

Krzysztof Firlej, Mateusz Mierzejewski

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Analiza nowych form procesu integracji europejskiej w aspekcie płac

**Analysis of new forms of the European integration
process in the aspect of wages**

Słowa kluczowe: integracja, Unii Europejska, zarobki, polityka spójności

Key words: integration, European Union, wages, cohesion policy

Abstrakt

Celem niniejszej pracy jest próba wskazania miernika zmian wynikających z procesu integracji gospodarczej Unii Europejskiej oraz dokonanie za jego pomocą oceny procesu ujednolicenia rynku europejskiego w aspekcie płac. W niniejszej pracy zaprezentowane zostały główne założenia modelu Darona Acemoglu i Fabrizio Zilibottiego odnoszące się do zależności płacowych w kontekście dostępu do kilku czynników ekonomicznych, m.in. wyspecjalizowanej pracy, kapitału, czy technologii. W badaniu wykorzystano wyniki ilościowe odnoszące się do zarobków poszczególnych krajów UE. Wyniki badania wykazały, iż na rynku UE nastąpiły procesy ujednolicenia ekonomicznego, które wymaga jednak dalszego pogłębienia współpracy w celu poprawy efektywności gospodarczej wszystkich krajów.

Wstęp

Emocje, które wzbudza idea jedności w świetle działalności Unii Europejskiej są często ambiwalentnie odbierane – z jednej strony wspólnota zapewnia swobodne przemieszczanie się i pracę w Europie oraz zapobiega występującym konfliktom między państwami, z drugiej zaś ukazuje różnice, zarówno te kulturowe jak i ekonomiczne, między obywatelami różnych krajów, co może prowadzić do niezadowolenia społecznego. W perspektywie dalszej działalności tej formy współpracy między krajami istotnym wydaje się określenie jej efektywności na polu integracji ekonomicznej między państwami, czyli zdolności do utworzenia wspólnego rynku gospodarczego, nie zaś systemu rozproszonych rynków specjalistycznych.

Celem tego artykułu jest próba wskazania miernika tychże zmian oraz dokonanie za jego pomocą oceny procesu ujednolicenia rynku europejskiego w aspekcie płac.

Podstawowe założenia integracji gospodarczej Unii Europejskiej

Jednolity rynek wewnętrzny Unii Europejskiej, którego istnienie zostało zapoczątkowane poprzez Jednolity Akt Europejski w 1987 roku, sformułowany został w oparciu o uznanie zasad wolnego przepływu dóbr, osób, usług i kapitału. Postanowienia odnośnie tych swobód zostały sprecyzowane za pomocą reguł zawartych w Traktacie o utworzeniu Wspólnoty Europejskiej, które dotyczyły: zakazu dyskryminacji narodowościowych, możliwości przemieszczania się i osiedlania obywateli, zniesienia celi, podatków oraz innych ograniczeń handlowych między państwami członkowskimi, wprowadzenia wspólnych zasad odnoszących się do zakładania działalności i pracy na terenie państw członkowskich, ułatwienie przepływu kapitału na terenie wspólnoty, ustalenia warunków udzielania przez państwo pomocy publicznej swoim przedsiębiorstwom oraz innych, pokrewnych reguł odnoszących się do procesu ujednolicenia wspólnego rynku.

Opisane reguły były więc intuicyjnie słuszne w perspektywie polepszania jakości życia obywateli poszczególnych państw. Ułatwienie odpowiedniej alokacji wszystkich zasobów produkcji (pracy, kapitału i technologii) między państwami, zgodnie z teorią ekonomii, prowadzić powinno do poprawy efektywności rynkowej, a w konsekwencji do podniesienia standardu życia w Europie.

Reguły te miały więc za zadanie przeprowadzić rozproszony system gospodarek europejskich przez kolejne stadia integracji gospodarczej: strefę wolnego handlu, unię celną, wspólny rynek, unię gospodarczą oraz całkowitą unię gospodarczą [Balassa, 1961, s. 126-127]. Warto zauważyć, iż osiągnięcie najwyższego stadium integracji może być rozumiane nie tylko jako zbiór zasad odnoszących się do relacji w handlu międzynarodowym, lecz jako unifikacji polityki pieniężnej, fiskalnej, społecznej i antykryzysowej oraz delegowania uprawnień na władzę ponadnarodową [Ładyka, 2001, s. 23].

