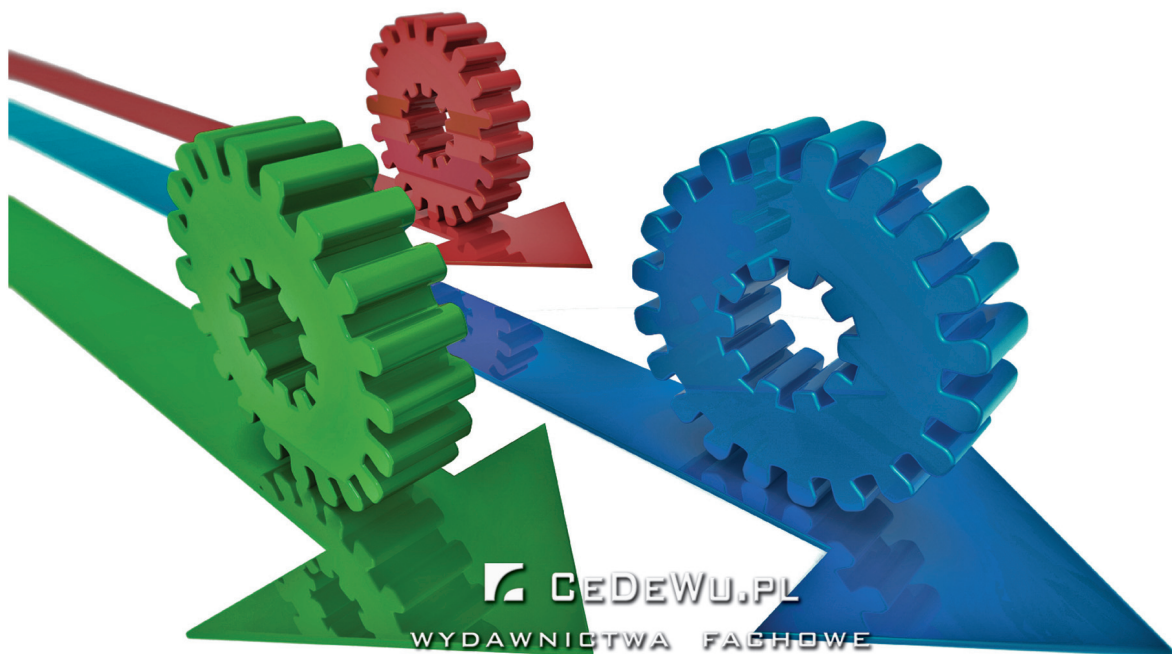


MECHANIZMY I ŹRÓDŁA WZROSTU GOSPODARCZEGO

POLITYKA EKONOMICZNA A WZROST GOSPODARCZY

J.L. Bednarczyk
S.I. Bukowski
W. Przybylska-Kapuścińska
(RED.)



CEDEWU.PL

WYDAWNICTWA FACHOWE

Recenzja: prof. Giuseppe Calzoni, prof. Marian Żukowski

© Copyright do wydania polskiego CeDeWu Sp. z o.o.
Wszelkie prawa zastrzeżone.

Zabronione jest kopiowanie, przetwarzanie i rozpowszechnianie w jakimkolwiek celu oraz postaci bez pisemnej zgody autorów i wydawcy.

Wydawnictwo CeDeWu oraz autorzy dołożyli wszelkich starań, aby treści zawarte w niniejszej publikacji były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak odpowiedzialności za ich wykorzystanie ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw autorskich oraz za skutki działań wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Projekt okładki: Agnieszka Natalia Bury

DTP: CeDeWu Sp. z o.o.

Wydanie I papierowe, Warszawa 2008
ISBN 978-83-7556-038-1

Wydanie I elektroniczne, Warszawa 2014
ISBN 978-83-7941-114-6

Wydawca: CeDeWu Sp. z o.o.

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47/49

e-mail: cedewu@cedewu.pl

Redakcja wydawnictwa: (4822) 374 90 20 lub 22

Fax: (4822) 827 38 89

Księgarnia Ekonomiczna

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47

Tel.: (4822) 396 15 00...01

Fax: (4822) 827 38 89

Ekonomiczna Księgarnia Internetowa

www.cedewu.pl

www.4books.pl

Made in Poland

[Kup książkę](#)

Spis treści

Wprowadzenie	9
1. Spójność społeczno-ekonomiczna a wzrost gospodarczy. Wnioski dla Polski z doświadczeń Unii Europejskiej – Michał G. Woźniak	11
1.1. Fazowość wzrostu gospodarczego w latach 1990–2006	13
1.2. Odkładane kwestie spójności społeczno-ekonomicznej	16
1.3. Problem przydatności wzorca spójności społeczno-ekonomicznej UE dla Polski i Europy Środkowo-Wschodniej	18
Bibliografia	25
Streszczenie/Summary	26
2. W poszukiwaniu strategii innowacyjnej polskiej gospodarki – Witold Kasperkiewicz	27
2.1. Ocena innowacyjności polskiej gospodarki	28
2.1.1. Zdolność innowacyjna polskiej gospodarki	28
2.1.2. Pozycja innowacyjna polskiej gospodarki	33
2.2. Ocena polityki innowacyjnej	36
2.3. Jaka strategia dla Polski?	38
2.3.1. Modele strategii	38
2.3.2. Strategia fińska i irlandzka	39
2.3.3. Wybór strategii	42
Bibliografia	45
Streszczenie/Summary	45
3. Mechanizm i źródła wzrostu gospodarczego na świecie – Stanisław Gomułka	47
3.1. Dualność gospodarki światowej	48
3.2. Podstawowe fakty dotyczące wzrostu gospodarczego	50
3.3. Model Phelps’a z korektami	54
3.4. Krzywa kapeluszu dla TFA	55
3.5. Krzywa kapeluszu dla krajów poza TFA	56
3.6. Problemy z teorią wzrostu dla krajów poza TFA	57
3.7. „Całościowa” teoria Parente i Prescott’a	59
3.8. Testy empiryczne	60
3.9. Implikacje teorii na dłuższą metę	61
Bibliografia	62
Streszczenie/Summary	63

4. Polityka ekonomiczna i kształtowanie się międzynarodowej konkurencyjności gospodarki krajowej – Józef Mijala	65
4.1. Istota i cele narodowej polityki ekonomicznej oraz polityki kształtowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarki krajowej	65
4.2. Modelowe rozwiązania realizacji celów polityki ekonomicznej ze szczególnym uwzględnieniem modelu socjalnej gospodarki rynkowej	66
4.3. Koncepcja zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej, jako immanentna część składowa modelu socjalnej gospodarki rynkowej	70
4.4. Podstawowe elementy i narzędzia narodowej polityki ekonomicznej w modelu otwartej socjalnej gospodarki rynkowej	73
4.5. Kształtowanie się międzynarodowej konkurencyjności systemowej Polski i Niemiec po 1990 r.	76
4.6. Potencjał gospodarczy i poziom realnej międzynarodowej konkurencyjności gospodarki Polski i Niemiec na przełomie XX i XXI w.	80
Bibliografia	85
Streszczenie/Summary	86
 5. Czy polityka ekonomiczna może być skuteczna jako czynnik oddziałujący na wzrost gospodarczy? – Sławomir I. Bukowski	 89
5.1. Endogeniczne modele wzrostu gospodarczego a polityka ekonomiczna	92
5.2. Finanse publiczne a wzrost gospodarczy w długim okresie. Niekeynesowskie reakcje gospodarki	95
5.3. Polityka monetarna, inflacja i wzrost gospodarczy w długim okresie	98
Bibliografia	102
Streszczenie/Summary	104
 6. Pieniądz, polityka pieniężna a realne procesy gospodarcze – Jan L. Bednarczyk	 105
6.1. Ujęcie klasyczne	105
6.2. Neutralność i superneutralność pieniądza	106
6.3. Ujęcie neokeynesowskie	109
6.4. Wnioski z antyinflacyjnej polityki pieniężnej i jej ewolucja	113
Bibliografia	117
Streszczenie/Summary	117
 7. Egzogeniczne i endogeniczne modele wzrostu gospodarczego a transformacja gospodarcza – Grażyna A. Olszewska	 119
7.1. Czynniki wzrostu gospodarczego w egzogenicznych i endogenicznych modelach wzrostu gospodarczego	120
7.2. Wpływ pieniądza na wzrost gospodarczy w modelach realnego cyklu koniunkturalnego	128

7.3. Specyfika okresu transformacji a pieniądze czynniki wzrostu gospodarczego . .	131
Bibliografia	135
Streszczenie/Summary	136

8. Niezależność banku centralnego a wzrost gospodarczy w literaturze światowej

– <i>Michał Skopowski</i>	137
8.1. Niezależność banku centralnego a wartość i zmienność inflacji	137
8.2. Niezależność banku centralnego a tempo wzrostu gospodarczego i luka popytowa	141
8.3. Niezależność banku centralnego a inne zmienne makroekonomiczne	142
Bibliografia	146
Streszczenie/Summary	149

9. Dlaczego system podatkowy wpływa na wzrost gospodarczy?

– <i>Anna Białek-Jaworska</i>	151
9.1. Znaczenie polityki podatkowej dla wzrostu gospodarczego	152
9.2. Optymalny poziom obciążeń podatkowych	154
9.3. Model wpływu podatków na wzrost gospodarczy	157
9.3.1. W jaki sposób podatki spowalniają wzrost gospodarczy?	158
9.3.2. Stopa podatku maksymalizująca stopę wzrostu gospodarczego	160
9.4. Koszt opodatkowania wyższego od maksymalizującego stopę wzrostu gospodarczego	161
9.5. Podatki i wzrost gospodarczy w innych krajach	163
Bibliografia	168
Streszczenie/Summary	167

10. Wzrost gospodarczy w świetle analizy historyczno-instytucjonalnej

– <i>Marian Zalesko</i>	169
10.1. Definiowanie instytucji	170
10.2. Wzrost gospodarczy w teorii i praktyce	170
10.3. Rola instytucji w procesie wzrostu gospodarczego	173
10.4. Charakter zmian instytucjonalnych	176
Bibliografia	182
Streszczenie/Summary	184

11. Kapitał zagraniczny a wzrost gospodarczy – *Elżbieta Zalesko*

11.1. Wpływ BIZ na poziom inwestycji	186
11.2. Wpływ BIZ na produktywność czynników produkcji	190
Bibliografia	199
Streszczenie/Summary	200

12. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne determinantą wzrostu gospodarczego – studium przypadku – <i>Magdalena Kinga Stawicka</i>	201
12.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Unii Europejskiej	202
12.2. Produkt Krajowy Brutto w Unii Europejskiej	204
12.3. Korelacja między bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi a wzrostem gospodarczym	207
Bibliografia	208
Streszczenie/Summary	209
 13. Mechanizm <i>credit crunch</i> i jego konsekwencje dla gospodarki Stanów Zjednoczonych – <i>Ireneusz Pszczółka</i>	 211
13.1. Teoretyczne aspekty kryzysu kredytowego	212
13.2. Historia kryzysów kredytowych po drugiej wojnie światowej	214
13.3. Credit crunch 2007	217
Bibliografia	224
Streszczenie/Summary	225
 14. System kursu walutowego a wzrost gospodarczy w świetle teorii i w praktyce – <i>Piotr Misztal</i>	 227
14.1. Klasyfikacja systemów kursów walutowych	227
14.2. Wpływ systemu kursowego na wzrost gospodarczy i inflację	233
14.3. Systemy kursowe a wzrost gospodarczy w świetle wyników analiz empirycznych	235
14.4. Czynniki determinujące wybór reżimu kursowego	237
Bibliografia	239
Streszczenie/Summary	240
 15. Założenia i realizacja globalnej strategii wzrostu w krajach rozwijających się w latach 90. i w 2000 – <i>Aneta Kosztowniak</i>	 241
15.1. Rola Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego we wdrażaniu globalnej strategii wzrostu w krajach rozwijających się	242
15.2. Płaszczyzny oddziaływania Konsensusu Waszyngtońskiego na gospodarkę krajów rozwijających się i jego wyniki	247
Bibliografia	255
Streszczenie/Summary	257
 16. Wybrane aspekty elastyczności rynku pracy – <i>Elżbieta J. Siek</i>	 259
16.1. Formy elastyczności rynku pracy	260
16.2. Pomiar elastyczności rynku pracy – wybrane wskaźniki	264
Bibliografia	269
Streszczenie/Summary	270

