

Elastyczność rynków dóbr i pracy w Polsce na tle wybranych krajów europejskich

Autorzy:

Piotr Lewandowski

Grzegorz Koloch

Andrzej Regulski

Wprowadzenie

W artykule podejmujemy próbę oceny elastyczności rynków dóbr oraz pracy w Polsce na tle nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej (NMS8) i wybranych krajów strefy euro. Wykorzystując panelowy model ekonometryczny proponujemy cztery miary elastyczności rynków dóbr i pracy w reakcji na kilka rodzajów szoków makroekonomicznych, zaś zróżnicowanie tych elastyczności w analizowanej próbie wyjaśniamy za pomocą wektora zmiennych instytucjonalnych. Dzięki temu wskazujemy potencjalne obszary, w których rozwiązania instytucjonalne przyjęte przez analizowane kraje, implikują odmienną zdolność do absorpcji szoków w przekroju NMS, w szczególności w Polsce.

Artykuł rozpoczyna prezentacja przyjętej przez autorów koncepcji elastyczności rynkowej oraz sposobów jej pomiaru. Miary elastyczności oparte są one o wyniki panelowego strukturalnego modelu korekty błędem, wyestymowanego przez Bukowskiego, Kolocha i Lewandowskiego (2008) dla panelu 8 krajów Środkowo-Europejskich,¹ na podstawie kwartalnych danych 1996-2007. W rozdziale pierwszym prezentujemy stojące za nimi uzasadnienia, ich interpretację oraz uzyskane wyniki. Rozdział drugi poświęcamy argumentom teoretycznym i przesłankom empirycznym, wskazującym, że przyczyn odmiennej elastyczności gospodarek w reakcji na poszczególne zaburzenia makroekonomiczne, poszukiwać należy w tym, że w poszczególnych krajach występują nieco odmiennie rozwiązania w obszarze instytucjonalnej obudowy rynków pracy i dóbr. Różnice międzynarodowe pod tym kątem sprawiają więc, że pewne gospodarki lepiej, a inne gorzej radzą sobie z absorpcją szoków makroekonomicznych na ich rynkach pracy i dóbr. W rozdziale trzecim przeprowadzamy stylizowane ćwiczenie ekonometryczne, tzw. przekrojowe regresje rezydualne miar elastyczności względem szerokiego katalogu wskaźników kwantyfikujących zaplecze instytucjonalne rozważanych gospodarek. W rozdziale czwartym rozumowanie rozszerzamy o analizę porównawczą rozwiązań w poszczególnych wymiarach instytucjonalnych, jakie przyjęła Polska i pozostałe kraje regionu. Analiza ta osadzona jest w kontekście modeli instytucji rynków w krajach Europy zachodniej,² co pozwala określić dystans, dzielący pod tym kątem Polskę i pozostałe kraje NMS od gospodarek UE15, w szczególności od tych z nich, które można uznać za szczególnie konkurencyjne. Artykuł wieńczy podsumowanie.

¹ Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Słowacja, Słowenia, Węgry.

² Modele te reprezentują w niniejszym artykule Hiszpania, Irlandia i Niemcy, będące jak wiadomo ilustratywnymi krajami strefy euro o odmiennym zapleczu instytucjonalnym rynku dóbr i pracy, stanowiącymi punkt odniesienia i kreślącymi spektrum rozwiązań instytucjonalnych w ramach obecnej unii walutowej.

1. Elastyczność i sztywności na rynkach nowych krajów członkowskich UE - propozycja pomiaru i wyjaśnienia przyczyn

Elastyczność rynków jest terminem powszechnie stosowanych w literaturze i publicystyce ekonomicznej, przy czym jej rozumienie z reguły dalekie jest od pierwotnego, mikroekonomicznego konceptu relatywnych zmian pewnej rozważanej zmiennej w odpowiedzi na relatywne zmiany czynnika wpływającego na kształtowanie się zmiennej będącej przedmiotem zainteresowania. Niniejszy artykuł stara się wypełnić tę lukę, elastyczność traktując jako zdolność rynku do przywrócenia dawnego bądź osiągnięcia nowego stanu równowagi w następstwie wystąpienia zewnętrznych wobec niego zaburzeń. W tym celu sięgamy po narzędzia analizy formalnej w postaci ekonometrycznego, strukturalnego modelu wektorowej korekty błędem (SVECM), który dla krajów NMS8 estymują metodami panelowymi Bukowski, Koloch i Lewandowski (2008).³ Metodologia klasy SVECM pozwala na estymację dynamicznych współzależności między agregatami makroekonomicznymi, czyli w szczególności na oszacowanie parametrów określających średniookresowe relacji między rozważanymi zmiennymi oraz parametrów opisujących krótkookresową dynamikę tych zmiennych wokół ścieżki równowagi i/lub w następstwie szoków. Metodologia VECM jest więc właściwa dla analizowania elastyczności rozumianej przez pryzmat reakcji gospodarki na szoki.

Strukturalny charakter identyfikacji modelu pozwala przy tym na ekonomiczną interpretację poszczególnych szoków występujących w systemie, co w naszym przypadku oznacza: zaburzenia procesu ustalania wynagrodzeń, szoki popytu i podaży pracy, szoki produktywności, cen wymiany międzynarodowej oraz zaburzenia popytu zagranicznego (BKL, 2008). Panelowa estymacja modelu na próbie 8 krajów Europy Środkowo-Wschodniej, jaką proponują BKL (2008), pozwala na bardziej wiarygodnie statystycznie oszacowania wektorowych modeli autoregresyjnych na krótkich szeregach czasowych, z jakimi mamy do czynienia analizując Polskę i inne kraje regionu, niż standardowe metody szeregów czasowych.⁴ Ponadto, umożliwia ono kwantyfikację absorpcji, przez gospodarkę Polski oraz pozostałych krajów regionu, szoki makroekonomiczne i ocenę jej zróżnicowania. Dodatek B zawiera krótką prezentację metodologii, konstrukcji i wyników modelu, czytelnika zainteresowanego kompletną analizą odsyłamy do pracy BKL (2008).

Na podstawie modelu BKL (2008) konstruujemy cztery miary, służące kolejno zmierzeniu elastyczności (lub przeciwnie – sztywności) wynagrodzeń realnych (w dwóch ujęciach), elastyczności realokacji czynników produkcji w obliczu szoku produktywności, oraz zdolności do absorpcji przez produkt globalny szoku cen wymiany międzynarodowej. Poszczególne miary elastyczności mają na celu kwantyfikację nieco innych aspektów całkowitej zdolności do absorpcji szoków makroekonomicznych przez rozważane gospodarki. Każda z miar skonstruowana jest tak, by wyższa jej wartość oznaczała niższą elastyczność, a następnie podlega normalizacji w ramach grupy NMS, w ten sposób, że dla kraju najbardziej elastycznego wg danej miary indeks wynosi zero, zaś dla najmniej elastycznego równy jest jedności. Sposób konstrukcji wskaźników opisano w Dodatku A.

³ W dalszej części artykułu na tę pozycję odnosimy się używając notacji BKL (2008).

⁴ Koloch i Szufel (2008) pokazują, że zaadaptowanie technik panelowych w ramach metodologii VECM pozwala na znacznie zredukowanie obciążenia estymatora relacji kointegrującej dla krótkich szeregów czasowych.

Pierwszą z miar obliczamy na podstawie oszacowanej przez BKL (2008) relacji kointegrującej, wiążącej ze sobą wynagrodzenia realne, produkt na pracującego, bezrobocie oraz zatrudnienie w krajach NMS. Wskaźnik ten zdefiniowany jest jako przeciętny czas (w kwartałach) powrotu układu zmiennych do ich atraktora długookresowego, w postaci trajektorii wynagrodzeń realnych wyznaczanych przez oszacowaną relację kointegrującą, warunkowo względem wystąpienia tylko jednego zaburzenia strukturalnego determinującego ewolucję systemu.⁵ Kwantyfikacja sztywności wynagrodzeń jest o tyle cenna, że w warunkach unii walutowej, elastyczność płac realnych jest jednym z głównych kanałów zapewniających konkurencyjność międzynarodową, zwłaszcza w sytuacji spadku (nawet przejściowego) dynamiki produktywności pracy. Szerzej wskaźnik prezentuje Ramka 1.

Rozłączne rozważenie zdolności wynagrodzeń realnych do powrotu do trajektorii równowagowej warunkowo względem poszczególnych endogenicznych szoków strukturalnych, zidentyfikowanych w historycznych szeregach czasowych w okresie 1996-2007, eliminuje ryzyko mylnej interpretacji obliczonej miary. Polega ono na tym, że sekwencje szoków strukturalnych w poszczególnych krajach mogły nawzajem się wzmacniać lub niwelować, przez co obserwowane w danych dla danej gospodarki przeciętne tempa powrotu wynagrodzeń do równowagi średniookresowej obciążone są niepewnością co do stojącego za nimi czynnika, jakim może być *per se* zdolność wynagrodzeń do prędkiej absorpcji szoków (będąca przedmiotem zainteresowania), ale również idiosynkratyczna sekwencja szoków.

Ocena tempa powrotu wynagrodzeń do relacji równowagowej obliczonej na podstawie symulacji modelu warunkowo względem występowania tylko jednego szoków strukturalnego pozwala na pomiar sztywności wynagrodzeń realnych względem poszczególnych, ortogonalnych i interpretowalnych ekonomicznie szoków. Miarę tę nazywamy sztywnością nierównowagi krótkookresowej (w skrócie SNK). Wyższa wartość indeksu w danym kraju oznacza, że jego rynek pracy w okresie 1996-2007 przeciętnie rzecz biorąc wolniej powracał do średniookresowej równowagi. Wskaźnik prezentujemy w dwóch wersjach. Pierwsza obliczona jest na podstawie symulacji modelu z uwzględnieniem jedynie innowacji do procesu ustalania płac, czyli kwantyfikuje inercję innowacji do procesu formowania wynagrodzeń, pokazuje stopień, w jakim poszczególne gospodarki zdolne są do przywrócenia „równowagowego” poziomu wynagrodzeń po wystąpieniu (ortogonalnego względem pozostałych szoków makroekonomicznych, w szczególności szoków produktywności) zaburzenia płac realnych (np. „nadmiernej” presji na nie).⁶ Druga zaś jest syntetyczną miarą sztywności wynagrodzeń (zdolności dostosowań wynagrodzeń w gospodarce do nowego poziomu równowagowego) w następstwie szoków produktywności, popytu na pracę i jej podaży, czyli impulsów indukujących konieczność dostosowań po stronie wynagrodzeń realnych.⁷

⁵ Z relacji równowagowych usunięty został specyficzny dla krajów trend. Zapewnia to, że odchylenia są zmienną o średniej równej zero.

⁶ W obu przypadkach, miary sztywności obliczono symulując trzy modele o nieznacznie różniących się zestawach restrykcji identyfikujących, następnie przekształcono do miar relatywnych z przedziału $<0,1>$ i uśredniono. Zdaniem autorów, takie postępowanie pozwala ograniczyć ryzyko błędnego oszacowania elastyczności w danym kraju, wynikające z przyjętego schematu identyfikacji modelu. W praktyce różnice w miarach uzyskanych na podst. poszczególnych modeli są umiarkowane. Wyniki cząstkowe nie są prezentowane, autorzy udostępnią je zainteresowanemu czytelnikom.

⁷ W tym przypadku również symulowano trzy wersje modelu strukturalnego, dla każdego indeksu sztywności wynagrodzeń warunkowo względem pewnego z trzech omawianych szoków przeprowadzano normalizację do przedziału $<0,1>$, po czym miara finalna została obliczona jako średnia ze wszystkich symulacji.

Ramka 1. Sztywności kointegracyjne

W kolejnej części paragrafu proponujemy rozważenie dwóch miar elastyczności układu zmiennych tworzących proces wektorowy $y_t = (y_{1,t}, y_{2,t}, \dots, y_{n,t})^T$. Omawiane miary można uzyskać oszacowawszy uprzednio wektorowy model korekty błędem dla układu zmiennych y_t .

O zmiennych $y_{i,t}$ $i = 1, 2, \dots, N$, zakładamy, że są zintegrowane w stopniu co najwyżej pierwszym (być może stacjonarne wokół trendu liniowego), a w przypadku, gdy co najmniej dwie z nich nie są stacjonarne dopuszczamy ich liniową kointegrację, czyli istnienie macierzy współczynników $\beta \in M(\mathbb{R})_{N \times r}$, której kolumny stanowią bazę przestrzeni kointegrującej zmiennych układu y_t , tzn. dla której iloczyn $\beta^T y_t$ stanowi proces wektorowy stacjonarny. Zakładamy, że wymiar tej przestrzeni jest dodatni i mniejszy od N . Pozostałe przypadki z oczywistych względów nie interesują nas w kontekście tempa powrotu do relacji równowagowej. Istnienie co najmniej jednej relacji kointegrującej wyraża się poprzez działanie mechanizmu korekty równowagą procesu y_t . Czynniki dostosowawcze (czynniki dynamiki powrotu do relacji równowagowej) umieścimy – standardowo – w macierzy $\alpha \in M(\mathbb{R})_{N \times r}$ rzędu r . Macierz β zawiera w kolumnach bazę przestrzeni kointegrującej układu y_t . Dla uproszczenia notacji założymy, że każdy z r procesów uzyskanych w iloczynie $\beta^T y_t$ nie podlega trendowi deterministycznemu i waha się wokół zera. W praktyce uwzględnienie odstępstw od tych założeń jest natychmiastowe, por. BKL (2008). Przedstawione wyniki biorą te elementy pod uwagę.

Przy przyjętym założeniu o kointegracji, długookresowym atraktorem procesu y_t jest dopełnienie ortogonalne wektora β , oznaczone przez β_\perp , wzdłuż którego proces y_t prowadzony jest wspólnymi trendami stochastycznymi, których propagacja dana jest macierzą α^\perp . Procesy $\beta^T y_t$ posiadają więc trajektorię równowagową równą 0. Występowanie szoków uderzających w system y_t sprawia, że faktyczna realizacja procesu $\beta^T y_t$ może być różna od zera. System zostaje wytrącony z równowagi, jednak ma tendencję powrotu do średniej, proporcjonalną do norm wektorów zawartych w macierzy α i wielkości odchylenia od równowagi $|\beta^T y_t|$. Reprezentacja średniej ruchomej procesu skointegrowanego wyraża więc proces y_t poprzez siły odpychające go od położenia równowagowego. Z drugiej strony mechanizm korygujący przedstawiony *explicitie* w postaci modelu korekty błędem wyraża siły przyciągające proces y_t do ścieżki atrakcji. W praktyce można obserwować różne stopnie inercji procesu po wytrąceniu go z równowagi. Naturalną miarę elastyczności procesu kointegrującego może więc stanowić średni czas powrotu procesu y_t do położenia równowagi β_\perp lub, równoważnie, średni czas powrotu procesu $\beta^T y_t$ do zera. Postulujemy więc za bardziej elastyczny uznać proces, który po wytrąceniu z równowagi szybciej wraca do położenia równowagi. Postulowana miara jest warunkowa ze względu na faktycznie zaistniałe szoki strukturalne, dlatego rozważamy miary obliczane z modelu symulowanego na podstawie szeregów czasowych, w których występuje tylko jeden szok strukturalny zidentyfikowany w panelowej estymacji SVECM (BKL, 2008). Oszacowanie parametrów relacji kointegrującej i ewolucja hipotetycznej równowagi układu są oczywiście niezależne od szoków strukturalnych.

Proces wektorowy $\beta^T y_t$ jest r -wymiarowy, więc średni jego czas powrotu do zera można mierzyć na kilka sposobów. Można wziąć pod uwagę średnią ze średnich czasów powrotów każdego z r jednowymiarowych procesów go tworzących. Uważamy, że należy tak uczynić, gdy wszystkie relacje kointegrujące mają równoprawną interpretację w kategoriach elastyczności procesu. W przypadku, gdy część z relacji ma charakter techniczny, postulujemy liczenie średniej ze średnich czasów powrotów tych procesów, dla których istnieje interpretacja w kategoriach elastyczności systemu. Ponieważ wyniki przedstawione w niniejszej pracy oparte są na modelu, w którym zidentyfikowano jedną relację kointegrującą, wspomniany problem nie występuje.

Drugim indeksem jaki rozważamy, jest wskaźnik elastyczności realokacji czynników produkcji, zdefiniowany jako stosunek pomiędzy skumulowanym procentowym odchyleniem bezrobocia do pierwotnej trajektorii w reakcji na jednostkowy strukturalny szok produktywności, do długookresowej reakcji wynagrodzeń realnych w odpowiedzi na ten właśnie szok. Wskaźnik konstruowany w ten sposób zaproponowali Balmaseda et al. (2000), za jego pomocą porównując elastyczność rynków pracy w 16 krajach OECD.⁸ Indeks przyjmuje wartości dodatnie, a im większa jego wartość, tym wyższy skumulowany koszt w kategoriach bezrobocia, nim szok produktywności w pełni znajdzie odzwierciedlenie w zmianie wynagrodzeń realnych – tego rodzaju impuls powinien bowiem wywierać trwały wpływ na produkt na pracującego i wynagrodzenia, w długim okresie będąc neutralnym dla poziomów zatrudnienia i bezrobocia. Prawdopodobnie taką, nazywaną w literaturze regułą Nickella (por. Jacobson, Vredin, Warne, 1999), empirycznie dla szeregu krajów rozwiniętych potwierdzili m.in. Bean, Pissarides (1993), Aghion, Howitt (1994), Mortensen (2005).

W istocie, tak właśnie propaguje się szok produktywności w modelu BKL (2008). Biorąc pod uwagę, że typową dla analiz VAR/VECM rynku pracy przejściową negatywną reakcją zatrudnienia i pozytywną bezrobocia na szok produktywności, można wytłumaczyć jako konsekwencję silniejszego bezpośredniego wpływu takiego szoku na intensywność destrukcji miejsc pracy niż ich kreacji poprzez tzw. efekt kapitalizacji (Cahuc, Zylberberg, 2004, Bukowski, Zawistowski (red), 2008),⁹ im niższa relacja zakumulowanego odchylenia (czyli wzrostu) bezrobocia do trwałego podniesienia wynagrodzeń realnych (odzwierciedlającej transmisję szoku produktywności w wynagrodzenie czynnika pracy), tym sprawniej dana gospodarka radzi sobie z absorpcją rozważanego zaburzenia. Wskaźnik nazywamy więc indeksem elastyczności realokacji, choć wyrażony jest on jako „sztywność”. Miara ta jest interesująca głównie z tego powodu, że opisuje elastyczność w następstwie szoku, którego absorpcja wymaga zarówno elastyczności na rynku dóbr (potencjał gospodarki do realokacji kapitału oraz adaptacji innowacji technologicznej w firmach) jak i pracy (sprawne dostosowanie wynagrodzeń i realokacja czynnika pracy). W przeciwieństwie do pozostałych miar, których – wedle najlepszej wiedzy autorów – do tej pory nie obliczono dla krajów strefy euro, ten indeks Balmaseda et al. (2000) prezentują dla szeregu krajów OECD. Dlatego używamy go do porównania elastyczności gospodarki polskiej z wynikami uzyskanymi dla wybranych krajów strefy euro.

Ostatnia z proponowanych miar koncentruje się na skali i tempie reakcji produktu w gospodarce w odpowiedzi na szoki cenowe, w szczególności szoki cen względnych w wymianie międzynarodowej. Za występowaniem tego rodzaju szoków mogą stać nagłe zmiany nominalnego kursu walutowego, modyfikujące w krótkim okresie międzynarodową konkurencyjność dóbr krajowych, lub też – w warunkach sztywnego nominalnego kursu walutowego lub unii walutowej – skokowe zmiany cen dóbr krajowych. Analiza zdolności takiego szoku w kontekście przystąpienia Polski do strefy euro wydaje się więc cenna, jednak należy podkreślić, że z zaprezentowanych w niniejszym artykule wyników, nie należy wyciągać zbyt daleko idących wniosków na temat zdolności absorpcji przez

⁸ Balmaseda et al. (2000) nazywają go „indeksem sztywności wynagrodzeń” i przemnażają przez -1, by zapewnić porównywalność z miarą wcześniej zaproponowaną przez Jackmana, Nickella, Layarda (1991). O ile jednak Jackman, Nickell, Layard (1991) faktycznie kwantyfikowali sztywność wynagrodzeń, o tyle interpretacja Balmaseda et al. (2000) jest zdaniem autorów błędna i dlatego proponujemy odmienną interpretację.

⁹ W istocie, w krótkim okresie epizody wzmożonego wzrostu produktywności prowadzić mogą do przejściowego spadku zatrudnienia (Fisher, 2003, Altig et al., 2005, Michelacci, Lopez-Salido, 2007).

gospodarkę polską tego rodzaju szoków po usztywnieniu kursu nominalnego lub wprowadzeniu wspólnej europejskiej waluty – wydarzenia te będą bowiem stanowiły zasadniczą zmianę otoczenia makroekonomicznego i kanałów transmisji rozważanego zaburzenia, więc ekstrapolacja wyników uzyskanych dzięki estymacjom dla okresu, przez którego większą część kurs nominalny był płynny, jest nieuzasadniona w świetle krytyki Lucasa (1976). Prezentowane miary pozwalają jednak ocenić zdolność do absorpcji zaburzeń cen wymiany międzynarodowej w okresie od 1996 do 2007 roku.

Na podstawie reakcji zatrudnienia i produktu na pracującego na impuls cen w handlu zagranicznym, BKL (2008) wyznaczają reakcję realnego produktu¹⁰ na takie zaburzenie cenowe. Zgodnie z oszacowaniami na podstawie danych za okres 1996-2007, szok ten wywołuje „trwałe”, tzn. nie wygasające, odchylenia produktu. Można przyjąć, że im silniejsze okazuje się „długotrwałe” odchylenie produktu, tym gorzej dana gospodarka radzi sobie z absorpcją szoku cenowego.

Ramka 2. Elastyczność realokacji i absorpcji szoku cenowego

Wskaźnik elastyczności realokacji (*WER*) definiujemy jako stosunek zakumulowanej odpowiedzi bezrobocia na szok produktywności pracy (w szczególności, przejściowy wzrost bezrobocia w reakcji na dodatni szok produktywności) do długookresowej odpowiedzi wynagrodzeń realnych, które w średnim i długim okresie podążają za produktywnością pracy. Wskaźnik obliczany jest więc na podstawie funkcji reakcji na impuls z modelu BKL (2008) zgodnie z formułą:

$$WER = \lim_{k \rightarrow \infty} \frac{\sum_{k=0}^{\infty} \frac{\partial u_{t+k}}{\partial \varepsilon_{lp,t}}}{\frac{\partial w_{t+k}}{\partial \varepsilon_{lp,t}}}$$

gdzie u to bezrobocie, w – wynagrodzenia realne, a $\varepsilon_{lp,t}$ – szok produktywności występujący w momencie t . Wyższa wartość wskaźnika oznacza niższą elastyczność realokacji.

Następnie, miarę elastyczności absorpcji szoku cenowego (*ASC*) określamy na podstawie trajektorii produktu globalnego w odpowiedzi na strukturalne zaburzenie cen wymiany międzynarodowej oszacowanej przez BKL (2008). Zgodnie z przedstawioną argumentacją, przejawami elastyczności absorpcji jest zdolność gospodarki do częściowego odwrócenia bezpośredniego odchylenia produktu i niska inercja tych odchylen. Jako miarę syntetyczną łączącą te dwa wymiary proponujemy:

$$ASC = \frac{\sum_{k=0}^{\infty} \left| \frac{\partial y_{t+k}}{\partial \varepsilon_{p,t}} - \lim_{k \rightarrow \infty} \frac{\partial y_{t+k}}{\partial \varepsilon_{p,t}} \right|}{\lim_{k \rightarrow \infty} \frac{\partial y_{t+k}}{\partial \varepsilon_{p,t}} / \max_{k \rightarrow \infty} \frac{\partial y_{t+k}}{\partial \varepsilon_{p,t}}}$$

gdzie y to produkt globalny, a $\varepsilon_{p,t}$ – szok cen wymiany międzynarodowej występujący w momencie t . Aby wyższa wartość wskaźnika oznaczała niższą elastyczność realokacji, obliczamy odwrotność tego wyrażenia.

¹⁰ Dokładnie rzecz biorąc – produktu na osobę w wieku 15-64 lat. Przyjmując sensowne założenie, że wielkość populacji ani jej struktura demograficzna nie zmieniają się w odpowiedzi na szok cenowy, procentowe zmiany produktu globalnego będą równe procentowym zmianom tak denominowanej wielkości produktu.

Z drugiej strony jednak, jak wskazują Duval et al. (2008) analizując wpływ instytucji i polityk strukturalnych na absorpcję szoków w 20 krajach OECD, gospodarki bardziej elastyczne¹¹ (czyli np. amerykańska) cechują się silniejszą pierwotną reakcją produktu na szoki niż gospodarki mało elastyczne, cechujące się sztywnościami na rynku pracy i dóbr (jak np. francuska i portugalska), lecz znacznie szybciej powracają do równowagi. Innymi słowy, odchylenia od trendu w gospodarkach elastycznych cechują się względnie mniejszą inercją. Dlatego za przejaw elastyczności w przypadku rozważanego przez nas szoku, przyjmujemy zdolność gospodarki do częściowego zniwelowania odchylenia.

