

# Problemy konkurencyjności międzynarodowej gospodarek państw Unii Europejskiej w perspektywie jej rozszerzenia

Leszek Jerzy Jasiński



Centrum Europejskie Natolin  
Warszawa • 2003

## Spis treści

1. Sposoby definiowania konkurencyjności międzynarodowej .....	4
2. Konkurencyjność a korzyści komparatywne i konwergencja cen czynników wytwórczych .....	6
3. Kraje poszerzającej się Unii Europejskiej w świetle wskaźników konkurencyjności .....	8
4. Rozwiązania ekonomiczne przyjęte przez UE a konkurencyjność gospodarek jej państw członkowskich .....	15
5. Konkurencyjność państw UE w świetle Strategii Lizbońskiej .....	20

## Table of contents:

1. Methods of defining international competitiveness .....	25
2. Competitiveness versus comparative advantages and convergence of prices of the factors of production .....	27
3. Countries of the enlarged European Union in the light of competitiveness indicators .....	30
4. Economic solutions adopted by the eu and the competitiveness of the economies of its member states .....	38
5. Competitiveness of EU countries in the light of the Lisbon Strategy .....	44

O zdolności przedsiębiorstw do skutecznego działania w warunkach rosnącej presji konkurencyjnej decyduje wiele okoliczności. Przede wszystkim zależy ona od samych firm, od oferty jakościowej i cenowej ich produktów, rentowności produkcji oraz umiejętności wychodzenia naprzeciw zmieniającemu się popytowi na rynkach krajowych i międzynarodowych. Wśród czynników określających siłę przedsiębiorstw pośrednio istotne miejsce zajmuje również polityka rządów, a w przypadku ugrupowań integracyjnych także polityka prowadzona wspólnie przez wszystkie należące do niego kraje.

Unia Europejska stanowi bardzo chłonny rynek z nielicznymi ograniczeniami dla przepływu towarów i czynników wytwórczych. Przedsiębiorstwa z państw członkowskich posiadają duże możliwości sprzedaży dóbr i usług, jednak dla sukcesu ekonomicznego tego ugrupowania istotne jest sprostanie konkurencji ze strony podmiotów gospodarczych z krajów trzecich. Wyzwanie to staje się coraz trudniejsze, ponieważ współczesna gospodarka światowa nabiera cech systemu jednolitego, w którym słabnie znaczenie barier granicznych. Obserwujemy zjawisko globalizacji gospodarki światowej, polegające na stopniowym tworzeniu się uniwersalnego rynku dóbr, usług, kapitału, a w pewnej mierze także pracy<sup>1</sup>. Oznacza to, że przedsiębiorstwa z krajów UE zyskują możliwość penetracji handlowej rynków, wcześniej mało dla nich dostępnych, i jednocześnie stają przed koniecznością sprostania wyzwaniu ze strony nowych podmiotów gospodarczych na własnym rynku.

Tematem tego opracowania będzie konkurencyjność gospodarek państw Unii Europejskiej i jej ewentualna zmiana, wynikająca z dołączenia do niej dziesięciu nowych państw członkowskich. Tekst powstał w połowie 2003 r., kiedy rozszerzenie UE było już sprawą przesądzoną. Naszym zamiarem nie było jedynie porównanie ze sobą obu grup członków UE, dotychczasowych i nowych, bardziej chcieliśmy zastanowić się nad skutkami rozszerzenia dla ogólnej konkurencyjności systemu ekonomicznego, jakim jest Unia.

O ogólnoświatowej sile przyszłej UE zdecyduje nie tylko pozycja jej państw członkowskich, znaczące będzie to, jakie rozwiązania ekonomiczne przyjmie ona jako całość. Europejskie ugrupowanie integracyjne ulegało w przeszłości wielokrotnym przeobrażeniom, od wspólnoty w sektorze węgla i stali do, po pięćdziesięciu latach, jednolitego rynku towarów i czynników wytwórczych i unii monetarnej. Przekształcenia te nie pozostawały bez wpływu na funkcjonowanie unijnych przedsiębiorstw. Spróbujemy zastanowić się jak unijne polityki z początku XXI wieku wpływają na pozycję całego bloku na świecie.

---

<sup>1</sup> L.J.Jasiński „Integracja regionalna w warunkach globalizacji gospodarki światowej”, Warszawska Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2000.

## 1. Sposoby definiowania konkurencyjności międzynarodowej

Pojęcie konkurencyjności międzynarodowej oznacza zdolność kraju, regionu, sektora gospodarczego, przedsiębiorstwa lub pojedynczego produktu utrzymania swej pozycji na rynku pomimo obecności innych dostawców. Zdolność ta uzewnętrznia się głównie przez zachowanie lub powiększenie się udziału danego podmiotu w handlu międzynarodowym<sup>2</sup>. Jest ona zatem jedną z najważniejszych charakterystyk gospodarek poszczególnych krajów i ich części składowych, w szczególności przedsiębiorstw.

Konkurencyjność uważa się nierzadko za pojęcie rozmyte, pozbawione precyzyjnego wskazania desygnatu, co wynika głównie z braku jednoznacznie określonych kryteriów jej oceny<sup>3</sup>. Zwykło się wiązać ją, ale nie utożsamiać, z bogactwem obszaru, które może być różnie określane i nie przesądza o sukcesach w penetracji rynków zagranicznych. Kiedy indziej wskazuje się na jej związek z poziomem cen towarów oferowanych odbiorcom zewnętrznym, dostrzega się również znaczenie jakości towarów i rozwiązań marketingowych. W każdym z tych przypadków mamy do czynienia z odrębnym widzeniem tego zagadnienia bez wyczerpania sformułowanego problemu. Z tego powodu, pomimo licznych publikacji powstających w kręgach rządowych, biznesowych i wśród niezależnych obserwatorów, znalazła ona w materiałach akademickich mniej miejsca niż większość pojęć ekonomicznych.

Zdaniem autora tej pracy najprościej jest mówić o konkurencyjności pojedynczego towaru, porównując jego cenę i walory użytkowe z podobnymi cechami innych dóbr i usług. Nie musimy wtedy posługiwać się wielkościami przeciętnymi, nie mamy do czynienia z kryteriami rozbieżnymi. Tak rozumianą konkurencyjność da się przenieść na poziom przedsiębiorstwa, będzie ona uzewnętrzniać się w stosunku do produktów znanych już na rynku, które trzeba wytwarzać lepiej niż inni dostawcy, lub wobec produktów jeszcze niedostępnych lub tylko w nowy sposób oferowanych nabywcom<sup>4</sup>.

Cena i jakość nie są jedynymi własnościami decydującymi o konkurencyjności towaru, chociaż często mają one znaczenie rozstrzygające. Obok nich ważne są kanały dystrybucji, jakimi towar trafia do konsumenta, i inne rozwiązania marketingowe. Wszystkie okoliczności inne niż cena i jakość określa się jako konkurencyjność pozacenową (*non-price competitiveness*). Składa się na nią również zdolność producentów do szybkiego dostosowania podaży towarów do zmieniającego się popytu, co nazywa się *supply problems*. Konkurencyjność pozacenową tworzy dalej rentowność produkcji, wydajność pracy, produktywność wykorzystywanego kapitału i prowadzone prace badawczo-wdrożeniowe<sup>5</sup>.

<sup>2</sup> M. E. Porter „Competitive Advantage of Nations”, Macmillan, London 1998.

<sup>3</sup> G. Bannock, R. E. Baxter, E. Davis „Dictionary of Economics”, Penguin, London 1998.

<sup>4</sup> M. E. Porter „Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance”, Free Press, New York 1998.

<sup>5</sup> L. A. Winters „International Economics”, Routledge, London 1991.

Uogólnieniem pojęcia konkurencyjności towaru, dokonany dla potrzeb analizy i programowania polityki ekonomicznej, jest konkurencyjność regionu, kraju lub ugrupowania złożonego z kilku krajów; bierzemy tu pod uwagę swego rodzaju „średnią” konkurencyjność działających w nich przedsiębiorstw oraz rozwiązania instytucjonalne wpływające istotnie na zdolność sprostania presji rynkowej przez powstające na danym terenie dobra i usługi<sup>6</sup>. Interesujące nas pojęcie można rozszerzyć na oceny systemu ekonomicznego lub, w warunkach współczesnych, gdy dominuje system rynkowy, na jego konkretne odmiany.

W analizie pomocne okazują się kryteria mierzalne, które niekoniecznie stanowią „przeciętną” z wielu kryteriów jednostkowych. Takim miernikiem wydaje się być saldo obrotów bieżących bilansu płatniczego czy związana z nim zmiana poziomu rezerw walutowych. Jednak nie zawsze silna pozycja kraju na rynkach międzynarodowych prowadzi do dodatniego salda lub rosnących rozmiarów płynności międzynarodowej: zmiany tych wielkości makroekonomicznych, które bez uwzględnienia warunków zewnętrznych łatwo interpretować niekorzystnie, mogą iść w parze z wysoką pozycją danego kraju na tle jego partnerów gospodarczych<sup>7</sup>. Również zawodnym miernikiem oceny okazuje się dynamika inwestycji zagranicznych, zwłaszcza bezpośrednich.

Niekiedy pojęcie konkurencyjności międzynarodowej kraju bywa wiązane lub utożsamiane z kursem wymiennym waluty. Dogodnym narzędziem praktycznej analizy tak zdefiniowanej konkurencyjności jest realny kurs efektywny, wyrażający swego rodzaju przeciętną zewnętrzną cenę danego pieniądza względem grupy walut po wyeliminowaniu inflacji<sup>8</sup>. Miernik ten wyraża istotny aspekt bieżącej konkurencyjności kraju jednak brak rozróżniania tych pojęć prowadzi do uproszczenia problemu. Kurs waluty posiada spory wpływ na kształtowanie się eksportu w krótkim czasie, w dłuższym okresie jego znaczenie okazuje się mniejsze. Podobnie o relatywnej pozycji kraju decydują w niemałym stopniu *terms of trade*, międzynarodowe relacje cenowe, których zmiany ułatwiają lub utrudniają obecność w systemie gospodarki światowej. Pozostają one jednak ma ogół poza zasięgiem decyzji podejmowanych w danym państwie.

<sup>6</sup> L. J. Jasiński „Konkurencyjność gospodarek krajów Unii Europejskiej a ewolucja prowadzonych przez nią polityk”, w: „Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji” pod red. J. Bossaka i W. Bieńkowskiego, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001.

<sup>7</sup> Wysokiej w długi czas pozycji w rankingach konkurencyjności Stanów Zjednoczonych towarzyszyło ujemne saldo w handlu zagranicznym. Na przełomie XX i XXI wieku polski bilans płatniczy poprawił się, co dokonało się równoległe do pogorszenia się miejsca kraju w rankingach konkurencyjności.

<sup>8</sup> L. J. Jasiński „Polska polityka kursowa w okresie umacniania się systemu rynkowego 1990–1998”, Warszawa Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 1999.

## 2. Konkurencyjność a korzyści komparatywne i konwergencja cen czynników wytwórczych

Praktyka dążenia do poprawy relatywnej pozycji danego kraju na rynkach międzynarodowych i równocześnie na jego rynku wewnętrznym wymaga interpretacji z punktu widzenia dwóch istotnych ustaleń ekonomii międzynarodowej: zasady korzyści komparatywnych i zjawiska konwergencji cen czynników wytwórczych. Obie te prawidłowości zyskują na znaczeniu w warunkach globalizacji gospodarki światowej, kiedy krok po kroku poszerza się jednolity rynek globalny z rosnącą swobodą transgranicznego przepływu towarów i czynników wytwórczych. Czy pierwsza z tych zasad, wskazująca na możliwość znalezienia sobie przez każdy kraj, także słabo rozwinięty ekonomicznie, odpowiedniego miejsca w międzynarodowym podziale pracy, powinna zostać uzupełniona przez maksymalizację konkurencyjności, czy warto dbać o własną relatywną pozycję w sytuacji, gdy ceny kapitału i pracy w różnych punktach na świecie zbliżają się do siebie w sposób samoczynny, jako efekt działania mechanizmu rynku?

Zastanówmy się najpierw nad pierwszym zagadnieniem. Czy dążenie do osiągnięcia przez dany kraj wysokiej konkurencyjności stoi w sprzeczności z regulacją produkcji w skali międzynarodowej zgodnie z zasadą korzyści komparatywnych<sup>9</sup>? Przecież zgodnie z nią każdy podmiot znajduje dla siebie na wielkim międzynarodowym rynku pewien rodzaj produkcji, a tym, jaki on będzie zadecydują relacje efektywności wytwarzania równych towarów. Aby na trwałe dostarczać określony, bo nie dowolny produkt nie trzeba wykazać się przewagą nad partnerami ekonomicznymi w kategoriach absolutnych, wystarczy, gdy taka przewaga ujawni się w wymiarze komparatywnym. Zakwestionowanie zasady korzyści komparatywnych może być odebrane jako podważenie innych ważnych w ekonomii międzynarodowej teorii handlu, a zwłaszcza stanowiącej uszczegółowienie omawianej tu zasady teorii Heckschera-Ohlina<sup>10</sup> czy twierdzenia Rybczyńskiego<sup>11</sup>. Pierwsza teoria głosi wzrost eksportu przez dany kraj towarów, do wytwarzania których posiada niezbędne zasoby, wspomniane twierdzenie, uszczegóławiając poprzednią zasadę, wskazuje na rozwój produkcji w kraju, relatywnie dobrze wyposażonym w kapitał, towarów wymagających jego obfitego stosowania, co dzieje się niezależnie od poziomu i relacji cen wszystkich czynników wytwórczych<sup>12</sup>.