17. Wolność gospodarcza i jej wpływ na procesy rozwoju społeczno-ekonomicznego	
– Andrzej Kacprzyk	271
17.1. Metodologia pomiaru i wyniki.	273
17.2. Wolność gospodarcza a poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego	276
17.3. Wolność gospodarcza a wzrost gospodarczy – stan badań	281
Bibliografia	285
Streszczenie/Summary	286
 18. Źródła długookresowego wzrostu gospodarczego Chin – rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich – Tomasz Białowąs.	287
18.1. Teoretyczne podstawy analizy	288
18.2. Reformy gospodarcze i rozwój zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Chinach w latach 1978-2006	289
18.3. Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich we wzroście poziomu inwestycji całkowitych w Chinach.	292
18.4. Wpływ ZIB na zmiany w strukturze własnościowej firm i zaawansowanie technologiczne produkcji przemysłowej	293
18.5. Wpływ ZIB na wzrost eksportu i jego strukturę.	294
Bibliografia	299
Streszczenie/Summary	300
 20. Polityka ekonomiczna Irlandii a jej wzrost gospodarczy w okresie 1989-2000 i 2001-2008 – Jacek Piotr Rosa	301
19.1. Polityka gospodarcza w latach 1989-2000	301
19.1.1. Duże znaczenie środków pomocowych UE w latach 1989-2000.	305
19.1.2. Kluczowe znaczenie BIZ w modernizacji kraju w latach 1989-2000 ..	308
19.2. Polityka gospodarcza w latach 2001-2008	309
Bibliografia	313
Streszczenie/Summary	314
 20. Czy podatki wpływają na wzrost gospodarczy? – Marzena Maselewska	315
20.1. Długoterminowy wzrost gospodarczy i jego znaczenie	315
20.2. Czy podatki wpływają na wzrost gospodarczy?	316
20.3. Reformy podatkowe Kennedy’ego i Reagana	317
20.4. Negatywne skutki utrzymywania wysokich podatków: luka podatkowa	323
20.5. Rozwojowa idea: podatek liniowy	324
Bibliografia	328
Streszczenie/Summary	328

Wprowadzenie

Przekazywana do rąk Czytelników publikacja jest próbą nawiązania do wielowątkowej dyskusji, jaka toczy się w literaturze światowej oraz polskiej na temat uwarunkowań wzrostu gospodarczego. Podejmuje ona zwłaszcza problematykę współzależności pomiędzy polityką ekonomiczną państwa a wzrostem. Należy zauważyć, że klasyczny egzogeniczny model wzrostu gospodarczego R. Solowa i jego rozwinięcia traktowały politykę ekonomiczną, podobnie jak oszczędności, opodatkowanie i postęp techniczny, jako czynniki egzogeniczne. Dopiero modele endogeniczne R. Barro i X. Sala-i-Martina, P. Romera oraz inne pozwoliły na analizę polityki ekonomicznej jako czynnika wpływającego na wzrost gospodarczy. Przy tym, główną rolę w tych modelach przypisuje się zazwyczaj stronie podażowej, a nie popytowej. Zatem znaczenie polityki ekonomicznej państwa, jako czynnika wpływającego na wzrost gospodarczy w krótkim i długim okresie, jest zagadnieniem budzącym wiele kontrowersji.

Kryzys keynesizmu pod koniec lat 60. ubiegłego stulecia, pojawienie się nowych neoliberalnych nurtów ekonomii (monetaryzmu, nowej szkoły klasycznej, teorii realnego cyklu koniunkturalnego, ekonomii podaży, nowej szkoły austriackiej) oraz ewolucja keynesizmu (m.in. w postaci nowej szkoły keynesowskiej), a także rozwój teorii wzrostu endogenicznego, zmieniły w znaczący sposób spojrzenie na związek pomiędzy polityką ekonomiczną a wzrostem gospodarczym. W wielu dyskusjach, wypowiedziach i publikacjach ekonomistów postuluje się i uzasadnia konieczność odejścia od sterowania popytem na rzecz polityki propodażowej, odejścia od polityki krótkookresowej (doraźnej, bieżącej) na rzecz tworzenia warunków dla długofalowego wzrostu gospodarczego. W tym kontekście dokonuje się rozróżnienia między polityką ekonomiczną w szerszym znaczeniu, która dotyczy całości przedsięwzięć państwa obejmujących ład ekonomiczny i funkcjonowanie gospodarki (polityka ekonomiczna ustrojowa, kształtowana na szczeblu rządu i parlamentu) a polityką bieżącą rządu. Z kolei, oparta na założeniach keynesowskich bieżąca polityka ekonomiczna popytowa ma nadal zwolenników.

Ożywienie dyskusji nad problematyką wzrostu gospodarczego i rolą polityki ekonomicznej jest również związane z procesami globalizacji i kształtowania się gospodarki opartej na wiedzy na przełomie wieków. Owe procesy zmodyfikowały wiele zja-

wisk, takich jak inflacja, bezrobocie, przebieg cyklu koniunkturalnego. Pojawiają się również globalne dysproporcje w tempie wzrostu gospodarczego pomiędzy różnymi grupami krajów i regionami świata. Znajdują one zwłaszcza wyraz w szybkim wzroście gospodarczym krajów azjatyckich, nieco wolniejszym wzroście gospodarki amerykańskiej i dość powolnym wzroście gospodarki europejskiej. Coraz częściej stawiana jest teza, że w ciągu najbliższych 20-30 lat może dojść do znamienego przesunięcia punktu ciężkości gospodarki światowej do Azji, przy czym gospodarka europejska może stawać się w coraz większym stopniu obszarem stagnacji i nienadążania za przyspieszeniem, obserwowanym u głównych beneficjentów globalizacji.

Czy na obecnym etapie rozwoju, gospodarka rynkowa może funkcjonować bez bieżącej polityki ekonomicznej? Czy rządy i banki centralne powinny skoncentrować się na tworzeniu podażowych warunków dla długookresowego wzrostu gospodarczego, czy też powinny prowadzić aktywną politykę ekonomiczną w krótkim okresie, opartą na próbach sterowania popytem? Kiedy i jaka polityka ekonomiczna może stymulować wzrost gospodarczy lub tworzyć bariery dla tego wzrostu?

Prezentowana książka stanowi próbę odpowiedzi na powyższe pytania. Nie wyczerpuje ona oczywiście wszystkich złożonych aspektów problematyki wzrostu we współczesnym świecie. Ocenie Czytelnika pozostawiamy zatem osąd na ile zawarte w niej analizy mogą stanowić podstawę do dalszych badań.

Jan L. Bednarczyk

S.I. Bukowski

W. Przybylska-Kapuścińska

Spójność społeczno-gospodarcza a wzrost gospodarczy. Wnioski dla Polski z doświadczeń Unii Europejskiej

*Michał Gabriel Woźniak**

Od 1989 r. fundamentalnymi problemami polityki gospodarczej państwa były: budowa podstaw gospodarki rynkowej, stabilizacja makroekonomiczna, reformy instytucjonalne umożliwiające akcesję w UE. W powiązaniu z tymi zadaniami głoszone były deklaracje polityki pro wzrostowej umożliwiającej konwergencję realną PKB do poziomu osiąganego w UE-15 w perspektywie dwóch pokoleń. W zakresie polityki pro wzrostowej ścierały się dwa podejścia.

Koncepcja odwołując się do Konsensusu Waszyngtońskiego i programów stabilizacyjnych MFM i BŚ lansowana była przez grupę ekonomistów skupionych wokół Leszka Balcerowicza. Polityka społeczno-ekonomiczna była w tym podejściu redukowana do neoliberalnych zaleceń zmierzających do budowy fundamentów trwałego długookresowego wzrostu. Spójność społeczno-ekonomiczna miałaby być w tym podejściu wynikiem sprawnych rynków i wzrostu gospodarczego. Przy czym zwolennicy tego podejścia podkreślali, potrzebę racjonalizacji polityki społecznej poprzez ograniczenie nadmiernego posocjalistycznego paternalizmu państwa. Środkiem do tego celu miały być komercjalizacja sfery usług publicznych, która w praktyce została zrealizowana w postaci czterech wielkich reform pod koniec lat 90. (ubezpieczeń społecznych, oświaty, ochrony zdrowia i administracji publicznej) oraz dbałość o zdrowe finanse publiczne nie zagrożone niekontrolowanym deficytem budżetowym.

Koncepcja całościowej strategii rozwoju społeczno-gospodarczego lansowana przez G.W. Kołodkę, odwołująca się do keynesizmu i jego odłamów, zasilane – w zależności od zbiegu okoliczności, przedsięwzięciami propodażowymi. Podejście popytowo-podażowe było realizowane w latach 1995-1998 zgodnie z założeniami tzw. „Strategii dla Polski” z naciskiem na popytowe czynniki wzrostu gospodarczego. Na-

* Prof. zw., Kierownik Katedry Ekonomii Stosowanej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie i Kierowniki Katedry Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Rzeszowskiego.

tomiast w latach 2002-2004 bardziej akcentowane było wykorzystywanie podażowych czynników wzrostu gospodarczego w ramach strategii „Przedsiębiorczość – Rozwój – Praca” połączonej z nieukończoną próbą naprawy finansów publicznych.

W ramach tych opcji nacisk położony był na wykorzystywanie wszystkich źródeł popytu dla dynamizowania wzrostu gospodarczego, w tym także konsumpcyjnego, co otwierało drogę do respektowania w polityce gospodarczej niektórych problemów społecznych, zwłaszcza zaś związanych z bezrobociem i równoczesnym inicjowaniem propodażowych regulacji.

Należy dodać, że polityki te zgodnie z wcześniejszymi deklaracjami, zapisanymi w 1997 r. w nowej konstytucji RP miały być realizowane w ramach społecznej gospodarki rynkowej, w której położony jest akcent na realizowanie materialnych zadań gospodarki i wartości społecznych poprzez przypisanie państwu odpowiedzialności za zagwarantowanie porządku konkurencyjnego, jak również dbałości o poszanowanie powszechnie uznawanych w europejskim kręgu kulturowym wartości społecznych (własności, wolnego wyboru, równości), w tym również sprawiedliwego podziału dochodów. Jednakże zwolennicy podejścia neoliberalnego utożsamiali SGR z docelowym modelem gospodarki rynkowej. Nie widzieli jednak przejściowo miejsca na spójność społeczną, wobec braku środków na jej realizację oraz istniejących niezbywalnych, a zarazem konkurencyjnych i pilniejszych zadań związanych z urynkowieniem, równowagą finansów publicznych, restrukturyzacją technologiczną gospodarki, którymi powinno się zająć państwo w pierwszej kolejności. W tym podejściu trwały wzrost gospodarczy miał być najlepszym gwarantem spójności społecznej.

