stężenie PM_{2,5} rośnie, osiągając w 2015 r. wartość 13,8 mikrograma na metr kwadratowy, to wartość ta jest nadal niższa niż na początku lat 90. gdy wynosiła 15,7 mikrograma na metr kwadratowy.

2.10. Konsumpcja energii odnawialnej

Współcześnie coraz więcej uwagi zwraca się na odnawialne źródła energii, głównie ze względu na ograniczone zasoby naturalne oraz konieczność ochrony środowiska. Na wykresie 13 można zauważyć, że zarówno

Wykres 13. Konsumpcja energii odnawialnej (% całkowitej konsumpcji energii)



Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego

Europa Środkowa jak i Zachodnia od dłuższego czasu zwiększają zużycie energii odnawialnej (odpowiednio o 8,8 p.p. i 7,5 p.p.). Z drugiej strony, średnie zużycie energii odnawialnej w *emerging markets* gwałtownie spada. Warto jednak przyjrzeć się grupie tych państw nieco bliżej ze względu na duże zróżnicowanie pomiędzy krajami. Jedynie w dwóch państwach odnotowano wzrost zużycia energii odnawialnej: w Izraelu (o 3,5 p.p.) i Korei Południowej (o 1,2 p.p.). W Korei Południowej głównym źródłem czystej energii są panele słoneczne. Rząd podjął również decyzję o zwiększeniu wykorzystania energii odnawialnej do produkcji elektryczności z 6 proc. do 20 proc. do 2030 r. Również w Izraelu korzysta się przede wszystkim z energii słonecznej i oczekuje się, że udział produkcji odnawialnych źródeł energii wzrośnie z 2,6 proc. w 2016 r. do 17 proc. w 2030 r. W pozostałych państwach odnotowano natomiast spadek

wykorzystania czystych źródeł energii, szczególnie w Malezji (o 7,2 p.p.), Chile (7,6 p.p.) i Turcji (13 p.p.). W ostatnim z wymienionych państw przyczyną jest zwiększone ostatnio zużycie paliw kopalnych. Ciekawym przypadkiem jest również Chile¹⁶, które przez lata było liderem w wykorzystaniu energii geotermicznej (na terenie kraju znajduje się 15 proc. światowych aktywnych wulkanów), wodnej (pozyskiwanie 50 proc. energii) i słonecznej (ogromny potencjał pustyni Atakama).

Jeżeli chodzi o Europę Zachodnią, to największymi sukcesami pochwalić się mogą Niemcy (wzrost o 11,3 p.p.) i Włochy (13,3 p.p.). Natomiast w Europie Środkowej dobre wyniki osiągnęły Słowacja (9,9 p.p.), Czechy (9,9 p.p.) oraz Polska (9,1 p.p.). W Polsce duży wzrost wykorzystania energii odnawialnej miał miejsce po 1993 r., kiedy to Polska Grupa Energetyczna SA (PGE) uruchomiła kilka odnowionych i zmodernizowanych elektrowni wodnych.

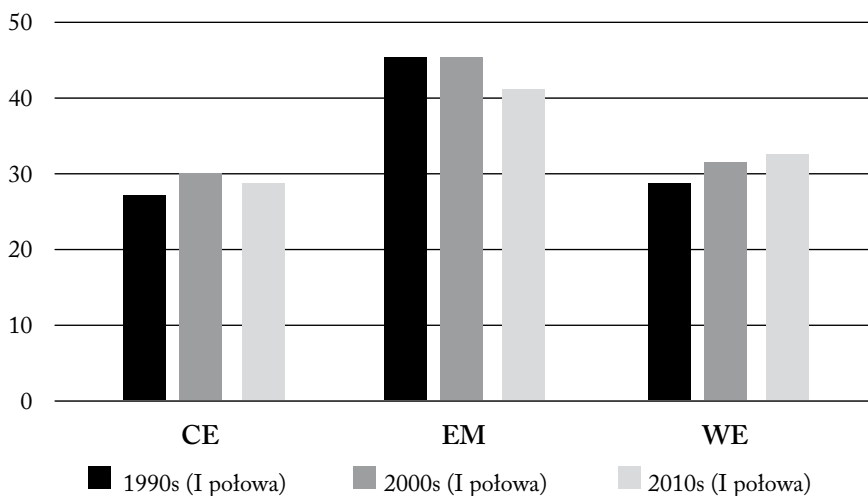
2.11. Nierówności społeczne

Głównym wskaźnikiem obrazującym poziom nierówności społecznych jest wskaźnik Giniego. Z powodu braku pełnych danych, zdecydowano się na wyciągnięcie średniej arytmetycznej dla trzech przedziałów czasowych – początku lat 90., pierwszych lat XXI w. oraz okresu między 2011 r. i 2015 r.

Na wykresie 14, pokazującym wartość wskaźnika dla ww. okresów, widać że nierówności społeczne na przestrzeni lat ulegały pewnym zmianom. W Europie Zachodniej i Centralnej wskaźnik Giniego

¹⁶ Pierwsze zintensyfikowane działania w celu zachęcenia do inwestowania w odnawialne źródła energii zostały wprowadzone w sektorze energii elektrycznej w 2014 r. Rząd przewiduje także, że do 2050 r. udział energii odnawialnej w sektorze elektroenergetycznym sięgnie 70 proc. energii. Rozpoczęto również inwestycje w konkurencyjną pod względem kosztów energię wiatrową i słoneczną, a ceny energii elektrycznej spadły od 2011 r. o około 12 proc. w ujęciu realnym (OECD, marzec 2018).

Wykres 14. Współczynnik Giniego



Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego

po 2010 r. wzrósł o odpowiednio 3,5 i 1,9 p.p. w stosunku do początku lat 90. Na wykresie wyraźnie widać, że poziom nierówności społecznych w Europie Zachodniej zwiększał się, podczas gdy w *emerging markets* się zauważyć można odwrotny trend. Ciekawym przypadkiem jest Europa Środkowa, gdzie na początku XXI w. nierówności zaczęły rosnąć, a po 2010 r. spadać. Jest to konsekwencja globalnego kryzysu finansowego z 2008 r. (OECD, 2013). Na tle Europy Środkowej bardzo dobrze wypada Polska, gdzie wskaźnik Giniego spadł, ponieważ stosunkowo duża liczba gospodarstw domowych odniosła korzyści z ożywienia na rynku pracy i wzrostu dochodów. Na przykład w 2015 r. wskaźnik zagrożenia ubóstwem (odsetek osób poniżej 60 proc. mediany dochodów gospodarstwa domowego) był o 3 p.p. niższy niż w 2004 r. Niedawne wprowadzenie świadczeń socjalnych z tytułu posiadania drugiego i następnych dzieci przyczyniło się dodatkowo do znacznego zmniejszenia ubóstwa wśród rodzin pobierających owe świadczenia.

3. Obecna sytuacja gospodarcza Europy Środkowej

Jak wskazywano w części 2 opracowania, wzrost PKB w Europie Środkowej był w latach po kryzysie (ale także w większości analizowanego okresu) wyższy niż w Europie Zachodniej (patrz wykres 2). W 2017 r. średni wzrost PKB w Europie Środkowej wyniósł 4,1 proc. i był to jednocześnie najwyższy wzrost od 2007 r. Na tle regionu wyróżniła się w szczególności Polska, w której wzrost wyniósł 4,8 proc. PKB. W tym samym roku wzrost gospodarczy w dużych gospodarkach Europy Zachodniej wyniósł średnio 2,3 proc. Przeciętna stopa wzrostu omawianych gospodarek wschodzących była także niższa niż krajów Europy Środkowej i wyniosła 3,8 proc..

Jednym z głównych czynników, który umożliwił osiągnięcie tak dobrych wyników gospodarczych był rosnący popyt krajowy w krajach Europy Środkowej. Wynikał on m.in. z dobrej krajowej sytuacji gospodarczej i rekordowo niskiego bezrobocia – patrz wykres 6 (część 2 opracowania), które przełożyło się na wzrost płac w regionie, a także z importowanej z krajów Europy zachodniej deflacji (GRELA *et al.*).

Jednakże na obecny stan gospodarczy wpływ miały także inne czynniki, które zasługują na szersze omówienie poniżej.

3.1. Reżimy kursowe krajów Europy Środkowej a łagodzenie skutków kryzysu

Śród analizowanych krajów Europy Środkowej trzy (Czechy, Polska i Węgry) stosują obecnie kursy płynne. Te trzy kraje stosowały

kursy płynne także podczas kryzysu¹⁷, co miało pozytywny wpływ na złagodzenie jego skutków. Słowacja natomiast od listopada 2005 r. była w systemie ERM II¹⁸, a od 2009 r. jest członkiem strefy euro. Ze względu na to, że w ramach UGW funkcjonuje jednolita polityka monetarna, brak automatycznego mechanizmu dostosowawczego zmniejsza odporność krajów członkowskich na asymetryczne wstrząsy makroekonomiczne. W reżimie płynnego kursu walutowego natomiast kurs walutowy odgrywa rolę bufora, pomagając w przesunięciu popytu z kraju, który przechodzi przez *boom* gospodarczy do kraju dotkniętego spowolnieniem gospodarczym (MUNDELL 1961). Po wystąpieniu kryzysu walutowego, w 2009 r. nastąpiło silne osłabienie walut krajów Europy Środkowej poza strefą euro, zwłaszcza Polski (kurs złotego do euro spadł w tym roku o 23,2 proc.) i Węgier (kurs forinta do euro spadł o 11,5 proc.¹⁹). To przyczyniło się do poprawy konkurencyjności gospodarek i było czynnikiem wspierającym dynamikę PKB (np. NBP, 2009, s.20).

Należy podkreślić jednak, że łagodzące działanie kursu walutowego - zwłaszcza w Czechach i na Węgrzech - nie doprowadziło do znacznie korzystniejszej sytuacji niż na Słowacji. Procentowy spadek eksportu w 2009 r. był co prawda w Słowacji największy spośród analizowanych krajów (25 proc.), ale pozostałe kraje regionu również doznały równie znaczących spadków eksportu (zwłaszcza Węgry - 22 proc., ale także Polska i Czechy - po ok. 19 proc.). Spadek popytu w regionie wynikał jednak przede wszystkim ze spadku popytu zewnętrznego, niezależnego od wahań kursów (GAJEWSKI 2010). Ponadto, co prawda w Polsce w 2009 r. wystąpił wzrost gospodarczy w wysokości 2,8 proc., a na Słowacji spadek

¹⁷ W międzyczasie - pod koniec 2013 r. - czeski narodowy bank centralny zdecydował się na podejmowanie interwencji na rynku walutowym w celu utrzymania kursu EUR/CZK blisko poziomu 27. Był to jednak tylko tymczasowy, dodatkowy instrument akomodacyjnej polityki monetarnej, stosowany ze względu na brak możliwości dalszego obniżania stóp procentowych, którego stosowanie zakończono w kwietniu 2017 r.

¹⁸ System ERM II to reżim kursowy poprzedzający wprowadzenie euro, którego celem jest weryfikacja stabilności kursu waluty kraju zamierzającego przyjąć euro.

¹⁹ Średnioroczne zmiany procentowe.

PKB w wysokości 5,4 proc., ale spadek PKB w Czechach był w tym roku niemal równie wysoki jak na Słowacji (-4,8 proc.), a na Węgrzech nawet wyższy (-6,6 proc.). W 2010 r. wszystkie cztery kraje regionu odnotowały natomiast wzrost PKB. A zatem w tej grupie gospodarek nie widać było aż tak znaczących różnic w reakcji na kryzys pomiędzy krajami stosującymi płynne reżimy kursowe a Słowacją.

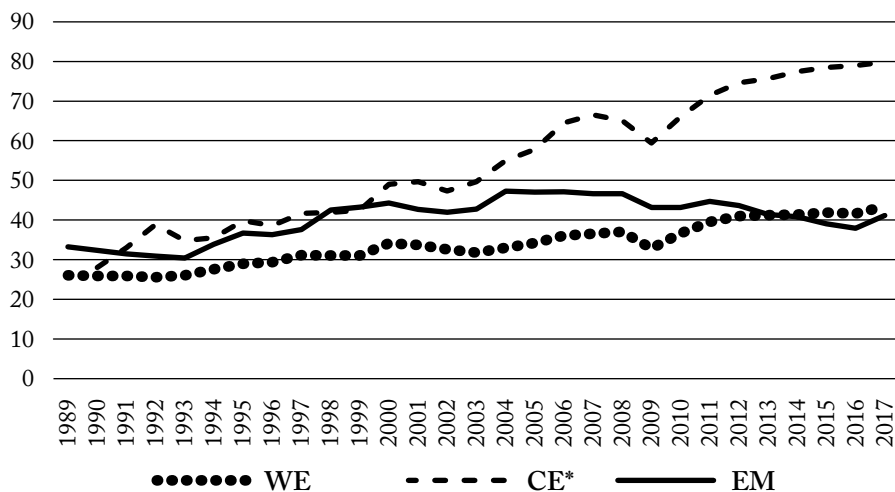
Łagodzący wpływ płynnych reżimów kursowych znacznie łatwiej uargumentować odnosząc się do sytuacji w krajach bałtyckich, stosujących sztywne kursy walutowe. Doświadczyły one przed kryzysem przegrzana gospodarek oraz nadmiernych deficytów na rachunkach obrotach bieżących. Te nierównowagi połączone z niemożliwością dostosowań kursowych spowodowały, że kryzys globalny odbił się znacznie silniej na sferze realnej gospodarek tych krajów (PIETRUCHA, 2014, s. 270). Spadki realnego PKB w tych krajach w 2009 r. wynosiły pomiędzy 14 proc. a 15 proc.. Porównanie reżimów kursowych gospodarek Europy Środkowej z reżimem kursowym krajów bałtyckich potwierdza zatem, że płynne reżimy kursowe stanowią bufor w przypadku wystąpienia wstrząsu makroekonomicznego.

3.2. Konkurencyjność eksportu

Wśród przyczyn wysokich stóp wzrostu PKB w krajach Europy Środkowej w stosunku do krajów Europy Zachodniej należy wymienić konkurencyjność eksportu analizowanych krajów. Przez dwie ostatnie dekady udział eksportu w regionie w eksporcie światowym wzrósł ponad dwukrotnie (BIERUT, KUZIEMSKA 2016, s. 37). Jak widać na wykresie 15 wielkość eksportu w stosunku do PKB analizowanych krajów Europy Środkowej była w 2017 r. znacznie wyższa niż w Europie Zachodniej

i w gospodarkach wschodzących²⁰. Największymi eksporterami spośród analizowanych krajów (biorąc pod uwagę poziom eksportu w stosunku do PKB) w ostatnich latach były Węgry i Słowacja, a relatywnie najmniejszym - Polska.

Wykres 15. Udział eksportu towarów i usług w PKB (w proc.)



*dane dla Europy Środkowej z 1990 r. – bez Węgier, dla rynków wschodzących z 2017 r. – bez Izraela

Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego (WDI)

Wzrost eksportu (spowodowany rosnącym popytem w strefie euro) był istotnym czynnikiem wzrostu gospodarczego w krajach Europy Środkowej po kryzysie, zwłaszcza w latach 2012-2013 (np. GRELA *et al.*, projekcje inflacji i wzrostu gospodarczego NBP). Co prawda w latach 2014-2016 nastąpiło pewne obniżenie dynamiki handlu światowego, a w rezultacie – spadek popytu na dobra pośrednie, maszyny i urządzenia eksportowane z Europy Środkowej i Wschodniej, ale od końca 2017 r.

²⁰ Wśród analizowanych *emerging markets* brakuje Malezji – Malezja nie jest członkiem OECD i niektóre dane dot. Malezji nie są dostępne w bazach danych organizacji.

obserwuje się ożywienie obrotów handlowych w najważniejszych gospodarkach i wzrost perspektyw dla eksportu z krajów Europy Środkowej i Wschodniej (GRELA *et al.*, s. 7).

Rozwój i obecne znaczenie eksportu w krajach Europy Środkowej wynika z tego, że w czasie transformacji firmy z tych krajów zostały włączone w europejskie i globalne łańcuchy wartości, na co wpływ miały głównie dwa czynniki: konkurencyjność kosztowa (relatywnie niskie koszty pracy) oraz korzystne położenie geograficzne (BIERUT, KUZIEMSKA, s. 37). Jednocześnie należy podkreślić, że konkurencyjność eksportu krajów Europy Środkowej nie wynika jednak jedynie z relatywnie niskich kosztów pracy. Wskazuje na to struktura produkcji eksportowej krajów Europy Środkowej, która nie opiera się na towarach pracochłonnych takich jak odzież czy tekstylia, ale w dużej mierze na towarach kapitałochłonnych, takich jak samochody czy maszyny (produkcja pojazdów samochodowych stanowi do 20 proc. całej produkcji w Czechach, na Węgrzech i na Słowacji). Dodatkowo, silnie rozwiniętymi gałęziami przemysłu są także produkcja sprzętu elektronicznego i przemysł chemiczny (TOLOSA, SLEPTSOWA 2017).

Tabela 1: Ranking krajów CE, EM i WE pod kątem „zawartości wiedzy” eksportowanych towarów w 2016 r.

Kraj	Miejsce w rankingu <i>Economic Complexity Index</i>
Niemcy	3
Korea Południowa	4
Wielka Brytania	8
Czechy	10
Francja	14
Węgry	15
Słowacja	16
Włochy	19

Kraj	Miejsce w rankingu <i>Economic Complexity Index</i>
Izrael	20
Polska	21
Holandia	22
Meksyk	25
Malezja	28
Hiszpania	29
Turcja	46
Chile	71

Źródło: *Observatory of Economic Complexity*

O tym, że konkurencyjność eksportu towarów krajów Europy Środkowej ma nie tylko charakter kosztowy, ale także strukturalny (oparty o technologię) świadczą też np. analizy dotyczące pozytywnego związku pomiędzy innowacyjnością a wzrostem eksportu w krajach Europy Środkowej (np. BIERUT, KUZIEMSKA²¹) oraz np. analiza „zawartości wiedzy” w eksporcie poszczególnych krajów (rozumianej jako stopień skomplikowania eksportowanych towarów²²), przeprowadzana przez *Observatory of Economic Complexity*. Zgodnie z jego rankingiem (patrz tabela 1), Czechy znalazły się w pierwszej dziesiątce krajów, których eksport charakteryzuje się największą „zawartością wiedzy”. W pierwszej dwudziestce rankingu

²¹ Analiza wskazuje w szczególności na pozytywny związek pomiędzy aplikacjami patentowymi a wielkością eksportu krajów Europy Środkowej.

²² Analiza „zawartości wiedzy” w eksportowanych towarach prowadzona przez *Observatory of Economic Complexity* oparta jest w szczególności na dwóch cechach produkowanych na eksport towarów: stopnia zróżnicowania produkowanych towarów (co oparte jest na argumentie, że kraje, w których producenci dysponują większymi zasobami wiedzy są w stanie wyprodukować bardziej zróżnicowane towary) oraz stopnia „wszechobecności”, rozumianej jako ilość krajów, które produkują dany towar (gdyż produkty wymagające dużego „wkładu” wiedzy mogą być produkowane jedynie w krajach, gdzie takie odpowiednie zasoby wiedzy są dostępne).

znalazły się także Węgry i Słowacja, a Polska zajęła 21. miejsce. Pozycje zajmowane przez analizowane gospodarki wschodzące są bardzo różne. Korea Południowa wypadła w nim bardzo dobrze (czwarte miejsce w rankingu), także Izrael zajął dość wysoką, dwudziestą pozycję. Meksyk i Malezja znalazły się w pierwszej trzydziestce, natomiast Turcja i Chile wypadły zdecydowanie najgorzej ze wszystkich analizowanych krajów, plasując się poza pierwszą czterdziestką rankingu.

Należy także podkreślić, że częściowo sukces eksportowy Europa Środkowa należy zawdzięcza usługom. Szacuje się, że ok. 1/3 wzrostu PKB po kryzysie wynika ze świadczenia usług na rzecz europejskich firm w ramach outsourcingu (TOLOSA, SLEPTSOWA).

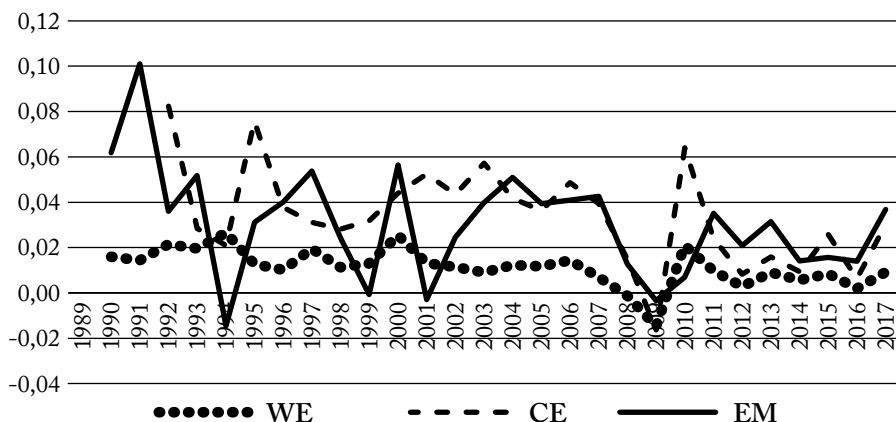
3.3. Wzrost produktywności

Zgodnie z najbardziej powszechną definicją produktywność jest różnicą pomiędzy wielkością nakładów a wielkością produkcji (OECD 2018). Jest to jedno z głównych źródeł wzrostu gospodarczego i konkurencyjności kraju²³, dlatego oceny jej dynamiki są kluczowe w analizach wyników gospodarczych krajów Europy Środkowej.

Ostatni kryzys gospodarczy wpłynął negatywnie na wzrost produktywności w wielu krajach. Jak wynika z wykresu 16 dotyczy to także analizowanych krajów Europy Środkowej i rynków wschodzących – w tych krajach wzrost produktywności pracy (odzwierciedlającej w jakim stopniu efektywnie wykorzystywana jest praca w całej produkcji danej

²³ Jednocześnie warto zaznaczyć, że wzrost produktywności może, ale nie musi przełożyć się na wzrost konkurencyjności eksportu – w zależności od tego, czy dotyczy on sektorów dóbr i usług podlegających handlowi międzynarodowemu, czy sektorów, które nie są przedmiotem międzynarodowego obrotu.

Wykres 16. Zmiany produktywności pracy (PKB na przetworzoną godzinę)



Opracowanie własne na podstawie danych OECD

gospodarki²⁴) był w latach 2011-2016 dużo niższy niż przed kryzysem. W Europie Zachodniej relatywnie niski wzrost produktywności pracy utrzymywał się natomiast od wielu lat. Dlatego, choć wzrost produktywności w Europie Środkowej przez cały analizowany okres był większy niż w Europie Zachodniej (co wynika z procesu „doganiania” gospodarek Europy Zachodniej, których poziom produktywności jest dużo większy), to w latach 2011-2016 różnica między tymi wzrostami była mniejsza niż przed kryzysem. Dużo wyższy wzrost produktywności w Europie Środkowej wystąpił natomiast w 2017 r. W tym roku wzrost produktywności w krajach regionu był najwyższy od 2010 r.

Zgodnie m.in. z analizą LEVENKO, OJA, STAHR, wzrost produktywności w krajach Europy Środkowej po kryzysie wynika przede wszystkim z wzrostu wykorzystania (intensyfikacji) kapitału, podczas gdy wzrost

²⁴ W szczególności, zmiany produktywności pracy odzwierciedlają łączne zmiany kapitału, a także zmiany technologiczne i organizacyjne w firmach i gospodarce, wpływ korzyści skali, stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych w gospodarce (OECD 2001).

łącznej produktywności czynników produkcji (*total factor productivity*, TFP)²⁵ był w tym okresie praktycznie nieobecny. Na niski wzrost TFP w krajach Europy Środkowej po kryzysie zwraca uwagę także analiza MFW. Jako główne przyczyny słabego wzrostu TFP analiza MFW wskazuje zatrzymanie, a nawet odwrócenie występującej tendencji rozwoju globalnego handlu i łańcuchów dostaw – głównego źródła wzrostu TFP w regionie przed kryzysem (IMF 2016, s. 2). EBC wskazuje, że przed kryzysem FDI miały pozytywny wpływ nie tylko na akumulację kapitału, ale także na transfer wiedzy i technologii wspierającej wzrost TFP (Żuk, s. 20). Jak wskazywaliśmy na wykresie 5, po kryzysie FDI nie osiągnęły jak dotąd skali sprzed kryzysu.

3.4. *Absorpcja funduszy UE*

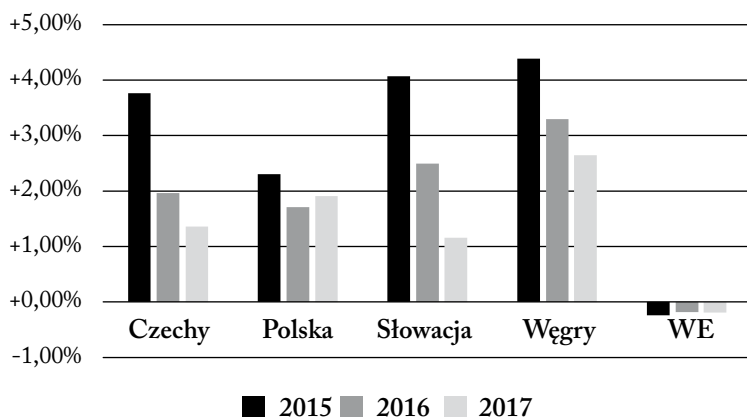
Spadek inwestycji w UE wywołany kryzysem gospodarczym był częściowo kompensowany inwestycjami publicznym finansowanym z Europejskich Funduszy Inwestycyjnych i Strukturalnych (EFIS). Dotyczy to zwłaszcza krajów Europy Środkowej analizowanych w niniejszym opracowaniu. Przykładowo, zgodnie z danymi KE, środki przeznaczone na inwestycje w ramach EFIS stanowiły w latach 2014-2016 średnio 14 proc. wszystkich inwestycji publicznych realizowanych w krajach UE, natomiast w analizowanych krajach Europy Środkowej odsetek ten wynosił pomiędzy 45 proc. a 65 proc. (KE, 2015, s. 5). O znaczeniu środków z funduszy UE dla krajów Europy Środkowej świadczą także dane dotyczące salda wpłat i przychodów z budżetu UE poszczególnych krajów członkowskich.

Jak widać na wykresie 17, środki „netto” otrzymywane z budżetu UE przez kraje Europy Środkowej w latach 2015-2017 stanowiły od ponad

²⁵ TFP jest miarą produktywności odzwierciedlającą efektywność łącznego wykorzystania czynników produkcji (zwykle wiązana z postępem technologicznym w gospodarce).

1 proc. DNB do ponad 4 proc. DNB tych krajów. W analizowanych krajach Europy Zachodniej, które są płatnikami netto do budżetu UE saldo pomiędzy wpłatami do budżetu UE a otrzymywanymi środkami wynosiło w latach 2015-2017 przeciętnie od -0,18 proc. DNB do -0,24 proc. DNB.