Międzynarodowa integracja gospodarcza oznacza więc zapoczątkowanie jednolitego, wewnętrznie powiązanego regionu gospodarczego, w którego skład wchodzi co najmniej dwa kraje. Wynika ona z rozwoju zależności i relacji między istniejącymi na tym obszarze przedsiębiorstwami, dziedzinami działalności gospodarczej i regionami gospodarczymi w taki sposób, iż tworzą one jeden system gospodarczy. Konsekwencją tego zjawiska jest wzrost znaczenia kooperacji i specjalizacji oraz pogłębienie międzygałęziowego i wewnątrzgałęziowego podziału pracy. Integracja prowadzi również do powstawania nowego ładu międzynarodowego i struktur instytucjonalnych [Kamecki, 1967, s. 93-94].

W celu polepszania jakości integracji wprowadzone zostały wspólne fundusze mające na celu poprawę standardów społecznych w poszczególnych państwach, tak aby odpowiadały one na występujące różnice i potrzeby w Unii Europejskiej – odpowiadają one za wspieranie

polityki spójności Unii Europejskiej. W zależności od rodzaju danego funduszu określone zostały jego zadania [Małuszyńska, 2015, s. 256]:

- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego – wzmacnianie spójności gospodarczej i społecznej Unii Europejskiej poprzez korygowanie dysproporcji między poszczególnymi regionami, przekształcanie upadających regionów przemysłowych, wspieranie współpracy transgranicznej, transnarodowej i międzyregionalnej,
- Europejski Fundusz Społeczny – poprawa możliwości zatrudnienia poprzez doskonalenie kadr, kształcenie ustawiczne, zwiększenie dostępu kobiet do rynku pracy i inne,
- Europejski Fundusz Inwestycji Strategicznych – wspierają przedsięwzięcia, które są wykonalne finansowo, jednakże pozyskanie finansowania na rynku lokalnym jest utrudnione.

Rynek europejski charakteryzuje się więc zarówno tendencją do liberalizacji poprzez zasadę czterech swobód, jak również występowaniem jednostek odpowiedzialnych za wspieranie pozafinansowych aspektów ujednolicenia. Celem tych działań jest poprawa efektywności gospodarczej wszystkich krajów, jak i utworzenie jednolitego, wspólnego obszaru gospodarczego. Niestety, ze względu na rozbudowany aparat administracyjny, jak i system prawny Unii Europejskiej badanie postępów w polityce spójności jest utrudnione – pomiar wyrażony poprzez PKB per capita, czy inne proste wskaźniki statystyki ekonomicznej wydaje się niewystarczający, gdyż nie ukazuje pełnego obrazu przemian społeczno-gospodarczych w Europie, innymi słowy nie odpowiada na pytanie czy podejmowane działania prowadzą do utworzenia wspólnego, międzynarodowego rynku, czy jedynie do poprawy specjalizacji poszczególnych, rozproszonych rynków europejskich.

Cel i metodologia pracy

Zadaniem pracy jest przeprowadzenie próby odpowiedzi na powyższe pytanie, odnoszące się do skuteczności procesu integracji gospodarczej w Europie. W celu przeprowadzenia analizy dokonano opisu rynku europejskiego za pomocą wskaźnika stosunku płac dla poszczególnych poziomów specjalizacji zawodowych w poszczególnych państwach, jak również przeprowadzono kwerendę naukową artykułów poświęconych tematyce działań wspólnotowych tj. prowadzonych polityk mających na celu przyspieszenie procesu ujednolicenia rynku europejskiego. Idea wykorzystania wspomnianego wskaźnika płac została zainspirowana pracą Darona Acemoglu i Fabrizio Zilibottiego, której główne założenia i wnioski użyteczne w perspektywie przeprowadzonej analizy zostaną teraz przedstawione. Wszelkie zestawione i poddane analizie dane liczbowe pochodzą z Eurostatu i zostały pozyskane ze strony internetowej <http://ec.europa.eu/eurostat>.

Opis głównych założeń i wniosków modelu Darona Acemoglu i Fabrizio Zilibottiego w świetle procesu ujednolicania rynku europejskiego

Model zaproponowany przez Darona Acemoglu i Fabrizio Zilibottiego miał za zadanie opisanie gospodarek („krajów północy i południa”) o różnym stopniu rozwoju zarówno poziomu technologicznego, jak i kapitału ludzkiego [Acemoglu, Zilibotti, 2001, s. 563-567]. W celu opisanego gospodarki globalnej model ten zakłada, iż składa się ona z dwóch różnych obszarów: pierwszy, zaawansowany region nazywany Północą (indeksowany przez n) oraz drugi mniej rozwinięty nazywany Południem (indeksowane przez s). Północ od Południa odróżnia zasób umiejętności. Zakłada się również, że produkcja jest przeznaczona jedynie na rynek wewnętrzny, jednakże istnieje przy tym pełen przepływ technologii między analizowanymi obszarami. Koszt zaadaptowania przez firmę technologii z drugiego obszaru jest zawsze dodatni i wynosi. Podsumowując, w perspektywie niniejszej pracy Północ określa te kraje europejskie, które charakteryzować się będą produkcją wykorzystującą zaawansowane technologie oraz specjalistyczne umiejętności (np. Niemcy, Anglia). Południe zaś odpowiadać będzie krajom, w których zasoby pracy zdominowane są przez mniej wyspecjalizowanych pracowników, czego konsekwencją jest mniejsze wykorzystanie specjalistycznych technologii (np. Słowenia, Łotwa).