Natomiast zwolennicy SGR posądzani byli o próbę wskrzeszenia socjalizmu w ramach tworzącej się gospodarki rynkowej. Wobec porażki nieprywatnej gospodarki centralnie planowanej nie tylko w odniesieniu do systemu ekonomicznego i ładu politycznego, ale również w sferze społecznej nie mogli mieć większego wpływu na politykę społeczno-gospodarczą. W tym stanie świadomości ekonomicznej i przy istniejących ograniczeniach sfery realnej gospodarki Polski musiały nabrzmiewać problemy spójności społeczno-ekonomicznej.

W opracowaniu zmierzam do udowodnienia hipotezy, że jedyną skuteczną strategią pro wzrostową umożliwiającą odrabianie dystansu rozwojowego jest strategia oparta na harmonizowaniu efektywności ekonomicznej z powszechnie akceptowanymi zasadami sprawiedliwości społecznej odwołującymi się do samoodповідzialności wspomaganej regulami subsydiarności państwa. Ten typ strategii pro wzrostowej wpisuje się w lansowaną w UE politykę spójności społeczno-ekonomicznej. Jednakże jej specyfiką jest nacisk na wzrost intensywności wykorzystania czynników wytwórczych (produktywności – E) poprzez rozwój kapitału intelektualnego (RKI) oraz sprawiedliwe nierówności społeczne (SNS). Stąd strategia ta jest określana z pomocą for-

muły $g = f(E, RKI, SNS)$. Nie dopuszcza ona do prymatu celów społecznych lub jakichkolwiek partykularyzmów nad ekonomicznymi, jak zdarza się to w ramach korporacyjno-resortowego mechanizmu dialogu społecznego. Stąd wymaga odpowiedniego oprządkowania instytucjonalnego i w tym sensie nawiązuje do genetycznego nurtu SGR zaproponowanego przez ordoliberalów.

1.1. Fazowość wzrostu gospodarczego w latach 1990-2006

Jeśli za podstawę periodyzacji dynamiki gospodarczej w Polsce w latach 1990-2006 przyjąć zmiany PKB i innych makroekonomicznych jej charakterystyk oraz towarzyszące procesom urynkwienia dostosowania podmiotów gospodarczych i makroregulacji, można zaobserwować w tym okresie pięć faz wzrostu gospodarczego¹ (rysunek 1.1), a mianowicie:

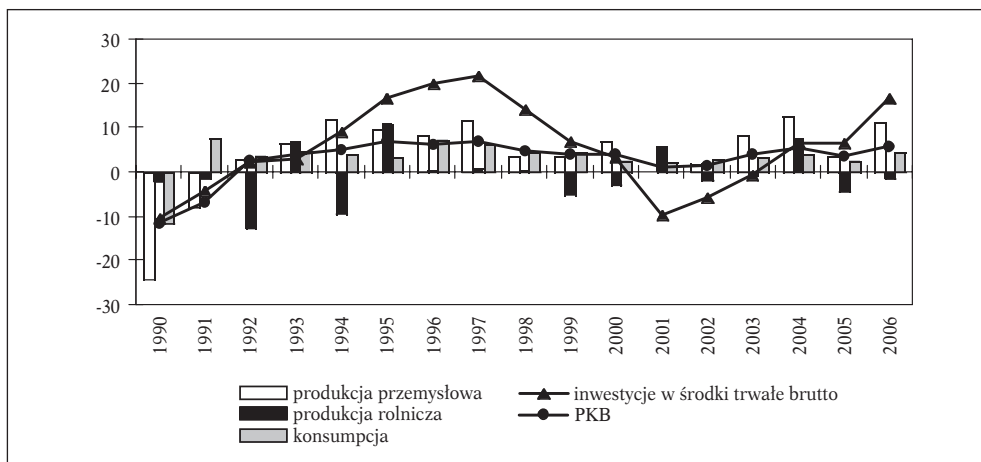
1. Recesja transformacyjna wynikająca z szoku transformacyjnego (od początku 1990 do końca I kwartału 1992 r.), związana z realizowaniem rządowego programu stabilizacyjnego i przekształceń systemowych odwołującego się do założeń konsensusu waszyngtońskiego.
2. Faza przełomu, zwiastująca powolny wzrost gospodarczy (rok 1992 – za wyjątkiem pierwszego kwartału oraz 1993), w której zastosowano elementy polityki popytowej.
3. Faza przyspieszonego wzrostu gospodarczego jako rezultat opóźnionych skutków aktywnych dostosowań przedsiębiorstw, polityki pobudzania popytu, poprawy klimatu inwestycyjnego wywołanego redukcją zadłużenia zagranicznego i dobrej koniunktury światowej, owocująca imponującą w skali europejskiej dynamiką rozwojową w latach 1994-1998 (do sierpniowego kryzysu finansowego w Rosji).
4. Faza gasnącego wzrostu gospodarczego, wynikająca z oddziaływania zewnętrznych szoków finansowych i nieadekwatnej polityki chłodzenia koniunktury gospodarczej (okres od ostatniego kwartału 1998 do końca 2003 r.),
5. Faza powrotu na ścieżkę wysokiego wzrostu od 2004 r. spowodowanego ujawnieniem się skutków podażyowo-popytowej polityki: pobudzania przedsiębiorczości, ograniczania bezrobocia i porządkowania finansów publicznych, popytowymi bodźcami wyzwolonymi dostępem do funduszy strukturalnych i spójności oraz dostępem do jednolitego rynku europejskiego w związku z akcesją do UE.

Ogólną właściwością dynamiki gospodarczej lat 1990-2006 jest wysoka niestabilność PKB. Niestabilność dynamiki jest jeszcze głębsza w odniesieniu do przemysłu, budownictwa i inwestycji. Należy podkreślić, że Polska nie jest wyjątkiem pod tym względem wśród innych krajów postsocjalistycznych, choć jak wskazują porównania – ska-

la wahań PKB i produkcji przemysłowej w Polsce była najmniejsza, jednak nie odbiegała zasadniczo od wahań tych wskaźników w Czechach, na Słowacji czy Węgrzech².

Rosnąca i wysoka dynamika PKB była najmocniej powiązana ze wzrostem produkcji przemysłowej. Oznacza to, że w okresie, kiedy w Polsce PKB wzrastał stosunkowo szybko, miał również miejsce wzrost udziału wartości dodanej brutto przemysłu w strukturze gałęziowej tworzenia PKB³. Obserwowano również zależność odwrotną, to znaczy gdy PKB wykazywał tendencje stagnacyjne, obniżała się waga przemysłu. To szczególne powiązanie wzrostu gospodarczego z produkcją przemysłową jest wyrazem słabości sektora usług i rolnictwa w Polsce i sprzyja zapewne niestabilności dynamiki gospodarczej. Oznacza to równocześnie, że wysoka dynamika PKB była powiązana przede wszystkim z wysoką dynamiką popytu krajowego, w tym zwłaszcza inwestycyjnego. Zależność odwrotna, to znaczy, spadające tempo wzrostu gospodarczego jest również uzależnione przede wszystkim od popytu krajowego. W tym jednak przypadku wiodąca rola przypada krajowemu popytowi konsumpcyjnemu.

Rysunek 1.1. Średnie roczne tempo wzrostu wybranych wskaźników makroekonomicznych w Polsce, w latach 1990-2006 (%)



Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

W okresie przed akcesją do UE popyt zagranicy nie był w stanie amortyzować wahań koniunktury gospodarczej. Dynamika PKB mogła spadać, gdy wzrastała dynamika eksportu, mogła też rosnąć, gdy wolumen eksportu nie ulegał istotnym zmianom. Oznacza to, że krajowy popyt pozostawał nadal zasadniczym stymulatorem dynamiki gospodarczej. Tendencja ta wiąże się z wysokim udziałem popytu konsumpcyjnego w PKB (52-57%) i słabymi postępami włączania się polskiej gospodarki w procesy globalizacyjne. Ich skutki, do czasu akcesji w UE, wyrażały się przede wszystkim w wypieraniu przez zagranicznych konkurentów produkcji rodzimej, w mniejszym zaś

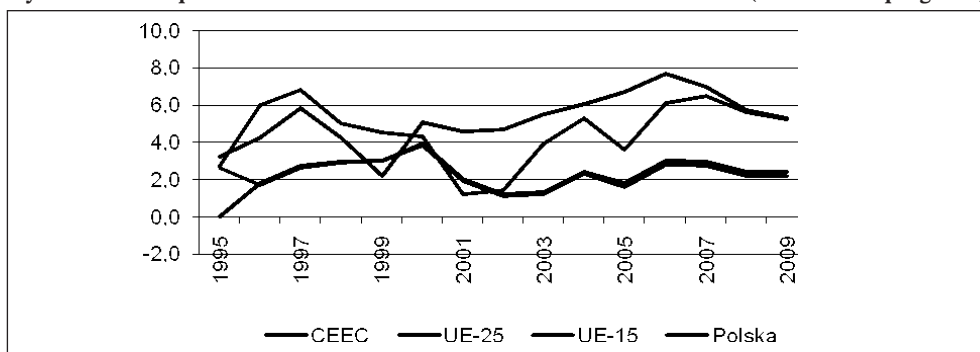
stopniu w modernizacji produkcji i aparatu wytwórczego oraz metod zarządzania. Tę niekorzystną sytuację zmienia dopiero akcesja do UE.

W Polsce, wysokie tempo wzrostu gospodarczego umożliwiające skracanie dystansu rozwojowego do przeciętnego poziomu PKB *per capita* osiąganego w krajach UE było możliwe wówczas, gdy siłami napędowymi tej dynamiki rozwojowej mogły być wszystkie składniki popytu globalnego, tj. konsumpcja gospodarstw domowych, inwestycje, eksport. Realizowanie strategii skracania dystansu rozwojowego do krajów UE w okresach pogarszania się koniunktury światowej okazywało się niemożliwe. Doganiania nie gwarantowała strategia proeksportowa. Jednakże wysokie tempo wzrostu popytu krajowego rodzi napięcia w bilansie handlowym i obrotów bieżących. Ponieważ równoczesne forsowanie wysokiej dynamiki popytu inwestycyjnego, konsumpcyjnego i eksportu wiąże się z wysokim ryzykiem przegrzania koniunktury gospodarczej, skracanie dystansu rozwojowego ma charakter periodyczny. Należy sądzić, że akcesja do UE nada mu charakter ciągły.

Priorytety w polityce gospodarczej na wysoki stabilny wzrost gospodarczy w długim okresie wymagają innej, niż aktualnie ukształtowana, struktury produkcji, gdyż obecnie istniejąca jest zbyt importochłonna z punktu widzenia strategii wysokiego tempa wzrostu PKB w długim okresie. Po akcesji do UE warunki brzegowe stabilnego wzrostu gospodarczego wyznaczają kryteria z Maastricht oraz zalecenia wynikające ze strategii lizbońskiej. Oznacza to, że polityka stabilizacyjna musi respektować deficyt budżetowy nie większy niż 3% PKB, dług publiczny poniżej 60% PKB i niski poziom inflacji. Równocześnie w latach 2007-2013 powinna być realizowana polityka spójności społeczno-ekonomicznej ukierunkowana na: poprawę atrakcyjności (konwergencję) regionów poprzez zapewnienie odpowiedniej jakości usług, wsparcie innowacyjności, przedsiębiorczości, rozwoju gospodarki opartej na wiedzy, tworzenie większej liczby lepszych miejsc pracy i zwiększenie inwestycji w kapitał ludzki.