W związku z tym, miarę elastyczności absorpcji szoku cenowego proponujemy zdefiniować jako skumulowaną wartość bezwzględnych procentowych różnic między produktem a jego długookresową odpowiedzią, podzieloną przez proporcję między finalnym a maksymalnym odchyleniem produktu od wyjściowej trajektorii. Im mniejsza suma w liczniku tej miary, tym większą inercją cechuje się bowiem reakcja produktu na rozważany szok, a przeważenie jej proporcją między maksymalnym i końcowym odchyleniem produktu „premiuje” gospodarki, które częściowo są w stanie odwrócić trajektorię produktu w efekcie wystąpienia szoku. Wskaźnik prezentujemy jako odwrotność powyżej opisanej funkcji, tak by stanowił on miarę sztywności.

Tabela 1 przedstawia zestawienie trzech miar sztywności dla badanych krajów. Uzyskane wyniki wskazują, że w Polsce inercja szoków wynagrodzeń była relatywnie umiarkowana, lecz sztywność w odpowiedzi na pozostałe szoki strukturalne – dość wysoka. W Polsce wynika to zwłaszcza ze sztywności w odpowiedzi na szoki popytu na pracę. Największą sztywnością wynagrodzeń, w obu ujęciach, w okresie 1996-2007 cechowała się Łotwa.¹² Również na Litwie sztywności te były względnie wyższe niż w pozostałych krajach rozważanej grupy, zaś największą elastycznością wynagrodzeń cechowała się Słowenia (w obu ujęciach), Czechy i Estonia w przypadku trwałości szoków wynagrodzeń, oraz Węgry i Słowacja w przypadku reakcji wynagrodzeń na inne szoki.

¹¹ Zarówno w obiegowej opinii, jak i wg uzyskanych przez Duvala et al. (2008) wyników.

¹² Przypisanie najwyższych sztywności wynagrodzeń (w obu ujęciach) Łotwie jest zdaniem autorów konsekwencją tego, że w następstwie kryzysu rosyjskiego (lata 1999-2000) dynamika wynagrodzeń realnych w tym kraju przewyższała dynamikę produktywności pracy, w przeciwieństwie do Estonii i Litwy, gdzie tempo wzrostu wynagrodzeń realnych obniżyło się poniżej tempa wzrostu produktywności pracy na okres ok. 6-8 kwartałów (por. Bukowski, Lewandowski, 2006). Ponieważ model stojący u podstaw prezentowanych wskaźników oszacowany został przy założeniu jednorodnej relacji kointegrującej (por. Dodatek B oraz BKL, 2008), a reakcja małej gospodarki łotewskiej odróżniała ją od pozostałych krajów nie tyle ewolucją produktywności (której dynamika obniżyła się i na Łotwie, i w sąsiednich krajach), co właśnie wynagrodzeń, model przypisuje Łotwie występowanie bardzo silnych sztywności wynagrodzeń (np. Eamets, Pass (2006) wskazują że rybołówstwo było jedynym sektorem łotewskiej gospodarki, gdzie nominalne wynagrodzenia po kryzysie rosyjskim obniżyły się). Można sądzić, że kształt instytucji rynku pracy i dóbr na Łotwie obecnie bardziej sprzyja konkurencyjności i elastyczności dostosowań niż w drugiej połowie lat 90tych. Świadczy o tym analiza porównawcza przeprowadzona w rozdziale 4 opracowania.

Tabela 1. Indeksy elastyczności gospodarek grupy NMS w latach 1996-2007.

Kraj	Szttywność nierównowagi krótkookresowej względem szoków wynagrodzeń (SNK-1)	Szttywność nierównowagi krótkookresowej względem szoków popytu, podaży pracy i produktywności (SNK-2)	Zdolność do realokacji	Absorpcja szoku cenowego
Czechy	0,09	0,35	1,00	0,52
Estonia	0,11	0,36	0,36	0,00
Łotwa	1,00	0,72	0,00	0,15
Litwa	0,39	0,68	0,38	0,71
Węgry	0,34	0,18	0,34	1,00
Polska	0,16	0,63	0,21	0,69
Słowenia	0,00	0,03	0,06	0,46
Słowacja	0,24	0,14	0,08	0,16

Uwagi: Wskaźniki obliczone na podstawie modelu ekonometrycznego znormalizowano do przedziału <0,1>, w przypadku SNK-2 miara finalna jest obliczona jako średnia z 3 znormalizowanych indeksów sztywności wynagrodzeń obliczonych warunkowo względem poszczególnych szoków strukturalnych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Bukowski, Koloch, Lewandowski (2008).

Uzyskane oszacowania wskazują więc, że w okresie 1996-2007 inercja szoków wynagrodzeń w Polsce była względnie niewielka (tzn. zaburzenia do procesu formowania wynagrodzeń, np. w postaci zmiany relatywnej siły przetargowej pracowników i pracodawców, jako takie nie wywierały trwałych skutków dla gospodarki), natomiast sztywność wynagrodzeń w obliczu pozostałych szoków – dość wysoka. Innymi słowy, wynagrodzenia w Polsce w niedostatecznym stopniu reagowały na szokowe zmiany zapotrzebowania firm na siłę roboczą, w szczególności na redukcję popytu na pracę. Jak wskazują BKL (2008), sztywności wynagrodzeń odpowiadały za ok. połowę przyrostu bezrobocia w latach 2000-2003, który to przyrost zainicjowany został przez spadek popytu na pracę.

Natomiast, zgodnie z uzyskanymi oszacowaniami, absorpcja szoków produktywności w najmniej elastyczny sposób zachodziła w latach 1996-2007 w gospodarce czeskiej, wyraźnie negatywnie odróżniającej się od pozostałych krajów. Nieco sprawniej, lecz gorzej niż pozostałe kraje, z takim szokiem radziły sobie Litwa i Estonia, w nieznacznie mniejszym stopniu Węgry. Natomiast w takich krajach jak Słowacja i Słowenia „koszt poświęcenia” w kategoriach zakumulowanego przejściowego wzrostu bezrobocia w następstwie szoku produktywności, był w rozważanym okresie najmniejszy.¹³ Polska na tym tle prezentuje się jako kraj o przeciętnej zdolności do absorpcji rozważanego

¹³ Wysoka elastyczność na Łotwie wymaga komentarza. Jest to skutek zjawiska, które opisano komentując wysokie sztywności wynagrodzeń w tym kraju. Model „skupia” się na specyficznej dla Łotwy sztywności wynagrodzeń, w świetle której wpływ szoku produktywności zostaje w modelu „zbagatelizowany”. Wynik ten można postrzegać jako fenomen krótkiej próby, w której epizod determinujący takie wyniki miar elastyczności wystąpił tylko raz.

zaburzenia. Również BKL (2008) nie przypisują tego rodzaju szokom, ani trudności z ich absorpcją, decydującego znaczenia dla zmian na polskim rynku pracy w latach 1996-2007. Można więc uznać, że w świetle powyżej zaznaczonego dużego znaczenia sztywności wynagrodzeń utrudniających absorpcję szoków popytu na pracę w Polsce, sztywności realokacyjne nie wydają się być głównym problemem adaptacyjności polskiej gospodarki w analizowanym okresie.

Ostatnia z proponowanych miar – zdolność do absorpcji szoku cenowego na podstawie reakcji produktu globalnego – wskazuje natomiast na Estonię jako gospodarkę najbardziej elastyczną pod tym kątem, co wynika w dużej mierze z tego, że maksymalne odchylenie produktu realnego od wyjściowej trajektorii jest w przypadku Estonii niwelowane niemal w 1/3 (por. BKL, 2008). Nieznacznie gorzej wypadają Łotwa i Słowacja. Na drugim biegunie znajdują się Węgry, a następnie Litwa i Polska, w których jednak przypadku dystans do „najbardziej sztywnej” gospodarki węgierskiej jest większy, niż do plasujących się w połowie stawki Czech i Słowenii.¹⁴ Niemniej jednak, skwantyfikowana elastyczność absorpcji szoku cen wymiany w Polsce wydaje się dość niska.

Zaproponowane miary elastyczności wskazują z jednej strony na znaczne zróżnicowanie elastyczności gospodarek NMS w każdym z wyróżnionych wymiarów, z drugiej strony, że gospodarki najslabiej radzące sobie z absorpcją pewnego rodzaju szoków dość sprawnie reagowały na innego rodzaju zaburzenia.¹⁵ Spośród wymiarów adaptacyjności do szoków, które objęto zaproponowanymi w niniejszym artykule miarami, głównym „problemem” elastyczności polskiej gospodarki w okresie były sztywności wynagrodzeń utrudniające absorpcję zaburzeń obniżających popyt na pracę.

Jako generalnie najbardziej elastyczne, w oparciu o prezentowane metody pomiaru elastyczności, jawią się Słowenia, Estonia i Słowacja. Pozostałe kraje NMS wydają się być przeciętnie mniej elastyczne, choć każdy z nich w pewnym aspekcie prezentuje się dość dobrze. Przypisując równą wagę każdemu z prezentowanych w Tabeli 1 wskaźników, Polska lokuje się w środku stawki, dość wyraźnie ustępując wymienionym powyżej trzem krajom i nieznacznie dystansując pozostałe.

Na wykresie 1 prezentujemy zestawienie indeksu elastyczności realokacji obliczonego przez autorów dla Polski i pozostałych krajów NMS8 na podstawie modelu BKL (2008) oraz analogicznie skonstruowanych miar zaprezentowanych w artykule Balmaseda et al. (2000). Należy podkreślić, że ze względu na różnice pomiędzy tymi modelami, nie jest możliwe bezpośrednie porównanie obu grup wyników.¹⁶ Wysoką elastycznością realokacji cechują się zarówno kraje anglosaskie,¹⁷ jak i Niemcy

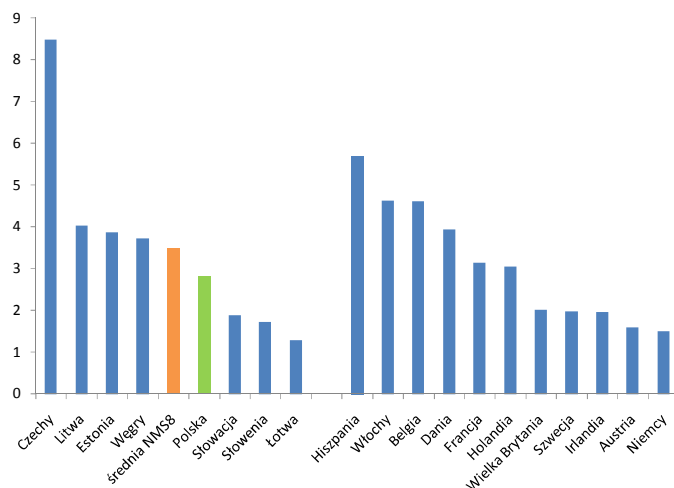
¹⁴ Warto wspomnieć, że alternatywna (nie prezentowana tutaj miara) elastyczności produktu względem zaburzeń popytu zagranicznego (a konkretnie Rosji) także wskazywała na Litwę oraz Węgry, jako gospodarki, gdzie absorpcja zaburzenia zachodziła najwolniej i/lub cechowała się największą skalą odchylenia produktu. Wyniki nie są prezentowane, autorzy udostępnią je zainteresowanym czytelnikom. Polska pod kątem tego elastyczności absorpcji takiego zaburzenia plasowała się w środku stawki.

¹⁵ Np. Czechy słabo wypadają w przypadku absorpcji szoków produktywności a Węgry w przypadku szoków cenowych, za to z drugiej strony cechują się odpowiednio – niską inercją innowacji w procesie formowania płac oraz umiarkowana sztywność wynagrodzeń w następstwie pozostałych szoków krajowych.

¹⁶ BKL (2008) estymują panelowo model SVECM na danych kwartalnych za okres 1006-2007, Balmaseda et al. (2000) – modele SVAR dla 16 krajów OECD na danych rocznych za lata 1950(1954)-1996. Uzyskane w obu

oraz Austria i Szwecja. Na drugim końcu spektrum znalazły się natomiast kraje południowo-europejskie. Choć zarówno Niemcy jak i Irlandia charakteryzują się wysoką elastycznością, to w dalszej części artykułu pokazujemy, że ich model rynku pracy jest zauważalnie różny.

Wykres 1. Miary elastyczności relokacji dla Polski, krajów NMS, wybranych krajów strefy euro oraz Szwecji i Wielkiej Brytanii



Źródło: Opracowanie własne na podst. Bukowski, Koloch, Lewandowski (2008) oraz Balmaseda, Dolado, Lopez-Salido (2000).

Zaprezentowane wyniki spójne są przy tym z typologią rynków pracy zaproponowanych w OECD (2006), gdzie wskazano kraje anglosaskie oraz grupę skandynowsko-holenderską jako dwa odmienne, ale charakteryzujące się wysokim zatrudnieniem modele rynku pracy, zaś kraje południowo-europejskie i naszego regionu określono jako nieco dysfunkcyjne rynki. W dalszej części artykułu podejmujemy próbę wyjaśnienia zróżnicowania elastyczności gospodarek NMS odwołując się do zaplecza instytucjonalnego ich rynków dóbr i pracy. Kolejny rozdział prezentuje uzasadnienia takiej perspektywy badawczej, wskazuje katalog instytucji, do których w literaturze przywiązuje się uwagę analizując interakcje między instytucjami a sytuacją makroekonomiczną, omawia także ich kanały oddziaływania na gospodarkę w krótkim i średnim okresie. W dalszej części artykułu wskazujemy, które aspekty instytucjonalne otoczenia rynku pracy i dóbr w Polsce stanowią o zidentyfikowanych sztywnościach.

pracach wyniki wskazują na znaczne podobieństwo transmisji poszczególnych szoków na rynkach pracy obu grup. Jednak różnice między modelami wykluczają metodologicznie uprawomocnione porównywanie konkretnych oszacowań parametrów, a więc również miar obliczonych na podstawie tych oszacowań.

¹⁷ W tym, nieprezentowane na wykresie, Stany Zjednoczone.

2. Instytucje rynku dóbr i rynku pracy a absorpcja zaburzeń – argumenty teoretyczne i doświadczenia międzynarodowe

2.1 Instytucje a funkcjonowanie rynku pracy

Tradycyjnie myślenie o zróżnicowaniu sytuacji na rynkach pracy poszczególnych krajów koncentruje się na próbie wyjaśnienia rozbieżnych poziomów bezrobocia naturalnego, w szczególności poprzez poszukiwanie jego determinant w obudowie instytucjonalnej rynków pracy. Taka perspektywa w niniejszym artykule ustępuje jednak analizie znaczenia instytucji rynku pracy dla mechanizmów propagacji szoków makroekonomicznych. W szczególności, na instytucje spoglądamy jako determinanty elastyczności rynku pracy, czyli jego zdolności do absorpcji zaburzeń wobec niego zewnętrznych, która jest pochodną skali sztywności po stronie popytu na pracę, jej podaży oraz wynagrodzeń (por. Baranowska, Lewandowski, 2007).¹⁸ W obliczu krótkookresowych sztywności wynagrodzeń, utrudniających dostosowanie cenowe, bezpośrednią konsekwencją negatywnych szoków produktywności pracy lub popytu na pracę są dostosowania ilościowe (zatrudnienia i bezrobocia). Elastyczność rynku pracy zależy więc w znacznej mierze od tego, w jakim horyzoncie czasowym szoki produktywności pracy i popytu na pracę przełożą się na zmiany wynagrodzeń, pozwalając wielkościom zatrudnienia i bezrobocia powrócić do równowagi.

Instytucje implikujące sztywności popytu (czyli ograniczające możliwość korekt zaangażowania czynnika pracy w następstwie zmian w otoczeniu gospodarczym) czy też sztywności podaży pracy (czyli ograniczające przepływy między biernością a aktywnością zawodową, jak też możliwości dostosowania indywidualnego czasu pracy), oddziałują na bezpośrednie skutki szoków makroekonomicznych dla poziomów zatrudnienia i bezrobocia. Do inercji zmiennych ilościowych na rynku pracy, przyczynia się również fakt, że przejściowe zaburzenia potencjalnie uruchamiają mechanizmy wywołujące długotrwałe zmiany po stronie podaży pracy, co modyfikuje okres absorpcji szoków.¹⁹ W efekcie, obudowa instytucjonalna rynku pracy jest podstawową determinantą, w jaki sposób dany rynek absorbuje zaburzenia makroekonomiczne i w efekcie zasadniczą przyczyną różnic elastyczności rynków pracy w poszczególnych krajach i (Blanchard, Wolfers 2000; Amisano, Serati, 2002; Bassanini, Duval, 2006; OECD 2007).

Analizom wpływu instytucji na rynek pracy w średnim i krótkim okresie poświęcono bogatą literaturę, więc celem niniejszego rozdziału nie jest powielanie jej, lecz zwięzłe przypomnienie ustaleń ekonomii pracy na temat kanałów oddziaływania i względnej roli poszczególnych z instytucji na mechanizmy transmisji szoków na rynku pracy.

¹⁸ Sztywności wynagrodzeń zarówno w ujęciu nominalnym, opisującym tempo dostosowywania się płac ewoluujących cen, jak również realnym, opisującym w jaki sposób wynagrodzenia dostosowują się do zmieniającej się produktywności pracy.

¹⁹ W skrajnej wersji tego poglądu, rynek pracy cechuje się histerezą, tzn. przejściowe szoki implikują permanentne przesunięcia wielkości bezrobocia i zatrudnienia, co oznacza, że agregaty te są zmiennymi niestacjonarnymi (por. Blanchard, Summers; 1986, Jacobson, Vredin, Warne, 1997). Koncepcja histerezy w mocnej postaci nie znajduje jednak poparcia w danych (por. Nelson, Plosser; 1982, Hurlin, 2004).

Związki zawodowe i model negocjacji płacowych

Jednym z głównym powodów niekonkurencyjności rynku pracy jest specyficzny dla niego mechanizm ustalania cen. Negocjacje zbiorowe znajdują się więc w centrum uwagi ekonomii pracy, a implikacje modeli klasy *right-to-manage* (Nickell, Andrews, 1983; Cahuc, Zylberberg, 2004) oraz prace empiryczne (Blanchard, Summers, 1986) przypisywały sile związków zawodowych kluczową rolę w wyjaśnieniu sztywności wynagrodzeń i bezrobocia w równowadze. Empirycznie, ich wpływ na rynek pracy zależy od złożenia takich czynników jak skala uzwiązkowienia, siły roboczej układami zbiorowymi, centralizacja oraz koordynacja negocjacji. Począwszy od pracy Calmforsa-Driffilla (1988) negocjacje zbiorowe postrzega się jednak bardziej wielowymiarowo, argumentując, iż koordynacja, będąca w dużej mierze pochodną stopnia centralizacji negocjacji zbiorowych, sprzyja internalizacji efektów zewnętrznych rokowań płacowych, przez co bardziej skoordynowane negocjacje umożliwiają lepsze dostosowanie się płac do nowych poziomów równowagi, a przez to krótszy czas absorpcji szoku. W tym świetle, najmniej skoordynowane i przez to potencjalnie szkodliwe dla rynku pracy są negocjacje płacowe na poziomie branżowym, gdyż związki mogą wówczas abstrahować od kosztowych następstw wyższych płac, posiadając przy tym znaczną siłę przetargową.

Wyniki empiryczne (por. bogaty przegląd literatury w Aidt, Tzannatos; 2005) wskazują, że dowody empiryczne wpływu związków zawodowych na rynek pracy są w przekroju międzynarodowym mało konkluzywne, gdyż modele negocjacji zbiorowych cechują się w poszczególnych krajach własną specyfiką, będącą raczej przedmiotem analizy socjologii ekonomicznej. Niemniej jednak, stopę uzwiązkowienia można uznać za relatywnie mniej ważny czynnik niż stopę objęcia siły roboczej układami zbiorowymi, zaś negatywny wpływ niekonkurencyjnego charakteru ustalania wynagrodzeń objawia się przede wszystkim w sytuacji dysproporcji między tymi dwiema wielkościami. Ponadto, jak pokazują Bassanini i Duval (2006) relatywna siła związków, mierzona właśnie objęciem układami zbiorowymi, wywiera istotnie (choć umiarkowanie) dodatni wpływ na okres akomodacji szoku, natomiast wysoka koordynacja i zdolność stron rokowań do osiągnięcia konsensusu, przyczyniają się do jego skrócenia (OECD, 2006).

Powyższe ustalenia wskazują, że model negocjacji zbiorowych jest ważną determinantą skali sztywności płacowych, przy czym charakter tego wpływu zależy przede wszystkim od potencjału podejmowania skoordynowanych decyzji przez strony rokowań w obliczu zmian w otoczeniu gospodarczym, czemu towarzyszyć może zarówno umiarkowanie niska, jak i wysoka skala uzwiązkowienia. Przy tym, warto zauważyć, że zgodnie z argumentami teoretycznymi (Nickell, Andrews, 1983), negatywne skutki dla zatrudnienia presji płacowej wywieranej przez związki zawodowe są tym silniejsze, im wyższe są renty monopolistyczne na rynku dóbr.

Opodatkowanie pracy

Zarówno teoretyczne, jak i empiryczne przesłanki wskazują, że podatki wpływają na rynek pracy przede wszystkim przez oddziaływanie na stronę podażową. Innymi słowy, opodatkowanie, ograniczając zwrot z pracy rynkowej przyczynia się do sztywności podaży, zaś w sytuacji sztywności wynagrodzeń, gdy pracodawcy nie są w stanie przerzucić ciężaru opodatkowania na pracowników, wpływa na popyt na pracę. Przy tym, dla wpływu klina podatkowego na rynek pracy

istotną rolę odgrywają interakcje z instytucjami determinującymi po pierwsze sztywności płac – model negocjacji płacowych, wysokość wynagrodzenia minimalnego – a po drugie, atrakcyjność dochodów z innych źródeł niż praca rynkowa – zwłaszcza model pasywnej polityki rynku pracy (Bukowski et al., 2006).

Aspektem opodatkowania budzącym znaczne kontrowersje, i co do którego brak konsensusu w ramach literatury przedmiotu, jest znaczenie progresywności opodatkowania dochodów (por. Leibfritz, 1997). Z jednej strony progresywność systemu podatkowego obniża motywacje do akumulacji kapitału ludzkiego, jednak z drugiej, wysoka elastyczność podaży pracy osób nisko zarabiających, dla których transfery społeczne mogą być atrakcyjnym źródłem alternatywnym wobec dochodów z pracy sprawia, iż niskie opodatkowanie osób nisko produktywnych i mało zarabiających jest korzystne dla całkowitej podaży pracy.²⁰ W szczególności dotyczy to opodatkowania netto i w istocie, w przeciągu ostatnich kilkunastu lat w wielu krajach OECD można zauważyć tendencję do redukcji opodatkowania netto dochodu z pracy uboższych gospodarstw domowych.

W panelowych badaniach empirycznych klin podatkowy powszechnie wpływa istotnie na poziom bezrobocia równowagi (Daveri, Tabellini, 1997; Belot, van Ours, 2001; Nickell et al., 2005). Wynik ten powtarza się w różnych specyfikacjach, grupach krajów i okresach oraz przy użyciu różnych metod estymacji. Co więcej, szereg badań wskazuje, że znaczenie klina podatkowego wzrasta wraz ze wzrostem sztywności wynagrodzeń, np. gdy negocjacje zbiorowe odbywają się na poziomie branżowym (Elmeskov et al., 1998) lub gdy rośnie stopa uzwiązkowienia (IMF, 2003) ewentualnie, gdy koordynacja negocjacji jest mniejsza (Nickell et al., 2005).

Wyniki te dotyczą jednak perspektywy średniookresowej, przy czym opisane powyżej kanały oddziaływania opodatkowania wskazują, że pośrednio oznaczają one sztywności podaży pracy związane z relatywnie długimi okresami absorpcji zaburzeń. Co do interesującego nas zagadnienia transmisji szoków, Bassanini, Duval (2006) i OECD (2006) wskazują, że wysoki klin podatkowy łagodzi początkowe oddziaływanie szoków na zatrudnienie i bezrobocie, co można jednak postrzegać, jako pozorną przyczynowość – w krajach o wyższym opodatkowaniu rola automatycznych stabilizatorów jest niejako automatycznie silniejsza niż w krajach o niskim fiskalizmie.

Prawo pracy

Z ekonomicznego punktu widzenia kluczowymi składowymi prawa pracy są regulacje procesu przyjmowania i zwalniania pracowników, a więc w szczególności przepisy odnośnie obowiązku i wysokości odpraw, okresów wypowiedzeń, obowiązkach powiadamiania reprezentacji pracowniczych i urzędy pracy o planowanych zwolnieniach, a z drugiej strony, regulacje wskazujące dopuszczalne sposoby kontraktowania pracy i jej organizacji zgodnie z zapotrzebowaniem przedsiębiorstwa. Ich ekonomiczne znaczenie polega głównie na zwiększeniu kosztów rotacji pracowników ponoszonych przez firmy, w efekcie przyczyniając się sztywności popytowych. Przez to przepływy pracowników na

²⁰ Przez co argumenty fiskalne implikują konieczność relatywnie wyższego opodatkowania osób lepiej zarabiających i/lub zamożniejszych.

rynkach o bardziej restrykcyjnym prawie pracy będą względnie mniejsze, choć niższej destrukcji i kreacji miejsc pracy nie muszą towarzyszyć różnice w poziomach zatrudnienia i bezrobocia. Przy tym, jak argumentują Baranowska, Lewandowski (2008), regulacje stosowania tzw. elastycznych form zatrudnienia mogą wpływać na podaż pracy grup słabiej związanych z rynkiem pracy, jak osoby wchodzące na niego, starsze czy wychowujące dzieci, determinując również sztywności podaży.

