

Grzegorz Jędrzejczak, Henryk Sterniczuk

INNOWACYJNOŚĆ

– polski problem rozwojowy

Doganianie Zachodu w warunkach nieciągłości



Wydawnictwo Naukowe
Wydziału Zarządzania
Uniwersytetu Warszawskiego



Innowacyjność –
polski problem rozwojowy
Doganianie Zachodu
w warunkach nieciągłości

Grzegorz Jędrzejczak
Henryk Sterniczuk

Innowacyjność – polski problem rozwojowy

Doganianie Zachodu
w warunkach nieciągłości



Wydawnictwo Naukowe
Wydziału Zarządzania
Uniwersytetu Warszawskiego

Warszawa 2020



Recenzenci: prof. dr hab. Jan Czekaj, Akademia Ekonomiczna w Krakowie
prof. dr hab. Andrzej Jasiński, Uniwersytet Warszawski

Redakcja: Anna Goryńska

Projekt okładki: Agnieszka Miłaszewicz

© Copyright by Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania
Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2020

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości
lub fragmentów bez uzyskania pozwolenia zabronione.

ISBN 978-83-66282-15-5

eISBN 978-83-66282-16-2

DOI 10.7172/978-83-66282-16-2.2020.1



Opracowanie komputerowe, druk i oprawa:
Dom Wydawniczy ELIPSA
ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa
tel. 22 635 03 01, 22 635 17 85
e-mail: elipsa@elipsa.pl, www.elipsa.pl

Spis treści

Wstęp. Polskie wyzwanie rozwojowe wobec czwartej nieciągłości i pułapki 60%	7
CZĘŚĆ I. Społeczeństwo innowacyjne	13
Rozdział 1.1. Od innowacji produktowych do innowacji sieciowych	14
Rozdział 1.2. Innowacyjność w społeczeństwie postindustrialnym.....	19
CZĘŚĆ II. Polska potransformacyjna – diagnoza.....	29
Rozdział 2.1. Poziom ulicy.....	32
Rozdział 2.2. Poziom gospodarki	36
Rozdział 2.3. Poziom potencjału innowacyjnego.....	41
Rozdział 2.4. Poziom kultury – Polska na mapie nowoczesności	50
CZĘŚĆ III. Szanse i zagrożenia – spojrzenie długookresowe.....	65
Rozdział 3.1. Kontekst długiego trwania: od I do III Rzeczypospolitej	66
3.1.1. Aspekt makroekonomiczny	67
3.1.2. Aspekt mikroekonomiczny.....	73
3.1.3. Aspekt kompetencyjny	76
3.1.4. Konkluzje: efekty długiego trwania	80
Rozdział 3.2. Kontekst globalny: wyzwania globalne nadchodzących dekad	82
3.2.1. Megatrend demograficzny	83
3.2.2. Megatrend technologiczny	86
3.2.3. Megatrend konkurencji globalnej	87
3.2.4. Megatrend ograniczeń zasobów	89
3.2.5. Megatrend rozwarstwienia społecznego.....	91
3.2.6. Konkluzje: globalne szanse i zagrożenia.....	93
Rozdział 3.3. Scenariusze napisane przez życie.....	95
3.3.1. Argentyna, czyli pułapka populizmu	96
3.3.2. Korea Południowa – niebywały sukces gospodarczy i jego koszty społeczne	102
3.3.3. Hiszpania, czyli od peryferii do centrum Europy.....	110

CZĘŚĆ IV. Zarządzanie społecznym potencjałem innowacyjnym	119
Rozdział 4.1. Ekonomia polityczna innowacyjności.....	120
4.1.1. Innowacje a wybór publiczny.....	121
4.1.2. Państwo jako mechanizm rozwojowy	124
4.1.3. Umowa społeczna.....	127
Rozdział 4.2. Polityka innowacyjna	130
4.2.1. Zakres polityki innowacyjnej	130
4.2.2. Polityka innowacyjna: punkt wyjścia.....	133
4.2.3. Cele strategiczne polityki innowacyjnej – misja rozwojowa	135
4.2.4. Suwerenny potencjał gospodarczy a inwestycje zagraniczne	140
4.2.5. Operacjonalizacja polityki innowacyjnej	143
Rozdział 4.3. Zarządzający i zarządzani	154
4.3.1. Aparat państwowy	154
4.3.2. Organizacje społeczne	157
 Zakończenie	 159
 Literatura.....	 171

WSTĘP

Polskie wyzwanie rozwojowe wobec czwartej nieciągłości i pułapki 60%

Idea tej książki powstała wokół dwóch spostrzeżeń na temat Polski: wejścia w czwartą nieciągłość rozwojową oraz historycznie ukształtowanego pułapu rozwojowego w porównaniu z krajami Zachodu, na poziomie 60% PKB (per capita)¹.

W swojej nowożytnej historii Polska musiała poradzić sobie z trzema nieciągłościami:

- 1) scalenia organizmu państwowego i gospodarczego po I wojnie światowej;
- 2) odbudowy po II wojnie światowej,
- 3) przejścia od zbankrutowanej gospodarki socjalistycznej do gospodarki rynkowej.

Obecnie Polska stoi przed wyzwaniem czwartej nieciągłości: przejścia od gospodarki ukształtowanej w wyniku transformacji, do grona globalnie konkurencyjnych gospodarek postprzemysłowych.

Czwarta nieciągłość stawia inne wyzwania niż poprzednie, w których społeczeństwo zostało postawione przed oczywistym stanem rzeczy – wyzwanie miało charakter egzystencjalny, a odpowiedzią była niejako automatyczna społeczna mobilizacja dla jego pokonania. Obecne wyzwanie jest i będzie niejednoznaczne oraz słabo widoczne przez następne kilkanaście lat. W efekcie oznacza to brak poczucia wyzwania i determinacji społecznej dla poniesienia ekonomicznych i społecznych kosztów niezbędnych reform, jak stało się w przypadkach poprzednich nieciągłości.

Istotą wyzwania czwartej nieciągłości jest nieadekwatność technicznego, kulturowego i politycznego przygotowania społeczeństwa i gospodarki polskiej do tworzenia produktów i usług globalnie konkurujących nie niską ceną pracy (jak to ma miejsce obecnie), a jakością i innowacyjnością. Wyzwanie to zderza się z:

- a) niekorzystnymi zmianami demograficznymi redukującymi zasoby pracy,

¹ Książka jest rozwinięciem cząstkowych analiz prezentowanych przez autorów w: Jędrzejczak (2014; 2018; 2019) oraz Jędrzejczak i Sterniczuk (2017; 2018).

- b) rozbudzonymi aspiracjami, szczególnie młodego pokolenia, dotyczącymi osiągnięcia poziomu życia i warunków pracy znanych z krajów Zachodu, oraz
- c) *last but not least* – gwałtownymi zmianami w gospodarce światowej, których jesteśmy świadkami.

W dającej się przewidzieć przyszłości o globalnej pozycji poszczególnych krajów, w tym Polski, będzie decydować uczestnictwo w generowaniu innowacji i zdolność absorpcji innowacji – zarówno technologicznych, organizacyjnych, jak i społecznych. Będzie się to działo w warunkach niekorzystnych gospodarczo procesów demograficznych i nasilającej się globalnej konkurencji, szczególnie ze strony krajów Dalekiego Wschodu. Sukces wymaga przejścia od modelu rozwoju opartego na niskich kosztach pracy do modelu istotnie wzmacniającego procesy innowacyjne i wymagającego zdolności współpracy w przechodzeniu od pomysłu do wejścia na rynek

W warstwie praktycznej wyzwaniem czwartej nieciągłości dla Polski oznacza niemożność kontynuacji polityki gospodarczej dekad transformacji, bez obawy spowolnienia dalszego rozwoju i związanych z tym perturbacji społecznych.

Po raz pierwszy w historii Polska ma taki sam problem rozwojowy jak spora grupa wysoko rozwiniętych krajów Zachodu, szczególnie w Europie, tracących w wyścigu innowacyjnym nie tylko do USA, lecz także do Korei Południowej, Chin czy Izraela. Ma to istotne konsekwencje dla perspektyw dalszego rozwoju Polski – doganiania rozwiniętych krajów Zachodu. Nieciągłość transformacyjna zdarzyła się bowiem w okresie, kiedy Zachód przechodził czas tzw. wielkiej moderacji – stabilnego wzrostu bez załamań cyklu koniunkturalnego, przy małym bezrobociu i kontrolowanej inflacji, a więc w czasach optymizmu gospodarczego i społecznego (Hakkio i Craig, 2019). Dlatego Polska stosunkowo łatwo dostała wsparcie jako „prymus transformacji”. Dziś, przy globalnym spowolnieniu i powrocie egoizmów narodowych, doganianie Zachodu może być znacznie trudniejsze. Polska, na dobre i na złe, będzie traktowana bez taryfy ulgowej, jako kraj z miejscem przy stole krajów rozwiniętych (OECD), a więc mający aspiracje konkurowania w obszarach będących dotychczas domeną krajów rozwiniętych.