Wykres 17. Różnica pomiędzy składkami członkowskimi a środkami otrzymywanymi z budżetu UE (proc. DNB)



Opracowanie własne na podstawie danych KE

Należy podkreślić, że spadki otrzymywanych przez kraje Europy Środkowej środków netto w latach 2016 i 2017 wynikają z tego, że w latach poprzednich nastąpiła kumulacja płatności z programów realizowanych w ramach poprzedniej unijnej perspektywy finansowej (lata 2007-2014), a wypłaty większości środków w ramach obecnej perspektywy finansowej będą dopiero realizowane. Opóźnienia takie są typowym zjawiskiem dla programów realizowanych w ramach wieloletnich perspektyw finansowych UE i wynikają ze specyfiki procedury wydatkowania środków. W nadchodzących latach należy oczekiwać zatem wzrostu wypłat środków z budżetu UE w analizowanych krajach (w Polsce wzrost ten już nastąpił w 2017 r.).

3.5. *Ekspansywne polityki makroekonomiczne*

Do przyczyn obecnej korzystnej sytuacji gospodarczej w krajach Europy Środkowej należy także zaliczyć skuteczne prowadzenie przez te kraje, od czasu kryzysu, polityki fiskalnej i monetarnej nastawionych na wspieranie wzrostu gospodarczego (poza Słowacją, która nie prowadzi autonomicznej polityki monetarnej).

Jeśli chodzi o politykę monetarną, to Polska od marca 2015 r. utrzymuje²⁶ stopę referencyjną (określającą rentowność 7-dniowych bonów pieniężnych) na niezmiennym poziomie 1,5 proc. (po serii obniżek, trwającej od maja 2011 r. do marca 2015 r.). Na Węgrzech stopa referencyjna – 3-miesięczna stopa oprocentowania depozytów – wynosi, od maja 2016 r., 0,9 proc. (wcześniej była sukcesywnie obniżana od sierpnia 2012 r.). Węgry stosują ponadto (od 2013 r.) szereg niekonwencjonalnych środków polityki pieniężnej (obecnie są to, m.in., asymetryczny korytarz stóp procentowych, limit na depozyty 3-miesięczne, *swapy* walutowe, skup obligacji zabezpieczonych hipotecznie, 5- i 10-cioletnie *swapy* na stopę procentową). Czechy natomiast, jako pierwszy z analizowanych krajów Europy Środkowej przerwały w sierpniu 2017 r. utrzymywanie stóp procentowych na poziomie bliskim zeru, podnosząc stopę referencyjną, tj. dwutygodniową stopę oprocentowania depozytów z poziomu 0,05 proc. (utrzymywanego od listopada 2012 r.) do 0,25 proc.. Od tego czasu miało miejsce kilka podwyżek stopy procentowej w tym kraju (na początku czwartego kwartału 2018 r. stopa referencyjna w Czechach wynosiła 1,25 proc.). Na Słowacji warunki monetarne odzwierciedlały bezpośrednio akomodacyjną politykę EBC.

Zgodnie z oceną MFW (2018), kurs polityki fiskalnej w analizowanych krajach (w kontekście ożywienia gospodarczego) pozostaje obecnie zasadniczo neutralny²⁷. Pozytywny wyjątek stanowi Słowacja, której kurs

²⁶ Stan na początek października 2018 r.

²⁷ Analiza ocenia prawdopodobne impulsy fiskalne jako proc. PKB w latach 2018-2019 r.

polityki fiskalnej oceniono jako antycykliczny. W dużej mierze pokrywa się to z ocenami innych instytucji, np. Komisji Europejskiej i OECD. Jedynie w odniesieniu do Węgier, Komisja Europejska (KE, 2018, s. 5) i OECD (2018, s. 154) wskazują na zbyt poluzowanie kursu polityki fiskalnej w 2018 r. i na zbyt wolne zmniejszanie poziomu deficytu budżetowego w stosunku do tempa wzrostu gospodarczego.

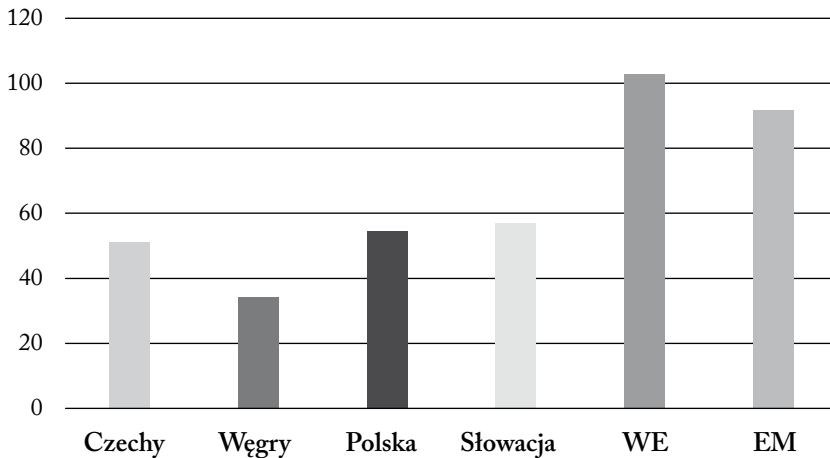
3.6. *Stabilny i efektywny system bankowy*

Zgodnie z najnowszymi statystykami, sektor bankowy w Europie Środkowej jest stabilny i efektywny. Można również odnotować stabilny i zrównoważony wzrost kredytów zgodny ze wzrostem PKB. Wg danych dostępnych na stronach instytucji Bretton Woods stosunek kredytu do PKB (ang. *loans-to-GDP ratio*) w Europie Środkowej utrzymywał się w 2016 r. na poziomie 49 proc. (Czechy, Węgry, Polska i Słowacja). Warto również zwrócić uwagę na wysoką jakość udzielanych kredytów – wskaźnik NPL²⁸ utrzymywał się w 2016 r. na poziomie średnio 4,2 proc. Należy także podkreślić, że wzrost udzielanych kredytów szedł w parze ze wzrostem gospodarczym.

Na załączonym wykresie (wykres 18) przedstawiono wskaźnik zadłużenia sektora prywatnego w 2016 r., wyrażonego jako odsetek PKB. Warto zwrócić uwagę, że im wyższy poziom zadłużenia sektora prywatnego, tym bardziej ograniczony jest potencjał wzrostu, ze względu na rosnący koszt obsługi długu. Wśród państw Europy Środkowej najniższe zadłużenie odnotowano na Węgrzech. Dla Europy Zachodniej

²⁸ Wskaźnik kredytów zagrożonych (ang. *non-performing loans*). NPL to kredyty, których firma lub osoba fizyczna nie jest w stanie regularnie spłacać. W przypadku gdy płatności są przeterminowane o ponad 90 dni (komercyjne kredyty bankowe) lub 180 dni (kredyty konsumpcyjne) albo gdy oceniono, że jest mało prawdopodobne, by kredyt został spłacony, kredyt taki klasyfikuje się właśnie jako NPL. Niewypłacalność oznacza, że w określonym czasie dokonano zerowej spłaty odsetek lub kwoty głównej pożyczki.

Wykres 18. Zadłużenie sektora prywatnego (proc. PKB)



Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego

wskaźnik średniego zadłużenia wyniósł 102,8 proc. (najwyższy poziom zadłużenia odnotowano w Wielkiej Brytanii – 134,3 proc. oraz Holandii – 110,4 proc.²⁹), natomiast dla *emerging markets* – 91,6 proc. Wśród państw z ostatniej grupy najwyższym poziomem zadłużenia charakteryzowała się Korea Południowa (143,3 proc.) i Malezja, w której pomimo zaostrzenia polityki makroostrożnościowej od 2015 r., wskaźnik ten osiągnął wartość 123,9 proc. Natomiast w Meksyku, pomimo ciągłego wzrostu zadłużenia, wartość ta była najniższa (35 proc.). W Korei wysoki poziom zadłużenia był jednym z głównych czynników, które miały istotny wpływ na powolny i niezrównoważony rozwój w ciągu ostatnich lat (OECD, 2018).

²⁹ Uznaje się, że zadłużenie prywatne odpowiada w głównej mierze za recesję w Holandii, która jest jedynym krajem poza południem UE, który bardzo długo nie mógł wrócić na ścieżkę wzrostu – słaba sytuacja gospodarcza utrzymywała się do 2013 r. (OECD, 2018).

4. Największe wyzwania stojące przez krajami Europy Środkowej

W częściach 2. i 3. niniejszego opracowania pokazano, że obecna sytuacja gospodarcza Europy Środkowej względem pozostałych analizowanych grup krajów jest relatywnie dobra (w szczególności jeśli chodzi o wzrost gospodarczy i poziom bezrobocia). Jednocześnie, w części 3. wskazano, że po kryzysie wzrost produktywności utrzymywał się na niższym poziomie niż przed kryzysem. Problemem było w szczególności osłabienie wzrostu TFP, wynikające m.in. ze spadku FDI. W części 2. wskazano też, że tempo konwergencji regionu z krajami Europy Zachodniej jest niższe niż przed kryzysem. Ponadto, pomimo że (jak wskazano w części 3.), konkurencyjność eksportu krajów regionu ma charakter nie tylko kosztowy, to w rankingu Światowego Forum Ekonomicznego, zajmującego się opracowaniem wskaźnika konkurencyjności krajów (*Global Competitiveness Index*), kraje Europy Środkowej nadal wypadają gorzej niż kraje Europy Zachodniej, a także gorzej niż niektóre gospodarki wschodzące (patrz tabela 2).

Tabela 2: Global Competitiveness Index 2017-2018 - ranking krajów

Kraj	Miejsce w rankingu <i>Global Competitiveness Index</i>
Holandia	4
Niemcy	5
Wielka Brytania	8
Izrael	16
Francja	22
Malezja	23
Korea Południowa	26
Czechy	31

Kraj	Miejsce w rankingu <i>Global Competitiveness Index</i>
Chile	33
Hiszpania	34
Polska	39
Włochy	43
Meksyk	51
Turcja	53
Słowacja	59
Węgry	60

Źródło: *World Economic Forum*

Analiza kategorii składowych³⁰ opracowywanych wskaźników wskazuje, że relatywnie gorzej (zwłaszcza względem Europy Zachodniej) kraje Europy Środkowej wypadają w kategoriach takich jak: „Instytucje”, „Wydajność rynków pracy”, „Innowacje” i „Wyrafinowanie biznesu” (*business sophistication*). Jedyńm krajem, który w rankingach w ramach tych kategorii wypada całkiem dobrze, są Czechi. Kategorią, w której kraje Europy Środkowej wypadają najlepiej jest „Otoczenie makroekonomiczne”.

W niniejszej części opracowania bliżej przeanalizowane zostaną czynniki, które są kluczowe dla przyszłego wzrostu konkurencyjności krajów regionu i ich konwergencji z krajami Europy Zachodniej: innowacyjność i wyzwania związane z kapitałem ludzkim.

³⁰ Chodzi tu o 12 części składowych (filarów, wskaźników cząstkowych) wskaźnika *Global Competitiveness Index*, zgodnie z metodologią opracowaną przez Światowe Forum Ekonomiczne (są to, w szczególności: (1) instytucje, (2) infrastruktura, (3) otoczenie makroekonomiczne, (4) ochrona zdrowia i kształcenie na poziomie podstawowym, (5) kształcenie na poziomie wyższym i szkolenia, (6) efektywność rynków towarów, (7) efektywność rynków pracy, (8) rozwój rynków finansowych, (9) przygotowanie technologiczne, (10) wielkość rynku, (11) wyrafinowanie biznesu, (12) innowacyjność). Forum opracowuje rankingi w ramach każdego z wymienionych filarów.

4.1. *Potrzeba wzrostu innowacyjności*

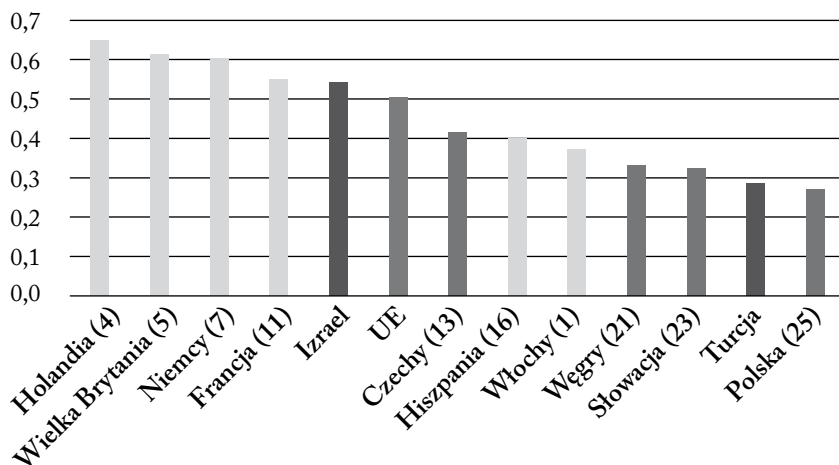
Kluczowym czynnikiem mającym wpływ na TFP, wzrost konkurencyjności i konwergencję są innowacje. Podczas gdy kraje o niskich dochodach mogą szybko się rozwijać głównie w oparciu o wzrost akumulacji pracy i kapitału oraz transfer wiedzy i technologii (np. dzięki FDI), to konwergencja krajów regionu z bardziej rozwiniętymi gospodarkami jest uzależniona od zmiany struktury produkcji – uczynienie jej mniej pracochłonną, a bardziej opartą na innowacyjności i zaawansowanych technologiach. Taka zmiana strukturalna jest konieczna, aby kraje regionu mogły konkurować z rynkami rozwiniętymi (ŻUK, SAVELIN, s. 33).

Nie istnieje jeden uniwersalny wskaźnik służący ocenie innowacyjności gospodarki, co wynika ze złożoności samego zjawiska i pojęcia innowacji. Innowacja może być określona jako „efekt integracji i sprzężeń zwrotnych w procesie tworzenia wiedzy” (GRADZEWICZ *et al.*, s. 22). W literaturze występuje wiele wskaźników innowacyjności, a także wiele kryteriów ich klasyfikacji.

W niniejszym opracowaniu zdecydowano się na użycie jednego z najbardziej popularnych wskaźników, jakim jest opracowany przez Komisję Europejską ranking innowacyjności krajów UE (*Innovation Union Scoreboard*). Bazuje on na 27 różnych wskaźnikach cząstkowych, które Komisja dzieli na cztery główne kategorie: (1) „warunki ramowe” (miary dotyczące: dostępności siły roboczej o odpowiednich kompetencjach, poziomu rozwoju bazy naukowej, otoczenia biznesu sprzyjającego innowacjom); (2) „inwestycje” (miary dotyczące możliwości finansowania inwestycji i wielkość inwestycji generujących innowacje – na przykład nakłady na prace B+R); (3) „działalność innowacyjna” (miary dotyczące: udziału firm, które wprowadziły innowacje na rynek, współpracy – zarówno z innymi firmami jak i z sektorem publicznym, dotyczące innowacji, posiadanych aktywów intelektualnych – np. patentów); (4) „skutki” (miary odnoszące się do zatrudnienia w innowacyjnych sektorach, działalności innowacyjnej i do sprzedaży innowacyjnych

produktów i usług). Wskaźnik przyjmuje wartości od 0 do 1 i im wyższy poziom wskaźnika tym większy poziom innowacyjności.

Wykres 19. Innovation Union Scoreboard 2018*



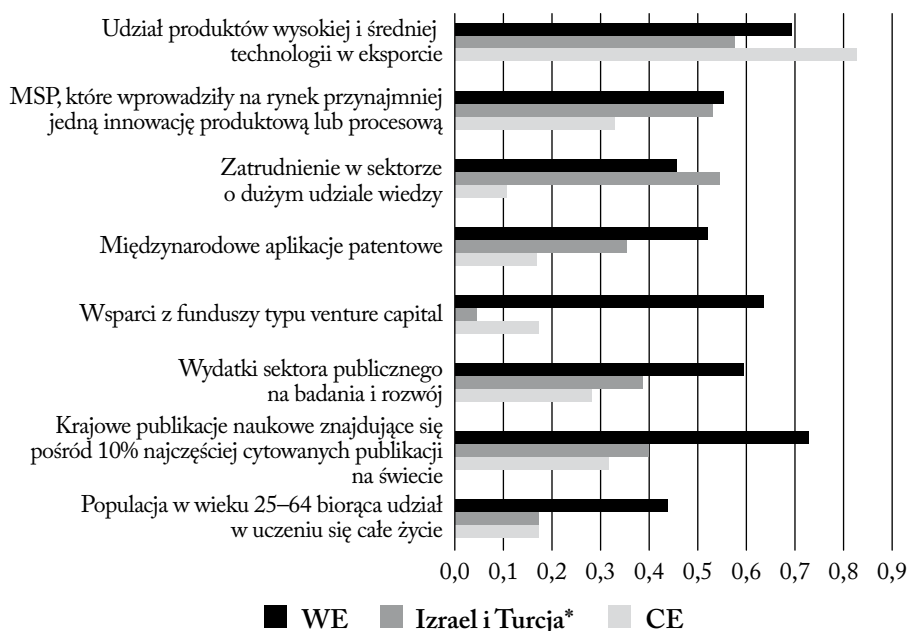
*W nawiasach umieszczono informację o pozycji wśród 28 krajów UE

Źródło: KE

Jak widać na wykresie 19, w „generalnym” rankingu innowacyjności Komisji wszystkie analizowane kraje Europy Środkowej wypadają gorzej od krajów Europy Zachodniej. W ramach UE wszystkie kraje Europy Środkowej, Hiszpanię i Włochy zaliczono do kategorii „umiarkowani innowatorzy”, Francję i Niemcy do grupy „silni innowatorzy”, a Holandię i Wielką Brytanię do grupy „liderzy innowacji”. Najgorzej wśród krajów Europy Środkowej wypadła w rankingu Polska (w całej UE gorsze wyniki od Polski uzyskały jedynie Chorwacja, Bułgaria i Rumunia). Klasyfikacja Komisji obejmuje także dwie z analizowanych w niniejszym opracowaniu gospodarek wschodzących: Turcję i Izrael. Izrael plasuje się wysoko w rankingu – powyżej średniej UE i wszystkich krajów Europy Środkowej. Turcja wypada znacznie gorzej, ale i tak lepiej niż Polska.

Kraje Europy Środkowej wypadają gorzej niż kraje Europy Zachodniej w zakresie większości wskaźników cząstkowych, wchodzących w skład wskaźnika „generalnego”. Kraje Europy Środkowej w wielu kategoriach wypadają także gorzej niż Turcja i Izrael (patrz wykres 20).

Wykres 20. Znormalizowane (przyjmujące wartości 0-1) wybrane wskaźniki wchodzące w skład Innovation Union Scoreboard 2018



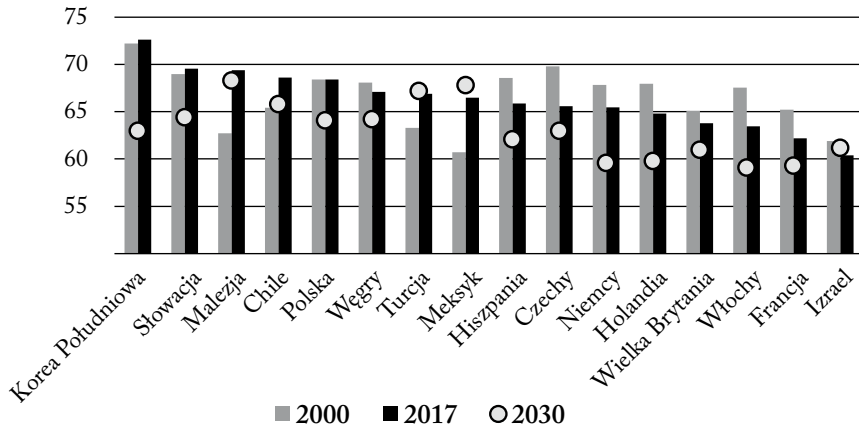
Źródło: KE

4.2. Wyzwania związane z kapitałem ludzkim

Poza kluczową dla krajów Europy Środkowej innowacyjnością, coraz większym wyzwaniem stawać się będzie starzenie się społeczeństwa, oznaczające malejący udział ludności w wieku produkcyjnej w ludności

ogółem. Wpływa to negatywnie na potencjalny wzrost gospodarczy (patrz np. NERLICH, SCHROT, s. 89).

Wykres 21. Udział ludności w wieku 15-64 w ludności ogółem



Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego

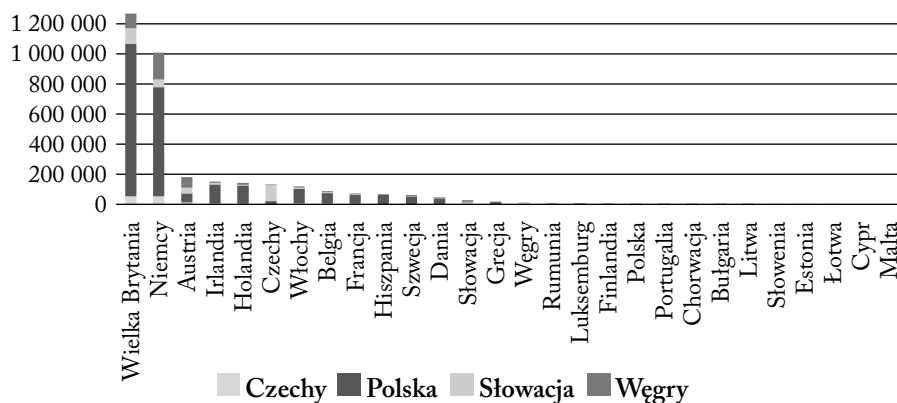
Jak widać na wykresie 21, obecnie problem dotyczy przede wszystkim krajów Europy Zachodniej, gdzie odsetek ludności w wieku 15-64 lata wśród badanych grup gospodarek jest obecnie (przeciętnie) mniejszy niż w krajach Europy Środkowej (jest to przedział wiekowy charakteryzujący ludność w wieku produkcyjnym). Spośród analizowanych krajów Europy Środkowej Czechy charakteryzują się najmniejszym udziałem ludności w wieku produkcyjnym. W Czechach także nastąpił największy spadek udziału ludności w wieku produkcyjnym od 2000 r., podczas gdy w Polsce odsetek ten prawie się nie zmienił, a w Słowacji nawet wzrósł. Zdecydowanie największy udział ludności w wieku 15-64 lata występuje w analizowanych gospodarkach wschodzących. Wiele z tych gospodarek odnotowało ponadto wzrost udziału ludności w wieku produkcyjnym w ostatnich latach.

Jednocześnie, prognozy Banku Światowego dotyczące udziału ludności w wieku 15-64 lata w 2030 r. wskazują, że odsetek ludności w wieku

produkcyjnym będzie mniejszy niż obecnie we wszystkich gospodarkach Europy Zachodniej i Europy Środkowej. W mniejszym stopniu problem ten dotknie analizowane *emerging markets*, poza Koreą Południową.

Na zasoby siły roboczej w krajach Europy Środkowej wpływ mają i będą miały migracje. Po wejściu do UE wielu obywateli krajów regionu (w szczególności Polski) wyemigrowało do krajów Europy Zachodniej. Emigracja dotyczyła przede wszystkim ludzi młodych i wykwalifikowanych, co miało negatywny wpływ na produktywność i konwergencję dochodów w tych krajach (ŻUK, SAVELIN, s. 24). Obecnie najwięcej obywateli krajów Europy Środkowej – łącznie ponad 2 mln (w tym większość obywateli Polski) przebywa na terytoriach Wielkiej Brytanii i Niemiec (patrz wykres 22).

Wykres 22. Obywatele krajów EŚ w innych krajach UE, 2017 r.

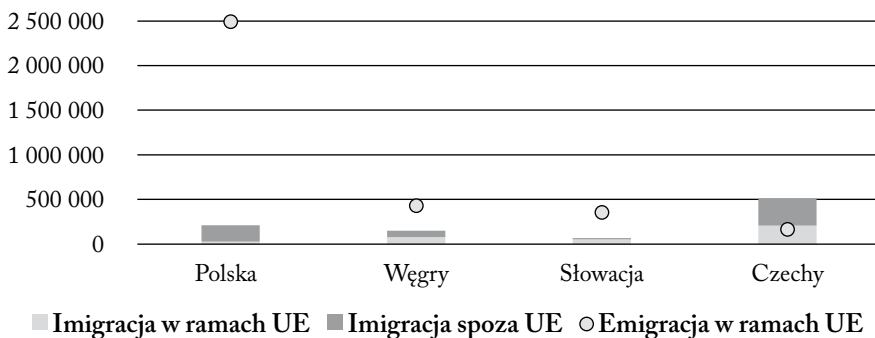


Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Emigracja do krajów Europy Zachodniej może być w przyszłości częściowo zrekompensowana przez napływ ludności spoza UE do Europy Środkowej. Zgodnie z danymi Eurostatu napływ imigrantów do Europy Środkowej czy to w ramach UE, czy też spoza Unii odbywa się obecnie na o wiele niższą skalę niż emigracja do krajów Europy Zachodniej

(patrz wykres 23). Jednocześnie wydaje się, że dane dotyczące np. napływu obywateli Ukrainy do Polski mogą być mocno niedoszacowane (na co wskazuje np. fakt, że w 2016 r. w Polsce zarejestrowano 1,3 mln oświadczeń o chęci powierzenia pracy obywatelowi Ukrainy – patrz CHMIELEWSKA *et al.*, s.7).

Wykres 23. Obywatele krajów EŚ w innych krajach UE a imigracja do krajów EŚ (2017 r.)



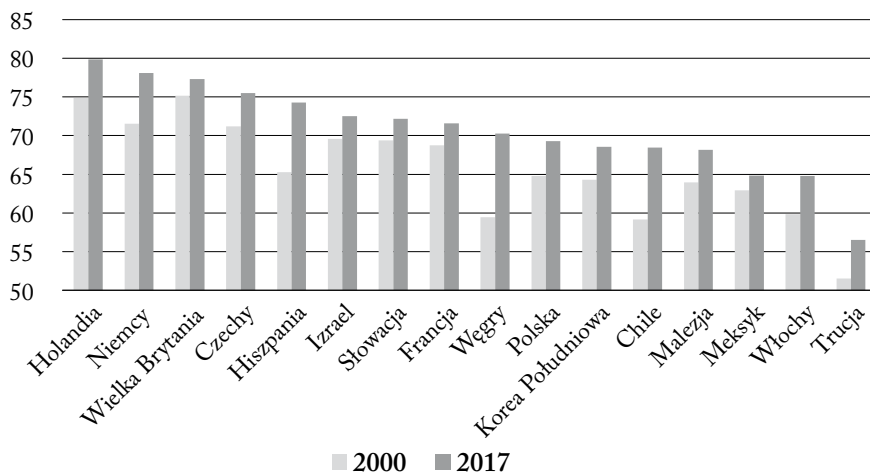
Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Innym czynnikiem związanym z kapitałem ludzkim i mającym wpływ na produktywność, a zwłaszcza na TFP, jest jakość kapitału ludzkiego (ŻUK, SAVELIN 2018, s. 29). W części 2. pokazano, że odsetek siły roboczej krajów Europy Środkowej mającej wyższe wykształcenie wzrastał w ostatnich latach (patrz wykres 11). Ponadto, kraje regionu relatywnie dobrze wypadają w badaniach PISA (*Programme for International Student Assessment*), analizujących umiejętności i wiedzę 15-latków w 72 krajach. Mimo to, istotnym problemem pozostaje występowanie niedopasowań pomiędzy umiejętnościami a potrzebami rynku pracy (patrz np. IMF, 2016, s. 25).