Wyniki empiryczne pokazują, że restrykcyjne prawo pracy nie oddziałuje istotnie na agregaty rynku pracy (OECD, 2004; Nickell et al., 2005; OECD, 2006), choć wpływa na ich strukturę (OECD, 2004), a na rynkach o wyższej ochronie stosunku pracy rotacja kadr i przepływy są niższe, zaś dłuższy jest przeciętny okres bezrobocia (Nickell et al., 1999). Ponieważ pozostawanie bez pracy przyczynia się do deprecjacji kapitału ludzkiego i spadku efektywnej podaży pracy, prawo pracy wpływa na okres absorpcji szoku. Wprawdzie bardziej restrykcyjne regulacje ograniczają początkowe dostosowania zatrudnienia, gdyż utrudniają zwolnienia, ale jednocześnie wydłużają czas adaptacji gospodarki do nowych warunków oraz powrót bezrobocia i zatrudnienia do poziomów równowagi (por. Baranowska, Lewandowski, 2008). W istocie, analiza danych empirycznych z krajów OECD (2006) potwierdza, że restrykcyjne prawo pracy i regulacje chroniące zatrudnionych znacząco wydłużają czas potrzebny na absorpcję szoku.

Płaca minimalna

Podstawową implikacją istnienia płacy minimalnej jest usztywnienie płac od dołu, co, w sytuacji gdy produktywność pewnej grupy pracowników staje się niższa od ustawowego minimum płacowego, intensyfikuje dostosowanie ilościowe, tj. spadek zatrudnienia. Skala oddziaływania minimalnego wynagrodzenia na rynek pracy w znaczącym stopniu uzależniona jest od jej wysokości w relacji do rozkładu produktywności i wynagrodzeń rynkowych, oraz innych mechanizmów usztywniających wynagrodzenia. Ponieważ w większości krajów rozwiniętych stosujących tego typu rozwiązanie, wynagrodzenie minimalne jest względnie umiarkowane i w praktyce wiążące dla relatywnie niewielkiej grupy pracowników, oddziaływanie tego instrumentu na zatrudnienie i bezrobocie ogółem jest, historycznie rzecz biorąc, nieznaczące. Jednak, jak wskazują Blanchard, Wolfers (2000) skutki zwiększonego na skutek szoku bezrobocia są często najbardziej dotkliwe dla młodych i pozbawionych doświadczenia zawodowego pracowników, przez co im poziom wynagrodzenia minimalnego, tym większe prawdopodobieństwo dotyczących ich (oraz inne osoby o niskiej produktywności) zwolnień i intensywniejsze dostosowanie zatrudnienia i bezrobocia w następstwie szoków. Podobnie, wysoka płaca minimalna może utrudniać bezrobotnym ponowne znalezienie pracy, a przez to zwiększać inercję zaburzeń.

Zasiłki dla bezrobotnych i pasywna polityka rynku pracy

Z punktu widzenia ekonomii pracy, na pasywną politykę rynku pracy składają się nie tylko zasiłki dla bezrobotnych, lecz wszelkie świadczenia społeczne, które adresowane są do osób nie pracujących w wieku produkcyjnym. Oddziałują one na rynek pracy podobnie jak opodatkowanie, zmniejszając wartość wynagrodzenia za pracę w stosunku do użyteczności czerpanej z czasu wolnego. Jak

argumentują Bukowski et al. (2006), transfery społeczne redukują podaż pracy i w konsekwencji potęgują negatywne oddziaływanie szoków na rynku pracy.²¹

W literaturze przedmiotu rolę systemu zasiłkowego oraz pozostałych transferów, zwłaszcza adresowanych do osób w wieku przedemerytalnym, zajmują się dwa, raczej odrębne nurty (por. Vodopivec, Raju; 2002, oraz Gruber, Wise, 1999), choć jak wskazuje Nickell (2005) oraz Bukowski, Kowal, Lewandowski i Zawistowski (2006) ich oddziaływanie na podaż pracy jest analogiczne. Im wyższa stopa zastąpienia oferowana przez system świadczeń danej osobie, tym silniejsze bodźce do dezaktywizacji, przy czym kluczowe znaczenie ma nie tylko wysokość transferu, lecz również trwałość uprawnień.

Badania mikroekonometryczne wskazują przy tym, że intensyfikacja odpływu bezrobotnych do zatrudnienia następuje w momencie wygasania uprawnień do zasiłku (Cahuc, Zylberberg, 2004), przy czym reformy skracające okresy uprawnień prowadzą do proporcjonalnych przesunięć momentu intensyfikacji poszukiwania i podejmowania pracy przez zasiłkobiorców (Vodopivec, Wörgötter, Raju, 2003). Innymi słowy, hojny system zasiłkowy wydłuża przeciętny okres pozostawania w bezrobociu, a w konsekwencji, ze względu na spadek produktywności i deprecjację kapitału ludzkiego, zmniejsza prawdopodobieństwo szybkiego powrotu bezrobotnego na rynek pracy (Blanchard, Wolfers 2000; Bassanini, Duval, 2006), przyczyniając się do sztywności popytowych. W istocie, badania empiryczne (OECD, 2006) dowodzą, że wysoka stopa zastąpienia zwiększa początkowy wpływ szoku na bezrobocie, a także wydłuża okres absorpcji zaburzenia.

Aktywne polityki rynku pracy

Aktywne polityki rynku pracy (w skrócie ALMP, ang. *active labour market policy*) ukierunkowane są na zwiększenie prawdopodobieństwa znalezienia przez bezrobotnych stabilnego zatrudnienia na otwartym rynku pracy oraz zmniejszenie kosztów poszukiwań. Narzędziami tych polityk, adresowanych do osób o relatywnie słabszej pozycji na rynku pracy, są szkolenia i staże zawodowe, doradztwo zawodowe, mające na celu lepsze dopasowanie kwalifikacji bezrobotnego do wymagań rynku pracy (Boone, van Ours, 2004), a także pośrednictwo pracy, zmniejszające koszty poszukiwań. Do instrumentów ALMP należą również subsydiowanie zatrudnienia (w sektorze prywatnym i publicznym) oraz pomoc w rozpoczęciu działalności gospodarczej. Programy te mogą być adresowane do ogółu bezrobotnych bądź też do specyficznych grup jak np. osoby długotrwale pozostające bez pracy, osoby młode i wchodzące na rynek pracy lub osoby niepełnosprawne (por. Bober et al., 2008).

Ze względu na szeroko omawiane w literaturze efekty zewnętrzne (Martin, 2000, Betcherman et al., 2004), wpływ aktywnych polityk rynku pracy na zatrudnienie i bezrobocie w równowadze jest ograniczony, lecz „właściwie” zaprojektowane i prowadzone aktywne polityki rynku pracy mogą ułatwiać absorpcję szoków, wspierając adaptacyjność pracowników do zmian gospodarczych i

²¹ Analogicznie jak w przypadku opodatkowania, należy zwrócić uwagę, że przez działanie automatycznych stabilizatorów wygładzających działania cykliczne, wyższym transferom i opodatkowaniu towarzyszyć może względnie niższa zmienność produktu i w efekcie zatrudnienia.

realokację czynnika pracy, również międzysektorową. W istocie, zarówno Blanchard, Wolfers (2000), jak i Bassanini, Duval (2006) postulują empiryczne poparcie dla tezy, że wyższej skali wydatków na ALMP towarzyszy szybsza absorpcja szoków na rynku pracy.

2.2 Instytucje regulujące rynek dóbr a sytuacja gospodarcza

Pod pojęciem instytucji rynków dóbr rozumie się zazwyczaj ogół czynników warunkujących i determinujących rozpoczęcie, prowadzenie i rozwój oraz zamykanie działalności gospodarczej. Wynikają one z istnienia instytucji formalnych, głównie w postaci zapisów legislacyjnych, jak też nieformalnych, np. sprawności funkcjonowania aparatu biurokratycznego. Często wspomina się też o zagadnieniach związanych z poziomem publicznej własności w różnych sektorach gospodarki, wskazując, iż przedsiębiorstwa państwowe w mniejszym zakresie niż firmy prywatne reagują na impulsy cenowe i zaburzenia makroekonomiczne, przez co skala własności publicznej w danej branży wpływać może na tempo realokacji czynników produkcji w jej ramach (Vickers, Yarrow, 1991).

Do najważniejszych instytucji determinujących proces rozpoczynania działalności gospodarczej zaliczyć należy bariery wejścia na dany rynek. W literaturze przedmiotu uwagę zwraca się przede wszystkim na koszty i procedury związane z zakładaniem firm, towarzyszące temu wymagania kapitałowe, koncesje niezbędne dla prowadzenia poszczególnych rodzajów działalności, w tym ograniczenia, przed którymi stają gotowe do zaangażowania kapitału podmioty zagraniczne. Kolejną klasę instytucji rynku produktów stanowią uregulowania wpływające na funkcjonowanie i rozwój już istniejących przedsiębiorstw. Dotyczą one m.in. opodatkowania (uwagę zwraca się nie tylko jego poziom, ale również na uciążliwość procedur wywiązania się z obowiązków podatkowych), zatrudniania i zwalniania pracowników oraz jakości instytucji rynku finansowego, determinujących dostępność kredytu dla medianowego podmiotu gospodarczego. Następnie, do instytucji wyznaczających warunki prowadzenia i ekspansji działalności gospodarczej zalicza się również skuteczność systemu prawnego w egzekwowalności umów i zobowiązań oraz nabywania i ochrony praw własności. Do trzeciej z grup, barier wyjścia, należą regulacje określające przebieg procesu zamykania działalności gospodarczej, takie jak np. utrudnienia prawne związane z ogłoszeniem bankructwa (Bergoing et al., 2004).

Wprowadzanie regulacji w każdym z wyróżnionych powyżej obszarów motywowane jest najczęściej chęcią uniknięcia szkodliwych skutków zawodności mechanizmów wolnorynkowych dla szeroko rozumianego interesu publicznego. Tego typu sytuacje obserwuje się zwłaszcza w przypadku naturalnych monopoli, rozmaitych efektów zewnętrznych oraz asymetrii informacyjnych występujących na rynkach pracy, kapitału czy poszczególnych rodzajów produktów.²² Należy przy tym podkreślić, że system regulacji praktycznie nigdy nie działa w sposób samoistny i nie jest pierwotny względem systemu gospodarczego. Przeciwnie, zostaje on nałożony na funkcjonujący wcześniej mechanizm rynkowy, modyfikując bodźce ekonomiczne i alokację czynników wytwórczych (Boeri et al., 1999; Acemoglu et al., 2005). Tak więc kształt zaplecza instytucjonalno-regulacyjnego przekładać się może zarówno – poprzez wpływ na akumulację kapitału oraz produktywność czynników produkcji

²² Rynek używanych samochodów w ujęciu Akerlofa (1970) to przykład klasyczny, lecz daleko nie wyczerpujący zagadnienia.

– na produkt równowagi w długim okresie, jak również na zdolność gospodarki do adaptacji do szoków makroekonomicznych i strukturalnych – poprzez wpływ na tempo restrukturyzacji i realokacji na poziomie firm oraz sektorów (Schiantarelli, 2005).

Należy podkreślić, że w literaturze ekonomicznej analizę oddziaływania regulacji rynków dóbr na sytuację gospodarczą prowadzono przede wszystkim przez pryzmat długiego okresu i problemów z zakresu teorii wzrostu, w szczególności wpływu instytucji determinujących konkurencyjność rynków na poziom i dynamikę produktywności czynników produkcji (por. Barro, Salla-i-Martin, 2004, Acemoglu et al., 2005). Rynki bardziej konkurencyjne cechują się wyższą substytucyjnością dóbr i w efekcie niższym poziomem rent monopolistycznych, co ułatwia alokację zasobów pomiędzy sektory i przedsiębiorstwa, których produkty konsumenci cenią najwyżej (Schiantarelli, 2005). Przy tym, „odpowiednie” regulacje odgrywają kluczową rolę w perspektywie dynamicznej, sprzyjając procesowi kreatywnej destrukcji, przyczyniając się do tego, że przedsiębiorstwa nieefektywne ustępują miejsca bardziej perspektywicznym projektowym inwestycyjnym (Atkeson, Kehoe, 1995). Ponieważ zarówno argumenty teoretyczne (Aghion, Howitt 1998), jak i ustalenia empiryczne (Foster et al., 2001) wskazują, że to nowopowstałe przedsiębiorstwa są zazwyczaj nośnikami postępu technologicznego – zarówno technologii ucieleśnionej w kapitale, jak i ogólnej produktywności wykorzystywania czynników produkcji – rynki bardziej konkurencyjne cechować powinny się *ceteris paribus* wyższym tempem wzrostu produktu *per capita* oraz poziomem dobrobytu w równowadze. Wysoka konkurencyjność rynków sprzyja tym samym dyfuzji technologii oraz obniża koszty innowacji (Aghion, Howitt, 1998), choć jak argumentuje się w ramach endogenicznej teorii wzrostu (por. Aghion i Howitt, 1992; Barro, Salla-i-Martin, 2004; Schiantarelli, 2005) spadek rent monopolistycznych na skutek intensyfikacji konkurencji może przekładać się na niższe bodźce do prowadzenia badań rozwojowych. Szczegółowe rozważanie tych kwestii wykracza jednak poza zakres niniejszego artykułu, w którym uwagę skupiamy na wpływie instytucji rynków dóbr na tempo absorpcji szoków makroekonomicznych przez poszczególne gospodarki.

Zagadnienia związane z instytucjami rynku produktów wyraźnie rzadziej podejmowane są w literaturze przedmiotu w perspektywie krótkookresowej, umożliwiającej zrozumienie kanałów oddziaływania regulacji rynków dóbr na zdolności adaptacyjne poszczególnych gospodarek. W pracach tego nurtu wyróżnić można przy tym trzy podstawowe kierunki (Schiantarelli, 2005) – analizy skupiające się na procesie powstawania, rozwoju i upadku przedsiębiorstw (ang. *plant dynamics*, por. dla Stanów Zjednoczonych – Olley, Pakes, 1996; dla Włoch – Bottasso, Sembenelli, 2001; dla Indii – Aghion et al., 2006); na potencjalnym wpływie omawianych instytucji na szywności realne i nominalne (Dexter et al., 2004; Lunnemann, Matha, 2005); oraz badania przyjmujące perspektywę makroekonomiczną, czyli poszukujące powiązań pomiędzy zapleczem instytucjonalnym gospodarki a głębokością i persystencją wahań cyklicznych (Duvall et al., 2007) i/lub absorpcją szoków w poszczególnych gospodarkach krajów wysoko- i średniorozwiniętych (Bergoeing et al., 2004). Ostatnie z tych podejść najbliższe jest obranemu w niniejszym badaniu.

Zgodnie z przyjętą konwencją, rynek elastyczny rozumiany jest bowiem jako rynek, na którym po wystąpieniu zaburzenia makroekonomicznego (np. szoku *terms of trade* lub produktywności) gospodarka relatywnie prędko przechodzi do nowego stanu równowagi, zasoby płynnie realokowane są pomiędzy najbardziej efektywne przedsiębiorstwa, zaś firmy nierentowne ograniczają skalę działalności lub wręcz opuszczają rynek (Bergoeing et al., 2004).

W pewnych sytuacjach procesy dostosowawcze okazują się być jednak kosztowne, w tym sensie, że skala realokacji konieczna dla optymalnego wykorzystania zasobów w nowych warunkach może być znaczna. Część ponoszonych wówczas nakładów ma charakter naturalnych kosztów transakcyjnych (Caballero, Hammour, 1994), będąc *de facto* immanentną cechą rzeczywistości gospodarczej. Inne natomiast są zazwyczaj pochodną instytucji regulujących rynki dóbr. W krajach, w których występują m.in. większe bariery wejścia na poszczególne rynki, ograniczenia w prowadzeniu handlu zagranicznego lub „nadmiernie” przedłużające się procedury biurokratyczne, dynamika powstawania i upadania przedsiębiorstw są względnie niższe, a restrukturyzacja i realokacja relatywnie trudniejsze. Przez to, w szczególności spodziewać można się większej głębokości i/lub trwałości recesji dotyczących gospodarki o „mniej elastycznym” zapleczu instytucjonalnym. Bergoeing et al. (2004) znajdują empiryczne poparcie dla tego poglądu na podstawie przekrojowej analizy kilkudziesięciu państw średnio- lub wysokorozwiniętych.

Zbliżone implikacje dla dynamiki makroekonomicznej mają bariery wyjścia. „Wadliwie” funkcjonujące procedury upadłościowe mogą bowiem z jednej strony zwiększać okres i koszty zamykania działalności, przejściowo wiążąc czynniki produkcji z bankrutującym przedsiębiorstwem i utrudniając ich realokację, zaś z drugiej strony, mogą w sposób preferencyjny traktować nierentowne firmy obecne na rynku, utrudniając tym samym ekspansję nowych innowacyjnych przedsiębiorstw. Modele symulujące tego rodzaju zjawiska (por. Atkeson, Kehoe, 1995) wskazują na istotne zaburzenia struktury przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku w stosunku stanu doskonałej konkurencji, co skutkować może istotnym odchyleniem gospodarki od potencjalnego poziomu produktywności.

W badaniach empirycznych w podobny sposób, tzn. podkreślając przede wszystkim negatywny wpływ instytucji obniżających konkurencyjność poszczególnych rynków („subsydujących” podmioty nierentowne, intensyfikujących asymetrię informacji) na długoterminową ewolucję produktywności i produktu *per capita* (por. Acemoglu et al., 2005), lecz dopuszczających również ich wpływ na przebieg wahań cyklicznych, uwzględnia się rozwój i jakość rynku finansowego. Składają się na niego takie kwestie, jak konkurencyjność sektora bankowego, dostępność informacji umożliwiającej szacowanie ryzyka kredytowego, kształt legislacji chroniącej prawa pożyczkobiorców i pożyczkodawców, czy też relatywna rola finansowania działalności gospodarczej poprzez giełdę i kredyt bankowy w danej gospodarce. Czynniki te wpływają bowiem na stopień asymetrii informacji na rynku finansowym, premię za ryzyko i koszty transakcyjne na nim, tak więc na odsetek podmiotów doświadczających potencjalnie ograniczeń płynności i określają szanse na uzyskanie źródeł finansowania przez konkretne projekty inwestycyjne, zwłaszcza te o dużym potencjale i zarazem ryzyku, oraz na tempo realokacji kapitału (Bergoeing et al., 2001).

Co więcej, jak argumentuje Acemoglu (2000), ponieważ finansowanie działalności przez giełdę, zwłaszcza cechującą się niskimi frakcjami, oferuje łatwiejszy niż sektor bankowy dostęp do funduszy przedsiębiorstwom innowacyjnym i/lub dopiero wchodzącym na rynek, gospodarki o systemie finansowym opartym na giełdzie mogą cechować się względnie wyższą akumulacją kapitału i dynamiką produktywności czynników produkcji. Jednak hipoteza ta znalazła umiarkowane poparcie empiryczne, zaś większe znaczenie od modelu rynku finansowego, może mieć *per se* jego rozwój (Pelgrin et al., 2002). W istocie, Duval et al. (2007) analizując wpływ instytucji na trwałość i głębokość wahań cyklicznych w krajach OECD nie przypisują proporcji między bankami a giełdą w finansowaniu sektora prywatnego istotnego wpływu na naturę tych wahań.²³

Innym punktem widzenia prezentowanym w badaniach poświęconym zdolnościom adaptacyjnym gospodarek do absorpcji szoków jest analiza skutków występowania sztywności nominalnych na rynkach dóbr. Perspektywa ta wywodzi się od Blancharda i Giavazziego (2001). W tym ujęciu negatywny wpływ na elastyczność (czyli zdolność absorpcji zaburzeń) gospodarek będą miały wszelkie instytucje i uregulowania, które prowadzą do powstawania sztywności nominalnych/realnych na rynku dóbr lub rynku pracy. Wymienić należy więc instytucjonalnie determinowane problemy zmów cenowych, koordynacji zmian cen, które pojawiają się relatywnie częściej na rynkach charakteryzujących się mniejszą konkurencyjnością. Na rynkach doskonale konkurencyjnych dostosowania cenowe powinny następować w sposób płynny w odpowiedzi na zmiany kosztów krańcowych. Sztywności nominalne pojawiać się mogą jedynie w przypadku występowania rent monopolistycznych. Spostrzeżenia te znajdują pewne oparcie w badaniach empirycznych. Analiza danych mikroekonomicznych pochodzących od europejskich przedsiębiorstw wskazuje na rzadsze zmiany cen w sektorach mniej konkurencyjnych. (Alvarez et al., 2006).

W ujęciu Blancharda i Giavazziego (2001) odstępstwa od doskonałej konkurencji na rynku produktów i pracy wchodzą w interakcję determinując sztywności na rynku pracy – stopień niekonkurencyjności na rynku dóbr (wynikający *explicite* z regulacji) określa bowiem skalę rent monopolistycznych, a więc nadwyżki, o podział której toczą się negocjacje płacowe. Relatywny wzrost siły przetargowej pracowników implikuje zatem wyższe wynagrodzenia i niższe zatrudnienie, jednak prerekwizytem ku temu jest niekonkurencyjność rynku dóbr.

²³ Jedyną zmienną „finansową”, która w estymacjach Duvala et al. (2007) w istotny sposób i ujemnie wpływa długość okresu absorpcji szoków w krajach OECD, jest rozmiar zadłużenia hipotecznego w relacji do PKB, zaś jej oddziaływanie polega na wzmocnieniu transmisji polityki pieniężnej. Można jednak sądzić, że w Polsce i pozostałych krajach regionu, ze względu na niski rozwój rynku hipotecznego w analizowanym okresie, znaczenie takiego mechanizmu było niewielkie. Co więcej, wedle najlepszej wiedzy autorów, brak jest danych pozwalających na skonstruowanie takiej zmiennej dla krajów NMS za lata 1996-2007. Jej uwzględnienie w przyszłych badaniach podjętej przez nas tematyki wydaje się jednak ciekawe i potencjalnie owocne.

3. Instytucjonalne determinanty elastyczności rynków pracy i dóbr w krajach NMS – analiza rezydualna

W celu wskazania czynników potencjalnie tłumaczących zróżnicowanie uzyskanych miar elastyczności rynkowych w krajach NMS, w niniejszym rozdziale przeprowadzamy analizy statystyczne powiązań między miarami elastyczności, a instytucjami rynków pracy i dóbr, które to instytucje zostały skwantyfikowane za pomocą kompozytowych zmiennych. Analizę przeprowadzamy za pomocą regresji rezydualnych, metody pozwalającej nam na wskazanie związków statystycznych w małej próbie, jaką dysponujemy. Należy podkreślić, że wyznacza ona tylko i wyłącznie kontekst i punkt wyjścia dla prezentowanej w Rozdziale 4 analizy porównawczej. Metodę zaprezentowano w Ramce 3.

Ramka 3. Metoda identyfikacji kontrybutorów rezydualnych

Dysponując ośmioma obserwacjami i ok. 25-cioma regresorami nie możemy przeprowadzić regresji w tradycyjnym tego słowa znaczeniu. Proponujemy zastosowanie zmodyfikowanej procedury *backward stepwise regression* – procedurę identyfikacji kontrybutorów rezydualnych. Modyfikacja polega na zapewnieniu w każdym kroku takiej samej liczby stopni swobody równej 7. W każdym kroku przeprowadzana jest regresja na jedną zmienną objaśniającą, jednak chcąc uwzględnić w regresji stałą (nie interesują nas oszacowanie stojącego przy stałej parametru) przed przystąpieniem do zastosowania procedury z każdej ze zmiennych powinna zostać usunięta wielkość przeciętna.

Zmodyfikowana procedura *stepwise regression* przebiega w następujący sposób. W pierwszym kroku regresantem jest wyjściowy wektor zmiennych objaśnianych, którego kolejne elementy zawierają miary elastyczności rynków kolejnych badanych krajów. W k -tym kroku, $k = 1, 2, \dots, N$, gdzie N oznacza liczbę regresorów, wykonywanych jest $N-k+1$ regresji (ze stałą i jedną zmienną objaśniającą) regresanta z tego kroku na każdego z $N-k+1$ dostępnych w tym kroku regresorów. Po uzyskaniu oszacowań regresory sortowane są wedle przyjętych miar dopasowania (w pracy zastosowano R^2 , czyli de facto kwadrat współczynnika korelacji liniowej Pearsona między zmienną objaśnianą i zmienną objaśniającą) i zmienna, która w k -tym kroku uzyskała najwyższą wartość miary dopasowania, uważana jest za k -tą najlepszą zmienną wyjaśniającą wyjściowy wektor zmiennych objaśnianych – k -tego najlepszego kontrybutora rezydualnego. Zmienna ta nie jest brana pod uwagę w kolejnych iteracjach, tzn. od $(k+1)$ -szego kroku wzwyż, ta, że w k -tym kroku dostępny jest katalog $N-k+1$ regresorów.

Co istotne, w k -tym, $k = 2, 3, \dots, N$, kroku tak zdefiniowanej procedury za regresanta przyjmujemy reszty z tej regresji z kroku $(k-1)$ -szego, dla której uzyskano najwyższą miarę dopasowania – regresji, w której zmienną objaśnianą był $(k-1)$ -szy najlepszy kontrybutor rezydualny. Innymi słowy w pierwszym kroku regresantem jest wyjściowy wektor zmiennych objaśnianych, w drugim kroku regresantem są reszty z regresji regresanta z pierwszego kroku w regresji na regresora, który w modelu ze stałą i sobą uzyskał najwyższą miarę dopasowania wśród dostępnych w tym kroku regresorów, etc.

