

UNIwersytet WarMińsko-Mazurski w Olsztynie

Wydział Nauk Ekonomicznych

STUDIA PODYPŁOMOWE

MECHANIZMY FUNKCJONOWANIA STREFY EURO

Projekt realizowany z Narodowym Bankiem Polskim

w ramach programu edukacji ekonomicznej

VII edycja 2015/2016



Ewa Maria Barszczewska

**Wydatki z budżetu Unii Europejskiej
a konkurencyjność międzynarodowa nowych państw
UE w latach 2007-2015**

Praca końcowa wykonana
pod kierunkiem
dr. Tomasza Wierzejskiego

Olsztyn 2016

Spis treści

Spis treści	2
Streszczenie	3
Wstęp	4
Rozdział 1. Budżet Unii Europejskiej	5
1.1. Zasady przygotowywania i realizacji budżetu ogólnego Unii Europejskiej	5
1.2. Procedura uchwalania budżetu.....	8
1.3. Struktura budżetu UE – wydatki na politykę strukturalną nowych państw	12
Rozdział 2. Konkurencyjność nowych państw UE	18
2.1. Pojęcie i czynniki determinujące konkurencyjność międzynarodową.....	18
2.2. Pozycja konkurencyjna nowych krajów członkowskich UE w latach 2007-2015.....	21
2.3. Koncepcja poprawy konkurencyjności nowych krajów członkowskich UE	24
Podsumowanie	29
Bibliografia	30
Spis rysunków	33
Spis tabel	33

Streszczenie

Niniejsza praca poświęcona jest analizie konkurencyjności międzynarodowej nowych państw członkowskich Unii Europejskiej w latach 2007-2015 zdeterminowanej absorpcją środków finansowych z budżetu UE.

Coraz większe znaczenie w problematyce konkurencyjności państw nowej dziesiątki UE ma współpraca ekonomiczna między krajami Wspólnoty, które reprezentują różny poziom rozwoju. Współpraca ta jest korzystna dla obu stron i może stanowić istotny impuls pro wzrostowy. Dotyczy to zarówno rozwiązań instytucjonalnych, prawnych, jak i strony czysto gospodarczej, co wynika z różnic strukturalnych takich gospodarek. W tym kontekście istotne znaczenie miało rozszerzenie Wspólnoty właśnie o państwa Europy Środkowo-Wschodniej (UE-10), które niestety przez pozostałe kraje członkowskie nazywane są barierami dla wzrostu gospodarczego Unii Europejskiej.

Ponadto w pracy scharakteryzowano pojęcie międzynarodowej konkurencyjności oraz określono czynniki, które ją determinują. Do oceny pozycji konkurencyjnej krajów UE-10 wykorzystano Globalne Raporty Konkurencyjności, a także wskaźnik PKB per capita (w porównaniu do roku 1989).

W pracy przyjęto za cel przeprowadzenie analizy konkurencyjności nowych państw UE w warunkach wsparcia finansowego z budżetu unijnego oraz określenie pozycji konkurencyjnej tych państw. Ponadto celem dodatkowym jest zdefiniowanie barier ograniczających wzrost gospodarczy Unii Europejskiej oraz rekomendacji na rzecz odzyskania konkurencyjności nowej dziesiątki.

Wyniki analizy pozwoliły stwierdzić, iż nowe państwa członkowskie są mniej konkurencyjne aniżeli państwa UE-15. Jednakże wejście do UE pozytywnie wpłynęło na ich pozycję konkurencyjną, co przejawia się m.in. wzrostem PKB per capita w porównaniu do okresu przed wstąpieniem do Wspólnoty Europejskiej.

Wstęp

Współczesna gospodarka światowa charakteryzuje się szybko postępującym procesem globalizacji i internacjonalizacji. Zjawiskom tym towarzyszy także wzrost intensywności konkurencji na rynkach międzynarodowych oraz procesów regionalnej integracji gospodarczej. W latach 2004–2007 Unia Europejska uległa rozszerzeniu o 10 nowych państw członkowskich z obszaru Europy Środkowo-Wschodniej¹.

W ostatnich latach problematyka konkurencyjności krajów jest co raz częściej podejmowanym zagadnieniem badawczym w ekonomii, zarówno w odniesieniu do gospodarki globalnej, jak i wewnątrz UE. Wzmocnienie pozycji konkurencyjnej systemu gospodarczego pozwala na osiągnięcie wyższych dochodów obywateli i zwiększenie ich osobistego zadowolenia. Fakt, że konkurencyjność kraju przesądza o możliwościach rozwoju jego gospodarki i społeczeństwa powoduje, że znaczenia nabiera analiza czynników wyznaczających pozycję konkurencyjną kraju na świecie i jej wyniki prezentowane w międzynarodowych rankingach konkurencyjności.

Mając na uwadze, że osiągnięcie konkurencyjności przez państwa UE-10 na arenie międzynarodowej czy globalnej, może nastąpić dzięki wprowadzeniu na ścieżkę zrównoważonego rozwoju, istotnym jest aby zdefiniować bariery rozwoju tych państw. Państwa Europy Środkowo-Wschodniej, o które poszerzono Unię, przed wstąpieniem do Wspólnoty były krajami zacofanymi gospodarczo. Oprócz tego, borykały się również z problemami społecznymi, bezrobociem i mało efektywnym przekształcaniem systemów gospodarczych opartych wcześniej na gospodarce centralnie planowanej.

Celem niniejszej pracy jest analiza konkurencyjności nowych państw UE oraz określenie pozycji konkurencyjnej tych państw. Ponadto celem dodatkowym jest zdefiniowanie barier ograniczających wzrost gospodarczy Unii Europejskiej oraz wskazanie rekomendacji na rzecz odzyskania konkurencyjności nowej dziesiątki. Do osiągnięcia założonego celu pracy wykorzystano metodę badawczą desk research polegającą na analizie danych wtórnych. Posłużyły do tego najnowsze publikacje, dane zgromadzone przez agencje badawcze i instytucje publiczne, a także artykuły prasowe i książki na temat konkurencyjności międzynarodowej gospodarek.

W pracy przyjęto hipotezę, że nowe państwa UE są mniej konkurencyjne aniżeli państwa UE-15, jednak wstąpienie do UE znacznie polepszyło ich pozycję konkurencyjną.

¹ Łącznie w okresie tym do Unii Europejskiej przystąpiło 12 nowych państw, jednakże przedmiotem analizy są tylko kraje z obszaru Europy Środkowo-Wschodniej, a zatem nie obejmuje ona Malty i Cypru.

Rozdział 1

Budżet Unii Europejskiej

1.1. Zasady przygotowywania i realizacji budżetu ogólnego Unii Europejskiej

Budżet Unii Europejskiej znacznie różni się od budżetu zwykłego państwa. Budżet UE jest szczególnym mechanizmem, gdyż podmiotem, który decyduje o jego wpływach i wydatkach, jest organizacja ponadnarodowa, a nie państwo narodowe. Niemniej jednak podlega generalnym zasadom wynikającym z „Traktatu o funkcjonowaniu UE”².

Podstawową różnicą, która uniemożliwia dokładne porównanie budżetu Unii Europejskiej z budżetami narodowymi, jest brak podatków ogólnoeuropejskich, które stanowiłyby podstawę finansowania wydatków UE. Istotne różnice można zaobserwować także po stronie wydatków gdyż większość polityk realizowanych przez narodowe państwa europejskie finansowana jest z budżetu UE w bardzo ograniczonym wymiarze. Wielkość wpływów i wydatków, w przypadku budżetu Unii sięga zaledwie około 1% PKB, co odpowiada kwocie około 244 euro na jednego mieszkańca, natomiast wartość ta w budżetach krajów członkowskich wynosi około 30–50% PKB. Skala jest więc nieporównywalna.

Warto podkreślić, że żadna z organizacji międzynarodowych nie ma tak dużego budżetu pod względem wartości nominalnej jak budżet UE. Kategorie wydatkowe w budżecie UE są ściśle związane z realizowanymi przez Unię zadaniami. W znacznej wielkości wydatków budżetowych, swoje odzwierciedlenie mają te kompetencje, które są przypisane wyłącznie do instytucji europejskich. Jednakże ograniczeniu bądź całkowitemu zaprzestaniu podlegają wydatki budżetowe związane z politykami realizowanymi przez państwa narodowe.

Budżet UE ma szczególny charakter, wynika to z ograniczonego zakresu zadań, które są realizowane z budżetu wspólnotowego w odniesieniu do zadań wykonywanych w ramach budżetu krajowego, jak i podejścia do kwestii deficytu budżetowego, który nie może mieć miejsca w ramach polityki finansowej UE. Przepisy prawne UE zwarte w TFUE, wskazują zasady budżetowe, którymi kierują się organy UE uchwalając budżet. Szczegółowo zostały one również omówione w rozporządzeniu Rady nr 1605/2002

² Traktat o funkcjonowaniu UE (Dz. Urz. UE C115, 09.03.2008).

z 25 czerwca 2002 r. Wobec tego zostały wyróżnione cztery podstawowe zasady budżetu ogólnego i są to³:

- zasada jednolitości,
 - zasada jednoroczności,
 - zasad uniwersalności,
 - zasada specyfikacji,
- oraz dodatkowe zasady:
- zasada rzetelności budżetowej,
 - zasada równowagi,
 - zasada jednostki rozliczeniowej,
 - zasada należytego zarządzania finansami,
 - zasada przejrzystości.

Zasada jednolitości, która często nazywana jest zasadą jednolitości i rzetelności budżetowej, odnosi się do obowiązku sporządzania wszystkich dochodów i wydatków UE dla każdego roku budżetowego w jednym dokumencie – tzw. budżecie ogólnym. Budżet ogólny obciążony jest także wydatkami administracyjnymi instytucji, które związane są z wykonywaniem postanowień traktatu o Unii Europejskiej. Postanowienia traktatu są ściśle związane ze współpracą w dziedzinach wymiaru sprawiedliwości i spraw wewnętrznych, a także prowadzeniem wspólnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa wraz z wydatkami operacyjnymi poniesionymi podczas realizacji tych postanowień (jeżeli są one pokrywane z budżetu). Ponadto w budżecie zawarte są zabezpieczenia na operacje udzielania i zaciągania kredytów podjęte przez UE. Nie można zrealizować dochodów i wydatków, które nie zostały wprowadzone do odpowiedniej pozycji budżetu (OREŹIAK 2009).