Lepsze dopasowanie umiejętności do potrzeb rynku pracy mogłoby zwiększyć aktywność zawodową ludności krajów Europy Środkowej, pozostającą na relatywnie niskim poziomie. Zgodnie z wykresem 24,

przedstawiającym poziom współczynnika aktywności zawodowej (czyli odsetek ludzi pracujących zawodowo w całej populacji w wieku 15-64 lata), choć poziom współczynnika we wszystkich analizowanych krajach Europy Środkowej zwiększył się od 2000 r. i jest on wyższy niż w większości analizowanych gospodarek wschodzących, to jednak pozostaje na niższym poziomie niż w krajach Europy Zachodniej, zwłaszcza Holandii, Niemczech i Wielkiej Brytanii.

Wykres 24 Poziomy współczynnika aktywności zawodowej (proc. populacji w wieku 15-64) lata)



Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego (WDI)

5. Źródła powodzenia transformacji

Nie jest oczywiste, czy o transformacji w Europie Środkowej można mówić jak o procesie już zakończonym i zamkniętym. Dla niektórych zakończeniem transformacji może być osiągnięcie jej pozytywnych skutków w postaci „dogonienia” Europy Zachodniej pod względem standardów życia, a przynajmniej zbliżenia się do poziomu PKB na mieszkańca. Transformacja w takim rozumieniu będzie jeszcze trwać wiele lat, a nawet dziesięcioleci, jeśli założyć, że różnica w tempie rozwoju ekonomicznego obu regionów będzie wynosić tylko tyle, ile w ostatnich latach, czyli 1 – 2,5 p.p. na korzyść Europy Środkowej.

W dyskusji o transformacji środkowoeuropejskiej mniej ważne wydaje się być to, czy ona jest, czy jeszcze nie jest zakończona; ważniejsze jest jak ocenić jej rezultaty.

Transformacja w Europie Środkowej nie doprowadziła do spektakularnych osiągnięć rozwojowych w skali globalnej. Europa Środkowa nie jest „pępkim świata” pod względem tempa zmian i wzrostu. Z wielu porównań dokonanych w części drugiej niniejszej publikacji wynika, że szybkie, pozytywne przemiany i postęp w wielu dziedzinach występują również w szeregu *emerging markets*. Sektor prywatny w tych krajach, mniej skrępowany regulacjami obowiązującymi w Europie, rozwija się niezwykle szybko, ale w sposób mniej zrównoważony - bardziej drapieżny społecznie, kosztowny dla środowiska i zasobów naturalnych i prowadzący do większych nierówności dochodów.

Jednak z punktu widzenia większości ludności w Europie Środkowej transformacja powiodła się, jeśli ścieżkę transformacji porównać nie tylko z hipotetycznym scenariuszem kontynuacji *status quo ante* 1989³¹, ale choćby z najnowszą historią nowych państw powstałych po rozpa-

³¹ Co jest oczywiste zwłaszcza, gdy przez analogię porównuje się losy Koreańskiej Republiki Ludowo-Demokratycznej i Korei Południowej w minionym półwieczu.

dzie Związku Radzieckiego. Niektóre z nich miały pozycję wyjściową na początku lat 90. zbliżoną do państw Europy Środkowej. Np. Ukraina i Białoruś nie różniły się istotnie pod względem poziomu rozwoju i zamożności od Polski lub Słowacji. A jednak po upływie 30 lat różne ścieżki i tempo przemian sprawiły, że narosły duże różnice między Europą Środkową a krajami b. Związku Radzieckiego. Różnice te – na korzyść Europy Środkowej – wyrażają się wyższymi dochodami i zamożnością gospodarstw domowych, usługami publicznymi o lepszej jakości oraz wyższym poziomem zadowolenia z prowadzonego życia.

Zdaniem autorów, można wskazać kilka czynników, które uczyniły transformację udanym procesem. Pierwszy z nich ma charakter polityczny. Jest nim **determinacja władz i elit politycznych w forsowaniu reform** zmierzających ku demokracji i gospodarce rynkowej, nawet jeśli nie zawsze miały one wyłącznie pozytywne efekty dla wszystkich. Przeciwnie, zazwyczaj reformy miały pozytywne skutki dla większości, ale niekiedy negatywne skutki uboczne dla mniejszości. Typowym przykładem owej dwoistości było zniesienie sztucznej ochrony rynku krajowego, czy inaczej otwarcie gospodarki na świat zewnętrzny. Dla wszystkich konsumentów był to krok zdecydowanie korzystny, dający dostęp do tańszych (często dużo tańszych) produktów importowanych. Jednak dla mniejszości, np. osób zatrudnionych w państwowych przedsiębiorstwach produkujących niekonkurencyjne towary, posunięcie to skutkowało często utratą miejsca pracy. Kumulujące się negatywne skutki uboczne prowadziły do napięć społecznych i częstych zmian rządów. Tym niemniej, kolejne ekipy u władzy zwykle szły mniej więcej tą samą drogą, co poprzednie, rozwijając gospodarkę rynkową.

Znamiennymi przykładami odstępstw od owej konsekwencji w realizacji reform były Słowacja w okresie rządów V. MEČIARA oraz Chorwacja z okresu F. TUDJMANA. Ze względu na różnice w postępie transformacji i budowie demokracji UE zdecydowała o rozpoczęciu negocjacji początkowo z 6 państwami, m.in. z Czechami, Polską i Węgrami. Nie było w tej

grupie Słowacji, której UE zarzucała niedostatki demokratyzacji i reform ekonomicznych w II połowie lat 90. pod rządami V. MEČIARA. Zmiany polityczne w tym kraju sprawiły, że Słowacja dopiero w 2000 r. rozpoczęła negocjacje akcesyjne, ale zakończyła je wraz z pozostałymi krajami. Z kolei w Chorwacji w latach 90. autorytaryzm rządów F. TUDJMANA oraz konflikty z niektórymi innymi państwami Zachodnich Bałkanów spowolniły przemiany gospodarcze. Ich przyspieszenie nastąpiło dopiero po odejściu F. TUDJMANA od władzy na przełomie wieków, torując drogę do członkostwa w UE uzyskanego w 2013 r.

Drugim czynnikiem – natury zarówno politycznej, jak i ekonomicznej – był pokrótce już przedstawiony proces wypełniania przez państwa Europy Środkowej wymogów członkostwa w UE, a później **udział w korzyściach tworzonych przez integrację europejską** (szerzej w np. AVERY *et al.* s. 125-126). W wymiarze politycznym integracja z UE była pomocna w utrwalaniu stabilności regionu Europy Środkowej. Konsekwentna harmonizacja prawa krajowego z legislacją wspólnotową otwierała drogę do włączenia tego regionu do Jednolitego Rynku poprzez stopniową liberalizację najpierw obrotu towarowego, potem przepływów kapitałowych, a w końcu obrotu usług. Dopełnieniem było wprowadzenie swobody ruchu pracowników.

Korzyści z wzajemnego dostępu państw środkowoeuropejskich do rynków państw Zachodniej Europy (zob. np. EGGER i LARCH) są uzupełniane znacznymi transferami finansowymi z budżetu UE na rzecz pierwszych z wymienionych. Przypnieć jednak należy, że nie ma jednoznacznych ocen efektów napływu tych transferów. Wyniki badań empirycznych nie pozwalają na sformułowanie tezy o jednoznacznie pozytywnym kierunku wpływu transferów na wzrost gospodarczy lub konwergencję (MARZINOTTO). Pozytywne oceny tego wpływu, zawarte w raportach *ex post* Komisji Europejskiej, uważa się często za słabe metodycznie (TARSCHYS). Symulacje w modelach ekonometrycznych używanych przez Komisję Europejską do ocen *ex ante* wskazują na pozytywny wpływ transferów na wzrost,

jednak są one również krytykowane za słabości metodyczne (BRADLEY, UNTIEDT). Z kolei Międzynarodowy Fundusz Walutowy w wyniku modelowania konkluduje, że istnieje jedynie możliwość owego pozytywnego wpływu, formułując warunki jego występowania (ALLARD *et al.*).

Jako trzecie źródło powodzenia transformacji wskazać można **napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych**, który był pochodną postępującej integracji EŚ z UE. Inwestycje te stały się integralnym elementem rozwoju sektora prywatnego. Inwestorzy zagraniczni korzystali z relatywnie niskich płac, a zarazem wysokiego poziomu umiejętności pracowników, stosunkowo dużego lokalnego rynku zbytu lub bliskości rynków w krajach macierzystych. W XXI w. firmy z Europy Środkowej w coraz większym stopniu włączane były w tzw. globalne łańcuchy wartości dodanej, dostarczając firmom-matkom półprodukty lub części będące elementami końcowych produktów eksportowanych z Europy Zachodniej na rynki amerykańskie i azjatyckie.

Większość ekonomistów i badań empirycznych wskazuje na szereg pozytywnych efektów napływu kapitału zagranicznego do Europy Środkowej, zwłaszcza w postaci inwestycji bezpośrednich. ESTRIN i UVALIC (2013, s. 32-37) zaliczają do nich pozytywny wkład do zmian struktury gospodarczej (serwicyzacja i stosunkowo nowoczesne branże przemysłu), tworzenie dodatkowych miejsc pracy, pozytywny wpływ na inwestycje w środki trwałe (rzędu 17 proc. w latach 2003-2011) oraz eksport. Niewątpliwie inwestycje bezpośrednie, zwłaszcza typu *greenfield* (tworzące nowe przedsiębiorstwa od podstaw), przynosiły ponadto wyższą kulturę zarządzania i wyższe standardy poszanowania środowiska. Jednak niektórzy ekonomiści (zob. np. MENCINGER 2003 i 2013) kwestionują powyższe korzyści, eksponując negatywne aspekty uzależnienia od zmiennych napływów zagranicznego kapitału, który z racji wyższej wydajności wypiera lokalne miejsca pracy.

Na szybko rosnącą w minionych dekadach wydajność pracy miał wpływ **znaczący postęp w edukacji**. Z jednej strony reformy systemów

edukacji z lat 90. prowadziły do ograniczenia mało użytecznych ścieżek edukacyjnych np. w ramach ówczesnego przestarzałego kształcenia zawodowego i poprawiły jakość instytucji edukacji. Reformy umożliwiły ponadto powstanie prywatnych szkół nauczających na wszystkich trzech poziomach edukacji. W wielu krajach reformy uporządkowały i poprawiły zarządzanie instytucjami oświatowymi, lepiej rozkładając odpowiedzialność za nie pomiędzy rządem a samorządami. Z drugiej strony młodzież i młodzi ludzie zdali sobie sprawę z użyteczności wiedzy i umiejętności. Średni i wyższy poziom wykształcenia stał się warunkiem koniecznym, choć niewystarczającym dla uzyskania lepszych możliwości pracy i realizacji własnych planów zawodowych. Wraz z wielkim przyrostem oferty wyższych szkół prywatnych spowodowało to znaczny wzrost odsetka młodych osób posiadających wyższe wykształcenie na poziomie uniwersyteckim.

W rezultacie w krajach takich jak Polska i Czechy (także Estonia) wyniki międzynarodowych testów wskazują na wyższy, niż przeciętny dla większości krajów poziom wykształcenia na szczeblu podstawowym i średnim. Jak pokazują dane Banku Światowego, w okresie 1990-2015 oczekiwana długość kształcenia się młodzieży w krajach Europy Środkowej wzrosła z 12 do 16 lat. Tym samym luka w stosunku do głównych państw Europy Zachodniej zmniejszyła się z dwóch lat do jednego roku. Z innego pionierskiego studium (WORLD BANK 2019) nt. kapitału ludzkiego wynika, że wszystkie kraje Europy Środkowej ze średnią 0,73 znajdują się w pierwszej czterdziestce globalnego rankingu państw uszeregowanych według złożonego indeksu (*composite index*) kapitału ludzkiego przyjmującego wartości od 0 do 1. Dla grupy państw Europy Zachodniej wartość indeksu wynosi 0,77, zaś dla wiodących *emerging markets* 0,69.

Wprowadzone na początku reform swobody gospodarcze uwolniły **przedsiębiorczość** stłumioną w poprzednim systemie ekonomicznym. Korzenie tego zjawiska tkwiły w zaradności i zapobiegliwości ludzi żyjących w gospodarce niedoboru – podobno w Związku Radzieckim

na dzierżawionych przez osoby fizyczne od państwa działkach przy sowchozach lub kołchozach o łącznej powierzchni zaledwie 2 proc. areau uprawnego wytwarzano aż 20 proc. produktów spożywczych (mięsa, warzyw, owoców itp.). W Europie Środkowej niewielkie oszczędności ludności akumulowane dzięki wyjazdom zarobkowym i (zwykle nielegalnie) podjętej pracy w Europie Zachodniej na początku lat 90. posłużyły tworzeniu mikro-przedsiębiorstw w usługach. Likwidacja państwowego monopolu handlu zagranicznego i otwarcie gospodarki, prywatyzacja i ograniczenie podaży przez restrukturyzowane przedsiębiorstwa państwowe były okolicznościami umożliwiającymi ekspansję krajowych małych firm, a także wejście inwestorów zagranicznych. Lokalna przedsiębiorczość – w połączeniu z napływem inwestycji zagranicznych – sprawiła, że przez zaledwie ćwierćwiecze powstał sektor prywatny w skali analogicznej do większości państw zachodnioeuropejskich (tj. wytwarzający ok. $\frac{3}{4}$ PKB).

* * *

Podsumowując, determinacja i konsekwencja władz w realizacji reform, integracja europejska, napływ inwestycji zagranicznych, szybki postęp w edukacji oraz rozkwit przedsiębiorczości są w ocenie autorów głównymi źródłami powodzenia transformacji ekonomicznej w Europie Środkowej. Transformacja ta trwale zmieniła gospodarkę tego regionu. Kraje Europy Środkowej stały się dynamicznie rozwijającym się regionem, zmniejszającym dystans – mierzony PKB na mieszkańca i standardami życia - do Europy Zachodniej. W wielu miejscach świata rozwój ekonomiczny jest jednak równie szybki, a nawet szybszy.

U schyłku bieżącej dekady, gdy sytuacja w gospodarce światowej i w strefie euro jest ciągle jeszcze dobra, perspektywy rozwoju środkowoeuropejskiego regionu są obiecujące. Nie oznacza to, że nie istnieją

ryzyka, które mogłyby te perspektywy zakłócić. Pomijając potencjalne negatywne impulsy, które mogą przyjść z otoczenia globalnego, głównym ryzykiem jest dyskontynuacja aktywnego kształtowania i kierunku przemian przez sektor publiczny i prywatny. Władze i biznes powinny dążyć do przekształcania gospodarki z obecnego stanu konkurencyjności opartej na stosunkowo niskich płacach, ale wysokich kwalifikacjach i wydajności w zmodernizowaną gospodarkę. Powinna ona cechować się wyższą innowacyjnością, zdolnością do tworzenia własnych, oryginalnych produktów i marek, bardziej zdywersyfikowaną pod względem struktury i rynków zbytu. Im bardziej w tej modernizacji zachowane będą opisane wyżej czynniki, które przesądziły o powodzeniu transformacji w przeszłości, tym większe będą szanse na powodzenie konwergencji w nadchodzących dekadach.

Bibliografia

- ALLARD, CÉLINE, NADA CHOUERI, SUSAN SCHADLER, RACHEL VAN ELKAN, *Macroeconomic Effects of EU Transfers in New Member States*, IMF Working Paper WP/08/223, Washington 2008.
- ASLUND, ANDERS, *Building Capitalism. The Transformation of the Former Soviet Bloc*, Cambridge University Press, Cambridge 2002.
- AVERY, GRAHAM, ANNE FABER, ANNE SCHMIDT (eds), *Enlarging the European Union: Effects on the New Member States and the EU*, Trans European Policy Studies Association, Brussels 2009.
- BALCEROWICZ, EWA, ANDRZEJ BRATKOWSKI, *Restructuring and Development of the Banking Sector in Poland. Lessons to be Learnt by Less Advanced Transition Countries*, CASE Report No 44, Warsaw 2001.
- BIERUT, BEATA K., KAMILA KUZIEMSKA-PAWLAK, *Competitiveness and export performance of CEE countries*, NBP Working Papers No. 248, Warsaw 2016.
- BRADLEY, JOHN, GERHARD UNTIEDT, *Future Perspectives on EU Cohesion Policy*, HERMIN Economic Paper, Münster 2012.
- CHMIELEWSKA, IZA, GRZEGORZ DOBROCZEK, ADAM PANUCIAK, *Obywatele Ukrainy pracujący w Polsce – raport z badania. Badanie zrealizowane w 2017 r.*, NBP, Warszawa 2018.
- DĄBROWSKI, MAREK, *Disinflation Strategies in Transition Economies and Their Effectiveness*, CASE (revised version of Chapter 1 of the book “Disinflation, Monetary Policy and Fiscal Constraints: Experience of the Economies in Transition”, Central European University Press, Budapest/New York, 2002).
- ECB, *Monthly Bulletin. June 2011*, Frankfurt am Main 2011.
- EGGER, PETER, MARIO LARCH, *An assessment of the Europe agreements’ effects on bilateral trade, GDP, and welfare*, European Economic Review 55 (2011), s. 263–279, 2011.

- ELLER, MARKUS, FLORIAN HUBER, HELENE SCHUBERTH, *Understanding the drivers of capital flows into the CESEE countries*, Focus on European Economic Integration, 2/16, Oesterreichische Nationalbank, Vienna 2016.
- ESTRIN, SAUL, MILICA UVALIC, *Foreign direct investment into transition economies: Are the Balkans different?*, LSE 'Europe in Question' Discussion Paper Series, Paper No. 64/2013, London School of Economics and Political Science, London 2013.
- European Commission, *European Innovation Scoreboard 2018. Methodology Report*, Brussels 2018.
- GRADZEWICZ, MICHAŁ, AGNIESZKA STAŻKA-GAWRYSIĄK, MICHAŁ RUBASZEK, JAKUB GROWIEC (red.), *Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy*, NBP, Warszawa 2016.
- GRAJAUSKAS, ROKAS, *The impact of the financial crisis on current account sustainability in Lithuania*, *Ekonomika* Vol. 93(2), Vilnius University, Vilnius 2014.
- GRELA, MARCIN, ANNA KOSIOR, KAMILA SŁAWIŃSKA, KAMIL WIERUS, *Sytuacja gospodarcza w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, NBP, Warszawa 2017.
- GRELA, MARCIN, MARCIN HUMANICKI, DAGMARA KALICKA, MARCIN KITALA, TOMASZ MICHAŁEK, WOJCIECH MROCZEK, JAKUB MUĆK, *Analysis of the economic situation in the countries of Central and Eastern Europe*, NBP, Warsaw 2014.
- HANCOCK, M. DONALD, HELGA A. WELSH, *Beyond Privatization: Capitalism and Democracy in Unified Germany*, w: M. Donald Hancock, John Logue (red.) "Transitions to Capitalism in Russia and Central Europe. Achievements, problems, prospects", Praeger, Westport Connecticut, London 2000.
- HAVRYLYSHYN, OLEH, *Fifteen Years of Transformation in the Post-Communist World. Rapid Reformers Outperformed Gradualists*, Development Policy Analysis No 4, Cato Institute, Washington D.C. 2007.

- IMF, *Central, Eastern, and Southeastern Europe: How to Get Back on the Fast Track*, Regional Economic Issues, Washington D.C. 2016.
- IMF, *Managing the Upswing in Uncertain Times*, Regional Economic Issues, Washington D.C. 2018.
- IMF, *Transition Economies: An IMF Perspective on Progress and Prospects*, Washington D.C. 2000.
- JARMOŁOWICZ, WACŁAW, DAWID PIĄTEK, *Strategie transformacji a doświadczenia wybranych krajów. Elementy analizy porównawczej*, Zeszyty naukowe Nr 6, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2008.
- JÓZWIK, BARTOSZ, *Realna konwergencja gospodarcza państw członkowskich Unii Europejskiej z Europy Środkowej i Wschodniej*, PWN, Warszawa 2017.
- KOŁODKO, GRZEGORZ W., *Fiscal Policy and Capital Formation in Transition Economies*, IMF Working Paper 99, Washington 1999.
- Komisja Europejska, *Assessment of the 2018 Convergence Programme for Hungary*, 23 Brussels 2018.
- Komisja Europejska, Komunikat pt.: *Inwestycje na rzecz zatrudnienia i wzrostu gospodarczego – maksymalizowanie wkładu europejskich funduszy strukturalnych i inwestycyjnych*, Bruksela 2015.
- LEVENKO, NATALIA, KASPAR OJA, KARSTEN STAEHR, *Total factor productivity in Central and Eastern Europe before, during and after the global financial crisis*, Eesti Pank Working Papers Series 8/2017, Tallin 2017.
- MADDISON, ANGUS, *The World Economy. A Millennial Perspective*, OECD, Paris 2001.
- MARKIEWICZ, AGNIESZKA, *How Central and Eastern European Countries Choose Exchange Rate Regimes*, Focus on European Economic Integration, 2/06, s. 69-84, Oesterreichische Nationalbank, Vienna 2006.
- MARZINOTTO, BENEDICTA, *The Growth Effects of EU Cohesion Policy: A Meta-Analysis*, Bruegel Working Paper 2012/14, Brussels 2012.
- MENCINGER, JOŽE, *Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth?*, Kyklos Vol. 56 No 4, s. 491-508, Basel 2003.

- MENCINGER, JOŽE, *From the Collapse of Socialism to the Crisis of Capitalism: Experiences of Central and Eastern European Countries*, Ljetopis Socijalnog Rada, Vol. 20. Issue 1, s. 11-34, Zagreb 2013.
- MUNDELL, ROBERT ALEXANDER, *A theory of Optimum currency areas*, w: *The American Economic Review*, Vol. 51, No. 4, s. 657-665, Washington D.C. 1961.
- MYANT MARTIN, DRAHOKOUPIL JAN, *Transition Economies: Political Economy in Russia, Eastern Europe and Central Asia*, John Wiley & Sons, 2011.
- NBP, *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2016 r.*, Warszawa 2017.
- NBP, *Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego*, Warszawa 2009.
- NERLICH, CAROLIN, JOACHIM SCHROT, *The economic impact of population ageing and pension reforms*, ECB Economic Bulletin, Issue 2 / 2018, Frankfurt am Main 2018.
- NOVOKMET, FILIP, THOMAS PIKETTY, and GABRIEL ZUCMAN, *From Soviets to Oligarchs: Inequality and Property in Russia, 1905-2016*, NBER Working Paper No. 23712, Cambridge 2017.
- OECD, *Economic Surveys Korea*, Paris 2018.
- OECD, *Economic Surveys Malaysia*, Paris 2016.
- OECD, *Economic Surveys Netherlands*, Paris 2018.
- OECD, *Economic Surveys Poland*, Paris 2018.
- OECD, *Economic Surveys Turkey*, Paris 2018.
- OECD Income Distribution Database, *Crisis squeezes income and puts pressure on inequality and poverty*, Paris 2013.
- OECD, *Addressing the Competitiveness Challenges in Germany and the Euro Area*, „Better Policies” Series, Paris 2012.
- OECD, *Economic Outlook*, Issue 1, Paris 2018.
- OECD, *Measuring Productivity - OECD Manual*, Paris 2001.
- OECD, *OECD Compendium of Productivity Indicators 2018*, Paris 2018.
- PAWLIKOWSKI ADAM, *Kryzys finansowy w Turcji w latach 2000-2001*, Bank i Kredyt, Warszawa 2006.

- PIETRUCHA, JACEK, *Saldo obrotów bieżących i mechanizm kursu walutowego w krajach Europy Środkowej i Wschodniej w latach 2008-2012*, Studia Ekonomiczne, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2014.
- ROAF, JAMES, R. ATOYAN, B. JOSHI, K. KROGULSKI *et al.*, *25 years of transition: post-communist Europe and the IMF*, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2014.
- ROUBINI NOURIEL., WAHTEL PAUL., *Current account sustainability in transition economies*, NBER Working Paper 6468, Cambridge 1998.
- SAMECKI, PAWEŁ, *Adaptability through Change: From Misdevelopment to a Successful Transition in Central Europe*, w: GRZEGORZ GORZELAK, CHOR-CHING GOH, KÁROLY FAZEKAS (red.) *Adaptability and Change: The Regional Dimensions in Central and Eastern Europe*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012.
- SAPIR, ANDRÉ AND GEORG ZACHMANN, *Eastern European Lessons for the Southern Mediterranean*, Bruegel Policy Contribution, Issue 2011/08, July 2011.
- TARSCHYS, DANIEL, *How Small are the Regional Gaps? How Small is the Impact of Cohesion Policy? A Commentary on the Fifth Report on Cohesion Policy*, European Policy Analysis, Issue 2011:1, Swedish Institute for European Policy Studies, Stockholm 2011.
- WAGNER-FINDEISEN, ANNE, *From Association to Accession – An Evaluation of Poland’s Aspirations to Full Community Membership*, Fordham International Law Journal, Volume 16, Issue 2, New York 1992.
- World Bank, *Life Chances in Turkey. Expanding Opportunities for the Next Generations*, Washington, D.C. 2010.
- World Bank, *World Development Indicators 2003*, Washington, D.C. 2003.
- World Bank, *World Development Report 2019: The Changing Nature of Work*. Washington D.C. 2019.
- World Economic Forum, *Global Competitiveness Report 2017-2018*, Geneva 2018.

- YANG, SEUNGMI, *Understanding the Rapid Increase in Life Expectancy in South Korea*, American Journal of Public Health, Washington D.C. 2010.
- ŻUK, PIOTR, LI SAVELIN, *Real convergence in central, eastern and south-eastern Europe*, Occasional Paper Series, No 212 / July 2018, ECB, Frankfurt am Main 2018.

ARTYKUŁY INTERNETOWE

- www.econlib.org: *Transition Economies*, ASLUND, ANDERS.
- www.for.pl: *Komunikat 2/2017: 17 najczęściej zadawanych pytań o dług publiczny*, 19 stycznia 2017 r.
- www.imf.org: *Central and Eastern Europe: A Broader Recovery, But Slower Catch-Up with Advanced Europe*, 11 maja 2017 r.
- www.ft.com: *European convergence moves east*, TOLOSA, GUILLERMO, EVGHENIA SLEPTSOVA, 10 października 2017 r.
- www.obserwatorfinansowy.pl: *Euro nie zaszkodziło Słowacji*, GAJEWSKI, PAWEŁ, 23 czerwca 2010 r.
- www.obserwatorfinansowy.pl: *Nie można mylić bezrobocia z dawnym brakiem zatrudnienia*, DROZDOWICZ-BIEĆ MARIA, 23 sierpnia 2016 r.