Model oznacza więc podaż pracy poprzez:

H^n – liczba wykwalifikowanych pracowników Północy,

L^n – liczba niewykwalifikowanych pracowników Północy,

H^s – liczba wykwalifikowanych pracowników Południa,

L^s – liczba niewykwalifikowanych pracowników Południa.

W związku z założeniem, o różnych zasobach ludzkich i technologicznych w regionach, zachodzi nierówność:

$$H^n / L^n > H^s / L^s.$$

Autorzy założyli również, że wszystkie kraje przypisują reprezentatywnemu konsumentowi w okresie stałą względną niechęć do ryzyka jako:

$$\int_t^{\infty} \frac{C(\tau)^{1-\sigma} - 1}{1-\sigma} * e^{-\rho(\tau-t)} d\tau$$

Gdzie:

$C(\tau)$ – konsumpcja w okresie τ ,

ρ – stopa dyskontowa.

Natomiast technologia produkcji jest powszechna dla wszystkich krajów. Konsumpcja oraz inwestycje wynikają z agregatu Cobba-Douglasa:

$$C + I + X \leq Y \equiv e^{\int_0^1 \ln y(i) di}$$

Gdzie:

I – inwestycje w maszyny,

X – wydatki na badania i rozwój,

$y(i)$ – produkcja w sektorze i , gdzie $i \in <0,1>$.

Zgodnie z modelem, wszystkie dobra konsumpcyjne mogą być produkowane przez dwie technologie: pierwsza wykorzystuje pracę niewykwalifikowaną i zestaw zróżnicowanych towarów pośrednich (maszyn), natomiast druga używa wykwalifikowanej siły roboczej (h) i odpowiedni do tego zestaw maszyn. Kluczowym założeniem jest, że niektóre maszyny mogą być używane tylko przez pracowników niewykwalifikowanych, niektóre zaś wyłącznie przez wykwalifikowanych pracowników. Założenie to oddaje fakt, że względną wydajność technologii różnicuje pracowników względem ich umiejętności. Bardziej formalnie, dobro jest produkowane jako:

$$y(i) = \left[\int_0^{N_L} k_L(i, v)^{1-\beta} dv \right] * [(1-i) * l(i)]^\beta + \left[\int_0^{N_H} k_H(i, v)^{1-\beta} dv \right] * [i * Z * h(i)]^\beta$$

gdzie wybrane wyrazy oznaczają:

$k_L(i, v)$ – liczba maszyn używanych w sektorze przy wykorzystaniu pracowników z poziomem umiejętności z ,

$(1-i)$ oraz $i * Z$ – określenie egzogenicznego sektorowego i technologicznego poziomu wydajności produkcji,

$Z \geq 1$ – parametr mierzący względną wydajność pracowników wykwalifikowanych,

N_H i N_L – liczbę maszyn, które mogą być używane odpowiednio przez pracowników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych.

Oznacza to, że technologia wykwalifikowanych jest stosunkowo bardziej wydajne w produkcji towarów z wyższym indeksem.

W opisywanym modelu producenci ostatecznego dobra są cenobiorcami. Maksymalizacja ich zysku prowadzi do funkcji sektorowego popytu na maszyny, który kształtuje się następująco:

$$k_L(i, v) = [(1-\beta) * p(i) * ((1-i) * l(i))^\beta / \chi_L(v)]^{1/\beta}$$

$$k_H(i, v) = [(1-\beta) * p(i) * (i * Z * h(i))^\beta / \chi_H(v)]^{1/\beta}$$

Zgodnie z intuicją, firmy wymagają więcej maszyn wtedy, gdy:

- ceny ich produktów $p(i)$ są wyższe,
- ceny maszyn, $\chi_L(v)$ i $\chi_H(v)$, są niższe,
- ich zatrudnienie, $l(i)$ lub $h(i)$, jest większe.