Zasada jednoroczności definiuje okres zatwierdzania środków przewidzianych w budżecie na konkretny rok budżetowy, trwający od 1 stycznia do 31 grudnia. Podstawowym celem tej zasady jest usprawnienie kontroli wywiązania się z obowiązków przez instytucje odpowiedzialne za realizację budżetu (OREŹIAK 2009). W przypadku administrowania programami wieloletnimi, UE musi przestrzegać zasady jednoroczności, dlatego wyodrębnia się środki na zobowiązania i środki na płatności. Środki na zobowiązania stanowią środki na pokrycie zobowiązań zaciągniętych w danym

³ Rozporządzenie Rady (WE, EURATOM) nr 1605/2002 z dnia 25 czerwca 2002 r. w sprawie rozporządzenia finansowego mającego zastosowanie do budżetu ogólnego Wspólnot Europejskich (Dz.U. L 248 z 16.9.2002, str. 1).

roku obrachunkowym. Środki na płatności to wydatki zatwierdzone w określonej kwocie, które są faktycznie dystrybuowane w danym roku i pokrywają wydatki na zobowiązania zaciągnięte w danym roku budżetowym i/lub w poprzednich latach (CZERNIELEWSKA-RUTKOWSKA 2007). Środki budżetowe przyznane na konkretny rok wygasają, jeżeli nie zostaną przeniesione na rok następny decyzją zainteresowanej instytucji do 15 lutego.

Zasada uniwersalności stanowi o tym, że dochody budżetowe nie powinny być przypisywane do konkretnych wydatków, zatem wykluczone są dyspozycje wstępne. Naturalnie jednak zostały przewidziane drobne wyjątki od tej zasady. Ponadto, dochody i wydatki w budżecie powinny być ujęte w pełnej wysokości, co jest równoznaczne z brakiem możliwości dokonywania jakichkolwiek kompensat jednych z drugimi (OREZIAK 2009).

Zasada specyfikacji (wydatków) przedstawia obowiązek przeznaczania środków na cele określone według ustalonej metodologii, w ramach tytułów, rozdziałów, artykułów i pozycji. Oddzielnie zapisane są wydatki Parlamentu Europejskiego, Rady, Komisji i Trybunału Sprawiedliwości. Zgodnie z tą zasadą, każdy wydatek powinien być określony w sposób jednoznaczny oraz mieć sprecyzowany cel, by skutecznie zapobiegać powstawaniu wątpliwości co do jego przeznaczenia. Ograniczone są możliwości przesunięcia środków w trakcie roku budżetowego, co wiąże się z obowiązkiem przestrzegania odpowiedniej procedury (OREZIAK 2009).

Pierwsza z dodatkowych zasad budżetowych to zasada równowagi budżetowej, zgodnie z którą dochody zatwierdzone na dany rok budżetowy muszą być równe płatnościom założonym na ten rok. Nie może mieć miejsca sytuacja, w której budżet ogólny zamknie się saldem ujemnym (tzw. deficytem budżetowym). Nie ma możliwości uchwalenia budżetu z założonym deficytem. Niedopuszczalne jest zaciąganie pożyczek na pokrycie deficytu przez Unię Europejską. Ewentualne nadwyżki z danego roku budżetowego przechodzą na rok następny lub przyjmowana jest korekta budżetu. W przypadku, gdy dochody budżetowe są niższe od przewidywanych, uchwała się budżet korygujący (budżet uzupełniający). Wszystkie zmiany dokonywane w budżecie muszą odbywać się według standardowej procedury budżetowej (SKIBA 2014).

Kolejna zasada - zasada jednostki rozliczeniowej - definiuje obowiązek sporządzania i wykonywania budżetu w euro. Dotyczy to również rozliczeń, które są z nim związane. Jednak w określonych przypadkach, dla celów przepływu środków pieniężnych możliwe jest przeprowadzenie operacji w walutach krajowych (OREZIAK 2009).

Zasada należytego zarządzania finansami dotyczy zarządzania środkami finansowymi Unii, które powinny być wykorzystane według zasady gospodarności, efektywności i skuteczności. Zasada gospodarności stanowi, że każda instytucja eksploatuje zasoby udostępnione we właściwej ilości i jakości, w wymaganym czasie oraz po najkorzystniejszej cenie. Zasada efektywności natomiast precyzuje potrzebę do uzyskania jak najlepszego stosunku między osiągniętymi wynikami i zaangażowanymi zasobami. Ostatnia zasada nakierowuje do osiągnięcia określonych celów oraz zamierzonych rezultatów (SKIBA 2014).

Zasada przejrzystości swoje zastosowanie odzwierciedla w procesie stanowienia, wykonywania oraz rozliczania budżetu i oznacza, że na każdym z tych etapów budżet musi być zgodny z wymogami dotyczącymi publikacji i dostępności. Budżet UE i budżety korygujące są publikowane przez przewodniczącego Parlamentu Europejskiego w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej w formie ostatecznie przyjętej. Publikacji podlega również skonsolidowane roczne sprawozdanie finansowe i sprawozdania instytucji z zarządzania budżetem i finansami (ORĘZIAK 2009).

1.2. Procedura uchwalania budżetu

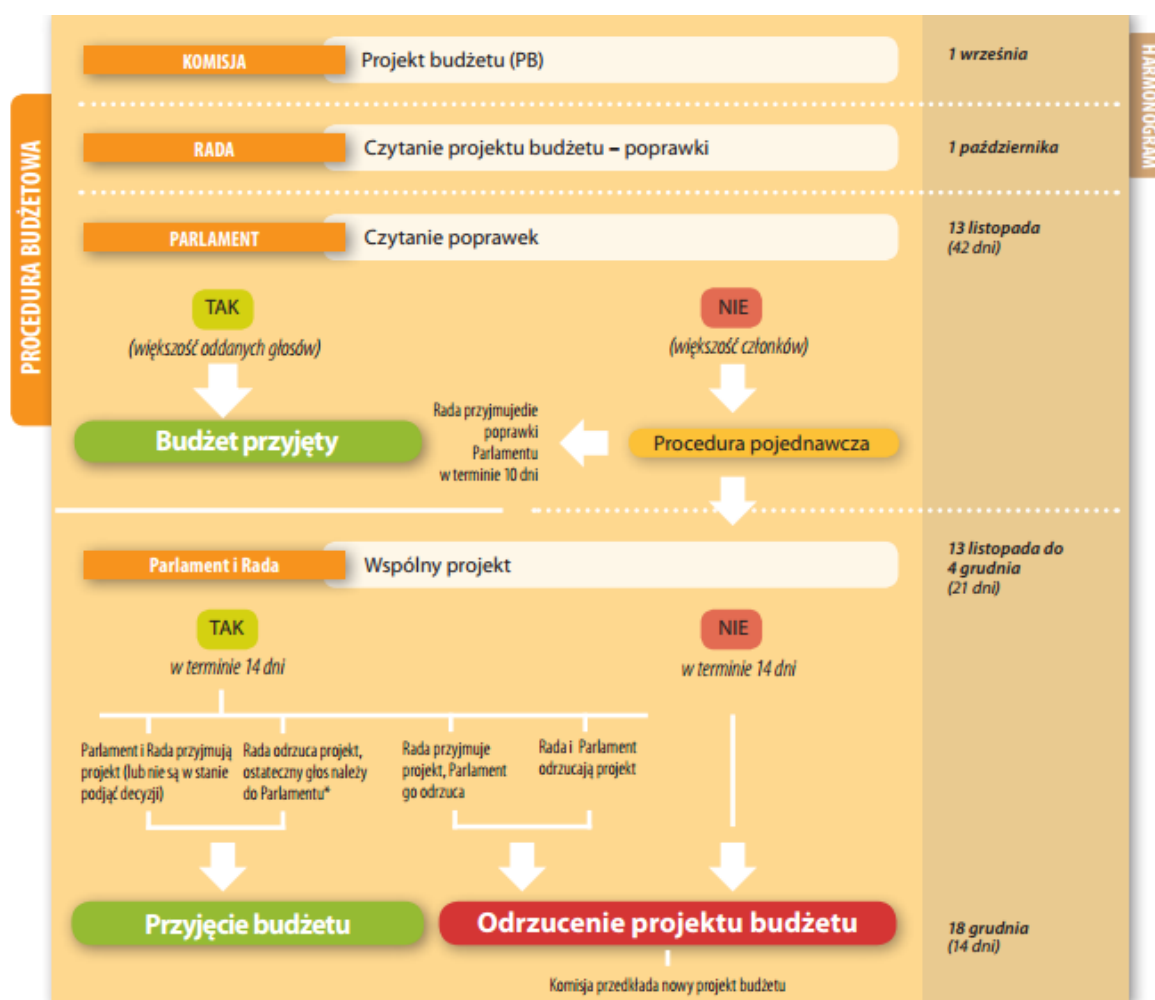
Pomimo uzgadniania wieloletniej Perspektywy Finansowej, organy Unii Europejskiej nie są zwolnione z obowiązku przygotowywania szczegółowych rocznych budżetów. Jednakże cała debata zasadniczo dotyczy wyłącznie drobnych szczegółów związanych z wydatkami w poszczególnych rozdziałach oraz nieznacznym przesunięć i korekt. Bowiem podstawowe wielkości całego budżetu oraz poszczególnych rozdziałów wynikają z obowiązującej w danym czasie Perspektywy Finansowej. Dyskusji na tym etapie nie podlega kwestia dochodów budżetowych, ponieważ została już ustalona jego maksymalna wielkość, a sfinansowany będzie ze składek państw członkowskich. Nadrzędne instytucje, które biorą udział w procedurze uchwalania rocznego budżetu UE to Komisja, Rada i Parlament Europejski. Formalnego prawa uchwalania budżetu nie posiada Komisja Europejska, jednakże to na niej spoczywa odpowiedzialność za wykonanie budżetu⁴.

Procedura uchwalania budżetu UE jest jedną z najbardziej proceduralnie rozbudowanych w UE i składa się z wielu etapów, a samo uchwalenie corocznego budżetu trwa około roku. Projekt budżetu sporządza Komisja Europejska, która współpracuje

⁴ <http://europa.edu.pl/portal/index/strony?mainSP=articles&mainSRV=europa&methid=78801222&page=attchement&aid=378&latch=0>. 3.03.2016.

z poszczególnymi państwami członkowskimi i przedstawia go Parlamentowi Europejskiemu oraz Radzie UE (ECOFIN) do dnia 1 września roku poprzedzającego. Rada Europejska i Parlament Europejski każdego roku analizują sporządzone przez Komisję Europejską sprawozdanie z wykonania budżetu i bilans finansowy. Badane są także rachunki i sprawozdania Trybunału Obrachunkowego. Po dokonaniu interpretacji, Parlament na zlecenie Rady przyznaje Komisji absolutorium z wykonania budżetu.