Należy podkreślić, że od roku 2000 Polska nie nadąża za dynamiką krajów CEEC (rysunek 1.2). Pojawia się w związku z tym pytanie dlaczego tak się dzieje skoro Polska charakteryzuje się podobnymi uwarunkowaniami realnymi i regulacyjnymi? Zbieżność tego faktu z większą dynamiką narastania nierówności społecznych w Polsce niż w krajach CEEC⁴ oraz osłabieniem dynamiki reform instytucjonalnych ukierunkowanych na wyrównywanie warunków konkurencji, pobudzanie przedsiębiorczości i odkładanie reformy finansów publicznych sygnalizują, że rozwiązania problemów należy szukać w reformach instytucjonalnych zmierzających do harmonizacji efektywności ekonomicznej i sprawiedliwości społecznej.

Rysunek 1.2. Stopa wzrostu PKB w Polsce w latach 1995-2009 na tle UE (2008-2009 – prognoza)



Źródło: Dane Eurostat; <http://epp.eurostat.cec.eu.int> stan na dzień 3 styczeń 2008 r.

1.2. Odkładane kwestie spójności społeczno-ekonomicznej

Krążące nad gospodarką Polski widmo kryzysu finansów publicznych i nacisk na liberalizację wywiedzioną z Konsensusu Waszyngtońskiego spowodowały, że przez dekadę lat 90. na marginesie pozostawał problem ładu społecznego, zwłaszcza zaś nasilających się nierówności majątkowo-dochodowych, korupcji, warunków leczenia, wychowania i kształcenia, łączenia pracy z życiem rodzinnym, depopulacji i godnego starzenia się. W XXI w. do czasu akcesji do UE marginalizowanie polityki społecznej dokonywało się za sprawą przewidywanych znacznych kosztów wejścia do UE, które musiał ponieść budżet państwa. Również pierwsze lata członkostwa obarczone wpłatami do budżetu UE (ok 2 mld euro rocznie) i 20-25% wkładem własnym do projektów realizowanych z funduszy strukturalnych przy odroczonej korzyści dofinansowania programów strukturalnych i spójności społecznej uniemożliwiały działania w tym kierunku.

Nie oznacza to, że do momentu wejścia do UE nie zajmowano się problematyką spójności społeczno-ekonomicznej. Do tego czasu podejmowano ją jedynie w kontekście racjonalizacji wydatków społecznych. Działania te miały charakter fragmentaryczny i były motywowane nie tyle troską o ograniczenie problemów społecznych, lecz w celu ograniczenia zbyt wysokiego deficytu budżetowego i zagrożenia ze strony pułapki zadłużenia zagranicznego. Należy przypomnieć, że Polska odziedziczyła po gospodarce centralnie planowanej dług zewnętrzny, który w 1990 r. wynosił aż 77,9% PKB⁵. Pomimo jego restrukturyzacji polegającej na umorzeniu 50% tego zadłużenia wobec Klubu Paryskiego (1991 r.) i 45% wobec Klubu Londyńskiego (1994 r.) nadmierna w stosunku do możliwości bilansu płatniczego ekspansja inwestycyjna w latach 1995-1998 oraz późniejsza recesja spowodowały ponowne zagrożenie widmem pułapki zadłużenia zagranicznego.

Podejmowane działania racjonalizujące wydatki społeczne polegały na:

- odejściu w 1996 r. od indeksacji płacowej na rzecz płacowo-cenowej, jej zredukowanie w 1999 r. do 20% i ograniczeniu do indeksacji cenowej oraz zaniechaniu automatycznego indeksowania świadczeń od 2004 r.,
- zaostrzeniu systemu orzecznictwa inwalidzkiego od 1997 r., co umożliwiło uzyskanie nadwyżki środków w funduszu rentowym;
- zaostrzeniu kryteriów przyznawania ochrony socjalnej bezrobotnym, w wyniku czego w 2003 r. zaledwie 15% bezrobotnych otrzymywało zasiłek,
- nie podnoszeniu w wymiarze realnym wydatków na edukację, ochronę zdrowia i opiekę społeczną, co równocześnie oznaczało znaczne ich realne zmniejszenie w przeliczeniu na beneficjenta z powodu inflacji i szybko rosnących kosztów w tych sferach.

Rezultatem braku spójnej polityki społecznej dostosowanej do wyzwań transformacji było znaczne obniżenie się jakości rozwoju społecznego, narastanie destrukcyjnych konfliktów i nierówności społecznych prowadzących do rozległej sfery ubóstwa przerażającej się w zacofanie cywilizacyjne niektórych warstw społecznych i regionów.

Niektórzy eksperci zarzucali kolejnym ekipom rządowym nie tylko brak profesjonalnej powagi i lekceważące traktowanie kwestii spójności społecznej, lecz również nadużywanie wulgarnie pojmowanego liberalnego porządku ekonomicznego⁶ do forsowania stabilności finansowej państwa.

W rzeczywistości balansowanie blisko granicy pułapki zadłużenia zagranicznego przy nadmiernej sztywności wydatków rządowych nie pozostawiało liczącego się pola manewru na rzecz spójności społecznej. Problem spójności społeczno-ekonomicznej mógł i musiał być podjęty dopiero po wejściu na ścieżkę wysokiego wzrostu gospodarczego i akcesji do UE. Akcesja do UE oznaczała włączenie Polski do realizacji jednej z ważniejszych polityk – polityki spójności, której celem jest promowanie harmonijnego rozwoju całego terytorium UE-25 poprzez działania umożliwiające zmniejszanie dysproporcji w poziomach rozwoju jej regionów. Dzięki tym działaniom oczekuje się wzmocnienia spójności społecznej, ekonomicznej i terytorialnej poszczególnych krajów i całej wspólnoty oraz odrobienia dystansu rozwojowego i konwergencji z innymi regionami i krajami.

Na podstawie Strategicznych Wytycznych Wspólnoty dotyczących spójności ekonomicznej, społecznej i terytorialnej każdy kraj członkowski będący beneficjentem funduszy UE przygotowuje Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia na lata 2007-2013 (NSRO) wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie, czyli Narodową Strategię Spójności⁷. Dokument ten przedstawia analizę sytuacji społeczno-gospodarczej kraju i jego regionów, formułuje najważniejsze wyzwania rozwojowe kraju w perspektywie kolejnych lat oraz określa cele zmierzające do osiągnięcia spójności Wspólnoty w trzech wymiarach (ekonomicznym, społecznym i terytorialnym), alokację środków finansowych na poszczególne programy oraz ramy systemu realizacji.

Syntetyczną miarą stopnia realizacji celu strategicznego jest szybkość zmniejszania dysproporcji na poziomie krajowym i regionalnym w poziomie PKB *per capita*. Obecnie wskaźnik ten wynosi ok. 50% poziomu przeciętnego UE-25. Realizacja celów NSRO ma podnieść ten wskaźnik do poziomu 2/3 średniej UE. Utrzymanie takiego tempa konwergencji realnej umożliwiłoby osiągnięcie poziomu rozwoju przeciętnego dla UE w ciągu jednego pokolenia. Cele odcinkowe spójności społeczno-ekonomicznej na potrzeby pomiaru stopnia osiągania celu głównego przedstawione są w odpowiednich dokumentach rządowych zatwierdzonych przez Komisję Europejską⁸. Natomiast szczegółowy podział funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności na lata 2007-2013 kształtuje się następująco:

- Infrastruktura i środowisko 27,9 mld euro (41,9% całości środków).
- Regionalne Programy Operacyjne 16, 6 mld euro (24,9%).
- Kapitał Ludzki 9,7 mld euro (14,6%).
- Innowacyjna Gospodarka 8,3 mld euro (12,4%).
- Rozwój Polski Wschodniej 2,3 mld euro (3,4%).
- Pomoc Techniczna 0,5 mld euro (0,8%).

1.3. Problem przydatności wzorca spójności społeczno-ekonomicznej UE dla Polski i Europy Środkowo-Wschodniej

Przyjmując za słuszne priorytety na rzecz rozwoju zasobów ludzkich i kapitału społecznego wynikające ze Strategii Lizbońskiej nie wolno zapominać o paradoksach rozwoju kapitału ludzkiego⁹ występujących w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. W przypadku Polski, której PKB *per capita* stanowi zaledwie 50% średniego poziomu dla UE-25, istnieją silne bodźce do migracji zarobkowej za granicę do krajów najlepiej wyposażonych w kapitał ludzki. Innym istotnym problemem pobudzanego odgórnie zbyt szybkiego rozwoju edukacji na poziomie średnim ogólnokształcącym i wyższym są również jego skutki dla jakości kształcenia akademickiego i licealnego. Różnice pomiędzy poszczególnymi szkołami są ogromne. Dostęp do lepszych szkół jest głównie determinowany wysokim statusem materialnym rodziców. W tym samym zakresie różnice te występują na poziomie szkół wyższych. To właśnie te różnice są przyczyną istotnych różnicowań pozycji młodych ludzi na starcie życiowych dróg zawodowych. W rozwiązywaniu tego problemu mogą się okazać wielce pomocne środki z EFS. Należy jednak mieć na uwadze, że dofinansowanie samo przez się nie rozwiąże problemów paradoksów jakościowego rozwoju kapitału ludzkiego. Można mieć również wątpliwości, czy szybka komercjalizacja procesu edukacji akademickiej prowadzi do dostarczenia kapitału ludzkiego zdolnego do działania na rzecz zintegrowanego rozwoju we wszystkich wymiarach egzystencji ludzkiej. Urynkowienie inwesto-

wania w kapitał ludzki oznacza na pewno realną groźbę poświęcenia kwestii społecznych na ołtarzu ekonomii (Touraine, 1998)¹⁰.

Dziś ekonomiści powszechnie zgadzają się, że dogmat wolnego rynku kształtowanego według wzorców liberalizmu anglosaskiego określonych w konsensusie waszyngtońskim nie doceniał znaczenia kapitału ludzkiego dla sukcesu reform rynkowych w krajach posocjalistycznych. Odpowiednie dla konkurencyjnego porządku oprządkowanie instytucjonalne nie jest możliwe bez społeczeństwa obywatelskiego, a to zaś nie może się sformułować bez wiedzy i motywacji uzdalniających do współdziałania na rzecz dobra wspólnego, społeczności lokalnych, społecznej odpowiedzialności za tych, których los od nas zależy.

Do czasu osiągnięcia wyższych wskaźników produktywności globalnej (*total factor productivity* – TFP) w krajach Europy Środkowo-Wschodniej niż w krajach wyżej rozwiniętych główne źródła wzrostu wydajności pracy i skracania dystansu rozwojowego pozostaną nadal związane z tworzeniem nowych miejsc pracy i redukcją bezrobocia w sektorach tradycyjnych posiadających zdolności do absorpcji innowacji informatyczno-telekomunikacyjnych tworzonych za granicą. Należy jednak pamiętać, że produktywność sektorów tradycyjnych jest znacznie mniejsza niż sektora ICT (*information-communication technology*). Unowocześnienie sektorów tradycyjnych poprzez dyfuzję ICT jest konieczne, gdyż zwiększy wkład TFP do PKB. Należy jednak pamiętać, że kraje tworzące innowacje ICT będą miały nadal korzystniejsze wskaźniki udziału TFP w PKB, gdyż będą przeznaczały więcej PKB na rozwój sektora ICT. Jeśli zatem konwergencja ma być procesem prowadzącym do zrównania poziomu rozwoju z krajami liderami w rozsądnym przedziale czasu kraj rozwijający się musi również dążyć do osiągnięcia wskaźników udziału gospodarki opartej na wiedzy (GOW) – w tym sektora ICT – analogicznych jak kraj wzorcowy. W przeciwnym razie odrabianie dystansu rozwojowego może przybrać postać fatamorgany.