Ostatnią cechą modelu było wprowadzenie zależności między popytem na technologie, a bardziej dostępnym czynnikiem pracy. Każdy typ maszyny jest produkowany przez przedsiębiorcę, który staje się równocześnie monopolistą w wyniku posiadania patentu na produkcję określonej maszyny w danym regionie. Dla uproszczenia autorzy założyli, że maszyny deprecjonują się natychmiast oraz że koszt krańcowy produkcji maszyn jest stały i równy θ jednostek dobra konsumpcyjnego. Tak więc, monopolista produkujący maszyny dla sektora maksymalizuje swoje zyski gdy:

$$\pi_z(v) = (\chi(v) - \theta) \int_0^1 k_z(i, v) di$$

Ponadto, cena maksymalizująca zysk wynosi:

$$\chi_z(v) = \theta / (1 - \beta) = \chi$$

Możliwe jest również znormalizowanie marginalnego kosztu produkcji maszyn do $\theta \equiv \delta^{\beta/(1-\beta)}(1 - \beta)^2$, tak aby:

$$\chi = \delta^{\beta/(1-\beta)}(1 - \beta)$$

gdzie:

δ – parametr, który dla poszczególnych państw jest różny i odzwierciedla międzynarodowe różnice w cenie kapitału. Ustalamy $\delta=1$ na Północy oraz zakładamy, że $\delta \geq 1$ na Południu.

Istotnym z perspektywy badanego problemu stworzenia wskaźnika pomagającego określić jednolitość rynku jest ustalona na podstawie powyższych założeń miara produkcji na pracownika (y^c) oraz produkcji na jednostkę efektywnej pracy ($y^{eff,c}$):

$$y^c(H^c, L^c, N_L, N_H | \delta) \equiv \frac{Y^c}{L^c + H^c} = e^{-1} * \delta^{-1} * \frac{[(N_L L^c)^{1/2} + (N_H Z H^c)^{1/2}]^2}{L^c + H^c}$$

$$y^{eff,c}(H^c, L^c, N_L, N_H | \delta) \equiv \frac{Y^c}{L^c + Z H^c} = e^{-1} * \delta^{-1} * \frac{[(N_L L^c)^{1/2} + (N_H Z H^c)^{1/2}]^2}{L^c + Z H^c}$$

gdzie N_L , N_H oznacza nastawienie technologii odpowiednio na niskie i wysokie umiejętności. Wyrażenia te zostały warunkowane za pomocą znaku δ , ponieważ determinuje on współczynnik kapitał-praca, który został określony w pracy Darona Acemoglu i Fabrizio Zilibottiego. Funkcja $y^{eff}(H, L, N_L, N_H | \delta)$ jest dla danego N_H/N_L funkcją maksymalną przy $\frac{H}{L} = \frac{N_H}{N_L}$. Model wskazuje również, że:

1. dla każdego $H/L \neq H^n/L^n$ otrzymujemy $y^{eff}(H^n, L^n, N_L^n, N_H^n | \delta) > y^{eff}(H, L, N_L, N_H | \delta)$,
2. dla każdego $H/L < H^n/L^n$ otrzymujemy $y^c(H^n, L^n, N_L^n, N_H^n | \delta) > y^c(H, L, N_L, N_H | \delta)$.

Wynika z tego, iż przez to, że współczynnik N_H/N_L jest wybierany zgodnie z potrzebami Północy, zarówno wydajność na jednostkę skutecznej pracy, jak i wydajność na pracownika jest wyższa na Północy niż na Południu. Wydajność na jednostkę skutecznej pracy jest

faktycznie maksymalizowana na Północy, podczas gdy na Południu w wyniku odmiennej relacji H^s/L^s wydajność pracowników nie jest w pełni wykorzystywana. Konsekwencją jest również pogłębianie się przepaści w wydajności pomiędzy Południem i Północą, które jest wynikiem coraz silniejszego nastawiania się kwalifikacji na technologię.

Zgodnie z modelem zmniejszenie dystansu pomiędzy Południem, a Północą następować będzie w wyniku zmniejszenia różnicy w udziale wykwalifikowanych pracowników w całości podaży pracy. Można to rozumieć jako rekomendację z jednej strony do zmniejszania barier w dostępie do edukacji, z drugiej do zwiększania korzyści z inwestowania w swoje umiejętności np. poprzez obniżkę podatku od dochodów, zniesienie progów podatkowych. Warto również podkreślić, że z modelu wynika, że wprowadzane podatki i bariery oraz wynikająca z nich wyższa luka dochodowa pomiędzy Północą i Południem w rzeczywistości mocniej pogarsza sytuację niewyszkolonych niż wyszkolonych pracowników.