Reguły prawne przyjmowania budżetu UE oraz uchwalanie wieloletnich ram finansowych zostały zapisane w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Ostatnie zmiany wprowadzone Traktatem lizbońskim znacznie zwiększyły rolę Parlamentu Europejskiego w porównaniu ze stanem prawnym sprzed 2009 r. Schemat procedury budżetowej został przedstawiony na rysunku 1.



*oznacza to, że Parlament przyjmuje wspólny projekt a następnie – w terminie 14 dni od dnia odrzucenia projektu przez Radę – podejmuje decyzję (większością głosów swoich członków i 3/5 oddanych głosów), czy podtrzymuje wszystkie swoje poprawki zgłoszone w czytaniu, czy tylko część z nich.

Rys. 1. Procedura budżetowa

Źródło: *Budżet w pigułce*, Komisja Europejska

Pierwszym etapem procedury uchwalania budżetu – realizowanym od stycznia do września roku poprzedzającego wejście budżetu w życie – są prace Komisji Europejskiej nad jego projektem. Prace trwają także w Radzie i Parlamencie Europejskim nad wytycznymi do budżetu, które mają obowiązek przedłożyć komisji do dnia 1 lipca. Projekt powinien zawierać wieloletnie ramy finansowe, a także preliminarze wydatków instytucji UE na kolejny rok budżetowy, prognozę wydatków, służących wywiązywaniu się UE z obowiązków wewnętrznych i zewnętrznych wynikających z traktatów i aktów prawnych uchwalonych na ich podstawie oraz wydatków administracyjnych i operacyjnych. Komisja łączy wszystkie preliminarze budżetowe, przygotowane przez instytucje UE i najpóźniej do dnia 1 września przedkłada je Parlamentowi i Radzie⁵.

W drugim etapie Rada UE (ECOFIN) rozpoczyna pierwszym czytaniem formalny tryb przyjmowania budżetu. Składająca się z ministrów finansów państw członkowskich Rada ECOFIN przyjmuje projekt budżetu oraz poprawki większością kwalifikowaną do 1 października i przekazuje zaakceptowany już dokument Parlamentowi Europejskiemu. Zatwierdzony dokument może zawierać uzasadnienie przyjęcia ewentualnych korekt projektu (GRUCHMAN i in. 2010).

W kolejnym etapie następuje pierwsze czytanie w Parlamencie Europejskim (w październiku). Wówczas Komisja Budżetowa PE pracuje nad poprawkami tak, aby Parlament mógł w drugiej połowie października uchwalić swoją wersję budżetu UE. Parlament ma 42 dni na podjęcie decyzji o jego przyjęciu, decyzja w tej sprawie zapada większością głosów. Jeśli poprawki Rady zostaną zaakceptowane, budżet jest zatwierdzany i procedura budżetowa się kończy. Ciekawostką jest fakt, iż nawet jeśli Parlament nie podejmie żadnej decyzji w ciągu 42 dni, budżet również zostaje przyjęty. Przeważnie jednak Parlament przyjmuje poprawki. W takiej sytuacji zmieniona treść dokumentu jest przekazywana Radzie Unii Europejskiej. Wówczas przewodniczący Parlamentu bezzwłocznie zwołuje posiedzenie komitetu pojednawczego, w którego skład wchodzi w równej liczbie przedstawiciele Rady i Parlamentu. Oczywiście, rolą komitetu jest porozumienie w sprawie spornych poprawek Parlamentu. Dlatego w sytuacji, gdy Rada podczas ponownego spotkania przyjmie poprawki Parlamentu w ciągu 10 dni, komitet pojednawczy nie zbiera się i budżet zostaje przyjęty⁶.

⁵ <http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/pl/20150201PVL00005/Uprawnienia-bud%C5%BCetowe.10.03.2016>.

⁶ http://www.europarl.europa.eu/pdf/budget/budgetary_procedure_pl.pdf. 12.03.2016.

W czwartym etapie zwołany komitet pojednawczy ma 21 dni na wypracowanie osiągnięcia w sprawie wspólnego tekstu. Celem komitetu jest osiągnięcie porozumienia w sprawie poprawek zaproponowanych przez Parlament. Zgoda powinna być osiągnięta w ciągu 21 dni. W pracach komitetu biorą udział w równej liczbie przedstawiciele Rady i Parlamentu oraz reprezentanci Komisji Europejskiej. Komisja uczestnicząc w pracach Komitetu Pojednawczego podejmuje wszelkie niezbędne inicjatywy na rzecz zbliżenia stanowisk Parlamentu Europejskiego i Rady. Jeśli prace komitetu pojednawczego nie zakończą się porozumieniem, Komisja powinna przedłożyć nowy projekt budżetu⁷.

W piątym etapie następuje przyjęcie budżetu ogólnego. Warunkiem przyjęcia budżetu jest osiągnięcie porozumienia w sprawie wspólnego tekstu. W ciągu 14 dni od przyjęcia wspólnego tekstu przez Komitet Pojednawczy Rada UE i Parlament Europejski zatwierdzają budżet. To przewodniczący Parlamentu podpisuje treść budżetu, oświadczając zarazem, że został on ostatecznie przyjęty. W sytuacji gdy postępowanie pojednawcze nie będzie skuteczne lub Parlament odrzuci wspólny projekt, Komisja Europejska zobowiązana jest do prezentacji nowego projektu budżetu. Parlament Europejski ma prawo przyjąć budżet nawet w przypadku negatywnej odpowiedzi Rady Unii Europejskiej⁸.

Opisana wyżej procedura przyjmowania budżetu nie jest cyklem rzeczywistym. Należy mieć na uwadze, że terminy wynikające z traktatów we wszystkich przypadkach są mniej wymagające - zgodnie z Traktatem o funkcjonowaniu UE (art. 314). Obecnie sprawniej pracuje się nad konstruowaniem corocznego budżetu. Taki rzeczywisty czas przygotowania budżetu nazywamy kalendarzem pragmatycznym. Zgodnie z takim kalendarzem Komisja przedkłada wniosek zawierający projekt budżetu Parlamentowi Europejskiemu i Radzie już w lipcu roku poprzedzającego rok, w którym budżet ma być wykonywany. Następnie Parlament już w drugiej połowie października jest gotowy do uchwalenia własnej wersji budżetu, a pod koniec października zwoływany jest komitet pojednawczy, by w ciągu 14 dni od ustalenia wspólnej treści zatwierdzić budżet⁹.

Za wykonanie budżetu odpowiada Komisja Europejska we współpracy z państwami członkowskimi. Komisja przygotowuje coroczne sprawozdanie z wykonania budżetu i przedkłada je Radzie i Parlamentowi. Komisja przygotowuje również bilans finansowy, który przedstawia unijne aktywa i pasywa. Parlament Europejski na zlecenie

⁷ Tamże.

⁸ Tamże.

⁹ <https://www.msz.gov.pl/resource/5188d047-3f5a-4226-9279-8e209c3c7557:JCR>. 15.03.2016.

Rady udziela Komisji absolutorium z wykonania budżetu. Zanim to nastąpi, bada się rachunki, bilans finansowy i sprawozdanie, a także roczne sprawozdanie Trybunału Obrachunkowego. Ponadto Parlament może też zażądać dodatkowego przesłuchania Komisji (SKIBA 2014).

1.3. Struktura budżetu UE – wydatki na politykę strukturalną nowych państw

Budżet roczny Unii Europejskiej uwzględnia wydatki wszystkich instytucji unijnych i stanowi ok. 1% dochodu narodowego państw członkowskich. Zawiera w swojej treści ustalony poziom dochodów i wydatków na dany rok, wyliczone wszystkie działania, które będą finansowane. Określone są w nim również łączne środki i liczba pracowników potrzebne do realizacji każdego z tych działań. W treści budżetu rocznego przytoczone są także akty prawne będące podstawą poszczególnych działań (realizacja niemal każdego z nich wymaga właściwej podstawy prawnej – upoważniającego aktu unijnego prawa zaproponowanego przez Komisję i zatwierdzonego przez władze prawodawcze, w wielu przypadkach wspólnie przez Parlament Europejski i Radę UE). Środki z budżetu mają służyć poprawie życia codziennego obywateli. Z działań finansowanych z budżetu UE korzystają wszyscy obywatele państw członkowskich¹⁰.

Zasadniczą cechą budżetu ogólnego UE jest to, że budżet jest powiązany z dłuższą perspektywą finansową. Roczne budżety UE są uchwalane z uwzględnieniem wieloletnich ram finansowych (WRF), sporządzanych na okresy co najmniej 5-letnie (ostatnio 7-letnie) i pozwalających na podejmowanie wspólnych działań o dłuższym niż roczny horyzoncie czasowym. Wydatki zawarte w perspektywie finansowej są podzielone na grupy, odzwierciedlające główne priorytety przyjęte przez kraje członkowskie¹¹, przy czym w odniesieniu do każdej z grup określany jest pułap, jeśli chodzi o zobowiązania dotyczące wydatków na dany rok budżetowy (SZPRINGER 2012).

Projekt wydatków budżetu przygotowywany jest według ustalonej metodologii. Wydatki podzielone są na sześć podstawowych działów, które wskazują na podział wydatków na poszczególne grupy polityk. Opracowując szczegółowy podział wydatków, Komisja przygotowuje podział budżetu na 32 tytuły, zgodnie z którymi rozdzielane są wydatki. Każdy tytuły przypisany jest odpowiednio do realizowanych polityk, wśród

¹⁰ <http://eu.ngo.pl/x/509043>. 15.03.2016.

¹¹ Na okres perspektywy 2007–2013 UE przyjęła jako priorytety swoich działań: budowę gospodarki opartej na wiedzy, a także wspieranie zrównoważonego wzrostu, budowę i zarządzanie zasobami naturalnymi, dokończenie budowy obszaru wolności, sprawiedliwości i bezpieczeństwa, zwiększenie roli UE jako globalnego partnera, ściślejszą integrację państw członkowskich i rozszerzenie UE o Bułgarię i Rumunię.

których znajdziemy m.in. „edukację i kulturę”, „konkurencję”, „politykę regionalną” czy „energię i transport”. Następnie wydatki w poszczególnych tytułach dzielą się na rozdziały. Rozdziały dzielą się następnie na artykuły, a te na pozycje, co pozwala na rozróżnienie szczegółowego przeznaczenia środków na daną politykę – poszczególne programy czy działania. Zgodnie z wieloletnią ramą finansową na lata 2007-2013 środki były wydatkowane na następujące działania¹²:

1. Trwały wzrost,
2. Zarządzanie zasobami naturalnymi i ich ochrona,
3. Obywatelstwo, wolność, bezpieczeństwo i sprawiedliwość,
4. UE jako partner globalny,
5. Administrację,
6. Wyrównania.