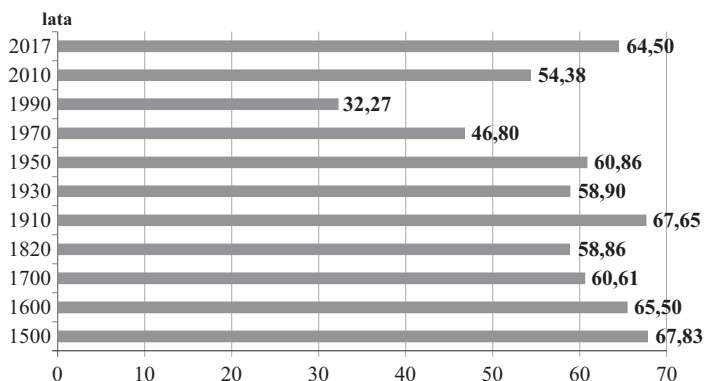
Z punktu widzenia syntetycznych mierników wzrostu realizacja polskich aspiracji gospodarczych, czy – szerzej – cywilizacyjnych wymaga przełamania historycznej bariery 60% PKB per capita w porównaniu z krajami Zachodu (rysunek 1.1). Doświadczenie państw takich jak Irlandia czy Korea pokazuje, że taka możliwość istnieje, choć nie jest to proces łatwy ani szybki².

Mała liczba przypadków pojawienia się nowych gospodarek innowacyjnych skutecznie konkurujących ze starymi gospodarkami innowacyjnymi (takimi jak USA,

² W literaturze przedmiotu i publicystyce można spotkać sformułowanie „pułapki średniego dochodu” – sytuacji, gdy kraj, który osiągnął średni poziom PKB, zatrzymuje się na tym poziomie. Jesteśmy jednak zdania, że o „pułapce” można mówić co najwyżej w sensie metaforycznym – zbyt wczesnego „spoczęcia na laurach”, a nie uniwersalnej prawidłowości wzrostu gospodarczego.

Szwecja, Szwajcaria czy Niemcy) pokazuje, że jest to wyzwanie niezwykle trudne choć nie niemożliwe do realizacji. Globalna mapa innowacyjności zmienia się powoli i niezbyt często. Co więcej: nie istnieje szeroka i oczywista droga awansu w międzynarodowej konkurencyjności – przejście od przewagi kosztowej do konkurencyjności budowanej na powszechnej innowacyjności. Mamy raczej do czynienia z wąską furtką, przez którą udaje się przedostać niewielu.

Rysunek 1.1. Historyczny PKB per capita Polski jako procent uśrednionego PKB per capita 12 najwyżej rozwiniętych krajów Europy



Źródło: opracowanie na podstawie danych z Maddison Project (Maddison 2001) oraz danych Banku Światowego za okres 2010 i 2017 (World Bank 2018). Grupa porównawcza to dzisiejsze północne Włochy, Niemcy, Austria, Holandia, Wielka Brytania, Francja, Hiszpania, Portugalia, Dania, Finlandia, Norwegia i Szwecja.

W książce stawiamy pytanie o zasadniczym znaczeniu dla przyszłości Polski: na ile realistyczne i w jakich warunkach możliwe jest wykorzystanie momentu czwartej nieciągłości dla trwałego przekroczenia bariery 60%?

* * *

Przedmiotem tej publikacji są refleksje nad wyzwaniami i zagrożeniami dla skutecznej polityki gospodarczej niezbędnej dla realizacji wyzwań rozwojowych stojących przed Polską w nadchodzących dziesięcioleciach. Staramy się więc pokazać szerszą perspektywę zmian gospodarczych – ich motywacji, ograniczeń i kontekstu. Zainteresowanie takim podejściem wynika zarówno z naszych doświadczeń zawodowych, jak i wynikającego z nich „praktycznego przekonania”. Nasze zawodowe doświadczenie to ponad dwudziestoletnie zaangażowanie w transformację gospodarki polskiej oraz gospodarek byłych krajów socjalistycznych Europy Wschodniej i ZSRR. Efektem tych doświadczeń jest „praktyczne przekonanie”, że sukces gospodarczy nie jest wynikiem racjonalnie wypracowanych konstrukcji „jak powinno być”

ale poprawnej identyfikacji „co się da zrobić”, będącej wynikiem splotu historycznych uwarunkowań i społecznej determinacji³.

Proponowane podejście, w naszym przekonaniu, pociąga za sobą kilka istotnych metodologicznych konsekwencji.

Po pierwsze, ryzyko „metodologicznego nihilizmu” – pokusę błędnego przekonania, że ze względu na fakt, że nic sensownego nie da się powiedzieć zarówno o diagnozie, jak i receptcie, to i nic sensownego nie da się zrobić. Odrzucenie takiej postawy nie przekreśla jednak faktu, że w rozwiązywaniu problemów gospodarczych, szczególnie na poziomie polityki gospodarczej, nieoczekiwane konsekwencje są zjawiskiem znacznie częstszym, niż chcieliby decydenci⁴.

Po drugie, niebezpieczeństwo bezpośredniego przenoszenia doświadczeń krajów wysoko rozwiniętych do potrzeb polskich. W literaturze ekonomicznej w coraz większym stopniu zwraca się uwagę na fakt, że nie tylko cele rozwojowe, lecz także normy ocen, przyjmowane dotychczas jako niekwestionowane, są w istocie historycznymi normami społeczeństw Zachodu czy nawet węższej, krajów tradycji anglosaskiej. Cele i normy niekoniecznie są np. normami i celami krajów aspirujących do podobnego poziomu zamożności. Zwraca się przy tym uwagę nie tylko na różnice kulturowe warunkujące pożądaną model rozwoju, lecz także na fakt, że nie jest możliwe uzyskanie poziomu konsumpcji krajów Zachodu w krajach rozwijających się, choćby ze względu na globalne ograniczenia, np. zmiany klimatyczne prowadzące do radykalnych zmian w postrzeganiu norm tzw. zachodniego stylu życia, i w efekcie, praktycznych zaleceń polityki gospodarczej⁵.

³ **Dr hab. Grzegorz Jędrzejczak** jest profesorem Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. W latach 1989–1991 był Doradcą Ministra Finansów i Podsekretarzem Stanu w Ministerstwie Przekształceń Własnościowych. Uczestniczył w przygotowaniu programu prywatyzacji oraz kierował zespołem odpowiedzialnym za stworzenie ustawodawstwa i instytucji rynku papierów wartościowych. W latach 1993–2013 był pracownikiem HQ Banku Światowego – specjalistą w Departamencie Prywatnego i Finansowego Sektora Europy i Azji Centralnej, oraz Country Managerem na Ukrainie i w Azerbejdżanie.

Dr Henryk Sterniczuk jest emerytowanym profesorem zarządzania na Wydziale Biznesu Uniwersytetu Nowego Brunzswiku w Kanadzie, wcześniej profesorem Wydziału Biznesu Pensylwania State University, a jeszcze wcześniej – Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Aktywnie uczestniczył w tworzeniu profesjonalnej bazy szkolenia kadr dla gospodarki rynkowej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. W latach 1990–1998 kierował projektem, w ramach którego powstało 6 instytucji doskonalenia kadr i zarządzania administracji państwowej i przedsiębiorstw – w Polsce, Kazachstanie, na Ukrainie, Białorusi i dwóch w Rosji (Moskwa i Niżny Nowogród).

⁴ Dla przykładu, Jasiński tak konkluduje swoje badania: „Nie stwierdziliśmy zależności między poziomem innowacyjności polskich firm przemysłowych a dopływem środków z fundusz strukturalnych Unii Europejskiej. Nie spełniły się zatem wielkie »oczekiwania innowacyjne«, jakie dość powszechnie zapanowały w Polsce na początku perspektywy finansowej 2007–2013. W związku z napływem tych funduszy pojawiły się natomiast pewne niekorzystne zjawiska w polskiej gospodarce, między innymi niepożądana substytucja między różnymi rodzajami nakładów czy efekt wypychania wydatków prywatnych przez środki publiczne (z Unii Europejskiej)” (Jasiński, 2018, s. 238).