O Autorach

WIKTORIA MATYSKA

Magister nauk ekonomicznych, absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Uczestnik V edycji Programu „Staże Prezesa NBP”, obecnie pracownik Departamentu Zagranicznego Narodowego Banku Polskiego.

MAŁGORZATA POTOCKA

Magister nauk ekonomicznych (Uniwersytet Łódzki), doktorantka Szkoły Głównej Handlowej (Kolegium Gospodarki Światowej). Pracuje w Departamencie Zagranicznym Narodowego Banku Polskiego. Interesuje się polityką gospodarczą i rozwojem instytucjonalnym w strefie euro i Unii Europejskiej.

PAWEŁ SAMECKI

Doktor nauk ekonomicznych, w latach 1980-tych pracownik naukowy Uniwersytetu Łódzkiego. Od 1991 w administracji publicznej, m.in. jako wiceminister finansów, podsekretarz stanu w Urzędzie Komitetu Integracji Europejskiej, członek Zarządu NBP. W okresie 2009–2010 pełnił funkcję komisarza ds. polityki regionalnej w Komisji Europejskiej. Od 2014 r. ponownie członek Zarządu NBP.

Opinie wyrażone w niniejszej publikacji wyrażają poglądy autorów i niekoniecznie odzwierciedlają opinie instytucji, z którymi autorzy są związani.

30 Years of Economic Transition
in Central Europe

30 lat transformacji ekonomicznej
w Europie Środkowej

Introduction

In 2019, 30 years will have passed since the fall of communism and the centrally planned economy, introduced by that system. The purpose of this publication is to present and evaluate the economic reforms which took place in the three following decades. What makes this publication different from most other studies on this subject is the adoption of the comparative background – the results of changes in Central Europe are compared with changes occurring in a group of the leading, so-called emerging markets, as well as in a group of selected countries of Western Europe. It is a valid question, how the results of Central European transformation look, in comparison to the economic development of two other segments of the world economy. The first one being, the dynamically developing emerging markets, the second – those countries which Central Europe is trying to “catch up on” with regard to wealth and standard of living. Such an approach allows for a certain dose of objectivism when judging the achievement of changes in Central Europe. It provides for a wider perspective, which enables reflexion: what Central Europe has achieved, facing the gigantic task of getting rid of the legacy of the command economy and switching to market economy in the light of changes taking place in other regions of world economy.

This study consists of five parts. The first part is dedicated to the key stages of the economic transformation which Central Europe has gone through. In the second part more important achievements of the transformation are presented; i.e. tendencies and economic results against two compared groups. The third part shows the current situation of the countries of this region in comparison to the emerging markets and selected Western European countries. The fourth part presents the most important challenges which Central Europe faces (using a comparative approach). The final part presents the elements in which the authors’ judgement should be recognised as the foundations of the transition’s success.

1. Key stages of the transformation of Central Europe

1.1. The collapse of the centrally planned economy.

Four and a half decades of planned economy in Central Europe¹, following the destruction caused by World War II, was a serious burden for those countries which found themselves in the orbit of influence of the Soviet Union. In 1950 Hungary and Poland were nearly at the same level of development, measured by Gross Domestic Product (GDP) per capita. It was a little higher than in Spain and over 20pc higher than in Portugal and in Greece. Forty years later, in 1990 Poland's GDP *per capita* was barely 42pc, 47pc and 51pc of GDP *per capita* of Spain, Portugal and Greece respectively. In Hungary's case those indicators reached respectively 54pc, 60pc 64pc (MAGNUSSON 2001 and 2010).

In the late 1980s, the collapse of the communist system and the so-called planned economy which stemmed from it, left numerous economic distortions. Among them artificial, non-market administered prices, distorted by government subsidies. Thousands of state-owned industrial enterprises and service companies existed, unable to operate without protection against foreign competition, overstaffed by employees with a poor work culture. Employees had a bloated, low-quality social benefits system provided by their parent companies or other enterprises. In many sectors there were mono – or oligopolistic structures dominated by state-owned enterprises and their groups. Retail banking and financial services were virtually non-existent.

Central planning characterized by price control, top-down control of the supply of raw materials and materials for production, as well as rationing access to freely convertible currencies and state monopoly

¹ In this publication the term “Central Europe” includes the Czech Republic, Poland, Slovakia and Hungary. However, presented observations and processes also relate to the Baltic states, Bulgaria, Romania, Slovenia and Croatia to a great extent.

in trade with foreign countries, led to a distortion of prices and economic calculations. As a consequence, central planning led to the wrong allocation of resources. This in turn, caused distortions of economic structures in Central European countries². As a result, these countries became “overindustrialised”, with added value coming from industry in the range of 45–60pc of the total, while the indicator for a comparable group of the emerging markets was 10 to 25 pp less³. To make matters worse, industrial enterprises were overstaffed (35–45pc of the total workforce, while in emerging markets this share was lower by about 10 pp). The doctrine of food self-sufficiency prevailing in the bloc of the communist states led to an overgrowth of agriculture and employment. In Central Europe, this sector produced in usually inefficient cooperatives or state farms 10–20pc of GDP, while in the comparative group of the emerging markets usually below 10pc.

Although the economic system in individual Central European countries was very similar, in some respects the situation of these countries differed.

An important area of differentiation was the level of external debt. As a result of the erroneous investment policy of governments in the 70s and 80s, Hungary, Poland and Bulgaria accumulated very high external debt, which in 1991 amounted to 68, 62 and 158pc of GDP respectively (ASLUND 2002, pp. 415–417). After the break-up, the Czech Republic and Slovakia found themselves in a much better situation with a debt ratio of up to 25pc. Thanks to favourable agreements with the Russian

2 This state of the economy in English was sometimes referred to as “misdevelopment” – a structurally flawed economy whose distortions resulted from the lack of market forces. This concept is different from „underdevelopment”, in which the lack of capital combined with the weakness of the institution and low human capital limits the possibility of sustainable economic growth in a given country (Samecki 2012, pp. 82–84).

3 Data in this paragraph from World Bank 2003.

Federation, the Baltic States were fortunate to enter the path of transformation without external debt.

Romania, on the other hand, had a low level of indebtedness (7pc), but it achieved it as a result of early repayment of debt with a very high social cost (a drop in real wages and a reduction in the supply of basic imported consumer goods).⁴

In the 1980s, attempts were made to reform the centrally planned economy, i.e. in Hungary, Poland and the former Yugoslavia. Their purpose was to increase the efficiency of managing state-owned enterprises. At the end of the decade, even the possibility of creating small private companies in limited sectors of the economy was allowed (e.g. small companies with the participation of the capital of emigrants). However, at the end of the decade, the ineffectiveness of the command economy system, in extreme situations (Poland, Romania) led to widespread shortage of goods and chaos in the economy. Advancing processes of the weakening of the central communist government, together with economic disintegration in the former Soviet Union, created favourable external conditions for the collapse of the political-economic system in Central Europe. This opened the way for huge changes of the system to take place in the following decades.

Apart from the inherited terrible state of the economy, the new authorities faced a different kind of challenge: the uncertainty and unfamiliarity with the process which was to transform the existing economies into market economies. This was accompanied by the necessity of making parallel transformations in the structures of the state – to build a democratic system. Both parallel transformations – political from communism towards pluralist democracy and economic to market economy – had no precedence, thus there were no examples or models available for the deep transformations Central Europe was facing.

⁴ Romanian president N. Ceausescu tried to avoid dependence on debt at all cost.

1.2. Macroeconomic stability

As mentioned, uncertainty surrounding the beginnings of the transformation came from the inexistence of precedent. That is why the countries of Central Europe chose the path of reforms, based on combining two components. The first one was reform patterns suggested by international financial institutions (International Monetary Fund, IMF, World Bank) and international aid agencies of highly developed countries. The proposed directions of change came from the experience of South American and Asian countries which had reformed their domestic economies in the 80s. In contrast to Central Europe, those reforms were based on a poorly-developed but existing market economy dominated by private ownership. The second component was the concept of economic development, the creation of the private sector and changes in the structure of the economy arising locally in the countries of Central Europe.

The common denominator for all the countries was the primary need to stabilise their economies in the macroeconomic dimension. In most countries, high inflation was a problem. In order to counteract it, autonomous central banks were created in all countries. Their task was to conduct a monetary policy to eliminate inflation by controlling the money supply while steering the exchange rate – but not at the cost of throttling economic growth, which after the initial breakdown of economies, was revived thanks to a rapidly growing private entrepreneurship.

In the initial phase of macro stabilisation, all four countries bound their currency exchange rate with the so-called external anchor (exchangeable currency or basket of such currencies), which facilitated effective counteraction against high inflation. Then, apart from minor differences between countries, they introduced limited convertibility of national currencies into exchangeable currencies at a central rate, whose fluctuations were tolerated within the gradually increasing range determined by the central banks. The advancing real appreciation of currency eased

inflation. In the later period of stabilisation, some Central European countries adopted a “non-permanent” exchange rate regime and control of the money supply. Some other transforming countries adopted a different exchange rate regime, based on bonding with the German Mark by a fixed exchange rate. (MARKIEWICZ, 2006, pp. 70–73).

Restrictive monetary policy was generally accompanied by a tightening of fiscal policy. In the first years of reform, it was not politically easy. State budgets were burdened with subsidies for some sectors (e.g. agriculture, and partly the mining industry), as well as rigid, inflated expenditure on social and health care.

PACE OF REFORMS AND THEIR SUCCESS

The analysis of empirical data carried out by the team of the International Monetary Fund shows that countries which undertook reforms faster and carried them out in a shorter period of time were “rewarded” by a faster return to economic growth and faster convergence of income with Western Europe.

The pace of reforms as well as the determination of political elites to implement them consistently, did influence their success (ROAF *et al.*, p. 24; Havrylyshyn), (ASLUND).

The pace of the elimination of inflation and the tempo of reduction of subsidies and fixed expenditure was different in individual countries. Therefore, the strongly restrictive macroeconomic policy was referred to as “shock therapy”, while the less radical and more extended approach was called the “gradualist approach” (ASLUND). Aslund included Poland, the Czech Republic, and the Baltic countries into the group of countries that implemented shock therapy, with Hungary, Slovakia and other post-communist countries to the “gradualists”. Considering, however, that although in Poland achieving a single-digit inflation rate took a decade, and the privatisation process took many years, delayed by political and

social resistance, one may claim that true shock therapy only really took place in the so-called former East Germany (HANCOCK, pp. 207–215). The merger of the former GDR economy with the Federal Republic of Germany was characterized by an unusually high pace of privatisation and very rapid coverage of its full market regulation.

The high level of debt in convertible currencies was a serious burden on budgets whose revenues were shrinking as a result of the deteriorating situation of state-owned enterprises. Indebted countries took different strategies to deal with external debt, examples of which may be Poland and Hungary. Poland began renegotiating its debt and in 1991 received a 50pc reduction of external debt, and in 1994 a 42pc reduction of debt to private lenders. Hungary continued regular repayments of debt, which brought them benefits in the form of an inflow of direct foreign investment a few years earlier than in Poland⁵.

1.3. Building the foundation of a market economy

The introduction of the market economy was a multi-faceted affaire. It required changes in the law, together with institutional changes, as well as changes in the so-called real economy. The latter was to rely on the transformation of inefficient state-owned enterprises into entities that could effectively compete with one another. Parallel to this, a new private sector was formed – thanks to newly established enterprises which had started production or service activities “from scratch”.

The fundamental elements of institutional and legal changes were brought about by the introduction of the principle of freedom of economic activity (liberalisation of the economy), in order to encourage competition

⁵ E.g. Japanese investors, for whom trust in the policy of the host country’s authorities is of particular importance, entered the Hungarian market at the beginning of the 90s, and they came to Poland only in the middle of the decade.

between entities on the market. Only branches of strategic importance for the country (e.g. the defence industry) were to be excluded from this freedom. The liberalisation of economic activity also included foreign trade, although in the early years of reform freedom of trade was limited by the partial regulation of access to convertible currencies. In practice, the first evident effects of these reforms were to be seen in the rapid escalation of trade in imported consumer goods along with a parallel, progressive decline of state-owned enterprises which produced the same goods, but at too high a cost.

The opening of economies to foreign competition led to the collapse not only of individual enterprises, but to certain branches of industry too, during the first few years of reforms. For example, in all Central European countries, companies producing audio-visual devices, radios, televisions, etc. in just a few years were pushed out by imported goods of higher quality and often lower prices. As a result, in the light of the flourishing new production and service activity, the question quickly arose, as to what was to be done with falling companies and their branches. This created serious problems, especially in countries with a high pace of change. In Poland, the unemployment rate rose from zero in the late 80s, to 16pc in the middle of the next decade. In all countries, small cities became a particularly pressing problem, the existence of which practically depended on the activity of one or two large enterprises. Their fall led to the degradation of these cities. These were not isolated cases, because the command economy led to an industrial monoculture in these urban centres. As a consequence, the unemployment rates recorded exceeded the national average several times.

The answer to the problem of collapsing enterprises took two courses of actions taken by the authorities in each country: privatisation and restructuring of state (or municipal) enterprises. Privatisation was also the central axis of the entire transformation – it was to reduce the scope of state power in the economy and lead to the creation of a strong private sector.

In Central European countries, various models and methods of privatisation were practiced. The most frequently applied were the following:

- the so-called mass privatisation through allocating coupons to adults, with which it was possible to buy shares of privatised enterprises or which could be sold to other participants of this scheme,
- selling a company to a strategic investor through individual negotiations,
- selling a company to individuals who managed it and/ or to employees,
- selling through a public auction to an investor offering the highest price (the method often used in the so-called small privatisation, including many small municipal utilities such as catering, as well as small services for the public).

Various sources provide various data about the scale of this process. Throughout the 90s, it covered at least several thousand state-owned and municipal enterprises. It had various effects, also unintentional ones. Certainly, a quality change took place, based around the domination of the economy by the private sector, all the more as the ownership transformation of enterprises inherited from the old system was accompanied by the development of many thousands of completely new emerging micro and small enterprises. However, privatisation was also accompanied by negative phenomena and side effects. Each of the privatisation methods had its weak points.

Privatisation was sometimes linked with cases of corruption.⁶ The mass, “coupon” privatisation was supposed to be fair: to give everyone a piece of national wealth. In reality, however, it led to the concentration of coupon ownership in the hands of a relatively small number of people. Privatisation through employee buy-out sometimes resulted – paradoxically –

⁶ In a number of countries of the former Soviet Union, the scale and duration of corruption and irregularities was so great that it had created oligarchic structures – a situation in which a small number of privileged people had gained control over a significant part of assets in certain sectors of the economy.

in the weakening of the company's condition, due to the low managerial abilities of new management staff.

The second "stream" of the economy healing measures was the restructuring of declining state-owned or municipal enterprises. It concentrated around taking a series of actions to make enterprises capable of covering the costs of their operations with revenues from the sale of goods in the medium term. Employment was usually reduced, unnecessary production assets (unwanted infrastructure and machines) as well as non-productive assets were decommissioned (holiday centres, medical clinics, kindergartens).

If these actions brought a positive result and the "slimmed-down" companies could count on maintaining their own strength on the market, they were subject to privatisation or they continued to function as state-owned enterprises.

Sometimes restructuring was carried out only at the bankruptcy stage of the company; it depended on the specificity of national legal solutions.

The privatisation and restructuring processes took place under difficult social and political conditions. Sometimes it led to strikes and protests (e.g. the privatisation of prospering companies), and sometimes protests and strikes happened before privatisation – when the situation of the companies became worse. In spite of any shortcomings and various side effects, restructuring and privatisation were considered to be the processes necessary to establishing conditions under which market regulation and competition may operate.

Parallel to changes in the sphere of the real economy, there were changes in its institutional environment. New institutions regulating the operation of the market economy were established. Due to the high degree of monopolisation (oligopolisation) of many sectors, antimonopoly regulations and government agencies implementing them were quickly created, to counter the abuse of the position of large companies. At a very early stage of reforms in each country, stock exchanges were created, where shares and other securities could be traded.

Especially in the first period of transformation, they were an important source of financing for joint-stock companies. New areas of legislation were created, such as intellectual property protection law, consumer protection or regulations introducing new, higher environmental protection standards.

INSTITUTIONAL “INTEGRATORS”

In the structures of governmental administration in Central Europe, the Ministry of Foreign Affairs was generally responsible for coordinating the processes of preparations for EU membership. Poland adopted a different solution, establishing in 1991 the office of the Government Plenipotentiary for European Integration and Foreign Aid. It was an innovative and highly effective solution, (WAGNER-FINDEISEN, p. 548). In 1996, these tasks were taken over by a separate institution, The Committee for European Integration with broader competences.

A very important element of the ongoing changes was the development of the financial sector. In all Central European countries, with the beginning of reforms, the central bank transformation took place: it was appointed the sole issuer of local currency and the body responsible for conducting monetary policy and supervision over the banking sector. The changes of the central bank (e.g. in Poland, the Czech Republic and Slovakia) also led to the separation of field branches from their structures and granting them the status of commercial banks (independent financial institutions guided by profit as a goal). A few existing state banks were also commercialised.

The transformation of “old” banks into commercial entities was accompanied by the development of newly emerging private banks. In fact, in all countries the lack of adequate experience in conducting the supervision policy led to too easy licensing for the creation of banks (e.g. in Poland, in the mid-90s, about 85 commercial banks operated⁷). Most of them

⁷ For comparison: in 2016 there were 61 commercial banks (NBP 2017, p. 19).

had little capital and poor management skills. In due course, therefore, problems in the banking sector appeared in every country. Many such problems were rooted in the bad financial situation of many state-owned enterprises, which had transferred into the already commercialised “old” banks. Difficulties also occurred in inexperienced new private banks, which did not always correctly evaluate which newly emerging and dynamically developing small and medium-sized enterprises should be granted loans.

Due to the importance of the financial sector for the entire economy, the authorities took corrective actions. They took the form of various repair programs for commercial banks. These remedial actions consisted of methods inspired by authorities, such as banks which were on the verge of bankruptcy to be taken over by stronger banks, or for banks to be recapitalised and sold to domestic or foreign investors.

For the recapitalisation of banks, funds from non-returnable or repayable foreign aid were often used. Banks were rarely liquidated.

The evolution of the banking sector in individual countries was carried out with a variety of foreign capital. A lack of domestic capital at an appropriate scale combined with privatisation or repair processes meant that in all Central European countries foreign investors took over most of the bank’s assets. In the last two decades in Slovakia (and in the Baltic States) the share of foreign capital in total bank assets exceeded 90pc, in the Czech Republic and Hungary it was about 80pc, and in Poland about 60pc. For some economists, the dominance of foreign capital in the financial sector and the rest of the economy is undesirable. It creates a similar situation to peripheral regions dependent on central regions in a large federal state (NOVOKMET, PIKETTY and ZUCMAN, pp. 29–30). The majority of the countries of the region, to a greater and lesser extent, experienced that banks owned by foreign capital limited their lending, drawing free capital to their home countries after the 2009–2011 recession. Some economists point out, however, that in the 90s, countries

lacked sufficient domestic capital, as well as adequate management know-how to build a banking sector (BALCEROWICZ, BRATKOWSKI, pp. 28–29).

Along with the development of the banking sector, other elements of the financial sector, such as the insurance sector, investment funds and pension funds, were developing at a similar pace. In Central Europe, however, banks remain the dominant element of the financial sector.

At the same time, other institutions, the so-called financial security networks, were also being developed. Banking supervision structures also evolved, often towards separating them from central banks (Hungary, Poland). In all countries, institutions guaranteeing the payment (up to a certain level) of bank deposits, as well as institutions supervising the non-banking components of the financial sector (insurance supervision, supervision over the securities market) were established. Institutional solutions and the shape of financial security networks varied from country to country, and Slovakia as a country that had adopted the euro was subjected to banking supervision located within the structures of the European Central Bank, the ECB.

1.4. Adjusting to the European Union membership

The Central European countries began preparations for closer integration with the European Union (EU) as soon as the new political and economic system was constructed. In December 1991, Czechoslovakia, Poland and Hungary concluded association agreements with the EU. The aim of these agreements was to create a legal and institutional framework for the increasingly stronger links of these countries with the Union. The dominant feature of these connections was the dynamically developing mutual trade, which from the beginning of the agreements was subject to liberalisation.

Apart from the exceptions, on the EU side the duty rates were gradually eliminated within 5 years and on the side of the associated

countries within 10 years. As part of the association, the EU provided financial aid to facilitate reforms. In 1994, began the process of gradual harmonisation of legislation of associated countries with the Community law. The institutional framework and procedures for conducting dialogue between public authorities of the associated countries and the Community institutions complemented the economic ties.

Aspirations of the associated states for membership in the EU, declared from the beginning of transformation, were recognised in 1993 as eligible: the European Council during the session in Copenhagen adopted the necessary criteria to meet in order to obtain membership (the so-called Copenhagen criteria). Firstly, a candidate country had to demonstrate institutional stability, guaranteeing democracy, the rule of law and respect for human rights. Secondly, a country aspiring to membership had to have a functioning market economy, capable of operating under the competitive conditions of the common market within the EU. Thirdly, the candidate country had to be able to take on the obligations of membership, including the goals of the economic and monetary union.

Progress in transforming and building democracy in Central Europe was recognised by the EU. In response to applications filed in the mid-90s, the European Commission issued a positive opinion in 1997 on the ability of the first group of transforming Central European countries to meet the Copenhagen criteria. In 1998, negotiations on EU membership began.

The essence of the negotiations was to agree on the pace of adopting Community legal acts into the candidate countries' legal order. Although they were to adopt the Community legal order, it was not wise to accept the whole thing immediately. Some EU regulations – e.g. concerning environmental protection standards – required expensive investments, e.g. construction of sewage treatment plants or installation of filters in enterprises which polluted the environment. Immediate introduction of such norms and standards was physically impossible and expensive. Therefore, during the negotiations, it was determined which regulations

were possible to be introduced from the moment a given state obtained membership, and in what period (the so-called transitional periods).

For the candidate countries, the most difficult areas of the negotiations were those which required the largest expenditure in order to adopt EU legislation. These were the areas of transport infrastructure and environmental protection. For some countries, the right to buy land or real estate by non-residents was politically sensitive. In these areas, as well as in a number of others, the negotiations ended with the establishment of several-year-long transitional periods. For the EU countries, the most difficult area was the opening of the labour market, which occurred in most countries a few years after EU enlargement in 2004.

The implementation of many costly changes resulting from the negotiation arrangements was possible thanks to the non-returnable financial support of the EU. In the period 2000–2003, it increased fivefold compared to the mid-90s. EU financial assistance from the Phare programme supported institutional development and the transfer of EU law to candidate countries. Phare also financed the development of local infrastructure and small and medium-sized enterprises modelled on European regional funds. The SAPARD programme was used to prepare for the implementation of the Common Agricultural Policy in the future.

The last part of the aid was the ISPA programme, which financed adjustments to the needs of EU membership in the fields of transport and environmental protection.

Accession negotiations were a tedious process, absorbing a large part of the public administration and parliamentary forces. For several years, legislative work in all the countries was dominated by the implementation of conclusions of negotiations. The prospect of EU membership was an extremely mobilising factor for the elites and the authorities of the candidate countries. EU membership was in their perception a permanent anchoring in a democracy with prospects for Western European

living standards in the near future, in contrast to communism. Therefore, in the Central European countries – apart from a few incidents – the elites with different political orientations were basically unanimous in their efforts to quickly reach agreement in negotiations. They were finalised in December 2002. After a series of referenda, in which a significant majority of the public voted in favour of joining the EU, the countries of Central Europe obtained membership on May 1, 2004.⁸

1.5. The “Golden” age of growth after EU accession

The prospects of gaining European Union membership and then actually joining this group gave the countries of Central Europe a significant development impulse.⁹ The average pace of economic growth for these countries considerably accelerated. This was influenced by a number of factors. The beginning of the 21st century brought an end to inflation stabilisation in these countries. The average inflation rate for this region decreased to a single-digit value. A gradual reduction of the budget deficit took place in fiscal policy, and public debt was stable. Current account balance was also stable, although clearly negative, but not an unexpected phenomenon, considering the growing import of machinery, equipment, technologies and raw materials to modernising economies.

Macroeconomic stabilisation and, to an even greater extent, the prospect of joining the European Union, made Central Europe become a very attractive territory for investors from outside the region. In the conditions of free movement of capital, the inflow of foreign capital significantly increased in comparison to the second half of the 90s. The inflow took three main forms: cross-border bank loans from West European parent banks

⁸ Bulgaria and Romania in 2007, Croatia in 2013.

⁹ This section only provides a brief overview of the main trends after 2004; for more details and data, see part 2.

to their subsidiary banks, financing the expansion of lending activities of the latter, portfolio investments (usually in shares of listed companies or Treasury bonds) and direct investments (ELLER, HUBER and SCHUBERTH).

Joining the EU also brought effects directly resulting from membership. The institutional system in the Central European countries was clearly strengthened (SAPIR and ZACHMANN, 2011). This strengthening was already visible on the way to membership, but full membership and the adoption of the entire EU legislative *acquis* was associated with significant institutional adjustments. Thanks to this, the institutions of public authorities were modernised, and to a large extent, the law became more stable and predictable. This created a favourable situation for domestic and foreign investments which, through strong economic links with the so-called global supply chains created in Western Europe, were laying the foundations for long-term growth.

As mentioned in the above paragraph, the adoption of some new directives and EU regulations led to the need to spend significant funds from the state budget, the budget of local governments or enterprises. Environmental protection is a good example. In order to achieve higher, Community standards of water and air purity, it was necessary to make significant expenditure on the construction and modernisation of sewage treatment plants, sewage networks, as well as landfill sites, etc. National funds were largely supplemented with funds from Community programmes implemented through the so-called European regional and cohesion funds. Compared to the beginning of the last decade, transfers from the EU budget to Central European countries increased fourfold in 2004–2006.¹⁰ In subsequent years, the EU budget funds arrived in an even greater scale, reaching 2–3pc of GDP of these countries in net terms in the peak period of 2013–2014 (i.e. after deducting their contributions to the EU budget).

¹⁰ During this period, the total volume of transfers under the common agricultural policy, regional funds and the cohesion fund amounted to slightly more than EUR 20 billion, which was about 1.3pc of Central Europe's GDP.

2. Achievements of the transformation in comparison to Western Europe and selected emerging markets

The aim of this part of the study is to assess the scope and scale of changes that have taken place in the economies of Central Europe from the beginning of the transformation to the present. The point of reference for this assessment are analogous changes that occurred at that time in some Western European countries and in selected countries classified as *emerging markets (EM)*.

In international statistics of various institutions there is no unambiguous, permanent definition of the group of countries belonging to Central Europe. In addition, analyses carried out by the OECD and IMF more often refer to Central and Eastern European Countries (CEECs), even though the composition of this group of countries in individual understanding of each of these institutions vary.¹¹ This study assumes that Central Europe includes the Czech Republic, Poland, Slovakia and Hungary (*Central Europe, CE*).