Tak zdefiniowany algorytm bliski jest *de facto* regresji wielorakiej zmiennej objaśnianej dla której posiadamy 8 obserwacji) względem zmiennych objaśniających (których jest potencjalnie aż 25, gdyż tyloma indeksami instytucjonalnymi dysponujemy) przy założeniu diagonalnej macierzy kowariancji między nimi. W odróżnieniu jednak od przyjęcia założenia o ortogonalności regresorów *per se*, zastosowany algorytm prowadzi do uzyskania kontrybucji krańcowych poszczególnych zmiennych, kontrolując tym samym efekt powielania informacji zawartych w regresorach. Zdaniem autorów procedura ta, jakkolwiek różniąc się zasadniczo od regresji wielorakiej i nie będąc odporną na zasadną krytykę podniesioną w Charemza, Deadman (1992), pozwala na efektywne podsumowanie zależności kowariancyjnych między badanymi zmiennymi w sytuacji niestandardowo małej liczby dostępnych stopni swobody. Umożliwia jednak wskazanie, które z instytucji rynków pracy i dóbr są czynnikami stojącymi w potencjalnie pierwszej kolejności za zróżnicowaniem elastyczności rynków pracy i dóbr w analizowanej próbie.

Statystycznie istotny kontrybutor wskazuje więc, że dany czynnik jest potencjalnie ważny dla wyjaśnienia zróżnicowania elastyczności rynkowych, gdyż obserwuje się jego (skorelowane ze zróżnicowaniem miar elastyczności) zróżnicowanie w próbie.²⁴ Opis wykorzystanych zmiennych, źródeł danych oraz konstrukcji wskaźników zawiera Dodatek A.

Poszukiwanie czynników instytucjonalnych, które w największym stopniu wyjaśniają różnorodną zdolność absorpcji zaburzeń makroekonomicznych przez gospodarki NMS, rozpoczynamy od identyfikacji korelatów obu „kointegracyjnych” miar sztywności wynagrodzeń.²⁵ Należy podkreślić, że oszacowania prezentowane w tabelach 2 i 3, uzyskane poprzez regresje rezydualne, nie służą rygorystycznemu określeniu przyczynowości pomiędzy strukturą instytucjonalną rynków, a ich elastycznością w obliczu zaburzeń. Pozwalają one jednak wskazać, które zmienne instytucjonalne, poprzez swą zmienność w próbie analizowanych krajów, są, w sposób sekwencyjnie warunkowy, statystycznie powiązane ze zmiennością w tej próbie obliczonych miar elastyczności. Tym samym, analizy rezydualne wyznaczają kierunki analizy porównawczej instytucji rynku pracy i dóbr, którą przeprowadzamy w kolejnym rozdziale, posiłkując się również kształtem instytucji krajów UE15.

Tabela 2. Instytucjonalne korelaty sztywności wynagrodzeń w krajach NMS w latach 1996-2007.

Determinanty Sztywności Nierównowagi Krótkookresowej względem szoków wynagrodzeń (SNK-1)	Oszacowanie kontrybucji rezydualnej	Determinanty Sztywności Nierównowagi Krótkookresowej względem szoków popytu, podaży pracy i produktywności (SNK-2)	Oszacowanie kontrybucji rezydualnej
Objęcie siły roboczej układami zbiorowymi	-0,68 (-2,52)	Uzwiązkowienie	-0,58 (3,76)
Restrykcyjność stosowania kontraktów terminowych	0,27 (1,81)	Wysokość wynagrodzenia minimalnego	0,24 (1,88)
Restrykcyjność regulacji umów o pracę na czas nieokreślony	-0,28 (-1,80)	Skala aktywnych polityk rynku pracy (ALMP na bezrobotnego jako proc. PKB per capita)	0,20 (1,92)
Centralizacja negocjacji zbiorowych	0,36 (2,06)	Restrykcyjność regulacji umów o pracę na czas nieokreślony	-0,10 (-0,96)
Progresja podatkowa	-0,04 (-0,30)	Centralizacja negocjacji zbiorowych	0,09 (1,12)
Uzwiązkowienie	0,04 (0,26)	Transfery do osób w wieku produkcyjnym	0,10 (0,93)

Uwagi: każdą zmienną przekształcono do wskaźnika w przedziale <0,1>, tak, by wyższa wartość oznaczała rozwiązanie mniej przyjazne dla prowadzenia działalności gospodarczej i elastyczności rynku pracy. W nawiasach prezentujemy statystyki t.

Źródło: Opracowanie własne.

²⁴ Tezy oddziaływania danej instytucji na rynek pracy i dóbr oparte są na syntezie literatury przedstawionej w rozdziale 2, zaś wnioski co do determinant elastyczności rynkowej w Polsce oraz pozostałych krajach objętych badaniem, a także w kontekście przyjęcia euro przez Polskę, formułowane są na podstawie analizy porównawczej zawartej w rozdziale 4 oraz owej syntezy literatury przedmiotu. Należy pamiętać o ważnej, lecz jedynie ilustratywnej i wstępnej roli analizy kontrybucyjnej dla całości przeprowadzonej w artykule analizy.

²⁵ W tych regresjach kontrybutorów poszukiwano jedynie wśród skwantyfikowanych instytucji rynku pracy.

Tabela 3 wskazuje,²⁶ że czynnikami potencjalnie przyczyniającymi się do zróżnicowania sztywności (elastyczności) wynagrodzeń, w pierwszej kolejności wydają się być różnice w modelu negocjacji zbiorowych oraz restrykcyjności prawa pracy.²⁷ W szczególności, w krajach o względnie wyższym uzwiązkowieniu i objęciu siły roboczej układami zbiorowymi, sztywności wynagrodzeń okazują się w ramach grupy NMS zaskakująco relatywnie mniejsze, co jednak w dużej mierze wynika z niskich sztywności wynagrodzeń na Słowenii i – jak argumentujemy w kolejnym rozdziale – modelu negocjacji zbiorowych w tym kraju.²⁸ Istotną kontrybucję do sztywności wynagrodzeń wnosi też relatywna (czyli odnoszona do przeciętnego wynagrodzenia) wysokość wynagrodzenia minimalnego, a także restrykcyjność stosowania pracy terminowej. Pierwszy z tych czynników *explicite* usztywnia bowiem wynagrodzenia od dołu, zaś zapisy kodeksowe ograniczające możliwości zatrudniania terminowego wzmacniają pozycję *insiderów* na rynku pracy kosztem *outsiderów* i konkurencyjnej presji z ich strony na obniżenie płac. Następnie, nieco zaskakujące może wydać się ujemne oszacowanie warunkowej korelacji w przypadku restrykcyjności regulacji tradycyjnego zatrudnienia na czas nieokreślony. Oznacza ono jednak jedynie tyle, że po wyeliminowaniu wpływu zróżnicowania najważniejszych czynników, czyli modelu negocjacji zbiorowych, restrykcyjności stosowania umów terminowych czy też wynagrodzenia minimalnego, w krajach silniej chroniących pracowników zatrudnionych na czas nieokreślony przed zwolnieniem, sztywność wynagrodzeń była nieco mniejsza.

Tabela 3. Instytucjonalne korelaty elastyczności realokacji czynników produkcji oraz absorpcji szoków cen wymiany międzynarodowej w krajach NMS w latach 1996-2007.

Determinanty zdolności do realokacji (wpływ na sztywność)	Oszacowanie kontrybucji rezydualnej	Determinanty absorpcji szoków cen wymiany (wpływ na sztywność)	Oszacowanie kontrybucji rezydualnej
Opodatkowanie przedsiębiorstw	2,51 (2,93)	Klin podatkowy	0,79 (4,54)
Uzwiązkowienie	-0,37 (-2,15)	Opodatkowanie przedsiębiorstw	1,39 (3,37)
Restrykcyjność prawa pracy	0,24 (1,21)	Egzekwowalność kontraktów	0,44 (2,57)
Egzekwowalność kontraktów	0,55 (1,96)	Uciążliwość biurokracji rządowej	0,18 (2,41)
Jakość systemu prawnego i ochrony praw własności	-0,12 (-1,00)	Rozwój finansowania działalności poprzez giełdę	-0,12 (-2,22)
Regulacja i rozwój systemu bankowego i kredytowego	0,15 (1,21)	Transfery do osób w wieku produkcyjnym	-0,05 (-1,32)

Uwagi: każdą zmienną przekształcono do wskaźnika w przedziale $<0,1>$, tak, by wyższa wartość oznaczała rozwiązania mniej przyjazne dla prowadzenia działalności gospodarczej i elastyczności rynku pracy. W nawiasach prezentujemy statystyki *t*.

Źródło: Opracowanie własne.

²⁶ Komentując tylko te zmienne, dla których statystyka *t* przekracza lub jest bliska 2 (czyli „relatywnie istotne”).

²⁷ Wskaźniki systemu negocjacji zbiorowych skonstruowano następująco: wyższe uzwiązkowienie, objęcie siły roboczej układami zbiorowymi oraz centralizacja negocjacji zbiorowych utrudniają elastyczność rynkową, wyższa koordynacja – sprzyja elastyczności.

²⁸ Poniżej omawiamy wyniki regresji rezydualnych przeprowadzonych z wyłączeniem Słowenii.

W przypadku kolejnych miar sztywności, determinant ich zróżnicowania międzynarodowego należy poszukiwać zarówno wśród instytucji rynku pracy, jak i rynku dóbr. Uzyskane wyniki wskazują na istotną rolę opodatkowania – zarówno obciążającego podaźową, jak i popytową stronę rynku pracy²⁹ – dla skali obu makroekonomicznych sztywności (Tabela 3). Następnie, warto zwrócić uwagę na relację między egzekwowalnością umów, a miarami sztywności realokacyjnej i absorpcji szoku cen – w obu przypadkach łatwiejszej egzekwowalności kontraktów, obniżającej koszty transakcyjne, towarzyszy wyższa elastyczność odpowiedzi gospodarki na zaburzenie. Podobnie, poprzez generowane koszty transakcyjne oddziaływać może niższa sprawność biurokracji administracyjnej. Komentarza wymaga również identyfikacja skali uzwiązkowienia jako kontrybutora ułatwiającego realokację – uzyskane oszacowanie w znacznej mierze odzwierciedla fakt, że zgodnie z zaproponowanymi miarami, krajem dobrze radzącym sobie z absorpcją omawianych zaburzeń jest Słowenia, wyróżniająca się na tle pozostałych gospodarek NMS8 specyficznym modelem negocjacji zbiorowych.

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości zaprezentowanych powyżej oszacowań kontrybutorów, identyczną procedurę powtórzono na próbie państw NMS8 z wyłączeniem Słowenii. Kraj ten odstawał od pozostałych państw regionu w szczególności w dwóch obszarach. Szok rosyjski był tam praktycznie niezauważalny, co znacznie wpłynęło na oszacowania miar sztywności gospodarki. Ponadto, Słowenia charakteryzowała się w badanym okresie odmienną strukturą relacji pomiędzy podmiotami rynku pracy. Znacznie wyższy niż w pozostałych państwach Europy Środkowo-Wschodniej był tam odsetek siły roboczej objętej układami zbiorowymi, zaś negocjacje płacowe cechował nieporównywalnie większy poziom centralizacji i koordynacji. Różnicom w rozwiązaniach instytucjonalnych w obszarze rynku pracy oraz rynku dóbr badanej grupie krajów poświęciliśmy kolejny rozdział.

Najbardziej odporne na zmniejszenie próby okazały się oszacowania determinantów zdolności do realokacji. Poszukiwania kontrybutorów doprowadziły do identyfikacji tych samych zmiennych kwantyfikujących zaplecze instytucjonalne rynku pracy oraz rynku dóbr, zachowana została także ich kolejność oraz kierunki oddziaływania. Mniejszą odporność wykazały natomiast determinanty sztywności nierównowagi krótkookresowej względem szoków wynagrodzeń oraz szoków popytu, podaży pracy i produktywności. W pierwszym przypadku usunięcie z próby Słowenii doprowadziło do zwiększenia względnej roli skali objęcia siły roboczej układami zbiorowymi oraz progresji klina podatkowego jako czynników wpływających na sztywność gospodarek. Wśród determinantów drugiej miary istotne pozostały zmienne z obszaru rynku pracy, przy czym znacznie zmniejszyła się rola restrykcyjności zawierania umów na czas określony oraz podejmowania pracy tymczasowej.³⁰

W tabeli 4 prezentujemy wyniki regresji rezidualnych przeprowadzonych dla 11 państw UE (w tym 8 należących do strefy euro)³¹ determinant elastyczności realokacji, zgodnie z oszacowaniami tych

²⁹ W tym przypadku indeks uwzględnia nie tylko poziom opodatkowania, lecz również uciążliwość (niezbędny czas i koszty) wywiązywania się z obowiązków podatkowych.

³⁰ Analizę wrażliwości przeprowadzone także w odniesieniu do miar sztywności wynagrodzeń, wykluczając łątwę. Nie wpłynęło to zmianę zestawu kontrybutorów.

³¹ Austria, Belgia, Dania, Francja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Niemcy, Szwecja, Wielka Brytania, Włochy.

elastyczności autorstwa Balmaseda et al. (2000). Zwraca uwagę, że w przypadku krajów Europy Zachodniej wśród głównych kontrybutorów przeważają miary instytucji rynku dóbr, choć pierwszym w kolejności zlokalizowanym kontrybuorem jest uzwiązkowienie, którego wyższy poziom wiąże się z niższą elastycznością realokacji. Warunkowo względem tego czynnika, niższa jakość systemu prawnego oraz ochrony praw własności towarzyszyła również niższej elastyczności realokacji w krajach zachodnio-europejskich. Nieco zaskakujące może wydać się ujemne oszacowanie parametru przy kontroli cen, jednak należy pamiętać, że odzwierciedla on korelację warunkową względem wpływu dwóch wskazanych powyżej czynników.

Następnie, w celu wskazania potencjalnych determinant wśród instytucji rynku pracy, katalog zmiennych rynku dóbr zastąpiono indeksem kompozytowym, przez co wzrosła rola instytucji rynku pracy jako kontrybutorów, choć oczywiście kosztem wyjaśnianej przez kontrybutory zmienności. Regresja wskazała na wysokość wynagrodzenia minimalnego jako czynnik towarzyszący, obok wysokiego uzwiązkowienia, niskiej elastyczności realokacji. Nieco zaskakujące wydaje się oszacowanie kontrybucji koordynacji negocjacji płacowych, które wiąże się z tym, że kraje „mocno skoordynowane”, jak Dania i Holandia, ale też Hiszpania, cechują się przeciętną, czy wręcz bardzo niską elastycznością realokacji.

Tabela 4. Instytucjonalne korelaty elastyczności realokacji czynników produkcji w wybranych krajach Unii Europejskiej.

Determinanty zdolności do realokacji (wpływ na sztywność)	Oszacowanie kontrybucji rezydualnej	Determinanty zdolności do realokacji – rola instytucji rynku pracy (wpływ na sztywność)	Oszacowanie kontrybucji rezydualnej
Uzwiązkowienie	0,79 (3,51)	Uzwiązkowienie	0,79 (3,51)
Systemu prawnego i ochrona praw własności	0,40 (2,02)	Wynagrodzenie minimalne	0,22 (1,57)
Kontrola cen	-0,63 (-1,99)	Koordynacja negocjacji zbiorowych	-0,21 (-1,30)
Rozwój finansowania działalności poprzez giełdę	-0,41 (-3,27)	Progresja podatkowa	-0,21 (-0,73)
Bariery w handlu międzynarodowym	-0,43 (-2,64)	Restrykcyjność prawa pracy	0,15 (0,82)
Konkurencyjność sektora bankowego	0,14 (1,94)	Regulacja rynku dóbr	0,35 (0,89)

Uwagi: każdą zmienną przekształcono do wskaźnika w przedziale <0,1>, tak, by wyższa wartość oznaczała rozwiązania mniej przyjazne dla prowadzenia działalności gospodarczej i elastyczności rynku pracy. W nawiasach prezentujemy statystyki t.

Źródło: Opracowanie własne na podst. Balmaseda et al. (2000).

4. Instytucje rynków pracy i dóbr w Polsce oraz krajach regionu na tle krajów należących do strefy euro – analiza porównawcza

Omówione powyżej wyniki regresji rezydualnych nie mogą być wystarczającą podstawą dla formowania ocen zaplecza instytucjonalnego analizowanych krajów, wskazują jedynie, wśród których z elementów tego zaplecza w pierwszej kolejności należy poszukiwać przyczyn odmiennej elastyczności gospodarek NMS8. W niniejszym rozdziale przyglądamy się więc detalicznie spektrum rozwiązań instytucjonalnych przyjętych w Polsce i pozostałych krajach regionu, omawiając ich kształt i różnicowanie na tle rozwiązań obserwowanych w analogicznych obszarach w krajach UE15 i wybranych gospodarkach strefy euro. W podrozdziale pierwszym skupiamy się na instytucjonalnym zapleczu rynku pracy, w drugim na instytucjach rynku produktów.

Analizując poszczególne zmienne kwantyfikujące rozwiązania instytucjonalne, zawsze, gdy było to możliwe, wykorzystywano wartości przeciętne w okresie od połowy lat 90. do najnowszych dostępnych obserwacji. Indeksy opisujące instytucje rynku pracy oraz rynku dóbr charakteryzują się bowiem dużą inercją, natomiast jeszcze większe jest ich opóźnienie w oddziaływaniu na zmienne makroekonomiczne. Wykorzystanie wartości średnich za analizowany okres (warunkowo względem dostępności danych) jest celowe i uzasadnione – za pomocą miar instytucji starano się bowiem wyjaśnić różnicowanie w próbie obliczonych wskaźników elastyczności rynkowych, które są syntetycznymi miarami za cały rozważany okres, czyli za lata 1996-2007. Dlatego poszukując instytucjonalnych przyczyn zróżnicowanej elastyczności skupiono się na syntetycznej mierze instytucji, z których najprostszą w wykorzystaniu i interpretacji jest wartość przeciętna. Tam, gdzie sytuacja bieżąca zasadniczo różni się od przeciętnego obrazu danej instytucji w rozważanym okresie, wskazujemy na zmiany, które nastąpiły w ostatnich latach, zwłaszcza w przypadku Polski.

4.1 Instytucje a sytuacja na rynku pracy w krajach NMS8

System podatkowy

W rozdziale drugim postulowaliśmy, że całkowity poziom opodatkowania jest generalnie istotnym czynnikiem determinującym poziom zatrudnienia i bezrobocia, przy czym inne instytucje rynku pracy określają względną rolę kanału podaźowego i popytowego dla jego oddziaływania na rynek pracy. Co więcej, analiza kontrybutorów rezydualnych wskazała na zróżnicowanie przeciętnego opodatkowania jako czynnik potencjalnie w istotny sposób wyjaśniający zróżnicowanie elastyczności rynków pracy i dóbr krajów NMS8.

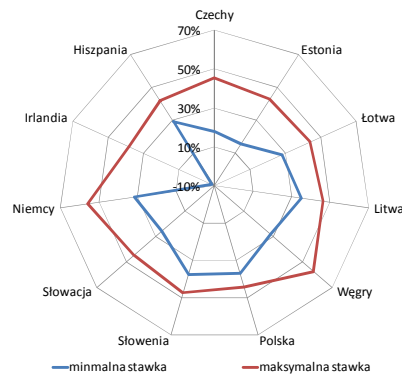
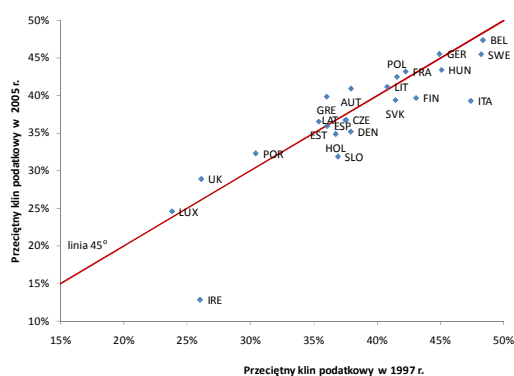
Należy zauważyć, że kraje NMS8 charakteryzują się, w porównaniu ze starymi państwami członkowskimi UE, niższym przeciętnym opodatkowaniem pracy. Różnica w opodatkowaniu była przy tym w roku 2005³² odmienna dla poszczególnych typów gospodarstw domowych, wyróżnionych ze

³² W poprzednim rozdziale wykorzystywaliśmy zmienne kwantyfikujące przeciętny poziom danej instytucji w okresie 1996-2007, warunkowo względem dostępności danych (por. dodatek). W tym rozdziale, prezentując pozycję Polski na tle krajów NMS i EU15, sięgamy po dane możliwie aktualne (tzn. dostępne dla rozważanej

względem na skład oraz wysokość uzyskiwanych dochodów. Przeciętne opodatkowanie w przypadku osoby samotnie wychowującej dziecko z dochodem na poziomie 2/3 średniego wynagrodzenia było w NMS o ponad 9 pkt. proc. niższe niż w krajach UE15. Najmniejszą różnicę w klinie podatkowym (niecałe 3 pkt. proc.) odnotowano w przypadku jednoosobowych gospodarstw domowych. Rozpiętość dysproporcji przeciętnego opodatkowania wykazywała w ostatnich latach tendencję malejącą – np. w roku 1999 różnice wynosiły dla omawianych grup odpowiednio 14 i 1 pkt. proc.

Również nowe kraje członkowskie Unii Europejskiej nie są pod względem systemów podatkowych homogeniczne, przy czym na tle tej grupy wyróżnia się Polska – przeciętny poziom całkowitego opodatkowania jest wyższy nie tylko od obserwowanego w pozostałych krajach NMS8, lecz również od przeciętnej wielkości w państwach UE15. Warto również zaznaczyć, że w latach 1997-2005 to właśnie w Polsce odnotowano największy wśród krajów regionu wzrost przeciętnego klina podatkowego. Zgodnie z Wykresem 2, w badanym okresie dominowała tendencją polegającą na redukcji wielkości przeciętnego klina podatkowego w poszczególnych krajach obecnej UE. Szczególnie znaczna była ona w Irlandii, a spośród krajów naszego regionu – w Słowacji.

Wykres 2. Porównanie przeciętnego klina podatkowego³³ w roku 1997 oraz 2005 w wybranych krajach Unii Europejskiej **Wykres 3. Przeciętna progresja klina podatkowego w NMS8 i wybranych krajach UE15 w latach 1997-2005³⁴**



Źródło: Opracowanie własne na podst. OECD Taxing Wages, część stawek dla Słowenii w oparciu o dane Eurostat.

próby krajów w momencie pracy nad artykułem), tak by jak najtrafniej zaprezentować polski model instytucji rynku pracy i dóbr na tle krajów europejskich. W przypadku zmiennych instytucjonalnych, nieunikniona jest znacznie niższa aktualność zasobów informacyjnych niż w przypadku zmiennych makroekonomicznych.

³³ Przeciętny klin podatkowy został obliczony jako średnia arytmetyczna efektywnych krańcowych stawek opodatkowania dla 8 typów reprezentatywnych gospodarstw domowych.

³⁴ Wykres powstał w oparciu o stawki podatkowe obliczane dla 8 przykładowych typów gospodarstw domowych różniących się liczbą członków, liczbą posiadanych dzieci oraz zarobkami w odniesieniu do przeciętnego wynagrodzenia. W szczególności uwagę zwraca silnie ujemna najniższa efektywna stawka opodatkowania w Irlandii. Została ona obliczona dla gospodarstwa domowego składającego się z samotnego rodzica zarabiającego 67 proc. średniej płacy wychowującego dwójkę dzieci. Tak niska stawka opodatkowania jest pochodną systemu podatkowego, w którym osoby o najniższych dochodach i, tym samym, bardziej elastycznej podaży pracy, obejmowane są relatywnie niższą krańcową stawką opodatkowania. Jej ujemna wartość stanowi jednak ewenement zarówno w Irlandii (pozostałe przykładowe stawki były w badanym okresie przynajmniej nieznacznie dodatnie), jak również w pozostałych krajach Unii Europejskiej. Jak wskazuje OECD (2005), tak niskie krańcowe stawki opodatkowania mogą zniechęcać osoby samotnie wychowujące dzieci przed podejmowaniem pracy w pełnym wymiarze godzin.

Innym ważnym zagadnieniem związanym z klinem podatkowym jest jego progresywność. Zgodnie z argumentami przywołanymi w części teoretycznej, wysoki ogólny poziom opodatkowania wpływa szczególnie negatywnie na partycypację w rynku pracy osób o najniższych zarobkach. Oznacza to, że progresywność klina podatkowego jest z perspektywy elastyczności rynku pracy zjawiskiem w pewien sposób pożądanym. Systemy podatkowe krajów NMS8 są pod tym względem znacznie zróżnicowane. Zdecydowanie najmniejszą progresywnością klina podatkowego charakteryzuje się Polska, gdzie różnica pomiędzy najwyższym i najniższym możliwym opodatkowaniem różnych grup gospodarstw domowych wynosiła w 2005 r.³⁵ zaledwie 4 pkt. proc. Wśród nowych państw członkowskich Unii Europejskiej najwyższy poziom progresji opodatkowania odnotowano w przypadku Czech oraz Węgier (około 30 pkt. proc.). W środku stawki znajdują się państwa bałtyckie oraz Słowacja (15-20 pkt. proc.).

Kilkunastoprocentowa różnica pomiędzy najniższą a najwyższą efektywną stawką opodatkowania obserwowana przeciętnie w krajach NMS8 nie odróżnia ich od takich krajów Europy Zachodniej jak Hiszpania czy Niemcy. Duży dystans dzieli je natomiast od modelu wprowadzonego w Irlandii, gdzie klin podatkowy dotyczący najuboższych gospodarstw domowych jest silnie ujemny.