⁵ Dobry przegląd daje Lopez-Claros (2014).

Nie ulega wątpliwości, że dla Polski historycznym modelem odniesienia są rozwinięte kraje Zachodu. Nie oznacza to jednak, że Polska nie może, czy nie powinna, korzystać z lekcji sukcesów i porażek krajów innych kręgów kulturowych, szczególnie tzw. azjatyckich tygrysów. To, na ile i w jaki sposób wykorzystanie doświadczenia innych krajów jest możliwe, stanowi istotny element naszej analizy.

Po trzecie, oznacza to przypisanie szczególnego znaczenia tzw. długiemu trwaniu (Braudel, 2006). Przy takim podejściu punkt ciężkości przesuwa się z uwarunkowań twardych – zasobowych ludzkich i rzeczowych, na uwarunkowania miękkie – społeczne, kulturowe, mentalnościowe, geopolityczne – a więc w szerokim rozumieniu historyczność zmian. Podejście takie nie oznacza oczywiście lekceważenia uwarunkowań twardych – ich znaczenie jako warunku koniecznego dla powodzenia gospodarczego jest zupełnie podstawowe. Jak jednak pokazuje doświadczenie – bogactwo zasobów nie jest warunkiem ani koniecznym, ani wystarczającym sukcesu.

Po czwarte, odejście od perspektywy bieżących sporów politycznych i skupienie się na perspektywie niezależnej od bieżących konfiguracji partyjnych. Nie oznacza to jednak przyjęcia sterylnej perspektywy ekonomicznej. Sukces gospodarczy jest bowiem w coraz większym stopniu zależny od polityki – umiejętności mobilizacji społecznej wokół programów ale również skutecznego kształtowania światowej opinii (*political branding*).

W książce używamy trzech pojęć opisujących „ulepszenia” w gospodarce, prowadzące do jej wyższej produktywności, poprawy konkurencyjności międzynarodowej, a w efekcie dobrobytu (dobrostanu) obywateli. Są to pojęcia: zmiany, modernizacji, innowacji.

Pojęcie zmiany jest używane w najszerszym znaczeniu – bez względu na jej zamierzoną czy niezamierzoną. Zmiana to efekt działania mieszanki czynników endogenicznych i egzogenicznych systemu będącego przedmiotem zmiany. W zarządzaniu mówi się o „zarządzaniu zmianą” (*change management*), gdzie zmiana organizacyjna jest definiowana jako każda istotna modyfikacja jakiejś części organizacji, mogąca dotyczyć każdego aspektu organizacji i mogąca pociągnąć za sobą skutki daleko wykraczające poza obszar, w którym się odbywa. Zarządzanie zmianą to działania i techniki wspierające proces zmiany, których celem jest akceptacja zmiany w organizacji⁶.

Zaletą pojęcia modernizacji jest odwołanie się do „szerszego społecznego planu” zmian gospodarczych – uwzględnienia zarówno czynników pozaekonomicznych (miękkich), jak i dłuższej perspektywy czasowej. Ograniczeniem pojęcia modernizacji jest jego uwikłanie w kontekst daleko idącej dyskusji ideologicznej, co niesie za sobą emocjonalne wartościowanie nowoczesności (*modernity*) jako czegoś pożądanego i korzystnego. W tym duchu pojęcie *modern society* jest często rozumiane jako

⁶ Istnieje bogata literatura na ten temat, choć przede wszystkim dotycząca zarządzania zmianami na poziomie firmy. Dobry przegląd daje D’Ortenzio (2012).

pojęcie opisujące społeczeństwo niemalże utopijnie idealne, nie tylko ze względu na wydajność gospodarczą, lecz także praw obywatelskich, wsparcia dla grup wykluczonych itp. Mimo że przypisywanie modernizacji cech pozytywnych nie wynika *a priori* z autentycznych korzyści społecznych procesów modernizacyjnych, to stanowi w naszym przekonaniu niebezpieczeństwo mieszania warstw normatywnej i deskryptywnej, a przez to i proponowanych działań polityki gospodarczej i społecznej⁷.

Pojęcie innowacji jest najlepiej zdefiniowane, choć widoczny jest trend w kierunku definicji rozszerzających. W naszych rozważaniach używamy pojęcia innowacji w maksymalnie szerokim znaczeniu, wychodzącym poza tradycyjnie przyjęte znaczenie technologiczne (nowego produktu lub procesu). Ewolucji pojęcia innowacji i jego społecznej roli poświęcamy pierwszy rozdział.

⁷ Nie jest to problem wyдумany; dla przykładu, w wyniku sukcesów gospodarczych Chin do głównego nurtu dyskusji ekonomicznych weszło pytanie o korzyści rozwojowe wynikające z ograniczenia demokracji. W zachodniej myśli ekonomicznej jeszcze kilkanaście lat temu był to temat tabu.

CZĘŚĆ I

Spoleczeństwo innowacyjne

Odwołanie do innowacji jako środka rozwoju gospodarczego, ale i szerzej – społecznego, stało się powszechne nie tylko w nauce, lecz także w polityce. Jak zwykle bywa z takim szerokim zastosowaniem pojęć, ich znaczenie staje się „intuicyjnie oczywiste” (koń jaki jest, każdy widzi), ale przez to i nieprecyzyjne. Dlatego w pierwszej części staramy się pokazać, że zakres pojęciowy innowacji podlega istotnej ewolucji. W efekcie, aby wykorzystać skutecznie innowacje w rozwoju gospodarczym i społecznym, polityka gospodarcza także musi podlegać ewolucji.

Tradycyjnie problem innowacyjności rozważa się na ogół jako problem technologiczny i mikroekonomiczny – czyli tworzenia wynalazków i ich zastosowania, oraz jako problem nakładów i wyników – jak najlepszego wykorzystania finansowania – zarówno prywatnego, jak i publicznego. W zglobalizowanej postindustrialnej gospodarce w przejściu na ścieżkę konkurencyjności budowanej na innowacyjności kluczowego znaczenia nabiera jednak powstanie społeczeństwa innowacyjnego, zdolnego generować i użytkować innowacje na masową skalę w sposób systematyczny i ciągły, we wszystkich przejawach życia społecznego.

ROZDZIAŁ 1.1

Od innowacji produktowych do innowacji sieciowych

Dosyć oczywista teza o rosnącej zależności sukcesu gospodarczego od umiejętności generowania innowacji, staje się mniej jednoznaczna po głębszym zastanowieniu się nad znaczeniem pojęcia innowacyjności w społeczeństwie postindustrialnym.

Pierwsze dwie rewolucje przemysłowe, zbudowane wokół odpowiednio: wykorzystania pary, silnika spalinowego, elektryczności, były wynikiem wynalazków inżynierów-praktyków, nierzadko amatorów. Innowacje wprowadzano w następującym schemacie: przełomowe rozwiązanie technologiczne było uzupełniane przez rozwiązania „poboczne”, doskonalące jego zastosowania. Dyfuzja (rozpowszechnienie) innowacji następowała przez przenoszenie się specjalistów – umiejących wykorzystać daną innowację – do innych miast czy krajów. W procesie innowacyjnym w bardzo małym stopniu uczestniczyli naukowcy skupieni na uniwersytetach i na ogół traktujący zaangażowanie w tworzenie praktycznych rozwiązań jako „niegodne” ich statusu.

Trzecia rewolucja przemysłowa, związana z komputerem, w pewnym stopniu odchodzi od modelu poprzednich rewolucji przemysłowych – szczególnego znaczenia nabierają zespoły pracujące nad projektami rządowymi (z reguły wojskowymi), ale ciągle proces rozwoju innowacyjnego produktu i jego rozpowszechnienie wyglądają podobnie. Co ważne, we wszystkich trzech rewolucjach przemysłowych innowacje rodzą się w istniejącej infrastrukturze – zarówno fizycznej, jak i organizacyjnej firm. Dla przykładu, samochód wymuszał coraz lepszą jakość dróg, jednak „mapa” dróg na Zachodzie istniała co najmniej od czasów rzymskich, a w Chinach wieśset lat wcześniej. Organizacja firmy, mimo wprowadzenia rewolucyjnych rozwiązań, takich jak taśma produkcyjna, ciągle opierała się na hierarchicznej strukturze opartej na wąsko zdefiniowanych rolach w procesie produkcji.

