

## **Wpływ liberalizacji handlu związanej z integracją z Unią Europejską na zróżnicowanie dochodów w Polsce**

### WPROWADZENIE

Od pierwszej połowy lat dziewięćdziesiątych XX w. aż do 2005 r. obserwowano narastanie nierówności dochodów w Polsce<sup>1</sup>. Wzrost ten następował w relatywnie szybkim tempie, na przykład w porównaniu do zmian zróżnicowania dochodów, jakie zaszły w niektórych krajach rozwiniętych w latach osiemdziesiątych. Zwiększanie się rozbieżności dochodów w Polsce spowodowane było wieloma czynnikami, takimi jak na przykład: pojawienie się nowych możliwości zarobkowania, zmiany stóp zwrotu z różnych rodzajów działalności zawodowych, zwiększenie się premii za umiejętności i wykształcenie, przepływ siły roboczej z sektora publicznego do sektora prywatnego, polityka socjalna czy prywatyzacja. W badaniach na temat determinant kształtowania się nierówności dochodów w Polsce niewiele miejsca poświęca się roli handlu zagranicznego czy liberalizacji handlu, która miała miejsce po rozpoczęciu transformacji gospodarczej w Polsce.

Celem niniejszego opracowania jest próba wstępnego oszacowania, w jakim stopniu i kierunku zmieniło się zróżnicowanie dochodów w Polsce na skutek liberalizacji handlu związanej z integracją z Unią Europejską. W pierwszej części opracowania liberalizacja handlu została przedstawiona jako determinanta zróżnicowania dochodów w świetle badań teoretycznych i empirycznych. Drugi rozdział stanowi próbę oszacowania wpływu liberalizacji handlu na nierówności dochodów na przykładzie Polski w kontekście integracji z Unią Europejską. Przedstawiono tutaj ogólne dane dotyczące obszarów istotnych z punktu widzenia analizowanej zależności, wzbogacone wynikami badań na ten temat. Ostatnia część to podsumowanie.

---

<sup>1</sup> Tak wynika z większości danych i prac poświęconych nierównościom dochodów w Polsce.

LIBERALIZACJA HANDLU JAKO DETERMINANTA ZRÓŻNICOWANIA  
WYNAGRODZEŃ I DOCHODÓW  
W ŚWIETLE TEORII I BADAŃ EMPIRYCZNYCH

Z tradycyjnych modeli handlu międzynarodowego wynika, że wpływ liberalizacji handlu na zróżnicowanie dochodów w danym kraju zależy od jego relatywnego wyposażenia w czynniki produkcji. Punktem wyjścia analizy jest model Heckschera-Ohlina (H-O) i twierdzenie Stolpera-Samuelsona (S-S). Model H-O składa się w zasadzie z dwóch teorematów – twierdzenia H-O oraz twierdzenia wyrównywania się cen czynników produkcji, zwanego czasami twierdzeniem Heckschera-Ohlina-Samuelsona. Treść pierwszego twierdzenia jest następująca. Dany kraj będzie eksportował dobro, do produkcji którego zużywa się czynnika produkcji relatywnie obfitego oraz tańszego w tym kraju oraz importował dobro, do produkcji którego zużywa się czynnika produkcji względnie rzadkiego i droższego w tym kraju. Z twierdzenia H-O-S wynika natomiast, że na skutek handlu międzynarodowego dojdzie do wyrównania się relatywnych i absolutnych cen poszczególnych, homogenicznych czynników produkcji w obu krajach. Powiązanie między liberalizacją handlu a zróżnicowaniem wynagrodzeń stanowi twierdzenie S-S, zgodnie z którym handel międzynarodowy prowadzi do wzrostu realnych dochodów właścicieli czynnika produkcji względnie obfitego w danym kraju i do spadku realnych dochodów właścicieli czynnika produkcji relatywnie rzadkiego w tym kraju. Związek pomiędzy S-S a nierównościami dochodów można wyjaśnić na różne sposoby<sup>2</sup>. Generalnie, zróżnicowanie płac przekłada się na rozbieżności dochodów choćby z tego powodu, że wynagrodzenia z pracy stanowią zwykle największy składnik dochodów.

Z bardzo wielu badań empirycznych wynika jednak, że na skutek liberalizacji handlu dochodziło lub dochodzi do wzrostu nierówności płac i dochodów zarówno w krajach rozwijających się, teoretycznie bogatych w pracę lub nisko wykwalifikowaną pracę, jak i w krajach rozwiniętych, o których najczęściej zakłada się, że są relatywnie lepiej wyposażone w kapitał lub wysoko wykwalifikowaną pracę. Przyczyną tego stanu rzeczy jest przede wszystkim przyjęcie zbyt upraszczających lub/i rygorystycznych założeń modelu H-O i twierdzenia S-S, a także nieuwzględnienie innych cech struktury badanych gospodarek. Poniżej zostały wymienione kanały wpływu liberalizacji handlu na zróżnicowanie wynagrodzeń/dochodów, które nie wynikają z modelu H-O i twierdzenia S-S.

---

<sup>2</sup> Bardzo ciekawą pracą i jedną z nielicznych, w której w sposób formalny został przedstawiony związek pomiędzy H-O, S-S a zróżnicowaniem dochodów jest artykuł [Anderson, 2005].