Polska jako członek UE od 2004 r. nie miała możliwości odniesienia korzyści z dziesięcioleci szybkiego wzrostu, który doświadczały kraje Europy Zachodniej od lat 1950. Ponadto, specyficzne ekonomiczne, instytucjonalne i społeczne warunki w krajach posocjalistycznych, tak odmienne od tych w krajach UE-15, wzbudzają wątpliwości dotyczące priorytetów i celów, które powinny zostać przyjęte dla osiągnięcia spójności społeczno-ekonomicznej UE¹¹. Dlatego, istotne jest pytanie o odpowiednią politykę gospodarczą, która uwzględniłaby uwarunkowania rozwojowe krajów posocjalistycznych oraz umożliwiałaby osiągnięcie spójności społeczno-ekonomicznej.

Powstaje pytanie na ile strategia lizbońska może być wzorcem dla polityk krajowych krajów posocjalistycznych, także nie będących jeszcze członkami UE i jak uniknąć jej wad dostrzeganych dopiero dzisiaj? Refleksja nad tymi problemami wydaje się niezbędna dla znalezienia lepszych perspektyw wzrostu gospodarczego, bezpieczeństwa ekonomicznego państwa i podmiotów gospodarczych, w tym także poszczegół-

nych rodzin niż wynika to z tendencji kształtowanych przez procesy globalizacji i regulacje obowiązujące w UE.

Nowa teoria wzrostu gospodarczego dowodzi, że w perspektywie długookresowej najbardziej opłacalne jest inwestowanie w kapitał ludzki. Inwestycje w kapitał ludzki podnoszą produktywność, generują wyższe dochody pracowników, przedsiębiorstw a nawet państwa, w mniejszym stopniu narażają ludzi na utratę pracy niż inne inwestycje, wzmacniają fundamenty demokracji i ograniczają wpływy populistycznych ideologii, sprzyjają włączeniu się gospodarki krajowej w ogólnoswiatowy trend rozwoju nowej gospodarki opartej na technologiach informatyczno-telekomunikacyjnych (ICT).

Praktyka dowodzi, że nadrabianie zaległości rozwojowych powiodło się w nielicznych krajach. Dotyczy to tych państw, w których miały miejsce świadome, ukierunkowane na *catch up* działania rządów¹² związane z innowacjami instytucjonalnymi, inwestycjami w infrastrukturę, edukację, naukę i technologię. Niestety, doświadczenia wielu krajów dowodzą również niesprawności mechanizmów regulacji kierowanych przez państwo¹³. Ponadto, kraje Europy Środkowo-Wschodniej wstępując do UE w 2004 r. utraciły zdolność autonomicznego dostrajania popytowej strony gospodarki. Restrykcje budżetowe narzucone przez kryteria konwergencji Paktu na rzecz Stabilizacji i Wzrostu ograniczają krajową politykę inwestycji publicznych. Również perspektywa wstąpienia do Unii Monetarnej ogranicza interwencje w politykę monetarną i zmiany poziomu stóp procentowych, ograniczających konkurencyjność gospodarek krajowych.

W rezultacie, jedynym sposobem zwiększania konkurencyjności gospodarki jest wdrażanie polityk oddziałujących na podażową stronę gospodarki, tj. wzrost produktywności przez kształtowanie przyjaznego środowiska dla przedsiębiorczości oraz ograniczenia biurokracji i korupcji. Może się to odbywać poprzez m.in.: ograniczanie kosztów pracy (ograniczanie kosztów państwa dobrobytu oraz ochrony niezgodnych z wymaganiami konkurencyjności praw pracowników).

Dlatego, proponowanej politykę państwa nie należy łączyć ze zwiększeniem interwencjonizmu ekonomicznego. Przeciwnie, chodzi tu o ograniczenie jego zakresu i wymuszenie jego spójności z logiką sprawnych rynków. W przeciwnym razie gospodarka jako całość i poszczególne jej rynki mogłyby utracić zdolność konkurencyjną, co zniweczyłoby szanse skuteczności tej polityki. Jedynym dopuszczalnym rozwiązaniem jest tu polityka społeczna aprobująca ekonomicznie uzasadnione nierówności dochodowo-majątkowe poparte społecznym przyzwoleniem.

Pewnego ograniczenia udziału państwa w gospodarce można dokonać przez przesunięcie określonych kompetencji i środków finansowych budżetu centralnego do instytucji lub funduszy pozabudżetowych, wprowadzając równocześnie mechanizmy konkurencji pomiędzy podmiotami przejmującymi od państwa określone obowiązki (np.: opieka społeczna, ochrona zdrowia).

Ponadto, nie wolno zapominać, że w warunkach kapitalizmu globalnego środkami realizacji celów polityki gospodarczej rządu narodowego są interwencje usprawniające rynki. Sprawność rynków powinna być wspierana w tych obszarach, gdzie nie działają regulacje na rzecz: instytucjonalnych i infrastrukturalnych warunków sprawnej konkurencji. Jej celem powinna być eliminacja asymetrii informacji, upowszechnianie się postaw przedsiębiorczości, rozwój rynków finansowych, uelastycznianie rynków pracy, zwiększanie otwartości handlu, rozwój zasobów kapitału ludzkiego w zakresie odpowiadającym potrzebom niezbędnej dla skracania dystansu rozwojowego dynamiki GOW, tworzenie klimatu inwestycyjnego dla wysokiej absorpcji ICT oraz stymulowanie rozwoju otoczenia instytucjonalnego wspierającego innowacyjność mającego na celu szybki rozwój krajowego sektora ICT w długim okresie. Wymienione wyżej działania interwencyjne muszą mieć charakter systemowy i holistyczny. W tym celu niezbędne jest wkomponowanie ich w całościową wizję rozwoju gospodarczego realizowaną za pomocą strategii ukierunkowanej na produktywność (E) sprawiedliwe, tj. uzasadnione ekonomicznie i akceptowalne społecznie nierówności (SNS) oraz rozwój kapitału intelektualnego (RKI)¹⁴. Trójczłonowa strategia (E + SNS + RKI) musi uwzględniać dualny charakter współczesnej gospodarki, czyli ekonomiczną i społeczną zasadność harmonizowania sektorów GOW i tradycyjnych.

Należy pamiętać, że redukcja polityki gospodarczej czy to do urynkowania i stabilizacji, czy też do działań na rzecz wzrostu gospodarczego i pełnego zatrudnienia może w praktyce oznaczać pogłębianie się nierówności społecznych. Tradycyjna polityka społeczna i odpowiadające jej ustawodawstwo socjalne są czynnikami deficytotwórczymi, dodatkowych kosztów wzrostu gospodarczego, mniejszych zysków i rentowności przedsiębiorstw, długookresowego osłabienia dynamiki PKB i zagrażają konkurencyjności w warunkach globalnego kapitalizmu. Wpływają stąd wyzwania pod adresem nowej polityki społecznej, która powinna być spójna z wyzwaniami związanymi z potrzebami konkurencyjnej produktywności.

Warto jednak pokreślić, że godzenie wzrostu gospodarczego i sprawiedliwych nierówności dochodowo-majątkowych jest trudne. Wymaga ono bowiem spełnienia nieopisanych do końca przez teorię ekonomii warunków. Trudność ta jednak nie może być przesłanką do zaniechania poszukiwań takiego wariantu strategii gospodarczej, która uwzględniałaby potrzebę eliminowania nieuzasadnionych ekonomicznie i nie tolerowanych przez społeczeństwo nierówności. Należy pamiętać, że sprawiedliwe nierówności czynią wzrost celem i sensem wysiłków jednostek gospodarujących. Przekładają się one na wzrost dobrobytu jednostkowego. W rezultacie, zasilany jest kapitał społeczny i kapitał ludzki. Dzięki temu mogą być także ograniczone nieproduktywne wysiłki populistyczne i marnotrawstwo kapitału ludzkiego. Najlepszym gwarantem zharmonizowanych z efektywnością ekonomiczną sprawiedliwych nierówności są rządy praw gwarantujące równy dostęp do okazji rynkowych. W krajach

posocjalistycznych należy je skupić na usuwaniu źródeł zniekształconej konkurencji, dobrym zdefiniowaniu i zabezpieczeniu praw konsumentów, przejrzystym zdefiniowaniu praw własności i gwarancjach ich ochrony, zapewnieniu swobody działań przedsiębiorczych i przestrzeganiu kontraktów.

Dualny charakter gospodarek posocjalistycznych musi znaleźć odzwierciedlenie w kierunkach rozwoju gospodarczego. Oznacza to, że priorytety strategiczne muszą być zakotwiczone w sektorze nowej gospodarki opartej na wykorzystaniu nowej wiedzy i technologiach informatyczno-telekomunikacyjnych oraz sektorach gospodarki tradycyjnej wykorzystujących dostępne zasoby istniejącej i już eksploatowanej wiedzy.

Pobudzanie rozwoju branż sektora tradycyjnego jest konieczne dla podniesienia zdolności gospodarki do absorbowania zasobów siły roboczej i redukcji zbyt wysokiego bezrobocia. Priorytety te mogłyby się przyczynić do eliminowania ubóstwa, ograniczania nierówności dochodowych w układzie podmiotowym, regionalnym, między gospodarstwami rolnymi i pracowniczymi, ludnością miejską i wiejską oraz lepszego wykorzystania lokalnych zasobów rzeczowych i ludzkich. Zaś w odniesieniu do nowej gospodarki chodzi o ekspansję gałęzi przynoszących jak największe korzyści zewnętrzne i wzrost produktywności globalnej. Idzie tu więc o możliwie szybkie zwiększanie udziału sektora ICT w PKB, doinwestowanie nauki, oświaty i innych ważnych dla rozwoju kapitału ludzkiego i intelektualnego elementów infrastruktury społecznej oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne podejmowane głównie przez korporacje transnarodowe (KTN).

* * *

Rozwój poprzez spójność społeczno-ekonomiczną nie ma nic wspólnego z ograniczaniem długookresowej produktywności, choć może pozostawać w sprzeczności z krótkookresowymi korzyściami biznesowymi, podobnie jak liberalna polityka propaźowa pozostaje w sprzeczności z krótkookresową polityką popytową. Nie ma tu oczywiście prostych analogii. Jednak wspólną cechą tych podejść jest koncentracja na warunkach długookresowego stabilnego wzrostu gospodarczego w przypadku polityki propaźowej, zaś w przypadku polityki spójności społeczno-ekonomicznej idzie o długookresowy stabilny rozwój społeczno-ekonomiczny poprzez tworzenie nie tylko ekonomicznych fundamentów tego rozwoju, lecz również respektowanie społecznych jego determinant. Ignorowanie społecznych determinant rozwoju nie może prowadzić do ekspansji gospodarki opartej na wiedzy i sieciowych struktur rynku, nie może też upowszechniać strategii służenia klientom i społeczeństwu za pomocą innowacji wartości¹⁵, bez których na rynku pozostaje asymetryczna konkurencja i komercjalizacja wszystkich sfer bytu ludzkiego prowadząca do eskalacji zagrożeń w różnych

wymiarach egzystencji ludzkiej. W tym znaczeniu spójność społeczno-ekonomiczna staje się fundamentalnym wyzwaniem, jeśli sfera ekonomii ma służyć poprawie jakości życia we wszystkich sferach bytu ludzkiego.

To, że globalizacja czy regionalizacja narzucają takie same wyzwania rozwojowe, niezależnie od specyfiki ekonomicznej, politycznej czy społecznej gospodarki krajowej nie wymusza identyczności odpowiedzi na te wyzwania w odniesieniu do ich pilności, hierarchii, a tym bardziej metod ich osiągania. Wzrost produktywności działań jest znacznie pilniejszym wyzwaniem dla Polski i innych nowych krajów UE niż dla jej wcześniejszych sygnatariuszy. Podobnie jest z harmonizowaniem rozwoju sektorów tradycyjnych i nowej gospodarki (ICT) czy likwidacją paradoksów kapitału ludzkiego, instytucjonalnych barier przedsiębiorczości czy budowaniem rządów prawa i społeczeństwa obywatelskiego.