Innowacyjność tzw. czwartej rewolucji przemysłowej ma pod wieloma względami zasadniczo inny charakter. Mamy do czynienia z systematycznym włączeniem w proces innowacyjny ośrodków tworzenia wiedzy. W efekcie kluczowego znaczenia nabiera gospodarka oparta na wiedzy (*knowledge economy*). Wiedza staje się centralnym czynnikiem produkcji, w rosnącym stopniu zastępującym tradycyjne czynniki ziemi, pracy i kapitału. W gospodarkach najbardziej rozwiniętych wiedza i jej zastosowanie

odgrywają rosnącą rolę we wzroście produktywności, a przez to PKB. Integralną częścią czwartej rewolucji jest stworzenie nowej infrastruktury – internetu wszystkiego, wykorzystującego technologię 5G. Pozwoli to na zastąpienie tradycyjnych zorganizowanych hierarchicznie przedsiębiorstw, powiązanych funkcjonalnie zorientowanymi na konkretne projekty zespołami firm¹.

Oczywiście wykorzystanie wiedzy w gospodarce nie jest zjawiskiem nowym. Każdy produkt, usługa czy społeczny proces wymagały mniejszego lub większego wkładu wiedzy, niejednokrotnie dającej w efekcie produkty zadziwiające do dzisiaj mistrzostwem wykonawstwa. Była to wiedza praktyczna – umiejętności ucieleśnione w konkretnych ludziach i nabyte w wyniku edukacji i praktycznego doświadczenia. W ostatnich dziesięcioleciach jesteśmy jednak świadkami istotnego przemodelowania roli nauki i edukacji – włączenia ich w sposób systematyczny w funkcjonowanie ekonomii wiedzy, czy – precyzyjniej mówiąc – społeczeństwa wiedzy. Kontrolowanie unikalnej wiedzy (formalnej i praktycznej) o produkcie i umiejętności jego wytwarzania to tradycyjne źródła przewagi konkurencyjnej. Produkty o niskim komponencie wiedzy są w globalnej gospodarce łatwiejsze do przenoszenia między krajami, dlatego też pozycja negocjacyjna wykonawców i pracowników wykonujących rutynowe, łatwo powielalne elementy podziału pracy jest słaba.

Produkty o dużym komponencie wiedzy mają niskie koszty krańcowe wytwarzania, np. koszt dodatkowego bochenka chleba jest niemal taki sam jak bochenka poprzedniego, podczas gdy koszt zrobienia dodatkowej kopii CD z grą komputerową jest niemal równy zeru w porównaniu z jego ceną (koszt nośnika CD i opakowania). Stają się one tym więcej warte, im większy jest ich rynek, stąd zmieniają się też priorytety wytwórcy – z wytwarzania na kontrolowanie rynku.

Nie tylko sektory czy produkty używające nowych skomplikowanych technologii stają się beneficjentami wiedzy. Wiele ulepszeń dokonuje się w tradycyjnych sektorach czy produktach. Takim sektorem jest na przykład rolnictwo.

Nie należy jednak mylić tworzenia wiedzy z jej wykorzystaniem. Kraj może uczestniczyć w wytwarzaniu technologicznie wysoce zaawansowanego produktu, ale w miejscu łańcucha produkcji wymagającym jedynie nisko kwalifikowanej siły roboczej. Tak na ogół dzieje się w przypadku produkcji urządzeń technologii cyfrowej (jak tablety czy smartfony), gdzie sam proces wytwarzania wykorzystuje tanią i prostą siłę roboczą, ale wartość dodana powstaje na etapach projektowania wyrobu, jego finansowania i sprzedaży.

Efektom przemodelowania roli nauki jest wykorzystanie w tworzeniu innowacji wiedzy formalnej – wiedzy wytworzonej i zweryfikowanej przez profesjonalnych pracowników sektora badań i rozwoju, w tym uniwersytetów. Szerokie włączenie wiedzy

¹ Używane pojęcie „przemysł 4.0” (Industrie 4.0) – od niemieckiej strategii wykorzystania tzw. wysokich technologii – rodzi ryzyko błędnego w naszym przekonaniu „przemysłocentryzmu” – zagubienia głównych obszarów innowacyjności poza przemysłem. Zob. Schwab (2016).

formalnej wymaga zaangażowania środków publicznych w jej tworzenie, co rodzi dwa problemy.

Po pierwsze, o ile w pewnych przypadkach możliwe są do określenia luki w wiedzy formalnej potrzebnej dla praktycznych zastosowań, głównie militarnych, o tyle w znacznej ilości przypadków rozwój wiedzy jest autonomiczny w tworzeniu nowych obszarów wiedzy, bez widocznych w danym momencie zastosowań praktycznych. Historyczne doświadczenie pokazuje jednak, że badania podstawowe mogą w sposób nieoczekiwany znaleźć się w samym centrum zastosowań praktycznych. Na przykład, niszowe prace matematyków zajmujących się teorią liczb pierwszych stały się fundamentem szyfrowania informacji, bez którego nie istniałyby bankowość internetowa i internetowe systemy płatności. Po drugie, pojawia się problem określenia *ex ante* korzyści usprawiedliwiających zasady alokacji publicznych środków na rozwój wiedzy. Nieuchronnie włączony zostaje bowiem mechanizm politycznej konkurencji o ograniczone zasoby.

Zmianie ulega również rola wiedzy praktycznej (umiejętności) w tworzeniu innowacji. Mają na to wpływ rosnąca specjalizacja i fragmentaryzacja wiedzy praktycznej oraz spadek udziału działalności nastawionej na rzeczy przy wzroście działalności nastawionej na ludzi.

Jednym z efektów fragmentyzacji wiedzy praktycznej jest malejąca mobilność rynku pracy. Pracownik przystosowany do pracy w określonym zawodzie w coraz mniejszym stopniu może być przydatny w innym miejscu, nawet jeśli różnice wymaganych umiejętności są formalnie nieduże. Pozostaje to w konflikcie z równoległe rosnącym wymogiem elastyczności umiejętności pracowniczych w gospodarce o rosnącym znaczeniu innowacyjności. Proponowane rozwiązanie tej sprzeczności przez edukację często nie sprawdza się w praktyce, szczególnie w krótkim okresie i gwałtownych zmian (np. trudno przekwalifikować górnik na programistę).

Jednocześnie wytwarzanie rzeczy – wykorzystanie „wiedzy nastawionej na rzecz” – traci relatywnie na znaczeniu na korzyść „wiedzy nastawionej na drugiego człowieka”. Wiedza nastawiona na człowieka jest siłą rzeczy bardziej algorytmicznie niejednoznaczna niż wiedza nastawiona na wytwarzanie i obsługę rzeczy, i zależy od wielu niemierzalnych i kontekstualnych uwarunkowań. Rosnąca złożoność gospodarki i społeczeństwa powoduje też, że prowadzenie skutecznej polityki gospodarczej staje się w coraz mniejszym stopniu zależne od wiedzy technokratycznej, a coraz większym stopniu zależy od wiedzy „miękkiej”, związanej z umiejętnością skutecznego komunikowania się z ludźmi.

Powyżej opisane zmiany uzasadniają w naszym przekonaniu postawienie tezy o postępującym przesunięciu akcentu z innowacji produktowych na innowacje sieciowe.

W tradycyjnej gospodarce przemysłowej dynamika procesu innowacyjnego rozgrywa się wokół produktu i polega na „wchodzeniu i unormalnianiu się” rewolucyjnych produktów w gospodarce oraz indukowaniu wtórnych innowacji produktowych. Gordon (2012) określa dynamikę procesu innowacyjnego jako sekwencję rozpoczynaną przez rewolucyjne wynalazki, po których następuje seria innowacji indukowanych

przez rewolucyjne innowacje, aż do wyczerpania się ich potencjału innowacyjnego w rodzinie powstałych w ten sposób produktów.

W warunkach nowoczesnej gospodarki postindustrialnej ograniczenie charakteru innowacji do innowacji „produktowo-technologicznych” jest nadmiernym zawężeniem. We współczesnym świecie rośnie rola innowacji zbudowanych nie wokół produktu, ale wokół zmiany całego ekosystemu wytwarzania, konsumpcji, publicznego wsparcia czy wręcz kultury i społecznych zachowań. Pojawił się i nabiera znaczenia nowy typ innowacji sieciowych, takich jak portale społecznościowe (np. Facebook, LinkedIn, Twitter) czy specjalizowane platformy handlu i wymiany (Allegro, Expedia, Alibaba). Logika uzyskania przewagi konkurencyjnej jest tu inna niż w przypadku tradycyjnych innowacji produktowych. Polega ona nie na dostarczeniu nowych rewolucyjnych funkcji użytkowych, ale na zawłaszczeniu (*lock-in*) pewnej sfery aktywności społecznej. Innowacje sieciowe nie konkurują też cenami, gdyż są dostępne dla użytkownika za darmo.