- Nierówny dostęp do technologii (heterogeniczne funkcje produkcji), przepływ technologii i know-how pomiędzy krajami [Anderson, 2005; Meschi, Vivarelli, 2009; Wood, 2000].
- Mobilność czynników produkcji pomiędzy krajami, outsourcing i przeniesienie produkcji dóbr pośrednich za granicę [Feenstra, Hanson, 1996; Goldberg, Pavcnik, 2007; Edwards, 1997].
- Endogeniczne zmiany technologii i jej wpływ na premię za kwalifikacje [Acemoglu, 2003; Thoenig, Verdier, 2003].
- Lokalne i globalne rozpatrywanie wyposażenia w czynniki produkcji [Davis, 1996; Meschi, Vivarelli, 2009].
- Dodatkowe czynniki produkcji lub ich dezagregacja [Anderson, 2005; Milanovic, 2005].
- Dodatkowe założenia dotyczące związków pomiędzy czynnikami produkcji, jak np. ich komplementarność [Meschi, Vivarelli, 2009; Goldberg, Pavcnik, 2007].
- Większa liczba krajów i ich zróżnicowanie [Meschi, Vivarelli, 2009].
- Zwiększenie ryzyka i niepewności wynikające z liberalizacji handlu [Goldberg, Pavcnik, 2007].
- Wpływ liberalizacji handlu na granicę pomiędzy dobrami handlowalnymi i nie-handlowalnymi [Xu, 2003].
- ”Dziedziczenie” trendu nierówności dochodów na skutek liberalizacji handlu w dynamicznych modelach międzypokoleniowych z założeniem dziedziczenia majątku [Fischer, 1992; Fischer, 2000].
- Nierówności wyposażenia w czynniki produkcji wewnątrz kraju i problem akumulacji czynników produkcji przez społeczeństwo [Anderson, 2005].
- Przestrzenny charakter wpływu liberalizacji handlu na zróżnicowanie wynagrodzeń [Chiquiar, 2008].
- Pierwotne nierówności dochodów pomiędzy regionami jako czynnik nasilający zróżnicowanie dochodów na skutek liberalizacji handlu [Anderson, 2005].
- Wpływ liberalizacji handlu na nierówności dochodów pomiędzy kobietami a mężczyznami [Anderson, 2005].
- Pojawienie się przejściowego bezrobocia na skutek liberalizacji handlu i skutki bezrobocia przejściowego dla kształtowania się zróżnicowania dochodów [Goldberg, Pavcnik, 2007].
- Zmiana standardów rynku pracy<sup>3</sup> na skutek liberalizacji handlu i wpływ tych zmian na nierówności wynagrodzeń i dochodów [Goldberg, Pavcnik, 2007].
- Zmiana skłonności państwa do redystrybucji dochodów na skutek zwiększenia mobilności czynników produkcji [Anderson, 2005].

---

<sup>3</sup> Na przykład zwiększenie rozmiarów szarej strefy czy obchodzenie regulacji związanych z poziomem płacy minimalnej.

Poza obszerną literaturą dotyczącą teoretycznych powiązań pomiędzy liberalizacją handlu a rozbieżnością wynagrodzeń, czy dochodów, można znaleźć wiele przekrojowych<sup>4</sup> badań empirycznych na ten temat, z których wynikają bardzo zróżnicowane wnioski. Poniżej wymienione zostały ciekawsze prace:

- Wpływ zgodny z modelem H-O i twierdzeniem S-S [Gourdon, Maystre, de Melo, 2006].
- Wpływ przeciwny do wniosków modelu H-O i twierdzenia S-S [Fischer, 2000; Meschi, Vivarelli, 2009; Zhu, Trefler, 2005].
- Wpływ liberalizacji handlu na zróżnicowanie wynagrodzeń/dochodów niejednoznaczny lub nieliniowy [Milanovic, 2005; Barro, 2000; Bensidoun, Jean, Sztulman, 2005; Lindert, Williamson, 2001; Dollar, Kraay, 2004; Franco, Gerussi, 2010].
- Brak wpływu liberalizacji handlu na zróżnicowanie wynagrodzeń/dochodów [Edwards, 1997].

#### WSTĘPNE OSZACOWANIE WPŁYWU LIBERALIZACJI HANDLU NA ZRÓŻNICOWANIE PŁAC I DOCHODÓW<sup>5</sup> NA PRZYKŁADZIE POLSKI W KONTEKŚCIE INTEGRACJI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

W tej części artykułu przedstawione zostaną badania i dane, które pozwolą wstępnie określić, czy i w jakim kierunku mogło się zmieniać zróżnicowanie wynagrodzeń i dochodów w Polsce na skutek liberalizacji handlu z Unią Europejską. Rozdział ten zawiera zarys ogólnych tendencji w obszarach gospodarczych istotnych z punktu widzenia badanej zależności<sup>6</sup>. Warto zwrócić uwagę na ograniczoną porównywalność wyników przytoczonych analiz i danych, wynikającą głównie z zastosowania różnych metod oraz okresów badawczych. Niemniej jednak starano się pokazać najbardziej spójny obraz wpływu liberalizacji handlu z Unią Europejską na zróżnicowanie wynagrodzeń i dochodów w Polsce.

---

<sup>4</sup> Oprócz licznych badań przekrojowych istnieje także szereg prac poświęconych pojedynczym krajom, które nie zostaną w tym miejscu przytoczone.

<sup>5</sup> Większość tego rozdziału zostanie poświęcona wpływowi liberalizacji handlu na zróżnicowanie płac, a nie dochodów. Czytelnik powinien mieć jednak świadomość silnego związku pomiędzy nierównościami płac a rozbieżnością dochodów. Szersza analiza tego problemu wykracza poza ramy tego opracowania. Od tej pory terminy „płace” i „wynagrodzenia” będą stosowane wymiennie.

<sup>6</sup> Z powodu ograniczonych rozmiarów niniejszego opracowania zostanie pominięta szczegółowa analiza postępów w liberalizacji handlu pomiędzy Polską a Unią Europejską.

*NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW I WYNAGRODZEŃ*

Jak już wspomniano we wstępie opracowania, od początku lat dziewięćdziesiątych<sup>7</sup> aż do połowy pierwszego dziesięciolecia XXI w. obserwowano wzrost nierówności dochodów w Polsce (patrz: rysunek 1). Do tej pory powstało niewiele badań na temat czynników wpływających na zróżnicowanie dochodów w Polsce, a większość z nich dotyczy lat dziewięćdziesiątych. W literaturze wymienia się następujące potencjalne determinanty nierówności dochodów w Polsce: 1) pojawienie się nowych źródeł dochodów (np. z pracy na własny rachunek) i zmiana struktury oraz alokacji dochodów, 2) polityka socjalna, 3) zmiany struktury zatrudnienia pomiędzy sektorem publicznym i prywatnym, 4) wzrost premii za wykształcenie, 5) zwiększanie się zróżnicowania dochodów w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych, 6) zmiany technologiczne, 7) zmiany własnościowe (prywatyzacja).