Każda z tych kategorii zawiera inne obszary działań i tak np. kategoria „trwały wzrost” obejmuje politykę spójności oraz pozostałe polityki gospodarcze, a kategoria „zarządzanie zasobami naturalnymi i ich ochrona” poza Wspólną Polityką Rolną zawiera również wszelkie wydatki związane z politykami ochrony środowiska naturalnego. Wydatki budżetowe UE są podzielone według obszarów działań prowadzonych przez Wspólnotę, które zgodnie z wieloletnią ramą finansową na lata 2014-2020, obejmują¹³:

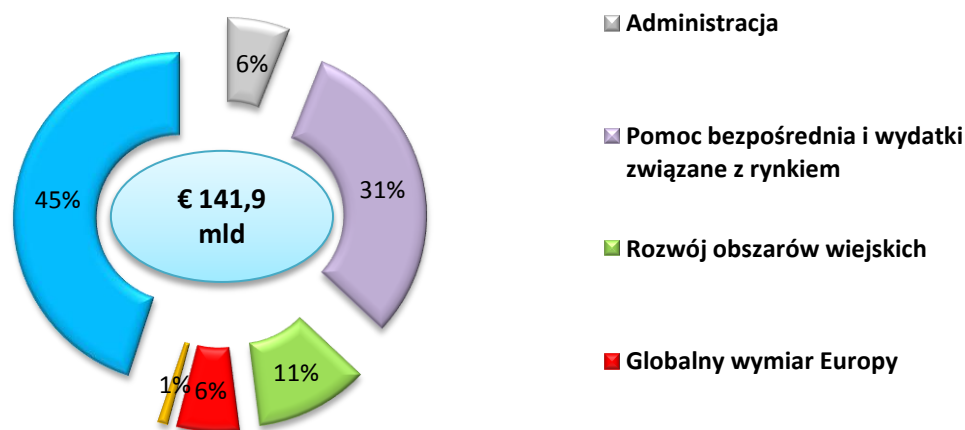
1. Inteligentny rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu,
 - 1a. Konkurencyjność,
 - 1b. Spójność
 - 1c. Infrastrukturę,
2. Trwały wzrost gospodarczy: zasoby naturalne,
 - 2a. Wydatki z ryzykiem i płatności bezpośrednie,
3. Bezpieczeństwo i obywatelstwo,
 - 3a. Wolność, bezpieczeństwo, sprawiedliwość,
 - 3b. Obywatelstwo,
4. Globalny wymiar Europy,
5. Administrację.

Charakterystyczną cechą wydatków budżetowych finansowanych ze środków europejskich jest przepływ tych środków do różnych beneficjentów, czyli np. do rolników

¹² http://europa.eu/pol/financ/index_pl.htm. 16.03.2016.

¹³ <https://www.msz.gov.pl/resource/5188d047-3f5a-4226-9279-8e209c3c7557:JCR>. 16.03.2016.

na płatności obszarowe, do samorządów terytorialnych na płatności związane z budową infrastruktury i rozwojem regionalnym. Zatem nie są to środki, które za zadanie mają zwracać wydatki jednostek budżetowych finansowanych z budżetu państwa, lecz służą bardziej wspieraniu określonych sfer (np. rolnictwa, leśnictwa, ochrony środowiska, rybołówstwa, transportu, nauki)¹⁴. Na rysunku 2 przedstawiona została struktura budżetu UE na rok 2014.



Rys. 2. Struktura budżetu UE na rok 2014 w mld euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Budżetu.

Największa część wydatków z budżetu ogólnego UE jest przeznaczona na konkurencyjność na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Równie istotne są wydatki związane z pomocą bezpośrednią i wydatki związane z rynkiem. Znaczną część środków przeznaczono na rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich. Do głównych kategorii wydatków w 2014 roku zostało zaliczone pobudzanie inteligentnego wzrostu gospodarczego, który sprzyja włączeniu społecznemu¹⁵.

Każdego roku, począwszy od 2007 roku, wzrasta udział wydatków z budżetu kierowanych na wzrost gospodarczy krajów członkowskich oraz badania i rozwój. Tendencją rosnącą charakteryzują się nakłady ponoszone na działania zewnętrzne Wspólnoty. Sytuacja taka ma miejsce już od połowy lat 90., a jej powodem jest narastające poczucie odpowiedzialności Unii Europejskiej za sytuację krajów słabiej rozwiniętych (JANIAK 2015).

¹⁴ http://orka.sejm.gov.pl/wydbas.nsf/0/24ABDE168E0C1254C1257A84004CD585/%24File/Strony%20odStudia_BAS_31-6.pdf. 16.03.2016.

¹⁵ http://europa.eu/pol/financ/index_pl.htm. 17.03.2016.

W okresie programowania 2007-2013 po raz pierwszy w historii Unii Europejskiej mieliśmy do czynienia z sytuacją, w której środki na wsparcie konkurencyjności i spójności przewyższają fundusze na rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich. Często w kontekście dotacji unijnych można napotkać pojęcia polityki regionalnej, polityki spójności i polityki strukturalnej. Teoretycznie powinny istnieć między nimi pewne różnice. Polityka strukturalna jest to tradycyjne pojęcie dotyczące interwencji Wspólnot Europejskich (a od 1993 roku – Unii Europejskiej) używane już od 1957 roku. Polityka regionalna jest zorientowana na zwiększenie spójności ekonomicznej i społecznej w Unii Europejskiej, co oznacza, że jej podstawowym zadaniem jest pomoc finansowa dla regionów. Polityka spójności zaś wskazuje na podstawowy cel interwencji, jakim jest zmniejszenie różnicowań w Unii. Jednak w praktyce te pojęcia są często używane jako synonimy, w związku z czym można przyjąć, że polityka regionalna, polityka strukturalna i polityka spójności Unii Europejskiej ma ten sam cel – wyrównanie różnic gospodarczych między regionami Unii Europejskiej i w efekcie – ich mieszkańcami. To nic innego jak sposób rozdysponowania środków finansowych Unii Europejskiej w taki sposób, aby większość z nich trafiła do regionów znajdujących się w gorszej sytuacji zarówno społecznej, jak i gospodarczej. Należy pamiętać, że kryterium podziału środków finansowych Unii Europejskiej jest PKB (Produkt Krajowy Brutto) regionu. Natomiast sam poziom zamożności obywateli jest tylko jednym z elementów, które decydują o tym, czy dany region objęty zostanie interwencją środkami Unii Europejskiej. Niemniej jednak nie chodzi tutaj o spowolnienie rozwoju bogatych regionów i krajów, ale o przyspieszenie rozwoju regionów opóźnionych. Dzięki temu wzrośnie konkurencyjność całej Unii Europejskiej.¹⁶

Wiadomo powszechnie, że z zagadnieniem konkurencyjności w odniesieniu do gospodarek jest ściśle związane zagadnienie innowacyjności. To właśnie mała zdolność do generowania innowacji wśród przedsiębiorstw działających w nowych krajach członkowskich UE, jest jednym z głównych powodów niskiej konkurencyjności gospodarki. Dla utrzymania dobrobytu i wysokiej jakości życia w Europie potrzebna jest jednak nie tylko konkurencyjna gospodarka. Czyste i zdrowe środowisko ma w tym względzie także ogromne znaczenie. Konieczne więc jest opracowywanie i promowanie nowych rozwiązań wykorzystujących potencjał zarówno w zakresie korzyści ekonomicznych, jak i przyjaznych dla środowiska (LIPÍŃSKA 2013).

¹⁶ https://www.funduszeuropejskie.2007-2013.gov.pl/OrganizacjaFunduszyEuropejskich/Strony/czymysa_fundusze.aspx?N=T. 17.03.2016.

Zgodnie z zasadą równowagi wydatki budżetu UE powinny być zrównoważone z jego dochodami. Z tego powodu dla państw członkowskich dochodowa strona budżetu jest nie mniej ważna od rozdziału wydatków podczas przyjmowania kolejnych perspektyw finansowych. Wyodrębniamy trzy źródła dochodów budżetowych UE. Pierwszym z nich są tzw. tradycyjne zasoby własne (TOR), które w latach 70. stanowiły większość dochodów budżetu, a dziś sięgają zaledwie około 10%. Tradycyjne zasoby własne to głównie cła handlowe i rolne pobierane od towarów sprowadzanych z krajów nienależących do Unii Europejskiej. Do budżetu Unii Europejskiej wpływa 75% łącznych uzyskanych dochodów z tego źródła, pozostałą część zatrzymują państwa członkowskie w celu pokrycia kosztów poboru (KACZYŃSKA 2014, s. 60). Wpływy z ceł można określić mianem „najbardziej własnego” dochód budżetu UE, z uwagi na to, że jest on obliczany od jednolitego poziomu stawek Wspólnej Taryfy Celnej. Wpłaty z tytułu ceł zależą zarówno od wielkości importu jak i od położenia geograficznego (dostęp do portów morskich).

Drugim podstawowym źródłem dochodów są składki państw członkowskich. Składki te kształtowane są poprzez jednolitą stawkę procentową do dochodu narodowego brutto każdego państwa członkowskiego oraz od wpływów z podatku VAT w poszczególnych krajach. W tej części dochodów zawierają się także wynegocjowane w przeszłości przez kraje członkowskie rabaty (np. rabat brytyjski). Łącznie składki stanowią 87,3% wszystkich dochodów. Środki z tego tytułu umożliwiają pokrycie różnicy w danym roku między środkami niezbędnymi na poniesienie wszystkich wydatków unijnych oraz dochodami budżetu pochodzącymi z wyżej opisanych zasobów (MAŁUSZYŃSKA, SAPAŁA 2012).

Ostatnim źródłem zasilającym budżet są inne dochody, takie jak podatki od wynagrodzeń pracowników instytucji UE, składki wpłacane przez państwa spoza UE na niektóre programy unijne oraz kary finansowe nakładane na przedsiębiorstwa za łamanie prawa konkurencji i innych przepisów. Ta grupa środków stanowi łącznie około 1% budżetu.