Niska bariera kosztów w porównaniu z tradycyjnymi innowacjami wymagającymi znacznych nakładów inwestycyjnych i operacyjnych doprowadziła do demokratyzacji procesów innowacyjnych. Wiele z innowacji bazujących na internecie, a więc powszechnie dostępnej infrastrukturze rewolucyjnie przeprojektowało dosyć proste i znane od dawna rodzaje działalności, a przez to nie wymagały skomplikowanej i kosztownej wiedzy do ich wprowadzenia (wystarczył przysłowiowy nastolatek z komputerem i podłączeniem do sieci).

Obszarem innowacji o rosnącym znaczeniu jest sfera publiczna, ze swej natury sieciowa. Istnieją co najmniej trzy powody takiego stanu rzeczy. Po pierwsze, dla innowacji w sferze rynkowej niezbędne jest zapewnienie odpowiednich innowacyjnych podejść do regulacji (np. gwarancji praw własności w dobie „internetowej kultury” darmowego dostępu do muzyki czy filmów) oraz alokacji użytkownika ograniczonych dóbr publicznych, np. częstotliwości radiowych dla telewizji cyfrowej czy telefonii mobilnej. Po drugie, sfera publiczna sama dostarcza znaczącą ilość specyficznych produktów i usług, takich jak bezpieczeństwo zewnętrzne i wewnętrzne, opieka społeczna, oświata czy ochrona zdrowia. Udział sektora publicznego rośnie w miarę wzrostu gospodarki – podczas gdy w gospodarkach zaliczanych do niskiego dochodu sektor publiczny zagospodarowuje średnio jedną czwartą PKB, to w gospodarkach wysokich dochodów – średnio połowę PKB.

Wzrastająca kompleksowość zarządzania coraz bardziej złożonymi relacjami społecznymi (w tym gospodarczymi) niesie ze sobą opłacalność innowacji w sferze publicznej, szczególnie w dwóch obszarach: a) zapewnienia odpowiedniej obsługi innowacyjnych sektorów gospodarki oraz b) tańszego, bardziej efektywnego i nadążającego za postępem dostarczania usług sfery publicznej. Przenoszenie do internetu dostępu do usług publicznych (tzw. e-government) jest efektem kilku czynników:

- Społeczne oczekiwanie nadążania sektora publicznego w oferowaniu usług przez internet w porównaniu z gwałtownym rozwojem transakcji internetowych

oferowanych przez firmy komercyjne, np. w bankowości, handlu detalicznym czy usługach.

- Obniżanie kosztów transakcji, zarówno kosztów bezpośrednich obsługi, jak i pośrednich (np. czas i koszt dojazdu i oczekiwania w urzędzie).
- Większa przejrzystość i weryfikowalność transakcji oraz ograniczenie uznaniowości urzędniczej, a w efekcie zmniejszenie możliwości korupcyjnych.
- Powszechny dostęp do internetu via smartfon.

Dynamicznie rośnie ilość usług publicznych dostępnych online. Usługi te dotyczą takich obszarów jak: usługi komunalne, ochrona zdrowia, edukacja, podatki, rejestracja, świadczenia społeczne (Carrasco i Goss, 2014).

Sukces innowacji we współczesnym świecie jest w coraz mniejszym stopniu wynikiem niskiej ceny czy wysokiej jakości nawet najbardziej rewolucyjnego produktu, który coraz łatwiej jest replikowany przez innych producentów, na ogół taniej i z dodatkowymi atrakcyjnymi cechami. Powodzenie innowacji jest coraz częściej wynikiem umiejętności zbudowania jego pozytywnej identyfikacji z określonymi wyznacznikami rynku oczekiwanego konsumenta. Identyfikacja ta na przykład może polegać na stworzeniu potrzeby przynależności konsumenta do atrakcyjnej dla niego grupy. Strabucks jest doskonałym przykładem innowacji zbudowanej nie na nowych produktach (kawa była serwowana w kawiarniach Europy od czasów obrony Wiednia), ale na symbolicznej grupowej identyfikacji z nowym modelem konsumpcji znanego wcześniej produktu. Innowacją była identyfikacja klienta z określoną grupą społeczną i to o zasięgu globalnym – w wymiarze symbolicznym przez hollywoodzkie wyobrażenie „nowej Ameryki”, ale realizowane lokalnie w sensie materialnym.

Podsumowując: ograniczenie obszaru innowacji do sfery produktowych innowacji generowanych w przedsiębiorstwach nie odzwierciedla wyzwań współczesnej gospodarki postindustrialnej, nie uwzględnia bowiem wielopłaszczyznowych uwarunkowań i sprzężeń zwrotnych wychodzących daleko poza obszar wynalezienia i wytwarzania innowacyjnego produktu. Jeśli nawet zmiana innowacyjna zaczyna się od innowacji produktowej, to nie odbywa się ona w izolacji – nie ogranicza się ona do sekwencyjnej serii nowych produktów (lub technologii), lecz prowadzi do niesekwencyjnych, wzajemnie uwarunkowanych innowacyjnych przystosowań lub wzmocnień w wielu obszarach działalności społecznej. Coraz częściej innowacyjna technologia dostarcza nowe rozwiązania w istniejących systemach rozmaitych sfer życia ekonomicznego i społecznego, często samych w sobie bardzo tradycyjnych, takich jak rolnictwo czy handel.

Dzisiaj zdolność do innowacji to o więcej niż efekt inwestycji w badania dla rozwoju nowych produktów i usług. Jest to raczej proces prowadzący do otwartości indywidualnego i kolektywnego poznawania i wnioskowania oraz tworzenie warunków do eksperymentowania i twórczości mających indywidualny, ekonomiczny, społeczny i publiczny rezultat.

ROZDZIAŁ 1.2

Innowacyjność w społeczeństwie postindustrialnym

Rosnąca rola innowacji sieciowych względem innowacji produktowych ma swoje konsekwencje dla środowiska, w którym realizowane są innowacje. Można nawet powiedzieć, że zaciera się podział na zjawisko (jakim jest innowacja) i otoczenie, w jakim się ono realizuje. Podczas gdy innowacje produktowe są realizowane w środowisku, które można określić jako relacja wynalazca–przedsiębiorca, innowacje sieciowe realizowane są nie tyle „w”, ile „przez” społeczeństwa jako całości.

Odmienność społeczeństwa innowacyjnego od społeczeństwa tradycyjnego polega na znacznie większym natężeniu i współdziałaniu czterech kapitałów:

- kapitału materialnego (*hardware*) – infrastruktura, narzędzia i maszyny itd. Można też tu zaliczyć położenie geopolityczne: peryferyjność, przynależność organizacyjną (UE, itd.);
- kapitału wiedzy (*software*) – formalna wiedza, nie tylko technologiczna, lecz także dotycząca organizacji działalności gospodarczej i zarządzania na poziomie mikro i makro;
- kapitału ludzkiego (*wetware*) – sytuacja demograficzna oraz wykształcenie i praktyczna wiedza poszczególnych osób zdobyte w systemie edukacyjnym i praktyce;
- kapitału kulturowego (*netware*) – funkcjonalne cechy, takie jak: otwartość, różnorodność, zaufanie, dyscyplina, kreatywność.

Rozwój czterech kapitałów, niezbędnych dla społeczeństwa wysokiego potencjału innowacyjnego, konstytuują następujące procesy społeczne (Kalafus, 2013):

- **Upodmiotowienie coraz szerszych grup społecznych** – poszerzenie i wzmocnienie praw ludzi do społecznych działań wykraczających poza tradycyjnie ukształtowane role społeczne. W odniesieniu do innowacyjności znaczenie ma nie tyle fakt, że ktoś komuś (pasywnemu) coś dał; ważniejsze jest znaczenie upelnomocnienia dla aktywnej podmiotowości innowatorów (ktoś coś sobie wziął). W społeczeństwach innowacyjnych grupy społeczne, wcześniej pozbawione głosu, wywalczyły sobie prawo do wpływu na życie społeczne, prawo

do wypowiedzania opinii, planowania i zmiany. W tym sensie człowiek Zachodu wyemancypował się ze sztywnych ról stanowych, wyposażył się w nowe marzenia o samostanowieniu. To nowe „ja” było produktem historycznych przemian kulturowych i instytucjonalnych, rozszerzało swój demograficzny zasięg i wspomogło przemiany industrializacyjne w XIX wieku, by z kolej być przez nie wzmocnionym.