Relatywnie niewiele miejsca w literaturze poświęca się wpływowi handlu zagranicznego na nierówności dochodów. Nieco więcej badań dotyczy zróżnicowania wynagrodzeń<sup>8</sup>. Nie należy zapominać o tym, że dystrybucja wynagrodzeń stanowi (zwykle) główną determinantę zróżnicowania dochodów w społeczeństwie<sup>9</sup>, toteż badania wpływu rozwoju handlu zagranicznego na nierówności płac w istotnym stopniu mogą pomóc w wyjaśnieniu kształtowania się tendencji zróżnicowania dochodów.

Jeśli chodzi o rozbieżności wynagrodzeń, to od początku lat dziewięćdziesiątych rosły one w zasadzie nieprzerwanie, z pewnymi okresami większej stabilizacji (patrz: rysunek 2). Z istniejących badań na temat nierówności płac wynika, że główne przyczyny wzrostu zróżnicowania wynagrodzeń w Polsce są dość zbieżne z determinantami nierówności dochodów<sup>10</sup>.

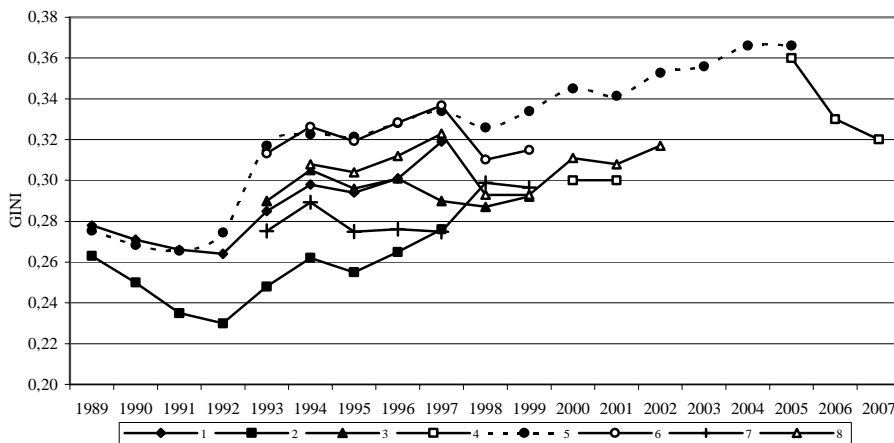
---

<sup>7</sup> Dostępne badania na temat zróżnicowania dochodów w Polsce [np. Milanovic, 1998; Keane, Prasad, 2002b; Górecki, 1994], wskazują na spadek zróżnicowania dochodów w pierwszych 2–3 latach transformacji.

<sup>8</sup> Bardziej szczegółowo badania te dotyczą na przykład określenia wpływu wymiany handlowej na premię za kwalifikacje, mierzonej m.in. relacją płac wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych pracowników.

<sup>9</sup> W Polsce dochód z pracy stanowił w latach 1989–2005 (oprócz lat 1991–1992) powyżej 50% dochodów.

<sup>10</sup> Chodzi tu zwłaszcza o: 1) przepływ siły roboczej z sektora publicznego do sektora prywatnego, 2) wzrost nierówności wynagrodzeń w poszczególnych sektorach – publicznym i prywatnym, 3) wzrost premii za wykształcenie, 4) zwiększenie się premii za kwalifikacje i wzrost popytu na wykwalifikowaną siłę roboczą, 5) szybki rozwój technologii (także na skutek napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych) i konieczność przystosowania się pracowników do zmian w procesach produkcji, 6) spadek płacy minimalnej w stosunku do przeciętnej płacy, 7) zmiany w systemie podatkowym i systemie ubezpieczeń społecznych, 8) prywatyzację oraz 9) zwiększanie się zróżnicowania płac wewnątrz poszczególnych gałęzi gospodarczych. Czynniki 4–9 odgrywały rolę zwłaszcza od końca lat dziewięćdziesiątych XX w.



**Rysunek 1. Zróżnicowanie\* dochodów do dyspozycji\*\* w Polsce, 1989–2007**

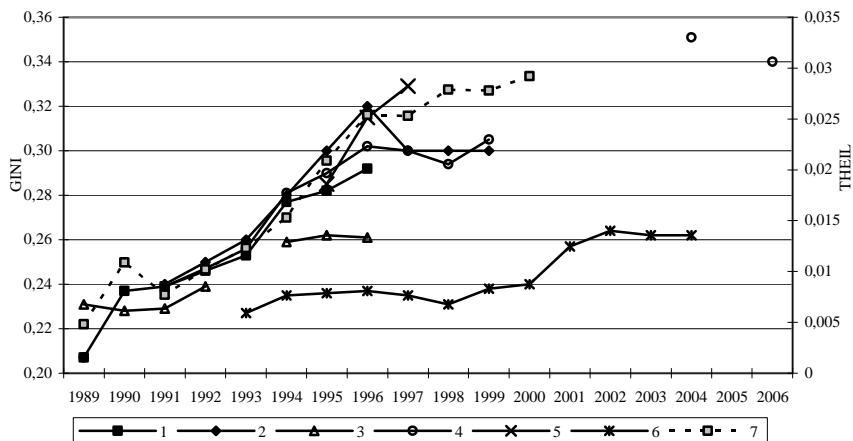
Uwagi:

\* Miarą nierówności wynagrodzeń jest współczynnik Giniego. Przyjmuje on wartość od 0 do 1 dla, odpowiednio, doskonałej równości i skrajnego zróżnicowania badanej zmiennej.

\*\* Rozbieżności wyników wynikają m.in. z zastosowania różnych źródeł danych oraz różnych skal ekwiwalentności.

Źródło: [1, 2 – Keane, Prasad, 2002b, tabela 3, s. 329; 3 – Szulc, 2003, tabela 1 i 2, s. 16; 4 – Eurostat; 5 – TransMONEE 2008 database, UNICEF Innocenti Research Centre, Florence; 6, 7 – Kot, Malawski, Węgrzecki, ed., 2004, Tabela 9.8., s. 267; 8 – Paci, Sasin, Verbeek, 2004, tabela 5, s. 11].