Istotną kwestią związaną z dochodami budżetu Unii Europejskiej jest rabat brytyjski. Brytyjczycy zawdzięczają wprowadzenie tego rabatu ówczesnej premier - Margaret Thatcher w 1984 r. Zwracając uwagę na niewielki stopień wykorzystania przez Wielką Brytanię środków przeznaczonych na Wspólną Politykę Rolną, premier wynegocjowała redukcję wpłat z tytułu VAT i DNB. Z tego powodu w pierwszej kolejności zostaje ustalony procentowy udział państwa w zharmonizowanej podstawie

VAT dla całej Wspólnoty, od którego odejmuje się procentowy udział Wielkiej Brytanii w ogólnej sumie wydatków alokowanych (wydatki nieuwzględniające środków na akcesję państw do Unii Europejskiej). Powstały wówczas wynik należy przemnożyć przez współczynnik (0,66) oraz przez sumę wydatków alokowanych. Efektem rabatu brytyjskiego jest przymus dokonania przez pozostałe państwa członkowskie dodatkowych wpłat proporcjonalnych do udziału w DNB Unii Europejskiej. Wyjątkiem objęte są jedynie cztery państwa, przysługuje im swoisty rabat od rabatu brytyjskiego. Do tych państw należą: Austria, Niemcy, Holandia i Szwecja, które wpłacają tylko 1/4 wartości środków przypadających na nie z tytułu rabatu brytyjskiego (SKIBA 2014).

Dochody i wydatki budżetowe mogą podlegać dodatkowo następującym ograniczeniom¹⁷:

- traktaty, które nie zezwalają na deficyt w budżecie Unii. Co oznacza, że wszystkie wydatki należy pokryć z dochodów;
- pułap zasobów własnych, czyli limit maksymalnych wydatków uzgodniony przez rządy i parlamenty państw członkowskich. Limit ten ustalono obecnie na poziomie 1,24% produktu narodowego brutto w Unii dla płatności z budżetu UE, co w przybliżeniu odpowiada kwocie 293 euro na jednego mieszkańca Unii;
- wieloletnie ramy finansowe uzgodnione przez Parlament Europejski, Radę i Komisję Europejską, które pozwalają na kontrolowanie zmian sytuacji budżetowej według poszczególnych kategorii wydatków w ustalonej perspektywie czasowej;
- rozporządzenie finansowe przyjęte przez Radę i Parlament, określające zasady opracowywania i wykonywania budżetu, zarządzania budżetem i jego kontroli.

Konkurencyjność znajduje się na szczycie priorytetów wszystkich sił politycznych, pod każdą szerokością geograficzną. Jednak bardzo trudno jest określić jakimi środkami i metodami powinna zostać osiągnięta. W przypadku UE takie zadanie miała mieć strategia lizbońska, która do roku 2010 miała stworzyć z Unii najbardziej konkurencyjną, opartą na wiedzy gospodarkę na świecie. Ten cel, wyznaczony w dokumencie z 2000 roku, nie tylko nie został osiągnięty, ale ponadto w Europie 2010 roku, pogrążonej w kryzysie, aplikującej kolejne pakiety ratunkowe, wydawał się bardzo nie na miejscu¹⁸.

¹⁷ Komisja Europejska. 2010. *Budżet Unii Europejskiej w pigułce*. Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg.

¹⁸ http://www.repozytorium.uni.wroc.pl/Content/60501/11_Rafal_Riedel.pdf. 21.04.2016.

Rozdział 2

Konkurencyjność nowych państw UE

2.1. Pojęcie i czynniki determinujące konkurencyjność międzynarodową

Przegląd literatury przedmiotu pozwala stwierdzić, że jest ona obfita w różnorodne definicje pojęcia międzynarodowej konkurencyjności (międzynarodowej zdolności konkurencyjnej) gospodarki danego kraju. Jednoznacznie jednak można sprecyzować, iż międzynarodowa konkurencyjność gospodarki to jej zdolność do czerpania korzyści (możliwie jak największych) z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy (MISALA, 2005).

Niestety jednak z powodu braku jednolitych oraz powszechnie akceptowanych definicji międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności istotny problem stanowi różnorodność koncepcji dotyczących przedstawiania tych kategorii (pojęć ekonomicznych) jako zjawisk i procesów w ujęciu statystycznym (MISALA, 2011). Dlatego wszelkie próby dokonania jakichkolwiek pomiarów międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki narodowej danego kraju oraz jego międzynarodowej konkurencyjności *sensu stricto*, należą do zadań nadzwyczaj trudnych.

Konkurencyjność i konkurencja to zbliżone kategorie rynkowe, które są ze sobą ściśle związane. W warunkach wolnego wyboru konkurencja jest rywalizacją między przedsiębiorcami o korzyści związane ze sprzedażą towarów i usług klientom, jaki i pozyskaniem przez przedsiębiorcę czynników produkcji, w tym kapitałów, technologii, *know-how* (KOTARBIŃSKI, 1975). Dotyczy to zarówno rynku towarów, usług, technologii, *know-how*, pracy, kapitałów, jak i finansów. Obejmuje różnorodne podmioty i formy społecznego podziału pracy i wymiany. Różnorodność warunków, w jakich działają konkurujące podmioty, otwiera dodatkowe możliwości związane z klasycznym międzynarodowym podziałem pracy jak i innowacjami (BOSSAK 2013).

Konkurencyjność międzynarodowa odnosi się nie do systemu i procesu rynkowego, ale do kraju i podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Jest kategorią, która ocenia bieżącą rentowność i zdolność do tworzenia wartości przez podmioty gospodarujące oraz ich atrakcyjność inwestycyjną w kontekście konkurencji międzynarodowej (BOSSAK 2013).

W międzynarodowych porównaniach konkurencyjności podstawą nie jest średnia produktywność, efektywność i sprawność przedsiębiorstw w skali gospodarki, ale ocena ich względnej (komparatywnej) konkurencyjności, w tym atrakcyjności inwestycyjnej, co wymaga wyceny wartości rynkowej uwzględniającej m.in. koszty finansowania, kursy walutowe, płynność finansową i ryzyko kursowe (BOSSAK 2013).

Gospodarkę coraz częściej uznaje się za konkurencyjną, jeśli społeczeństwo może utrzymać trwały wysoki i rosnący standard życia, a także wysokie stopy zatrudnienia przy założeniu, że nie jest zagrożona równowaga bilansu płatniczego oraz dobrobyt przyszłych pokoleń. Różnymi koncepcjom konkurencyjności gospodarek narodowych odpowiadają odrębne próby wyjaśnienia przyczyn wzrostu konkurencyjności. Najczęściej wymienianych jest pięć czynników, które w największym stopniu przyczyniają się do budowy konkurencyjności kraju czy regionu. Są to (PIASECKI 2003)]:

- posiadanie bogactw naturalnych;
- posiadanie taniej siły roboczej;
- korzystne parametry makroekonomiczne;
- politykę gospodarczą rządu;
- szeroko rozumiane metody zarządzania.

Pomimo tego, iż większość ekonomistów zajmujących się konkurencyjnością podkreśla jej rolę w rozwoju gospodarki światowej oraz potrzebę badania tego zjawiska, napotkać można również opinie, które negują jej znaczenie, a nawet pozytywne oddziaływanie na gospodarkę. Przykładem może tu być P. Krugman, sceptycznie odnoszący się do problematyki konkurencyjności, który stwierdza, że „obsesja na tle konkurencyjności jest nie tylko zła i niebezpieczna, ponieważ wpływa na politykę wewnętrzną i zagraża międzynarodowemu systemowi gospodarczemu”, ale również dlatego, że „rozważanie spraw w kategoriach konkurencyjności prowadzi pośrednio i bezpośrednio do prowadzenia złej polityki gospodarczej w zakresie wielu problemów zarówno krajowych, jak i zagranicznych” (KRUGMAN 2001).

Z pojęciem konkurencyjności związana jest również pozycja konkurencyjna, która oznacza osiągnięty przez daną gospodarkę poziom rozwoju w relacji do innych gospodarek. Jej oceny należy dokonać na podstawie wskaźników poziomu dochodu narodowego i dynamiki jego zmian oraz osiągniętych wskaźników wydajności. Takie analizy dodatkowo można uzupełnić o badania osiągniętej przez daną gospodarkę pozycji w handlu zagranicznym. Analiza pozycji konkurencyjnej opierać się będzie na wskaźnikach ex post. Natomiast próba dokonania oceny pozycji konkurencyjnej ex ante

może nastąpić na podstawie przewidywanych zmian czynników konkurencyjności. Do fundamentalnej grupy mierników pozycji konkurencyjnej zalicza się oceny wielkości i struktury dochodu narodowego. Te mierniki pozwalają na oszacowanie poziomu rozwoju danej gospodarki a także etapu rozwoju jej konkurencyjności. Zatem najbardziej podstawowymi miernikami pozycji konkurencyjnej są: Produkt Krajowy Brutto (PKB) i Produkt Narodowy Brutto (PNB). Produkt Krajowy Brutto odpowiada wielkości produkcji wytworzonej na terytorium danego kraju niezależnie od tego, kto jest właścicielem czynników produkcji. Z kolei Produkt Narodowy Brutto jest miernikiem całości dochodów osiągniętych przez obywateli danego państwa niezależnie od miejsca ich wytworzenia. Wartości tych wskaźników mogą być przeliczane na podstawie cen bieżących (nominalny PKB) oraz cen stałych z danego roku bazowego (RADŁO 2008).

Niezaprzeczalnie najwięcej wad z punktu widzenia jakości porównań międzynarodowych mają mierniki PKB, które są przedstawiane według cen bieżących. Wynika to przede wszystkim z faktu, iż nie są one skorygowane o poziom inflacji w związku z czym zmiany o charakterze czysto nominalnym mogą być uznawane za zmiany wartości realnych w gospodarce. Dodatkowo wiarygodne porównania międzynarodowe poziomów PKB wymagają przeliczania ich wartości na jedną walutę. Z tego względu na to oprócz wyeliminowania wpływu inflacji na ich poziom należy ponadto zminimalizować wpływ wahań kursów walutowych. Stąd często przyjmowanym sposobem przeliczania PKB jest stosowanie stałych cen i kursów walut z danego roku bazowego. Niestety i ta miara PKB nie jest idealna do porównań międzynarodowych, gdyż na poziom dochodu narodowego rzutuje również przyjęty stały kurs waluty (RADŁO 2008).

Na znaczne uproszczenie analizy czynników, które determinują konkurencyjność gospodarki danego kraju pozwala tzw. piramida konkurencyjności. Idea piramidy zakłada podział czynników determinujących na dwie zasadnicze grupy. Te dwie grupy to czynniki polityczne (policy inputs) i warunki konkurencyjności (essential conditions) (NOGA, STAWICKA 2008).