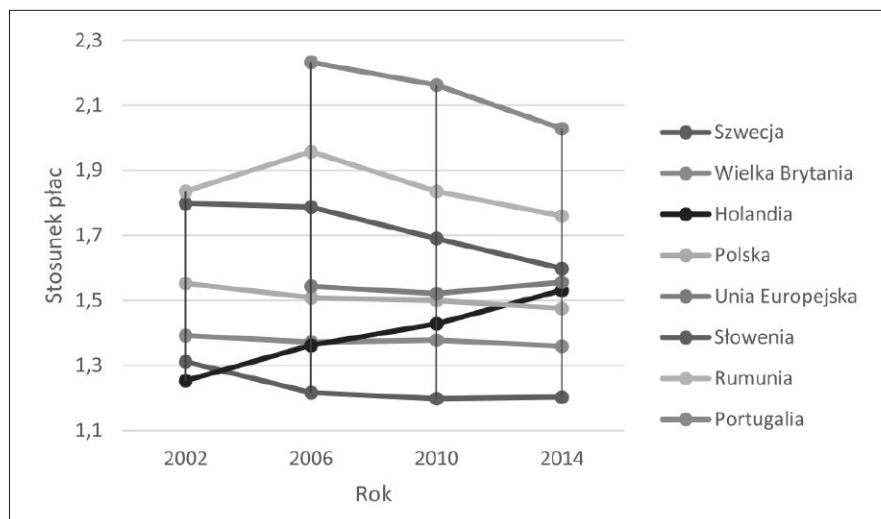
Innymi metodami poprawienia sytuacji gospodarczej może być liberalizacja handlu kapitałem, co powinno skutkować spadkiem jego ceny. Dodatkowo dopuszczenie do rynku firm zagranicznych z Północy, zajmujących się badaniami i rozwojem, połączone z chronieniem ich praw np. poprzez prawo patentowe, powinno skutkować wzrostem udziału badań i rozwoju bardziej dopasowanego do struktury gospodarek Południa, co również skutkowałoby spadkiem luki dochodowej.

Analiza procesu ujednolicenia rynku Unii Europejskiej – wyniki badania

Interpretując model Darona Acemoglu i Fabrizio Zilibottiego można wskazać, iż Północ charakteryzuje się odpowiednim bilansem między zapotrzebowaniem na pracę wykwalifikowaną i niewykwalifikowaną względem dostępnej podaży pracy, podczas gdy Południe dysponuje nadwyżkami pracy niskowykwalifikowanej oraz niedoborem pracy wyspecjalizowanej, czego konsekwencją są niższe płace pracowników niskowykwalifikowanych oraz wyższe płace pracowników wysokokwalifikowanych, co w następstwie będzie prowadzić do wyższego stosunku tychże płac. Zakładając, iż działania państw Unii Europejskiej mają za zadanie doprowadzić do ujednolicenia rynku europejskiego za pomocą wolności w przepływie dóbr, osób, usług i kapitału oraz innych działań, które są zbieżne z praktykami mogącymi wpłynąć na zmniejszenie luki dostosowania technologii do podaży pracy, można określić współczynnik procesu ujednolicenia rynku jako stosunek płacy pracowników wysokokwalifikowanych do płacy pracowników niskowykwalifikowanych. Określając taki współczynnik dla poszczególnych państw podlegających procesowi ujednolicenia rynku możliwe jest zbadanie zmian, a więc wpływu procesu, w czasie. W celu przeprowadzenia analizy przedstawiono wyniki odnoszące się do 33 państw europejskich, które należą, bądź są pod silnym wpływem działania Unii Europejskiej: Chorwacja, Grecja, Szwajcaria, Bułgaria, Portugalia, Węgry, Łotwa, Luksemburg, Słowenia, Rumunia, Francja, Austria, Słowacja, Hiszpania, Estonia, Irlandia, Polska, Wielka Brytania, Szwecja, Finlandia, Norwegia, Belgia, Cypr, Republika Czeska, Islandia, Macedonia, Włochy, Dania, Holandia, Malta, Litwa, Niemcy oraz Turcja.

Wykres 1.

Stosunek płac pracowników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych w wybranych krajach Unii Europejskiej i całej Unii Europejskiej w latach 2002-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Eurostat, <http://ec.europa.eu> [10.02.2017]

Jak obrazuje wykres 1, zmiany w stosunku płac w poszczególnych krajach wykazywały się relatywnie niską dynamiką zmian. Wśród wszystkich krajów największą ujemną dynamikę badanego wskaźnika w latach 2002-2014 odnotowano w Luksemburgu z poziomu 2,14 do 1,62 (spadek o 0,51) oraz w Bułgarii z poziomu 1,66 do 1,27 (spadek o 0,39). Zaobserwowano również gwałtowny spadek stosunku płac w Szwajcarii (nie zestawiono na wykresie, Szwajcaria nie należy do UE) w latach 2010-2014 wynoszący 0,60 (z poziomu 1,82 do 1,23). Z drugiej strony, największy przyrost nastąpił na Litwie, z poziomu 1,31 do 1,62 (wzrost o 0,3) oraz Cyprze z poziomu 1,49 do 1,72 (wzrost o 0,23). Z pośród 33 krajów, 20 wykazywało tendencję wzrostową stosunku płac (średni wzrost w badanym okresie wynosił 0,09), zaś pozostałe tendencję spadkową (0,13).