- **Ekspansja wiedzy jako narzędzia poznania i rozwiązywania problemów.** Historię można by napisać jako historię tworzenia wiedzy i rosnącego do niej dostępu. Zależność między tworzeniem i dostępem do wiedzy a innowacyjnością nie jest natychmiastowa i mechanicznie jednoznaczna. Przez wiele stuleci tworzenie wiedzy miało charakter spekulatywny i „akademicki”, a jej praktyczna przydatność była ignorowana lub wręcz niepożądana (stąd i niższy status tzw. wiedzy stosowanej, inżynierskiej). Również poszerzenie dostępu do wiedzy (edukacja) nie daje natychmiastowych rezultatów innowacyjnych, szczególnie gdy nie idzie w parze z innymi tu opisanymi procesami. Jak pokazuje przykład Polski, ostatnie dekady to z jednej strony niebywała ekspansja dostępu do wiedzy w postaci edukacji uniwersyteckiej – 40% młodych ludzi w wieku 18–24 lata (Raport o Stanie Edukacji, 2010), a z drugiej strony ciągle bardzo mała innowacyjność przedsiębiorstw w Polsce.
- **Wylonienie się współczesnego rynku.** Ewolucja rynku, w warstwie technicznych środków realizacji transakcji, rozwój instytucji rynkowych, a także wzrost bezpieczeństwa transakcji. Rozwój bankowości i ubezpieczeń, powstanie korporacji (znaczącej innowacji organizacyjnej) – sprzyjają innowacyjności a jednocześnie ją wymuszają. Rozwinięty rynek zapewnia odpowiednio dużą skalę popytu, finansowanie, mechanizmy zarządzania ryzykiem, jednak w warunkach konkurencji rynkowej innowacje stają się koniecznym warunkiem przetrwania firm.
- **Demokratyzacja** – demokracja to nie tylko szerszy (w dojrzałej formie pełny) dostęp ludzi do działalności politycznej, gospodarczej, naukowej i społecznej, ale również niższe koszty koordynacji społecznej, w tym niższe koszty wycofania się z błędnych decyzji (*sunk cost*).
- **Państwowe wsparcie innowacji** – uznając znaczenie innowacji dla tworzenia przewagi konkurencyjnej gospodarki narodowej, państwa stosują różnorodne instrumenty polityki inwestycyjnej, edukacyjnej i podatkowej oraz rozwiązania organizacyjne mające na celu generowanie wysokiej klasy innowacji będących źródłem nowych produktów i usług oraz zaczynem nowych gałęzi przemysłu. Polityka proinnowacyjna jest organiczną częścią polityki państwa. Parafrazując Clausewitza: „innowacyjność jest kontynuacją polityki innymi środkami”.

Trzeba jednak mieć świadomość, że opisane procesy sprzyjające umacnianiu się „czterech kapitałów” społeczeństw innowacyjnych można rozumieć jako odrębne

jedynie w odniesieniu do ich analizy. Procesy te w praktyce zazębiają się bowiem przez wielopłaszczyznowe dodatnie i ujemne sprzężenia zwrotne. Dobrze oddaje to następujący cytat: „Rozwój rolnictwa, tworzenie się rynku, rozwój bankowości i ubezpieczeń, wynalezienie korporacji – każde z tych zjawisk było krokiem w współewolucji (*coevolution*) instytucji ekonomicznych, rozwoju społecznego i innowacji technologicznych. Jest to współrewolucja, ponieważ tych procesów nie łączy jednoznaczna zależność przyczynowa: każda linia rozwoju zarówno wspomaga, jak i potrzebuje innej (...) instytucje rynkowe rozwinęły się w kontekście szerokiego spektrum innych ewolucji – w technice, w kulturze, w polityce oraz w organizacji społeczeństwa – i nie mogłyby pojawić się w przypadku, gdyby te ostatnie nie zaistniały. (...) naukowe metody generowały i testowały nowe hipotezy, a badania podstawowe zasilały nowe technologie. Życie intelektualne wypromowało zasadę racjonalności nadrzędnej nad tradycją. Systemy polityczne przeszły od absolutyzmu do demokracji. Taki był wspólny rys pojawienia się produktywnych gospodarek i bogatych krajów” (Kay, 2004, s. 69).

Złożoność i brak powtarzalnych recept skoordynowanego rozwijania czterech kapitałów pozwalają zrozumieć, dlaczego jest to umiejętność historycznie rzadka. Nielicznym społeczeństwom udało się stać społeczeństwami innowacyjnymi. Na dodatek nie jest to cecha historycznie trwała, dana raz na zawsze. Historia pokazuje przykłady utraty tej zdolności przez społeczeństwa o znaczącej roli w rozwoju gospodarczym świata (np. Włochy, Francja czy Wielka Brytania), ale jednoczesnego „przebudzenia” społeczeństw o historycznie niskim potencjale innowacyjnym (np. Japonia, Korea, Finlandia).

Trzeba zatem postawić pytanie o przyczyny, dla których niektóre społeczeństwa w pewnych momentach historycznych podjęły wyzwanie rozwoju przez innowacyjność, a inne nie.

Odpowiedzią najbardziej oczywistą jest wskazanie na czynniki demograficzne, geograficzne i naturalne zasoby. Wymienia się tu takie czynniki jak: średnia długość życia, gęstość zaludnienia, warunki geograficzne, klimat, zasoby naturalne, brak taniej siły roboczej (Diamond, 1997; Kalafus, 2013). Czynniki te niewątpliwie odgrywają znaczną, choć nie wyłączną rolę, przy czym błędem jest traktowanie ich jako „siły natury” niezależnych od aktywności ludzkiej. Nawet w przypadku zasobów materialnych, jeśli rozumieć je jako zasoby dostępne w procesie gospodarczym (a nie zalegające w ziemi) rola człowieka jest ogromna. Na przykład: zasoby ropy naftowej Nigerii nie mogą być w całości włączone do obiegu gospodarczego ze względu na wewnętrzny konflikt militarny. Z drugiej strony, Stany Zjednoczone stały się wielkim producentem gazu ziemnego dopiero w wyniku nowych technologii identyfikacji i eksploatacji zasobów.

Istotnym nurtem odpowiedzi na pytanie, dlaczego nieliczne kraje weszły na ścieżkę innowacyjnego rozwoju, jest przypisanie istotnego znaczenia szeroko rozumianym instytucjom. Zwraca się uwagę, że wykorzystanie zasobów wymaga istnienia: sprawnego rządu zapewniającego egzekwowanie praw, struktury społecznej umożliwiającej

użytkowanie istniejących talentów (pionowa ruchliwość społeczna) i intensywnej publicznej edukacji, w tym technicznej.

To z kolei wymaga właściwych postaw społecznych motywujących indywidualne wysiłki innowacyjne – normy społeczne i rozwiązania instytucjonalne nagradzające osiągnięcia i wspierające indywidualne angażowanie się w ryzykowne przedsięwzięcia. Bez prestiżu przyznawanego innowacyjnym jednostkom przez społeczności, które oni cenią, nie będzie na dłuższą metę jednostek gotowych podjęcia pracy na rzecz innowacji. Prawo i rynek mogą tworzyć skutecznie ramy, ale brak społecznego uznania dla innowacyjnych osiągnięć będzie skutecznie umniejszać motywacje. Istotny jest stosunek do ryzyka – społeczne postawy pozwalające na ryzyko i zachęcające do jego podejmowania, a jednocześnie nie piętnujące porażki – rozumianej jako element pozytywny i nieunikniony.

Ważnym czynnikiem jest pozytywny stosunek do nauki – respekt dla rezultatów badań naukowych jako najbardziej wiarygodnej metody poznawania i zmieniania świata. Oznacza to przyjmowanie postawy racjonalnej, a więc odwoływania się do rozwiązań opartych na zweryfikowanych faktach (*evidence-based*).

Last but not least konieczna jest społeczna tolerancja – tolerowanie różnicowanych, a nawet pozostających w konflikcie perspektyw – umiejętności wypracowania rozwiązań nie tylko kompromisowych, lecz także wykorzystujących różnorodność jako źródło wzbogacenia tych rozwiązań.

Oryginalnym, ciekawym wyjaśnieniem sięgającym do podstawowych zjawisk ewolucyjnych jest wskazanie na fakt, że większość przypadków sukcesu innowacyjnego na poziomie państw to wynik kombinacji dwóch cech: (a) poczucia konstruktywnego zagrożenia zewnętrznego z jednej strony, oraz (b) wewnętrznej rywalizacji o podział dostępnych zasobów z drugiej strony. Tylko w takich warunkach możliwe jest przekierowanie zasobów na cele strategiczne o odległych w czasie rezultatach, kosztem celów bieżących, takich jak indywidualna i zbiorowa konsumpcja. Współwystępowanie tych cech jako warunek konieczny odniesienia sukcesu w budowie społeczeństwa innowacyjnego można tłumaczyć faktem, iż innowacje jako droga sukcesu związane są ze znacznym ryzykiem porażki oraz przekierowaniem zasobów społecznych i tym samym naruszenia *status quo ante* (Taylor, 2017).