Do pierwszej grupy czynników zaliczana jest prowadzona polityka w obszarze szeroko pojętego biznesu, infrastruktury fizycznej i infrastruktury wiedzy naukowej. Wśród drugiej grupy czynników z kolei wyróżnia się takie determinanty, jak: sytuacja gospodarcza danego kraju, wydajność czynników produkcji, kształtowanie się cen i kosztów, a także podaż siły roboczej (NOGA, STAWICKA 2008). Na rysunku 3 przedstawiona została piramida konkurencyjności.



Rys. 3. Piramida konkurencyjności

Źródło: opracowanie własne na podstawie Noga M., Stawicka M. K. 2008 *Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej*. CeDeWu, Warszawa.

Sposobem pomiaru międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki są wskaźniki konkurencyjności, a także rankingi konkurencyjności międzynarodowej, które są tworzone przez renomowane instytucje badawcze. Rankingi międzynarodowej konkurencyjności to zbiory uzgodnionych informacji. Informacje te dotyczą różnorodnych aspektów sytuacji społeczno-gospodarczej analizowanych krajów, które są następnie agregowane przy wykorzystaniu zróżnicowanych, subiektywnych metod, aby uzyskać indeksy zbiorcze. To właśnie w oparciu o te indeksy, sporządzane są ostatecznie odpowiednie rankingi, które w literaturze określane są mianem konkurencyjności międzynarodowej (MISALA 2006).

2.2. Pozycja konkurencyjna nowych krajów członkowskich UE w latach 2007-2015

W pracy do ustalenia pozycji konkurencyjnej wykorzystano „Globalny raport konkurencyjności”. Globalny raport konkurencyjności (ang. Global Competitiveness Report) jest rezultatem corocznego badania porównawczego warunków rozwoju gospodarczego. Badanie te przeprowadzane są przez Światowe Forum Ekonomiczne. Globalny Raport konkurencyjności określa zdolności poszczególnych państw

do zapewnienia długookresowego wzrostu gospodarczego. Od 2004 raporty konkurencyjności zastępowane są przez Globalny Indeks Konkurencyjności (ang. Global Competitiveness Index), który jest opracowywany we współpracy z Xavierem Sala-i-Martinem (profesorem ekonomii w Columbia University). Oparty jest on także na pracach Michaela Portera. Indeks ten obliczany jest na podstawie 90 czynników (ZIENKOWSKI 2005). Globalny raport konkurencyjności z 2015 roku pozwala ocenić konkurencyjność i sytuację 140 gospodarek, zapewniając jednocześnie wgląd do kierunków ich produktywności i dobrobytu. Raport zawiera najbardziej kompleksową ocenę konkurencyjności międzynarodowej tych gospodarek na całym świecie. W tabeli 1 została przedstawiona pozycja konkurencyjna nowych państw członkowskich UE w latach 2007-2015 w gospodarce światowej.

Tabela 1

Pozycja konkurencyjna nowych krajów członkowskich UE w latach 2007-2015

Kraj	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Estonia	27	32	35	33	33	34	32	29	30
Czechy	33	33	31	36	38	39	46	37	31
Litwa	38	44	53	47	44	45	48	41	36
Słowenia	39	42	37	45	57	56	62	70	59
Słowacja	41	46	47	60	69	71	78	75	67
Łotwa	45	54	68	70	64	55	52	42	44
Węgry	47	62	58	52	48	60	63	60	63
Polska	51	53	46	39	41	41	42	43	41
Rumunia	74	68	64	67	77	78	76	59	53
Bułgaria	79	76	76	71	74	62	57	54	54

Zródło: opracowanie własne na podstawie *The Global Competitiveness Report*

Z danych zawartych w tabeli łatwo można wysnuć wniosek, iż pozycja konkurencyjna nowej dziesiątki krajów członkowskich UE nie ulegała na przestrzeni lat 2007-2015 znaczącym zmianom. Jednakże dogłębna analiza pozwala stwierdzić, że duża część z tych krajów straciła swoją pozycję w roku 2015 w porównaniu do roku bazowego (2007). Poprawie uległa natomiast pozycja Łotwy, Polski, Rumunii oraz Bułgarii. Niemniej jednak analizując cały okres, zaobserwować można, że istnieją kraje, którym udało się utrzymać przez dłuższy okres czasu względnie stałą pozycję konkurencyjną. Do tych krajów należy przede wszystkim Polska. Największy spadek pozycji

konkurencyjnej zanotowano w przypadku Słowacji i Węgier. Najlepiej na tle całej dziesiątki wygląda sytuacja Estonii, której pozycja na przestrzeni lat nie spadła poniżej 34 miejsca. Polska charakteryzuje się względnie stabilną sytuacją, pomimo zaobserwowanego w ostatnich latach spadku.

Tabela 2

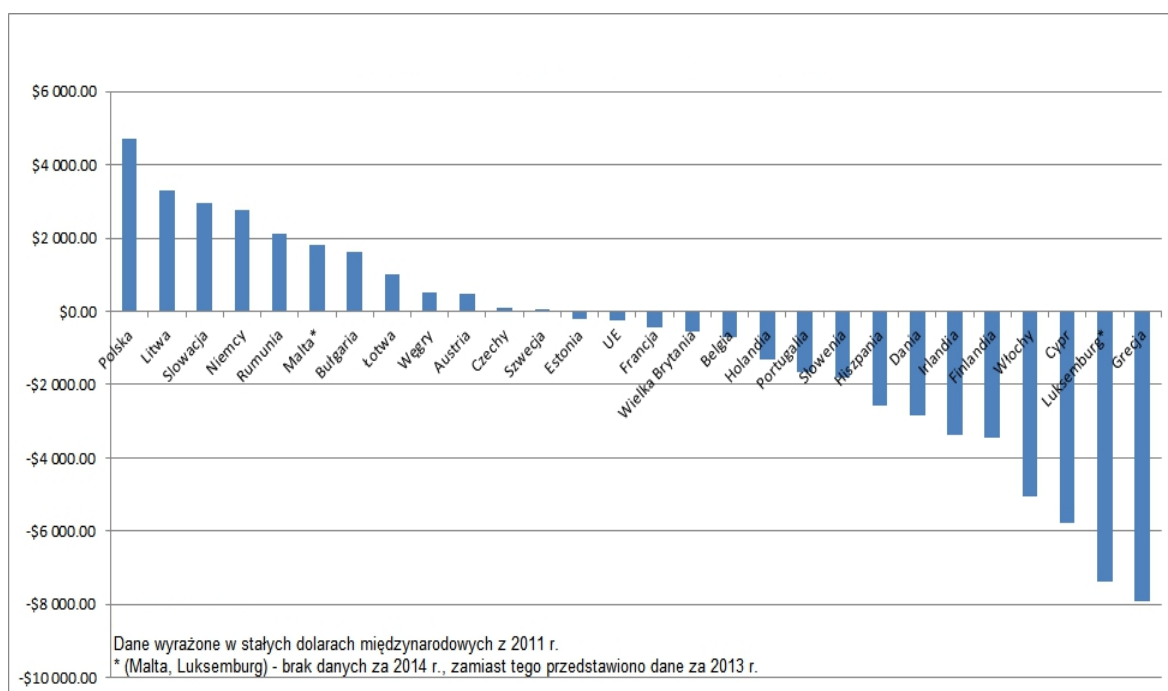
Pozycja konkurencyjna państw członkowskich UE-15 w latach 2007-2015

Kraj	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Austria	15	14	17	18	19	16	16	21	23
Belgia	20	19	18	19	15	17	17	18	19
Dania	3	3	5	9	8	12	15	13	12
Finlandia	6	6	6	7	4	3	3	4	8
Francja	18	16	16	15	18	21	23	23	22
Grecja	65	67	71	83	90	96	91	81	81
Hiszpania	29	29	33	42	36	36	35	35	33
Holandia	10	8	10	8	7	5	8	8	5
Irlandia	22	22	25	29	29	27	28	25	24
Luksemburg	25	25	21	20	23	22	22	19	20
Niemcy	5	7	7	5	6	6	4	5	4
Portugalia	40	43	43	46	45	49	51	36	38
Szwecja	4	4	4	2	3	4	6	10	9
Wielka Brytania	9	12	13	12	10	8	10	9	10
Włochy	46	49	48	48	43	42	49	49	43

Zródło: opracowanie własne na podstawie *The Global Competitiveness Report*

Inaczej kształtowała się sytuacja krajów Starej Unii (tabela 2). Na podstawie analizy danych, które zawarto w obu tabelach, bezsprzecznie można stwierdzić, iż kraje Starej Unii są bardziej konkurencyjne aniżeli nowe państwa członkowskie UE. Problemy z utrzymaniem wysokiej pozycji mają jedynie takie państwa jak Grecja oraz Włochy i Portugalia, których pozycja jest zbliżona do tej zajmowanej przez nowe kraje UE. Aktualnie Grecja zmaga się z kryzysem. W 2010 roku została pierwszym krajem strefy euro, który otrzymał wsparcie finansowe od innych państw eurolandu oraz Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Ponadto piątka z tych państw mieści się w pierwszej dziesiątce w globalnym rankingu konkurencyjności, co świadczy o ich wysokim poziomie międzynarodowej konkurencyjności.

Zgodnie z definicją Komisji Wspólnot Europejskich z 2001 roku, konkurencyjność, to zdolność danego kraju do osiągnięcia stabilnego wzrostu wartości PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Zatem jak już wspomniano wcześniej PKB wpływa na pozycję konkurencyjną gospodarki. Jednakże aby móc je porównywać i otrzymać wiarygodne dane, należy je sprowadzić do wspólnego mianownika, czyli do PKB per capita (wyrażonego w takiej samej walucie). Wartość PKB per capita (w przeliczeniu na 1 mieszkańca) oraz udział zysków w PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca stanowi ogólną miarę międzynarodowej zdolności konkurencyjnej. Pozycja konkurencyjna jest pojęciem węższym niż konkurencyjność. Rozumie się przez nią stan i zmiany udziałów danego kraju w szeroko rozumianych obrotach międzynarodowych (międzynarodowym handlu towarami i usługami oraz międzynarodowych przepływach czynników wytwórczych), a także ewolucję struktury tych obrotów. Na rysunku 4 została przedstawiona zmiana PKB per capita w latach 2007-2014.