W krajach obarczonych wysokim ryzykiem odpływu kapitału ludzkiego głównym problemem nie jest inwestowanie w rozwój kapitału ludzkiego, lecz ograniczanie paradoksów jego rozwoju i tworzenie większej ilości lepszych jakościowo miejsc pracy. Podobnie w krajach obciążonych zbyt wysokimi wskaźnikami bezrobocia polityka tworzenia miejsc pracy jest warunkiem podstawowym spójności społeczno-ekonomicznej, zaś niska skłonność do pracy wymaga rewizji polityki społecznej w kierunku wzmocnienia mechanizmów samoopowiedzialności i eliminacji niesłusznych etycznych i niesprawiedliwych ekonomicznie przywilejów socjalnych.

Wysokie i rosnące ryzyko zahamowania rozwoju kapitału ludzkiego, ograniczenia innowacyjności, spadku aktywności produkcyjnej i wzrostu obciążenia sektora rynkowego świadczeniami emerytalno-rentowymi związane z depopulacją wymaga systemowej polityki prorodzinnej eliminującej istniejące mechanizmy dyskryminacji znacznej części kosztów tworzenia kapitału ludzkiego związanych z procesami demograficznymi i wychowaniem młodego pokolenia.

Szkodliwe ekonomicznie i niesłuszne społecznie przywileje bywają też owocem tyranii większości manipulowanej przez pozbawione odpowiedzialności elity polityczne, medialne czy sędownicze (chronione immunitetami i nie poddane dostatecznej kontroli przez zbyt słabe instytucje społeczeństwa obywatelskiego).

Państwo prawa dbające o porządek konkurencyjny i spójność społeczną nie może być państwem słabym, pozbawionym możliwości wypełniania funkcji w tym zakresie. Efektywne wypełnianie tych funkcji, jeśli są nawet dekreteowane przez ponadnarodowe regulacje może być trudne ze względu na lokalną specyfikę kapitału społecznego, paradoksów rozwoju kapitału ludzkiego, poziomu rozwoju gospodarczego i innych czynników. Stąd nie przypadkowo respektowane są w UE otwarte metody koordynacji oparte na dialogu społecznym. Są to wprawdzie procedury czasochłonne, grożące ryzykiem konsensusu i znacznymi kosztami transakcyjnymi, lecz powstaje pytanie czy są dostępne inne skuteczne metody harmonizowania rozwoju wszystkich sfer bytu

ludzkiego. Alternatywą jest zapewne wyższa efektywność ekonomiczna w ramach globalnej konkurencji dla dysponujących przewagami technologicznymi, w zakresie kapitału ludzkiego, społecznego czy rozwiązań instytucjonalnych. Zawsze jednak alternatywa ta jest obciążona problemami w zakresie spójności społecznej i większym marginesem ubóstwa, wykluczenia i syndromu bezradności.

Przypisy

- ¹ Fazy te opisuję szerzej w: M. G. Woźniak, *Rozwój sektora Małych i średnich przedsiębiorstw a wzrost gospodarczy*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 2004.
- ² Zob. P. Bożyk, *24 kraje Europy Środkowej i Wschodniej. Transformacja.*, SGH, Warszawa 1999, s. 54 i nast.
- ³ Zob. *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990-1998 i projekcja do roku 2010*, pod red. A. Lipowskiego, INE PAN, Warszawa 2000, s. 45.
- ⁴ Niemal 33% wzrost współczynnika Gini w Polsce do 2005 r. jest najwyższy wśród wszystkich nowych krajów UE za wyjątkiem Łotwy. Zob. M. G. Woźniak, *Nierówności społeczne i kapitał ludzki w Polsce po 1990 r. Wnioski pod adresem polityki gospodarczej*, Zeszyty naukowe z zakresu ekonomii stosowanej, UE Kraków, 2008 (w druku).
- ⁵ Zob. M. G. Woźniak, *Zadłużenie zagraniczne a restrukturyzacja aparatu wytwórczego Polski*, w: B. Jasiński, L. Mesjasz, A. Szopa, M. G. Woźniak, *Zadłużenie zewnętrzne a rozwój przemysłu kraju dłużniczego*, Centrum Badań nad Zadłużeniem i Rozwojem, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1997, s. 84.
- ⁶ Takie opinie wyrażali m.in. Z. Sadowski, T. Kowalik, S. Golinowska na forum Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej. Zob.: *Racjonalizacja finansów publicznych w Polsce*, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Warszawa 2004, Raport nr 50.
- ⁷ Taki dokument został przygotowany przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego w maju 2007 r. i jest zaakceptowany decyzją Komisji Europejskiej zatwierdzającą pewne elementy Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia.
- ⁸ Zob. *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013. Narodowa Strategia Spójności*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, maj 2007 r., s. 76-78.
- ⁹ *Paradoksy rozwoju kapitału ludzkiego jako źródło nierówności społecznych. Przypadek Polski*, w: „Oblicza nierówności społecznych”, ENETEJA Wyd. Psychologii Kultury, Wrocław, 2007, ss. 57 – 74.
- ¹⁰ Toutaine A., (1998) *Beneficjenci i wykluczeni*, „Gazeta Wyborcza”, nr 190, 14 – 16 VIII, ss. 11 – 12.
- ¹¹ G. Mercie, *Which territorial cohesion policy for the new EU members? The example of Slovakia*, „The Town Planning Review”, 2005, vol. 76, no. 1.
- ¹² Ch. Frejman, *New Technology and Catching Up*, „The European Journal of Development Research”, 1989, nr 1, s. 85 – 99.
- ¹³ Szerzej na ten temat pisałem w: M. G. Woźniak, *Kierowanie. Rynek. Transformacja. Bariery stabilizacji*, IBR, Kraków 1993.
- ¹⁴ Zob. M. G. Woźniak, *Priorytety i mechanizmy skutecznej strategii gospodarczej*, referat wygłoszony na konferencji organizowanej przez Katedrę Teorii Ekonomii UR w Rzeszowie, pt.: „Kapitał ludzki i intelektualny jako czynnik wzrostu gospodarczego i ograniczania nierówności społecznych”, Rzeszów 24-25 wrzesień 2004 r.
- ¹⁵ Zob. W. Chan Kim, R. Mauborgne, *Strategia błękitnego oceanu. Jak stworzyć wolną przestrzeń rynkową i sprawić, by konkurencja stała się nieistotna*, Wyd. MT Biznes sp. zoo. Warszawa 2005, 30-39.

Bibliografia

- Bożyk P., *24 kraje Europy Środkowej i Wschodniej. Transformacja*, SGH, Warszawa 1999.
- Chan Kim W., Mauborgne R., *Strategia błękitnego oceanu. Jak stworzyć wolną przestrzeń rynkową i sprawić, by konkurencja stała się nieistotna*, Wyd. MT Biznes sp. zoo. Warszawa 2005.
- Frejman Ch., *New Technology and Catching Up*, "The European Journal of Development Research", 1989.
- Mercie G., *Which territorial cohesion policy for the new EU members? The example of Slovakia*, "The Town Planning Review", 2005, vol. 76, no. 1.
- Racjonalizacja finansów publicznych w Polsce*, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Warszawa 2004, Raport nr 50.
- Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013. Narodowa Strategia Spójności*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, maj 2007.
- Toutaine A., (1998) *Beneficjenci i wykluczeni*, "Gazeta Wyborcza", nr 190, 14-16 VIII.
- Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990-1998 i projekcja do roku 2010*, pod red. A. Lipowskiego, INE PAN, Warszawa 2000.
- Woźniak M. G., *Zadłużenie zagraniczne a restrukturyzacja aparatu wytwórczego Polski*, w: Jasiński B., Mesjasz L., A. Szopa, M. G. Woźniak, *Zadłużenie zewnętrzne a rozwój przemysłu kraju dłużniczego*, Centrum Badań nad Zadłużeniem i Rozwojem, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1997.
- Woźniak M. G., *Kierowanie. Rynek. Transformacja. Bariery stabilizacji*, IBR, Kraków 1993.
- Woźniak M. G., *Priorytety i mechanizmy skutecznej strategii gospodarczej*, referat wygłoszony na konferencji organizowanej przez Katedrę Teorii Ekonomii UR w Rzeszowie, pt.: *"Kapitał ludzki i intelektualny jako czynnik wzrostu gospodarczego i ograniczania nierówności społecznych"*, Rzeszów 24-25 wrzesień 2004.
- Woźniak M. G., *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw a wzrost gospodarczy*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 2004.
- Woźniak M. G., *Paradoksy rozwoju kapitału ludzkiego jako źródło nierówności społecznych. Przypadek Polski*, w: *Oblicza nierówności społecznych*, ENETEJA Wyd. Psychologii Kultury, Wrocław.
- Woźniak M. G., *Nierówności społeczne i kapitał ludzki w Polsce po 1990 r.*
- Wnioski pod adresem polityki gospodarczej*, Zeszyty naukowe z zakresu ekonomii stosowanej, UE Kraków, 2008 (w druku).

Streszczenie

Spójność społeczno-ekonomiczna jest fundamentalnym wyzwaniem globalnego kapitalizmu. Sposób jej ujmowania w strategii lizbońskiej budzi, zdaniem autora, zastrzeżenia natury teoretycznej i praktycznej. W celu ograniczenia słabości strategii lizbońskiej należy przeorientować jej priorytety w kierunku lepszego zdefiniowania sprawiedliwych nierówności społecznych i zharmonizowania ich z wymaganiami efektywności ekonomicznej.

Podstawowymi zadaniami rządów krajów posocjalistycznych powinno być konsekwentne usuwanie źródeł zniekształconej konkurencji, dobre zdefiniowanie i zabezpieczenie praw konsumentów, przejrzyste zdefiniowanie praw własności i gwarancje ich ochrony, zapewnienie swobody działań przedsiębiorczych i egzekwowanie kontraktów. Tylko takie otoczenie instytucjonalne może sprzyjać strategii rozwoju społeczno-gospodarczego opartej na systematycznym wzroście produktywności, rozwoju kapitału ludzkiego i nowej polityce społecznej sprawiedliwych nierówności społecznych.

Socio-economic cohesion and economic growth

Summary

Socio-economic cohesion is an essential challenge of the global capitalism. The way of its anticipation in the Lisbon Strategy seems to the author of an article some theoretical and practical contradictions. In regards to limit the weaknesses of the Lisbon Strategy it is recommended to reformulate its priorities in a way to improve the definition of just social inequalities and to harmonize them with conditions of economic efficiency.

The main objective of the state within post-socialist countries should be elimination of sources of competition failures, appropriate definition and security of consumers rights, transparent definition of ownership law and the guarantees of its protection, providing the flexibility for entrepreneurs operations and protection of contracts. So designed institutional framework might facilitate the socio-economic development strategy, which is based upon the constant productivity growth, human capital development and new social policy of just inequalities.

W poszukiwaniu strategii innowacyjnej polskiej gospodarki

Witold Kasperkiewicz*

Na obecnym etapie rozwoju polskiej gospodarki wyczerpują się już dotychczasowe źródła tego procesu, takie jak niska cena czynnika pracy, dostępność tanich surowców, sprzyjająca koniunktura światowa, itp. Dynamicznie rozwijające się gospodarki Chin i Indii są w stanie wyprodukować większość dóbr wytwarzanych w Polsce i to po niższych cenach. Poszukiwać należy zatem nowych źródeł przewagi konkurencyjnej. Współczesne trendy rozwojowe gospodarek nowoczesnych pokazują, że osiągnięcie przewagi konkurencyjnej opartej na wiedzy i innowacjach stanowi gwarancję trwałego rozwoju. Sukces odnoszą te gospodarki, które potrafią wyzwolić w sobie zdolność do trwałego generowania innowacji.