Z determinant zróżnicowania wynagrodzeń w kontekście liberalizacji handlu na szczególną uwagę zasługuje wzrost premii za wykształcenie, czy kwalifikacje (*skill-premium*). Powiązanie tego czynnika ze zmianami w polskim handlu zagranicznym może wskazać na kierunek wpływu wymiany handlowej na zróżnicowanie wynagrodzeń. Premia za kwalifikacje wykazywała w Polsce tendencję wzrostową, szczególnie od drugiej połowy lat dziewięćdziesiątych do pierwszych dwóch lat po przystąpieniu Polski do UE (patrz: rysunek 3). Sytuacja ta mogłaby wskazywać na pewien wpływ liberalizacji handlu, np. poprzez zwiększenie się popytu na wykwalifikowanych pracowników na skutek przepływu nowych technologii lub outsourcingu. O ile trend dla relatywnego zatrudnienia wykwalifikowanej siły roboczej jest rosnący w przypadku zatrudnienia ogółem, to jednak dość stabilna wydaje się relacja zatrudnionych wykwalifikowanych do niewykwalifikowanych pracowników w przemyśle przetwórczym, gdzie najprędzej należałoby się spodziewać tendencji wzrostowej, aby potwierdzić powyższe hipotezy.



**Rysunek 2. Zróżnicowanie\* wynagrodzeń\*\* w Polsce, 1989–2006**

Uwagi:

\* Miarą nierówności wynagrodzeń z wyjątkiem źródła nr 7 jest współczynnik Giniego. Nierówności wynagrodzeń nr 7 zostały zobrazowane współczynnikiem Theila, którego wartości należy odczytać z prawej osi. Współczynnik Theila jest monotonicznie rosnącym miernikiem nierówności w rozkładzie dochodu i przyjmuje wartości z przedziału od 0 do  $\log n$  (gdzie  $n$  to liczebność populacji) dla, odpowiednio, doskonałej równości i skrajnego zróżnicowania badanej zmiennej.

\*\* 3 – dotyczy realnych poziomów wynagrodzeń; 6 – miesięczne zróżnicowanie wynagrodzeń (dotyczy jesieni, oprócz 2002 r. – wiosna).

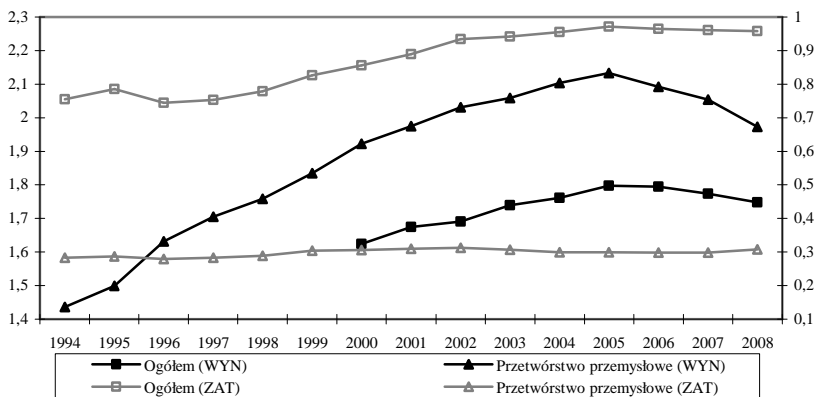
Źródło: [1 – Caselli, Battini, 2000, tabela 1, s. 700; 2 – Domański, Jędrzejczak, 2002, tabela A2, s. 220; 3 – Keane, Prasad, 2002a, tabela A1; 4 – TransMONEE2008 database, UNICEF Innocenti Research Centre, Florence; 5 – Kowalik, 2002, tabela 14, s. 107; 6 – Newell, Socha, 2007, tabela 2, s. 15; 7 – University of Texas Inequality Project (UTIP-UNIDO)].

Z drugiej jednak strony bardziej szczegółowe badania na temat postępu technologicznego preferującego wykwalifikowaną siłę roboczą w pewnej mierze potwierdzają teorię na temat wpływu zmian technologicznych napędzanych zintensyfikowaną wymianą handlową na zróżnicowanie wynagrodzeń w Polsce w latach 1995–2003 [Esposito, Stehrer, 2007]. Badania nie wskazują jednak na komplementarność kapitału w stosunku do wykwalifikowanej siły roboczej<sup>11</sup>, a raczej na wzrost premii za kwalifikacje w sektorach już zaawansowanych technologicznie.

Analizując sytuację w poszczególnych sektorach przetwórstwa przemysłowego, można stwierdzić, że do największych zmian relacji zatrudnienia wykwalifikowanych do niewykwalifikowanych pracowników doszło w sektorach najbardziej zaawansowanych technologicznie. Sektory te zanotowały w latach 1994–2001 także największy wzrost udziału w eksporcie [Crinò, 2005]. Jednocześnie

<sup>11</sup> Tj. wzrost premii za kwalifikacje nie wynikał z tego, że napływające bezpośrednie inwestycje zagraniczne (i outsourcing) napędzały popyt na wykwalifikowanych pracowników.

z badania korelacji między 1) eksportem i importem a 2a) relatywnymi płacami wykwalifikowanej siły roboczej w przemyśle ogółem oraz 2b) relatywnym zatrudnieniem wykwalifikowanych pracowników w przemyśle ogółem wynika generalnie negatywny związek pomiędzy tymi zmiennymi, co świadczy jednak o zgodności mechanizmów kształtujących relatywne płace wykwalifikowanej i niewykwalifikowanej siły roboczej z tradycyjnymi modelami wymiany handlowej [Crinò, 2005].



**Rysunek 3. Premia za kwalifikacje\* oraz relatywne zatrudnienie wykwalifikowanej siły roboczej\*\* ogółem i w przetwórstwie przemysłowym w Polsce, lata 1994–2008\*\*\***

Uwagi:

\* Zastosowano tutaj relację przeciętnego wynagrodzenia brutto pracowników na stanowiskach nierobotniczych do przeciętnego wynagrodzenia brutto pracowników na stanowiskach robotniczych (zmienne (WYN), których wartości należy odczytać z lewej osi).

\*\* Zastosowano tutaj relację przeciętnego zatrudnienia pracowników na stanowiskach nierobotniczych do przeciętnego zatrudnienia pracowników na stanowiskach robotniczych (zmienne (ZAT), których wartości należy odczytać z prawej osi).