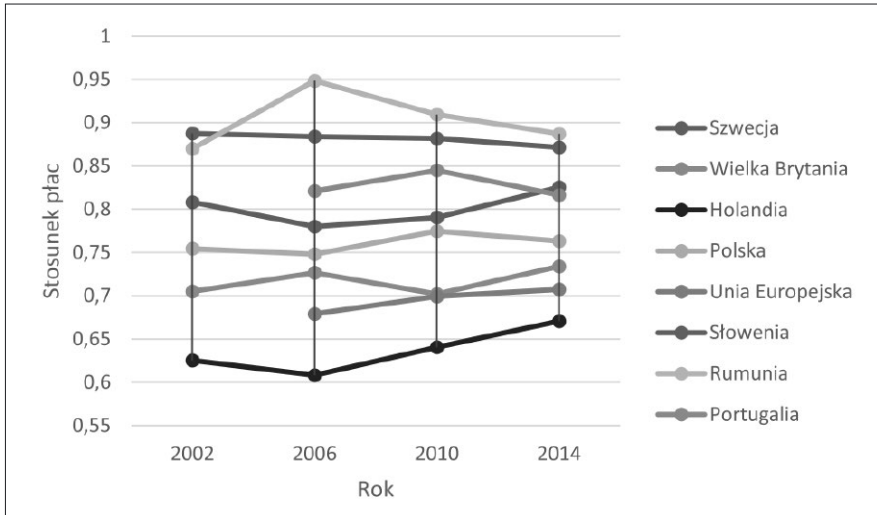
Istotnym spostrzeżeniem jest rozbieżność w dynamice zmian stosunku płac mężczyzn i kobiet w badanych krajach (wykres 2). Największy spadek analizowanego wskaźnika wśród kobiet wystąpił w Rumunii (z poziomu 0,94 do 0,88, zmiana o 0,06) oraz Włoszech (z poziomu 0,75 do 0,69, zmiana o 0,06), zaś największy wzrost w Hiszpanii (z poziomu 0,72 do 0,81, zmiana o 0,09) oraz Belgii (z poziomu 0,77 do 0,84, wzrost o 0,08). W Unii Europejskiej nastąpił w tym czasie wzrost wskaźnika z poziomu 0,67 do 0,71).

Dane odnoszące się do zarobków mężczyzn w Unii Europejskiej wskazują na większą dynamikę zmian w badanym okresie. Najwyższy spadek wartości wskaźnika płac zaobserwowano w Bułgarii (z poziomu 1,72 do 1,39, zmiana o 0,33) oraz Portugalii (z poziomu 2,21 do 1,99, zmiana o 0,22). Natomiast najwyższy wzrost na Litwie (z poziomu 1,37 do 1,74,

zmiana o 0,37) oraz Łotwie (z poziomu 1,47 do 1,78, zmiana o 0,31). Poziom stosunku płac w Unii Europejskiej wahał się w okolicach wartości 1,6 (wykres 3).

Wykres 2.

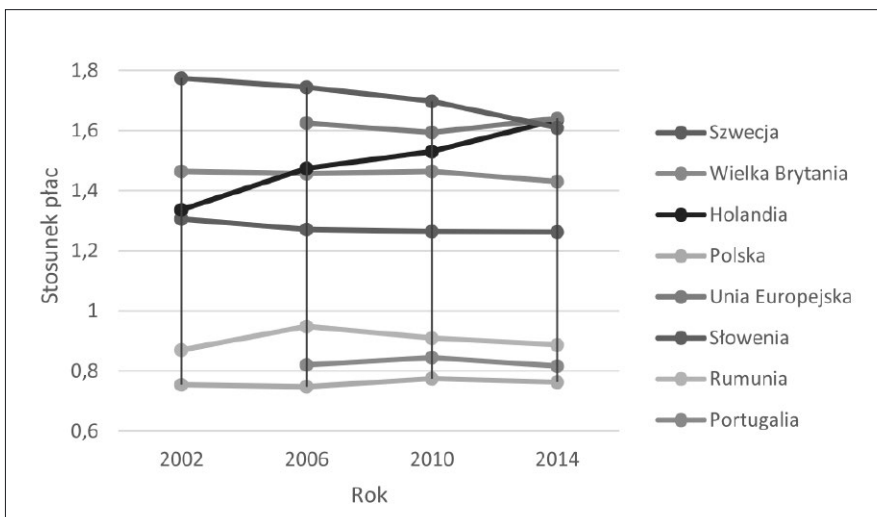
Stosunek płac kobiet do płac mężczyzn w wybranych krajach Unii Europejskiej i całej Unii Europejskiej w latach 2002-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Eurostat, <http://ec.europa.eu> [10.02.2017]

Wykres 3.