Dla zrozumienia dynamiki modernizacyjnej prowadzącej do innowacyjnego społeczeństwa warto spojrzeć na ten proces w ramach ewolucji od społeczeństw przedprzemysłowych do postprzemysłowych. Generalnie proces ten prowadzi od prostych i słabo powiązanych (usieciowionych) struktur społecznych, w tym gospodarczych, do struktur złożonych i silnie wzajemnie powiązanych (Bell, 1976).

Społeczeństwo przedprzemysłowe cechuje się przede wszystkim eksploatacją dostępnych zasobów naturalnych. Stąd podstawowe gałęzie gospodarki to rolnictwo, górnictwo, rybołówstwo, leśnictwo, przemysł wydobywczy. Rezultaty osiągane są przy wykorzystaniu naturalnej siły wiatru, wody, zwierząt, ludzkich mięśni. Uczestnicy procesów gospodarczych to rzemieślnicy, rolnicy, robotnicy fizyczni posługujący

się wiedzą zdobytą przez praktykę niejednokrotnie żmudną i długotrwałą (np. system wyzwalań na mistrza w cechach), ale również zdrowym rozsądkiem, metodą prób i błędów, oraz własnym doświadczeniem. Niezmiennosc zasobów będących przedmiotem obróbki, np. arealu ziemi uprawnej oraz metody pracy wynikających z tradycji, prowadzą do statycznych struktur i powiązań gospodarczych i społecznych. Społeczeństwa przedprzemysłowe są miejscem swoistego paradoksu. Z jednej bowiem strony są one zbudowane na cechach wysoce cenionych we współczesnych teoriach zarządzania, takich jak znaczenie bezpośrednich związków wykonawcy z owocem jego pracy (brak alienacji pracy) czy duże znaczenie słabych związków społecznych prowadzących do organicznych społeczności². Z drugiej jednak strony system ten nie jest w stanie wytworzyć dostatecznej ilości dóbr zapewniających większości społeczeństwa życie na poziomie egzystencjalnie satysfakcjonującym.

O systemie przedprzemysłowym piszemy w czasie teraźniejszym, gdyż jako sposób organizacji jest on rzeczywistością dla wielu społeczeństw, np. w Afryce. Nie należy bowiem przejścia do społeczeństwa przemysłowego mylić z istnieniem przedsiębiorstw, często nawet wytwarzających przedmioty wysokiej technologii, takie jak komputery. Społeczeństwo przemysłowe to wymóg znacznie szerszy. Pierwsza cecha to oderwanie gospodarki od miejscowych zasobów. Można nawet wskazać historyczne przykłady państw, np. Japonię czy Szwecję, gdzie brak zasobów stał się wręcz istotną przyczyną stworzenia wysoce produktywnych gospodarek. Bohaterami społeczeństw przemysłowych stali się przedsiębiorca, inżynier, wyszkolony robotnik. Technologia miała za zadanie pomnażać siły fizyczne człowieka w procesie wytwarzania, a nowa organizacja pracy prowadzi do masowej standaryzowanej produkcji. Nastawienie na wzrost realizowane przez nowe technologie prowadziło też do przeorientowania edukacji z kontemplowania przeszłości na lepsze poznawanie świata w celu ulepszenia przyszłości. Mit „złotego wieku” zastąpił mit „świetlanej przyszłości”. Kosztem tej rewolucyjnej zmiany było rozerwanie organicznych związków społecznych wynikających z tradycyjnej kultury i zastąpienie ich „dyscypliną taśmy produkcyjnej”. W efekcie paradoksem społeczeństw przemysłowych jest gwałtowny wzrost zamożności materialnej przy jednocześnie wysokich kosztach społecznych, w tym alienacji pracy w wyniku fragmentacji cyklu produkcyjnego.

Alienacja pracy legła u podstaw ruchów kontestujących *status quo* społeczeństw przemysłowych. Ruchy te w swojej XX-wiecznej postaci skończyły się niepowodzeniem (lub wręcz katastrofą), co w istotnym stopniu wynikało z braku praktycznie funkcjonującej alternatywy wspartej odpowiednimi technologiami. Alternatywą taką jest społeczeństwo postprzemysłowe, zdolne skutecznie rozwiązać problem wytwarzania dóbr przemysłowych (tak jak społeczeństwo przemysłowe rozwiązało problem produkcji rolnej), a jednocześnie dysponujące technologiami społecznej koordynacji.

² Te cechy społeczeństw przedindustrialnych legły u podstaw brytyjskiego British Arts and Craft Movement, ale pojawiają się również we współczesnych ruchach antyglobalizacyjnych czy *zero-growth*.

Skuteczność rozwiązania problemu wytwarzania dóbr przemysłowych jest w znaczącym stopniu związana z globalizacją, przenoszeniem produkcji do miejsc o niższych kosztach wytwarzania. Kluczowego znaczenia nabierają transport, handel, finanse, ubezpieczenia, zdrowie, edukacja, administracja, rekreacja. Bohaterami społeczeństw postindustrialnych stają się pracownicy kognitywni (naukowcy, programiści, wynalazcy), ale też „mieszkańcy masowej wyobraźni” (celebryci, blogerzy, sportowcy).

Kompleks zmian został podsumowany w tabeli 1.1.

Tabela 1.1. Porównanie cech społeczeństw przedprzemysłowych, przemysłowych i poprzemysłowych

	Spoleczeństwo przedprzemysłowe	Spoleczeństwo przemysłowe	Spoleczeństwo poprzemysłowe
Sposób produkcji	Wydobywczy	Wytwarzanie	Procesowy
Podstawowe sektory gospodarki	Rolnictwo, górnictwo, rybołówstwo, leśnictwo, przemysł wydobywczy	Przemysł przetwórczy, budownictwo	Transport, handel, finanse, ubezpieczenia, zdrowie, edukacja, administracja, rekreacja
Przekształcanie zasobów	Naturalna siła wiatru, wody, zwierząt, ludzkich mięśni	Wytworzona energia: elektryczność, ropa naftowa, gaz, węgiel, atomowa	Informacja: komputer i przetwarzanie danych (ICT)
Zasoby strategiczne	Nieprzetworzone materiały	Kapitał finansowy	Wiedza
Technologie	Rzemiosło	Technologie maszynowe	Technologie intelektualne
Bazowe umiejętności	Rzemieślnik, robotnik fizyczny, rolnik	Inżynier, wyszkolony robotnik	Naukowcy, badacze, profesjonaliści
Metodologia	Zdrowy rozsądek, próby i błędy, doświadczenie	Próby, eksperymentowanie	Abstrakcyjne teorie, modelowanie, symulacje, teoria decyzji, analiza systemowa
Perspektywa czasowa	Orientacja na przeszłość	Orientacja na teraźniejszość	Orientacja na przyszłość
Projektowanie	Gry przeciwko naturze	Gry przeciwko wytworzonej rzeczywistości	Gry między ludźmi
Kluczowa zasada	Tradycjonalizm	Rozwój ekonomiczny	Kodyfikacja wiedzy teoretycznej

Źródło: opracowanie własne za Bellem (1976).

Decydujące uwarunkowania i źródła przewagi konkurencyjnej na każdym z tych etapów są inne:

- a) ziemia i pracę fizyczną w społeczeństwach przedprzemysłowych;
- b) wiedza, kapitał i umiejętności organizacyjne w społeczeństwach przemysłowych, i wreszcie
- c) innowacyjność oraz umiejętności współpracy w społeczeństwach postprzemysłowych.

Interesujące nas przejście od społeczeństwa przemysłowego do postprzemysłowego wymaga odmiennych kompetencji w kilku istotnych obszarach.