\*\*\* Dane dla lat 1994–1996, 1997–1999 i 2000–2008 nie są idealnie porównywalne ze sobą (patrz: objaśnienia w *Rocznikach Statystycznych*, GUS). Krótki szereg dla Ogółem(WYN) wynika z ograniczonej dostępności danych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [*Roczniki Statystyczne*, GUS].

Podobne wyniki otrzymują [Liwński, Socha, Sztanderska, 2003], którzy wykazują, że handel zagraniczny jedynie w nieznacznym stopniu określał różnice w płacach między wykwalifikowaną a niewykwalifikowaną siłą roboczą w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych XX w., natomiast wysokość płac była w dużym stopniu uzależniona od zmian produktywności w obu grupach pracowników.

O zgodności wpływu liberalizacji handlu na zróżnicowanie wynagrodzeń z tradycyjnymi modelami handlu międzynarodowego w Polsce w latach dziewięćdziesiątych świadczą także badania na temat zawartości czynników produkcji w handlu Polski z EU [patrz: np. Pugaciewicz, 2003]. Okazuje się bowiem, że rola polskiego



kapitału ludzkiego eksportowanego poprzez handel dobrami z Unią Europejską miała w tym okresie. Podobnie kształtowały się tendencje w przypadku średnio wykształconej siły roboczej, natomiast zawartość nisko wykwalifikowanej siły roboczej w eksporcie Polski do UE była relatywnie duża, choć mniejsza w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych. Taka sytuacja przemawia za przewagą komparatywną Polski w niewykwalifikowanej sile roboczej. Pomimo występowania deficytu w eksporcie netto kapitału i wykwalifikowanej siły roboczej widoczna jest pewna zmiana na korzyść zawartości tych czynników w polskim eksporcie do krajów Unii Europejskiej pod koniec lat dziewięćdziesiątych [Pugacewicz, 2003].

#### ZMIANY W HANDLU ZAGRANICZNYM POLSKI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

Jak wynika z tabeli 1 oraz rysunku 4, wraz z liberalizacją handlu z Unią Europejską znacząco rosła wymiana Polski z krajami UE. Najbardziej zwiększał się jednak eksport do krajów i import z krajów, które w 2004 r. przystąpiły do unii celnej. Dużą dynamikę wymiany handlowej można także zauważyć w przypadku reszty państw świata po przystąpieniu Polski do unii celnej, co wynikało z tego, że cła unijne w stosunku do krajów trzecich są niższe niż cła, które Polska stosowała wobec państw spoza UE przed 1.05.2004 r.

**Tabela 1. Dynamika wzrostu\* polskiego eksportu i importu według grup krajów, lata 1994–2007**

Lata	Stare kraje członkowskie UE**		Nowe kraje członkowskie UE***		Reszta krajów świata (poza UE-25)	
	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import
1994–2007	17	15	25	23	17	18
1994–1998	14	23	27	33	10	18
1998–2003	14	6	18	12	13	11
2003–2007	24	22	33	28	32	29

Uwagi:

\* Średnie roczne stopy wzrostu w %.

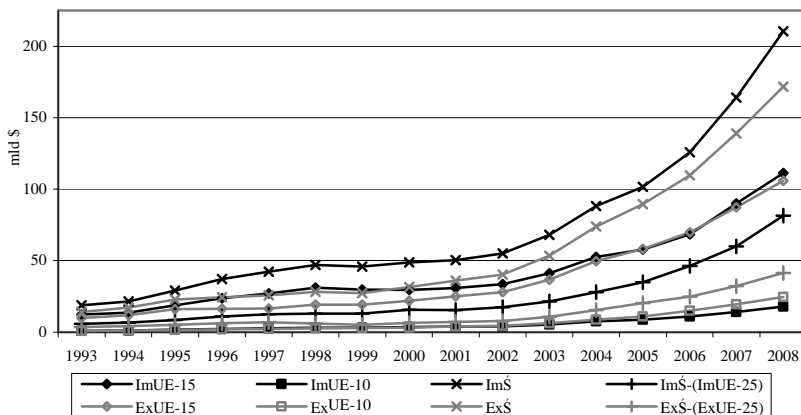
\*\* 15 krajów.

\*\*\* 10 krajów, bez Bułgarii i Rumunii.

Źródło: [Czarny, Śledziwska, 2009; tablice 6.3. i 6.4., s. 184–185].

W ciągu całego okresu liberalizacji handlu Polski z Unią Europejską znacznie wzrosła rola eksportu produktów przetworzonych i zaawansowanych technologicznie, na niekorzyść takich towarów jak płody rolne i surowce [Czarny, Śledziwska, 2009; Laaser, Schrader, Heid, 2008]. Dane (patrz: rysunek 5) wskazują jednak na pewien wzrost znaczenia eksportu w stosunku do importu tych dóbr na krótko przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej, a także w kolejnych latach. Z tych samych danych wynika, że systematycznie rósł również udział w polskim eksporcie i imporcie ogółem produktów średnio zaawansowanych tech-

nologicznie. Podobnie kształtują się tendencje, jeśli chodzi o polski eksport i import do starych państw członkowskich UE [patrz: Czarny, Śledziewska, 2009].

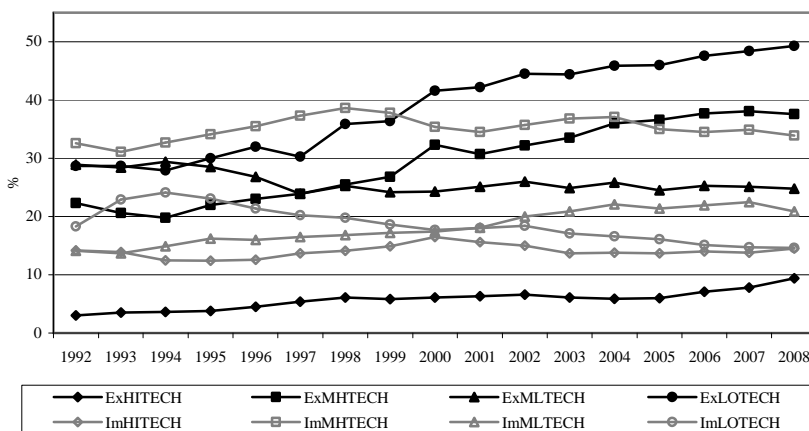


**Rysunek 4. Wymiana handlowa Polski według grup krajów\*, lata 1993–2008**

Uwagi:

\* Im – import, Ex – eksport, UE-15 – stare kraje członkowskie UE, UE-10 – nowe kraje członkowskie UE (bez Bułgarii i Rumunii), Ś – świat, Ś-(UE-25) – reszta świata bez UE-25.