Stosunek płac pracowników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych w wybranych krajach Unii Europejskiej i całej Unii Europejskiej w latach 2002-2014 (mężczyźni)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Eurostat, <http://ec.europa.eu> [10.02.2017]

Zarówno w przypadku zmian w stosunku płac kobiet, jak i mężczyzn można zaobserwować brak granicy, która jednoznacznie ograniczałaby spadek, bądź wzrost badanego wskaźnika w danym kraju. Możliwe jest natomiast wskazanie, iż dla długiego okresu istnieje punkt równowagi dla wszystkich badanych krajów, w którym to następuje wyrównanie się stosunku płac osób wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych (pełne wykorzystanie efektywności pracy i kapitału w gospodarce). Zmniejszająca się w czasie wartość odchylenia dla poszczególnych krajów w stosunku do tego punktu świadczyć będzie o efektywności (bądź jej braku w sytuacji zwiększania się wahań) procesu ujednolicania rynku.

Tabela 1.

Mediana oraz odchylenie standardowe stosunku płac dla wszystkich badanych krajów w wybranych latach 2002-2014

	Rok	2002	2006	2010	2014
Mediana	Ogółem	1,431	1,489	1,514	1,515
	Kobiety	0,747	0,774	0,788	0,778
	Mężczyźni	1,510	1,550	1,595	1,614
Odchylenie standardowe	Ogółem	0,416	0,264	0,227	0,225
	Kobiety	0,207	0,078	0,078	0,063
	Mężczyźni	0,427	0,368	0,333	0,213

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Eurostat, <http://ec.europa.eu> [10.02.2017]

Jak obrazują dane zawarte w tabeli 3, mediana stosunku zarobków mężczyzn jest blisko dwukrotnie większa niż kobiet w badanym okresie. Świadczy to o szeroko omawianym w literaturze nauk społecznych problemie szklanego sufitu [Budrowska, 2003], w którym to praca kobiet i mężczyzn jest wynagradzana w sposób odmienny przez pracodawców. W wyniku tego zjawiska średnia płaca zarówno osób wyspecjalizowanych i niewyspecjalizowanych jest zawyżana, bądź zaniżana dla wszystkich krajów. Konsekwencją jest więc determinowanie mediany stosunku płac dla badanych krajów przez zarobki mężczyzn. Dane wskazują, iż przeciętny stosunek zarobków w Europie wzrósł z poziomu 1,431 do 1,515, co świadczy w wzroście w rozpiętości płac dla różnych poziomów specjalizacji. Równocześnie nastąpiło zmniejszenie się wartości odchylenia standardowego z poziomu 0,416 do 0,225, co świadczy o złagodzeniu różnic w stosunku płac ogółem dla rynku europejskiego. Warto podkreślić, iż podobnie jak w przypadku mediany, zmiana ta jest w dużym stopniu determinowana przez zmianę płac mężczyzn (spadek odchylenia z poziomu 0,427 do 0,213) – stosunek płac kobiet jest względnie stabilny przyjmujący wartości w okolicach 0,7.

Podsumowanie

Świat wyraźnie ewoluuje – na znaczeniu międzynarodowym zyskują obecnie takie kraje jak Chiny, czy Indie podczas gdy Europa traci swoje gospodarcze, demograficzne i ostatecznie polityczne przewagi. Powstanie Unii Europejskiej oraz innych pokrewnych inicjatyw mających na celu poprawę efektywności działania „starego świata”, wydaje się być krokiem w dobrą stronę. W ramach tych działań podjęta została współpraca, nie tylko bierna, polegająca na ustaleniu oraz wprowadzeniu zasad czterech swobód: przepływu dóbr, osób, usług i kapitału (choć w perspektywie utworzenia wspólnego rynku zasady te zdają się być fundamentem, bez którego nie można podjąć jakichkolwiek innych dalszych ustaleń), lecz również na poziomie koordynacji wspólnej polityki ponadnarodowej. W kontekście ujednoliceń rynku europejskiego do najważniejszych, aktywnych inicjatyw, należy zaliczyć: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, Europejski Fundusz Społeczny oraz Europejski Fundusz Inwestycji Strategicznych, których zadanie nie ogranicza się jedynie do wspierania czysto finansowej strony współpracy międzynarodowej, lecz również do łagodzenia różnic często odbieranych jako pozaekonomiczne, tj. różnic społecznych.