The choice of economies from Western Europe (*WE*), as well as countries referred to in this analysis, as emerging markets, was based on loosely understood features which characterised these economies. In particular, it was decided to focus on six large, developed, relatively stable economies of Western Europe, namely: France, Spain, the Netherlands, Germany and Italy. From the group of emerging markets, dynamically developing countries with a population and economic potential

¹¹ Countries counted by the OECD to CEECs include Albania, Bulgaria, Croatia, the Czech Republic, Estonia, Lithuania, Latvia, Poland, Slovakia, Slovenia and Hungary. However, World Economic Outlook IMF, Central and Eastern Europe was assumed to be: Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Montenegro, Croatia, Estonia Lithuania, Latvia, Macedonia, Poland, Romania, Serbia, Turkey and Hungary.

comparable to the Central European economies were selected, i.e. Chile, Israel, South Korea, Malaysia, Mexico and Turkey.

The analysis is based on trend comparisons of average arithmetic indicator values and economic parameters for the above groups of countries.

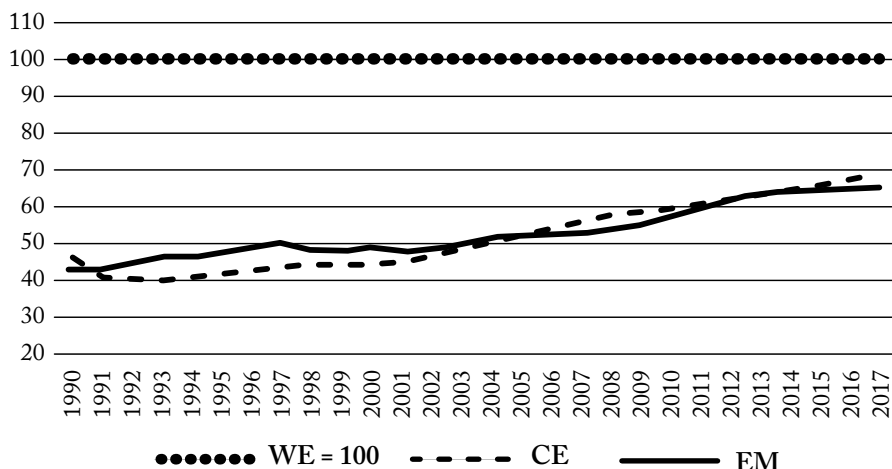
2.1. GDP per capita and GDP growth rate

In economic literature there are various measurements of economic development. The most commonly used relate to Gross Domestic Product, GDP (less frequently Gross National Product, GNP) and its dynamics. Also in this study, the assessment of the level of economic development of the Central European countries was based on the level of GDP *per capita*, and the assessment of the growth dynamics – on GDP changes. At the same time, in order to supplement the assessment of economic development, an attempt was made in further parts of the study (paragraph 2.6–2.11) to analyse the so-called soft indicators showing changes in the living standards of societies in transformation – to the extent which the available statistical data made it possible.

As can be seen in Figure 1, at the very beginning of the transformation period, the average level of GDP *per capita* in the countries of Central Europe amounted to approx. 46pc of GDP *per capita* of Western Europe (it was about 8.8 thousand USD according to purchasing power parity). In the years 1990–1992, this level dropped to about 40pc.

It was a period of large GDP declines in Central European countries, caused by deep structural reforms of their economies, described in paragraph 1 of this study. For example, the GDP decline in Poland in both 1991 and 1992 was over 7pc. After 1992, the GDP of Central European countries started to grow dynamically, as a result of which the difference between Central Europe and Western Europe in terms of GDP *per capita* was gradually decreasing. In 2017, the average level of GDP *per capita*

Figure 1. GDP *per capita* (according to purchasing power parity)



Own study based on IMF data (World Economic Outlook)

in the analysed Central European countries reached up to almost 69pc of GDP *per capita* of Western Europe (it was about 31k USD in accordance with purchasing power parity)¹². The trend described above, taking place from 1993, proves the existence of the convergence phenomenon between Central Europe and Western Europe, i.e. a tendency to reduce economic inequalities between countries (or regions) over time.

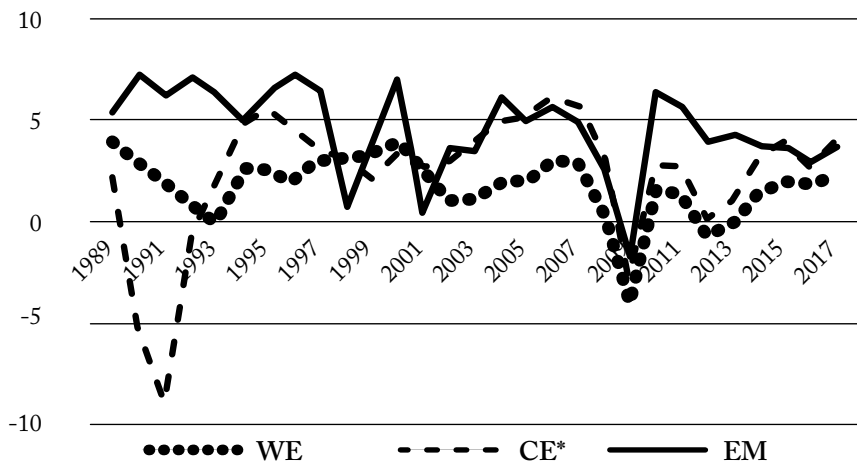
In particular, this is the so-called absolute convergence (beta type), which occurs when growth in countries with lower GDP *per capita* is faster than in countries with a higher level of GDP *per capita* (JÓZWIK 2017). Figure 2, showing changes in average growth rates in the analysed groups of countries confirms that the growth in Central European countries was in fact, for the vast majority of the analysed period, higher than in Western European countries (only in the years 1989–1992 and 1999–2000 GDP growth rate in Central Europe was lower than in Western Europe).

¹² It is worth noting that the recession in Western European countries in 1993, additionally “helped” the convergence (in particular, out of the analysed countries, the GDP declines occurred in: France, Spain, Germany and Italy).

It is worth noting, that the pace of reducing the differences between the GDP *per capita* levels in Central Europe and Western Europe was the fastest in 2001–2008. As mentioned in paragraph 1.4 and 1.5, this acceleration was undoubtedly influenced by the process of European integration. The analysed countries applied for EU membership in the years 1994–1995. They also received pre-accession aid, and after joining the EU in 2004 – funds from the cohesion policy. After 2008, the convergence process of Central European countries with Western Europe slowed down. According to the interpretation of i.e. the IMF, the cause of this slowdown was lower than before the crisis long-term potential GDP growth, resulting from reduced productivity growth and a low investment level, as well as the aging of societies (e.g. IMF 2017, p. 14). Since 2015, the convergence process has accelerated again, but it has not gained momentum comparable to the pace from before the crisis.

Absolute convergence with Western Europe also occurred in the analysed emerging markets. In 1990, the average level of GDP *per capita*

Figure 2. GDP growth, constant price (%)



* data for Central Europe until 1995 – excl. Czech, until 1993 – excl. Slovakia
Own study based on IMF data (*World Economic Outlook*)

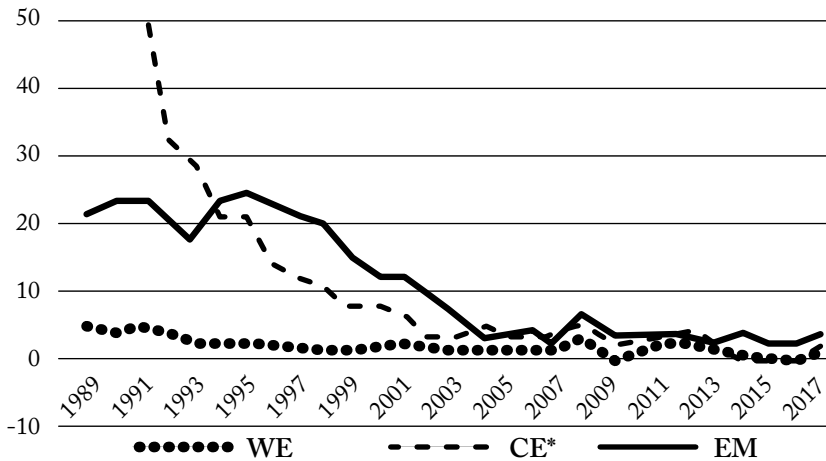
in these countries reached up to approx. 42pc of average GDP *per capita* of Western European economies, which is slightly less than in Central European countries. However, from the beginning of the analysed period until the year 2000, economic growth in emerging economies was much larger than in Central European countries. The only exception was 1998. The low average GDP growth that year (less than 0.7pc) was mainly due to very large decreases in GDP in South Korea and Malaysia – 5.5pc and 7.5pc respectively, the effect of the so-called “Asian financial crisis”. In turn, in 2001, the low average GDP growth in emerging markets (amounting to ca. 0.3pc) was the result of a GDP decline in Turkey of almost 6pc (also as a result of the financial crisis), as well as a GDP decline in Mexico (0.4pc) and a significant weakening of growth in Israel.¹³ In 2002–2008, the average GDP growth levels in Central Europe were slightly higher than the GDP growth levels in emerging markets, which led to the decrease of differences of GDP *per capita* between these groups of countries in this period (this was related to the acceleration of the convergence process in Central Europe, described above). In 2010–2013, emerging economies recorded much faster growth – in these countries, the return to the path of catching up after the financial crisis occurred much faster than in Central Europe. However, in 2015, emerging markets were “overtaken” by the countries of Central Europe in terms of GDP *per capita* (in 2017 average GDP *per capita* level in emerging economies was less than 66pc).

¹³ It is worth noting that in the 90s and at the beginning of the 21st century, others also covered in this analysis of emerging economies went through crises that caused significant declines in their GDP. In particular, the crisis in Turkey in 1994 should be mentioned, as a result of which Turkey’s GDP fell by around 5.5pc, the so-called „Tequila crisis” in Mexico, which caused a 6.2pc decline in GDP and another crisis in Turkey in 1999, which translated into a 3.4pc drop in GDP. Although emerging markets is the most diversified group out of the groups of countries analysed in this study, however, this has not been reflected in the analysed average values of GDP changes (increases in other emerging markets „compensated” GDP declines in countries affected by crises).

2.2. Inflation

Although there is no unequivocal definition of a „high level” of inflation, its negative effects are well known. Generally speaking, high inflation leads to the erosion of the basic functions of money: as a means of circulation, a means of storing values and a measure of value, which negatively affects economic growth

Figure 3. CPI indicator (%)



* data for Central Europe until 1995 - excl. Czech, until 1993 - excl. Slovakia.

Own study based on IMF data (*World Economic Outlook*)

For the purposes of this publication, the CPI (*Consumer Prices Index*) was adopted as a measure of inflation, showing changes in the average level of prices of a specific basket of consumer goods and services. The dynamics of this indicator are presented in Figure 3. The highest level of inflation in the countries of Central Europe occurred in 1989–1990. At that time, the average level of changes in consumer prices was above 100pc, while the average level of inflation in Western Europe did not exceed 5pc. Such a high rate of inflation in some Central European

countries was an unavoidable effect of the actions taken by governments at the beginning of the transformation. Their occurrence was influenced by two factors in particular (DĄBROWSKI): freeing prices and floating exchange rates (which in turn freed the so-called inflationary overhangs, „blocked” during the central planning of monetary resources) and lack of monetary and fiscal discipline (leading to financing budget deficits from additional money issue). However, from 1991, the average level of inflation in the Central European countries gradually decreased. In 1998, it fell below 10pc and until the end of the analysed period, it did not exceed this level. Disinflation was a result of effective stabilisation measures undertaken by governments, in particular, as explained in part 1, the connection of currencies with other, stable foreign currencies, which in principle meant a commitment to conduct a disciplined macroeconomic policy – as conducting an expansive monetary or fiscal policy would have made it impossible to maintain the adopted exchange rate. Moreover, independence obtained by central banks allowed for a restrictive monetary policy. The programs supported by the IMF, in which countries committed themselves to monetary discipline, were also helpful in this respect (IMF 2000, pp. 15–19). In recent years (2013–2016 in particular), inflation in both Central and Eastern European countries remains at a very low level. This is due to several factors: the persistently, relatively low economic growth in many countries after the financial crisis, the fall of oil prices, together with globalisation as a result of which labour-intensive production stages are transferred to economies with low labour costs.

Problems with very high inflation levels were also experienced in emerging countries in the 90s. Among the analysed countries, Turkey was characterised by particularly high inflation. This applies in particular to the years 1989–2003, in which the annual CPI index was constantly double-digit (and in 1994 even three-digit – the increase in prices that year was around 104pc). Chronic inflation in this period was a result of long-term financing of the state deficit by monetisation (e.g. PAWLIKOWSKI, p. 17). Double-digit inflation levels in the 1990s, also occurred in Chile

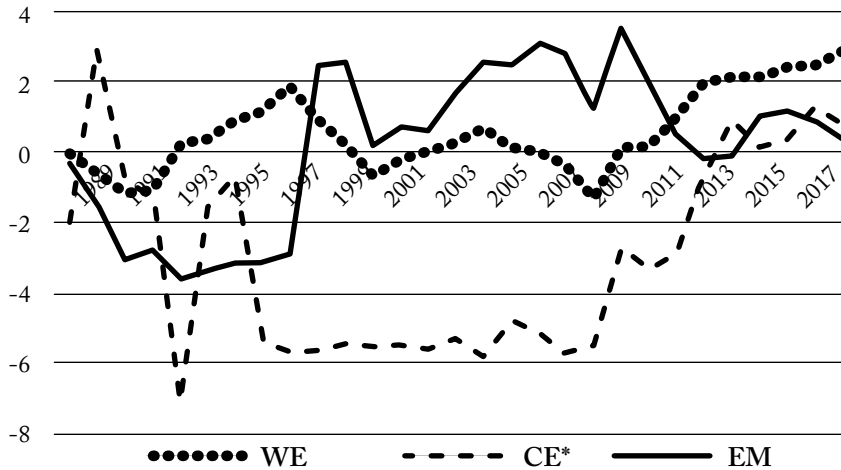
in 1989–1994 (the average annual price increase in that period amounted to over 17pc), in Israel in 1989–1996 (the average annual price increase was then around 14pc) and Mexico in 1989–1999 (the average price increase was then over 20pc). Since 2000, inflation in the above-mentioned countries was stabilised thanks to undertaken reforms.

2.3. Current account balance

A current account balance is an important but ambiguous indicator of the macroeconomic situation of transforming countries. On the one hand, the current account deficit is a reflection of the economic strength of the developing country – to the extent to which it reflects inflow of funds from abroad to finance the demand for investments exceeding the level of domestic savings (ROUBINI, WAHTEL). On the other hand, a current account deficit may lead to imbalances between domestic savings and domestic investment, which increases the risk of external debt growth to a level where it is impossible to service it. At the same time, literature indicates (e.g. GRAJAUSKAS, p. 27) that during a real convergence process, due to the large “catching-up” potential and large investment needs, lower income countries may show large surpluses in the balance of payments financial account, and as a result – current account deficits. They are, therefore, something natural because capital moves where it has greater returns. They are not a problem, as long as foreign funds are well invested, allowing for the continuous servicing of external debt or generate a proper return on capital in the case of foreign direct investment.

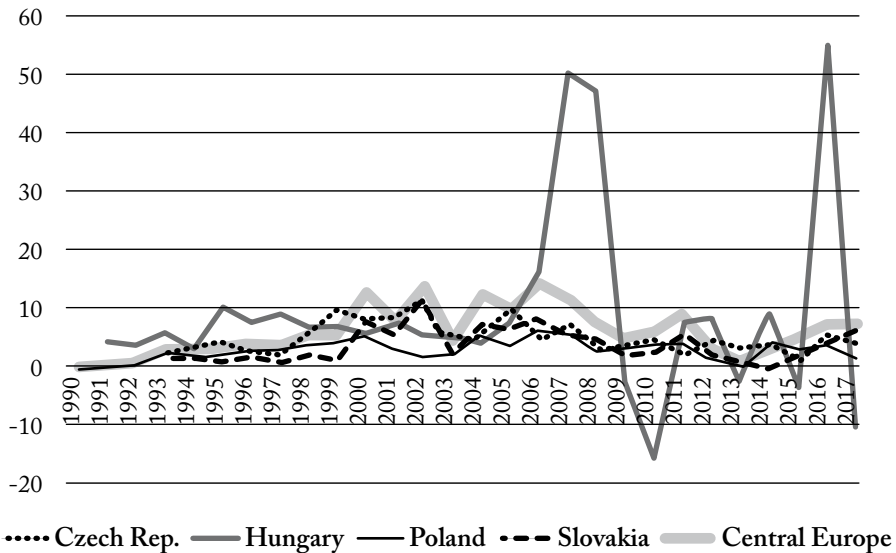
As can be seen in Figure 4, from 1991, the analysed countries of Central Europe have had a negative current account balance. In the initial years of transformation, it was characterised by large fluctuations, although it should also be taken into account that statistical data for this period may be subject to errors. From 1996 to 2008, the countries of Central

Figure 4. Current account balance (%)



* data for Central Europe until 1994 – excl. Czech Republic, until 1992 – excl. Slovakia
 Own study based on IMF data (World Economic Outlook)

Figure 5. The inflow of foreign direct investments to the countries of Central Europe (% GDP)



Own study based on IMF data (World Economic Outlook)

Europe maintained a relatively stable negative current account balance (during this period, the average balance remained between the range of 4.7pc of GDP and 5.8pc of GDP). Since 2009, the negative balance had been gradually reduced and in 2013 Hungary and Slovakia recorded surpluses – so large that they translated into the average positive current account balance in all the four analysed countries of Central Europe. The dynamics of the current account balance in Central European countries in recent years is a reflection of the fact that the trend of mass inflow of capital to Central European countries lasting until 2007/2008 turned back in the aftermath of the crisis. Thus, from 2008/2009, almost all the countries in the region experienced a large decline in foreign funding. This has been confirmed by other data on foreign direct investment – and although the level in the region has increased since 2013, it still hasn't reached the level from before the crisis (see Figure 5).

The current account balance in Western European countries was variable but positive, for most of the analysed time (in the years 1993–1999, 2000–2006 and 2009–2017). However, it should be emphasized that there were significant differences between individual countries. For example, in the Netherlands throughout the analysed period there was a surplus in the account, while in Spain and the United Kingdom there was a constant deficit. Since 2015, there was a surplus in Western Europe exceeding the level of previous surpluses within the analysed time interval, which came about because of the situation in the Netherlands and Germany, where the surpluses in 2015–2017 amounted to 7.5–9.8pc of GDP. These differences reflected the diversity of competitiveness levels between the Western European countries selected for the analysis. The Germans managed to achieve a high level of competitiveness by limiting wage increases. As a result, unit labour costs did not increase (as indicated in an OECD study, in 2001–2007 unit labour costs in Germany even decreased, as wage increases were lower than increases in productivity). The opposite situation occurred, for example, in Spain, where wages grew

faster than labour productivity, which led to large increases in unit labour costs in this period (OECD 2012, p. 10).

As for emerging markets, as shown in Figure 4, until 1997, the analysed countries had a current account deficit, then from 1998 – a surplus. In addition, between 1998 and 2010, the average surpluses of emerging countries in relation to GDP were larger than surpluses in Western Europe. However, this Figure does not reflect the situation in all countries of the emerging countries group. The situation on current accounts was quite diversified between these countries, and from 1998 mainly Malaysia recorded high surpluses. In the years 1998–2011 surpluses in this country were between 7.3pc GDP and 16.5pc of GDP. In 2012, the surplus amounted to 5.2pc of GDP and in subsequent years surpluses gradually decreased (to 1.9pc of GDP in 2017).

From 2013 to 2017, high current account surpluses – exceeding 5pc each year, were also recorded by South Korea.

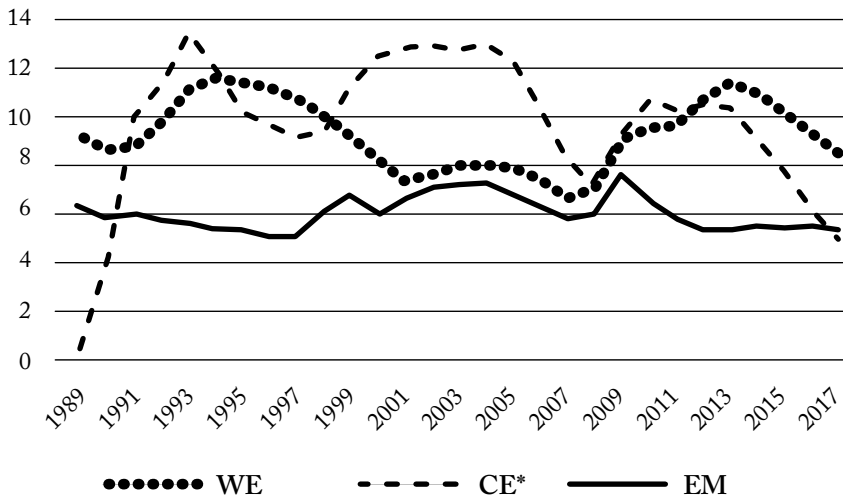
2.4. Unemployment

The basic indicator of unemployment is the unemployment rate, i.e. the percentage of the number of people employed in relation to the number of economically active people. This indicator has also been used to analyse the dynamics of unemployment in this article.

Figure 6 shows that in 1989–1993 the countries of Central Europe (especially Poland, Slovakia and Hungary¹⁴) experienced a huge increase of unemployment – from a level close to zero to a level of almost 14pc.

¹⁴ In the period between 1989–1993, data from the IMF (*World Economic Outlook*) regarding unemployment in the Czech Republic is not available. However, according to the EBRD, the annual unemployment rate in the Czech Republic in that period was between 0.7pc and 4.1pc. In general, throughout the analysed period (1989–2017), unemployment in the Czech Republic was the lowest among the analysed countries and did not exceed 9pc. The slowdown in the restructuring of enterprises in the Czech Republic is indicated as a key factor that influenced it. (JARMOŁOWICZ, PIĄTEK 2008, p. 218).

Figure 6. Unemployment rate



* data for Central Europe until 1994 - excl. Czech Republic, until 1992 - excl. Slovakia, until 1989 - excl. Poland

Own study based on IMF data (*World Economic Outlook*)

However, it should be noted that the analysed unemployment rate does not include the so-called hidden unemployment rate, i.e. any ineffective use of work due to overstaffing. High hidden unemployment was characteristic of both centrally planned economies and probably the initial transformation period – it mainly concerned companies in which restructuring processes had not yet begun (DROZDOWICZ-BIEĆ). Thus, the increase in overt unemployment resulted partly from the levelling of hidden unemployment, i.e. the reduction of unnecessary employment. After 1993, the average unemployment level in the analysed Central European countries fell for several years, but at the end of the 1990s (together with the weakening of GDP growth in 1999–2001 – see paragraph 2.1), the average level of unemployment again increased significantly and was then kept at a relatively constant average level of 12-pc (this applies to the years 2000–2005). The unemployment level in this period among

the analysed Central European countries was, however, varied – in Poland and Slovakia unemployment in that period was at the level of 16–20pc, while its level in the Czech Republic and Hungary did not exceed 9pc during that period. After the period of decline in unemployment in the years 2005–2008, there was another increase, to the average level of just over 10pc in 2010–2013. After 2013, unemployment in Central Europe dropped significantly. In addition, since 2013 its level has remained at a lower level than the average level of unemployment in the analysed countries of Western Europe. It should be emphasized that this situation had earlier been very rare – as after 1991, it only occurred between the years 1995–1998.

Emerging markets were characterised by the lowest average level of unemployment among the analysed groups of countries in almost the entire analysed period (there are two exceptions: 1989, when in Central Europe there was almost no overt unemployment – see the previous paragraph – in the emerging economies the unemployment rate was 6.3pc. In 2017 the unemployment rate in Central Europe was 5pc, while the level of unemployment in emerging markets reached up to 5.4pc). In the whole period, the average level of unemployment in this group of countries was also subject to the lightest fluctuations from year to year and remained at levels between 5.1pc and 7.7pc. Turkey's relatively high unemployment rate stood out among other emerging markets. As the only country of the analysed emerging economies, Turkey, during the analysed period, recorded a level of unemployment slightly exceeding 10pc. This took place between 2008–2010 and from 2015 to–2017. Unemployment increases in this country were accompanied by a weakening of economic growth (in 2009 it led to a recession).

2.5. *Public debt and budget balance*

Fiscal policy in the transformation countries in its initial years was to improve economic stabilisation by implementing the following three main tasks (КОЛОДКО 1999, p. 19):

1. Improving the budgetary situation, by reducing expenditures, and then (when economic growth accelerated and the tax base began to expand) – by increasing budget revenues. These activities were intended to provide financing for necessary government spending;
2. Stabilisation of inflation by limiting budget deficits and financing them as much as possible in a way that did not increase inflation;
3. Reforming the tax system and administration.

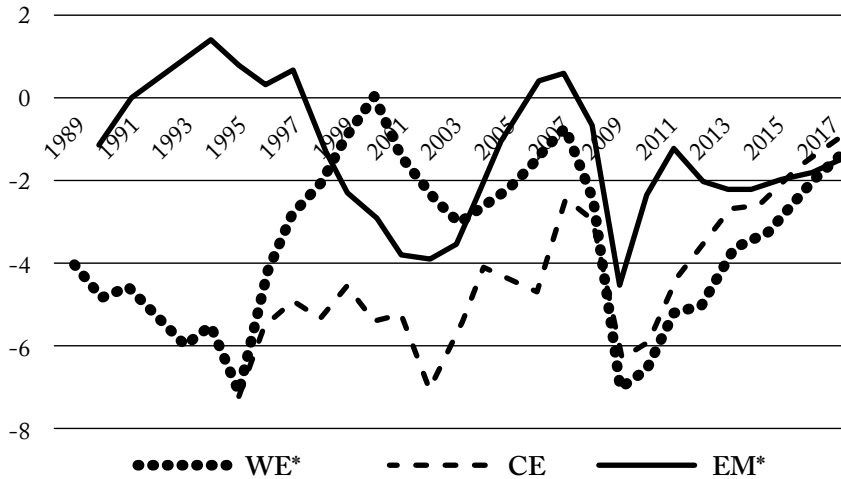
It should be emphasized that although in the long run these goals are compatible with each other and do not contradict one another, in the short run, not all of them could be implemented simultaneously in the Central European countries (*trade-offs*).

In general, the effects of fiscal policy in the initial years were diverse in different countries of transformation. Some of the countries were unable to avoid large budget deficits and in many of them at least partial monetisation (КОЛОДКО). Unfortunately, it is difficult to provide reliable statistical data on changes in the deficit (as well as public debt) in the first years of transformation.

IMF data for the Central European countries analysed in this study, is only available from 1995.