Źródło: opracowanie własne na podstawie COMTRADE.



**Rysunek 5. Udział grup towarów przetworzonych o różnym stopniu zaawansowania technologicznego (eksport i import) w Polsce, 1992–2008**

Uwagi:

HITECH, MHTECH, MLTECH, LOTECH, HMHTECH oznaczają, odpowiednio, towary przetworzone zaawansowane, średnio zaawansowane, średnio nisko zaawansowane, nisko zaawansowane oraz zaawansowane + średnio zaawansowane technologicznie. Ex i Im oznaczają, odpowiednio, eksport i import.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD STAN.

Z badań [Michałek, Śledziowska, 2003] na temat handlu międzygałęziowego między Polską a Unią Europejską w latach 1989–2000 wynika, że w Polsce w badanym okresie dominował eksport dóbr produkowanych w gałęziach wykorzystujących nisko wykwalifikowaną siłę roboczą, natomiast uzyskiwano deficyt w eksporcie netto towarami wytwarzanymi z użyciem głównie kapitału ludzkiego i fizycznego. Autorzy nie widzą w zasadzie żadnej poprawy tendencji w przypadku kapitału ludzkiego w badanym okresie, natomiast jeśli chodzi o produkcję eksportową w kapitałochłonnych branżach przemysłu, sytuacja poprawiała się.

W przypadku handlu wewnątrzgałęziowego Polska specjalizowała się we wczesnych latach dziewięćdziesiątych głównie w produkcji dóbr pracochłonnych i z wykorzystaniem zasobów naturalnych. Niemniej jednak w kolejnych latach dynamicznie wzrastał udział handlu wewnątrzgałęziowego ze starymi krajami członkowskimi UE, czego nie da się wyjaśnić za pomocą tradycyjnych modeli handlu [Borbély, 2006; Cieślik, 2003]. Porównując Polskę do Czech i Węgier, w przypadku Polski do 2004 r. dominował raczej eksport dóbr nie zaawansowanych lub średnio zaawansowanych technologicznie (jak w przypadku Grecji, Portugalii, czy Hiszpanii) do krajów UE-15 oraz głównie dóbr pośrednich, a nie finalnych [Borbély, 2006; Cieślik, 2003]. Z pracy [Borbély, 2006] wynika także, że import stawowi najważniejsze źródło przepływu technologii i know-how do nowych krajów UE, jako że udziały importu i eksportu są ściśle ze sobą skorelowane.

Handel wewnątrzgałęziowy pomiędzy Polską a Unią Europejską zaczął się bardzo dynamicznie rozwijać w XXI w., a zwłaszcza po przystąpieniu Polski do UE, tak więc wymiana handlowa w coraz mniejszym stopniu dawała się wytłumaczyć tradycyjnymi teoriami handlu międzynarodowego, zwłaszcza w przypadku produktów wysokiej jakości. W wymianie handlowej ze starymi krajami członkowskimi UE nadal przeważa jednak handel międzygałęziowy (62,83% w 2007 r.), a w handlu wewnątrzgałęziowym pionowy niskiej jakości (18,28% w 2007 r.) [Czarny, Śledziowska, 2009, s. 220]. Generalnie można stwierdzić, że Polska przestaje stanowić istotny kraj pochodzenia dóbr pracochłonnych i doznała daleko idącej integracji handlowej ze starymi krajami członkowskimi UE ze względu na znaczny rozwój wymiany wewnątrzgałęziowej.

## PODSUMOWANIE

Porównując ze sobą dane i badania przytoczone w drugim rozdziale i odnosząc je zarówno do tradycyjnych modeli wymiany handlowej, jak i nowych kanałów potencjalnego wpływu liberalizacji handlu na nierówności wynagrodzeń i dochodów należy stwierdzić, że rola intensyfikacji wymiany handlowej w kształtowaniu rozpiętości dochodów w Polsce była różna w kolejnych okresach, począwszy od wejścia Polski na ścieżkę transformacji.

Z badań na temat zmian w handlu zagranicznym pomiędzy Polską a Unią Europejską wynika, że w latach dziewięćdziesiątych Polska miała głównie przewagę komparatywną w niewykwalifikowanej sile roboczej. Dodatkowo rozwijał się raczej handel międzygałęziowy niż wewnątrzgałęziowy i długo utrzymywała się przewaga eksportu dóbr niezaawansowanych technologicznie. Jednocześnie wzrost premii za kwalifikacje i zróżnicowania wynagrodzeń w tym okresie pozwala sądzić, że na zmienne te wpływały głównie inne czynniki niż handel zagraniczny, jak np. dostosowania produkcyjne i technologiczne wynikające z przemian gospodarki centralnie-planowanej w gospodarkę rynkową na początku lat dziewięćdziesiątych lub napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz prywatyzacja w kolejnych latach.

Wraz z postępowaniem integracji i liberalizacji handlu pomiędzy Polską a UE sytuacja zaczęła zmieniać się. Dopiero od XXI w., a tak naprawdę po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, widoczne są znaczące zmiany w strukturze handlu, z naciskiem na eksport. Istotnie wzrosła rola handlu wewnątrzgałęziowego wysokiej jakości oraz grup towarów przetworzonych bardziej zaawansowanych technologicznie, co przemawia za widoczną zmianą przewag komparatywnych w Polsce. Badania wskazują także na występowanie postępu technologicznego preferującego wykwalifikowaną siłę roboczą w Polsce oraz znaczenie importu w przepływie technologii do Polski, co potwierdza w pewnej mierze hipotezy o znaczeniu handlu zagranicznego w kształtowaniu relatywnych wynagrodzeń wykwalifikowanych pracowników.