O występowaniu sprzeczności trudno jednak mówić, chociaż oba podejścia nie pozostają wobec siebie obojętne. Zasada korzyści komparatywnych dotyczy wymiany międzynarodowej w każdym przypadku, również wtedy, gdy jej uczestnicy istotnie różnią się od siebie z punktu widzenia wydajności pracy i produktywności środków

<sup>9</sup> P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus „Economics”, McGraw-Hill, New York 1989.

<sup>10</sup> R. J. Carbaugh „International Economics”, South Western, Mason 2002.

<sup>11</sup> L. A. Winters, op. cit.

<sup>12</sup> Zakwestionowanie zasady korzyści komparatywnych może pozostać również nie bez wpływu na zasadę Stolpera-Samuelsona.

trwałych. Podnoszenie na wyższy poziom konkurencyjności jednego z nich powoduje, że zasada ta, podobnie jak teoria Heckschera-Ohlina, będą faktycznie przejawiać się w inny sposób<sup>13</sup>. Podział pracy w skali światowej obejmujący wszystkich partnerów pozostanie możliwy, ale zmaterializuje się w innej formie; obszary wytwórczości uważane z różnych przyczyn za bardziej atrakcyjne mogą przesunąć się z kraju do kraju.

Przyjrzyjmy się konwergencji cen kapitału i pracy. Zjawisko to opisuje sformułowane w latach czterdziestych XX wieku twierdzenie P. Samuelsona o zrównywaniu się cen czynników wytwórczych: w określonych warunkach wolny handel prowadzi do zbliżenia się do siebie cen towarów i w następstwie tego cen nakładów potrzebnych do ich produkcji<sup>14</sup>. Czy wobec tego należy traktować jako zasadną maksymalizację własnej konkurencyjności, co dokonuje się, między innymi, drogą zmniejszania kosztów pracy i innych kosztów?

Gdyby gospodarka światowa stanowiła system opisywany dokładnie przez założenia twierdzenia Samuelsona, w szczególności jeżeli handel międzynarodowy okazałby się wolny od wszelkich ograniczeń, wtedy konwergencja cenowa przebiegałaby dużo wyraźniej niż dzieje się to w rzeczywistości<sup>15</sup>. Być może jednak, nawet w takiej sytuacji, ujawniłby się nominalny, a nie realny, charakter modelu transgranicznych relacji ekonomicznych, przedstawiany przez omawiane twierdzenie. Stanowi bowiem ono, jak wiele innych wyników teoretycznej ekonomii, uproszczony dla potrzeb analizy obraz gospodarki światowej. Podobnie z nominalnym, w sensie przyjętym w metodologii nauk, modelem międzynarodowego podziału pracy mamy do czynienia w przypadku zasady korzyści komparatywnych. Wyrażona w nim liczbowo korzyść komparatywna jest pojęciem nastrożającym trudności z identyfikacją, zważywszy na dostępny materiał statystyczny.

Podchodząc do problemu pragmatycznie stwierdzimy, że konwergencja cen czynników wytwórczych, także kosztów pracy, dokonuje się powoli, co uzasadnia działania podejmowane z myślą o poprawie konkurencyjności poszczególnych krajów. Z występowania międzynarodowych różnic w poziomie wydajności pracy i łącznej produktywności czynników wytwórczych wyciąga się wniosek o istnieniu podstaw – pomimo zbieżności cen czynników wytwórczych używanych do produkcji – dla utrzymywania się różnic w kosztach pracy, w szczególności w wysokości płac<sup>16</sup>. Globalizacja gospodarki światowej nie przekreśla różnicowości cen i płac w różnych miejscach globu, chociaż ją utrudnia. Trudno takie stanowisko kwestionować, jednak w długim okresie tendencja opisana przez Samuelsona może się ujawniać stopniowo, szkodząc konkurencyjności niektórych krajów.

<sup>13</sup> P. R. Krugman, M. Obstfeld „Międzynarodowe stosunki gospodarcze”, t. I, PWN, Warszawa 1993.

<sup>14</sup> P. A. Samuelson „International Trade and the Equilisation of Factor Prices”, „Economic Journal”, 1948.

<sup>15</sup> O tym, jak przebiega ten proces praktycznie w długim okresie i jak należy go interpretować piszą między innymi: R. Freeman „Are your Wages set in Peking?”, „Journal of Economic Perspectives” 1995, P. Krugman „The Age of Diminished Expectations. US Economic Policy in 1990s”, MIT Press, Cambridge MA 1994, R. Reich „The Work of Nations”, Vintage Books, New York 1991, D. Rodrik „Has Globalization Gone Too Far?”, Institute of International Economics, Washington 1997, L. Thurow „The Future of Capitalism”, Nicholas Bradley Publishing, London 1996, także L. J. Jasiński „Integracja regionalna...”, op. cit.

<sup>16</sup> P. Koepf „Globalisierung”, Wilhelm Heine Verlag, Muenchen 1998.

### 3. Kraje poszerzającej się Unii Europejskiej w świetle wskaźników konkurencyjności

Przyjrzyjmy się ratingowi konkurencyjności międzynarodowej poszczególnych krajów europejskiego bloku integracyjnego opublikowanemu przez *International Institute for Management Development* (IMD), znaną szkołę biznesu działającą w Szwajcarii<sup>17</sup>. Stanowi on bogate źródło informacji o sytuacji w poszczególnych krajach i jej zmianach w czasie. Dla nas najważniejsza będzie w nim pozycja dotychczasowych i nowych państw członkowskich Unii Europejskiej na tle innych ważnych państw świata, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych i Japonii, tworzących z UE tak zwaną triadę gospodarki światowej.

Publikowane przez IMD oceny konkurencyjności są szeroko komentowane, powstają one na podstawie obserwacji 321 zmiennych opisujących 59 krajów i regionów świata. IMD wykorzystuje oficjalne dane statystyczne i rezultaty badań własnych<sup>18</sup>. Zmienne stanowiące kryteria analizy są ujęte w cztery grupy przedstawiające sytuację gospodarczą, efektywność rządu, efektywność sfery biznesu i infrastrukturę. W pierwszej bierze się pod uwagę gospodarkę wewnętrzną (poziom, dynamikę i strukturę PKB), handel międzynarodowy, inwestycje międzynarodowe, zatrudnienie i ceny (poziom inflacji, czynsze za wynajem mieszkań i powierzchni biurowych). W grupie drugiej rozpatruje się finanse publiczne, politykę fiskalną, stan instytucji gospodarczych, regulacje prawne i sytuację społeczną (sposób egzekwowania prawa, bezpieczeństwo osobiste i majątkowe, stabilność polityczna). Trzeci zestaw kryteriów, efektywność sfery biznesu, dotyczy produktywności, rynku pracy, finansów przedsiębiorstw, praktyk menedżerskich oraz dominującego w społeczeństwie stosunku do działalności gospodarczej i akceptowanych przez nie wartości (także otwartości na nowe idee). Wyniki rankingu przedstawia się oddzielnie w odniesieniu do krajów liczących więcej i mniej niż 20 milionów mieszkańców.

<sup>17</sup> „IMD World Competitiveness Yearbook 2003”, Real World Lausanne 2003.

<sup>18</sup> W ostatnim czasie IMD umieszcza wśród podmiotów poddanych analizie, którymi wcześniej były jedynie kraje, kilka regionów stanowiących części składowe niektórych państw. Instytut uznał, że prowadzą one politykę na tyle samodzielną, że wolno ją uznać za czynnik kształtujący ich konkurencyjność w skali międzynarodowej. Regionów tych jest niewiele, w przypadku państw unijnych są to w Niemczech Bawaria, we Francji Ile-de-France i Rhone-Alps, we Włoszech Lombardia, w Hiszpanii Katalonia, wyróżniono ponadto po jednym regionie w Brazylii, Chinach i Indiach. Gdy wyeliminować z analizy regiony pozycja w rankingu wielu państw automatycznie podniosłaby się w górę, ale ich kolejność nie uległaby zmianie. Badanie IMD nie uwzględnia Unii Europejskiej jako jednego podmiotu, podobnie jak i innych bloków integracyjnych.



1. Indeks konkurencyjności międzynarodowej IMD, lata 1999–2003,  
kraje liczące ponad 20 milionów mieszkańców

Kraj	Indeks w 2003 r.	Pozycja	
		w 2003 r.	średnia 1999–2003
USA	100,000	1	1,0
Australia	86,547	2	2,8
Kanada	84,123	3	2,2
Malezja	72,872	4	7,6
Niemcy	69,768	5	4,2
Tajwan	69,283	6	5,8
Wielka Brytania	66,489	7	5,8
Francja	66,407	8	8,0
Hiszpania	59,758	9	7,8
Tajlandia	58,416	10	13,2
Japonia	56,303	11	10,2
Chiny	50,813	12	11,6
Włochy	44,310	17	14,6
Polska	21,526	27	22,6

Źródło: Zestawienie własne na podstawie danych IMD.

2. Indeks konkurencyjności międzynarodowej IMD, lata 1999–2003,  
kraje liczące mniej niż 20 milionów mieszkańców

Kraj	Indeks w 2003 r.	Pozycja	
		w 2003 r.	średnia 1999–2003
Finlandia	100,000	1	3,0
Singapur	98,159	2	3,0
Dania	92,363	3	6,8
Hong-Kong	90,311	4	6,0
Szwajcaria	89,730	5	4,4
Luksemburg	88,683	6	5,0
Szwecja	87,142	7	7,4
Holandia	86,475	8	2,4
Islandia	83,377	9	10,6
Austria	82,579	10	9,8
Irlandia	79,355	11	8,2
Belgia	74,557	13	12,8
Estonia	59,781	17	9,8
Republika Czeska	45,554	21	20,2
Węgry	42,463	23	19,0
Portugalia	35,174	25	19,8
Grecja	34,174	26	20,8
Słowacja	30,288	27	14,4
Słowenia	29,170	28	23,0

Źródło: Zestawienie własne na podstawie danych IMD.

Wyznaczymy przeciętną pozycję UE traktowanej jako całość. Średni poziom Światowego Indeksu Konkurencyjności (*World Competitiveness Index*) w zestawieniu krajów liczących co najmniej 20 milionów mieszkańców wynosi dla krajów Unii Europejskiej łącznie 61,346. Rozszerzenie tego ugrupowania w 2004 r., czyli dołączenie do grupy pięciu dużych państw członkowskich Polski, spowoduje – zakładając, że wyniki dla poszczególnych kraju nie zmieniają się – spadek przeciętnego indeksu o 11 procent, do 54,710. Analogiczna wielkość przeciętna dla obecnych krajów Unii o liczbie mieszkańców do 20 milionów wynosi 76,050. Dołączenie do ugrupowania integracyjnego pięciu nowych członków, uwzględnionych w tablicy 2, pociągnie za sobą obniżenie się tej średniej o 5 procent, do 64,517<sup>19</sup>.

IMD wskazuje jako silne elementy pozycji konkurencyjnej Francji duże inwestycje bezpośrednie poza krajem, liczbę patentów i *credit rating*, jako elementy słabe poziomu płatności w systemie zabezpieczenia społecznego, liczbę godzin pracy i poziom podatków. W przypadku Niemiec zostały sobie przeciwstawione z jednej strony stan dróg, rozmiary eksportu i inwestycje portfelowe, z drugiej – poziom płac i płatności dodatkowych, podatki płacone przez firmy i składka na zabezpieczenie społeczne. W Wielkiej Brytanii najmocniejszą stroną jest liczba zdobywców Nagrody Nobla *per capita*, inwestycje portfelowe i inwestycje bezpośrednie poza krajem, słabościami są podatki kapitałowe i z tytułu własności, płace i ich pochodne oraz zarobki w sferze usług, Włochy wyróżniają się pozytywnie liczbą telefonów komórkowych i relacją liczby nauczycieli do liczby uczniów, negatywnie – wysokością podatków dochodowych, długiem publicznym i składką na zabezpieczenie społeczne. Jak widzimy, słabą stroną kilku krajów UE jest relatywny poziom płac i świadczeń do nich podobnych.

Polska rysuje się w badaniu IMD jako kraj ze stosunkową dobrą sytuacją w handlu zagranicznym, z punktu widzenia inwestycji zagranicznych, poziomu cen, produktywności, podstawowej infrastruktury i oświaty. Jako problemy do rozwiązania zostały wskazane głównie ogólna sytuacja gospodarcza (dynamika PKB i jego struktura), polityka fiskalna, rozwiązania instytucjonalne, ustawodawstwo gospodarcze, praktyki menedżerskie (w żadnej innej kategorii Polska nie zostało sklasyfikowana tak nisko) i infrastruktura techniczna.