In 1995, the average size of the budget deficit in Central Europe was 7.2pc. In 1996–2003, the average budget deficit dropped slightly and remained at a relatively stable level between 4.6pc of GDP and 5.5pc of GDP. After 2003, the analysed countries of Central Europe managed to gradually reduce their deficits by 2008 (see Figure 7). In 2009, as a result of the global, financial and economic crisis outbreak (as in other groups of countries) a large increase in the deficit occurred in Central

Figure 7. Budget balance (% GDP)



* data for emerging markets: until 1999 – excl. Israel and Turkey, until 1994 – excl. South Korea, data for Western Europe: until 1990 – excl. Germany

Own study based on IMF data (*World Economic Outlook*)

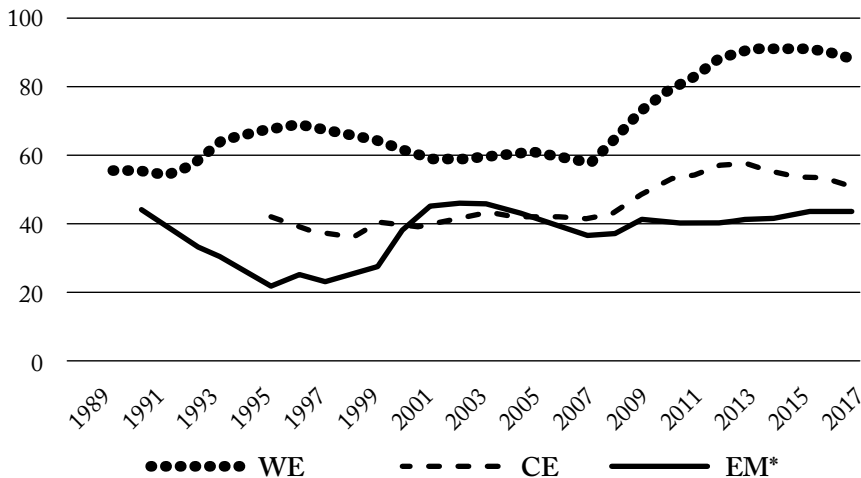
Europe – in this group of countries the deficit increased from around 2.9pc of GDP to 6.3pc of GDP. As ECB (pp. 96–98) indicated, among others, the accelerated economic growth in the years preceding the crisis (see Figure 2) was not used by Central European countries to create the so-called fiscal buffers, but to increase primary public spending, and because of this, the crisis found the budgets of these countries in a poor structural condition. In subsequent years, all Central European countries undertook measures aimed at fiscal consolidation (ECB 2011), which translated into successive decreases in deficits. In 2017, Central European countries recorded a record low average level – just over 1pc of GDP. When comparing Central Europe to Western Europe, it should be emphasized that until 2008 in Central Europe, deficits in relation to GDP were still much higher. However, since 2009 this trend was reversed – Central European countries have more balanced budgets than Western European countries.

The deficits lasting in the first years of transformation in Central European countries, led to an increase in government debt. As can be seen in Figure 8, the average level of government debt in the years 1995–2008 remained at a relatively stable level of 36–43pc of GDP.

In 2009–2013, the average government debt in Central Europe increased, and since 2014 it has gradually been reduced.

It should be emphasized, however, that the dynamics of government debt in individual countries differed significantly.

Figure 8. Government debt (% GDP)



* data for emerging markets: until 1990 - excl. Chile, up to 1999 - excl. Israel and Turkey, until 1995 - without Mexico

Own study based on IMF data (*World Economic Outlook*)

In the Czech Republic, with the lowest budget deficits over the entire analysed period, the levels of government debt were also the lowest. The level of debt in this country gradually increased over the analysed period: from about 14pc GDP up to ca. 35pc GDP (this slow upward trend was fairly constant – the levels of indebtedness slightly deviated from it). Hungary is a completely different case. In 1995, government

debt in this country amounted to as much as 84pc GDP but in the years 1996–2001 was successively reduced – to a level of about 52pc GDP in 2001. After 2002, its growth increased again to 80pc GDP in 2011, and from 2012 there was again a fall in public debt in this country – its level in 2017 was about 70pc GDP. One of the most significant factors that influenced such high levels of government debt in Hungary was the high budget burden, which resulted from the necessity to repay the huge external debt that Hungary had „inherited” after the socialist period (MYANT, DRAHOKOUPIL 2011, p. 162, see also paragraph 1.2 and footnote 5).

Of the analysed groups of countries, only emerging markets showed significant budget surpluses in the analysed period (not counting the small budget surplus of Western European countries in 2001, amounting to just under 0.1pc of GDP). This was particularly the case in 1992–1997 as well as in the years 2006–2007. Throughout the analysed period, the emerging countries had more balanced budgets than the countries of Central Europe, and for a significant part of it – except for the years 2001–2003 – also more balanced budgets than the countries of Western Europe. Between 2000–2003, Turkey experienced the largest budget deficits as a consequence of the financial crisis. During this period, Turkey’s government debt also increased – from less than 52pc GDP to almost 66pc GDP. However, it should be noted, that in the following years Turkey managed to significantly reduce its debt to below 40pc GDP by 2007. As much as 70pc of this reduction was a result of the deficit decrease – mainly from expenditure reductions (and 30pc from GDP growth) (FOR 2017).

From 2014, government debt in Turkey has not exceeded 30pc of GDP. A significant reduction in government debt also took place in Malaysia in the years 90–97 (a decline from 75pc of GDP to 30pc of GDP). Another emerging country that has gradually reduced its government debt is Israel. In Israel, government debt in 2002 went up

to almost 93pc of GDP (the largest amount of debt in the analysed period among all analysed emerging markets), after which it gradually decreased to the level of 61pc of GDP in 2017. Among the analysed emerging countries, the lowest levels of government debt occurred in Chile and South Korea – throughout the analysed period the level of government debt in these countries did not exceed 40pc of GDP.

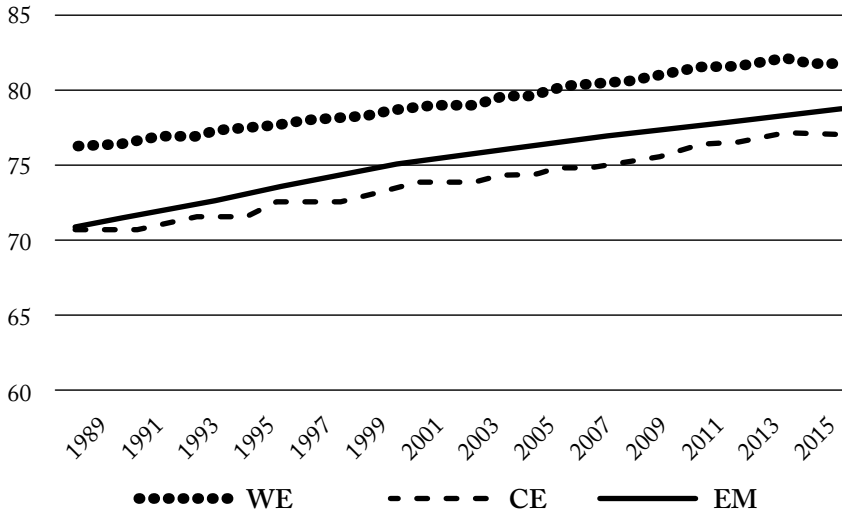
2.6. *Life expectancy*

Life expectancy is a statistical measure used in demography. It is the average length of life of a new-born, measured in years, assuming that the current mortality rate will not change (although the actual mortality rate in individual age groups is not known in advance). If the rates fall, the actual length of life will be higher than the average length of life, calculated on the basis of current mortality rates. Life expectancy is one of the most frequently used indicators of the state of health of a society. The increase of life expectancy can be attributed to many factors, including increase in well-being, improvement of lifestyle and better education as well as greater access to high-quality health services.

As presented in Figure 9, the average life expectancy at the beginning of the 90s in Central Europe and in emerging markets was about 71 years, while in Western Europe this ratio was higher and reached to 76 years.

In the following years, the projected average life expectancy grew steadily – in 2016 to 77 years in Central Europe, 79 years in emerging countries and 82 years in Western Europe. It is worth noting that the most distinctive among emerging markets are South Korea and Turkey, where the increase of life expectancy was the highest (for Korea, the value increased from 71 years in 1989 to 82 years in 2016, and for Turkey from 64 years to 75 years during the same period). The rapid increase in life

Figure 9. Life expectancy (years)



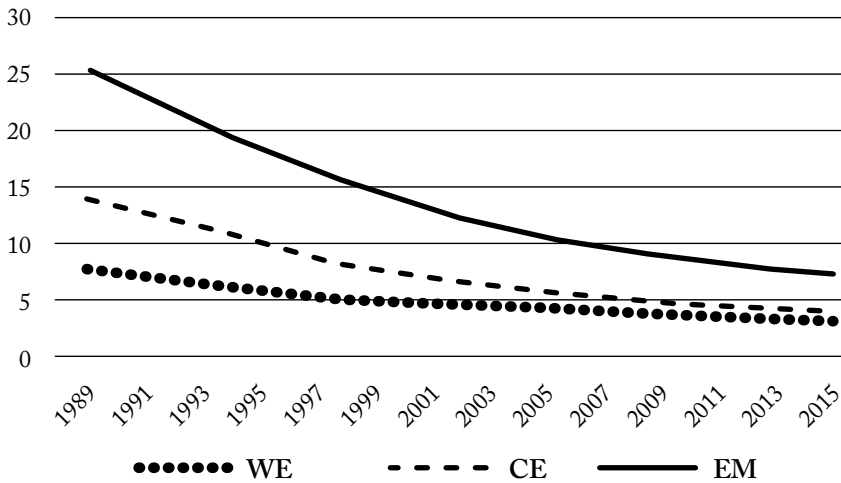
Own study based on data from the World Bank

expectancy in South Korea was achieved mainly by reducing infant mortality and diseases associated with infections and blood pressure. A rapid increase in life expectancy was observed in both men and women, but gender differences varied over time (they began to decrease after 1985). Also in Turkey, the main factor which influenced the prolongation of life expectancy was the improvement of the health care system. In Central Europe, life expectancy increased in this period particularly in the Czech Republic (by 6.6 years) and in Poland (by 6.4 years), and according to OECD forecasts, this trend is expected to continue in the upcoming years. In Poland’s case, an important factor negatively affecting the estimated life expectancy is the high level of air pollution – according to OECD estimates, in 2015, over 28 thousand people died prematurely (oecd, March 2018, p. 15).

2.7. *Infant mortality rate*

The infant mortality rate is calculated as the number of infant deaths per 1000 births. This indicator is used to assess the general health condition of society.

Figure 10. Infant mortality rate



Own study, based on World Bank data.

Figure 10 clearly shows that infant mortality in all analysed regions is gradually decreasing. The largest changes were recorded in developing countries (from 25.5 deaths per 1000 births in 1989 to 7.3 deaths in 2016) – for the whole group, the average infant mortality decreased by 18.26. The change in Central Europe was smaller by half (decrease by 9.9 per 1000 births). The biggest improvement in this indicator was recorded in Mexico and Turkey (a decrease of 25.4 and 47.5 respectively). Both the increase of life expectancy and the decline in infant mortality indicate the positive effects of health care reforms over the years. Education reforms are also important, thanks to which education is more

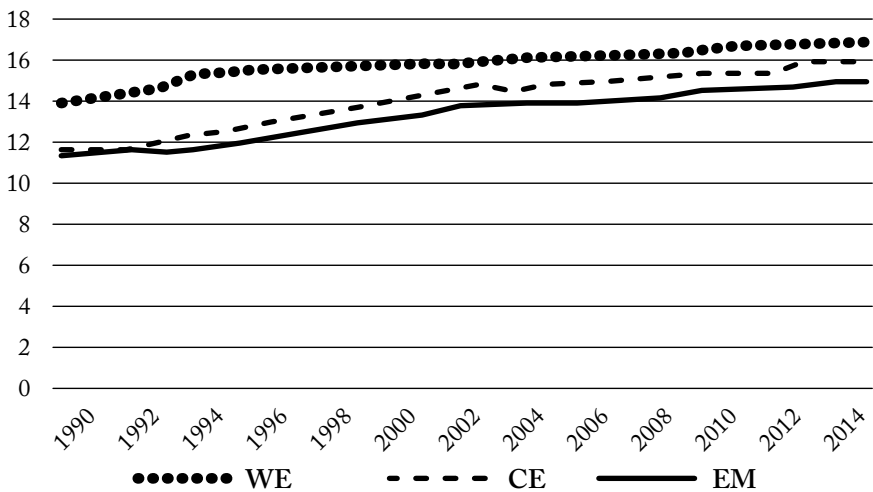
accessible to the public and makes it possible to educate young people about health.

2.8. Education

Investing in higher education and research is necessary for strengthening the level of innovation, as well as increasing the level of absorption of technologies. Therefore, one of the frequently used indicators illustrating the improvement of a society’s development prospects, is the estimated length of years devoted to education.

Figure 11 clearly shows that in all analysed regions the number of years spent on acquiring knowledge has been steadily growing over the last 30 years. The largest increase was recorded in the region of Central Europe (approximately by more than 4 years), then in countries belonging to emerging markets (almost 4 years), and finally in Western Europe

Figure 11. Estimated education time (years)



Own study based on World Bank data

(less than 3 years). It is worth noting that after 2003, extending the time of education was not as visible.

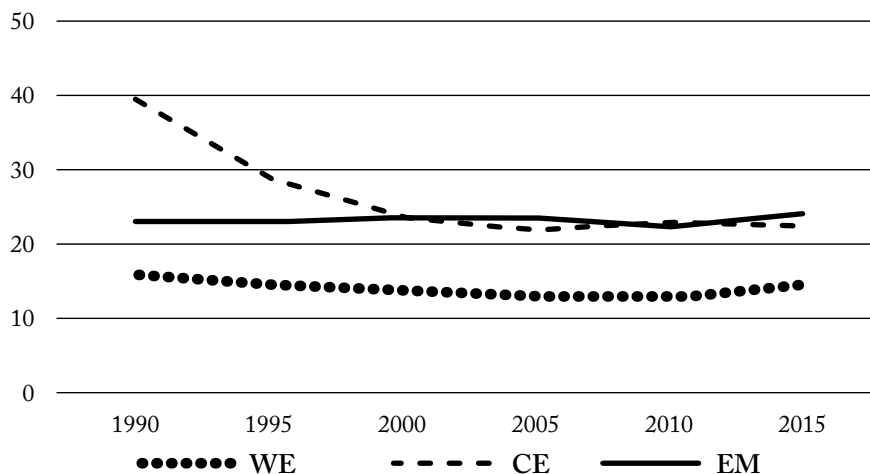
The countries of Central Europe, in which the period of education extended the most, are the Czech Republic and Hungary (by respectively 4.9 and 4.5 years), while in Western Europe – Spain (by 3.6 years). Among the emerging markets, Turkey stands out the most. In 2015, they spent an average of 5.7 years more than in 1990. This is a result of reforms which had already been introduced in the early 1980s by the Prime Minister at that time, Turgut Özal. Parallel to this, an intense civilizational development was taking place, as well as subsequent decisions to increase budget spending on education in the early 1990s. The student enrolment rate for Turkish universities also increased significantly (i.e. thanks to scholarship programmes for foreign students). On a more sombre note, the quality of education in Turkey has fallen in recent years, influenced by factors such as the neglect of education at an early school level, low budget expenditure on education, a large diversity in the quality of education between public and private institutions (which translates into subsequent stages of education, also an insufficient number of specialists in science, new technologies, engineering and mathematics despite high demand in the labour market) (OECD, 2018).

2.9. Environment pollution

Particle pollution, also called particulate matter or PM, are a mixture of solids and liquid droplets floating in the air. Some particles are released directly from a specific source, while others are formed in complex chemical reactions in the atmosphere. Particles can occur in different sizes – those with a diameter equal to or less than 10 micrometres are so small that they can get into the lungs, potentially causing serious health problems.

This is one of the reasons why the monitoring of air quality is so important.

Figure 12. Particle air pollution PM_{2,5} (microgram/m³)



Own study based on World Bank data

Figure 12 shows the average annual exposure to PM_{2.5} air pollution.¹⁵ The largest decrease in pollution was recorded in the countries of Central Europe, especially in the last decade of the last century. Interestingly, air quality improved mostly in Poland (a decrease in PM_{2.5} by 21.3 micrograms per square meter). However, it still has the largest PM_{2.5} pollution out of the analysed countries in the region (24.3 in 2015). Such a high degree of pollution is the result of a coal-based economy with high consumption of this raw material for heating houses and flats (OECD, 2018, p. 34). Since the 90s, Western European and emerging market countries have recorded a permanent exposure to PM_{2.5} with a noticeable small increase. The case of emerging countries is particularly interesting – as only Mexico managed to reduce the concentration of harmful substances (by 4.4 micrograms). In turn, Israel, South Korea and Turkey have recorded an increase of 3 micrograms on average, while Malaysia only by

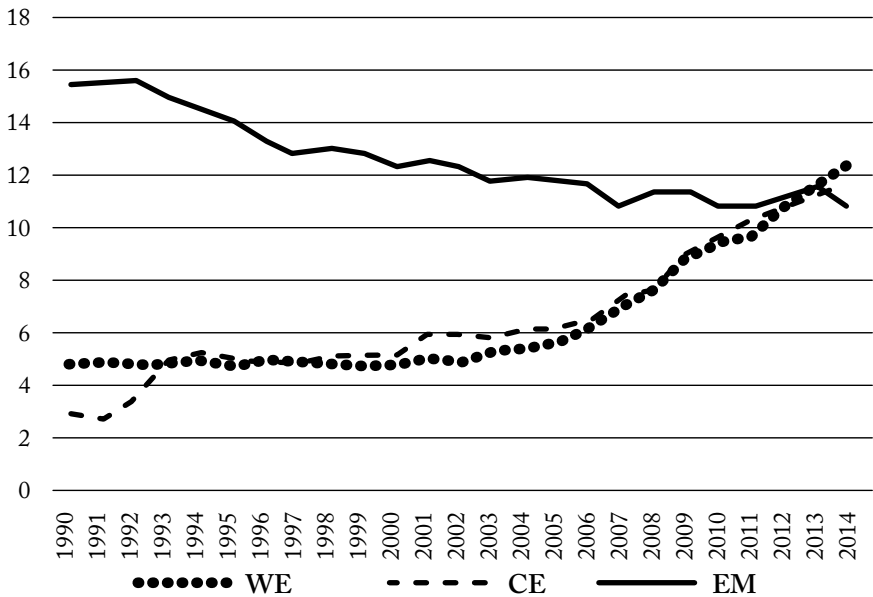
¹⁵ PM_{2.5} – dust with a diameter of not more than 2.5 microns, which the World Health Organization considers the most harmful among all atmospheric pollutants.

0.04 micrograms. Such a small increase in PM_{2.5} particulate matter pollution in Malaysia is the result of measures, undertaken to promote sustainable development of individual industries (*green industries*), connected to planning and regulations on the supply side as well as education and consumption efficiency on the demand side. Significant investments in recent years in the planning and development of public transport infrastructure in large cities is worthy of attention. The purpose is to reduce the impact of the urban transport sector on the environment, in order to provide an effective and cheaper alternative to private transport (OECD, 2016, p. 34). In Western Europe, pollution levels have gradually decreased, especially in the Netherlands and Germany (in both of these countries it has been possible due to the increasing use of renewable energy sources). Only in Italy has air quality become worse (from 18.5 in 1990 to 19.9 in 2015). However, when analysing the entire region, it can be seen that, although in 2005 the concentration of PM_{2.5} had increased, reaching in 2015 the value of 13.8 micrograms per square metre, this value was still lower than in the early 90s when it was 15.7 micrograms per square meter.

2.10. Renewable energy consumption

Nowadays more and more attention is paid to renewable energy sources, mainly due to limited natural resources and the need to protect the environment. In Figure 13, it can be seen that both Central and Western Europe have been increasing the consumption of renewable energy for a long time (by 8.8 pp and 7.5 pp, respectively). On the other hand, the average consumption of renewable energy in emerging markets has rapidly decreased. However, it is worth taking a close look at these countries, since they are very different. Only in two countries have they increased their renewable energy consumption – Israel (by 3.5 pp) and South Korea (by 1.2 pp). In South Korea solar panels are the main source

Figure 13. Renewable energy consumption (% whole energy consumption)



Own study based on World Bank data

of clean energy. The government also decided to increase renewable energy usage to produce electricity from 6pc, up to 20pc by 2030. Also in Israel, solar energy is used primarily and it was expected that the share of renewable energy production would increase from 2.6pc in 2016 up, to 17pc in 2030. In other countries, there was a decline in the use of clean energy sources, especially in Malaysia (by 7.2 pp), Chile (7.6 pp) and Turkey (13 pp). In the latter of these countries the reason was because of an increase in fossil fuels consumption. Chile¹⁶ is also an interesting

¹⁶ The electricity sector was the first sector in which, in 2014 intensified measures to encourage investment in renewables were introduced. The government also predicts that by 2050, the share of renewable energy in the power sector will reach 70pc. Investments in cost-competitive wind and solar energy were also started, and electricity prices have dropped since 2011 by around 12pc in real terms (OECD, March 2018).

case. For years it was a leader in the use of geothermal energy (there are 15pc of global active volcanoes in the country), water (obtaining 50pc of energy) and solar (huge potential of the Atacama desert).

As far as Western Europe is concerned, Germany (growth by 11.3 p.p.) and Italy (13.3 p.p.) can boast the greatest successes. In Central Europe, Slovakia (9.9 pp.), The Czech Republic (9.9 pp) and Poland (9.1 pp) achieved good results.

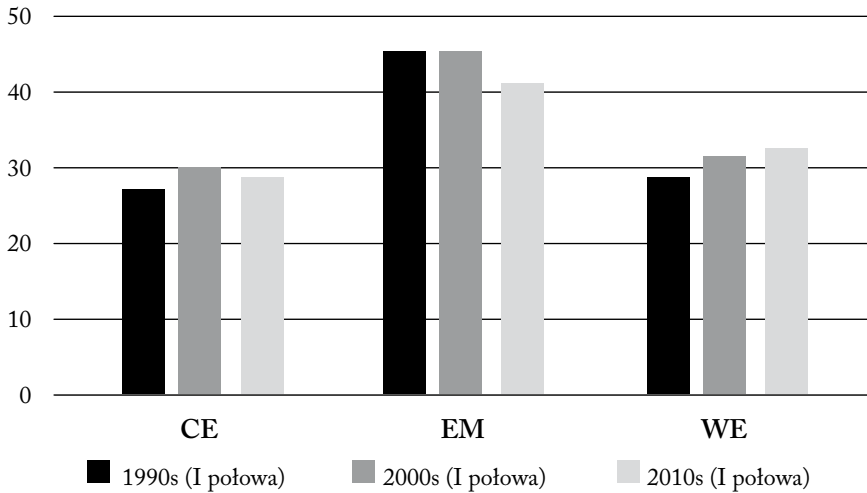
In Poland, a large increase in the use of renewable energy took place after 1993, when the Polska Grupa Energetyczna S.A. (PGE) launched several refurbished and modernized hydropower plants.

2.11. Social inequalities

The Gini coefficient is the main indicator which shows levels of social inequality. Due to a lack of complete data, it was decided to draw an arithmetic average for three time intervals – the beginning of the 90s, the first years of the 21st century and the period between 2011 and 2015.

In Figure 14, which shows the indicator value for the above periods, it can be seen that social inequalities underwent some changes over the years. In Western and Central Europe, the Gini coefficient after 2010 increased by 3.5 and 1.9 pp, respectively, compared to the beginning of the 90s. The Figure clearly shows that the level of social inequalities in Western Europe increased, while in emerging markets one can see a reverse trend. Central Europe is an interesting case, where at the beginning of the 21st century, inequalities began to increase, and after 2010, decline. This is a consequence of the global financial crisis of 2008 (OECD, 2013). Poland compares well against Central Europe, where the Gini coefficient dropped, because a relatively large number of households benefited from a revival of the labour market and an increase of income. For example,

Figure 14. The Gini coefficient



Own study based on World Bank data

in 2015 the at-risk-of-poverty rate (percentage of people below 60pc of the median income of the household) was 3pp lower than in 2004. The recent introduction of social benefits for having a second and subsequent children has additionally contributed to a significant reduction in poverty among families receiving these benefits.

3. Current economic situation in Central Europe

As indicated in part 2 of the study, the GDP growth in Central Europe was higher in the years after the crisis (but also in the majority of the analysed period) than in Western Europe (see Figure 2). In 2017, the average GDP growth in Central Europe was 4.1pc and it was also the highest increase since 2007. Poland in which the increase was 4.8pc GDP, in particular stood out from the region. In the same year, economic growth in large Western European economies amounted to 2.3pc on average. The average growth rate of the emerging economies considered in this study, was also lower than that of Central European countries and amounted to 3.8pc.

One of the main factors that made it possible to achieve such good economic results was growing domestic demand in Central European countries. It was the result of a good situation of the domestic economy and record low unemployment – see Figure 6 (part 2 of the study) – which translated into wage growth in the region, and the deflation, which was imported from Western European countries (GRELA *et.al.*).

However, the economic situation at that time had also been influenced by other factors that deserve a broader discussion below.

3.1. The exchange rate regimes of Central European countries and mitigating the impact of the crisis

Out of the analysed Central European countries, three (Czech Republic, Poland and Hungary) currently use floating exchange rates. These

three countries also used floating exchange rates during the crisis¹⁷, which had a positive effect on mitigating its effects. Slovakia, from November 2005, was in the ERM II¹⁸ system, and since 2009 has been a member of the eurozone. Due to the fact that there is a uniform monetary policy within the EMU, the lack of an automatic adjustment mechanism reduces the member states' immunity to asymmetric macroeconomic shocks. Under the floating exchange rate regime, the exchange rate plays the role of a buffer, helping to shift demand from a country that goes through an economic boom to a country affected by economic slowdown (MUNDELL 1961). After the currency crisis, in 2009 there was a significant weakening of Central European countries' currencies outside the eurozone. Especially affected were Poland (the zloty exchange rate dropped by 23.2pc that year) and Hungary (the forint rate against the euro dropped by 11.5pc¹⁹). This contributed to improving the competitiveness of economies and was a factor supporting GDP growth (e.g. NBP, 2009, p. 20).

It should be emphasized, however, that the mitigating effect of the exchange rate – especially in the Czech Republic and Hungary – did not lead to a much more favourable situation than in Slovakia. The percentage decline in exports in 2009 was in Slovakia the largest among the analysed countries (25pc), but the rest of the countries of the region also experienced significant decreases in exports (especially Hungary – 22pc, but also Poland and the Czech Republic – around 19pc). However, the demand decrease in the region was mainly due to a decline in external demand, independent of currency fluctuations (GAJEWSKI 2010). Although in Poland in 2009 there was economic growth of 2.8pc, and in Slovakia

¹⁷ In the meantime, at the end of 2013, the Czech central bank decided to intervene in the currency market in order to keep the EUR / CZK rate close to level 27. However, this was only a temporary, additional instrument of accommodative monetary policy, used due to the inability to further reduce interest rates, which was terminated in April 2017.

¹⁸ The ERM II system is an exchange regime that precedes the introduction of the euro, the aim of which is to verify the stability of the exchange rate of the country intending to adopt the euro.

¹⁹ Average annual percentage changes.

a 5.4pc GDP decline, the decline in GDP in the Czech Republic was almost as high that year as in Slovakia (-4.8pc), and in Hungary even higher (-6.6pc). In 2010, all four countries of the region recorded GDP growth. Thus, in this group of economies, there were no such significant differences in the response to the crisis between countries applying floating exchange rate regimes and Slovakia.