Jeśli chodzi o zróżnicowanie dochodów, to przystąpienie Polski do unii celnej i zniesienie ceł na artykuły rolno-spożywcze w dużej mierze wpłynęło na zwiększenie się dochodów rolników<sup>12</sup>, którzy stanowią najuboższą grupę społeczno-ekonomiczną w Polsce. Sytuacja ta przyczyniła się zatem do zmniejszenia się nierówności dochodów w Polsce. Dodatkowo w ostatnich latach pojawiły się także inne czynniki oddziałujące na nierówności dochodów (np. migracje Polaków do innych państw UE), więc powoli i z przyczyn oczywistych zaczyna zmniejszać się rola liberalizacji handlu z UE jako determinanta zróżnicowania dochodów.

Aby bardziej precyzyjnie ocenić wpływ liberalizacji handlu z Unią Europejską na zróżnicowanie wynagrodzeń i dochodów w Polsce, wymagane są szczegółowe badania zmieniającej się struktury handlu, relatywnego popytu i relatywnych wynagrodzeń wykwalifikowanych pracowników oraz zróżnicowania dochodów. Istnieje po prostu zbyt wiele innych czynników niezwiązanych z handlem zagranicznym, które mogły mieć wpływ na kształtowanie się nierówności dochodów w Polsce.

---

<sup>12</sup> Co oczywiście nastąpiło także na skutek dopłat związanych z użytkowaniem gospodarstwa rolnego z funduszy z Unii Europejskiej.

## LITERATURA

- Acemoglu D., 2003, *Patterns of skill premia*, "Review of Economic Studies", nr 70, s. 199–230.
- Anderson E., 2005, *Openness and inequality in developing countries: A review of theory and recent evidence*, "World Development", t. 33, nr 7, s. 1045–1063.
- Barro R., 2000, *Inequality and growth in a panel of countries*, "Journal of Economic Growth", nr 5, s. 5–32.
- Bensidoun I., Jean S., Sztulman A., 2005, *International trade and income distribution: Reconsidering the evidence*, CEPII, Working Paper, nr 2005–17.
- Borbély D., 2006, *Trade specialization in the enlarged European Union*, Physica Verlag, Springer, Heidelberg.
- Caselli G.P., Battini M., 2000, *The changing distribution of earnings in Poland from 1989 to 1996*, "Applied Economics Letters", nr 7, s. 699–702.
- Chiquiar D., 2008, *Globalization, regional wage differentials and the Stolper-Samuelson theorem: Evidence from Mexico*, "Journal of International Economics", nr 74, s. 70–93.
- Cieślak A., 2003, *Handel wewnątrzgałęziowy Polski z Unią Europejską. Stan obecny i perspektywy rozwoju [w:] Od liberalizacji do integracji Polski z Unią Europejską. Mechanizmy i skutki gospodarcze*, red. J.J. Michałek, W. Siwiński, M. Socha, PWN, Warszawa.
- COMTRADE (baza danych).
- Cragg M., Epelbaum M., 1996, *Why has wage dispersion grown in Mexico? Is it the incidence of reforms or the growing demand for skills?*, "Journal of Development Economics", nr 51, s. 99–116.
- Crinò R., 2005, *Wages, skills, and integration in Poland, Hungary and the Czech Republic: an industry-level analysis*, "Transition Studies Review", t. 12, nr 3, s. 432–459.
- Czarny E., Śledziwska K., 2009, *Polska w handlu światowym*, PWE, Warszawa.
- Davis D.R., 1996, *Trade liberalization and income distribution*, NBER, Working paper, nr 5693.
- Dollar D., Kraay A., 2004, *Trade, Growth, and poverty*, "The Economic Journal", t. 114, nr 493, s. F22-F49.
- Domański C., Jędrzejczak A., 2002, *Income inequality analysis in the period of economic transformation in Poland*, "International Advances in Economic Research", t. 8, nr 3, s. 215–220.
- Edwards S., 1997, *Trade policy, growth, and income distribution*, "American Economic Review", t. 87, nr 2, s. 205–210.
- Esposito P., Stehrer R., 2007, *The sector bias of skill-biased technical change and the rising skill premium in transition economies*, WIIW Working Papers, nr 43.
- EUROSTAT (baza danych).
- Feenstra R.C., Hanson G.H., 1996, *Globalization, outsourcing, and wage inequality*, NBER Working Paper Series, nr 5424.
- Fischer R., 1992, *Income distribution in the dynamic two-factor trade model*, "Economica", t. 59, nr 234, s. 221–233.