Ważnym miernikiem pozycji kraju jest również indeks konkurencyjności wzrostowej (*Growth Competitiveness Index*), opracowywany przez *World Economic Forum*, instytucję znaną głównie z organizacji corocznych spotkań czołowych polityków świata<sup>20</sup>. Indeks powstaje jako połączenie mierników cząstkowych, wyrażających poziom technologiczny poszczególnych krajów (tu waga w średniej jest najwyższa), poziom instytucji publicznych i sytuację makroekonomiczną (te dwie wielkości mają te same wagi). Wyróżniono więc czynniki określające potencjalną długookresową dynamikę gospodarek<sup>21</sup>. Rezultaty z 2001 i 2002 r. przedstawia poniższa tablica, nie zostały w niej uwzględnione pominięte przez analityków Cypr, Malta i Luksemburg.

---

<sup>19</sup> Materiały IMD nie zawierają informacji o wszystkich interesujących nas krajach, w tej grupie znajdują się jedynie kraje nieduże. Wprowadzenie ich do analizy obniżyłoby wielkość średnią wymienioną w tekście jako ostatnią.

<sup>20</sup> M. E. Porter, J. D. Sachs, P. K. Cornelius, J. W. McArthur, K. Schwab „The Global Competitiveness Report 2001-2002”, World Economic Forum, Oxford University Press 2002.

<sup>21</sup> P. K. Cornelius, J. Blake, F. Paua „The Growth Competitiveness Index: Recent Economic Developments and the Prospects for a Sustained Recovery”, www.weforum, 14 sierpnia 2003.

## 3. Indeks konkurencyjności wzrostowej WEF

Kraj	Rok 2002	Rok 2001
USA	1	2
Finlandia	2	1
Tajwan	3	7
Singapur	4	4
Szwecja	5	9
Szwajcaria	6	15
Australia	7	5
Kanada	8	3
Norwegia	9	6
Dania	10	14
Wielka Brytania	11	12
Japonia	13	21
Niemcy	14	17
Holandia	16	10
Austria	18	18
Hiszpania	22	22
Portugalia	23	25
Irlandia	23	11
Belgia	25	19
Estonia	26	29
Słowenia	28	30
Węgry	29	28
Francja	30	20
Litwa	36	43
Grecja	38	36
Włochy	39	26
Republika Czeska	40	37
Łotwa	44	47
Słowacja	49	40
Polska	51	41

Źródło: [www.weforum.org](http://www.weforum.org), 2 sierpnia 2003.

W świetle opisanego indeksu kraje UE nie przedstawiają się szczególnie korzystnie, w pierwszej dziesiątce znalazły się jedynie trzy z nich, wszystkie ze Skandynawii. Przeciętna pozycja państw członkowskich w 2002 r. wyniosła 19,7, rok wcześniej była korzystniejsza i osiągnęła 17,1. Gdyby już obecnie Unia Europejska liczyła dwudziestu pięciu członków, byłyby to pozycje odpowiednio 26,3 i 24,3, z pewnością słabsze, aczkolwiek wskazany regres dokonałby się – pomimo rozszerzenia UE – w podobnym tempie. W trzech rankingach częściowych różnice między krajami UE nie okazały się duże.

Polska zajmuje pozycję mało korzystną, niestety słabnącą. W 2002 r. z punktu widzenia technologii byliśmy na miejscu 36, między Brazylią a Kostaryką, z punktu widzenia instytucji publicznych na miejscu 61, rozdzielając Dominikanę i Wietnam, gdy chodzi o sytuację makroekonomiczną sklasyfikowano nas na pozycji 54, między Indonezją i Łotwą.

Mikroekonomiczny indeks konkurencyjności (*Microeconomic Competitiveness Index*) stanowi syntezę dwóch rankingów uwzględniających funkcjonowanie przedsiębiorstw w poszczególnych krajach oraz jakość tak zwanego otoczenia biznesu. Jego wyniki zawiera następująca tablica, której ogólna wymowa – gdy chodzi o pozycję dotychczasowych i nowych państw UE, także Polski – jest podobna jak w zestawieniu poprzednim.

#### 4. Indeks konkurencyjności mikroekonomicznej

Kraj	Rok 2002	Rok 2001
USA	1	2
Finlandia	2	1
Wielka Brytania	3	7
Niemcy	4	4
Szwajcaria	5	5
Szwecja	6	6
Holandia	7	3
Dania	8	8
Singapur	9	9
Kanada	10	12
Japonia	11	10
Austria	12	11
Belgia	13	15
Francja	15	13
Irlandia	20	22
Włochy	24	23
Hiszpania	25	24
Słowenia	27	32
Węgry	28	27
Estonia	30	28
Republika Czeska	34	34
Portugalia	36	33
Litwa	40	50
Słowacja	42	40
Grecja	43	46
Łotwa	45	41
Polska	46	42

Źródło: www.weforum.org, 2 sierpnia 2003.

Rankingi konkurencyjności uzupełnimy o dane obrazujące dynamikę wydajności pracy w wybranych krajach. W latach 1990–2001 z tego punktu widzenia Unia Europejska górowała nad USA, przewaga ta powstała w pierwszej połowie wskazanego okresu, w drugim za Atlantykiem sytuacja rozwijała się już znacznie korzystniej. Duży postęp odnotowała Polska, można stwierdzić, że znaczący w skali światowej. W dużej mierze był on wynikiem procesów prostej racjonalizacji zatrudnienia, najczęściej drogą jego zmniejszania. Wzrost wydajności pracy jako efekt inwestycji i nowych technologii odgrywał mniejszą rolę.

### 5. Przeciętny wzrost wydajności pracy w latach 1990–2001 w wybranych krajach w procentach

Obszar	1995–2001	1990–2001
Unia Europejska	1,3	1,9
Irlandia	5,1	4,3
Stany Zjednoczone	2,0	1,6
Korea Płd.	3,7	4,4
Polska	4,7	4,8
Republika Czeska	1,6	0,5
Węgry	2,4	2,7

Źródło: zestawienie własne na podstawie US Statistical Abstracts 2002.

O zdolności konkurencyjnej decyduje w dużym stopniu wielkość kosztów pracy. Na ich wysokość wpływają składniki nie przekazywane pracownikowi: płacony przez niego podatek od dochodu i składka zasilająca system zabezpieczenia społecznego. Sytuację w wielu krajach ilustruje następane zestawienie statystyczne, wskazuje ono, że obciążenia kosztów pracy okazują się w krajach UE i przeciętnie w tym ugrupowaniu duże i wyraźnie przewyższają podobne obciążenia w USA i na Dalekim Wschodzie. Z tego punktu widzenia Polska, podobnie jak Republika Czeska i jeszcze bardziej Węgry, okazuje się krajem o wysokim udziale elementów kosztów pracy innych niż płace netto, co z pewnością powoduje zawyższenie nakładów finansowych związanych z zatrudnieniem oraz utrudnia przeciwdziałanie bezrobociu i tak zwanej pracy na czarno. W poniższej tabelicy przeciętny poziom obciążeń płacowych wyrażają średnie zwykła i ważona, ta druga została wyznaczona z uwzględnieniem udziałów poszczególnych krajów w zagregowanym PKB całego bloku.

### 6. Podatek dochodowy i składka na zabezpieczenie społeczne jako odsetek kosztów pracy w wybranych krajach w 2000 r.

Kraj	Podatek i składka	Kraj	Podatek i składka
Austria	45	Wielka Brytania	30
Belgia	56	Włochy	47
Dania	44	UE (średnia zwykła)	42,4
Finlandia	47	UE (średnia ważona)	44,5
Francja	48	Stany Zjednoczone	31
Grecja	36	Japonia	24
Hiszpania	38	Korea Płd..	17
Holandia	45	Meksyk.	15
Irlandia	29	Polska	43
Luksemburg	35	Republika Czeska	43
Niemcy	52	Węgry	52
Portugalia	34	UE 15 + 3 (średnia zwykła)	43,0
Szwecja	50	UE 15 + 3 (średnia ważona)	44,5

Źródło: zestawienie własne na podstawie US Statistical Abstracts 2002.

Przeciętne opisane w poprzedniej tabelicy obciążenie kosztów pracy wynosi w UE 42,4 procent, jest to średnia zwykła, natomiast średnia ważona jest równa 44,5. Powiększenie bloku integracyjnego o Polskę, Republikę Czeską i Węgry oznacza, że nowa średnia zwy-

kła wynosi 43 procent, a średnia ważona 44,5. Rozszerzenie przynosi zatem zmianę niewielką, nie jest to jednak – choćby małe – zmniejszenie omawianego wskaźnika, nowych członków cechuje bowiem znaczny poziom składników kosztów pracy innych niż płaca netto.

Kolejne zestawienie przedstawia poziom płacności na rzecz pracownika spadających na pracodawcę, zawężone do sektora wytwórczego (*manufacturing*). Ten miernik, współokreślający konkurencyjność międzynarodową, kształtuje się w państwach Unii rozbieżnie. Na tle innych krajów wysoko rozwiniętych nie osiąga rozmiarów wyraźnie dużych, ale też zdecydowanie przewyższa poziom właściwy dynamicznie rozwijającym się gospodarkom wschodniej Azji.

#### 7. Indeksy płacności na rzecz pracownika ponoszonych przez pracodawcę w sektorze wytwórczym w 2000 r., poziom w USA = 100

Kraj	Indeks
Francja	83
Niemcy	121
Wielka Brytania	80
Włochy	74
Nowo uprzemysłowione kraje Azji*	34
Japonia	111
Izrael	65

Źródło: US Statistical Abstracts 2002.

\* Hong-Kong, Korea Płd., Singapur, Tajwan.

Oszczędności, będące podstawą inwestycji rozstrzygających o długookresowych zmianach w gospodarce, kształtują się w największych krajach UE na poziomie zbliżonym lub korzystniejszym niż w USA i Japonii. Odpowiednie dane statystyczne zawiera kolejna tablica. Podobnie przedstawia się relacja inwestycji do PKB.

#### 8. Relacje nakładów na środki trwałe brutto do PKB i oszczędności do dochodów rozporządzalnych w wybranych krajach w 2000 r. w procentach

Kraj	Inwestycje do PKB	Oszczędności do dochodów rozporządzalnych
Francja	19,7	15,9
Niemcy	21,4	9,8
USA	20,7	-0,1
Japonia	26,0	11,1

Źródło: zestawienie własne na podstawie US Statistical Abstracts 2002.

Za szczególnie istotny czynnik rozwoju gospodarczego uważa się współcześnie technologie tworzące tak zwaną nową gospodarkę. Na przełomie stuleci produkty wytwarzane przy pomocy technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych stanowiły około 11 procent łącznych obrotów handlowych krajów Unii Europejskiej, były one mniejsze niż u dwóch pozostałych członach triady gospodarki światowej. W Stanach Zjednoczonych sięgały 15,8 procent, a w Japonii, głównie dzięki wysokiemu eksportowi, 18,7 procent<sup>22</sup>.

<sup>22</sup> Na podstawie US Statistical Abstracts 2002.

## 4. Rozwiązania ekonomiczne przyjęte przez UE a konkurencyjność gospodarek jej państw członkowskich

Na konkurencyjność gospodarek niemały wpływ mają władze publiczne<sup>23</sup>. W jaki sposób polityka ekonomiczna prowadzona w ramach Unii Europejskiej wpływa na poziom konkurencyjności gospodarek krajów członkowskich? Czy ich obecność w tym ugrupowaniu ma dla nich, z rozpatrywanego punktu widzenia, zasadnicze znaczenie? Aby odpowiedzieć na te pytania rozpatrzmy najważniejsze komponenty aktywności UE w sferze gospodarki. Weźmiemy pod uwagę kolejno wspólną politykę rolną, politykę strukturalną, a zwłaszcza regionalną, istnienie europejskiego rynku wewnętrznego oraz unię ekonomiczną i monetarną. Znaczenie rynku wewnętrznego dla kształtu ugrupowania integracyjnego uzasadnia umieszczenie go na początku tej listy, zastosowana wyżej odmienna kolejność okaże się zrozumiała, kiedy przejdziemy do formułowania wniosków.

Podstawowy element wspólnej polityki rolnej stanowi zastosowanie preferencji w dostępie do unijnego rynku dla producentów z Unii. Oznacza to wprowadzenie silnej ochrony przed importem nieprzetworzonych artykułów rolnych i żywności gotowej; tym samym kraje UE założyły jakby z góry, że ich rolnictwo może stanąć przed problemem wytrzymania presji ze strony konkurencji zewnętrznej. Co więcej, system gwarancji cenowych, gwarancji skupu oraz ograniczania podaży niektórych artykułów prowadzi do znaczącego odejścia od mechanizmu rynkowego. W odniesieniu do w przybliżeniu 94 procent wartości produkcji rolnej Unia, działając jako jednolite ugrupowanie, stosuje instrumenty ekonomiczne o charakterze interwencyjnym<sup>24</sup>. Rolnictwo unijne jest zatem w istotnym stopniu izolowane od bieżących zmian zachodzących na światowym rynku, a europejski rynek rolny nie może zostać uznany za w pełni wolny. Istotną cechą wspólnej polityki rolnej jest samoczynne powstawanie nadwyżek rolnych.