The mitigating effect of floating exchange rate regimes is much easier to explain when referring to the situation in the Baltic countries which use fixed exchange rates. Before the crisis, they experienced economy overheating and excessive deficits on current accounts. These imbalances, combined with the impossibility of exchange rate adjustments, caused the global crisis to have a much stronger impact on the real sphere of economies of these countries (PIETRUCHA, 2014, p. 270). Declines of real GDP in these countries in 2009 were between 14pc and 15pc. The comparison of the exchange rate regimes of the Central European economies with the exchange rate regime of the Baltic countries confirms, therefore, that floating exchange rate regimes are a buffer in the event of a macroeconomic shock.

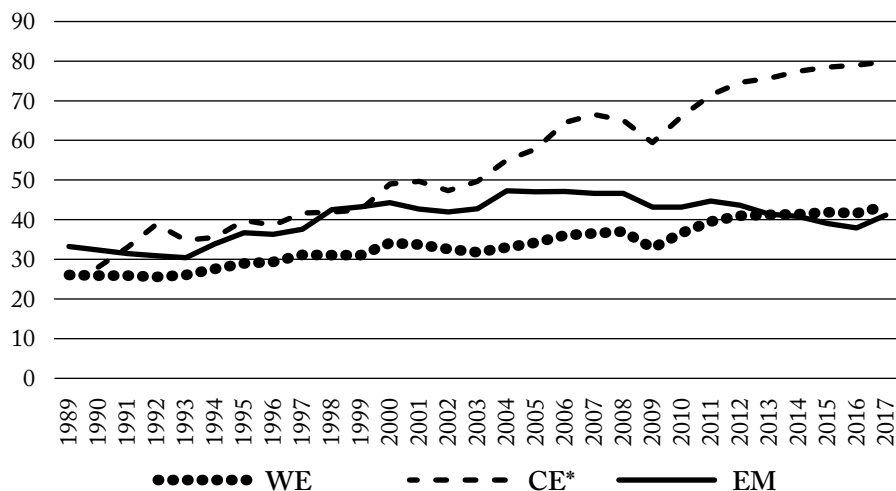
3.2. Export competitiveness

Among the reasons for high GDP growth rates in Central European countries in relation to Western European countries, one should mention the competitiveness of exports of the analysed countries. Over the past two decades, the share of exports in the region in relation to world exports has more than doubled (BIERUT, KUZIEMSKA 2016, p. 37). As can be seen in Figure 15, the volume of exports in relation to the GDP of the analysed Central European countries was much higher in 2017 than in Western Europe and in emerging economies²⁰.

²⁰ Malaysia is not among the analysed emerging markets – Malaysia is not an OECD member and some data concerning Malaysia is not available in the organization's database.

The largest exporters in recent years (taking into account the level of exports in relation to GDP) out of the analysed countries, were Hungary and Slovakia; relatively, Poland was the smallest.

Figure 15. The share of exported goods and services in GDP (%)



* Central Europe data from 1990 – excl. Hungary. For emerging markets in 2017 – excl. Israel
Own study based on data from the World Bank (WDI)

Export growth (caused by growing demand in the eurozone) was a significant factor of economic growth in Central European countries after the crisis, especially in 2012–2013 (e.g. GRELA *et.al.*, projections of inflation and economic growth by the NBP). Although in the years 2014–2016 there was a certain decrease in global trade dynamics, and as a result – a drop in demand for intermediate goods, machines and equipment exported from Central and Eastern Europe, since the end of 2017 there has been a revival of trade in major economies and an increase of prospects for exports from the countries of Central and Eastern Europe (GRELA *et.al.*, p. 7).

The development and current importance of exports in the countries of Central Europe comes from the fact that during the transformation,

companies from these countries were included in the European and global value chains, which was mainly influenced by two factors: cost competitiveness (relatively low labour costs) and favourable geographical location (BIERUT, KUZIEMSKA, p. 37). At the same time, it should be emphasized that the competitiveness of exports of Central European countries is not only due to relatively low labour costs. This is indicated by the structure of export production in the countries of Central Europe, which is not based on labour-intensive goods such as clothing or textiles, but to a large extent on capital-intensive goods such as cars or machinery (production of motor vehicles accounts for up to 20pc of all production in the Czech Republic, in Hungary and Slovakia). In addition, well-developed industries are also responsible for the production of electronic equipment and the chemical industry (TOLOSA, SLEPTSOWA 2017).

Table 1: Ranking of CE, EM and WE countries in terms of the “content of knowledge” of exported goods in 2016.

Country	Ranking of <i>Economic Complexity Index</i>
Germany	3
South Korea	4
United Kingdom	8
Czech Republic	10
France	14
Hungary	15
Slovakia	16
Italy	19
Israel	20
Poland	21
The Netherlands	22
Mexico	25

Country	Ranking of <i>Economic Complexity Index</i>
Malaysia	28
Spain	29
Turkey	46
Chile	71

Source: *Observatory of Economic Complexity*

The fact that the competitiveness of the exports of goods of Central European countries is not only cost-oriented, but also structural (based on technology) is also demonstrated by: e.g. the analysis regarding the positive relationship between innovation and the growth of exports in Central European countries (e.g. BIERUT, KUZIEMSKA²¹) – and the analysis of the “content of knowledge” in the exports of individual countries (understood as the degree of complexity of exported goods²²), carried out by the Observatory of Economic Complexity. In accordance with ranking (see table 1), the Czech Republic was in the top ten countries whose exports had the largest “content of knowledge”. Hungary and Slovakia were also in the top twenty; Poland was 21st. The ranking of the analysed emerging economies was very diverse. South Korea did very well (fourth place), also Israel scored quite high, twentieth position. Mexico and Malaysia were in the top 30, while Turkey and Chile were by far the worst of all analysed countries, ranking behind the first forty.

²¹ The analysis points in particular to the positive relationship between patent applications and the export volumes of the Central European countries.

²² The analysis of the “content of knowledge” in exported goods conducted by the Observatory of Economic Complexity is based in particular on two characteristics of goods produced for export: the degree of diversification of manufactured goods (based on the argument that countries where manufacturers have more knowledge are able to produce more diverse goods) and the degree of “ubiquity”, understood as the number of countries that produce a given commodity (because products requiring a large “contribution” of knowledge can be produced only in countries where such relevant knowledge resources are available).

It should also be emphasized that part of the export success of Central Europe should be attributed to services. It is estimated that about one third of GDP growth after the crisis is due to European companies outsourcing their services to Central Europe (TOLOSA, SLEPTSOWA).

3.3. Productivity growth

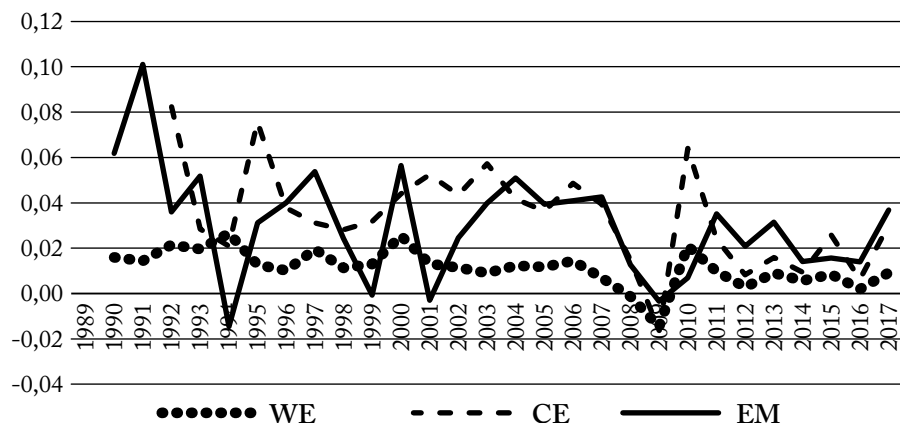
According to the most common definition, productivity is commonly defined as a ratio between the output volume and the volume of inputs (OECD 2018). It is one of the main sources of economic growth and a country's²³ competitiveness, which is why the assessment of its dynamics is crucial in the analysis of the economic performance of the Central European countries.

The recent economic crisis has negatively affected productivity growth in many countries. As shown in Figure 16, this also applies to the analysed countries of Central Europe and the emerging markets – in these countries the increase in labour productivity (reflecting the extent to which work is effectively used in the entire production of a given economy²⁴) was much lower in 2011–2016 than before the crisis. In Western Europe, the relatively low increase in labour productivity was sustained for many years. Therefore, although the increase in productivity in Central Europe throughout the analysed period was larger than in Western Europe (which resulted from the “catching up” with Western European economies, whose productivity was much

²³ At the same time, it is worth noting that the increase in productivity may, but does not have to translate into an increase in export competitiveness – depending on whether it concerns the sectors of goods and services subject to international trade or sectors that are not subject to international trade.

²⁴ In particular, changes in labour productivity reflect total changes in capital, as well as technological and organisational changes in companies and the economy, the impact of the benefits of scale, the extent to which the production capacity is used in the economy (OECD 2001).

Figure 16. Changes of labour productivity (GDP per hour of labour)



Own study based on OECD data.

higher), in 2011–2016 the difference between these increases was lower than before the crisis. However, a much higher increase of productivity in Central Europe occurred in 2017.

This was the highest increase of productivity which had taken place in the countries of the region since 2010. According to i.e. the analysis of Levenko, Oja, Staehr, the increase of productivity in Central European countries after the crisis mainly came from an increase in capital utilisation (intensification), while the increase of total factor productivity (TFP)²⁵ was practically absent during that period. The IMF analysis also draws attention to the low TFP growth in the Central European countries after the crisis. As the main reasons of poor TFP growth, the IMF’s analysis indicates a standstill or even reversal of the trend of global trade and supply chains development – the main source of TFP growth in the region before the crisis (IMF 2016, p. 2). The ECB indicates that

²⁵ TFP is a measure of productivity reflecting the effectiveness of the combined use of production factors (usually associated with technological progress of the economy).

before the crisis, FDI had a positive impact not only on capital accumulation, but also on the transfer of knowledge and technology supporting TFP growth (Zuk, p. 20). As we pointed out in Figure 5, that since the crisis, the FDI has not yet reached the pre-crisis scale.

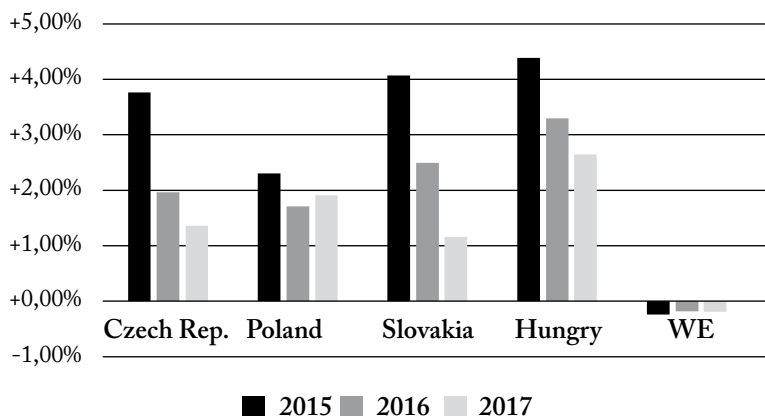
3.4. EU funds absorption

The decrease in investment in the EU, caused by the economic crisis was partially compensated for by public investments, financed from the European Structural and Investment Funds (ESIF). This particularly applies to the Central European countries, analysed in this study. For example, according to EC data, the ESIF funds allocated for investments in 2014–2016 amounted to an average of 14pc of all public investments carried out in EU countries, while in the analysed countries of Central Europe, that percentage was between 45pc and 65pc (EC, 2015, p. 5). The importance of EU funds for Central European countries is also evidenced by data on the balance of payments and revenues from the EU budget of individual member states.

As can be seen in Figure 17, the “net” funds received from the EU budget by Central European countries in 2015–2017 reached from over 1pc of GNI to over 4pc of GNI of these countries. In the analysed countries of Western Europe, which are net payers to the EU budget, the balance between payments to the EU budget and the funds received in the years 2015–2017 was on average from – 0.18pc of GNI to – 0.24pc of GNI.

It should be emphasized that the decrease of net funds received by Central European countries in 2016 and 2017 were due to the fact that in previous years there had been an accumulation of payments from programs implemented under the previous EU financial perspective (years 2007–2014), and the payment of most funds under the current financial perspective !!!is!!! yet to be implemented. Such delays are a common

Figure 17. The difference between membership fees and the funds received from EU budget (% GNI)



Own study based on EC data

phenomenon for programs implemented under the long-term financial perspectives of the EU and are a result of the specificity of the expenditure procedure. Therefore, in the coming years, the analysed countries should expect an increase of funds from the EU budget (in Poland this increase occurred in 2017).

3.5. *Expansive macroeconomic policies*

The good economic situation in Central European countries can be accredited to the effective pursuit of fiscal and monetary policies, since the crisis, aimed at supporting economic growth (except for Slovakia, which does not conduct an autonomous monetary policy).

As far as monetary policy is concerned, Poland has maintained²⁶ the reference rate (determining the profitability of 7-day money bills) at an unchanged level of 1.5pc since March 2015 (after a series

²⁶ As of the beginning of October 2018.

of reductions, from May 2011 to March 2015). In Hungary, the reference rate – 3-month interest rate on deposits – is, as of May 2016, 0.9pc (previously reduced from August 2012). Hungary (from 2013) also applied a number of unconventional monetary policy measures (currently, this is, i.e., the asymmetric interest rate corridor, the 3-month deposit limit, foreign exchange swaps, purchase of mortgage-backed bonds, as well as 5 and 10 month interest rate swaps). The Czech Republic, however, as the first of the analysed Central European countries, in August 2017 stopped keeping interest rates close to zero, raising the reference rate, i.e. a two-week interest rate on deposits from 0.05pc (maintained from November 2012) to 0.25pc. Since then, several interest rate hikes have taken place in the country (at the beginning of the fourth quarter of 2018, the reference rate in the Czech Republic was 1.25pc).

In Slovakia, monetary conditions directly reflected the accommodative policy of the ECB.

According to the IMF assessment of (2018), the fiscal policy in the analysed countries (in the context of economic recovery) remains basically neutral.²⁷ A positive exception is Slovakia, whose fiscal policy was assessed as counter-cyclical. This largely coincides with the assessments of other institutions, such as the European Commission and the OECD. Only in relation to Hungary, the European Commission (EC, 2018, p. 5) and OECD (2018, p. 154) point to excessive loosening of fiscal policy in 2018 and a too slow reduction of the budget deficit in relation to the economic growth rate.

3.6. Stable and efficient banking system

According to the latest statistics, the banking sector in Central Europe is stable and effective. One can note a stable and balanced growth of loans, in line with GDP growth. According to data available

²⁷ The analysis assesses probable fiscal impulses as GDP percentage in 2018–2019

Figure 18. Private sector debt (% GDP)



Own study based on World Bank data.

on the Bretton Woods website, the loans-to-GDP ratio in Central Europe remained at 49pc in 2016. (Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia). A high quality of loans granted is also noteworthy—the NPL²⁸ ratio was maintained in 2016 at an average level of 4.2pc. It should also be stressed that the increase of loans granted went hand in hand with economic growth.

The attached Figure 18, presents the private sector debt ratio in 2016, expressed as a percentage of GDP. It is worth noting that the higher the level of private sector debt, the more the growth potential is limited due to the growing cost of debt servicing. Among the countries of Central Europe, the lowest debt was recorded in Hungary. For Western Europe, the average debt ratio was 102.8pc (the highest level

²⁸ Non-performing loans. NPLs are loans that a company or individual cannot repay on a regular basis. If the payments are overdue by more than 90 days (commercial bank loans) or 180 days (consumer loans) or when it was estimated that the loan is unlikely to be repaid, the loan is classified as NPL. Insolvency means that the interest or principal amount of the loan was not paid within a certain time.

of debt was recorded in Great Britain – 134.3pc and the Netherlands – 110.4pc²⁹), while for emerging markets it was – 91.6pc.

Among the countries in the last group, South Korea (143.3pc) and Malaysia had the highest levels of debt. Malaysia, in which despite the tightening of macroprudential policy since 2015, in this index reached the value of 123.9pc. However, in Mexico, despite a continuous increase of debt, this value was the lowest (35pc). In Korea, a high level of debt was one of the main factors that had a significant impact on slow and unsustainable development over the past years (OECD, 2018).

²⁹ It is recognised that private debt is mainly responsible for the recession in the Netherlands, which is the only country, apart for the south of EU, which for a very long time could not return to the growth path – the weak economic situation persisted until 2013.

4. The biggest challenges for Central European countries

Chapter 2 and 3 of this study show that the current economic situation in Central Europe in relation to other analysed groups of countries is relatively good (in particular in terms of economic growth and unemployment). At the same time, in Chapter 3, it was pointed out that after the crisis, productivity growth remained at a lower level than before the crisis. The problem was in particular the weakening of TFP growth, which was a result of the FDI decline. In Chapter 2, it was also pointed out that the convergence rate of the region with the countries of Western Europe was lower than before the crisis. Although (as indicated in Chapter 3), competitiveness of the region's exports is not only of financial value, it still performs worse than countries of Western Europe, and some emerging economies, according to the ranking of the World Economic Forum that puts together the competitiveness index (*Global Competitiveness Index*). See Table 2.

Table 2: Global Competitiveness Index 2017–2018 – Ranking by country

Country	<i>Global Competitiveness Index</i> – ranking
The Netherlands	4
Germany	5
United Kingdom	8
Israel	16
France	22
Malaysia	23
South Korea	26
Czech Republic	31

Country	<i>Global Competitiveness Index</i> – ranking
Chile	33
Spain	34
Poland	39
Italy	43
Mexico	51
Turkey	53
Slovakia	59
Hungry	60

Source: *World Economic Forum*

An analysis of component³⁰ categories of the index shows that Central European countries rank worse (especially in comparison to Western Europe) in the following categories: “Institutions”, “Labour market efficiency”, “Innovations” and “Business sophistication”. The only country that ranks quite well in these categories is the Czech Republic. The category in which the Central European countries are best is the “Macroeconomic environment”.

This part of the study will analyse, in greater detail, factors that are crucial for the future competitiveness growth of countries of the region and their convergence with the countries of Western Europe: innovation and challenges related to human capital.

³⁰ These are 12 components (pillars, partial indicators) of the Global Competitiveness Index, according to the methodology developed by the World Economic Forum (these are, in particular: (1) institutions, (2) infrastructure, (3) macroeconomic environment, (4) health and education at basic level, (5) higher education and training, (6) efficiency of commodity markets, (7) labour market efficiency, (8) development of financial markets, (9) technological preparation, (10) market size, (11) business sophistication, (12) innovation). The Forum develops rankings within each of the listed pillars.

4.1. *The need for innovation increase*

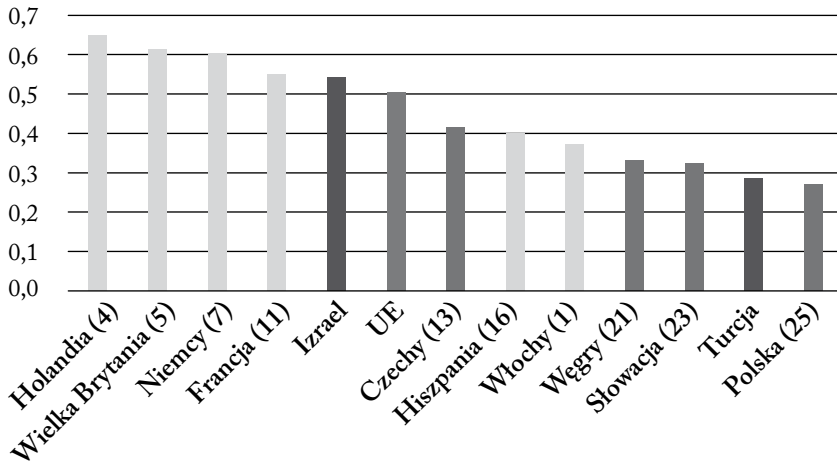
Innovation is a key factor influencing TFP, increased competitiveness and convergence. While low-income countries may develop rapidly mainly on the basis of increased labour, capital accumulation and transfer of knowledge and technologies (e.g. thanks to FDI), the convergence of countries of the region with more developed economies depends on changing the structure of production – making it less labour-intensive and more based on innovation and advanced technologies. Such structural change is necessary for the countries of the region to be able to compete with developed markets (ŻUK, SAVELIN, p. 33).

There is no one universal indicator for assessing the level of innovation of the economy, which stems from the complexity of the phenomenon itself and the concept of innovation. Innovation can be described as “the effect of integration and feedback in the process of creating knowledge” (GRADZEWICZ *et.al*, p. 22). There are many indicators of innovation in the literature, as well as many criteria for their classification.

In this study, one of the most popular indicators will be used, which is the innovation ranking of EU countries developed by the European Commission (*Innovation Union Scoreboard*). It is based on 27 different partial indicators, which the Commission divides into four main categories: (1) “Framework conditions” (measures regarding the availability of a workforce with appropriate competencies, the level of development of a research base, a business environment conducive to innovation); (2) “Investments” (measures regarding the possibility of financing investments and the size of investments generating innovations – e.g., expenditure on R&D works); (3) “Innovation activity” (measures concerning: the share of companies which have introduced innovations to the market, cooperation – both with other companies and the public sector, concerning innovation, intellectual assets possessed – e.g. patents); (4) “Impacts” (measures relating to employment in innovative sectors, innovative activities and the sale

of innovative products and services). The index takes values from 0 to 1 and the higher the level of the indicator, the higher the level of innovation.

Figure 19. Innovation Union Scoreboard 2018*



* Information on the position among 28 EU countries is provided in brackets.

Source: EC

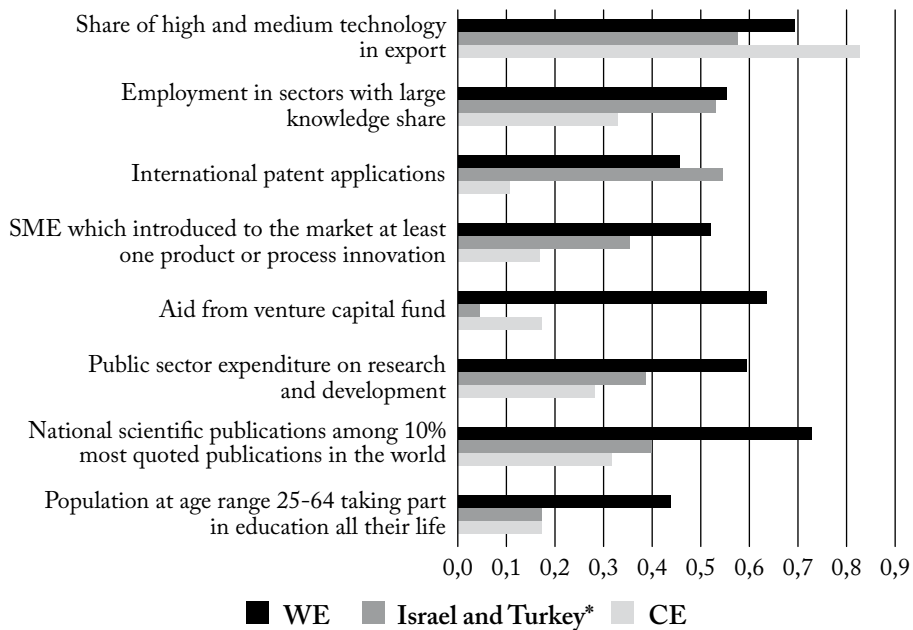
As can be seen in Figure 19, in the “general” ranking of innovation carried out by the Commission, all the analysed Central European countries score worse than those of Western Europe.

Within the EU, all the countries of Central Europe, Spain and Italy were included in the category of “moderate innovators”, France and Germany were in the group of “strong innovators”, and the Netherlands and the United Kingdom were in the group of “innovation leaders”. Poland ranked the lowest among the Central European countries (only Croatia, Bulgaria and Romania scored worse than Poland). The Commission’s classification also includes two of the emerging economies analysed in this study: Turkey and Israel. Israel ranks high in the ranking – above the EU average and all Central European countries. Turkey performs much worse, but still better than Poland.

The countries of Central Europe scored worse than the countries of Western Europe on the majority of partial indicators included in the “general” index.

Central European countries are also worse in many categories than Turkey and Israel (see Figure 20).

Figure 20. Standardised (taking values 0–1) selected indicators included in the European Innovation Scoreboard 2018



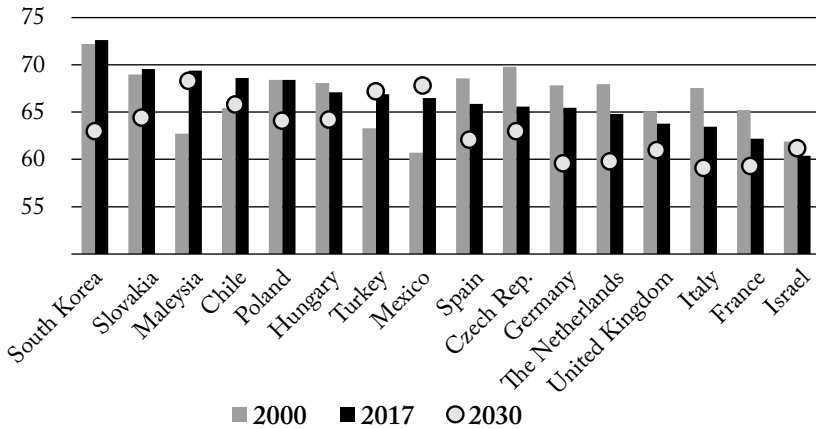
Source: EC

4.2. Challenges for human capital

In addition to innovation which is key to Central European countries, the aging of society will become increasingly challenging, meaning a decreasing share of working-age population in total population.

This has a negative impact on potential economic growth (see e.g. NERLICH, SCHROT, p. 89).

Figure 21. Share of human population between the ages of 15–64 in total human population



Own study based World Bank data

As can be seen in Figure 21, the problem now mainly concerns the countries of Western Europe, where the percentage of people aged 15–64 among the studied groups of economies is currently (on average) smaller than in Central Europe (this is the working-age population). Among the analysed countries of Central Europe, the Czech Republic has the lowest share of a working-age population. The largest drop in the share of working-age populations since 2000 occurred in the Czech Republic, while in Poland this percentage hardly changed, and in Slovakia even increased. The largest share of the population aged 15–64, by far occurs in the analysed emerging economies. Many of these economies have also recorded an increase in the share of working-age populations in recent years.