- Fischer R.D., 2001, *The evolution of inequality after trade liberalization*, "Journal of Development Economics", t. 66, s. 555–579.
- Franco C., Gerussi E., 2010, *Trade, FDI and income inequality: empirical evidence from transition countries*, NEP: New Economics Papers Transition Economies, WP Series, nr 15/10.
- Goldberg P.K., Pavcnik N., 2007, *Distributional effects of globalization in developing countries*, "Journal of Economic Literature", t. 45, s. 39–82.
- Gourdon J., Maystre N., de Melo J., 2006, *Openness, inequality, and poverty: Endowments matter*, World Bank Policy Research Working Paper, nr 3981.
- Górecki B., 1994, *Evidence of a new shape of income distribution in Poland*, "Eastern European Economics", t. 32, nr 3, s. 32–51.
- Hanson G.H., Harrison A., 1999, *Trade liberalization and wage inequality in Mexico*, "Industrial and Labor Relations Review" t. 52, nr 2, s. 271–288.
- Keane M.P., Prasad E.S., 2002a, *Changes in the structure of earnings during the Polish transition*, IZA, IZA Discussion Papers nr 496.
- Keane M.P., Prasad E.S., 2002b, *Inequality, transfers, and growth: New evidence from the economic transition in Poland*, "The Review of Economics and Statistics", t. 84, nr 2, s. 324–341.
- Kot M., Malawski A., Węgrzecki A. (red.), 2004, *Dobrobyt społeczny, nierówności i sprawiedliwość dystrybucyjna*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Kowalik T., 2002, *Dystrybucyjna sprawiedliwość w transformacji polskiej [w:] Nierówni i równiejsi. Sprawiedliwość dystrybucyjna czasu transformacji w Polsce*, red. T. Kowalik, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Laaser C.-F., Schrader K., Heid B., 2008, *Trade integration in an enlarged European Union – Poland's road to success?*, World Economy Research Institute, nr 286, Warszawa.
- Lindert P.H., Williamson J.G., 2001, *Does globalization make the world more unequal?*, NBER, Working Paper, nr 8228.
- Liwiński J., Socha M. W., Sztanderska U.A., 2003, *Wpływ handlu zagranicznego na zatrudnienie i płace w przemyśle przetwórczym [w:] Od liberalizacji do integracji Polski z Unią Europejską. Mechanizmy i skutki gospodarcze*, red. J.J. Michałek, W. Siwiński, M. Socha, PWN, Warszawa.
- Meschi E., Vivarelli M., 2009, *Trade and income inequality in developing countries*, "World Development", t. 37, nr 2, s. 287–302.
- Michałek J.J., Śledziwska K., 2003, *Analiza handlu międzygałęziowego pomiędzy Polską a Unią Europejską [w:] Od liberalizacji do integracji Polski z Unią Europejską. Mechanizmy i skutki gospodarcze*, red. J.J. Michałek, W. Siwiński, M. Socha, PWN, Warszawa.
- Milanovic B., 1998, *Explaining the increase in inequality during the transition*, World Bank, World Bank Research Working paper, nr 1935.
- Milanovic B., 2005, *Can we discern the effect of globalization on income distribution? Evidence from household surveys*, "World Bank Economic Review", nr 19, s. 21–44.

- Newell A., Socha M.W., 2007, *The Polish wage inequality explosion*, IZA, IZA Discussion Paper nr 2644.
- OECD STAN (baza danych).
- Paci P., Sasin M.J., Verbeek J., 2004, *Economic growth, income distribution and poverty in Poland during transition*, World Bank, World Bank Policy Research Paper nr 3467.
- Pugacewicz A., 2003, *Badanie zawartości czynników produkcji w handlu Polski z Unią Europejską [w:] Od liberalizacji do integracji Polski z Unią Europejską. Mechanizmy i skutki gospodarcze*, red. J.J. Michałek, W. Siwiński, M. Socha, PWN, Warszawa.
- Roczniki Statystyczne* (1995–2009), GUS.
- Szulc A., 2003, *Inequality during the economic transition in Poland: 1993–1999 evidence*, [www.wider.unu.edu/conference/conference-2003-2/conference%202003-2-papers/papers-pdf/Szulc%20070403.pdf](http://www.wider.unu.edu/conference/conference-2003-2/conference%202003-2-papers/papers-pdf/Szulc%20070403.pdf) (stan na dzień 15.09.2010).
- Thoenig M., Verdier T., 2003, *A theory of defensive skill-biased innovation and globalization*, "American Economic Review", t. 93, nr 3, s. 709–728.
- TransMONEE 2008 database, UNICEF Innocenti Research Centre, Florence, (baza danych).
- University of Texas Inequality Project (UTIP-UNIDO) (baza danych).
- Wood A., 2000, *Globalization and wage inequalities: A synthesis of three theories*, [http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract\\_id=240458](http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract_id=240458) (stan na dzień 15.09.2010).
- Xu B., 2003, *Trade liberalization, wage inequality, and endogenously determined non-traded goods*, "Journal of International Economics", nr 60, s. 417–431.
- Zhu S.C., Trefler D., 2005, *Trade and inequality in developing countries: a general equilibrium analysis*, "Journal of International Economics", nr 65, s. 21–48.

### Streszczenie

Rola liberalizacji handlu w kształtowaniu rozpiętości dochodów w Polsce była różna w kolejnych okresach, począwszy od wejścia Polski na ścieżkę transformacji. Z badań i danych na temat zmian w handlu zagranicznym pomiędzy Polską a UE wynika, że w latach dziewięćdziesiątych XX w. Polska miała głównie przewagę komparatywną w niewykwalfikowanej sile roboczej. Dodatkowo rozwijał się raczej handel międzygałęziowy niż wewnątrzgałęziowy i długo utrzymywała się przewaga eksportu dóbr nie zaawansowanych technologicznie. Jednocześnie wzrost premii za kwalifikacje i zróżnicowania wynagrodzeń w tym okresie pozwalają sądzić, że na zmienne te wpływały inne czynniki niż handel zagraniczny.

Dopiero od XXI w., a tak naprawdę po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej widoczne są znaczące zmiany w strukturze handlu, z naciskiem na eksport. Istotnie wzrosła rola handlu wewnątrzgałęziowego wysokiej jakości oraz grup towarów przetworzonych bardziej zaawansowanych technologicznie, co przemawia za widoczną zmianą przewag komparatywnych w Polsce.

Badania wskazują także na występowanie postępu technologicznego preferującego wykwalifikowaną siłę roboczą w Polsce oraz znaczenie importu w przepływie technologii do Polski, co potwierdza w pewnej mierze hipotezy o znaczeniu handlu zagranicznego i jego liberalizacji dla kształtowania relatywnych wynagrodzeń wykwalifikowanych pracowników.

## **The Impact of Trade Liberalization Related to EU Integration on Income Inequality in Poland**

### *Summary*

The impact of trade liberalization on income inequality has been different in subsequent periods since the beginning of transition. Studies and data show that Poland had a comparative advantage in low-skilled labor in the '90. Moreover, during this period inter-industry trade developed with the EU rather than intra-industry trade and low-skilled goods prevailed in Polish exports. A simultaneous increase in skill premium and wage inequality may indicate that there have been other factors than trade liberalization influencing those variables.

Only since the current decade, especially after the Polish EU-Entry, more significant changes in trade (exports) have become visible. There has been a considerable increase in high-quality and high-technology intra-trade with the EU, which may indicate a substantial change in comparative advantage in Poland.

Studies show that skill-biased technological change has occurred in Poland, especially in recent years. Some research point at the role of imports in technology-flows towards Poland. These factors might explain some part of the impact of trade liberalization on relative wages of high-skilled labor.