Ograniczeniu działania mechanizmu rynku towarzyszą niewątpliwe sukcesy: ustabilizowanie cen, pozytywny wpływ wspólnej polityki rolnej na dochody rolników i osiągnięcie przez ugrupowanie w dużej mierze samowystarczalności żywnościowej. Efektem ubocznym, jaki blok integracyjny musiał zaakceptować za prowadzenie tej polityki, była erozja konkurencyjności międzynarodowej rolnictwa. Miała temu przeciwdziałać, jak też powstawaniu kłopotliwych nadwyżek podaży nad popytem, podejmowana kilkakrotnie w przeszłości racjonalizacja tej polityki.

Z tą myślą były wprowadzane tak zwane reformy McSharry'ego z początku lat dziewięćdziesiątych, a później zmiany w ramach „Agendy 2000”. Były one jednak bardziej przeciwdziałaniem tworzeniu się szybko powiększających się nadwyżek i zmianą kanałów dopływu dochodów do producentów rolnych niż bezpośrednim,

<sup>23</sup> „Strategy: Seeking and Securing Competitive Advantage”, pod red. C. A. Montgomery, M. E. Porter, Harvard Business School Press, Boston 1991.

<sup>24</sup> „Unia Europejska”, pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E. Synowiec, IKCHZ, Warszawa 2001.

zasadniczym oddziaływaniem na konkurencyjność rolnictwa. Runda Urugwajska GATT zakończyła się w 1994 r. ważnymi postanowieniami odnośnie doboru instrumentów polityki rolnej: znikły stosowane w UE opłaty wyrównawcze, ograniczono dopłaty do produkcji, ale nie usunięto barier granicznych dla handlu. A przecież dopiero konfrontacja rynkowa stanowiłaby test zdolności rolnictwa państw UE sprostania konkurencji ze strony Stanów Zjednoczonych, Kanady, Argentyny, Australii, krajów Europy Środkowej, Ukrainy i Rosji, dysponujących potencjałem, dzięki któremu są w stanie – lub będą w przyszłości – penetrować rynek Unii.

Również polityka strukturalna nie jest narzędziem zmieniającym bezpośrednio międzynarodową konkurencyjność jej beneficjentów. Stanowi ona formę pomocy, najczęściej w stosunku regionów państw członkowskich UE, rzadziej wobec sektorów gospodarczych, mającą uczynić je w obliczu przemian zachodzących w światowej i europejskiej gospodarce zdolnymi odzyskać lub wzmocnić słabnącą pozycję konkurencyjną na rynku. Chociaż polityka strukturalna zmierza do poprawy relatywnej siły podmiotów ekonomicznych z obszaru Unii, nie jest ona na tym polu równie skuteczna jak zastosowanie rynkowego mechanizmu alokacji zasobów, tak zwanej kreatywnej destrukcji<sup>25</sup>. Ta jednak rodzi na ogół poważne ujemne reperkusje społeczne, a w pewnych warunkach może być uważana za politycznie trudną do wprowadzenia w życie. Z rozpatrywanego przez nas punktu widzenia polityka strukturalna może być więc uważana za co najwyżej *second best approach*.

Jest to jednak ocena bezpośredniego znaczenia polityki regionalnej, wymagająca uzupełnienia drogą konstatacji jej roli długookresowej. W dalszej perspektywie przyczyniała się ona do poprawy konkurencyjności krajów UE, szczególnie słabszych. Dzięki środkom zewnętrznym kraje te były w stanie inwestować w infrastrukturę gospodarczą unikając nadmiernych deficytów budżetowych i zjawiska wypychania na rynku kapitałowym. Polityka strukturalna w każdej formie, szczególnie jako polityka regionalna i w ramach Funduszu Kohezji, ułatwiła również powstanie jednolitego rynku i wprowadzenie jednolitego europejskiego pieniądza, nie bez wpływu na ogólną pozycję UE na rynku światowym.

Każdej polityce grozi biurokratyzacja i wchłonięcie elementów szkodliwych dla urzeczywistnienia założonych celów. W polityce regionalnej Unii Europejskiej do czasu przyjęcia „Agendy 2000” występowało wiele zjawisk dyskusyjnych, choćby nadmierni, sięgający połowy ogółu ludności tego ugrupowania, jej zasięg<sup>26</sup>. Z pomocy regionalnej korzystały obszary formalnie do tego nieuprawnione. Z drugiej strony podobnych płatności na rzecz regionów słabszych nie posiadają inne struktury integracyjne na świecie, w szczególności zaawansowane na tle innych kontynentów, poza Europą, rozwiązania amerykańskie<sup>27</sup>.

---

<sup>25</sup> Sięgamy tu po pojęcie wprowadzone przez J. Schumpetera, który uważał, że w warunkach istnienia monopoli i oligopoli, w miejsce konkurencji cenowej przedsiębiorstwa powinny położyć większy nacisk na wdrażanie nowych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych, poddając gospodarkę „wielkiemu kreatywnej destrukcji”.

<sup>26</sup> L. J. Jasiński „Reforma Unii Europejskiej. Z perspektywy Unii i Polski”, Ziggurat”, Warszawa 1998.

<sup>27</sup> B. Liberska „Nowe wyzwania integracyjne. NAFTA i inne regionalne inicjatywy na kontynencie amerykańskim”, Szkice Ekonomiczne PAN, Warszawa 1995.



Ocenę przedstawioną w stosunku do polityki rolnej można przenieść na wspólne polityki UE w transporcie, energetyce i rybołówstwie. Przeciwnie zasadzie podwyższania konkurencyjności wydają się standardy w zakresie ochrony środowiska naturalnego i ochrony konsumentów, co nie odbiera aktywności Unii na tych polach innego uzasadnienia. Pozycji unijnych towarów na rynkach światowych służy wysiłek finansowy UE na rzecz podejmowania prac badawczo-rozwojowych. W sumie dwa podstawowe fundamenty polityki prowadzonej w ramach pierwszego ekonomicznego filaru Unii Europejskiej wolno chyba określić jako, co najwyżej, wpływające częściowo na podwyższenie konkurencyjności gospodarek państw członkowskich<sup>28</sup>. Także przeprowadzone w latach dziewięćdziesiątych ich reformy, same w sobie znaczące, nie miały bezpośredniego wpływu na zdolność sprostania przez unijne przedsiębiorstwa i gospodarstwa rolne zewnętrznej presji. Oznaczały natomiast eliminację wielu nieskutecznych i kosztownych elementów polityk rolnej i strukturalnej. W przypadku pierwszej z nich nastąpiło pewne jej zbliżenie do warunków czysto rynkowych drogą zbliżania się cen unijnych do światowych i rezygnacji z opłat wyrównawczych. Jednak mechanizm określający konkurencyjność nie uległ zasadniczej zmianie.

Inaczej powinniśmy natomiast oceniać ustanowienie europejskiego jednolitego rynku ze swobodą przepływu towarów i czynników wytwórczych, oraz jego zwińczenie, a nawet niezbędne uzupełnienie, w postaci unii monetarnej. Proces tworzenia przez kraje Unii, a wcześniej Wspólnoty Europejskiej, rynku wewnętrznego przebiegał w sposób konsekwentny i postępował od końca lat pięćdziesiątych do początku ostatniej dekady XX wieku. Jego zakończeniem była eliminacja ostatniej bariery dla nieskrępowanego handlu i przepływu czynników wytwórczych w postaci odrębnych walut narodowych oraz niedogodności związanych z niestabilnością kursów i kosztami wymiany pieniędzy. Powstały w ten sposób warunki dla zwiększenia rozmiarów produkcji, większej jej efektywności oraz lepszego rozmieszczenia zasobów w skali całego ugrupowania. Dzięki rozłożeniu procesu integracji na wiele lat, procesy dostosowawcze przebiegały względnie łatwo. Z możliwości stworzonych przez jednolity rynek skorzystały również państwa UE o słabej pozycji ekonomicznej w przeszłości: po latach uczestnictwa w systemie wspólnego rynku, niekiedy dłuższym niż formalne członkostwo w strukturach integracyjnych, zmniejszyły one radykalnie dystans dzielący je od najsilniejszych państw Europy.

Funkcjonowanie jednolitego rynku ułatwiło wprowadzenie wspólnych reguł konkurencji i nadanie Komisji Europejskiej uprawnień organu antymonopolowego. Było to dopełnieniem budowy europejskiego rynku i formą oddziaływania na konkurencyjność unijnych firm. Perspektywicznie podobne pozytywne znaczenie będzie miało ewentualne dalsze zbliżenie do siebie systemów podatkowych w krajach UE.

Na przełomie stuleci dała się zauważyć poprawa funkcjonowania przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej<sup>29</sup>. Nasiliły się przejęcia i połączenia firm, także przejęcia wrogie. Koncentracja kapitału nasiliła się w sektorach wcześniej umiędzy-

<sup>28</sup> U podstaw powstania wspólnej polityki rolnej w drugiej połowie lat pięćdziesiątych leżał, między innymi, zamiar wyrównania warunków konkurencji. Odmienne narodowe poziomy cen artykułów rolnych miały bowiem w tamtym czasie duży wpływ na poziom płac w całej gospodarce. D. Swann „The Economics of the Common Market. Integration in the European Union”, Penguin, London 1995.

<sup>29</sup> Por. np. „European Business”, „The Economist” April 29<sup>th</sup>, 2000.

narodowych w małym stopniu, jak bankowość, obrót papierami wartościowymi czy handel wewnętrzny. Na te same zjawiska w latach następnych musimy patrzeć uwzględniając pogorszenie się koniunktury, przez co były to procesy o charakterze strukturalnym w mniejszym stopniu niż wcześniej.

Powstaje pytanie o przyczyny zmian, które z dużym prawdopodobieństwem wpłyną pozytywnie na konkurencyjność międzynarodową europejskich firm. Wydaje się, że jedną z nich jest zakończenie tworzenia jednolitego rynku i integracja monetarna. Przedsiębiorstwa europejskie w coraz większym stopniu produkują już nie tylko na swój rynek krajowy, ale na rynek całej Wspólnoty, wolny od barier handlowych i finansowych. Pewien udział w opisanych procesach ma zjawisko globalizacji. Istotne stało się także wyzwanie płynące ze strony bardzo konkurencyjnej i innowacyjnej gospodarki amerykańskiej, a także gospodarek wschodniej Azji oraz ugruntowywanie się w ostatnich dwóch dziesięcioleciach XX wieku, tendencji liberalnych w sposobie funkcjonowania systemów ekonomicznych.

Istnienie jednolitego rynku oraz wdrożenie wspólnych dla całego ugrupowania rozwiązań i standardów nie doprowadziło do zatarcia się różnic ekonomicznych pomiędzy państwami członkowskimi UE. Każde z nich dysponuje własnym systemem finansów publicznych, zachowując bezpośredni wpływ na funkcjonowanie swych instytucji publicznych, a pośrednio na całą gospodarkę. Charakter odrębny, chociaż w skali całej Unii podlegający częściowej harmonizacji, posiadają prowadzone w poszczególnych państwach polityki przemysłowa i odnosząca się do sektora usług, dalej istniejąca równolegle do działań UE na tym polu polityka regionalna, a zwłaszcza polityka socjalna, w tym system zabezpieczenia społecznego<sup>30</sup>. Wszystko to wpływa na poziom konkurencyjności i wyjaśnia różnice, jakie na tym polu zachodzą pomiędzy państwami Unii.

O Europie zachodniej, a mówiąc dokładniej o jej części kontynentalnej, zwykło się mówić, że charakteryzuje ją tak zwany reński model kapitalizmu. Jest on różny od bardziej indywidualistycznego modelu anglosaskiego i bardziej wspólnotowego japońskiego<sup>31</sup>. W modelu reńskim jest więcej niż w wariacie anglosaskim uprawnień socjalnych, z jakich korzystają obywatele, a rozbudowa instytucji państwa opiekuńczego może wydawać się wręcz nadmierna. Mniej elastyczny i dlatego bardziej dogodny dla osób posiadających pracę – inaczej niż dla bezrobotnych – jest rynek pracy. Generalnie biorąc europejskie płace odniesione do produktu krajowego brutto, a nierzadko także bezwzględnie, są wyższe niż amerykańskie. Wyższe też są zasiłki dla bezrobotnych i w konsekwencji, podatki dochodowe. Wszystko to określa poziom kosztów pracy, a efektem tych rozwiązań jest wyższe w UE bezrobocie.

Ukształtowanie się takiego modelu wynikało jedynie w części z ustanowienia standardów unijnych, pojawił się on głównie w następstwie decyzji narodowych. Także w przyszłości o konkurencyjności gospodarki Europy będą decydować najbardziej decyzje podejmowane samodzielnie przez przedsiębiorstwa i rządy narodowe.