Związki zawodowe i model negocjacji zbiorowych

Model negocjacji zbiorowych empirycznie kwantyfikowany jest przez takie wskaźniki jak stopa uzwiązkowienia, stopa objęcia siły roboczej układami zbiorowymi, oraz centralizacja i koordynacja negocjacji płacowych, które, choć każdy z nich oddzielnie oddziałuje na sztywności wynagrodzeń i elastyczność rynku pracy w sposób nieliniowy, łącznie opisują krajowe specyfiki rozwiązań w tym obszarze. Zróżnicowana i nie ujęta w tych miarach, treść zbiorowych stosunków pracy oraz negocjacji związków zawodowych z organizacjami pracodawców i rządem sprawia, że nawet dwa kraje o podobnych wskaźnikach w poszczególnych wymiarach negocjacji zbiorowych, w praktyce mogą doświadczać odmiennych sztywności wynagrodzeń i adaptacyjności rynku pracy (Aidt, Tzannatos, 2005). Zastrzeżenie te wydają się szczególnie istotne w kontekście porównania modelu negocjacji zbiorowych w Polsce i krajach NMS z krajami UE15 i strefy euro.

Tabela 5. Porównanie odsetka pracowników objętych układami zbiorowymi w NMS8 oraz wybranych krajach UE15 w roku 2006 (w procentach).

Odsetek pracowników	Kraje NMS8	Kraje UE15
ponad 75	Słowenia	Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Hiszpania, Holandia, Portugalia, Szwecja, Włochy
50-75		Grecja, Irlandia, Luksemburg, Niemcy
25-50	Czechy, Estonia, Polska, Słowacja	Wielka Brytania
poniżej 25	Litwa, Łotwa	

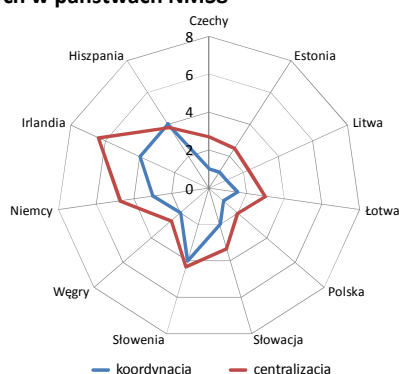
Źródło: *Industrial Relations In Europe 2004, 2006*, Komisja Europejska.

³⁵ Najnowsze „pełne” dane dostępne w bazie OECD Taxing Wages w momencie pracy nad artykułem.

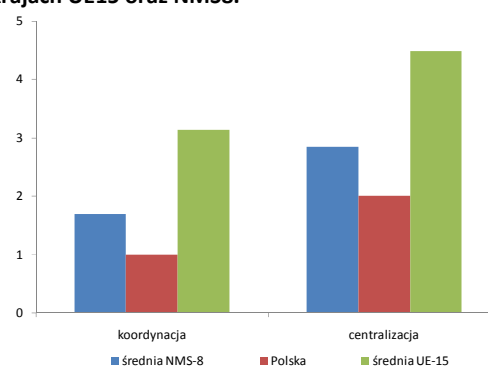
Uzwiązkowienie w nowych państwach członkowskich nie przekracza bowiem z reguły poziomu 25 proc., wyjątkami są w tym przypadku tylko Słowacja i Słowenia. Począwszy od połowy lat 90. praktycznie we wszystkich państwach regionu można było zaobserwować w tym wymiarze tendencję spadkową. Natomiast układami zbiorowymi w NMS8, w tym w Polsce, za wyjątkiem Słowenii, objętych jest nie więcej niż 50 proc. ogółu siły roboczej. Sytuacja ta różni się od prawidłowości obserwowanych w krajach UE15, w których uzwiązkowienie jest przeciętnie wyższe, a układy zbiorowe obejmują zazwyczaj większość zatrudnionych. Jednym odstępstwem od tej reguły jest Wielka Brytania. Zarówno pod względem uzwiązkowienia, jak i stopnia objęcia pracowników układami zbiorowymi Polska wpisuje się przy tym w ogólne tendencje obserwowane w pozostałych nowych państwach członkowskich UE.

O zdolności rynku pracy do absorpcji szoków decyduje również stopień centralizacji negocjacji płacowych. W większości państw regionu dominującą formą rokowań są negocjacje na poziomie zakładowym. Odstępstwem od tej reguły są przypadki Słowacji i Słowenii. W pierwszym z tych państw, obok negocjacji płacowych na poziomie zakładów pracy występują również, choć w mniejszym stopniu, rokowania branżowe. Największy stopień centralizacji dotyczy natomiast Słowenii – większość negocjacji płacowych odbywa się na poziomie branżowym, natomiast mniejsza ich część na poziomie centralnym. Według hipotezy Calmforsa-Driffila (1988), to właśnie rokowania na poziomie branżowym (a więc występujące w Słowenii i na Słowacji) mają szczególnie negatywny wpływ na rynek pracy, jednak skonstruowane miary elastyczności, wedle których kraje te należą do gospodarek NMS8 ponadprzeciętnie dobrze radzących sobie z absorpcją szoków, zdają się przeczyć trafności tej hipotezy w kontekście rozważanej próby i zagadnień. Warto przy tym podkreślić, że oba z wymienionych krajów są jednocześnie państwami o największym stopniu uzwiązkowienia siły roboczej w badanej grupie. Począwszy od połowy lat 90. poziomy centralizacji utrzymywały się we wszystkich krajach regionu na względnie stałych poziomach.

Wykres 4. Centralizacja i koordynacja negocjacji płacowych w państwach NMS8³⁶



Wykres 5. Centralizacja i koordynacja negocjacji płacowych w krajach UE15 oraz NMS8.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Industrial Relations in Europe 2004*, Komisja Europejska.

³⁶ Miarę centralizacji negocjacji płacowych stanowi pomnożony przez 10 wskaźnik Vissera, natomiast za przybliżenie skali koordynacji rokowań przyjęto 5-cio stopniowy wskaźnik stworzony przez Komisję Europejską, gdzie 1 oznacza brak koordynacji, a 5 oficjalną koordynację na krajowym oraz branżowym.

Ostatnim z zagadnień związanych z negocjacjami płacowymi jest stopień ich koordynacji, która może czasami neutralizować sztywności wywoływane przez centralizację. Również pod tym względem, kraje NMS8 nie reprezentują jednego, wspólnego modelu. Brak koordynacji negocjacji płacowych charakteryzuje Czechy, Polskę oraz państwa bałtyckie. Wariant pośredni, polegający na nieformalnej koordynacji i nieregularnym wyznaczaniu ram płacowych jest typowy dla Słowacji i Węgier. Zdecydowanie największy stopień koordynacji występuje wśród badanych krajów w Słowenii.

Opisane w tym punkcie opracowania zmienne kwantyfikujące relacje pomiędzy podmiotami rynku pracy charakteryzują się zazwyczaj małą zmiennością. W przypadku Polski mieliśmy w badanym okresie do czynienia, poczynając od środka lat 90., z zauważalnym spadkiem odsetka pracujących objętych układami zbiorowymi, jak również ze malejącym odsetkiem siły roboczej zrzeszonej w związkach zawodowych.

Zgodnie z argumentami przytoczonymi w rozdziale drugim, elastyczności wynagrodzeń sprzyja model negocjacji zbiorowych charakteryzujący się koordynacją rokowań, przy czym konkretna forma tego modelu zależy od specyfiki krajowej. Można sądzić, że zidentyfikowanie zmiennych „związkowych” jako głównych kontrybutorów rezydualnych wyjaśniających elastyczność wynagrodzeń wskazuje właśnie na wyższą koordynację w silniej uzwiązkowionych NMS, w szczególności w Słowenii. Warto pamiętać, że wybrane jako punkty odniesienia Niemcy, Irlandia i Hiszpania, cechują się znacznie wyższym uzwiązkowaniem i koordynacją rokowań, co w przeszłości umożliwiało m.in. zawieranie tzw. paktów społecznych, odgrywających istotną rolę w realizowanych wówczas reformach gospodarczych i poprawie konkurencyjności międzynarodowej tych gospodarek.

Prawo pracy

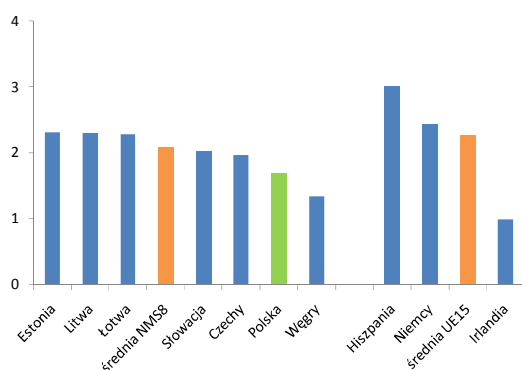
Przeprowadzone analizy rezydualne wskazały na potencjalnie istotne znaczenie restrykcyjności prawa pracy dla sztywności wynagrodzeń. Restrykcyjność prawnej ochrony zatrudnienia z reguły mierzona jest przy użyciu opracowywanego przez OECD wskaźnika EPL, który składa się z dwóch podstawowych wymiarów – ochrony tradycyjnego zatrudnienia na czas nieokreślony oraz regulacji stosowania pracy terminowej (na czas określony i przez agencje pracy tymczasowej).³⁷ Warto zwrócić uwagę, że wśród NMS8 najmniej restrykcyjna ochrona prawna zatrudnienia charakteryzuje Polskę oraz Węgry. Względnie wyższy stopień regulacji rynku pracy występuje w Słowenii oraz w krajach bałtyckich (szczególnie w Estonii).³⁸ Restrykcyjność prawa pracy w tych państwach należy uznać za porównywalną na tle pozostałych członków Unii Europejskiej. Warto także podkreślić, że krajom bałtyckim oraz Słowenii względnie blisko jest do stosunkowo silnie regulowanych rynków pracy Niemiec czy Hiszpanii, natomiast Polska oraz, w szczególności, Węgry bliższe są modelowi anglosaskiemu reprezentowanemu np. przez Irlandię.

³⁷ Trzecim wymiarem ujętym w indeksie EPL są specjalne regulacje zwolnień grupowych.

³⁸ Eamets, Masso (2004) wskazują przy tym, że nominalnie restrykcyjne prawo pracy w krajach bałtyckich w praktyce gospodarczej jest dość często obchodzone czy wręcz łamane.

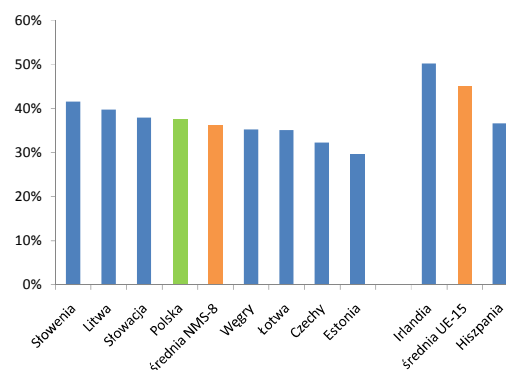
W obszarze prawa pracy największe zmiany w przeciągu ostatniej dekady – zgodnie z indeksem EPL – nastąpiły na Słowacji, gdzie kodeks pracy został zliberalizowany, oraz – w odniesieniu do rozwiązywania umów na czas nieokreślony, w Polsce za sprawą liberalizacji kodeksu pracy w roku 2002. Równocześnie Polska wyróżnia się względnie restrykcyjnymi przepisami stosowania pracy terminowej, choć zarazem powszechność jej stosowania należy do najwyższych w Europie (Baranowska, Lewandowski, 2008). Warto zwrócić uwagę, że także ze względu na obejmowanie kolejnych obszarów prawa pracy dyrektywami UE,³⁹ następuje częściowa konwergencja rozwiązań legislacyjnych w ramach Unii Europejskiej

Wykres 6. Wskaźnik restrykcyjności prawa pracy (EPL bez zwolnień grupowych) w NMS8 oraz wybranych państwach UE15, wartości przeciętne w latach 1995-2006.



Źródło: Opracowanie własne na podst. danych OECD

Wykres 7. Stosunek płacy minimalnej do przeciętnego wynagrodzenia, wartość przeciętna w latach 1996-2004.



Źródło: Opracowanie własne na podst. danych European Industrial Relations Observatory (EIRO).

Płaca minimalna

Kolejnym zagadnieniem istotnym z perspektywy zdolności adaptacyjnych danej gospodarki jest występowanie w danym kraju płacy minimalnej oraz jej poziom, choć przywołane w rozdziale drugim wyniki badań świadczą o w praktyce ograniczonym wpływie tego czynnika instytucjonalnego na poziomy zatrudnienia i bezrobocia w skali całego rynku pracy. Może on natomiast oddziaływać na względną pozycję wybranych grup uczestników rynku pracy. Rozważania empiryczne dotyczące płacy minimalnej ograniczyć można przy tym do dwóch podstawowych zagadnień – jej poziomu (dla porównywalności międzynarodowej, wyrażonego w odniesieniu do przeciętnego wynagrodzenia w danej gospodarce⁴⁰) oraz odsetka pracujących otrzymujących uposażenie na tym właśnie poziomie.

W grupie państw NMS8 występują wyraźne różnice w obowiązujących poziomach wynagrodzenia minimalnego. Najniższy poziom przyjmuje ono w przypadku Łotwy, Czech i Estonii, oscylując wokół poziomu 30 procent średniego wynagrodzenia. Wśród państw regionu, najwyższy relacja płac minimalnych do przeciętnych występuje w Słowenii i na Litwie, jednak nawet w tych krajach jest on i

³⁹ Np. wymów konwersji na umowę na czas nieokreślony trzeciej z następujących po sobie umów o pracę na czas określony lub dyrektywa dotycząca maksymalnego tygodniowego czasu pracy.

⁴⁰ Bardziej informacyjne byłoby wyrażenie wynagrodzenia minimalnego w relacji do mediany płac w danej gospodarce, niestety dane o medianowych wynagrodzeniach są znacznie rzadziej publikowane przez urzędy statystyczne i przez to trudniejsze do zdobycia.

tak zauważalnie niższy niż przeciętnie w krajach UE15, a dokładniej w tych, w których instytucja płacy minimalnej występuje.⁴¹ Przy tym, począwszy od roku 1995, w większości państw NMS8 poziom płacy minimalnej wykazywał w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia tendencję rosnącą, trend w odwrotnym kierunku odnotowano jedynie w Polsce. Wzrost zauważalny był przede wszystkim w krajach bałtyckich. Warto odnotować, że, powszechnie zalecane w literaturze naukowej i rekomendacjach instytucji takich jak OECD, wyłączenia z objęcia ustawowym minimum wynagrodzeń osób pozbawionych doświadczenia zawodowego występują wśród krajów NMS8 jedynie w Polsce, Czechach i Słowacji. Ostatecznie, w żadnym z NMS do tej pory nie wprowadzono różnicowania regionalnego płacy minimalnej, choć ustawodawstwo litewskie dopuszcza taką możliwość.

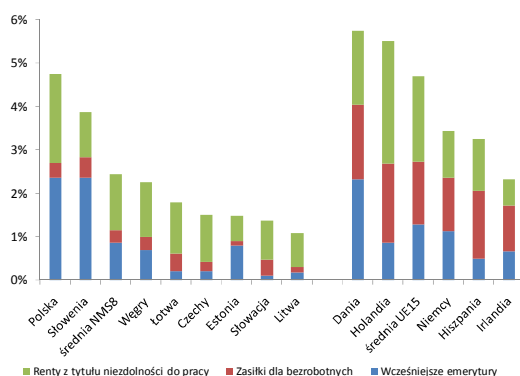
Ponadto, znaczenie płacy minimalnej dla sztywności wynagrodzeń i absorpcji szoków przez poszczególne gospodarki zależy nie tylko od jej poziomu w porównaniu ze średnim uposażeniem, lecz również od odsetka pracowników, dla których ma ona charakter wiążący. W krajach o najwyższym wśród NMS8 poziomie minimalnego wynagrodzenia, a więc w Słowenii i Czechach, odsetek ten znajduje się na jednak względnie niskim poziomie, wynosząc odpowiednio 4,8 proc. oraz 2 proc. Na tym tle wydaje się, że znacznie większy wpływ płaca minimalna może wywierać na łotewski rynek pracy. Chociaż jej poziom w porównaniu z przeciętnym wynagrodzeniem jest istotnie niższy, ma on charakter wiążący dla aż 12 proc. ogółu pracujących. W tym miejscu warto przypomnieć, że oszacowane sztywności wynagrodzeń na Łotwie były zdecydowanie większe niż w pozostałych krajach objętych badaniem (por. Tabela 1).

Zasiłki dla bezrobotnych i pasywna polityka rynku pracy

Syntetyczną i powszechnie stosowaną miarą wpływ zasiłków i innych świadczeń na motywację do podejmowania pracy jest tzw. stopa zastąpienia, czyli stosunek dochodów otrzymywanych z transferów społecznych do wcześniejszych/możliwych do uzyskania dochodów z pracy. W celach porównawczych stosuje się z reguły stopy zastąpienia dla szeregu hipotetycznych gospodarstw domowych, np. gospodarstwa jednoosobowego o dochodach na poziomie średniego wynagrodzenia. Może być również zmienna wraz z długością okresu pozostawania bez pracy, dlatego też często porównuje się jej wartości początkowe z poziomem osiąganym dla danego rodzaju gospodarstwa domowego po pięciu latach bezrobocia. Niestety uwzględnienie tej zmiennej w analizie kontrybutorów rezydualnych nie było możliwe ze względu na braki danych dla krajów nie należących do OECD, czyli Słowenii i państw bałtyckich.

⁴¹ Ogólnokrajowa płaca minimalna nie występuje np. w Niemczech, gdzie minima płacowe wyznaczone są na poziomie branż.

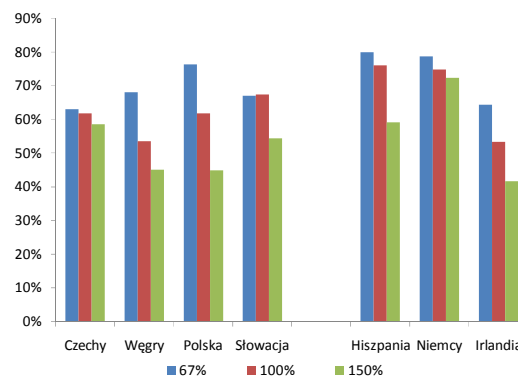
Wykres 8. Wydatki na transfery społeczne związane z rynkiem pracy i otrzymywane przez osoby w wieku produkcyjnym (15-64 lat), jako odsetek PKB.



Uwagi: Wydatki na zasiłki dla bezrobotnych oraz renty z tytułu niezdolności do pracy, świadczenia przedemerytalne i wcześniejsze emerytury wypłacane osobom w wieku produkcyjnym. Średnia za okres 1996-2005.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EUROSTAT.

Wykres 9. Przeciętna stopa zastąpienia⁴² w zależności od poprzedniego wynagrodzenia w początkowej fazie bezrobocia.⁴³



Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD Database on Benefits and Wages.

Wysokość stopy zastąpienia jest w pochodną warunków nabywania uprawnień i sposobu obliczania należnych świadczeń, w szczególności zasiłków dla bezrobotnych, oraz opodatkowania dochodów z pracy i innych źródeł, jakie obowiązują w danym kraju. W państwach NMS8 dominuje system polegający na, przynajmniej częściowym, powiązaniu zasiłków dla bezrobotnych z wysokością wynagrodzenia otrzymywanego przed utratą pracy, co wzmacnia ubezpieczeniową funkcję systemu. Wyjątkiem pod tym względem są Polska i Litwa, gdzie tego typu relacje nie występują, co świadczy o pewnej anachroniczności systemu świadczeń społecznych w tych krajach. Znajduje to odzwierciedlenie w danych – w Polsce oraz, w mniejszym stopniu, na Węgrzech występuje wyraźnie negatywna zależność pomiędzy wysokością stopy zastąpienia a wcześniejszymi dochodami gospodarstwa. Przy czym zależność ta jest znacznie silniejsza niż w innych państwach regionu i rysuje się już dla gospodarstw domowych osób zarabiających poniżej średniej krajowej.

Przykładowo, dwuosobowe gospodarstwo domowe z dwójką dzieci w Polsce o dochodach na poziomie 2/3 średniej krajowej może liczyć na stopę zastąpienia na poziomie 84 proc., podczas, gdy symetryczne gospodarstwo o dochodach równych 150 proc. przeciętnego wynagrodzenia zaledwie na 53 proc. Tymczasem w innych państwach regionu odpowiednie stopy zastąpienia wynoszą odpowiednio 81 i 62 proc. dla Węgrzech, 85 proc. i 70 proc. dla Słowacji oraz 79 proc. i 68 proc. dla Czech. Warto jednak pamiętać, że w większości krajów UE15, wyjątek stanowi m.in. Irlandia, stopy zastąpienia w systemie transferów społecznych są generalnie rzecz biorąc wyższe niż w krajach grupy wyszehradzkiej.

⁴² Uśrednione stopy zastąpienia dla wszystkich rodzajów przykładowych gospodarstw domowych, dla których OECD dokonuje obliczeń.

⁴³ Dane o stopie zastąpienia publikowane są tylko dla krajów OECD, w związku z tym w analizie nie można było uwzględnić krajów bałtyckich i Słowenii.

Kwestią powiązaną i równie istotną dla opisu skali możliwości i zachęt do bierności zawodowej, determinujących sztywności podaży pracy, jest całkowity rozmiar transferów przyznawanych osobom w wieku produkcyjnym w oparciu o powody związane z rynkiem pracy.⁴⁴ Jak wskazuje wykres 8, Polska pod tym kątem wyróżnia się, wraz ze Słowenią, jednoznacznie negatywnie, redystrybuując, przeciętnie w latach 1996-2005, do niepracujących osób w wieku produkcyjnym ponad dwukrotnie wyższą część produktu niż pozostałe 6 krajów grupy NMS. Wskaźnik ten utrzymywał się na stałym, wysokim poziomie przez cały okres objętym analizą. Skala redystrybucji przewyższa tę obserwowaną przeciętnie w krajach UE-15, co w połączeniu z niższymi przeciętnymi stopami zastąpienia wskazuje, że w Polsce wybór publiczny w tym obszarze polegał na relatywnie niskich, lecz szeroko dostępnych transferach. Jak wskazują Bukowski et al. (2006), ma to poważnie negatywne skutki dla zagregowanej podaży pracy i jej zdolności dostosowawczej do zaburzeń makroekonomicznych. Z drugiej strony, warto zauważyć, że w przypadku Estonii, Litwy i Słowacji, rozmiar transferów społecznych jest porównywalny, czy wręcz niższy niż w Irlandii.

Struktura transferów na rzecz osób w wieku produkcyjnym w Polsce zauważalnie różni się od proporcji obserwowanych wśród państw EU15 oraz strefy euro. Relatywnie mniejszy udział miały w badanym okresie zasiłki dla bezrobotnych, natomiast proporcjonalnie więcej w odniesieniu do PKB per capita wydawano na cele związane z wcześniejszymi emeryturami oraz świadczeniami przedemerytalnymi. W tym wymiarze Polska wyróżniała się negatywnie również na tle pozostałych państw NMS8.

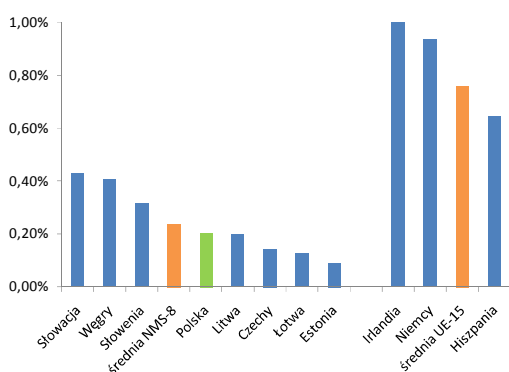
Aktywne polityki rynku pracy

W kontekście rozważań nad zdolnością danej gospodarki do absorpcji szoków zewnętrznych istotne jest również zbadanie sposobu prowadzenia w danym kraju aktywnych polityk rynku pracy. Interpretacja nakładów na ALMP w poszczególnych krajach jest o tyle utrudniona, że mogą one być np. wynikiem wyższego w danym państwie poziomu bezrobocia, a nie efektem przyjętej strategii polityki rynku pracy. Taką sytuację można zaobserwować w przypadku Polski – przeciętnemu, w ramach grupy NMS, udziałowi wydatków na ALMP w PKB *per capita* towarzyszyła najwyższa w regionie stopa bezrobocia. Ujęcie wydatków na ten cel w przeliczeniu na bezrobotnego jako proc. PKB na osobę w wieku produkcyjnym, jak z reguły czyni się w literaturze przedmiotu (por. Betcherman et al., 2004), stawia Polskę w bardziej niekorzystnym świetle w porównaniu z pozostałymi państwami regionu. Należy także podkreślić, że, niezależnie od przyjętej miary, kraje NMS8 przeznaczały na cele związane z ALMP znacznie mniejsze środki niż państw UE15. Sytuacja ta jednak ulega zmianie w ostatnich latach, w związku z możliwością wykorzystania środków unijnych (por. Bober et al., 2007).

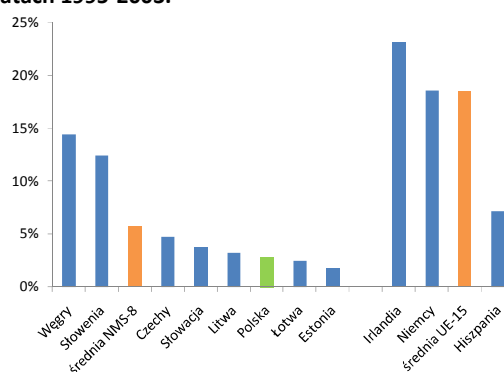
⁴⁴ Do których zaliczyliśmy zasiłki dla bezrobotnych oraz renty z tytułu niezdolności do pracy, świadczenia przedemerytalne i wcześniejsze emerytury.