W niniejszej pracy zaprezentowane zostały główne założenia modelu Darona Acemoglu i Fabrizio Zilibottiego odnoszące się do zależności płacowych w kontekście dostępu do kilku czynników ekonomicznych, m.in. wyspecjalizowanej pracy, kapitału, czy technologii. Zgodnie z założeniami kraje pełniące rolę liderów w regionie będą maksymalizować swoją efektywność, przy równoczesnym uniemożliwieniu wykorzystania wszystkich czynników produkcji przez kraje mniej rozwinięte. Różnica ta może być złagodzona poprzez liberalizację rynku, która umożliwi lepsze wykorzystanie zasobów pracy oraz zwiększy dostępność do kapitału, jak również ustalenie wspólnych polityk (np. edukacji, innowacyjności itp.) odnoszących się do poszczególnych krajów i ich lokalnych potrzeb – co nakierowane powinno być na lepsze dostosowanie technologii i tworzenie kapitału ludzkiego odpowiedniego do lokalnych potrzeb. Według tej zasady, obserwowalnym skutkiem, który umożliwi badanie zmian w wyniku takich działań, powinno być zrównanie się stosunku płac osób określanych jako specjaliści oraz osób nisko wyspecjalizowanych.

Łatwo zauważyć, iż działania podejmowane na rynku europejskim pokrywają się z wymienionymi założeniami. Jak obrazują dane odnoszące się do badanego wskaźnika stosunku płac, na rynku europejskim występują bardzo duże jego rozpiętości (od 1,2 w Szwecji do 2,03 w Portugalii w 2014 roku), które są stopniowo łagodzone – rozpiętość płacowa, mierzona odchyleniem standardowym w latach 2002-2014 spadła z poziomu 0,416 do 0,225. Świadczy to o dalszym, jednakże mniejszym występowaniu różnic badanego wskaźnika w Europie. W tym samym czasie nastąpił wzrost mediany analizowanego stosunku z poziomu 1,431 do 1,515, co interpretowane powinno być jako wzrost przeciętnej rozpiętości w dochodach osób wysoko oraz nisko wyspecjalizowanych. Warto podkreślić, iż badanie wskazało również na istotną różnicę badanego wskaźnika ze względu na płeć – można powiedzieć, iż rozpiętość

płacowa mężczyzn był blisko dwukrotnie większa, niż kobiet i to właśnie zmiany w ich płacach determinowały zmiany w płacach w Europie ogółem.

Podjęte działania można więc określić jako niskodynamiczne, ale skuteczne – oznacza to, iż przy niezmiennych warunkach, zmiany gospodarcze prowadzić będą do wyrównania wskaźnika stosunku płac, a więc i dostosowania odpowiednich czynników produkcji do potrzeb regionalnych, a co za tym idzie do maksymalizacji efektywności całego rynku europejskiego.

Literatura

- Acemoglu D., Zilibotti F., 2001, Productivity Differences [w:] The Quarterly Journal of Economics.
- Balassa B., 1961, The Theory of Economic Integration, London: George Allen & Urwin LTD.
- Budrowska B., 2003, Szklany sufit: bariery i ograniczenia karier polskich kobiet. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Kamecki Z., 1967, Pojęcie i typy integracji gospodarczej, „Ekonomista” nr 1.
- Kamecki Z., 1973, Uwagi na temat pojęcia integracji gospodarczej. Poznań: Instytut Zachodni.
- Komisja Europejska, http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/pl/funding/erdf/, [16.02.2017].
- Komisja Europejska, Rynek wewnętrzny Unii Europejskiej, http://www.een.sopot.pl/templates/422/files/file/JRE_publ.pdf [06.02.2017].
- Ładyka S., 2001, Z teorii integracji gospodarczej. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Małuszyńska E., 2015, Unia Europejska 2014+. Warszawa: Diffin.

Summary

The aim of this paper is to identify the measure of changes resulting from the economic integration process of the European Union and to evaluate its process of unification in the aspect of wages. This paper presents the main assumptions of the Daron Acemoglu and Fabrizio Zilibotti model in the context of access to several economic factors, among others specialized work, capital, or technology. The study used quantitative results for the earnings of individual EU countries. The results of the study showed that there was an economic unification process on the EU market, but it required further deepening of cooperation to improve the economies of all countries.