Rys. 4. Zmiana PKB per capita (2007-2014)

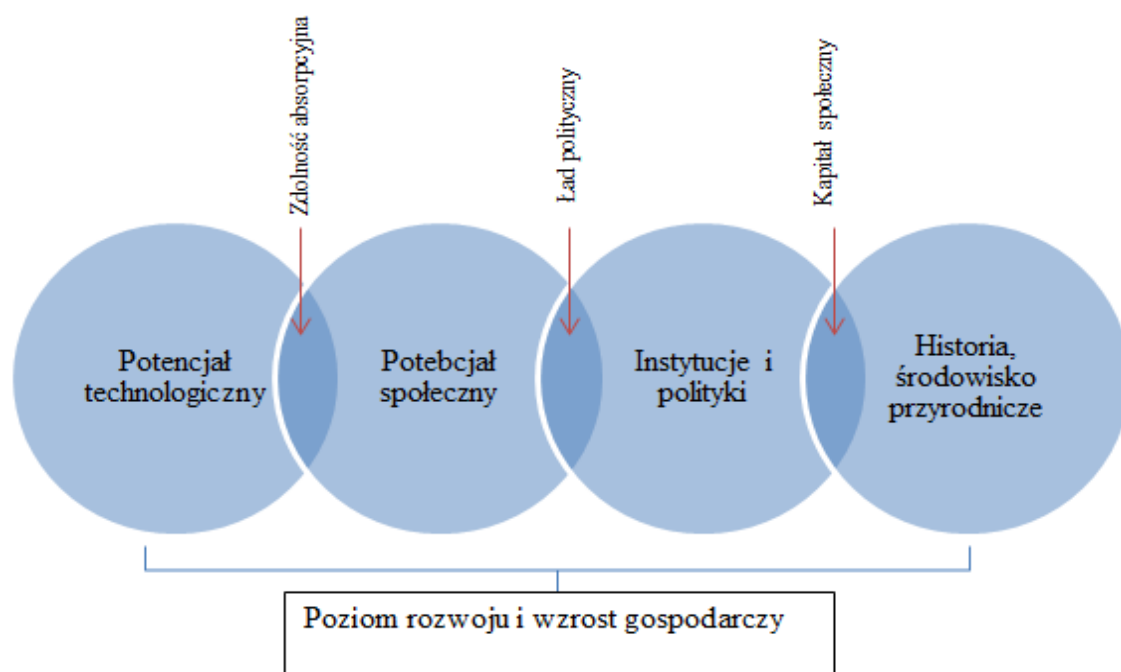
Źródło: Bank Światowy

2.3. Koncepcja poprawy konkurencyjności nowych krajów członkowskich UE

Istotnym z punktu widzenia koncepcji poprawy konkurencyjności państw UE jest usunięcie przeszkód dla jej rozwoju. Zidentyfikowanie barier wzrostu gospodarczego Wspólnot Europejskich stanowi odpowiedź na wyzwania współczesnej gospodarki. Bowiern kształtowane są one poprzez intensyfikację powiązań między

państwami przez ułatwianie dostępu do sowych rynków, otwieranie się na mechanizmy wolnej konkurencji oraz tworzenie norm prawnych i instytucji chroniących własność prywatną¹⁹. Bez wątpienia istotnym jest fakt, iż państwa, o które poszerzono Wspólnotę w latach 2004-2007, to kraje Europy Środkowo-Wschodniej, które ciągle borykają się z problemami, wynikającymi z przekształceń systemu gospodarczego, z gospodarki centralnie planowanej na gospodarkę rynkową i wstąpienie na ścieżkę wzrostu gospodarczego. Dlatego państwa te zyskały negatywne miano barier dla wzrostu konkurencyjności całej Unii na arenie światowej.

Mając na uwadze dokonany przegląd definicji i ujęć konkurencyjności, w których pojawiają się takie hasła, jak: instytucje, zdolność do zwiększania produktywności czy dobrobyt, według niektórych autorów zjawisko konkurencyjności najlepiej tłumaczy teoria rozwoju gospodarczego. Teoria ta odnosi się do szerokiego zestawu determinant, które dotyczą nie tylko sytuacji wewnętrznej, ale także zewnętrznej danej gospodarki. W rzeczywistości teoria nie może odcinać się od zachodzących w społeczeństwie zmian, o czym świadczy w szczególności obszar „instytucje i polityki” (rysunek 4), który zawiera w sobie m.in. szanowane w danym społeczeństwie wartości.



Rys. 5. Czynniki wzrostu i rozwoju gospodarczego

Źródło: opracowanie własne na podstawie J. Faberberg, M. Srholec: *Catching-up: What Are the Critical Factors for Success? Background Paper for the UNIDO World Industrial Development Report 2005*.

¹⁹ http://mazowsze.hist.pl/29/Rocznik_Zyrdowski/659/2009/23649/. 16.04.2016.

Potencjał technologiczny jest obszarem, w ramach którego wyróżniane są takie czynniki jak: wiedza podstawowa i stosowana, infrastruktura informacyjno-telekomunikacyjna. W obrębie potencjału społecznego istotne są następujące czynniki: doświadczenie, organizacja i zarządzanie, wyższe wykształcenie, piśmienność, kształcenie ustawiczne, umiędzynarodowienie, system finansowy, biurokracja, poszanowanie równości płci, prawo własności oraz prawo i ład społeczny, a także stabilność polityczna. Kolejny obszar – instytucje i polityki – obejmują takie czynniki jak prawa człowieka, wolność, demokrację, pokój, patriotyzm, tolerancję, zaufanie i uczciwość, różnice kulturowe i religijne, spuściznę poprzedniego systemu. Ostatni obszar, czyli historia i środowisko jest determinowany przez populację i powierzchnię, zasoby naturalne, kłęski żywiołowe, dostęp do oceanów i rzek, gospodarowanie odpadami oraz długość i szerokość geograficzną [FABERBERG, SRHOLEC 2005].

Próba identyfikacji barier dla wzrostu gospodarczego europejskiego ugrupowania integracyjnego, pozwala stwierdzić iż one mają głównie charakter instytucjonalny i zasadniczo zależą od charakteru prowadzonej polityki ekonomicznej oraz reakcji na wyzwania globalizacji. Czynniki hamujące ekspansję gospodarczą państw członkowskich Wspólnoty, wynikają z relatywnie niskiej wydajności pracy. Taka sytuacja jest konsekwencją ograniczonej efektywności nakładów ponoszonych na edukację i sferę badawczo – rozwojową, nadmiernej biurokracji i regulacji rynków (zwłaszcza rynku pracy i usług), a także nieprorozwojowej struktury wydatków publicznych, zatrudnienia i tworzenia wartości dodanej oraz niedostosowania rynków i instytucji do prognozowanych zmian demograficznych. Dlatego Unia Europejska, jako gospodarka wysoko rozwinięta, swoje przewagi konkurencyjne powinna budować w oparciu o najnowsze osiągnięcia nauki. W tym kontekście kluczowe znaczenie ma rola edukacji (szczególnie na poziomie wyższym) w generowaniu koniunktury i wzrostu gospodarczego przez podnoszenie kwalifikacji i kompetencji pracowników, a przez to konsekwentne dążenie do wzrostu ich produktywności krańcowej. Nie niskie nakłady na edukację stanowią barierę dla wzrostu gospodarczego, a niższa efektywność ich wykorzystania. Ograniczoną efektywność inwestycji w wiedzę odzwierciedla paradoksalna sytuacja na europejskim rynku pracy, w której z jednej strony Wspólnota cierpi na niedobór siły roboczej, a z drugiej zbyt wielu młodych ludzi pozostaje bez pracy. Wspólnota, aby utrzymać swoją pozycję na globalnej scenie, powinna koncentrować się w szczególności na reformowaniu systemów edukacji, zwiększaniu nakładów na prace rozwojowe i poprawie efektywności ich wykorzystania. UE boryka się z problemem niskiej wydajności pracy będącej efektem

luki technologicznej. W UE wciąż rejestrowanych jest mniej patentów niż Japonii, USA, Chinach czy Korei Południowej. Realizowanie takich projektów, jak „Unia innowacji” ma na celu poprawę warunków ramowych i dostępu do finansowania badań i innowacji, co powinno wzmocnić rolę łańcucha innowacji i zwiększyć poziom inwestycji w całej Unii.²⁰

Niezwykle istotne jest odzyskanie konkurencyjności i skierowanie nowych państw na drogę zrównoważonego rozwoju, wspierając gospodarkę efektywniej korzystającą z zasobów, bardziej przyjazną środowisku i bardziej konkurencyjną. Zrównoważony rozwój oznacza budowanie zrównoważonej i konkurencyjnej gospodarki efektywnie korzystającej z zasobów, wykorzystując do tego pierwszoplanową pozycję Europy w wyścigu do nowych procesów i technologii, w tym technologii przyjaznych środowisku, przyspieszając wprowadzanie inteligentnych sieci opartych na technologiach ICT, wykorzystując możliwości sieci obejmujących całą UE, a także wzmacniając przewagę konkurencyjną europejskiego biznesu, szczególnie sektora produkcji i MŚP, oraz pomagając klientom docenić wartość efektywnego korzystania z zasobów. Dzięki takiemu podejściu Europa będzie mogła prosperować w niskoemisyjnym świecie ograniczonych zasobów, jednocześnie zapobiegając degradacji środowiska, utracie bioróżnorodności i niezrównoważonemu wykorzystywaniu zasobów. Działania te zwiększą również spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną²¹.

Celem wszystkich państw członkowskich Wspólnoty jest długookresowy, zrównoważony rozwój gospodarczy oraz efektywne wykorzystanie czynników produkcji, zwłaszcza pracy, a także wzrost wydajności i budowa przewag konkurencyjnych w dziedzinach, które wykorzystują wiedzę i innowacje. Programy gospodarcze wskazujące metody i środki realizacji tych celów, z reguły formułowane są na podstawie odmiennych paradygmatów teoretycznych oraz wynikających z nich przekonań politycznych. Gospodarka UE stanowi swoistą platformę, na której ścierają się doktryny leseferyzmu (wolność jednostki, zwłaszcza w wymiarze społeczno-ekonomicznym) i niewidzialnej ręki rynku z teorią wspomaganiania procesów ekonomicznych przez państwo. Działania oparte na tej ostatniej koncepcji są sposobem na pokonanie obecnego załamania koniunktury. Odpowiadając na pytanie, która doktryna jest receptą na stabilny wzrost gospodarczy i pełne zatrudnienie jest jednocześnie podstawą do wskazania czynników, które stymulują lub ograniczają rozwój ekonomiczny²².

²⁰ http://mazowsze.hist.pl/29/Rocznik_Zyrdowski/659/2009/23649/. 16.04.2016.

²¹ http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_PL_ACT_part1_v1.pdf. 18.04.2016.

²² http://mazowsze.hist.pl/29/Rocznik_Zyrdowski/659/2009/23649/. 18.04.2016.