Równocześnie, w kontekście rozważań o zdolności rynku pracy do absorpcji szoków, interesująca okazuje się analiza struktury wydatków na ALMP. Wśród krajów będących członkami Unii Europejskiej przed rokiem 2004, dominującymi kategoriami wydatków są usługi rynku pracy oraz szkolenia. Tymczasem w Polsce, wg klasyfikacji Eurostatu gros środków (ponad 40 proc.) przeznaczane jest na integrację z rynkiem pracy osób niepełnosprawnych. Wydaje się, że skupienie i tak niewielkich środków w pojedynczym obszarze ALMP nie prowadzi do zwiększenia elastyczności polskiego rynku pracy i nie neutralizuje niekorzystnych tendencji związanych z wysoką wartością stopy zastąpienia oraz dużym poziomem klina podatkowego.

Wykres 10. Wydatki na ALMP jako proc. PKB w państwach NMS8, wartości przeciętne w latach 1995-2003.



Wykres 11. Wydatki na ALMP na bezrobotnego jako proc. PKB na osobę w wieku produkcyjnym, wartości przeciętne w latach 1995-2003.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD i Eurostat.

4.2 Instytucje rynków dóbr - analiza empiryczna dla państw NMS8

Wstęp

Jak argumentujemy w rozdziale 2, ramy instytucjonalne rynku dóbr oraz występujące w praktyce utrudnienia w funkcjonowaniu przedsiębiorstw należą do czynników potencjalnie wpływających na elastyczność gospodarek i ich zdolność do szybkiej absorpcji szoków. Zgodnie z poczynionym podziałem instytucji na podstawie ich ingerencji w naturalny proces powstawania, funkcjonowania i upadania przedsiębiorstw, porównawczą analizę zaplecza instytucjonalnego rynku dóbr w Polsce na tle krajów UE, w szczególności NMS8, przeprowadzamy w następujących obszarach:

1. Bariery wejścia i wyjścia;
2. Funkcjonowanie przedsiębiorstw;
3. Handel zagraniczny i przepływy kapitałowe;
4. Regulacja rynków finansowych;
5. Obecność państwa w gospodarce.

W tym celu opieramy się na wskaźnikach regulacji rynków i wolności gospodarczej z baz *Doing Business* i indeksu Instytutu Frasera, wykorzystywanych w analizie kontrybutorów, jak też na danych OECD *Product Market Regulation* (PMR), które są kompleksowym i wiarygodnym źródłem informacji w tym obszarze, jednak nie obejmują Słowenii i krajów bałtyckich, przez co nie mogły być wykorzystane przy poszukiwaniu kontrybutorów.⁴⁵ Za wyjątkiem wskaźnika PMR, względne pozycje państw europejskich w poszczególnych rankingach charakteryzowały się w latach, dla których dostępne były dane, dużą stabilnością. W przypadku Polski warto podkreślić postęp, jaki w okresie objętym badaniem nastąpił o obszarze regulacji rynków finansowych (m.in. dotyczył on rynku kredytowego oraz ochrony praw inwestorów). O ile nie zaznaczono inaczej, wyższe wartości prezentowanych indeksów oznaczają bardziej „sprzyjające elastyczności” rozwiązania instytucjonalne.

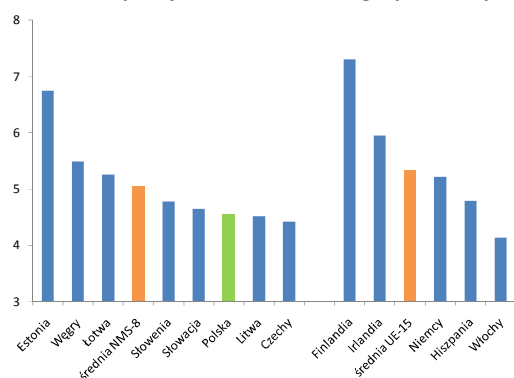
Bariery wejścia i wyjścia

Dane DB oraz subindeksy wskaźnika Instytutu Frasera jednoznacznie wskazują, że rozpoczynanie działalności gospodarczej w krajach NMS8 jest przeciętnie bardziej uciążliwe niż w krajach unijnej piętnastki. Wśród nowych krajów członkowskich zdecydowanie wyróżnia się jednak Estonia, która pod kątem łatwości otwierania biznesu nie tylko znacznie przewyższa inne kraje regionu, ale okazuje

⁴⁵ Wskaźniki Banku Światowego *Doing Business* opierają się przede wszystkim na ocenie środowiska biznesowego. Akcent jest przy tym położony na praktyczne aspekty prowadzenia działalności gospodarczej, stąd podstawowym źródłem informacji cząstkowych do poszczególnych elementów wskaźnika są przede wszystkim subiektywne opinie przedsiębiorców m.in. o liczbie, długości trwania oraz kosztach wybranych procedur. Indeks *Economic Freedom of the World* Instytutu Frasera powstaje w oparciu o szerszą bazę informacyjną, uwzględniając również bardziej obiektywne miary instytucji regulujących funkcjonowanie rynków dóbr, np. poziom ceł. Pomimo istotnych różnic metodologicznych, wśród krajów Unii Europejskiej uśrednione wartości obydwu wskaźników wykazują korelację na poziomie 0,76. Najbardziej wiarygodną miarą regulacji rynków w kontekście niniejszego badania jest wskaźnik *Product Market Regulation* opracowywany przez OECD, niestety nie są publikowane jego wartości dla Słowenii oraz krajów bałtyckich.

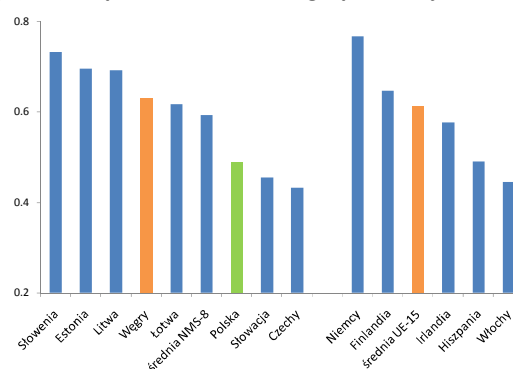
się być także bardzo konkurencyjna na tle państw UE15. Procedury związane z zakładaniem firmy w tym kraju przebiegają bowiem znacznie sprawniej niż w większości państw Europy kontynentalnej, takich jak Hiszpania, Niemcy lub Włochy. W objętych badaniem okresie, rozpoczęcie działalności w Polsce niezmiennie było względnie trudne, choć porównywalne z Litwą oraz Czechami. Dane wskazują jednak, że Polskę szczególnie negatywnie wyróżnia – zarówno na tle UE15, jak i pozostałych NMS – wysoka liczba procedur koniecznych do rozpoczęcia działalności gospodarczej.

Wykres 12. Rozpoczęcie działalności gospodarczej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych wskaźnika *Economic Freedom of the World*, wartości przeciętne w latach 2000-2005.

Wykres 13. Upadłość działalności gospodarczej⁴⁶



Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych wskaźnika *Doing Business*, wartości przeciętne w latach 2004-2008.

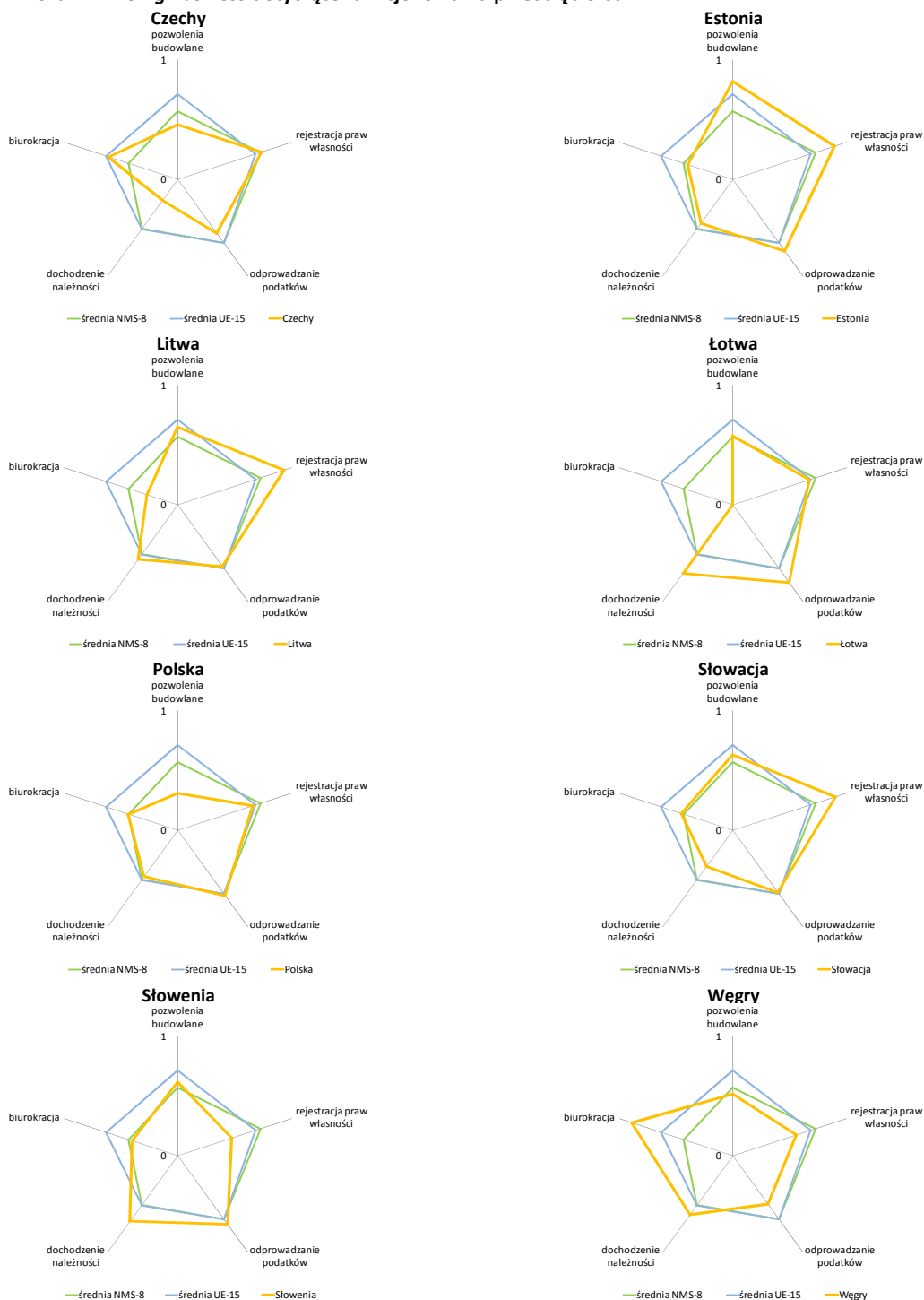
W przekroju krajów europejskich zauważyć można pewną korelację między zakresem regulacji rozpoczynania działalności i barier wejścia, a restrykcyjnością i efektywnością procedur upadłościowych. Względne pozycje poszczególnych krajów europejskich w klasyfikacji przyjazności oraz skuteczności procedur prowadzących do ogłoszenia upadłości przedsiębiorstw przedstawiają się więc dość podobnie. Przy tym, uwagę zwraca wysoka w ramach UE27 pozycja Słowenii, gdzie postępowania upadłościowe można ocenić jako zachodzące szybko i generujące relatywnie niskie koszty. Zauważalna jest również znacząco niższa od średniej europejskiej wartość wskaźników kwantyfikujących omawiane procedury w Polsce, Czechach oraz na Słowacji. W dużej mierze wynika to z odnotowanych dla tych gospodarek długi okres potrzebny do ogłoszenia upadłości, wynoszący w Czechach ponad 6 lat, przy zaledwie 2 latach w Słowenii. Państwa NMS8 generalnie wyraźnie odstają pod tym kątem od krajów UE15 oraz gospodarek strefy euro. Przykładowo, w Niemczech oraz w Hiszpanii procedury upadłościowe trwają przeciętnie około jednego roku, natomiast w Irlandii nawet poniżej sześciu miesięcy.

Funkcjonowanie przedsiębiorstw

Wśród przedstawionych wcześniej czynników wpływających na elastyczność realokacji w krajach NMS8 – zmiennych zidentyfikowanych jako kontrybutory rezydualne – znajdowały się m.in. procedury związane z odprowadzaniem podatków oraz skuteczność dochodzenia należności z umów. Należą one do szerszego katalogu instytucji określających warunki funkcjonowania i wzrostu firm, którym uwagę poświęcamy w niniejszym punkcie.

⁴⁶ Przeciętna ze znormalizowanych do przedziału (0,1) części składowych obszaru nr 10 - *Upadłość działalności gospodarczej*.

Wykres 14. Wskaźniki *Doing Business* dotyczące funkcjonowania przedsiębiorstw⁴⁷



Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych wskaźnika *Economic Freedom of the World* (wartości przeciętne w latach 2000-2005) oraz bazy danych wskaźnika *Doing Business* (wartości przeciętne w latach 2004-2008).

⁴⁷ Wartości w poszczególnych wymiarach powstały przez uśrednienie znormalizowanych do przedziału (0,1) subindeksów. Wartości bliższe 1 oznaczają warunki bardziej sprzyjające elastyczności. Metoda normalizacji jest identyczna, lecz interpretacja przeciwna niż w przypadku zmiennych wykorzystanych w regresjach rezydualnych.

W ujęciu ogólnym, system instytucjonalny w krajach NMS8 należy uznać za mniej przyjazny przedsiębiorczości niż w krajach będących członkami Unii Europejskiej przed rokiem 2004. Różnice są zauważalne zwłaszcza w takich obszarach, jak sprawność aparatu biurokratycznego i, kluczowe z perspektywy rozwoju przedsiębiorstw, procedury związane z uzyskaniem pozwoleń budowlanych. W przyjętych przez autorów jako punkty odniesienia Niemczech, Hiszpanii oraz Irlandii, wskaźniki w obu tych obszarach wskazują na znacznie bardziej korzystne rozwiązania niż przeciętnie w NMS8. Warto jednak podkreślić, że w pozostałych (podlegających kwantyfikacji) obszarach funkcjonowania przedsiębiorstw, kraje członkowskie z Europy Środkowo-Wschodniej reprezentują poziom porównywalny z krajami UE15 oraz strefą euro.

Szczegółowa analiza poszczególnych wymiarów wskazuje przy tym na znaczne zróżnicowanie otoczenia instytucjonalnego w ramach grupy NMS8 pod względem instytucji wpływających na warunki prowadzenia działalności. Polska, choć generalnie nisko pod tym kątem oceniana, posiada na tle pozostałych państw regionu względnie elastyczne uregulowania w obszarze prawa pracy.⁴⁸ Z drugiej strony, kraje bałtyckie, które generalnie plasują się jako gospodarki NMS8 o najniższych utrudnieniach w prowadzeniu działalności gospodarczej, w wymiarze prawa pracy posiadają regulacje znacznie bardziej restrykcyjne nie tylko od Polski, ale również od Czech oraz Węgier. Litwa, Łotwa i Estonia mają natomiast zauważalną przewagę w postaci względnie łatwiejszej rejestracji praw własności oraz przyjaznych przedsiębiorcom procedur związanych ze ściąganiem podatków. W mniejszym stopniu dotyczy to Słowacji, która swoją wysoką pozycję zawdzięcza również względnie mało restrykcyjnym przepisom prawa pracy, które zostało zliberalizowane w przeciągu bieżącej dekady. Znajdujące się w środku stawki Węgry oraz Słowenia cechują się natomiast względnie nieefektywnymi uregulowaniami dotyczącymi rejestracji praw własności, przy jednocześnie wysokiej jakości norm i procedur prawnych zapewniających wymagalność kontraktów.

Następnie, nie mniej istotnym od zagadnień poruszanych powyżej jest całościowa ocena wydajności aparatu biurokratycznego w poszczególnych państwach. Od niej zależy bowiem tempo wydawania przez urzędników decyzji, które są często niezbędne do właściwej reakcji przedsiębiorstw na płynące z rynku sygnały, wymagające np. zwiększenia skali produkcji lub otwarcia nowych przedstawicielstw zagranicznych w odpowiedzi na wzrost popytu. Wśród krajów NMS8 na uwagę zasługują w szczególności Węgry, gdzie funkcjonowanie administracji publicznej jest znacznie sprawniejsze niż przeciętnie w takich krajach UE15 jak Niemcy, Irlandia, czy Hiszpania. Jakość pracy urzędników jest natomiast szczególną bolączką krajów bałtyckich, z czego zdecydowanie najniżej aparat biurokratyczny został oceniony na Łotwie.⁴⁹

⁴⁸ Restrykcyjność prawa pracy determinuje możliwości dostosowań popytu na pracę i jej organizacji przez firmy, jednak został jej poświęcono oddzielny punkt w poprzednim podrozdziale, więc w tym miejscu aspekty te nie są rozważane szczegółowo.

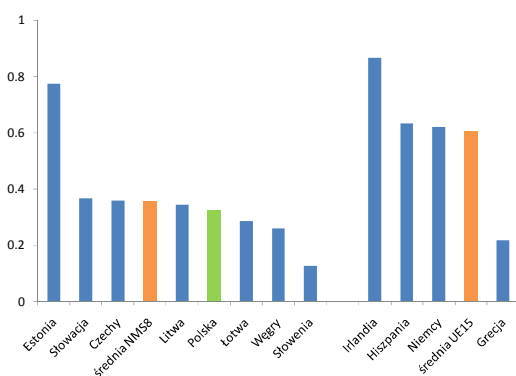
⁴⁹ Na podstawie danych Instytutu Frasera.

Handel zagraniczny i przepływy kapitałowe

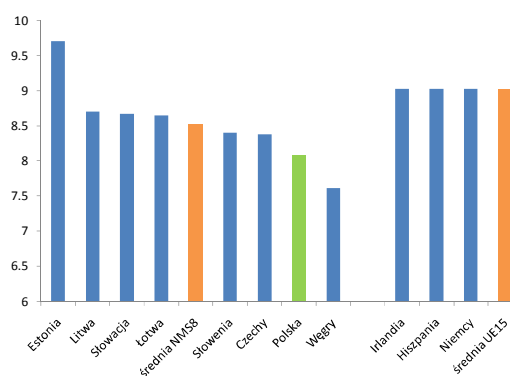
Kolejną klasą czynników modyfikujących zdolność poszczególnych gospodarek do szybkiej absorpcji szoków są uregulowania określające stosunki gospodarcze z zagranicą. Dotyczy to zarówno międzynarodowych przepływów kapitałowych, będących ważnym źródłem środków finansujących przedsięwzięcia inwestycyjne, jak również ograniczeń nakładanych na handel zagraniczny. W okresie objętym analizą, kraje NMS8 charakteryzowały się znacznie wyższymi od państw UE15 restrykcjami nakładanymi zarówno na import i eksport, jak i na przepływy kapitałowe. Przystąpienie krajów naszego regionu do Światowej Organizacji Handlu, a następnie do Unii Europejskiej przyczyniło się jednak do stopniowego ujednoczenia stawek celnych trakcie okresu 1996-2007, na podstawie którego skonstruowane zostały miary elastyczności. Znalazło to odzwierciedlenie w konwergencji wskaźników ograniczeń w handlu zagranicznym krajów naszego regionu względem UE15.

Niemniej jednak, wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej jedynie w Estonii obowiązujące procedury były przeciętnie rzecz biorąc konkurencyjne na tle gospodarek strefy euro. W pozostałych, w tym w Polsce, bariery stawiane przed eksporterami były porównywalne z najmniej konkurencyjnymi krajami UE15, jak Grecja lub Portugalia. W latach 2000-2005 wystąpiły pomiędzy obydwoma grupami państw również zauważalne różnice w regulacji importu, gdyż w okresie przedakcesyjnym w NMS8 nie występowała jednolita stawka celna. Regulacje te były najbardziej liberalne w Estonii, cła i bariery pozacelne kształtowały się natomiast na znacznie wyższym poziomie w największych gospodarkach regionu – w Czechach, w Polsce oraz na Węgrzech.

Wykres 15. Swoboda prowadzenia działalności eksportowej **Wykres 16. Cła i bariery pozacelne.**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych wskaźnika Doing Business, wartości przeciętne w latach 2004-2008.



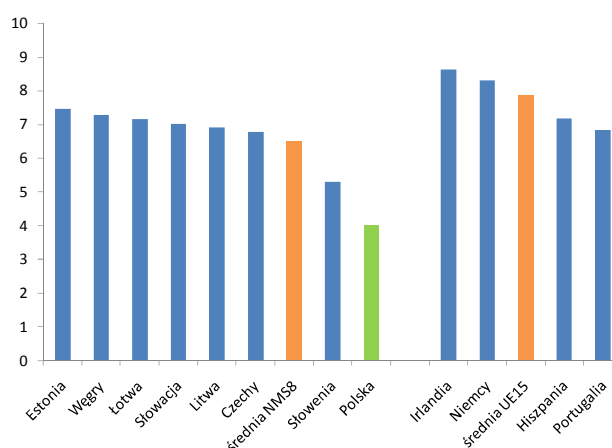
Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych wskaźnika Economic Freedom of the World, wartości przeciętne w latach 2000-2005.

Czynniki instytucjonalne wpływające na swobodę prowadzenia działalności handlowej z zagranicą mogą oddziaływać na zdolność gospodarki do realokacji strumieni eksportowych oraz modyfikacji ich struktury produktowej. Wydaje się to szczególnie ciekawe wobec faktu, że jednym z głównych zaburzeń makroekonomicznych, jakie dotknęły analizowane gospodarki w ciągu ostatniej dekady, był tzw. szok rosyjski (por. Bukowski, Lewandowski, 2007). Zgodnie z danymi zaprezentowanymi przez Bukowskiego, Kołocha i Lewandowskiego (2007), największą zmiennością udziałów podstawowych partnerów handlowych w grupie NMS8 charakteryzowały się właśnie kraje bałtyckie, które zgodnie z

prezentowanymi w niniejszym punkcie wskaźnikami cechowały się m.in. najmniej restrykcyjnymi cłami oraz innymi barierami nakładanymi na importerów. Można więc przypuszczać, że regulacje te sprzyjały elastyczności struktury handlu zagranicznego, jednak nie ma podstaw postulowania wyraźnej zależności – w ramach przeprowadzonej analizy rezydualnej, w przypadku żadnej z analizowanych miar elastyczności, zmienne z obszaru wymiany międzynarodowej nie należały do ważnych kontrybutorów.

Zarazem należy podkreślić, że o ile bezpośrednie skutki szoków w popycie zagranicznym dla produktu i rynku pracy mogą być modyfikowane przez strukturę eksportu danego kraju, zwłaszcza jeśli załamanie popytu ze strony jednego z partnerów handlowych oznacza ponadproporcjonalnie głębokie załamanie dla pewnej, wybranej gałęzi gospodarki, to jednak struktura handlu – zarówno pod kątem dóbr, jak i odbiorców partnerów – nie może być *per se* determinantą trwałości i głębokości takiego szoku. Przeciwnie, to właśnie regulacje wymiany międzynarodowej – wpływające na koszty poszukiwania nowych rynków zbytu – oraz instytucje rynku wewnętrznego i prowadzenia działalności gospodarczej – wpływające na intensywność wejść firm na rynek, wyjść z niego oraz realokacji czynników produkcji pomiędzy przedsiębiorstwami i branżami – są potencjalnymi czynnikami stojącymi za zróżnicowaną w przekroju międzynarodowym zdolnością gospodarek do absorpcji szoków zewnętrznych.

Wykres 17. Kontrola międzynarodowych przepływów kapitałowych.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych wskaźnika *Economic Freedom of the World*, wartości przeciętne w latach 2000-2005.

Następnie, wykres 17 wskazuje, iż kraje NMS8 posiadały również przeciętnie bardziej restrykcyjne od starych państw członkowskich przepisy związane z zagranicznymi przepływami kapitału – w badanym okresie na tle regionu szczególnie negatywnie wyróżniały się Polska oraz Słowenia, zaś zróżnicowanie restrykcyjności regulacji pomiędzy pozostałymi krajami było relatywnie niewielkie. Wymiar ten nie okazał się szczególnie istotny w rezydualnej analizie miar elastyczności, jednak wskazuje na Polskę jako kraj wyraźnie odstający od wszystkich pozostałych gospodarek europejskich.

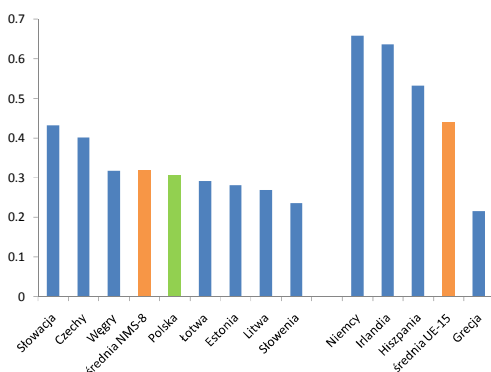
Regulacja rynków finansowych

Odpowiednio skonstruowany i regulowany system finansowy w efektywny sposób dostarcza środków potrzebnych do finansowania przedsięwzięć gospodarczych, wpływając tym samym na możliwości realokacji kapitału w następstwie innowacji w otoczeniu makroekonomicznym. Regulacje (np. dotyczące konkurencji w sektorze bankowym) powinny z jednej strony umożliwiać „adekwatny” do sytuacji makroekonomicznej zakres akcji kredytowej, zaś z drugiej jednak strony gwarantować m.in. podstawowe prawa inwestorów. Nadmierne obostrzenia nakładana na instytucje finansowe mogą okazać się szczególnie niekorzystne w kontekście zdolności absorpcyjnych całej gospodarki, ograniczając przedsiębiorcom zakres źródeł finansowania, z których mogą korzystać w sytuacji nagłej zmiany warunków gospodarczych. Waga tych czynników została potwierdzona na etapie identyfikacji kontrybutorów rezydualnych elastyczności realokacji oraz elastyczności reakcji na szok cen wymiany w krajach NMS8.