Sektor wiedzy i technologii jest w Polsce nadal niedoinwestowany, a pozycja innowacyjna kraju niska w stosunku do większości krajów Unii Europejskiej. Luka technologiczna dzieląca Polskę od europejskiej czołówki pozostaje dość znaczna. W niektórych dziedzinach, jak na przykład poziom działalności B+R sektora prywatnego czy aktywność patentowa gospodarki, dystans ten jest olbrzymi. Słabość polskiego systemu innowacyjnego polega między innymi na tym, że większość środków na B+R pochodzi z budżetu, a nie ze źródeł przedsiębiorstw, jak ma to miejsce w krajach wysoko rozwiniętych. Mankamentem tego systemu jest również niedostateczny poziom komercjalizacji wiedzy technicznej. Świadczy o tym niski udział towarów *high-tech* w polskim eksporcie.

Podniesienie poziomu innowacyjności gospodarki polskiej nie dokona się w sposób wyłącznie samoczynny i spontaniczny. Niezbędne jest przyjęcie właściwej strategii rozwoju innowacji, która stanowiłaby podstawę dla realizacji polityki innowacyjnej. Celem rozdziału jest przedstawienie różnych modeli owej strategii, a także pokazanie wpływu wielorakich uwarunkowań na wybór określonej strategii w Polsce. Au-

* Dr hab., prof. nadzw., Uniwersytet Łódzki, Instytut Ekonomii.

tor stara się wykazać, że w Polsce nie wykształcił się jeszcze skuteczny system tworzenia i dyfuzji innowacji. We współczesnej gospodarce istnieją ukształtowane modele strategii innowacyjnej; w zależności od stopnia rozwoju krajowych zdolności innowacyjnych i możliwości ich zwiększenia rozróżnia się trzy typy modeli: a) model oparty na krajowych osiągnięciach sektora badawczo-rozwojowego i dużym potencjale innowacyjnym rodzimych firm, b) model adaptacyjny bazujący na imporcie technologii, jest to strategia wykorzystująca proces internacjonalizacji, c) „model eklektyczny” będący połączeniem elementów pierwszego i drugiego.

2.1. Ocena innowacyjności polskiej gospodarki

Zgodnie z metodologią stosowaną przez Komisję Europejską (European Innovation Scoreboard) wskaźniki oceny innowacyjności gospodarki można podzielić na dwie grupy (European Innovation Scoreboard, 2005, s. 7):

- wskaźniki odzwierciedlające stronę nakładów w działalności innowacyjnej (*innovation inputs*), opisujące zdolność gospodarki do innowacji, czyli jej potencjał w zakresie tworzenia i komercjalizacji innowacji;
- wskaźniki opisujące wyniki aktywności innowacyjnej (*innovation outputs*), które służą do oceny pozycji innowacyjnej danego kraju, czyli efektów połączenia kreatywności społeczeństwa z zasobami finansowymi w określonym środowisku ekonomicznym i instytucjonalnym.

Przedstawiona wyżej klasyfikacja wskaźników innowacyjności stanowi próbę połączenia podejścia makro- i mikroekonomicznego, co umożliwia w miarę pełną analizę zdolności innowacyjnej gospodarki. Na podstawie porównania wzajemnie powiązanych ze sobą elementów, które opisują zasoby materialne i niematerialne determinujące dynamizm innowacyjny gospodarki można określić miejsce Polski w dziedzinie nauki, techniki i aktywności innowacyjnej (Polska. Raport o konkurencyjności, 2006, s. 165-166).

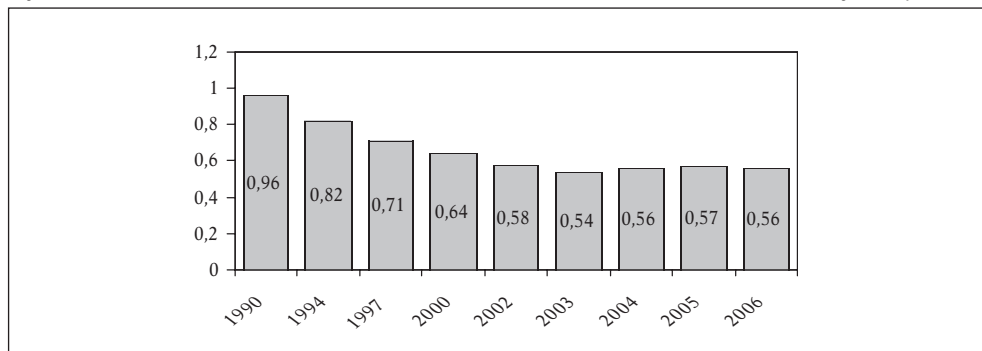
2.1.1. Zdolność innowacyjna polskiej gospodarki

Ważną miarą zdolności innowacyjnej gospodarki jest poziom i struktura nakładów na działalność B+R. Rysunek 2.1 ilustruje kształtowanie się udziału nakładów na tę działalność (z budżetu państwa, ze środków przedsiębiorstw, placówek naukowych PAN, jednostek B+R i organizacji międzynarodowych) w PKB w okresie 1990-2006.

Na podstawie analizy rysunku należy sformułować wniosek, że w badanym okresie nakłady na działalność B+R w relacji do PKB uległy w Polsce załamaniu. Wskaż-

nik udziału owych nakładów w PKB zmalał drastycznie z 0,96% w 1990 r. do 0,56% w 2006 r. Warto przy tym pamiętać, że wskaźnik ten już na początku lat 90. uważano za niewystarczający i niosący realne zagrożenie, nie tylko dla nauki, ale i rozwoju cywilizacyjnego kraju. Poza tym, należy dodać, że obniżenie nakładów na działalność B+R w pierwszych latach transformacji polskiej gospodarki (1990-1992) było większe niż spadek PKB w tym samym okresie. W następnych latach w gospodarce pojawiły się tendencje wzrostowe i wydawało się, że w tych warunkach spełnią się obietnice polityków, którzy zapowiadali zwiększenie wydatków na sferę B+R po wyjściu gospodarki z fazy recesji transformacyjnej. Tymczasem wskaźnik udziału nakładów na B+R z budżetu państwa w relacji do PKB systematycznie spadał do 2003 r. Dopiero w 2004 r. nastąpiło przełamanie tendencji spadkowej i analizowany wskaźnik wzrósł do 0,56%.

Rysunek 2.1. Udział nakładów na działalność B+R w PKB w latach 1990-2006 (ceny bieżące) w %



Źródło: Rocznik Statystyczny 2007, GUS, Warszawa 2007, s. 426; Nauka i technika w 2002 r., GUS, Warszawa 2004, s. 29.

Analiza pozycji Polski w rankingu krajów uszeregowanych według kryterium udziału nakładów na działalność B+R w PKB wskazuje na istnienie luki technologicznej dzielącej Polskę od grupy liderów światowej nauki i techniki. W przedstawionej tabeli 2.1 zawarte jest zestawienie tych wskaźników dla wybranych krajów Unii Europejskiej, Japonii i USA.

W ocenie potencjału innowacyjnego gospodarki ważnym elementem jest nie tylko poziom wydatków na działalność B+R, lecz również ich struktura według źródeł finansowania. Same wydatki na B+R nie stanowią wystarczającej podstawy do oceny owego potencjału. Istotne znaczenie mają także proporcje między poziomem finansowania owych wydatków z budżetu państwa (rządowych) i środków przedsiębiorstw. Z analiz dotyczących porównania systemów innowacyjnych o różnej strukturze tych wydatków wynika, że w krajach o przewadze wydatków pochodzących ze środków przedsiębiorstw poziom innowacyjności gospodarek jest wyższy niż w krajach, gdzie

dominują środki z budżetu państwa. Związane jest to z faktem, że przedsiębiorstwa finansują przede wszystkim projekty badawczo-rozwojowe, które bezpośrednio zwiększają ich zdolność innowacyjną. Dane zawarte w tabeli 2.2 przedstawiają udział nakładów na działalność B+R według źródeł ich finansowania.

Tabela 2.1. Relacja nakładów na działalność B+R do PKB w krajach Unii Europejskiej, Japonii i USA w 2006 r.

Kraje	Nakłady na B+R w % PKB
Japonia	3,13
USA	2,56
UE-25	1,85
Szwecja	3,74
Finlandia	3,51
Niemcy	2,49
Francja	2,16
Holandia	1,77
Belgia	1,93
Wielka Brytania	1,88
Czechy	1,28
Irlandia	1,20
Włochy	1,14
Węgry	0,89
Hiszpania	1,07
Portugalia	0,78
Grecja	0,61
Polska	0,56
Bułgaria	0,49

Źródło: European Innovation Scoreboard 2006..., s. 34-35.

Tabela 2.2. Struktura nakładów na działalność B+R w Polsce według źródeł finansowania w latach 1995–2006 (ceny bieżące)

Wyszczególnienie	1995	1998	1999	2000	2003	2004	2005	2006
Ogółem:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym środki:								
z budżetu państwa	60,2	59,0	58,5	63,4	62,7	61,7	57,7	57,5
podmiotów gospodarczych	24,1	29,7	30,6	24,5	23,5	22,6	26,0	25,1
placówek naukowych PAN i jednostek badawczo-rozwojowych	11,9	8,3	7,5	8,1	5,9	7,5	7,0	6,7
organizacji międzynarodowych i instytucji zagranicznych	1,7	1,5	1,7	1,8	4,6	5,2	5,7	7,0
pozostałych jednostek	2,1	1,5	1,7	2,2	3,3	3,0	3,6	3,7

Źródło: Rocznik Statystyczny 2007, GUS, Warszawa 2007, s. 424; Nauka i technika w 2004 r., GUS, Warszawa 2005, s. 28.

Z analizy struktury nakładów na działalność B+R według źródeł finansowania wynika wniosek, że udział środków pochodzących z budżetu państwa w nakładach ogółem na tę działalność przekracza 50% (w 2005 r. wynosił 57,7%), natomiast udział

środków podmiotów gospodarczych (przedsiębiorstw) kształtuje się w przedziale 22,6-30,6%.

Należy podkreślić, że w krajach wysoko rozwiniętych środki przedsiębiorstw są głównym źródłem finansowania działalności B+R. W 2006 r. stanowiły one w krajach „starej Unii” ok. 70% ogółu środków wydatkowanych na działalność B+R (European Innovation... 2006, s. 13). Przeważający udział środków budżetowych w finansowaniu działalności B+R stanowi cechę charakterystyczną krajów o średnim stopniu rozwoju gospodarczego. Wśród państw należących do OECD podobna do polskiej struktura nakładów na działalność B+R według źródeł finansowania występuje w Meksyku, Turcji, Portugalii i na Węgrzech.