---

<sup>30</sup> E. Denek, J. Sobiech, J. Wolniak „Finanse publiczne”, PWN, Warszawa 2001.

<sup>31</sup> M. Albert „Kapitalizm kontra kapitalizm”, „Signum”, Kraków 1994, C. Hampden-Turner, A. Trompenaars „Siedem kultur kapitalizmu. USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Szwecja, Holandia”, ABC, Warszawa 1998.

O przyszłym wpływie rozwiązań europejskich na międzynarodową konkurencyjność bloku integracyjnego rozstrzygną ewentualne dalsze reformy polityk rolnej i strukturalnej oraz skala liberalizacji handlu międzynarodowego w ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO). W obecnej dekadzie należy oczekiwać kolejnej reformy obu tych polityk, rozwiązania w sferze rolnictwa pójdą zapewne w kierunku dalszego urynkowienia mechanizmów regulacji, sprawą otwartą pozostaje jednak to, na ile głęboko. Zakończenie toczącej się obecnie serii międzynarodowych negocjacji handlowych zbiegnie się chyba w czasie, podobnie jak w połowie lat dziewięćdziesiątych, z przyjęciem przez UE nowej perspektywy finansowej, tym razem na lata 2007–2013. Zobowiązania podjęte wobec WTO będą z kolei musiały znaleźć wyraz w przebudowie, na przykład, sposobu dofinansowywania przez Unię rolnictwa, co z kolei określi zmiany w unijnym budżecie. A zatem trzy elementy: reformy unijnych polityk, ustalenia w ramach WTO i kolejna perspektywa finansowa, mogą okazać się ze sobą zgodne i wejść w życie w podobnym czasie. Wolno przypuszczać, że nowe reformy wzmocnią elementy rynkowe w politykach ekonomicznych UE, jeżeli tak się stanie, konkurencyjność Unii umocni się. Ewentualne zmiany wewnętrzne najprawdopodobniej będą dużo ważniejsze niż samo rozszerzenie Unii na wschód.

## 5. Konkurencyjność państw UE w świetle Strategii Lizbońskiej

Rada Europejska na swym spotkaniu w Lizbonie, zwołanym w dniach 23 i 24 marca 2000 r. w trybie nadzwyczajnym, sformułowała ogólny program działania na rzecz poprawy konkurencyjności gospodarki krajów Unii Europejskiej, nazywany strategią lizbońską. Za strategiczny cel UE, do zrealizowania w rozpoczynającej się dekadzie, zostało uznane uczynienie europejskiego ugrupowania integracyjnego „najbardziej konkurencyjną i dynamiczną, zbudowaną na wiedzy gospodarką na świecie, zdolną zapewnić sobie wzrost możliwy do utrzymania w długim okresie, z większą liczbą lepszych miejsc pracy oraz z zachowaniem kohezji społecznej”<sup>32</sup>. Jednocześnie wskazano działania, ogólne i konkretne, służące osiągnięciu tego zamierzenia, dokonano też syntetycznej oceny bieżącej sytuacji Unii z punktu widzenia jej możliwości rozwoju i konkurencyjności.

Wśród niezbędnych zamierzeń na pierwszym miejscu znalazła się znacząca rozbudowa tak zwanego społeczeństwa informacyjnego, ma do tego prowadzić zapewnienie wszystkim szkołom dostępu do internetu, ustanowienie dobrych podstaw prawnych dla rozwoju handlu elektronicznego i liberalizacja usług telekomunikacyjnych. Zapowiedziano wzmocnienie sfery prac badawczo-rozwojowych, które powinny w stopniu większym niż do tej pory nabrać charakter międzynarodowy, uznano za niezbędną poprawę warunków działania przedsiębiorstw wykorzystujących innowacje, w tym małych i średnich, zdecydowano o usunięciu istniejących barier na europejskim rynku usług, w szczególności usług finansowych. Działania o charakterze ekonomicznym powinny iść w parze ze zmianami w sferze socjalnej. Dotyczy to szkolnictwa, gdzie zapowiedziano powiększenie inwestycji i rozszerzenia kształcenia ponadpodstawowego, oraz rynku pracy. Wskazano na potrzebę unowocześnienia systemu zabezpieczenia społecznego, jednak konkretnie zapowiedziano tylko wymianę doświadczeń między państwami członkowskimi i podjęcie na szczeblu europejskim prac studyjnych w tym zakresie.

Równoległe do sformułowania tego programu działania Rada Europejska wskazała na silne i słabe strony unijnej gospodarki. Uznała aktualną pozycję makroekonomiczną ugrupowania za najlepszą w skali pokolenia, pozytywnie wypowiedziała się o polityce monetarnej i fiskalnej, umiarkowanym wzroście płac, niskiej inflacji i niewysokich stopach procentowych. Korzystnie oceniła deficyty w sektorach finansów publicznych i skalę równowagi bilansów płatniczych. Jako atuty rozwojowe przedstawiła istnienie dużego europejskiego rynku wewnętrznego, rozszerzenie UE o nowe państwa członkowskie i dobrze wykształcone zasoby pracowników. W opinii Rady słabościami Unii są duże bezrobocie, w części strukturalne, oraz sektor usług,

---

<sup>32</sup> Jest to cytata z konkluzji opublikowanych po posiedzeniu Rady.

głównie telekomunikacyjnych i zabezpieczających funkcjonowanie internetu. Uznano, że z punktu widzenia obecnych warunków gospodarczych wzrost na poziomie przeciętnie trzech procent stanowi realistyczną perspektywę na nadchodzące lata. Przeciętna stopa wzrostu PKB w latach 2000–2002 wyniosła dla całej Unii 2 procent i niemal dokładnie tyle samo dla strefy euro. Jeżeli pominiemy rok 2000, czas opublikowania programu, kiedy wzrost osiągnął około 3,5 procent, wielkość średnia wyraźnie maleje.

Sformułowany program stanowi deklarację uwzględniającą uwarunkowania polityków w ich własnych krajach, wydaje się on być kompromisowy i ostrożny. Przedstawiono w nim tylko część zagadnień składających się na konkurencyjność Unii w wymiarze światowym, nie dokonano oceny z tej perspektywy polityk unijnych, nie omówiono poszczególnych rozwiązań narodowych. Ujemny wpływ relatywnie wysokich kosztów pracy na konkurencyjność międzynarodową, zagadnienie bez wątpienia bardzo trudne do rozwiązania z uwagi na sprzeczny interes społeczeństw, nie zostało postawione jako ważny problem wymagający rozwiązania.

W Polsce sprawy konkurencyjności międzynarodowej zajmują znacznie mniej miejsca w działaniach politycznych. Politycy traktują ten ważny temat jako mało produktywny dla siebie i niestety pomijają go niemal całkowitym milczeniem.

Pomimo wskazanych zastrzeżeń kierunek obrany w Lizbonie uzupełni aktywność państw członkowskich nakierowaną na poprawę ich konkurencyjności. Powinien również znacząco usprawnić międzynarodowe warunki rozwoju unijnych podmiotów gospodarczych.



**Problems  
of international  
competitiveness  
of the economies  
of the European  
Union in the face  
of its prospective  
enlargement**

The capacity of business enterprises to operate effectively under the conditions of increasing competitive pressure depends on a number of circumstances. Above all it depends on the firms themselves, on the quality and pricing of their product range offer, on the profitability of their production and the ability to face the changing demand on the local and international markets. Among the factors determining the strength of business enterprises an important indirect position is occupied also by government policy, and in the case of integrated groups of countries, also by the policy conducted jointly by all the countries belonging to such a grouping.

The European Union is a market with very large absorption capacity, with only a few limitations on the flow of goods and factors of production. Business enterprises from the member countries have large capacity for the sales of goods and services, but for the economic success of this grouping it is essential to stand up to the competition coming from business enterprises from third countries. This challenge is becoming increasingly difficult, as the modern global economy assumes the features of a unified system, in which the significance of barriers at country borders is becoming weaker. We observe the phenomenon of globalisation of the world economy, consisting of the gradual development of a universal market for goods, services, capital, and to a certain degree also for labour<sup>1</sup>. This implies that the enterprises from EU countries gain the possibility to penetrate in terms of their trade such markets, which were hardly within their reach before, and at the same time they face the necessity to face the challenge on the part of new business enterprises on their own market.

The subject matter of the present paper shall consist of the competitiveness of the economies of the countries belonging to the European Union and their possible change, resulting from the accession of its ten new member states. The text of this paper was prepared in the middle of the year 2003, when the enlargement of the EU was already conclusively decided. Our intention was not only to compare the two categories of members of the EU, the previously existing members and the new ones, but it was rather to consider the consequences of the enlargement for the overall competitiveness of the economic system, which the Union embodies.

The world-wide strength of the future EU will be determined not only by the position of its member states, but it will also be of significance, what economic solutions it will adopt as a whole. The European integration grouping has undergone its transformations many time in the past, starting from the community in the coal and steel sector, to the single market for goods and the factors of production combined with monetary union, fifty years later. These transformations did not remain without impact exerted upon the functioning of the business enterprises within the Union. We shall therefore attempt to consider how the policies of the Union at the outset of the 21<sup>st</sup> century affect the position in the world of the entire block.

---

<sup>1</sup> L. J. Jasiński „Integracja regionalna w warunkach globalizacji gospodarki światowej” [*Regional integration under the conditions of globalisation of the world economy*], Warszawska Wyższa Szkoła Ekonomiczna [Warsaw Economic College of Higher Education], Warszawa 2000.



## 1. Methods of defining international competitiveness

The notion of international competitiveness denotes the capacity of a country, region, economic sector, business enterprise or a single product to maintain its market position despite of the presence of other suppliers. This capacity is manifested mainly by the maintenance or increase of the share of a given business entity in international trade<sup>2</sup>. It is therefore one of the most important characteristics of the economies of different particular countries and their component parts, in particular the business enterprises.

Competitiveness is not infrequently regarded as a vague concept, having no precise indication of its designation, which results mainly from the lack of univocally specified criteria of its evaluation<sup>3</sup>. It has tended to be associated, but not identified, with the wealth of an area, but which may be described in various ways and which does not determine success in the penetration of foreign markets. Sometimes it is pointed at its association with the level of prices of the goods offered to external customers, and also the significance of product quality and marketing solutions are recognised. In each of the above indicated cases we have to do with different perceptions of this issue without the exhaustion of the formulated problem. Owing to this situation, in spite of the existence of numerous publications prepared within the governmental and business circles, and also among independent observers, it has found itself less extensively dealt with in the academic works than most of the other economic concepts.

According to the author of the present paper it is most convenient to speak of the competitiveness of a single commodity, comparing its price and its useful qualities with similar features of other goods and services. In such case we do not need to apply average values, we do not have to deal with divergent criteria. Competitiveness conceived in the above way can be applied to the level of the business enterprise, it will be manifested in relation to products that are already known on the market, which need to be manufactured in a more perfect way than other suppliers are doing it, or in relation to products that are not available yet, or products being offered to the buyers just in a new way<sup>4</sup>.

Price and quality are not the only properties that determine the competitiveness of a commodity, although they are often of decisive significance. Apart from them, also the distribution channels, by which the goods reach the consumers are important, as well as other marketing solutions. All those circumstances other than price and quality are described as *non-price competitiveness*. It also includes the ability of the producers to promptly adapt the supply of goods to the changing demand, which is referred to as *supply problems*. Non-price competitiveness is furthermore composed of the profitability of production, labour efficiency, productivity of the utilised capital and the conducted research and development work<sup>5</sup>.

<sup>2</sup> M. E. Porter „Competitive Advantage of Nations”, Macmillan, London 1998.

<sup>3</sup> G. Bannock, R. E. Baxter, E. Davis „Dictionary of Economics”, Penguin, London 1998.

<sup>4</sup> M. E. Porter „Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance”, Free Press, New York 1998.

<sup>5</sup> L. A. Winters „International Economics”, Routledge, London 1991.

A generalisation of the concept of the competitiveness of a commodity, formulated for the needs of the analysis and programming of economic policy consists of the competitiveness of the region, the country or a grouping comprising a number of countries; we take into account here the so to say „average” competitiveness of the business enterprises operating within such entities, as well as the institutional factors significantly affecting the capacity to face the pressure of the market by means of the goods and services significantly impacting the capacity to face the pressure from the local market through the goods and services created in a given area<sup>6</sup>. The concept under consideration may also be expanded to include the appraisal of the economic system, or in it specific varieties under modern conditions, when the market system predominates.

For the analysis it is helpful to use measurable criteria, which do not necessarily represent an „average” of many single criteria. Such a measure seems to be provided by the balance on the current account in foreign trade, or the related change of the level of foreign currency reserves. However, a strong position of a country on international markets does not always lead to a positive balance or increasing international liquidity: changes of these macro-economic values, which when taken in isolation from the external conditions may easily be unfavourably interpreted, may be accompanied by a high position of the given country in comparison to its economic partners<sup>7</sup>. Another measure for such evaluation consisting of the rate of change of foreign investment, especially foreign direct investment, also turns out to be fallible.