W okresie objętym analizą, regulacja działalności instytucji finansowych była w badanej grupie państw nieznacznie mniejsza niż w państwach UE15, które stanowiły w tym wymiarze zbiór bardzo niejednorodny. Z jednej strony, kraje skandynawskie i Wielka Brytania charakteryzują się liberalnymi regulacjami sektora bankowego, z drugiej natomiast, w państwach Europy kontynentalnej takich, jak Niemcy lub Włochy działalność instytucji finansowych poddawana jest znacznie dalej idącym obostrzeniom niż Polsce, gdzie sektor pośrednictwa finansowego został oceniony jako jeden z silniej uregulowanych w grupie NMS8. Najmniej restrykcyjne formalne ramy funkcjonowania instytucji kredytowych w regionie występowały natomiast na Węgrzech oraz Słowacji.

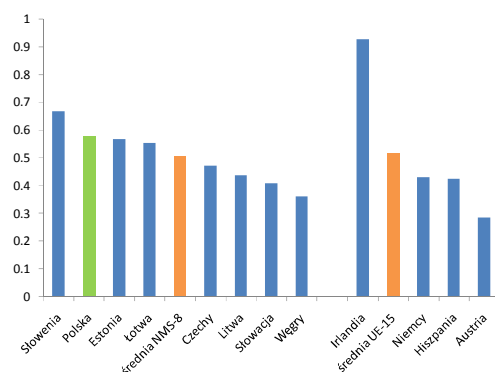
Instytucje określające wzajemne relacje pomiędzy stronami transakcji kredytowych, dotyczące m.in. powszechności rejestru dłużników, są w krajach NMS8 wciąż słabiej rozwinięte niż w większości krajów UE15 oraz strefy euro. W Niemczech i w Irlandii rejestry kredytobiorców (prywatne lub publiczne) obejmują ponad 90 proc. społeczeństwa. Tymczasem wartość tego wskaźnika w grupie NMS8 rzadko przekraczają poziom 50 proc., zaś w krajach bałtyckich i Słowenii kształtuje się na poniżej 10-15 proc. Na tle pozostałych krajów regionu w badanym okresie względnie pozytywnie wyróżniały się natomiast Czechy oraz Słowacja, najniższą ocenę w tym wymiarze odnotowała natomiast Słowenia.

Wykres 18. Przyznawanie kredytu.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych wskaźnika Doing Business, wartości przeciętne w latach 2004-2008.

Wykres 19. Ochrona praw inwestorów.



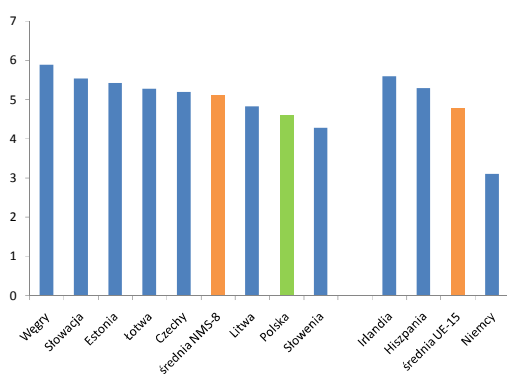
Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych wskaźnika Economic Freedom of the World, wartości przeciętne w latach 2000-2005.

Względna pozycja krajów NMS8 jest jednak znacznie korzystniejsza w obszarze ochrony praw inwestorów. Regulacje w tym zakresie kształtują się w krajach NMS8 przeciętnie na podobnym poziomie jak w krajach UE15. Szczególnie wysoko został oceniony poziom regulacji w Polsce oraz Słowenii. W krajach tych ochrona praw inwestorów znajduje się na wyższym poziomie niż w wielu państwach strefy euro np. w Niemczech lub Hiszpanii, w dużej mierze dzięki względnie szerokiemu zakresowi odpowiedzialności członków zarządów spółek oraz swobodom wytaczania powództwa przez udziałowców.

Warto przy tym zauważyć, że regulacje sektora finansowego nie zawsze przekładają się na poziom rozwoju rynku kapitałowego. Ciekawą miarę w tym kontekście zaproponowali Duval et al. (2007). Jest nią proporcja pomiędzy skalą kredytowania sektora prywatnego za pośrednictwem rynków finansowych (giełdy) w stosunku do kredytu otrzymywanego z sektora bankowego, przy czym niższe wartości wskaźnika wskazują na większą aktywność rynku kapitałowego w finansowaniu przedsięwzięć gospodarczych. Pod tym względem widoczny jest znaczny dystans gospodarek NMS8 względem nie tylko krajów o najlepiej rozwiniętym rynku kapitałowym, czyli państw anglosaskich, skandynawskich, Holandii, lecz również w stosunku do średniego poziomu w grupie UE15. Luka ta generalnie była domykana w ostatnich latach jednak

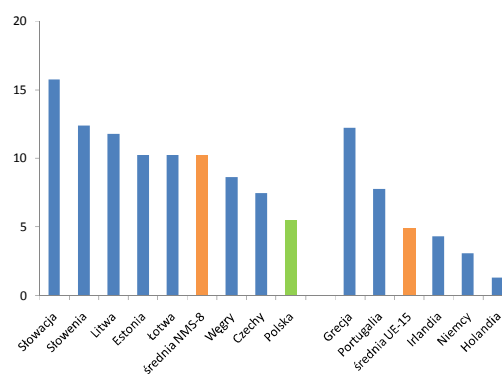
Za wyjątkiem Polski, gdzie proporcja między kredytowaniem przez giełdę i przez system bankowy kształtowała się przeciętnie na poziomie plasującym Polskę między Irlandią a Belgią, rynki kapitałowe NMS8 charakteryzują się podobnym poziomem rozwoju jak Grecja, czy Portugalia. Przy tym, warto zwrócić uwagę, że w regresjach rezydualnych zmienna ta dodatnio wpływa na elastyczność realokacji i reakcji na szok cen wymiany dodatnio, co wskazuje na warunkowo mniej elastyczną absorpcję w krajach o wyższym względnym znaczeniu finansowania przez system bankowy.

Wykres 20. Regulacja działalności instytucji finansowych:



Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych wskaźnika Economic Freedom of the World, wartości przeciętne w latach 2000-2005

Wykres 21. Rozwój rynku kapitałowego



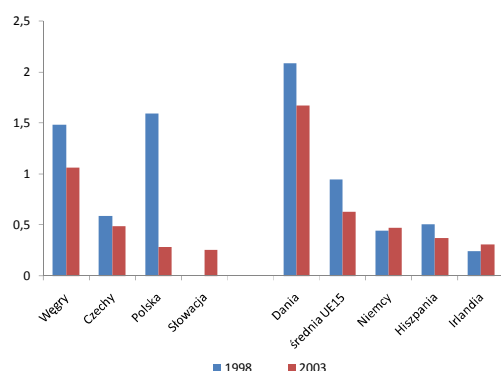
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators.

Obecność państwa w gospodarce

Interwencja publiczna w funkcjonowanie sektora prywatnego opiera się nie tylko na wymaganiach formalnych stawianych przed ogółem przedsiębiorców, lecz także na określaniu ram funkcjonowania poszczególnych sektorów czy wręcz bezpośrednim zaangażowaniu w nich podmiotów publicznych. Oznaczać może to kontrolę cen, regulację wybranych rynków lub wręcz przejmowania przez państwo niektórych przedsiębiorstw na własność. Jak zarysowano w rozdziale 2, wszystkie z tych działań prowadzą do zmniejszenia poziomu konkurencyjności sektora i w efekcie gospodarki jako całości, potencjalnie przekładając się na niższą elastyczność rynków dóbr i ich zdolność do absorpcji szoków.

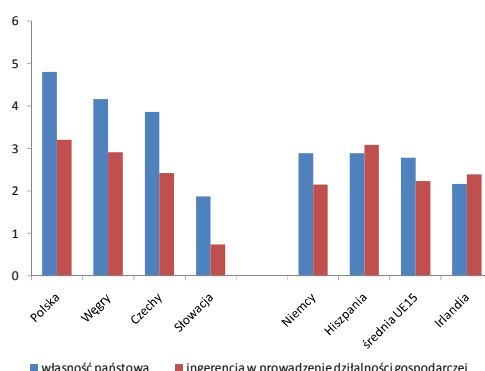
Pierwszym z istotnych aspektów jest stopień, w jakim w poszczególnych krajach państwo ingeruje w rynkowy mechanizm ustalania cen w poszczególnych sektorach gospodarki. Wyniki badań wskazują przede wszystkim na znacznie częstsze przeciętne występowanie zjawiska kontroli cen w krajach NMS8 niż w starych krajach członkowskich UE. Grupa NMS8 nie reprezentuje jednego, wspólnego modelu – w szczególności zauważalna jest niska pozycja Polski, w której odgórna kontrola cen dotyczyła szerszej grupy produktów niż w pozostałych państwach regionu. Za gospodarkę o najmniejszej skali ingerencji rządowej w mechanizmy cenowe należy uznać Estonię, warto również podkreślić wysoką pozycję Czech, która w pozostałych wymiarach regulacji rynku dóbr zajmują zazwyczaj dalsze miejsca.

Wykres 22. Ograniczenia w wolnej konkurencji⁵⁰.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych wskaźnika Product Market Regulation.

Wykres 23. Własność państwowa.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych wskaźnika Product Market Regulation, wartości przeciętne w latach 1998 oraz 2003.

Innym wymiarem, w którym samoczynny proces powstawania i działalności przedsiębiorstw ulega zniekształceniu, są prawne uregulowania wpływające na poziom konkurencji na poszczególnych rynkach, lub wręcz wyłączające je z tego mechanizmu, np. na rzecz przedsiębiorstw państwowych. Również tutaj zauważalna jest różnica pomiędzy krajami UE15, a NMS8. Warto przy tym podkreślić, że kraje Europy Środkowo-Wschodniej osiągnęły w ostatnich latach duży progres w ograniczeniu skali

⁵⁰ Brak danych dla Słowacji w roku 1998.

regulacji rynków przez aparat państwowy, dane wskazują, że szczególnie duży (relatywny) postęp wykonała w omawianym obszarze Polska. Do tej pozytywnej zmiany w największym stopniu przyczyniło się zmniejszenie liczby wyłączeń sektorów gospodarki z obowiązku przestrzegania ustawodawstwa antymonopolowego oraz usprawnienie procedur administracyjnych. Kraje NMS8 niezmiennie charakteryzuje jednak znacznie wyższy udział własności państwowej w gospodarce, nie tylko w stosunku do liberalnego modelu reprezentowanego przez Irlandię, lecz także w stosunku do bliższych przeciętnej w Unii Europejskiej – Hiszpanii oraz Niemiec. Należy przy tym podkreślić, że najnowsze wartości wskaźnika pochodzą z roku 2003, przez co mogą one nie uwzględniać przekształceń strukturalnych gospodarek europejskich, jakie miały miejsce w ostatnich latach.

Podsumowanie i wnioski dla polityki

Przeprowadzona analiza elastyczności rynków pracy krajów NMS w oparciu indeksy kwantyfikujące o sztywności wynagrodzeń i zdolność absorpcji realokacyjnych szoków produktywności, oraz elastyczności w odpowiedzi na szoki cen w wymianie międzynarodowej sugeruje, że Polska jest rynkiem „przeciętnie elastycznym” w zbiorowości krajów środkowo-europejskich, które wraz z nią przystąpiły do Unii Europejskiej w roku 2004. Skonstruowane miary wskazują bowiem, że pod kątem elastyczności wynagrodzeń znacznie gorzej od Polski wypada rynek litewski i łotewski, a z drugiej strony Słowenia, Estonia i Słowacja jawią się jako kraje, gdzie elastyczność wynagrodzeń była większa. Również te kraje, obok Łotwy, cechowały się lepszą lub zbliżoną zdolnością do realokacji czynników produkcji, choć także pod tym kątem Polska oceniona została korzystniej niż Czechy. Ostatecznie, wskaźnik kwantyfikujący transmisję szoku cenowego do produktu realnego stawia Polskę obok Litwy, lecz jako gospodarkę raczej słabo radzącą sobie – w porównaniu z Estonią, czy Słowacją – z akomodacją tego typu szoku. Fakt, że Węgry wypadają znacznie gorzej, nie zmienia tej oceny.

Czynnikami generalnie sprzyjającymi elastyczności wynagrodzeń okazały się być model negocjacji zbiorowych, poziom opodatkowania i restrykcyjność prawa pacy. Przy czym jak wskazała detaliczna analiza przekrojowa, ten pierwszy swą istotność zawdzięcza przede wszystkim *outlierowi* w postaci Słowenii, gdzie pozornie „sztywnemu”, wysoce uzwiązkowionemu oraz scentralizowanemu modelowi negocjacji płacowych towarzyszą względnie szybkie dostosowania płac do zaburzeń i w efekcie jedno z najbardziej korzystnych w NMS kształtowanie się agregatów rynku pracy.

Szerokie spektrum uwzględnionych obszarów tematycznych prowadzi do bardzo zróżnicowanych wyników poszczególnych krajów NMS8 w kolejnych wymiarach analizy. Różnorodność badanych problemów sprawia, że nawet państwa przeciętnie oceniane niżej okazują się posiadać względną przewagę w niektórych, choć czasem wąskich obszarach. Pomimo tego pokusić się można o wyciągnięcie pewnych ogólnych wniosków. Za gospodarki dysponujące w regionie najbardziej sprzyjającym „elastyczności” otoczeniem instytucjonalnym rynku dóbr należy uznać Estonię, która wypada korzystnie na tle pozostałych krajów regionu we wszystkich badanych obszarach. Z perspektywy kluczowych w niniejszej analizie zagadnień związanych z otoczeniem, w którym funkcjonują przedsiębiorstwa, dobrą pozycję wykazują również Węgry i pozostałe kraje bałtyckie – Litwa oraz Łotwa. W istocie, w rankingu Doing Business za rok 2008⁵¹ wszystkie kraje bałtyckie uplasowały się w pierwszej trzydziestce na świecie i ponadto zaliczane są do krajów, które w ostatnich latach osiągnęły największy postęp w obszarze regulacji działalności gospodarczej i warunków prowadzenia biznesu.

Jako przeciętną ocenić należy potencjalną elastyczność systemów instytucjonalnych Czech oraz Słowacji. Zaprezentowane dane statyczne w najmniej korzystnym (relatywnym) świetle stawiają Polskę oraz Słowenię. Należy przy tym zauważyć, że Polska charakteryzowała się na tle pozostałych państw NMS8 względnie dojrzałym rynkiem kapitałowym, natomiast Słowenia wyróżniała się niewielkimi, sprzyjającym przedsiębiorczości, barierami wejścia i wyjścia.

⁵¹ Ostatni dostępny w trakcie pracy nad artykułem.

Równocześnie, kraje NMS nie wpisują się klarownie w modele społeczno-gospodarcze, jakie można wyróżnić analizując gospodarki krajów UE15 i pozostałych państw OECD. Jedyną jak się wydaje uprawnioną generalizacją polega na wskazaniu dwóch modeli polityki fiskalnej: bałtycko-słowackiego, polegającego na stopniowym ograniczaniu rozmiaru rządu w gospodarce i redukcji, wręcz wyeliminowaniu deficytu strukturalnego, oraz „wyszehradzki”, do którego zaliczyć można Polskę, Czechy i Węgry – kraje redystrybuujące znacznie wyższą część produktu poprzez budżet i o szerszej skali transferów społecznych.

W przypadku Polski uwagę zwraca niefortunne złożenie słabości w dwóch obszarach, których współwystępowanie z relatywnie niską adaptacyjnością do szoków wskazano już w analizie statystycznej dokonanej w rozdziale pierwszym. Składają się na nie zniechęcający do pracy system transferowo-podatkowy oraz utrudniająca konkurencję na rynku krajowym regulacja prowadzenia działalności gospodarczej. Wysokie i regresywne względem dochodów gospodarstw domowych stopy zastąpienia w systemie transferów społecznych, oraz wysoki klin podatkowy, przyczyniają się do niskiej podaży pracy i w efekcie względnie słabej presji na wynagrodzenia realne w sytuacji nierównowagi na rynku pracy.

Warto pamiętać, że jak podkreśla Blanchard (2006), w obliczu aspiracji przystąpienia do strefy euro, rośnie znaczenie zdolności gospodarek do absorpcji zaburzeń zewnętrznych na rynku pracy poprzez elastyczność nominalną i realną wynagrodzeń. A te właśnie czynniki w kapitalnym stopniu decydowały o negatywnych przemianach na polskim rynku pracy w przestrzeni lat 1996-2007 (BKL, 2008). Zwiększenie elastyczności płacowej w Polsce może nastąpić poprzez z jednej strony uelastycznienie regulacji dotyczących płacy minimalnej, a z drugiej zmianę modelu prowadzonej w Polsce pasywnej polityki rynku pracy w sposób zwiększający zagregowaną podaż pracy (a więc i zmniejszającymi siłę przetargową pracowników). Uzupełnieniem mogłoby być wprowadzenie w system podatkowy rozwiązań preferujących dochód z pracy względem dochodu z innych źródeł. Przykładem takiego rozwiązania jest np. zaproponowana w pracy Bukowski et al. (2006) ulga w postaci wyższego kosztu uzyskania przychodu, która ze swojej konstrukcji zmniejsza opodatkowanie osób pracujących, nie zmieniając opodatkowania świadczeń społecznych - zmienia więc cenę względną między czasem wolnym a pracą, relatywnie zachęcając do pracy a zniechęcając do wypoczynku. Rozszerzenie bazy podatkowej na grupy nieobjęte składkami na ubezpieczenia społeczne i podatkiem dochodowym (głównie rolników) pozwoliłoby także na zmniejszenie krańcowych stóp opodatkowania, czynnika, który negatywnie oddziałuje na zdolność gospodarek NMS8 do absorpcji zaburzeń gospodarczych. Wydaje się to o tyle istotne, że Polska jest jedynym krajem regionu, gdzie w okresie 1996-2007 zarysowała się tendencja wzrostu klina podatkowego obciążającego pracę.

Można również sądzić, że waga elastyczności wynagrodzeń powinna zostać w pełni doceniona w ramach dialogu społecznego – wymownie, krajem o największej elastyczności wynagrodzeń, zgodnie z uzyskanymi przez nas wynikami, jest wśród NMS Słowenia, wyróżniająca się wysokim uzwiązkowieniem i skoordynowanym systemem negocjacji zbiorowych. Wydaje się, że owa elastyczność wynagrodzeń ułatwiła temu krajowi przyjęcie euro jako pierwszemu spośród nowych

krajów członkowskich. Nie należy bynajmniej dążyć do powielenia w Polsce modelu negocjacji zbiorowych Słowenii czy jakiegokolwiek innego kraju strefy euro. Należy jednak przyglądając się rozwiązaniom innych krajów poszukiwać najlepszych praktyk i dążyć do wypracowania modelu optymalnie sprzyjającego elastyczności wynagrodzeń w Polsce, z jej uwarunkowaniami strukturalnymi po stronie popytu i podaży na pracę. Warto pamiętać, że z jednej strony znajduje się przykład Niemiec, gdzie zamrożenie nominalnych wynagrodzeń w szerokich obszarach gospodarki pozwoliło na odzyskanie konkurencyjności utraconej po zjednoczeniu państwa, zaś z drugiej - przedłużające się spowolnienie gospodarcze w Portugalii, w trakcie którego dysproporcja pomiędzy tempem wzrostu wynagrodzeń a dynamiką wydajności pracy była znaczna.

Potencjał osiągnięcia konsensusu między partnerami społecznymi w tym zakresie w dużej mierze określa możliwość zsynchronizowanego dostosowania wynagrodzeń do poziomów korespondujących z produktywnością pracy. Zarówno w Irlandii, jak i Danii czy Hiszpanii – krajach zdolnych do podjęcia skoordynowanych pro wzrostowych działań, możliwe było zawarcie szerokich umów społecznych. W Polsce natomiast dotychczas zarówno elastyczność wynagrodzeń, jak i zakres oraz zdolność do konsensusu w debacie publicznej, były niskie.

Porównanie sytuacji w Polsce z krajami ościennymi i UE15 wskazuje natomiast na występowanie znaczących utrudnień dla przedsiębiorczości, zwłaszcza w efekcie wysokich obwarowań rozpoczynania działalności gospodarczej, napotykanym ograniczeniach swobody działalności w pewnych koncesjonowanych obszarach czy ostatecznie w kształcie systemu podatkowego, generującego na tle krajów regionu względnie wysoki koszt spełnienia obowiązków fiskalnych. Czynniki te sprawiają, że elastyczność dostosowań po stronie popytu na pracę również może być utrudniona. Szczególnie, że Polska pod kątem restrykcyjności regulacji rynku produktów przewyższa nie tylko inne nowe kraje członkowskie, lecz również znacznie zamożniejsze Niemcy i Hiszpanię. Kompleksowa i skoordynowana redukcja rozproszonych po obowiązującym w Polsce systemie instytucjonalno-prawnym utrudnień dla przedsiębiorczości, zwłaszcza w obszarze rozpoczynania działalności gospodarczej, barier wejścia w pewnych koncesjonowanych obszarach czy w systemie podatkowym, który choć nakłada na firmy relatywnie niskie nominalne obciążenia, to zarazem tworzy względnie wysoką jałową stratę w postaci kosztu wywiązania się z obowiązków podatkowych, pozwoliłaby na osiągnięcie prawdopodobnie największej relatywnej poprawy elastyczności rynku dóbr i lepsze przygotowanie polskiej gospodarki do momentu wprowadzenia wspólnej waluty.

Dodatek A. Opis wykorzystanych danych i budowy indeksów.

Tabela 6. Miary instytucji rynków dóbr.

Zmienna	Przedział czasowy	Źródło	Uwagi
Rozpoczynanie działalności gospodarczej	2004-2008	Bank Światowy, Baza danych <i>Doing Business</i>	Wskaźniki publikowane zgodnie z rokiem rozliczeniowym w Banku Światowym, co oznacza że dostępne wartości wskaźnika obejmują <i>de facto</i> okres 2002-2006
Koncesje budowlane			
Zatrudnianie pracowników			
Rejestracja praw własności			
Otrzymywanie kredytu			
Ochrona praw inwestorów			
Odprowadzanie podatków			
Obrót międzynarodowy			
Wymagalność kontraktów			
Upadłość działalności gospodarczej			
Rozwinięcie rynku kapitałowego			
Zaangażowanie państwa w życie gospodarcze	2000-2005	Fraser Institute, baza danych wskaźnika <i>Economic Freedom of the World</i>	Najbardziej aktualna baza zawiera wartości wskaźnika do roku 2005
Jakość systemu prawnego			
Wolność obrotu międzynarodowego			
Regulacja rynków finansowych			
Bariery administracyjne w prowadzeniu działalności gospodarczej			
Kontrola cen w gospodarce			
Wydajność aparatu biurokratycznego			
Regulacja rynków dóbr (różne aspekty)	1998, 2003	OECD, Baza danych wskaźnika <i>Product Market Regulation</i>	Dane nie zostały wykorzystane w regresji rezyduальной, ponieważ wskaźnik nie obejmuje Słowenii oraz krajów bałtyckich.

Tabela 7. Miary instytucji rynków pracy.

Zmienna	Przedział czasowy	Źródło	Uwagi
Wydatki na ALMP na bezrobotnego/GDP_prod	1995-2003	Eurostat, OECD	
Przeciętny klin podatkowy dla typowych gospodarstw	1995-2006	OECD Taxing Wages 2004, 2006; Eurostat (dane dla Słowenii)	
Progresja podatkowa	1995-2006	OECD Taxing Wages 2004, 2006; Eurostat (dane dla Słowenii)	
Płaca minimalna	1995-2004	European Industrial Relations Observatory (EIRO)	
EPL bez zwolnień grupowych	1995-2003	OECD A time series of EPL changes (1995-2003); Kajzer A., Kluzer F., (2007);	
umowy na czas nieokreślony			
umowy na czas określony i praca tymczasowa			
Indeks centralizacji Vissera	1995, 2003	Industrial Relations in Europe 2004, 2006	
Koordinacja negocjacji płacowych	2003	Industrial Relations in Europe 2004, 2006	
Objęcie układami zbiorowymi	1995-2004	Industrial Relations in Europe 2004, 2006	
Uzwiązkowienie	1995-2002	Industrial Relations in Europe 2004, 2006	
Transfery jako procent PKB	1995-2005	Eurostat, OECD	

Każda zmienna, zarówno miary elastyczności, jak i zmienne instytucjonalne, na potrzeby regresji rezydualnych przekształcona została do postaci wskaźnika z przedziału <0,1>, tak, że wartość zero otrzymuje kraj „najbardziej elastyczny” pod danym kątem, a wartość 1 – najmniej elastyczny w analizowanej próbie krajów NMS8.

W szczególności, dla zmiennych, których wyższa wartość oznacza „niższą elastyczność” lub interpretowana jest jako „mniej sprzyjająca elastyczności rynkowej”, wskaźniki obliczone są za pomocą formuły:

$$x_i = (X_i - X_{\min}) / (X_{\max} - X_{\min})$$

Natomiast dla zmiennych, których interpretacja jest przeciwna, za pomocą formuły:

$$x_i = (X_{\max} - X_i) / (X_{\max} - X_{\min})$$

gdzie X_i to wartość zmiennej dla danego kraju, X_{\max} – maksimum, a X_{\min} – minimum w próbie NMS8.