W ocenie zdolności innowacyjnej gospodarki przydatny jest wskaźnik pokazujący udział wydatków przedsiębiorstw na innowacje w obrotach. W 2006 roku wydatki przedsiębiorstw przemysłowych na innowacje w Polsce stanowiły 1,56% ich obrotów (tabela 2.3). Udział ten jest zbliżony do osiąganego przez nowe kraje Unii Europejskiej (Węgry 1,16%, Litwa 1,57%, Czechy 2,15%), ale odbiega *in minus* od tego wskaźnika w Szwecji 3,47% i Finlandii 2,5%. Interesujący jest również wskaźnik odnoszący wartość kapitału wysokiego ryzyka (*venture capital*) do produktu krajowego brutto. Ten typ kapitału stanowi źródło finansowania początkowego etapu tworzenia firm w przemysłach *high-tech*. Wprawdzie Polska ze wskaźnikiem 0,007% zajmuje pierwsze miejsce w grupie nowych krajów Unii Europejskiej, to jednak jego poziom kształtuje się poniżej średniej unijnej; w UE-25 jest poziom 0,025% (tabela 2.3).

Zdolność gospodarki do kreowania innowacji zależy w dużym stopniu od zasobów ludzkich i poziomu edukacji. Porównanie pozycji Polski ze średnią unijną wskazuje na istnienie dystansu w tym obszarze. Jednocześnie warto podkreślić, że począwszy od 1990 r. trwa proces skracania owego dystansu. Świadczą o tym następujące fakty:

- systematyczny wzrost liczby absolwentów kierunków ścisłych i inżynierskich; ich udział w populacji w wieku 20-29 lat wynosi 9,4%, zaś tempo wzrostu tego wskaźnika jest wyższe niż średnie dla UE-25;
- dynamiczny wzrost udziału osób z wyższym wykształceniem w populacji w wieku 25-64 lat; udział ten jest ponad czterokrotnie wyższy w porównaniu do 1990 r.;
- relatywnie wysoki wskaźnik skolaryzacji; 90% Polaków w wieku 20-24 lat posiada przynajmniej średnie wykształcenie, natomiast w Unii Europejskiej wskaźnik wynosi 76,9% (tabela 2.3).

Ważnym czynnikiem sprzyjającym dyfuzji innowacji są powiązania między różnymi elementami narodowego systemu innowacji. Środowisko wspierające działalność innowacyjną składa się z wielu elementów niematerialnych, które odnoszą się do interakcji między podmiotami tworzącymi i przekazującymi wiedzę niezbędną w procesie innowacji. Mankamentem polskiej gospodarki w tej dziedzinie jest znacznie niższy, od unijnej średniej, udział przedsiębiorstw we współpracy w zakresie działalno-

Tabela 2.3. Mierniki zdolności gospodarki do innowacji: pozycja Polski na tle Unii Europejskiej w 2006 r.*

Mierniki	Średnia UE-25	Polska	Lider w UE-15	Lider w E-10
Zasoby finansowe				
1. Wydatki budżetowe na B+R jako % PKB	0,65	0,39	Finlandia (0,99)	Węgry (0,50)
2. Wydatki przedsiębiorstw na B+R jako % PKB	1,20	0,18	Szwecja (2,92)	Słowenia (0,97)
3. Udział biznesu w finansowaniu wydatków uniwersytetów na B+R w %	6,6	6,0	Niemcy (12,5)	Łotwa (23,9)
4. Udział przedsiębiorstw otrzymujących środki na B+R ze źródeł publicznych (w%)	brak danych	3,1	Luksemburg (39,3)	Cypr (16,3)
5. Udział dziedzin wysokiej i średniej techniki w nakładach na B+R (% wydatków na B+R sektora „działalność produkcyjna”)	89,2	80,0	Szwecja (92,7)	Węgry (87,8)
6. Wydatki przedsiębiorstw na innowacje (% obrotu)	brak danych	1,56	Szwecja (3,47)	Cypr (2,92)
7. Początkowy kapitał wysokiego ryzyka (% PKB)	0,025	0,007	Dania (0,068)	Polska (0,007)
8. Wydatki na technologie informacyjne i telekomunikacyjne (% PKB)	6,4	7,2	Estonia (9,8)	Estonia (9,8)
Zasoby ludzkie				
1. Absolwenci kierunków ścisłych i inżynierskich na 1000 osób w wieku 20-29 lat (w %)	12,7	9,4	Irlandia (23,1)	Litwa (17,5)
2. Osoby z wyższym wykształceniem (% osób w wieku 25-64 lat)	22,8	16,8	Finlandia (34,6)	Estonia (33,3)
3. Kształcenie ustawiczne (% osób w wieku 25-64 lat)	11,0	5,0	Szwecja (34,7)	Słowenia (17,8)
4. Stopień skolaryzacji młodzieży (% ludności w wieku 20-24 lat posiadających co najmniej średnie wykształcenie)	76,9	90,0	Szwecja (87,8)	Słowacja (91,5)
Środowisko wspierające innowacje				
1. Gęstość linii szerokopasmowych (w przeliczeniu na 100 osób)	10,6	1,9	Holandia (22,4)	Estonia (11,1)
2. Małe i średnie firmy rozwijające współpracę w działalności innowacyjnej (% ogółu MŚP)	brak danych	9,1	Dania (20,8)	Cypr (16,5)
3. MŚP wprowadzające innowacje (% ogółu MŚP)	brak danych	12,5	Irlandia (47,2)	Cypr (39,2)

* Rok 2006 lub ostatni, dla którego dostępne są dane.

Źródło: European Innovation Scoreboard 2006. Comparative Analysis of Innovation Performance, CEC, Brussels, 2007, s. 13, 34-35.

ści innowacyjnej. Według danych EIS przedstawionych w tabeli 2.3 zaledwie 9,1% małych i średnich firm podejmuje współpracę w działalności innowacyjnej. Krajami przodującymi pod tym względem są Dania (20,8%), Cypr (16,5%) i Finlandia (17,3%).

We współczesnej gospodarce rośnie rola Internetu w nawiązywaniu współpracy między przedsiębiorstwami w dziedzinie innowacji. Jednym z mierników sprawności otoczenia innowacyjnego jest gęstość linii szerokopasmowych w przeliczeniu na 100 osób. Polska należy do krajów o dość niskim poziomie tego miernika wynoszącym w 2005 r. 1,9, podczas gdy średni unijny miernik to 10,6. Warto jednak dodać, że Polska nadrabia opóźnienie w tej dziedzinie, o czym świadczy fakt, że w 2004 r. analizowany miernik gęstości wynosił tylko 0,5 (European Innovation Scoreboard, 2005, s. 34).

Kolejnym miernikiem opisującym środowisko wspierające innowacje jest udział innowacyjnych małych i średnich firm w ogólnej liczbie firm tego sektora. W Polsce sektor MŚP charakteryzuje się niskim poziomem innowacyjności; w 2005 r. udział ten wyniósł 12,5% i był znacznie niższy niż w Irlandii (47,2%), Niemczech (46,2%) i na Cyprze (39,2%) (tabela 2.3).

2.1.2. Pozycja innowacyjna polskiej gospodarki

W przypadku analizy zdolności innowacyjnej gospodarki wykorzystywane są mierniki typu nakładowego, natomiast w odniesieniu do określenia pozycji innowacyjnej stosuje się mierniki charakteryzujące efekty działalności innowacyjnej. Wszystkie mierniki opisujące owe efekty zawarte są w tabeli 2.4.

Ważnym miernikiem efektów działalności B+R są uzyskane patenty. Polska gospodarka sytuje się znacznie poniżej średniej unijnej w odniesieniu do wszystkich trzech rozpatrywanych wskaźników patentowych. Czołowe miejsca w dziedzinie działalności patentowej w Europie zajmują Niemcy, Finlandia i Szwecja. Natomiast w grupie nowych krajów Unii Europejskiej (obejmującej 10 krajów) liderem jest Słowenia. W tej grupie wysokie miejsca zajmują: Czechy (15,9 patentów w EUP na 1 mln mieszkańców) i Węgry (18,9 patentów w EUP na 1 mln mieszkańców). Na tle tych krajów aktywność patentowa polskich podmiotów w Europie jest wysoce niedostateczna (wskaźnik dla Polski to 4,2).

Najbardziej wszechstronnym miernikiem ilustrującym wkład danego kraju w światowy rozwój wiedzy technicznej jest liczba patentów uzyskanych jednocześnie w Europie, USA i Japonii. Potrzeba szerokiej (globalnej) ochrony patentowej występuje zwłaszcza w przypadku wyjątkowych wynalazków, które mogą przynieść wysokie zyski. Międzynarodowe porównania pokazują, że w Polsce liczba patentów uzyskanych jednocześnie na trzech kontynentach w relacji do liczby mieszkańców jest bardzo niska (0,3 na 1 mln mieszkańców). Średnia wielkość tego wskaźnika dla Unii Europejskiej (25) wynosi 32,7, a w krajach porównywalnych z Polską, np. w Słowenii – 2,8, w Czechach – 1,5, na Węgrzech – 1,9 i w Portugalii – 0,6. Niska aktywność pol-

Tabela 2.4. Mierniki efektów innowacji: pozycja Polski na tle Unii Europejskiej w 2006 roku*

Mierniki	Średnia UE-25	Polska	Lider w UE-15	Lider w E-10
Wyniki działalności badawczej i innowacyjnej				
1. Liczba patentów w Europejskim Urzędzie Patentowym (na 1 mln ludności)	136,7	4,2	Niemcy (311,7)	Słowenia (50,4)
2. Liczba patentów w Urzędzie Patentowym USA (na 1 mln ludności)	50,9	1,2	Niemcy (123)	Słowenia (15,4)
3. Patenty uzyskane jednocześnie w UE, USA i Japonii (na 1 mln ludności)	32,7	0,3	Finlandia (101,7)	Słowenia (2,8)
4. Znaki towarowe zarejestrowane w UE (na 1 mln ludności)	100,7	22,2	Luksemburg (782,7)	Cypr (152,6)
5. Wzory użytkowe zarejestrowane w UE (na 1 mln ludności)	110,9	25,0	Luksemburg (377,6)	Czechy (40,9)
Komercjalizacja wiedzy				
1. Sprzedaż produktów nowych na rynku (% obrotu)	brak danych	8,1	Portugalia (10,8)	Słowacja (12,8)
2. Sprzedaż produktów nowych dla firmy (% obrotu)	brak danych	5,4	Portugalia (15,1)	Czechy (7,8)
3. Eksport towarów high-tech (% całkowitego eksportu)	18,4	2,7	Irlandia (29,1)	Malta (55,9)
Zatrudnienie				
1. Zatrudnienie w przemysłach średnio-wysokiej i wysokiej techniki (% ogółu zatrudnionych)	6,66	5,08	Niemcy (10,43)	Czechy (9,42)
2. Zatrudnienie w usługach wysokiej techniki (% ogółu zatrudnionych)	3,35	2,15	Szwecja (5,13)	Czechy (3,1)

* Rok 2006 lub ostatni, dla którego dostępne są dane.

Źródło: European Innovation Scoreboard 2006. Comparative Analysis of Innovation Performance, CEC, Brussels, 2007, s. 13, 34-35.

skiej gospodarki w dziedzinie patentowania wynalazków jest przejawem słabego zaangażowania i małych możliwości patentowych przedsiębiorstw.

W ocenie wyników działalności badawczej i innowacyjnej przydatne są również wskaźniki przedstawiające liczbę znaków towarowych i wzorów użytkowych zarejestrowanych na obszarze Unii Europejskiej. Wśród krajów Unii Europejskiej czołowe miejsca w tej dziedzinie zajmują Luksemburg, Dania, Niemcy i Austria. Wśród krajów nowo przyjętych do Unii Europejskiej najwyższe wskaźniki mają Czechy, Cypr i Słowenia. Dla Polski wskaźniki te kształtują się poniżej średniej unijnej. Miernikami zdolności gospodarki do komercjalizacji wiedzy technicznej są: a) udział sprzedaży produktów nowych i zmodernizowanych na rynku w wartości sprzedaży, b) udział sprzedaży produktów nowych i zmodernizowanych dla firmy