Bez wątpienia UE prosperuje dzięki handlowi, eksportując na cały świat i importując zarówno surowce, jak i wyroby gotowe. W obliczu ogromnej presji konkurencyjnej na rynkach eksportowych w odniesieniu do coraz większej liczby surowców nowe kraje członkowskie UE muszą stać się bardziej konkurencyjne względem swoich głównych partnerów handlowych poprzez zwiększenie wydajności. Mając na uwadze historię, Unia zwykle przodowała pod względem rozwiązań ekologicznych, jednakże obecnie jej pozycji zagrażają istotni konkurenci, jak Chiny i USA. UE powinna utrzymać prowadzenie na rynku technologii przyjaznych środowisku, co zapewni efektywne korzystanie z zasobów w całej gospodarce, a jednocześnie powinna usuwać przeszkody w działaniu najważniejszych infrastruktur sieciowych, zwiększając w ten sposób konkurencyjność naszego przemysłu.

Podsumowanie

Rozważając zagadnienie konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej w globalnej gospodarce należy przeanalizować zarówno jej parametry gospodarcze wobec innych państw członkowskich, jak i parametry determinujące konkurencyjność całej Unii w wymiarze zewnętrznym. Szereg polityk gospodarczych aplikowanych przez Brukselę oraz poszczególne stolice państw członkowskich wpływają ostatecznie na ich konkurencyjność względem innych podmiotów globalnej gospodarki i zniwelowanie różnic rozwojowych między państwami członkowskimi UE.

Użytecznymi instrumentami do oceny obecnego stanu i zmian międzynarodowej pozycji konkurencyjnej są rankingi konkurencyjności międzynarodowej. Jednakże takie rankingi charakteryzują się wieloma wadami i nie oddają pełnego obrazu gospodarki danego kraju. Prawidłowa ocena międzynarodowej zdolności konkurencyjności uzależniona jest od właściwego doboru wskaźników opisujących dynamikę, skalę i warunki udziału kraju w międzynarodowym podziale pracy oraz poziom i tempo zmian popytu wewnętrznego. Weryfikacja i dobór możliwie najbardziej efektywnych wskaźników konkurencyjności w rankingu powinny być rozpatrywane przy uwzględnieniu różnych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych. Wykorzystany w pracy Globalny Indeks Konkurencyjności, oparty jest na 90 wskaźnikach, co pozwala na relatywnie dokładne określenie pozycji konkurencyjnej nowych państw członkowskich UE. Ponadto w pracy wykorzystano również wskaźnik PKB per capita, który posłużył do oceny zmiany sytuacji gospodarczej tych państw po wstąpieniu do Unii. Niestety jednak ten wskaźnik nie oddaje wiernej sytuacji gospodarczej w danym kraju, gdyż nie uwzględnia zmian cen w czasie.

W okresie programowania 2007-2013 po raz pierwszy środki na wsparcie konkurencyjności i spójności przewyższyły fundusze na rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich. Zaistniały dzięki temu warunki do rozwoju nowych państw UE, które otrzymały wsparcie w ramach polityki spójności. BOWIEM GŁÓWNYM CELEM polityki spójności jest konwergencja europejskich regionów i krajów członkowskich, czyli propagowanie warunków sprzyjających wzrostowi oraz czynników prowadzących do rzeczywistego zniwelowania zacofania w najslabiej rozwiniętych państwach członkowskich i regionach. Realizacja polityki spójności przynosi efekty w sferze gospodarczej i społecznej w skali poszczególnych regionów, krajów członkowskich jak i całej UE, zmniejszając tym samym dysproporcje rozwojowe między obszarami. Efekty polityki spójności sprzyjają

zrównoważonemu rozwojowi społeczno-gospodarczemu, umacniają stabilizację makroekonomiczną, inicjują i przyspieszają zmiany strukturalne, zwiększają pozytywne efekty Jednolitego Rynku Europejskiego, co istotnie wpływa na wzrost konkurencyjności nie tylko nowych państw UE, ale całej Wspólnoty. Zdaniem Komisji Europejskiej do najważniejszych korzyści finansowania polityki spójności należą: wspomaganie wzrostu gospodarczego, podniesienie jakości kapitału ludzkiego, tworzenie nowych miejsc pracy, nowe inwestycje, zintegrowany rozwój, wzmocnienie potencjału innowacji. Takie efekty zauważalne są właśnie wśród nowych krajów UE, których poziom konkurencyjności wzrósł po wstąpieniu do Unii.

Analiza indeksu globalnej konkurencyjności pozwala stwierdzić, że kraje UE-10 są mniej konkurencyjne niż pozostałe kraje członkowskie UE, co oznacza że przyjęta hipoteza została zweryfikowana pozytywnie. Ponadto przyjęcie tych państw do Wspólnoty Europejskiej wpłynęło znacznie na poprawę jakości życia w tych państwach, a co za tym idzie, na wzrost pozycji konkurencyjnej w gospodarce globalnej. Jednakże pomimo znacznej poprawy konkurencyjności krajów członkowskich z obszaru Europy Środkowo-Wschodniej, działania na rzecz jej zwiększenia pozostawiają wiele do życzenia. Przede wszystkim należy nakierować te kraje na ścieżkę zrównoważonego rozwoju, co można osiągnąć dzięki innowacyjnym metodom. Kraje całej Unii powinny zwiększyć nakłady na badania i rozwój, co pozwoli im zyskać przewagę nad gospodarkami o dużym znaczeniu ekonomicznym na arenie globalnej.

Bibliografia

Pozycje książkowe:

- BOSSAK J.W. 2013. *Konkurencja i współpraca międzynarodowa*, Difin, Warszawa.
- CZERNIEWSKA-RUTKOWSKA M. 2007. *Budżet ogólny Unii Europejskiej – stan obecny i perspektywy*. Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa.
- FABERBERG J., SRHOLEC M.: *Catching-up: What Are the Critical Factors for Success? Background Paper for the UNIDO World Industrial Development Report 200*.
- GRUCHMAN B. (red.). 2010. *Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej*. PWN, Warszawa.
- JANIAK K. 2015. *Budżet Unii Europejskiej*. Departament Ekonomiczny Unii Europejskiej MSZ, Warszawa.
- KACZYŃSKA A. 2014. *Źródła dochodów budżetu Unii Europejskiej – stan obecny, słabości i proponowane rozwiązania*. Studia oeconomica posnaniensia, vol. 2, no. 6. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań.
- Budżet Unii Europejskiej w pigułce*. 2010. Komisja Europejska. Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg.
- KRUGMAN P. *Competitiveness: a dangerous obsession*, "Foreign Affairs", 73, No. 2 (marzec/kwiecień 1994 r.), s. 30, za: Grupa Lizbońska: Granice konkurencji, Polska Fundacja Promocji Kadr, Warszawa 2001.
- LIPIŃSKA D. 2013. *Ekoinnowacje szansą wzrostu konkurencyjności gospodarki w kontekście polityki rozwojowej UE do 2020 roku*. W: GRYNIA A. *Wpływ globalizacji i integracji na konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*. Wydział Ekonomiczno – Informatyczny w Wilnie Uniwersytet w Białymstoku, Wilno.
- MAŁUSZYŃSKA E., SAPAŁA M. 2012. *Wieloletnie ramy finansowe Unii Europejskiej na lata 2014–2020*. Studia BAS, nr 3(31).
- MISALA J. 2005. *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*. SGH, Warszawa.
- MISALA J. 2006. *Podstawowe problemy pomiaru międzynarodowej konkurencyjności gospodarki krajów*, [w:] WERESA M.A. (red.), *Polska: Raport konkurencyjności 2006. Rola innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*, SGH, Warszawa.
- MISALA J. 2011. *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- NOGA M., STAWICKA M. K. 2008 *Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej*. CeDeWu, Warszawa.

- OREŹIAK L. 2009. *Finanse Unii Europejskiej*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- PIASECKI R. 2003. *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, PWE, Warszawa.
- RADŁOW J.M. 2008, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*. Warszawa.
- SABADIE J.A., JOHANSEN J., *How Do National Economic Competitiveness Indices View Human Capital?*, „European Journal of Education”, vol. 45, nr 2/2010, s. 236–258.
- SKIBA L. 2014. *Budżet Unii Europejskiej*. W: KOWALEWSKI P., TCHOREK G., GÓRSKI J. *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*. Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- SZPRINGER Z. (red.). 2012. *Budżet Unii Europejskiej a budżet państwa Polski*, W: GOŁĘBIEWSKI G. *Finanse Unii Europejskiej*. Studia BAS nr 3 (31).
- ZIENKOWSKI L. 2005. *Co sprzyja rozwojowi gospodarczemu*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Akty prawne:

Rozporządzenie Rady (WE, EURATOM) Nr 1605/2002 z dnia 25 czerwca 2002 r. w sprawie rozporządzenia finansowego mającego zastosowanie do budżetu ogólnego Wspólnot Europejskich (Dz.U. L 248 z 16.9.2002)

Strony internetowe:

http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_PL_ACT_part1_v1.pdf.

http://europa.eu/pol/financ/index_pl.htm.

<http://europa.edu.pl/portal/index/strony?mainSP=articles&mainSRV=europa&method=78801222&page=attachement&aid=378&latch=0>.

http://mazowsze.hist.pl/29/Rocznik_Zyrardowski/659/2009/23649/.

http://orka.sejm.gov.pl/wydbas.nsf/0/24ABDE168E0C1254C1257A84004CD585/%24File/Strony%20odStudia_BAS_31-6.pdf.

<http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/pl/20150201PVL00005/Uprawnienia-bud%20C5%BCetowe>.

<https://www.funduszeuropejskie.20072013.gov.pl/OrganizacjaFunduszyEuropejskich/Strony/czysafundusze.aspx?N=T>.

<https://www.msz.gov.pl/resource/5188d047-3f5a-4226-9279-8e209c3c7557:JCR>.

http://www.repozytorium.uni.wroc.pl/Content/60501/11_Rafal_Riedel.pdf.

Spis rysunków

Rys. 1. Procedura budżetowa.....	9
Rys. 2. Struktura budżetu UE na rok 2014 w mld euro	14
Rys. 3. Piramida konkurencyjności	21
Rys. 4. Zmiana PKB per capita (2007-2014).....	24
Rys. 5. Czynniki wzrostu i rozwoju gospodarczego.....	25

Spis tabel

Tabela 1 Pozycja konkurencyjna nowych krajów członkowskich UE w latach 2007-15 ...	22
Tabela 2 Pozycja konkurencyjna państw członkowskich UE-15 w latach 2007-15	23