Dodatek B.

Wykorzystany w niniejszej pracy model oparty jest o metodologię strukturalnych modeli wektorowej autoregresji dla zmiennych skointegrowanych w (skrótce SVECM). Przedstawione wnioski wypracowane zostały na podstawie modelu SVECM opisanego wyczerpująco w pracy Bukowski, Lewandowski, Koloch (2008). Podajemy teraz skrótowy opis tego modelu. Podkreślamy, że modele VECM są modelami empirycznymi. Ich specyfikacja powinna wywodzić się z teorii ekonomii, aby uzyskane na ich podstawie wnioski były ekonomicznie interpretowalne. Wykorzystany w niniejszym opracowaniu model ściśle koresponduje ze stylizowanym modelem DSGE opisanym w przywołanej wyżej pracy. Dotyczy to zarówno specyfikacji, tj. doboru zmiennych, restrykcji wykorzystanych do identyfikacji postaci strukturalnej modelu, jak i interpretacji zależności równowagowych. W pracy tej także przedstawiono szczegóły techniczne dotyczące estymacji modelu.

Modele typu SVECM wykorzystuje się do analizy dynamicznych, zarówno krótko-, jak i długookresowych, zależności między zmiennymi ekonomicznymi, które nie muszą być stacjonarne, czyli mogą posiadać trendy (zarówno deterministyczne, jak i stochastyczne). W celu uwzględnienia w modelu niestacjonarności stochastycznej (tzw. wspólnych trendów), estymuje się relację kointegrującą, która ma interpretację relacji równowagowej łączącej zmienne modelu VECM. Wśród zmiennych wykorzystanych do budowy modelu na podstawie testów statystycznych wykryto jedną relację równowagową:

$$(w-p) = 0.701 * (y-p-e) + 0.797 * (e-n) + 0.099*(u-n) \quad (1)$$

(54.19) (7.56) (6.79)

W pracy przyjęto, że relacja kointegrująca, jako definiująca zależność ekonomicznie strukturalną, leżącą u podstaw modelowanego procesu, jest wspólna dla wszystkich jednostek panelu. Relacja (1) ma interpretację w kategoriach równania kształtowania się płac (wage setting equation) i implikuje, że płace realne podążają w długim okresie za produktywnością.

Prócz relacji kointegrującej istotnymi dla interpretacji własności dynamicznych modelowanego procesu są tzw. *loading factors*, czyli parametry definiujące siłę powrotu do równowagi układu zmiennych (czyli do relacji kointegrującej), gdy zostaną one z niego wytrącone. Oszacowania tych parametrów przedstawia poniższa tabela. Wynika z niej, że mechanizm korekty błędem działa we wszystkich krajach panelu.

Tabela 8. Oszacowania parametrów korekty błędu (loading factors) faktoryzacji macierzy kointegracyjnej zredukowanej postaci modelu VECM.

	Czechy	Estonia	Łotwa	Litwa	Węgry	Polska	Słowenia	Słowacja
w-p	-0.15	-0.15	-0.2	-0.21	-0.13	-0.31	-0.37	-0.37
e-n	-0.13	-0.9	0.1	-0.13	0.01	-0.26	-0.04	-0.06
u-n	2.07	0.34	-0.27	1.22	-0.84	1.25	1.47	0.22
y-p-n	0.09	0.57	-0.19	0.05	0.08	0.09	0.17	0.05
ue_{HP}	0	0	0	0	0	0	0	0
rus_{HP}	0	0	0	0	0	0	0	0

Uwaga: Pogrubiona czcionka wskazuje na istotność danego parametru lub istotność restrykcji wykluczającej.

Analiza oszacowań w powyższej tabeli wraz z równaniem (1) prowadzi do następujących spostrzeżeń na temat modelowanych procesów ekonomicznych w panelu NMS8 w badanym oknie czasowym:

1. Płace realne podążają w długim okresie za produktywnością, jednak mniej niż proporcjonalnie.
2. Płace realne mają tendencję do wyhamowywania, gdy ich wartość wzrośnie ponad wartość równowagową, tzn. wynikającą z relacji kointegrującej.
3. Bezrobocie ma tendencję do zwiększania się, gdy płace są na relatywnie wysokim poziomie.
4. Płace realne nie mają tendencji do spadku, gdy wzrasta bezrobocie.

Obserwacje te potwierdzają interpretację relacji kointegrującej w kategoriach równania kształtowania się płac. Trzecia z nich natomiast wskazuje na znaczną sztywność płac w badanym okresie.

Przedstawione dotychczas wyniki dotyczą tzw. postaci zredukowanej modelu SVECM. Ma ona taką wadę, że przeprowadzane w ramach niej analizy nie mają jasnej interpretacji ekonomicznej, gdyż tak na prawdę nie wiadomo, jakie czynniki strukturalne stoją za zmiennością zmiennych modelu. Aby taka analiza była możliwa, dokonuje się strukturalizacji modelu, co wymaga nałożenia krótko- i długookresowych restrykcji dotyczących wpływu jednych zmiennych na drugie. Restrykcje te BKL (2008) wyprowadzają z długookresowych własności teoretycznego modelu klasy DSGE.

Długookresowe restrykcje identyfikujące część strukturalną modelu VECM to:

(i) brak długookresowego oddziaływania szoku produktywności na wskaźniki bezrobocia i zatrudnienia,⁵²

(ii) brak wpływu na wynagrodzenia w długim okresie szoków płac, gdyż wynagrodzenia są zmienną opisywaną przez relację kointegrującą.

Analogicznie wykluczyć należy długookresowy wpływ zaburzeń ze strony popytu zagranicznego (stacjonarnych i quasi-endogenicznych) na wynagrodzenia („wynikowe” w relacji kointegrującej). Następnie, przyjmujemy, że szok ze strony UE15 nie oddziałuje w długim okresie na popyt ze strony WNP i vice versa. Warto zauważyć, że uwzględnienie zmiennych zagranicznych quasi-endogeniczne oznacza nałożenie długookresowych restrykcji strukturalnych braku wpływu na nie zmiennych krajowych.⁵³

⁵² Założenie to, czyli tzw. regułę Nickella mówiącą, że szoki produktywności w długim okresie nie wpływają na poziomy zatrudnienia i bezrobocia, w całości będąc absorbowanymi przez zmiany produktu na pracującego oraz wynagrodzeń, empirycznie dla szeregu krajów rozwiniętych potwierdzili m.in. Bean, Pissarides (1993), Aghion, Howitt (1994), Mortensen (2005).

⁵³ Implikuje to brak wpływu zmiennych krajowych na zagraniczne w każdym horyzoncie czasowym.

Identyfikowalność modelu zapewniona jest przez uzupełnienie warunków długookresowych restrykcjami krótkookresowymi. W szczególności, przyjmujemy, że:

- szoki produktywności znajdują odzwierciedlenie w wynagrodzeniach z opóźnieniem co najmniej jednego kwartału (istnieje krótkookresowa sztywność wynagrodzeń),
- innowacje w wynagrodzeniach wpływają na zatrudnienie z opóźnieniem przynajmniej jednego kwartału,
- zaburzenia podaży pracy nie oddziałują natychmiast na wynagrodzenia i zatrudnienie (szokowa zmiana zasobu pracy w okresie t wpływa na ustalone płace i zatrudnienie w okresie $t+1$ i kolejnych),
- szoki popytu zagranicznego nie wpływają bezpośrednio na bezrobocie.⁵⁴

Restrykcje nałożone na macierze długo- (EB) i krótkookresowych (B) relacji między zmiennymi wektora

$$Y = [(w-p), u-n, e-n, y-p-e, eu_{HP}, rus_{HP}]$$

mają więc następującą postać:

$$EB = \begin{pmatrix} 0 & * & * & * & 0 & 0 \\ * & * & * & 0 & * & * \\ * & * & * & 0 & * & * \\ * & * & * & * & * & * \\ 0 & 0 & 0 & 0 & * & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & * \end{pmatrix}$$

$$B = \begin{pmatrix} * & 0 & * & 0 & * & * \\ * & * & * & * & 0 & 0 \\ 0 & 0 & * & * & * & * \\ * & * & * & * & * & * \\ * & * & * & * & * & * \\ * & * & * & * & * & * \end{pmatrix}$$

⁵⁴ Warunek ten oznacza, że zaburzenia popytu zagranicznego przejawiają się na rynku krajowym przez wpływ na produkt i zatrudnienie, które pociągają za sobą zmiany bezrobocia i wynagrodzeń.

Literatura:

- Acemoglu D., (2000), *Credit market imperfections and persistent unemployment*, NBER Working Paper 7938
- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J., (2005), *Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth*, NBER Working Papers 10481
- Aghion P., Burgess S., Redding S., Zilibotti F., (2006), *The Unequal Effects of Liberalization: Evidence from Dismantling the License Raj in India*, NBER Working Papers 12031
- Aghion, P., Howitt, P., (1992), *A Model of Growth through Creative Destruction*, *Econometrica*, Econometric Society, vol. 60(2), pages 323-51
- Aghion, P., Howitt, P., (1998) , *Market Structure and the Growth Process*, *Review of Economic Dynamics*, Elsevier for the Society for Economic Dynamics, vol. 1(1), 276-305
- Aidt T. S., Tzannatos Z., (2005), *The Cost and Benefits of Collective Bargaining*, Cambridge Working Paper 541
- Akerlof G., (1970), *The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84/3, s. 488-500
- Altig, D. Christiano, J. Eichenbaum, M. and Linde, J. (2005), *Firm-Specific Capital, Nominal Rigidities and the Business Cycle*, NBER Working Paper 11034
- Álvarez, L. J., Dhyne, E., Hoeberichts, M. M., Kwapil, K., Le Bihan, H., Lünemann, P., Sabbatini, R., Martins, F., Stahl, H., Vermeulen, P., Vilmun, J., (2005), *Sticky prices in the euro area - a summary of new micro evidence*, Working Paper Series 563, European Central Bank
- Amisano G., Serati M., (2002) *What goes up sometimes stays up*, Tinbergen Institute Working Paper 116/4
- Atkeson, A., Kehoe, P. J., (1995), *Industry evolution and transition: measuring investment in organization*, Staff Report 201, Federal Reserve Bank of Minneapolis
- Baker D., Glyn A., Howell D., Schmitt J., (2004), *Unemployment and Labor Market Institutions: The Failure of the Empirical Case for Deregulation*, CEPA Working Paper
- Balmaseda M., Dolado J., Lopez-Salido J. D., (2000), *The Dynamic Effects of Shocks to Labour Markets: Evidence from OECD Countries*, *Oxford Economic Papers*, Oxford University Press, vol. 52(1), s. 3-23.
- Baranowska A., Lewandowski P., (2007), *Adaptacyjność do zmian gospodarczych*, w: *Zatrudnienie w Polsce 2007*, pod red. M. Bukowskiego, MPiPS, Warszawa
- Barro, R., Sala-i-Martin, J., (2004), *Economic Growth*, 2nd Edition, MIT Press
- Bassanini A., Duval R., (2006), *Employment patterns in OECD countries: reassessing the role of policies and institutions*, OECD Economics Department Working Paper 486
- Bean Ch. Pissarides Ch., (1993), *Unemployment, consumption and growth*, *European Economic Review*, Elsevier, vol. 37(4), pages 837-854.
- Belot M., Van Ours J., (2004), *Does the recent success of some OECD countries in lowering their unemployment rates lie in the clever design of their labor market reforms?*, IZA Discussion Papers No.147

- Bentolila S., Bertola G., (1990), *Firing Costs and Labour Demand: How bad is Euroclerosis?*, Review of Economic Studies, 57, 381-402
- Bergoeing R., Loayza N., Repetto A., (2004), *Slow recoveries*, Journal of Development Economics, Elsevier, vol. 75(2), s. 473-506
- Bergoeing, R., Kehoe, P. J., Kehoe, T. J., Soto, R., (2001), *A Decade Lost and Found: Mexico and Chile in the 1980s*, NBER Working Papers 8520, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Betcherman A., Olivas K., Dar A., (2004), *Impacts of Active Labor Market Programs: New Evidence from Evaluations with Particular Attention to Developing and Transition Countries*, World Bank Social Protection Discussion Paper 0402
- Blanchard O., (2005), *European Unemployment: The Evolution of Facts and Ideas*, Working Paper No. 11750, NBER
- Blanchard O., Dornbusch R., Dreze J., Giersch H., Layard R., Monti M., (1986), *Employment and growth in Europe: A two-handed approach*, w: Restoring Europe's Prosperity: Macroeconomic Papers from the Center for European Policy Studies Blanchard O., Dornbusch R., Layard R., (red.), Cambridge, MA: MIT Press, 1986, s. 95-124
- Blanchard O., Katz L., (1997), *What we know and do not know about the natural rate of unemployment*, Journal of Economic Perspectives, vol. 11 (1), 51-72.
- Blanchard O., Landier A., (2002), *The perverse effects of partial labor market reform: Fixed duration contracts in France*, Economic Journal, 112:F214-244
- Blanchard O., Summers L., (1986), *Hysteresis and the European unemployment problem*, NBER Economic Annual, 1:15-77
- Blanchard O., Wolfers J., (2000), *The role of shocks and institutions in the rise of European unemployment: the aggregate evidence*, The Economic Journal, 110:C1-C33
- Blanchard, O. J., Giavazzi, F., (2001) *Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labour Markets*, CEPR Discussion Papers 2713, C.E.P.R. Discussion Papers
- Bober M., Bieliński J., Sarzalska M., Zawistowski J., (2007), *Aktywne polityki na elastycznym rynku pracy*, w: *Zatrudnienie w Polsce 2007*, pod red. M. Bukowskiego, MPiPS, Warszawa
- Boeri T., Nicoletti G., Scarpetta S., (2000), *Regulation and Labour Market Performance*, CEPR Discussion paper No. 2420
- Boone J., Van Ours J., (2004), *Effective active labour market policies*, CEPR Discussion Paper Series No. 4707.
- Bottasso A., Sembenelli A., (2001), *Market power, productivity, and the EU Single Market Program: Evidence from a panel of Italian firms*, European Economic Review, 45(1), 167-186.
- Bruno M., (1982), *World Shocks, Macroeconomic Response, and the Productivity Puzzle*, NBER Working Papers 0942
- Bruno M., Sachs J., (1985), *The Economics of Worldwide Stagflation*, Basil Blackwell, Oxford, 1985.
- Bukowski M., Koloch G., Lewandowski P., (2007), *Makrostruktura rynku pracy, szoki i instytucje*, w: *Zatrudnienie w Polsce 2007*, pod red. M. Bukowskiego, MPiPS, Warszawa

- Bukowski M., Koloch G., Lewandowski P., (2008), *Adaptacyjność gospodarki polskiej do szoków makroekonomicznych*, IBS
- Bukowski M., Kowal P., Lewandowski P., Zawistowski J., (2006), *Struktura i poziom wydatków i dochodów sektora finansów publicznych a sytuacja na rynku pracy*, Narodowy Bank Polski, Warszawa
- Bukowski M., Lewandowski P., (2006), *Rynek pracy w makroperspektywie*, w: *Zatrudnienie w Polsce 2006*, pod red. Bukowski M., MPiPS, Warszawa 2006
- Bukowski M., Zawistowski J., (red.), (2007), *Zmiana technologiczna na polskim rynku pracy*, IBS
- Burkhauser V., Couch K., Wittenburg D., (2000), *A Reassessment of the New Economics of the Minimum Wage Literature with Monthly Data from the Current Population Survey*, *Journal of Labor Economics*, Vol. 18, No. 4, 653-680
- Caballero, R.J., Hammour, M.L., (1994), *On the Timing and Efficiency of Creative Distribution*, Working papers 94-18, Massachusetts Institute of Technology (MIT), Department of Economics
- Cahuc P., Zylberberg A., (2004), *Labor Economics*, The MIT Press.
- Calmfors L., Driffill J., (1988), *Bargaining structure, corporatism and macroeconomic performance*, *Economic Policy*, 6, 130–61
- Camarero M., Carrion-i-Silvestre J., Tamarit C., (2004), *Testing for hysteresis in unemployment in OECD countries. New evidence using stationarity panel tests with breaks*, mimeo
- Canova F., López-Salido D., Michelacci C., (2007), *The labor market effects of technology shocks*, Banco de Espana Working Papers 0719, Banco de España.
- Charemza W., Deadman D., (1997), *Nowa ekonometria*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 1997
- Coe D., Snower D., (1997), *Policy Complementarities: The Case for Fundamental Labour Market Reform*, *International Monetary Fund Staff Papers*, 44, 1-35
- Daveri F., Tabellini, (2000), *Unemployment, growth and taxation in industrial countries*, *Economic Policy*, 30:47– 104
- Dexter, A., Levi, M., Nault, B. (2004), *Sticky Prices: The Impact of Regulation*, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 49, No. 4, 797-821
- Duval R., Elmeskov J., Vogel L., (2007), *Structural Policies and Economic Resilience to Shocks*, OECD Economics Department Working Papers, Nr 567
- Eamets R., Masso J., (2004), *Labour Market Flexibility and Employment Protection Regulation in the Baltic States*, IZA Discussion Paper 1147
- Elmeskov J., Martin J., Scarpetta S., (1998), *Key lessons for labour market reforms: Evidence from OECD countries' experiences*, *Swedish Economic Policy Review*
- Fisher J., (2006), *The Dynamic Effects of Neutral and Investment-Specific Technology Shocks*, *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 114(3), s. 413-451
- Foster L., Haltiwanger J., Krizan C., (2001), *Aggregate Productivity Growth: Lessons from Microeconomic Evidence*, University of Chicago Press, Chicago
- Friedman M., (1968), *The Role of Monetary Policy*, *The American Economic Review*, 58(1), 1-17

- Griffith R., Harrison R., Macartney G., (2006), *Product Market Reforms, Labour Market Institutions and Unemployment*, CEPR Discussion Paper no. 5599. London
- Gruber J., Wise D. (red.), (1999), *Social Security and Retirement around the World*, Chicago
- Hurlin C., (2004), *Nelson and Plosser Revisited : A Re-Examination using OECD Panel Data*, Laboratoire d'Economie d'Orleans, Document de Recherche 2004/23
- International Monetary Fund, (2003), *Unemployment and Labor Market Institutions: why reforms pay*
- Jacobson T., Vredin A., Warne A., (1997), *Common trends and hysteresis in Scandinavian unemployment*, *European Economic Review*, Elsevier, vol. 41(9), s. 1781-1816.
- Johansen K., (2002), *Hysteresis in unemployment: evidence from Norwegian counties*, Working Paper series nr 6/2002, Department of Economics, Norwegian University of Science and Technology.
- Kajzer A., Kluzer F., (2007), *Developments in the Slovenian labour market (1996 - 2006) and challenges for employment policy, paper presented at international scientific conference Employment and Labour Market Movements - Conflicting Paradigms in a Globalised World*,
- Killingsworth M., Heckman J., (1999), *Female Labor Supply: A Survey*, w *Handbook of Labor Economics*, Vol. 1, edytowane przez: Orley Ashenfelter and David Card, 103-204, Amsterdam
- Kimmela J., Kniesnerb T., (1998), *New evidence on labor supply: Employment versus hours elasticities by sex and marital status*, *Journal of Monetary Economics*, Volume 42, Issue 2, 289-301
- Koloch G., Szufel P., (2008), *Small Samples and Economic Reasoning*, Wydawnictwo X Konferencji Polskiego Towarzystwa Badań Operacyjnych i Systemowych BOS, w przygotowaniu.
- Krueger A., Meyer B., (2002), *Labor supply effects of social insurance*, w: A. J. Auerbach, M. Feldstein (ed.) *Handbook of Public Economics*, chapter 33, 2327-2392
- Layard R., Nickell S., (1986), *Unemployment in Britain*, *Economica*, Vol. 53, No. 210, 121-169
- Layard R., Nickell S., Jackman R., (1991), *Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market*, Oxford University Press
- Leibfritz W., Thornton J., Bibbee A., (1997), *Taxation and economic performance*, OECD Economics Department Working Papers no. 176
- Ljungqvist L., Sargent T., (1998), *The european unemployment dilemma.*, *The Journal of Political Economy*, 106, s. 514-550.
- Ljungqvist L., Sargent T., (2003), *European Unemployment: From A Worker's Perspective*, w: Aghion P., Frydman R., Stiglitz J., Woodford M., (red.), *Knowledge, information and expectations in modern macroeconomics*, Princeton University, Princeton
- Lünnemann, P., Mathä, T. Y., (2005), *Nominal rigidities and inflation persistence in Luxembourg: a comparison with EU 15 member countries with particular focus on services and regulated prices*, BCL working papers cahier_etude_14, Central Bank of Luxembourg
- Machin S., Maning A., (1999), *The causes and consequences of long-term unemployment in Europe*, w: Ashenfelter O., Card D., *Handbook of Labor Economics*, Vol. 3C, North Holland, Amsterdam
- Martin J., (2000), *What works among active labour market policies: Evidence from OECD countries experiences*, OECD Economic Studies 30

- Martin J., Grubb D., (2001), *What works and for whom: a review of OECD countries' experiences with active labour market policies*, Working Paper Series 2001:14, Institute for Labour Market Policy Evaluation
- Mortensen D., (2005), *Growth, Unemployment and Labor Market Policy*, Marshall Lecture, presented at the European Economic Association Meeting, Madrid, August 24, 2004, Journal of the European Economic Association 3.
- Mortensen D., Pissarides T., Christopher A., (1999), *Job reallocation, employment fluctuations and unemployment*, w: J. B. Taylor & M. Woodford (ed.), Handbook of Macroeconomics, edition 1, volume 1, chapter 18, 1171-1228
- Mrak M., Stanovnik P., Stiblar F., (2004), *Slovenia – Understanding Reforms*, Global Development Network Southeast Europe
- Nelson C., Plosser C., (1982), *Trends and Random Walks in Macroeconomics Time Series: Some Evidence and Implications*, Journal of Monetary Economics 10, s. 139-162.
- Nickell S., (1997), *Unemployment and labour market rigidities: Europe versus North America*, Journal of Economic Perspectives, vol. 11 (3), 55–74.
- Nickell S., Andrews M. , (1983), *Unions, Real Wages and Employment in Britain 1951-79*, Oxford Economic Papers, Oxford University Press, vol. 35(0), s. 183-206, Supplement
- Nickell S., Layard R., (1999), *Labor market institutions and economic performance*, Handbook of Labor Economics, w: O. Ashenfelter & D. Card (ed.), Handbook of Labor Economics, edition 1, volume 3, chapter 46, 3029-3084
- Nickell S., Nunziata L., Ochel W., (2005), *Unemployment in the OECD since the 1960. What do we know?*, The Economic Journal, 115, 1–27
- Nickell, S. , (1998), *Unemployment: questions and some answers*, Economic Journal, 108, 802–16
- Nickell, S., (2003), *Employment and Taxes*, CESifo Working Paper No. 1109, Category 1: Public Finance
- Nicoletti G., Bassanini A., Ernst E., Jean S., Santiago P., Swaim P., (2001), *Product and Labour Market Interactions in OECD Countries*, OECD Economics Department Working Paper, No. 312, Paris
- OECD, (2003), *Transforming disability into ability*, OECD, Paris
- off*, w: World Economic Outlook, Washington DC
- Olley G.S., Pakes A., (1996), *The dynamics of productivity in the telecommunications equipment industry*, Econometrica, 64:6, 1263-1297.
- Paas T., Eamets R., (red), (2006), *Labor Market Flexibility, Flexicurity and Employment: Lessons of the Baltic States*, Nova Science Publishers Hauppauge NY
- Padoa-Schioppa K. F., (1992), *Across-country analysis of the tax-push hypothesis*, IMF Working Paper, (11)
- Papell D., Murray C., Ghiblawi H., (2000), *The structure of unemployment*, The Review of Economics and Statistics, Vol. 82, s. 309-315.

- Pelgrin F., Schich S., de Serres A., (2002), *Increases in business investment rates in OECD countries in the 1990s: how much can be explained by fundamentals?*, OECD Economic Department Working Paper 327
- Phelps E., (1967), *Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Unemployment Over Time*, *Economica*, Vol. 34, No. 135, s. 254-281
- Pissarides C., (1998), *The impact of employment tax cuts on unemployment and wages: The role of unemployment benefits and tax structure*, *European Economic Review*, (42):155– 183
- Scarpetta S., (1996), *Assessing the role of labour market policies and institutional settings on unemployment: A cross-country study*, *OECD Economic Studies*, (26):43–98
- Schiantarelli, F., (2005), *Product Market Regulation and Macroeconomic Performance: A Review of Cross Country Evidence*, Boston College Working Papers in Economics 623, Boston College Department of Economics
- Steward M., (2004), *The Impact of the Introduction of the U.K. Minimum Wage on the Employment Probabilities of Low-Wage Workers*, *Journal of Economic Association*, Vol. 2, No. 1, 67-97
- Tyrväinen T., (1995), *Real wage resistance and unemployment: Multivariate analysis of cointegrating relations in ten OECD economies*, The OECD Jobs Study Working Paper Series
- van den Berg G., van Ours J., (1994), *Unemployment Dynamics and Duration Dependence in France, Netherlands and the United Kingdom*, *Economic Journal* 104, s. 432-443
- Vickers, J., Yarrow, G., (1991), *Economic Perspectives on Privatization*, *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, vol. 5(2), Spring, 111-32
- Vodopivec M, Wörgötter A., Raju D., (2003), *Unemployment Benefit Systems in Central and Eastern Europe: A Review of the 1990s*, World Bank Social Protection Discussion Paper 310
- Vodopivec M., Raju D., (2002), *Income Support Systems for the Unemployed: Issues and Options*, World Bank Social Protection Discussion Paper 214