Sometimes the concept of international competitiveness of a country is associated or identified with the foreign exchange rate of its currency. A convenient instrument for the practical analysis of thus defined competitiveness consists of the real effective exchange rate, expressing a specifically conceived average price of the respective currency in relation to a group of foreign currencies after the elimination of inflation<sup>8</sup>. This measure expresses the significant aspect of current competitiveness of a country, but the lack of differentiation between these concepts leads to the simplification of the problem. The exchange rate of the currency has a substantial bearing upon the development of exports in the short term, but in the longer term its significance turns out to be less pronounced. Similarly, the relative position of a country is decided to not insignificant degree by the *terms of trade*, consisting of international pricing relations, the changes of which may either facilitate or hamper the active presence in the global economic system. Nevertheless, they usually remain beyond the reach of the decisions made in the given country.

<sup>6</sup> L. J. Jasiński „Konkurencyjność gospodarek krajów Unii Europejskiej a ewolucja prowadzonych przez nią polityk” [*Competitiveness of the economies of EU countries and the evolution of its policies*], in: „Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji” [*Competitiveness of Polish economy in the period of integration with the EU and globalisation*] ed. By: J. Bossak and W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa [*Global Economy Institute, Central College of Commerce – SGH*], Warszawa 2001.

<sup>7</sup> The long lasting high positions in competitiveness rankings of the United States were accompanied by a negative balance of foreign trade. At the turn of the 20<sup>th</sup> and 21<sup>st</sup> centuries Poland’s balance of payments improved, which happened concurrently with the deterioration of the position of the country in competitiveness rankings.

<sup>8</sup> L. J. Jasiński „Polska polityka kursowa w okresie umacniania się systemu rynkowego 1990–1998” [*Polish foreign exchange rate policy in the period of strengthening of the market system 1990–1998*], Warszawska Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 1999.

## 2. Competitiveness versus comparative advantages and convergence of prices of the factors of production

The practice of seeking to improve the relative position of a given country on international markets and at the same time on its local domestic market requires to be interpreted from the point of view of two significant findings of international economics: the principle of comparative advantages and the phenomenon of convergence of prices of the factors of production. Both of these regularities gain more significance under the conditions of globalisation of the world economy, when step by step the single global market expands, in hand with the increasing freedom of cross-border flows of goods and of the factors of production. Should the first of the above indicated rules, pointing at the possibility for each country, also one that is less economically developed, to find its proper place in the international division of labour, be expanded to include the maximisation of competitiveness? Is it worthwhile to take care of one's own relative position in the situation, when the prices of capital and labour in different parts of the world are converging in a self-perpetuated manner, as the effect of the operation of the market mechanism?

Let us initially consider the first issue. Is the striving by a country to achieve high competitiveness in contradiction with the regulation of production on an international scale, according to the principle of comparative advantages?<sup>9</sup> After all, according to this principle, each entity finds a certain kind of production for itself on the enormous international market, and the matter of what this will be is decided by the relationships between the efficiencies in manufacturing commodities of the same kind. In order to continuously supply a specific product, and not a randomly chosen one, it is not necessary to display superiority over economic partners in absolute terms, but it is sufficient for such advantages to be demonstrated in comparative terms. The questioning of the principle of comparative advantages could be perceived as the undermining of other important theories of trade in international economics, and especially of the Heckscher-Ohlin theory<sup>10</sup>, which is a more detailed elaboration of the principle in question, or of the proposition formulated by Rybczyński<sup>11</sup>. The first of these theories points at the growth of exports by a given country of such commodities, for the production of which it possesses the necessary resources, whereas the above mentioned proposition elaborates the previously indicated principle by pointing at the development of production in a country relatively well provided with capital, of such commodities,

---

<sup>9</sup> P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus „Economics”, McGraw-Hill, New York 1989.

<sup>10</sup> R. J. Carbaugh „International Economics”, South Western, Mason 2002.

<sup>11</sup> L. A. Winters, op. cit.

which require its abundant application, which happens regardless of the level and the relationships between the prices of all of the factors of production<sup>12</sup>.

The existence of contradictions, however, may hardly be claimed, although both approaches do not remain indifferent to one another. The principle of comparative advantages concerns the international trade in every case, also in the event when its participants significantly differ from one another in terms of labour efficiency and the productivity of fixed assets. The increase of competitiveness of any one of them to a higher level causes the situation that this principle, similarly as the Heckscher-Ohlin theory, will in fact appear in a different way.<sup>13</sup> The division of labour on the global scale, covering all the partners, will continue to be possible, but it will be materialised in a different form; the areas of production, regarded for various reasons as more attractive, may shift from one country to another.

Let us take a look at the convergence of the prices of capital and labour. This phenomenon is described by the proposition formulated by P. Samuelson in the mid nineteen-forties concerning the equalisation of the prices of the factors of production: under certain conditions free trade leads to the convergence of commodity prices and as a result of that also of the prices of the inputs necessary for their production.<sup>14</sup> Should one therefore regard the maximisation of one's own competitiveness as being justified, which happens, among other things, by means of reducing the costs of labour and of other costs?

If the global economy would constitute a system exactly such as the one described by the principles and propositions put forward by Samuelson and in particular, if international trade would turn out to be free of any constraints, in such case price convergence would occur much more clearly than it happens in reality.<sup>15</sup> It may be, however, that even in such a situation, the nominal rather than the real nature of the model of cross-border economic relations, as presented by the proposition under discussion, would be revealed. Indeed, just as many other products of theoretical economics, it presents a simplified picture of the global economy for the needs of the analysis. Similarly as in the case of the nominal model of the international division of labour, in the sense adopted by the methodology of science, we have to do here with an incidence of the principle of comparative advantages. The comparative advantage expressed in numerical form

---

<sup>12</sup> The questioning of the comparative advantages principle may also be not without impact upon the Stolper-Samuelson rule.

<sup>13</sup> P. R. Krugman, M. Obstfeld „Międzynarodowe stosunki gospodarcze” [International economic relations], vol. I, PWN, Warszawa 1993.

<sup>14</sup> P. A. Samuelson „International Trade and the Equalization of Factor Prices”, „Economic Journal”, 1948.

<sup>15</sup> The issue of how this process progresses in practice in the long run, and how it ought to be interpreted, has been written about, among others, by the following authors: R. Freeman „Are your Wages set in Peking”, „Journal of Economic Perspectives” 1995, P. Krugman „The Age of Diminished Expectations. US Economic Policy in 1990s”, MIT Press, Cambridge MA 1994, R. Reich „The Work of Nations”, Vintage Books, New York 1991, D. Rodrik „Has Globalization Gone Too Far?”, Institute of International Economics, Washington 1997, L. Thurow „The Future of Capitalism”, Nicholas Bradley Publishing, London 1996; see also: L. J. Jasiński, „Integracja regionalna...”, op. cit.

is a concept causing difficulties with its identification, considering the available statistical data.

Approaching the problem pragmatically we may conclude that the convergence of the prices of the factors of production, including labour costs, progresses slowly, which justifies the activities undertaken with the intention to improve the competitiveness of particular countries. The existence of international differences between the levels of labour efficiency and the joint productivity of the factors of production justifies the conclusion concerning the existence of the basis – despite of the convergence of the prices of the factors of production applied for production – for the persistence of differing costs of labour, in particular in terms of the magnitude of wages.<sup>16</sup> The globalisation of the world economy does not eliminate the divergence of prices and wages in different parts of the world, although it makes it more difficult to maintain. Such a position can hardly be questioned, but in the long term the trend described by Samuelson may be manifested gradually, to the detriment of competitiveness of some countries.

---

<sup>16</sup> P. Koepf „Globalisierung“, Wilhelm Heine Verlag, Muenchen 1998.

### 3. Countries of the enlarged European Union in the light of competitiveness indicators

Let us take a closer look at the rating of international competitiveness of the different countries of the European integration grouping, published by the *International Institute for Management Development* (IMD), a well known business school operating in Switzerland.<sup>17</sup> This rating provides abundant information concerning the situation in the different countries and its change over time. Most important for us will be the position of the existing and the new member states of the European Union as compared to other important countries in the world, especially the United States and Japan, which together with the EU constitute the so called triad of the global economy.

The ratings of competitiveness published by IMD are widely commented on, as they are prepared on the basis of the observation of 321 variables describing 59 countries and regions of the world. IMD utilises official statistical data and the results of its own research.<sup>18</sup> The variables providing the criteria for the analysis are arranged in four groups presenting the economic situation, the efficacy of the government, the efficiency of the sphere of business and of infrastructure. In the first category the domestic economy is taken into account (the value, the rate of change and the structure of the GDP), foreign trade, international investment, employment and prices (the level of inflation, rental for the lease of housing and office space). The second category covers the review of public finance, fiscal policy, the condition of economic institutions, legal regulations and the social conditions (the mode of enforcement of the law, personal safety and security of property, political stability). The third set of criteria, effectiveness of the sphere of business, is concerned with productivity, the labour market, the financial condition of the business enterprises, management practices [corporate governance] and the attitudes predominating in society in relation to business activities and the values accepted by that society (including also its openness to new ideas). The results of the ranking are presented separately in relation to countries having more and less than 20 million inhabitants.

---

<sup>17</sup> „IMD World Competitiveness Yearbook 2003“, Real World Lausanne 2003.

<sup>18</sup> Most recently, IMD includes among the entities subject to its analysis, which previously was only applied to countries, also a number of regions constituting component parts of certain states. The Institute has found that they conduct sufficiently autonomous policy, for it to be regarded as a factor determining their competitiveness on the international scale. Such regions are just a few, in the case of the EU countries these are the following: Bavaria in Germany, Ile-de-France and Rhone-Alps in France, Lombardy in Italy, Catalonia in Spain; furthermore one such region has been identified in Brazil, China and India, respectively. If the regions are eliminated from the analysis, the position in the ranking of many countries would automatically go up, but their position in the order of succession would remain unchanged. The IMD study does not take into account the European Union as a distinct single entity, nor does it rate any other integrated blocks of countries.

### 1. IMD International Competitiveness Index, years 1999–2003, countries having over 20 million inhabitants

Country	Index in 2003	Position	
		in 2003	1999–2003 average
USA	100.000	1	1.0
Australia	86.547	2	2.8
Canada	84.123	3	2.2
Malaysia	72.872	4	7.6
Germany	69.768	5	4.2
Taiwan	69.283	6	5.8
Great Britain	66.489	7	5.8
France	66.407	8	8.0
Spain	59.758	9	7.8
Thailand	58.416	10	13.2
Japan	56.303	11	10.2
China	50.813	12	11.6
Italy	44.310	17	14.6
Poland	21.526	27	22.6

Source: Author's own presentation based on IMD data.

### 2. IMD International Competitiveness Index, years 1999–2003, countries having less than 20 million inhabitants

Country	Index in 2003	Position	
		in 2003	1999–2003 average
Finland	100.000	1	3.0
Singapore	98.159	2	3.0
Denmark	92.363	3	6.8
Hong-Kong	90.311	4	6.0
Switzerland	89.730	5	4.4
Luxemburg	88.683	6	5.0
Sweden	87.142	7	7.4
Netherlands	86.475	8	2.4
Iceland	83.377	9	10.6
Austria	82.579	10	9.8
Ireland	79.355	11	8.2
Belgium	74.557	13	12.8
Estonia	59.781	17	9.8
Czech Republic	45.554	21	20.2
Hungary	42.463	23	19.0
Portugal	35.174	25	19.8
Greece	34.174	26	20.8
Slovakia	30.288	27	14.4
Slovenia	29.170	28	23.0

Source: Author's own presentation based on IMD data.

We shall determine the average position of the EU treated as a whole. The average level of the World Competitiveness Index in the listing of countries having at least 20 million inhabitants for the countries of the European Union taken jointly amounts to 61.346. The enlargement of that group of countries in 2004 by the addition of Poland to the group of five large member states, assuming that the results of the different countries will not change, will cause the average index to decrease by 11 percent, down to 54.710. The respective average value for the current EU countries with less than 20 million inhabitants, amounts to 76.050. The addition to the integrated grouping of the five new members included in Table 2 will result in the reduction of this average by 5 percent, down to 64.517.<sup>19</sup>

IMD indicates the strong elements of the competitive position of France as consisting of large direct investments abroad, the number of patents and its credit rating, whereas its weak elements consist of the level of social security payments, the number of working hours and the level of taxation. In the case of Germany, on the one hand the strengths include the condition of the roads, the scale of exports and portfolio investments, on the other hand the weaknesses – the level of wages and additional payments, taxation paid by the firms and the contributions to the social security system. In Great Britain the strong sides include the number of Nobel Prize winners per capita, portfolio investments and direct investments overseas, the weaknesses include capital gains taxation and taxation of property, wages and their derivatives, as well as the level of pay in the services sector. Italy is positively distinguished by the number of mobile telephones and the ratio of the number of teachers to the number of pupils, whereas its negative features consist of the magnitude of income tax, public debt and the social security contributions. As we can see, the weakness of a number of EU countries consists of the relative level of wages and of benefits similar to such pay.