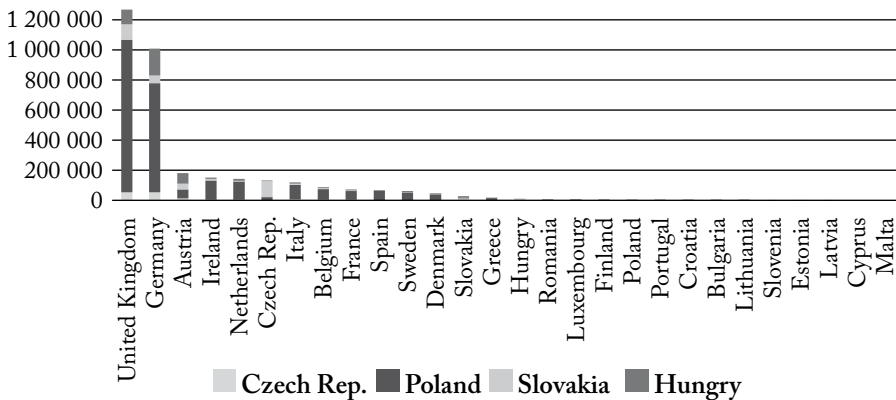
At the same time, World Bank forecasts for the share of people aged 15–64 in 2030 indicate that the percentage of working-age

populations will be smaller than at present in all Western and Central European economies. This problem will affect the analysed emerging markets to a lesser extent, except for South Korea.

Workforce resources in Central European countries are affected and will be affected by migrations. After joining the EU, many citizens of the countries of the region (especially Poland) migrated to the countries of Western Europe. Emigration attracted mainly young and qualified people, which had a negative impact on productivity and convergence of income in these countries (ŻUK, SAVELIN, p. 24).

Currently, the largest number of citizens of Central European countries – in total over 2 million (the majority are Polish citizens) live in Great Britain and Germany (see Figure 22).

Figure 22. Citizens of CE countries who live in EU countries, 2017

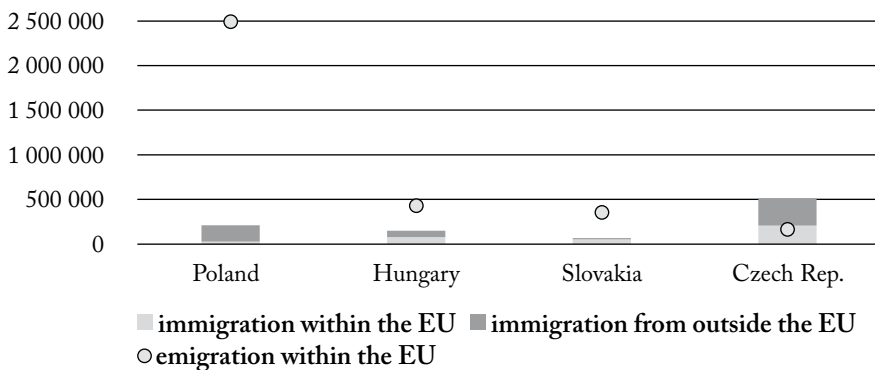


Own study based on Eurostat data

Emigration to Western European countries may in the future be partly compensated for by the inflow of non-EU populations to Central Europe. According to Eurostat, the inflow of migrants to Central Europe, whether within the EU or outside the Union, is currently taking place on a much lower scale than emigration to Western Europe (see

Figure 23). At the same time, it seems that data on the inflow of Ukrainian citizens to Poland may be strongly underestimated (as indicated, for example, by the fact that in 2016, 1.3 million declarations of intent to entrust work to a Ukrainian citizen were registered in Poland – see CHMIELEWSKA *et al.*, p. 7).

Figure 23. CE citizens in other countries vs. Immigration to CE countries (2017)



Own study based on Eurostat data

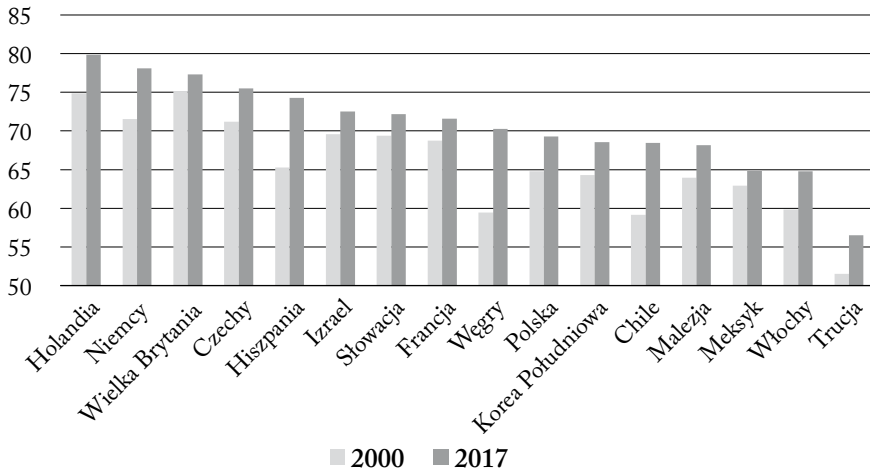
Another factor related to human capital and which has an impact on productivity, and especially on TFP, is the quality of human capital (ŽUK, SÁVELIN 2018, p. 29). Part 2 of this study shows that the percentage of the workforce in Central European countries with higher education has increased in recent years (see Figure 11). In addition, the countries of the region perform relatively well in PISA (Program for International Student Assessment), analysing the skills and knowledge of 15-year-olds in 72 countries.

Despite this, the mismatches between skills and labour market needs, remain a significant problem (see e.g. IMF, 2016, p. 25).

Better adjustment of skills to the needs of the labour market in Central European countries could increase the professional activity

of the population remaining at a relatively low level. According to Figure 24, showing the level of the labour force participation rate (i.e. the percentage of people working professionally in the entire population aged 15–64), and although the ratio level in all analysed Central European countries has increased since 2000 and is higher than in the majority of analysed emerging economies, it still remains at a lower level than in Western European countries, especially the Netherlands, Germany and the United Kingdom.

Figure 24. Labour force participation rate (% of population at the age between 15–64)



Own study based on World Bank Data (WDI)

5. *The sources of the transformation's success*

It is not obvious whether the transformation in Central Europe can be talked about as an already finished and closed process. For some, the end of the transformation may be achieving its positive effects in the form of “catching up” with Western Europe in terms of living standards, or at least approaching GDP *per capita* level. Transformation in this sense will take many more years, and even decades, if we assume that the difference in the rate of economic development of both regions will be only as much as in recent years, or 1–2.5pp in favour of Central Europe.

In the discussion about the Central European transformation, it seems less important whether it is or is not yet finished; more important is how to evaluate its results.

Transformation in Central Europe has not led to spectacular developmental achievements on a global scale. Central Europe is not the “centre of the universe” in terms of the pace of change and growth. Many comparisons made in the second part of this publication show that rapid, positive changes and progress in many areas also occur in a number of emerging markets. The private sector in these countries, less restrained by European regulations, is developing rapidly, but in a less sustainable way – more socially predatory, costly for the environment, natural resources and leading to greater income inequalities.

However, from the point of view of the majority of Central European populations, the transformation might be considered successful if the transformation path were to be compared not only with the hypothetical scenario of the continuation of the *status quo ante* 1989³¹, but even with the recent history of the new states formed after the collapse

³¹ Which is obvious, especially when analogically comparing the fates of the Democratic People's Republic of Korea and South Korea over the past half-century.

of the Soviet Union. Some of them had a starting position in the early 90s similar to the Central European countries. For example, Ukraine and Belarus did not differ significantly in terms of the level of development and affluence from Poland or Slovakia. And yet, after 30 years, different paths and paces of change have caused large differences between Central Europe and the countries of the former Soviet Union. These differences – in favour of Central Europe – are expressed by higher incomes and wealth of households, public services of better quality and a higher level of life satisfaction.

According to the authors, there are several factors that have made the transformation a successful process. The first of these is of a political nature. It is the **determination of the authorities and political elites to push reforms** towards democracy and market economy, even if they have not always had positive results for everyone. On the contrary, reforms have usually had positive effects for the majority, but sometimes negative side effects for minorities. A typical example of this duality was the abolition of artificial protection of the domestic market, or else the opening of the economy to the outside world. For all consumers it was a decidedly beneficial step, giving access to cheaper (often much cheaper) imported products. However, for minorities, e.g. people employed in state-owned enterprises producing non-competitive goods, this move often resulted in a loss of jobs. The accumulating negative side effects led to social tensions and frequent changes of government. Nevertheless, subsequent teams in power usually followed more or less the same route as the previous ones, developing the market economy.

Significant examples of deviations from this consequence in the implementation of reforms were Slovakia during the rule of V. Mečiar and Croatia from the period of F. Tudjman. Due to differences in the progress of transformation and the building of democracy, the EU decided to start negotiations initially with six countries, i.e. the Czech Republic, Poland and Hungary. Slovakia was not in this group, since the EU

accused it of being too slow with regard to the introduction of democracy and economic reforms in the second half of the 90s under the rule of V. Mečiar. Political changes in this country meant that Slovakia started their accession negotiations in the year 2000, but managed to finalise them with the other countries. In turn, in Croatia in the 90s, the authoritarian rule of F. Tudjman and conflicts with some other Western Balkan states, economic changes were slowed down. Their acceleration only took place after F. Tudjman left at the turn of the century, paving the way for EU membership obtained in 2013. The second factor – both political and economic in nature – was briefly the process of fulfilling the requirements of EU membership by Central European countries, and later the **participation in the benefits created by European integration** (more in e.g. AVERY *et al.* pp. 125–126). In the political dimension, integration with the EU was helpful in strengthening the stability of the Central European region. Consistent harmonisation of national law with Community legislation opened the way to include this region in the Single Market through the gradual liberalisation of commodity trading first, then capital flows, and finally trade in services. The introduction of freedom of movement of employees was the final touch.

The benefits of the mutual access of Central European countries to the markets of Western European countries (see e.g. EGGER and LARCH) are supplemented with significant financial transfers from the EU budget to the former. It must be admitted, however, that there are no unambiguous assessments of the inflow effects of these transfers. The results of empirical research do not allow to formulate a thesis about the unambiguously positive direction of the impact of transfers on economic growth or convergence (MARZINOTTO). Positive assessments of this impact, included in the ex post reports of the European Commission, are often considered methodically weak (TARSCHYS). Simulations in econometric models used by the European Commission for *ex-ante* assessments indicate a positive impact of transfers on growth, but

they are also criticized for methodical weaknesses (BRADLEY, UNTIEDT). In turn, the International Monetary Fund, as a result of modelling, concludes that there is only the possibility of this positive influence, by formulating the conditions for its occurrence (ALLARD *et al.*).

As the third source of the transformation's success, one can point to the **inflow of foreign direct investment**, which was a derivative of the ongoing integration of the CE with the EU. These investments became an integral part of the development of the private sector.

Foreign investors benefited from relatively low wages and, at the same time, a high level of employees' skills, a relatively large local market or close proximity to their domestic markets. In the 21st century, companies from Central Europe were increasingly included in the so-called global value chains, providing semi-finished products or parts being elements of final products to parent companies which exported them from Western Europe to American and Asian markets.

The majority of economists and empirical studies point to a number of positive effects of the inflow of foreign capital to Central Europe, especially in the form of direct investments. ESTRIN and UVALIC (2013, pp. 32–37) also point to a positive contribution to the changes in the economic structure (services development and relatively modern industries), the creation of additional jobs, a positive impact on investment in fixed assets (up to 17pc in 2003–2011) and exports. Undoubtedly, direct investments, especially green field investments (creating new enterprises from scratch), also brought a higher management culture and higher standards of respect for the environment. However, some economists (see e.g., MENCINGER 2003 and 2013) question the above benefits, highlighting the negative aspects of dependence on variable inflows of foreign capital, which due to the higher efficiency displaces local jobs.

The significant development in education has had a strong influence on the rapid growth of labour productivity over the past decades.

On the one hand, reforms of education systems from the 1990s led to a reduction of rather obsolete and unsuitable educational paths, by improving the quality of educational institutions. Reforms also enabled the creation of private teaching schools at all three levels of education. In many countries, the reforms streamlined and improved the management of educational institutions, better spreading the responsibility for them between the government and the local authorities. On the other hand, young people realised the usefulness of knowledge and skills. The average and higher levels of education became a necessary condition, although not sufficient enough to obtain better job opportunities or to implement one's own professional plans. Along with that, a huge increase in the number of private schools providing higher education resulted in a significant increase in the percentage of young people with higher education at university level.

As a result of this, in countries such as Poland and the Czech Republic (also Estonia) the results of international tests indicate a higher than average level of education at primary and secondary levels than in the majority of countries. As the World Bank data show, in 1990–2015 the expected length of education of young people in the countries of Central Europe increased from 12 to 16 years. Thus, the gap in relation to the main states of Western Europe decreased from two years to one year. Another pioneering study (World Bank 2019) on human capital shows that all Central European countries with an average of 0.73 are in the top forty of the global ranking of countries ranked according to the composite index of human capital which takes values from 0 to 1. For the group of Western European countries, the value of the index is 0.77, while for leading emerging markets 0.69.

Economic freedoms introduced at the beginning of the reforms freed up **entrepreneurship** which had been suppressed in the previous economic system. The roots of this phenomenon were in the resourcefulness and forethought of people living in a shortage economy – apparently

in the Soviet Union on farms leased from the state by individuals, which were located next to the state-owned farms, with the total area of only 2pc of all farmland, they managed to produce up to 20pc of food products (meat, vegetables, fruit, etc.). In Central Europe, small savings which people had accumulated thanks to temporary job trips and working abroad in Western Europe (usually illegally) in the early 90s served to create micro-enterprises in the service industry.

The abolition of the state monopoly on foreign trade and the opening of the economy, privatisation and reduction of supply by restructured state enterprises were the circumstances which enabled the expansion of domestic small companies, as well as the entry of foreign investors. Local entrepreneurship in connection with the inflow of foreign investments, within only a quarter of a century, achieved a similar scale to most Western European countries (i.e. generating around $\frac{3}{4}$ of GDP).

* * *

In summary, the determination and consistency of the authorities in the implementation of reforms, European integration, inflow of foreign investments, rapid education progress and the flourishing of entrepreneurship are, in the authors' opinion, the main sources of the success of the economic transformation in Central Europe. The transformation permanently changed the economy of this region. The countries of Central Europe became a dynamically developing region, reducing the distance to Western Europe, measured by GDP *per capita* and living standards. In many places around the world, however, economic development is equally fast and sometimes even faster.

At the end of the current decade, when the situation in the global economy and the eurozone is still good, prospects for the development of the Central European region are promising. This does not mean

that there are no risks which could disrupt these perspectives. Apart from the potential negative impulses that may come from the global environment, the main risk is the discontinuation of active shaping and direction of changes by the public and private sectors. The authorities and business should strive to transform the economy from the current state of competitiveness based on relatively low wages, but with high qualifications and efficiency into a modernized economy. It should be characterized by a higher innovation level, the ability to create one's own, original products and brands, more diversified in terms of structure and outlets. The more the above-described factors are retained in this modernisation, which determined the success of the transformation in the past, the greater are the chances of success of convergence in the coming decades.

Bibliography

- ALLARD, CÉLINE, NADA CHOUËIRI, SUSAN SCHADLER, RACHEL VAN ELKAN, *Macroeconomic Effects of EU Transfers in New Member States*, IMF Working Paper WP/08/223, Washington 2008.
- ASLUND, ANDERS, *Building Capitalism. The Transformation of the Former Soviet Bloc*, Cambridge University Press, Cambridge 2002.
- AVERY, GRAHAM, ANNE FABER, ANNE SCHMIDT (eds), *Enlarging the European Union: Effects on the New Member States and the EU*, Trans European Policy Studies Association, Brussels 2009.
- BALCEROWICZ, EWA, ANDRZEJ BRATKOWSKI, *Restructuring and Development of the Banking Sector in Poland. Lessons to be Learnt by Less Advanced Transition Countries*, CASE Report No 44, Warsaw 2001.
- BIERUT, BEATA K., KAMILA KUZIEMSKA-PAWLAK, *Competitiveness and export performance of CEE countries*, NBP Working Papers No. 248, Warsaw 2016.
- BRADLEY, JOHN, GERHARD UNTIEDT, *Future Perspectives on EU Cohesion Policy*, HERMIN Economic Paper, Münster 2012.
- CHMIELEWSKA, IZA, GRZEGORZ DOBROCZEK, ADAM PANUCIAK, *Ukrainian citizens working in Poland – research report. Research carried out in 2017*, NBP, Warszawa 2018.
- DĄBROWSKI, MAREK, *Disinflation Strategies in Transition Economies and Their Effectiveness*, CASE (revised version of Chapter 1 of the book “Disinflation, Monetary Policy and Fiscal Constraints: Experience of the Economies in Transition”, Central European University Press, Budapest/New York, 2002).
- ECB, *Monthly Bulletin. June 2011*, Frankfurt am Main 2011.
- EGGER, PETER, MARIO LARCH, *An assessment of the Europe agreements’ effects on bilateral trade, GDP, and welfare*, European Economic Review 55 (2011), pp. 263–279, 2011.

- ELLER, MARKUS, FLORIAN HUBER, HELENE SCHUBERTH, *Understanding the drivers of capital flows into the CESEE countries*, Focus on European Economic Integration, 2/16, Oesterreichische Nationalbank, Vienna 2016.
- ESTRIN, SAUL, MILICA UVALIC, *Foreign direct investment into transition economies: Are the Balkans different?*, LSE 'Europe in Question' Discussion Paper Series, Paper No. 64/2013, London School of Economics and Political Science, London 2013.
- European Commission, *European Innovation Scoreboard 2018. Methodology Report*, Brussels 2018.
- GRADZEWICZ, MICHAŁ, AGNIESZKA STAŻKA-GAWRYSIAK, MICHAŁ RUBASZEK, JAKUB GROWIEC (red.), *Innovation Potential of the economy: conditions, determinants, perspectives*, NBP, Warszawa 2016.
- GRAJAUSKAS, ROKAS, *The impact of the financial crisis on current account sustainability in Lithuania*, *Ekonomika* Vol. 93(2), Vilnius University, Vilnius 2014.
- GRELA, MARCIN, ANNA KOSIOR, KAMILA SŁAWIŃSKA, KAMIL WIERUS, *Economic Situation in countries of Central and Eastern Europe*, NBP, Warszawa 2017.
- GRELA, MARCIN, MARCIN HUMANICKI, DAGMARA KALICKA, MARCIN KITALA, TOMASZ MICHAŁEK, WOJCIECH MROCZEK, JAKUB MUĆK, *Analysis of the economic situation in the countries of Central and Eastern Europe*, NBP, Warsaw 2014.
- HANCOCK, M. DONALD, HELGA A. WELSH, *Beyond Privatization: Capitalism and Democracy in Unified Germany*, w: M. Donald Hancock, John Logue (red.) "Transitions to Capitalism in Russia and Central Europe. Achievements, problems, prospects", Praeger, Westport Connecticut, London 2000.
- HAVRYLYSHYN, OLEH, *Fifteen Years of Transformation in the Post-Communist World. Rapid Reformers Outperformed Gradualists*, Development Policy Analysis No 4, Cato Institute, Washington D.C. 2007.

- IMF, *Central, Eastern, and Southeastern Europe: How to Get Back on the Fast Track*, Regional Economic Issues, Washington D.C. 2016.
- IMF, *Managing the Upswing in Uncertain Times*, Regional Economic Issues, Washington D.C. 2018.
- IMF, *Transition Economies: An IMF Perspective on Progress and Prospects*, Washington D.C. 2000.
- JARMOŁOWICZ, WACŁAW, DAWID PIĄTEK, *Transformation Strategies and experiences of selected countries. Elements of comparison analysis*, Scientific Notebooks No 6, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2008.
- JÓZWIK, BARTOSZ, *Realna konwergencja gospodarcza państw członkowskich Unii Europejskiej z Europy Środkowej i Wschodniej*, PWN, Warszawa 2017.
- KOŁODKO, GRZEGORZ W., *Fiscal Policy and Capital Formation in Transition Economies*, IMF Working Paper 99, Washington 1999.
- Komisja Europejska, *Assessment of the 2018 Convergence Programme for Hungary*, 23 Brussels 2018.
- Komisja Europejska, Komunikat pt.: *Inwestycje na rzecz zatrudnienia i wzrostu gospodarczego – maksymalizowanie wkładu europejskich funduszy strukturalnych i inwestycyjnych*, Bruksela 2015.
- LEVENKO, NATALIA, KASPAR OJA, KARSTEN STAEHR, *Total factor productivity in Central and Eastern Europe before, during and after the global financial crisis*, Eesti Pank Working Papers Series 8/2017, Tallin 2017.
- MADDISON, ANGUS, *The World Economy. A Millennial Perspective*, OECD, Paris 2001.
- MARKIEWICZ, AGNIESZKA, *How Central and Eastern European Countries Choose Exchange Rate Regimes*, Focus on European Economic Integration, 2/06, s. 69-84, Oesterreichische Nationalbank, Vienna 2006.
- MARZINOTTO, BENEDICTA, *The Growth Effects of EU Cohesion Policy: A Meta-Analysis*, Bruegel Working Paper 2012/14, Brussels 2012.
- MENCINGER, JOŽE, *Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth?*, Kyklos Vol. 56 No 4, s. 491-508, Basel 2003.

- MENCINGER, JOŽE, *From the Collapse of Socialism to the Crisis of Capitalism: Experiences of Central and Eastern European Countries*, Ljetopis Socijalnog Rada, Vol. 20. Issue 1, pp. 11-34, Zagreb 2013.
- MUNDELL, ROBERT ALEXANDER, *A theory of Optimum currency areas*, w: The American Economic Review, Vol. 51, No. 4, pp. 657-665, Washington D.C. 1961.
- MYANT MARTIN, DRAHOKOUPIL JAN, *Transition Economies: Political Economy in Russia, Eastern Europe and Central Asia*, John Wiley & Sons, 2011.
- NBP, *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2016 r.*, Warszawa 2017.
- NBP, *Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego*, Warszawa 2009.
- NERLICH, CAROLIN, JOACHIM SCHROT, *The economic impact of population ageing and pension reforms*, ECB Economic Bulletin, Issue 2 / 2018, Frankfurt am Main 2018.
- NOVOKMET, FILIP, THOMAS PIKETTY, and GABRIEL ZUCMAN, *From Soviets to Oligarchs: Inequality and Property in Russia, 1905-2016*, NBER Working Paper No. 23712, Cambridge 2017.
- OECD, *Economic Surveys Korea*, Paris 2018.
- OECD, *Economic Surveys Malaysia*, Paris 2016.
- OECD, *Economic Surveys Netherlands*, Paris 2018.
- OECD, *Economic Surveys Poland*, Paris 2018.
- OECD, *Economic Surveys Turkey*, Paris 2018.
- OECD Income Distribution Database, *Crisis squeezes income and puts pressure on inequality and poverty*, Paris 2013.
- OECD, *Addressing the Competitiveness Challenges in Germany and the Euro Area*, „Better Policies” Series, Paris 2012.
- OECD, *Economic Outlook*, Issue 1, Paris 2018.
- OECD, *Measuring Productivity - OECD Manual*, Paris 2001.
- OECD, *OECD Compendium of Productivity Indicators 2018*, Paris 2018.
- PAWLIKOWSKI ADAM, *Kryzys finansowy w Turcji w latach 2000-2001*, Bank i Kredyt, Warszawa 2006.

- PIETRUCHA, JACEK, *Saldo obrotów bieżących i mechanizm kursu walutowego w krajach Europy Środkowej i Wschodniej w latach 2008–2012*, Studia Ekonomiczne, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2014.
- ROAF, JAMES, R. ATOYAN, B. JOSHI, K. KROGULSKI *et al.*, *25 years of transition: post-communist Europe and the IMF*, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2014.
- ROUBINI NOURIEL., WAHTEL PAUL., *Current account sustainability in transition economies*, NBER Working Paper 6468, Cambridge 1998.
- SAMECKI, PAWEŁ, *Adaptability through Change: From Misdevelopment to a Successful Transition in Central Europe*, w: GRZEGORZ GORZELAK, CHOR-CHING GOH, KÁROLY FAZEKAS (red.) *Adaptability and Change: The Regional Dimensions in Central and Eastern Europe*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012.
- SAPIR, ANDRÉ AND GEORG ZACHMANN, *Eastern European Lessons for the Southern Mediterranean*, Bruegel Policy Contribution, Issue 2011/08, July 2011.
- TARSCHYS, DANIEL, *How Small are the Regional Gaps? How Small is the Impact of Cohesion Policy? A Commentary on the Fifth Report on Cohesion Policy*, European Policy Analysis, Issue 2011:1, Swedish Institute for European Policy Studies, Stockholm 2011.
- WAGNER-FINDEISEN, ANNE, *From Association to Accession – An Evaluation of Poland’s Aspirations to Full Community Membership*, Fordham International Law Journal, Volume 16, Issue 2, New York 1992.
- World Bank, *Life Chances in Turkey. Expanding Opportunities for the Next Generations*, Washington, D.C. 2010.
- World Bank, *World Development Indicators 2003*, Washington, D.C. 2003.
- World Bank, *World Development Report 2019: The Changing Nature of Work*. Washington D.C. 2019.
- World Economic Forum, *Global Competitiveness Report 2017–2018*, Geneva 2018.

- YANG, SEUNGMI, *Understanding the Rapid Increase in Life Expectancy in South Korea*, American Journal of Public Health, Washington D.C. 2010.
- ŻUK, PIOTR, LI SAVELIN, *Real convergence in central, eastern and south-eastern Europe*, Occasional Paper Series, No 212 / July 2018, ECB, Frankfurt am Main 2018.

INTERNET SOURCES

- www.econlib.org: *Transition Economies*, ASLUND, ANDERS.
- www.for.pl: *Notification 2/2017: 17 most frequently asked questions about government debt*, January 19, 2017.
- www.imf.org: *Central and Eastern Europe: A Broader Recovery, But Slower Catch-Up with Advanced Europe*, May 11, 2017.
- www.ft.com: *European convergence moves east*, TOLOSA, GUILLERMO, EVGHENIA SLEPTSOVA, October 10, 2017.
- www.obserwatorfinansowy.pl: *Euro nie zaszkodziło Słowacji*, GAJEWSKI, PAWEŁ, June 23, 2010.
- www.obserwatorfinansowy.pl: *Nie można mylić bezrobocia z dawnym brakiem zatrudnienia*, DROZDOWICZ-BIEĆ MARIA, August 23, 2016.

About the Authors

WIKTORIA MATYSKA

graduated from the Warsaw School of Economics (MA in economics). She participated in the 5th edition of the internship program under the patronage of the President of Poland's central bank. She is currently employed in the International Department of Narodowy Bank Polski.

MAŁGORZATA POTOCKA

received her MA in economics from the University of Łódź. She is a PhD student at the Warsaw School of Economics (Collegium of World Economy). She is employed in the International Department of Narodowy Bank Polski. Her main fields of interest are economic policy and institutional development of the Eurozone and the European Union.

PAWEŁ SAMECKI

received his PhD in economics from the University of Łódź, where he worked as a researcher and academic in the 80s. Since 1991 he has held various positions in the public administration, i.a. as deputy minister of finance, undersecretary of state in the Office for European Integration and board member of Narodowy Bank Polski (NBP). Between 2009 and 2010 he was appointed as EU commissioner for regional policy. Since 2014 again a board member of NBP.

The views expressed in this publication are those of the authors and do not necessarily represent those of the institutions with which they are affiliated.