According to the IMD study, Poland features as a country with a relatively good position in foreign trade, from the point of view of foreign investment, the level of prices, productivity, basic infrastructure and education. As problems in need of being solved mainly the general economic situation (GDP growth rate and structure) was indicated, fiscal policy, institutional solutions, legislation regulating economic activity, corporate governance management practices (in no other category has Poland been classified as low as here) and technical infrastructure.

Another important measure of the position of a country consists of the Growth Competitiveness Index, elaborated by the World Economic Forum, an institution known mainly as the organiser of annual meetings of leading politicians of the world.<sup>20</sup> The index is created as the result of aggregation of partial measures, reflecting the technological advancement of the different countries (here the weight of the average is greatest), the level of public institutions and the macro-economic

---

<sup>19</sup> IMD materials do not contain information concerning all of the countries of interest to us, which group comprises only smaller countries. Their inclusion in the analysis would have decreased the average value indicated in the text as the last one.

<sup>20</sup> M. E. Porter, J. D. Sachs, P. K. Cornelius, J. W. McArthur, K. Schwab „The Global Competitiveness Report 2001–2002”, World Economic Forum, Oxford University Press 2002.



situation (these two values have the same weights). Those factors have been distinguished here, which determine the potential long term growth rate of the respective economies.<sup>21</sup> The results from the years 2001 and 2002 are presented in the table below, which does not include Cyprus, Malta and Luxemburg, which were not taken into account by the analysts.

### 3. WEF Growth Competitiveness Index

Country	Year 2002	Year 2001
USA	1	2
Finland	2	1
Taiwan	3	7
Singapore	4	4
Sweden	5	9
Switzerland	6	15
Australia	7	5
Canada	8	3
Norway	9	6
Denmark	10	14
Great Britain	11	12
Japan	13	21
Germany	14	17
Netherlands	16	10
Austria	18	18
Spain	22	22
Portugal	23	25
Ireland	23	11
Belgium	25	19
Estonia	26	29
Slovenia	28	30
Hungary	29	28
France	30	20
Lithuania	36	43
Greece	38	36
Italy	39	26
Czech Republic	40	37
Latvia	44	47
Slovakia	49	40
Poland	51	41

Source: www.weforum.org, 2 August 2003.

In the light of the above described index the countries of the EU do not present themselves particularly favourably, as only three of them have found themselves in the top ten group, all of them from Scandinavia. The average position of the member states in the year 2002 was 19.7, the year before that it was better and scored 17.1. If the European Union would be composed of the twenty five members

<sup>21</sup> P. K. Cornelius, J. Blake, F. Paua „The Growth Competitiveness Index: Recent Economic Developments and the Prospects for a Sustained Recovery”, www.weforum, 14 August 2003.

already today, these positions would be 26.3 and 24.3, respectively, being certainly weaker, although the indicated regression would have taken place at a similar pace – despite of the EU enlargement. In three partial rankings the differences between the EU countries did not turn out to be very large.

Poland occupies a rather not favourable position, which is unfortunately weakening. In the year 2002 we were in 36-th place in terms of technology, between Brazil and Costa Rica, from the point of view of public institutions in position 61, separating the Dominican Republic from Vietnam, and as far as the macro-economic situation is concerned, we were classified in the position 54, between Indonesia and Latvia.

The Microeconomic Competitiveness Index is a synthesis of two rankings covering the functioning of business enterprises in different countries and the quality of the so called business environment. Its results are contained in the table below, the general implications of which, as far as the positions of the existing and new EU member states are concerned – including Poland – are similar to those of the previous listing.

#### 4. Microeconomic Competitiveness Index

Country	Year 2002	Year 2001
USA	1	2
Finland	2	1
Great Britain	3	7
Germany	4	4
Switzerland	5	5
Sweden	6	6
Netherlands	7	3
Denmark	8	8
Singapore	9	9
Canada	10	12
Japan	11	10
Austria	12	11
Belgium	13	15
France	15	13
Ireland	20	22
Italy	24	23
Spain	25	24
Slovenia	27	32
Hungary	28	27
Estonia	30	28
Czech Republic	34	34
Portugal	36	33
Lithuania	40	50
Slovakia	42	40
Greece	43	46
Latvia	45	41
Poland	46	42

Source: [www.weforum.org](http://www.weforum.org), 2 August 2003.

Let us add to the rankings of competitiveness by presenting data illustrating the rate of change of labour efficiency in selected countries. From this point of view, over the years 1990–2001 the European Union was superior to the USA. This advantage emerged in the first half of the above indicated period, whereas in the second one the situation across the Atlantic Ocean developed already in a much more favourable way. Major progress was noted by Poland, one may even claim that it was significant on a worldwide scale. To a large degree it was the result of the processes of simple rationalisation of employment, most frequently by means of its reduction. The increase of labour efficiency as the effect of investment and the introduction of new technologies played a lesser role.

#### 5. Average labour efficiency growth over the years 1990-2001 in selected countries, in percentage terms

Area	1995–2001	1990–2001
European Union	1.3	1.9
Ireland	5.1	4.3
United States	2.0	1.6
South Korea	3.7	4.4
Poland	4.7	4.8
Czech Republic	1.6	0.5
Hungary	2.4	2.7

Source: Author's own presentation based on data from US Statistical Abstracts 2002.

The competitive capacity is largely determined by the magnitude of labour costs. Their value is influenced by components, which are not passed on to the employee: the income tax paid by him and the premium contributed to the social security system. The situation in many countries is illustrated by the following statistical table, which indicates that the burdens of the charges attached to labour costs in the EU countries and on average in that grouping are substantial and are clearly higher than similar charges in the USA and in the Far East. From this point of view Poland, similarly as the Czech Republic and even more so Hungary, turns out to be a country with a high proportion of the labour cost elements other than net wages, which certainly causes increased financial expenses attached to employment and makes the counteraction against unemployment and prevention of the so called black market employment more difficult. In the table below the average level of wage related burdens is expressed in the form of ordinary average and weighted average figures, the second one having been determined by taking into account the contributions of the different countries to the aggregate GDP of the whole block of countries.

**6. Personal income tax and social security premium contribution as the percentage of the costs of labour in selected countries in the year 2000.**

<b>Country</b>	<b>Tax and Premium</b>	<b>Country</b>	<b>Tax and Premium</b>
Austria	45	Great Britain	30
Belgium	56	Italy	47
Denmark	44	EU (ordinary average)	42.4
Finland	47	EU (weighted average)	44.5
France	48	United States	31
Greece	36	Japan	24
Spain	38	South Korea	17
Netherlands	45	Mexico	15
Ireland	29	Poland	43
Luxemburg	35	Czech Republic	43
Germany	52	Hungary	52
Portugal	34	EU 15 + 3 (ordinary average)	43.0
Sweden	50	EU 15 + 3 (weighted average)	44.5

Source: Author's own presentation based on data from US Statistical Abstracts 2002.

The average burdens charged on labour costs in the EU amount to 42.4 percent, when measured as an ordinary average, whereas the respective weighted average is equal to 44.5 percent. The enlargement of the integrated block by including Poland, the Czech Republic and Hungary implies that the new ordinary average will amount to 43 percent, and the weighted average to 44.5 percent. Therefore, the enlargement brings only a slight change, which does not lead to even a small reduction of the indicator under consideration, as the new members are characterised by a high level of the cost of labour components other than net wages.

Another table presents the level of payments to the employees on the part of the employers, limited to the manufacturing sector. This measure, which co-determines international competitiveness, is differentiated among the countries of the Union. When compared to other highly developed countries, it does not attain distinctly high levels, but it is at the same time decisively above the level characterising the dynamically growing economies of East Asia.

**7. Indices of employee benefit payments incurred by the employers in the manufacturing sector in the year 2000; their level in the USA = 100**

<b>Country</b>	<b>Index</b>
France	83
Germany	121
Great Britain	80
Italy	74
Newly industrialised countries of Asia*	34
Japan	111
Israel	65

Source: US Statistical Abstracts 2002.

\* Hong-Kong, South Korea, Singapore, Taiwan.

Savings, which provide the base for the investments deciding the long term changes in the economy, in the largest EU countries are at a level close to or more advantageous than in the USA and Japan. The respective statistical data are contained in yet another table below. The ratio of investment to the GDP presents itself similarly.

**8. Ratio of gross capital expenditure on fixed assets in relation to the GDP and savings to disposable income ratio in selected countries in the year 2000 in percentage terms**

<b>Country</b>	<b>Investments to GDP</b>	<b>Savings to disposable income</b>
France	19.7	15.9
Germany	21.4	9.8
USA	20.7	-0.1
Japan	26.0	11.1

Source: Author's own presentation based on data from US Statistical Abstracts 2002.

Presently, it is believed that a particularly essential factor of economic development consists of the technologies forming the so called new economics. At the turn of the century the products manufactured using information and telecommunications technologies represented approximately 11 percent of the total trading turnover of the European Union countries, and they were lower than in the case of the two other components of the triad of the world economy. In the United States they reached 15.8 percent, and in Japan 18.7 percent, mainly thanks to the high level of exports.<sup>22</sup>

<sup>22</sup> Source: US Statistical Abstracts 2002.

## 4. Economic solutions adopted by the EU and the competitiveness of the economies of its member states

The competitiveness of the national economies is under the considerable impact of the public authorities.<sup>23</sup> How does the economic policy conducted in the framework of the European Union affect the level of competitiveness of the economies of its member states? Is their membership of this grouping of substantial significance, from the point of view under consideration? In order to be able to answer those questions, we shall start by considering the most important components of the activities of the EU in the sphere of the economy. We shall take into account, in succession, the common agricultural policy, structural policy and regional policy in particular, the existence of the European single internal market, as well as the economic and monetary union. The significance of the single internal market for the shape of the integrated grouping justifies its placement at the beginning of the above list, whereas the different order presented above will become self-explanatory, once we move on to the formulation of the conclusions.

The basic element of the common agricultural policy consists of the application of preferences in the access to the Union's market for the producers from the Union. This implies the introduction of strong measures of protection against the imports of non-processed agricultural articles and ready made food; by the same means the EU countries have assumed, as a given premise from the very outset, as it were, that their agriculture could be confronted with the problem of standing up to the pressure on the part of competition from outside. Furthermore, the system of price guarantees, of guaranteed purchasing and of limits imposed on the supply of certain articles, leads to the significant deviation from the market mechanism. In relation to approximately 94 percent of the value of agricultural output, the Union acting as uniform grouping, applies economic policy instruments, the nature of which consists of public intervention.<sup>24</sup> Agriculture in the Union is therefore isolated to a substantial degree from the current changes taking place on the world market, and the European agricultural market cannot be regarded as being fully free. An essential feature of the common agricultural policy consists of the self-perpetuated emergence of surpluses of farm produce.

The limitations imposed upon the operation of the market mechanism are accompanied by undoubtedly successful results: stable prices, positive impact of the common agricultural policy upon the income of the farmers and the achievement by

---

<sup>23</sup> „Strategy: Seeking and Securing Competitive Advantage”, pod red. C. A. Montgomery, M. E. Porter, Harvard Business School Press, Boston 1991.

<sup>24</sup> „Unia Europejska” [„The European Union”], ed. by: E. Kawecka-Wyrzykowska and E. Synowiec, IKCHZ, Warszawa 2001.

that grouping of a large degree of self-sufficiency in the supply of food. The side effect, which this integrated block of countries had to accept as a result of the implementation of this policy, has consisted of the erosion of international competitiveness of its agriculture. This was supposed to be remedied, together with coping with the cumbersome surpluses of supply over demand, by the rationalisation of that policy, which has been undertaken several times in the past.

With this purpose in mind the so called McSharry's reforms of the early nineteen-nineties were introduced, followed later on by the changes in the context of the „Agenda 2000”. But they consisted more of applying remedies against the creation of rapidly increasing surpluses and of changing the channels of income inflow to the benefit of agricultural producers, rather than of any direct and substantial influence addressing the competitiveness of agriculture. The Uruguay Round of the GATT was concluded in 1994 with important decisions concerning the selection of agricultural policy instruments: the equalising payments applied in the EU disappeared, the subsidy payments in support of production were limited, but barriers to trade applied at the borders were not removed. And yet, only the confrontation on the market would provide a test of the capacity of the farming sector of the countries belonging to the EU to face up to the competition from the United States, Canada, Argentina, Australia, the countries of Central Europe, Ukraine and Russia, which dispose of capacities, thanks to which they are in a position or will be in such a position in the future – to penetrate the market of the Union.

Structural policy is also not an instrument directly changing the international competitiveness of its beneficiaries. It constitutes a form of aid, usually in relation to the regions of the member states of the EU, less frequently addressing sectors of the economy, which is intended to enable them to become capable of recovery or strengthening of a weakening competitive position on the market, in the face of the transformations occurring in the global or in the European economy. Although structural policy leads towards the improvement of the relative strength of economic entities belonging to the area of the Union, it is not as effective in this regard as the application of the market mechanism of allocation of resources, consisting of the so called creative destruction.<sup>25</sup> As the latter usually gives rise to serious negative social repercussions, however, so under certain conditions it may be regarded as politically difficult to be implemented in practice. From the point of view considered by us here, structural policy may therefore be regarded as at most only a second best approach.

This judgment applies to the direct significance of regional policy, which needs to be provided with complementary establishment of its long-term role. When considered over a longer time perspective, it has been contributing to the improvement of the competitiveness of the EU, countries, especially the weaker ones. Thanks to the received external funding these countries were able to invest in

---

<sup>25</sup> We use here the concept introduced by J. Schumpeter, who believed that under the conditions of the existence of monopolies and oligopolies, instead of competing on price, the business enterprises should lay more stress upon the implementation of new technological and organisational solutions, subjecting the economy to the „winds of creative destruction”.

their economic infrastructure avoiding excessive budgetary deficits and the phenomenon of pushing out of the capital market. Structural policy in any form, particularly as regional policy and in the Cohesion Fund framework, has also facilitated the establishment of the single common market and the introduction of the single European currency, which has not remained without any impact upon the general position of the EU on the global market.

Any policy whatsoever faces the risk of excessive bureaucracy and of the absorption of elements detrimental for the implementation of the assumed objectives. In the regional policy of the European Union, until the time of adoption of the „Agenda 2000”, many controversial phenomena existed, if only to mention its excessive scope, which covered half of the total population of this grouping.<sup>26</sup> Regional aid measures were enjoyed even by areas formally not entitled to receive them. On the other hand, similar payments to the benefit of weaker regions do not exist in other integration structures in the world, in particular the American solutions, which are advanced in relation to other continents, with the exception of Europe.<sup>27</sup>

The judgment presented in relation to the agricultural policy may also be applied to the common EU policies on transportation, energy and fisheries. The standards applied to the protection of the natural environment and protection of the consumers seem to be in opposition to the principle of enhancement of competitiveness, which does not deprive the activities of the Union in those fields of their justification based on different grounds. The position of commodities originating from the Union on the world markets is supported by the financial efforts of the EU to further the undertakings of research and development work. In total, the two basic foundations of the policy conducted within the first economic pillar of the European Union may probably be described as at the most only partially contributing to the increase of competitiveness of the economies of the member states.<sup>28</sup> Also their reforms conducted in the nineteen-nineties, although meaningful as such, had no direct bearing upon the capacity of the business enterprises and farms in the Union to cope with the pressure coming from outside. They implied, however, the elimination of many ineffective and costly elements of agricultural and structural policies. In the case of the first one, its conditions were made somewhat closer to purely market conditions, by means of bringing the prices in the Union closer to world market prices and of the resignation from the monetary compensatory payments. Nevertheless, the mechanism determining the degree of competitiveness was not changed in any essential way.

<sup>26</sup> L. Jasiński „Reforma Unii Europejskiej. Z perspektywy Unii i Polski” [Reform of the European Union. From the perspective of the Union and of Poland], „Zigurat”, Warszawa 1998.

<sup>27</sup> B. Liberska „Nowe wyzwania integracyjne. NAFTA i inne regionalne inicjatywy na kontynencie amerykańskim” [New challenges of integration. NAFTA and other regional initiatives on the American continent], Szkice Ekonomiczne PAN [Economics Papers, Polish Academy of Sciences], Warszawa 1995.

<sup>28</sup> At the source of the establishment of the common agricultural policy in the second half of the nineteen-fifties there was, among other things, the intention to equalise the conditions of competition. Indeed, the disparate national levels of the prices of agricultural articles at that time exerted a major impact upon the level of wages in the economy as a whole. D. Swann „The Economics of the Common Market. Integration in the European Union”, Penguin, London 1995.



We should assess differently, however, the establishment of the single European market, with the freedom for the flow of goods and of the factors of production, as well as its crowning and even as a necessary addition, in the form of the monetary union. The process of development of the internal market by the countries of the Union, initiated previously under the European Community, progressed in a consistent manner and went on from the end of the nineteen-fifties to the beginning of the last decade of the 21<sup>st</sup> century. Its conclusion consisted of the elimination of the last barrier to unconstrained trade and to the flow of production factors in the form of separate national currencies and the inconveniences attached to the instability of the exchange rates and the costs of the exchange of money. In this way the conditions were created for the increase of the scale of production, for its greater efficiency and better allocation of resources throughout the entire grouping. Thanks to the spreading of the process of integration over many years, the processes of adaptation proceeded relatively easily. The opportunities created by the single market were also taken advantage of by the EU countries with a formerly weak economic position: after the many years of participation in the common market system, which sometimes lasted longer than the formal membership of the integrated structures, they have radically reduced the distance separating them from the most powerful countries of Europe.

The functioning of the single market was facilitated by the introduction of common rules on competition and by the granting to the European Commission of the powers of an anti-monopoly authority. This provided for the completion of the development of the European market and a form of influencing the competitiveness of the firms operating in the Union. A similarly positive impact in the long term perspective should be exerted by the possible further convergence of the taxation systems in the EU countries.

At the turn of the century the improvement of the functioning of business enterprises in the countries of the European Union became clearly visible.<sup>29</sup> Mergers and acquisitions of companies became more intensive, including hostile takeovers. The concentration of capital became more intensive in sectors, which had previously been internationalised to a relatively minor degree, such as banking, the trading in securities or internal commerce. The same phenomena in subsequent years need to be seen in the context of the recession in the business cycle trend, due to which these processes had less structural features than in the earlier phase.

The question arises, what causes will drive changes, which with a high degree of probability will positively influence the international competitiveness of European firms. It seems that one of them consists of the completion of the development of the single market and monetary integration. European companies, to an increasing degree, are producing not only for their domestic market, but also for the market of the entire Community, which is free from trade and financial barriers. A certain contribution to the above described processes is owed to the phenomenon of globalisation. Moreover, the challenge stemming from the very competitive and innovative American economy has been essential, as well as the impact of the economies of Eastern Asia, and also the consolidation over the last two decades of

---

<sup>29</sup> See e. g.: „European Business“, „The Economist“ April 29th, 2000.

the twentieth century of the liberal trends in the mode of functioning of the economic systems.

The existence of the single market and the implementation of common solutions and standards for the grouping as a whole, however, did not result in the erasing of economic differences between the member states of the EU. Each one of them disposes of its own system of public finance, maintaining direct influence over the functioning of its public institutions, and indirectly over the entire economy. The industrial policy and that covering the sector of services are distinct in each particular state, although at the level of the Union as a whole they are subject to partial harmonisation. In parallel to the activities of the EU in this field, country specific regional policy, and especially social policy continues to exist, including the social security system.<sup>30</sup> All this influences the level of competitiveness and explains the disparities existing in this regard between the different countries of the Union.

Western Europe, and more strictly speaking its continental part, has tended to be referred to as being characterised by the so called Rheinisch [German] model of capitalism. It differs from the more individualistic Anglo-Saxon model and from the more community focused Japanese one.<sup>31</sup> In the Rheinisch model there is more room for rights to social benefits enjoyed by the citizens than in the Anglo-Saxon version and the degree of development of the welfare state institutions may even seem to be excessive. The labour market is less flexible and therefore it is more convenient for those persons who have jobs – rather than for the unemployed. Generally speaking, European wages in relation to the gross domestic product, and not infrequently also in absolute terms, are higher than in America. In addition, the unemployment relief benefits are higher and as a consequence of all this the income taxes are also higher. All the elements indicated above determine the level of labour costs, with the resulting consequence of these solutions consisting of higher unemployment in the EU.

The development of the above described model only partly resulted from the establishment of EU standards, as it emerged mainly as a consequence of national level decisions. Also in the future the competitiveness of the European economy will be mostly decided by the decisions taken independently by the business enterprises and by the national governments.

The future impact of European solutions upon the international competitiveness of the integrated block will be decided by the possible further reforms of agricultural and structural policies and by the scale of liberalisation of international trade within the framework of the World Trade Organisation (WTO). During the present decade yet another reform of both of these policies is to be expected. The solutions adopted in the sphere of agriculture will probably go in the direction of further introduction regulation mechanisms based on the market, the open issue consisting of the

---

30 E. Denek, J. Sobiech, J. Wolniak „Finanse publiczne” [Public finance], PWN, Warszawa 2001.

31 M. Albert „Kapitalizm kontra kapitalizm” [Capitalism versus capitalism], „Signum”, Kraków 1994; C. Hampden-Turner, A. Trompenaars „Siedem kultur kapitalizmu. USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Szwecja, Holandia” [Seven cultures of capitalism. USA, Japan, Germany, France, Great Britain, Sweden, Netherlands], ABC, Warszawa 1998.

question of how profoundly this will be done. The conclusion of the currently conducted series of international trade negotiations is likely to coincide, similarly as in the mid nineteen-nineties, with the adoption by the EU of the new financial perspective, this time for the years 2007–2013. The commitments adopted with respect to the WTO will therefore need, in turn, to be reflected in the reconstruction, for example, of the method of financial subsidising of agriculture by the Union, which will in turn determine the changes in the budget of the Union. The three elements: of the reforms of the policies of the union, of the decisions adopted in the WTO framework, and the next financial perspective, therefore, may turn out to be mutually consistent and might enter into force at similar moment in time. It may be supposed that the new reforms will strengthen the market elements in the economic policies of the EU. If this happens, the competitiveness of the Union will be reinforced. Possible internal changes will most probably be much more important than the enlargement of the Union to the East taken alone.

## 5. Competitiveness of EU countries in the light of the Lisbon Strategy

The European Council, at its extraordinary meeting in Lisbon on 23 and 24 March 2000, has formulated a general programme of measures intended to improve the competitiveness of the economy of the European Union countries, called the „Lisbon Strategy”. The strategic goal of the EU, to be implemented over the currently starting decade, was assumed to consist of turning the European integration grouping into „the most competitive and dynamic, knowledge based economy in the world, capable of assuring for itself long term sustainable growth, with a greater number of better jobs and maintaining social cohesion”.<sup>32</sup> At the same time general and specific measures were indicated, which should serve for the accomplishment of these intentions. Furthermore, a synthetic assessment of the current situation of the Union from the point of view of its capacity for growth and competitiveness was performed.

Among the necessary intentions the first place was occupied by the substantial development of so called information society, which is to be pursued by means of assuring access to the internet for all the schools, by the establishment of sound legal foundations for the development of electronic commerce and by the liberalisation of telecommunications services. The strengthening of the research and development sphere was announced, which should become more internationalised than this has been the case before. It was recognised that it is necessary to improve the conditions for the operation of business enterprises making use of innovations, including the small and medium size firms. It was decided to eliminate the existing barriers on the European services market, in particular concerning the financial services. Measures of an economic nature should coincide with changes in the social sphere. This applies to education, where the increase of investment was proclaimed, as well as the expansion of education above the primary level, and also the development of the labour market. It was pointed at the need to modernise the social security system, but in specific terms only the exchange of experiences among the member states was announced, together with the undertaking at the European level of studies covering this subject matter.

In parallel to the formulation of this action programme, the European Council pointed at the strengths and weaknesses of the economy of the Union. It found the present macro-economic position of this grouping to be the best over the life-span of the present generation, it pronounced a positive opinion concerning the monetary and fiscal policy, the moderate growth of wages, low inflation and reasonably low interest rates. It favourably assessed the levels of deficit in the sectors of public finance and the scale of balance of payments equilibrium. It presented the

---

<sup>32</sup> Quotation from the conclusions published after the European Council meeting.

development enhancing strengths as consisting of the large European internal market, the enlargement of the EU to include new member states, and also the well educated human resources. According to the opinion of the Council, the weaknesses of the Union consist of large unemployment, which is partly structural, and also of the services sector, mainly those of telecommunications and of the assurance of reliable functioning of the internet. It was found that from the point of view of the currently prevailing economic conditions, growth at the average pace of three percent was a realistic perspective for the forthcoming years. The average GDP growth rate over the years 2000–2002 for the Union as a whole amounted to 2 percent, and was almost exactly the same for the Euro zone. If we exclude the year 2000, as the time when the programme was published and when the growth rate reached about 3.5 percent, its average value is clearly decreasing.

The thus formulated programme constitutes a declaration taking into account the conditions affecting the politicians in their home countries, and it seems to be a compromise and conservatively prudent one. It presents only some of the issues influencing the competitiveness of the Union on the global scale, the policies of the Union were not evaluated from that point of view, the various national solutions were not discussed. The negative impact of the relatively high labour costs, which hampers international competitiveness, an issue which is undoubtedly very difficult to resolve, owing to the opposition in society, was not raised as an important problem in need of being resolved.

In Poland, the issues of international competitiveness occupy much less space in political activities. Politicians treat this important subject matter as not very productive for themselves, and unfortunately they almost completely ignore it in their public discourse.

In spite of the reservations indicated above, the orientation adopted in Lisbon will add to the activities of the member states targeting the improvement of their competitiveness. It should also significantly improve the international conditions for the development of the business enterprises in the Union.