Tabela 1.2. Kompetencje społeczeństw przemysłowych i poprzemysłowych

Sposób uzyskiwania rezultatu	Społeczeństwo przemysłowe	Społeczeństwo poprzemysłowe
Technologie	Technologie maszynowe – tworzenie maszyn i ich reprodukcja	Technologie intelektualne – oparte na krytycznym myśleniu, rewizji zastanych rozwiązań, twórczości.
Bazowe umiejętności	Inżynier, wyszkolony robotnik – działalność w granicach zaprojektowanych i dość stabilnych struktur	Naukowcy, badacze, profesjonalści – ludzie z wykształceniem uniwersyteckim w sensie przygotowania wiedzy. Zdolni do współpracy z wcześniej nieznanymi ludźmi, szybkiego tworzenia zespołów, dzielenia się informacjami, szybkiego przyswajania i uczenia się, zrywania z ustalonymi regułami i tworzenia nowych, umiejętności osobistych i społecznych. Ogromne znaczenie sieci komunikacji i współpracy oraz tymczasowych, zmiennych, projektowych struktur.
Perspektywa czasowa	Wymuszona adaptacja, eksperymentowanie	Orientacja na przyszłość, przewidywania i planowanie – zdolność do organizowania, przebudowywania, restrukturyzacji zastanego, nadawania organizacjom nowego porządku i znów zdolność do zmiany.
Projektowanie	Gry przeciwko wytworzonej naturze	Gry między ludźmi – komunikacja, równowaga konkurencji i kooperacji, zdolność do pomostowych relacji z innymi spoza grupy.
Kompetencje konieczne do rozwoju innowacyjności	Nauki ścisłe Komunikacja w zespole Inkluzywne przywództwo	Nauki ścisłe oraz nauki ułatwiające rozwój twórczości Komunikacja w zespole Inkluzywne przywództwo Zdolność kooperacji bez formalnego przywództwa i formalnej organizacji.

Źródło: opracowanie własne.

W społeczeństwie innowacyjnym wiele zależy od zdolności do motywacji, komunikacji i współpracy, a w wymiarze globalnym – od współpracy z innymi, często kulturowo bardzo różnymi ludźmi. Wymaga to zaufania dla egzekwowania (formalnego lub nie) norm, które regulują wzajemne zachowania. Jest to sprawa wartości i instytucji, ale i osobistych doświadczeń i wynikających stąd umiejętności. Wszystko to staje się istotne, gdy w globalnej konkurencji o wytwarzanie produktów i usług o największym marginesie zysku gra idzie o pozyskanie ludzi o możliwie najwyższych kompetencjach niezależnie od tego, gdzie się urodzili i wykształcili. Druga ważna sprawa dotyczy procesów wewnątrzorganizacyjnych, sposobu wyrażania przywództwa, władzy i podległości. Tu znów kultury narodowe są w różnym stopniu przygotowane do rozwoju nowoczesnych organizacji, a głównie do maksymalizacji relacji poziomych dla podejmowania inicjatyw innowacyjnych bez nakazu płynącego z góry organizacyjnej hierarchii.

Stany Zjednoczone ze względu na swoją rolę w gospodarce światowej są ważnym przykładem drogi do społeczeństwa innowacyjnego. Cechujące społeczeństwo amerykańskie wolny rynek oraz logika demokracji połączona z edukacją, koncepcją ograniczonej odpowiedzialności przedsiębiorstwa oraz stosownym kapitałem społecznym nadały innowacjom niespotykany wcześniej dynamizm. Założycielska doktryna Stanów Zjednoczonych udowodniła, że wolne społeczeństwo z otwartym krążeniem informacji i intensywną wymianą między swobodnymi i wzajemnie szanującymi się ludźmi, wyposażone w odpowiednie towarzyszące im regulacje, jest w stanie wytwarzać nowe rozwiązania stające się podstawą innowacyjnych produktów rynkowych i instytucji społecznych. Przypadek amerykański jest jednak „przypadkiem zamkniętym”, z jego historycznymi idiosynkrazjami, takimi jak imigracyjny charakter, ludowość (brak napływowych elit), praca niewolnicza, obszar i zasoby naturalne, znaczny sektor militarny. Z tego też względu model ten ma ograniczoną przydatność jako lekcja w budowaniu społeczeństwa innowacyjnego *tu i teraz*, przez kraje takie jak Polska. Potwierdzają to też liczne, ale na ogół niezbyt udane próby imitacji Doliny Krzemowej, nawet w rozwiniętych gospodarczo zachodnich demokracjach.

Dyskusja o innowacyjnym społeczeństwie nabrała nowego charakteru w ostatnich latach, gdy Chiny zaczęły realizować rządową strategię przekształcenia gospodarki opartej na taniej sile roboczej w gospodarkę opartą na wysokich technologiach. Chiny mają ambicje, by przejść od 2% PKB wytwarzanych przez tzw. strategiczne nowe przemysły w 2008 roku, do 15% w 2020 roku. Chodzi o takie dziedziny jak oszczędność energii i ochrona środowiska, nowe generacje technologii informatycznych, biotechnologie, wysokiej klasy nowoczesne maszyny, odnawialne źródła energii, nowe materiały. Dla osiągnięcia tego celu stworzono państwowy fundusz w wysokości 1,5 biliona dolarów (Atkinson, 2012). Tak jednoznacznie inny model innowacyjności każe postawić pytanie, na ile chiński model może przynieść oczekiwane rezultaty innowacyjne bez zaistnienia podstaw konstytuujących zachodni model: otwartej wymiany handlowej, wolnego rynku, wolność słowa, praw jednostki, rządów prawa,

silnej ochrony praw własności, które to cechy „(...) nie tylko są kluczem do innowacji, ale są one jedynym sposobem generowania innowacji” (Atkinson, 2012, s. 8).

Odpowiedź na tak postawione pytanie wykracza poza ramy tej książki, ale na dzisiaj ten obraz, chociaż bardzo inny niż kilkanaście lat temu, nie pokazuje Chin (jeszcze?) jako lidera innowacji. Mamy tu do czynienia w większości z cząstkowymi usprawnieniami produktów i procesów o niskim ryzyku i krótkookresowych korzyściach. Imponujące w liczbach uniwersyteckie indeksy cytowania, kiedy uwzględnimy wielkości populacji, są na poziomie Tajlandii, a daleko poniżej Polski i Bułgarii (Tylor 2016, s. 55).

CZĘŚĆ II

Polska potransformacyjna – diagnoza

Część druga książki jest poświęcona diagnozie – pogłębionej analizie stanu, w jakim znajduje się Polska, jeśli chodzi o budowanie społeczeństwa innowacyjnego, zdolnego sprostać wyzwaniom czwartej nieciągłości i aspiracji Polaków w zglobalizowanym świecie przyspieszenia technologicznego.

W 2013 roku Bank Światowy opublikował working paper *Poland's New Golden Age* (Piątkowski, 2013). W opracowaniu tym autor twierdzi, że Polska miała najprawdopodobniej najlepsze 20 lat w swej 1000-letniej historii. Autor uważa, że istnieją mocne podstawy dla konwersji polskiego z zachodnioeuropejskim poziomem dochodu na mieszkańca do poziomu 80% w perspektywie następnego 20-lecia. Ma to w efekcie spowodować trwałe przesunięcie Polski z jej historycznego ułożenia na peryferiach Europy do europejskiego ekonomicznego centrum. Istnieją więc, według autora poważne szanse, że XXI wiek stanie się nowym Złotym Wiekiem Polski¹.

Ta ocena jest jednak kontestowana – i to zarówno z prawej, jak i lewej strony sceny politycznej. Ocena ostatniego ćwierćwiecza stała się istotnym elementem dyskusji politycznej na temat przebiegu i konsekwencji transformacji. Na tym też polu oceny te są najbardziej skrajne: od „złotego wieku w polskiej historii” do „Polski rozkradzionej i sprzedanej obcym za bezcen”.

Z interesującego nas punktu widzenia ważna jest nie tyle odpowiedź na pytanie, kto ma racje w sporze o ocenę transformacji, ile odpowiedź na pytanie, w jakim stopniu i w jaki sposób okres transformacji wyznaczył ścieżkę zależności na przyszłość, jeśli chodzi o możliwość przejścia na poziom społeczeństwa innowacyjnego.

Odpowiedź nie może sprowadzać się do uproszczonych, czarno-białych ocen dyskursu politycznego, lecz musi skoncentrować się na strukturalnych rezultatach o konsekwencjach długofalowych. Oznacza to, że ocena ta nie może polegać jedynie na ocenie transformacji przez pryzmat nakładów poniesionych w ramach procesów transformacyjnych i uzyskanych w ich wyniku rezultatów materialnych, takich jak liczba wybudowanych lotnisk czy liczba nowych oczyszczalni ścieków. Odpowiednie

¹ Tezy te autor rozwinął w Piątkowski, M. (2019) *Europejski Lider Wzrostu*. Warszawa: Poltext.

efekty materialne transformacji są konieczne, ale niedostateczne dla stworzenia strukturalnych podstaw dalszego rozwoju społeczeństwa innowacyjnego². Ocena taka musi także uwzględniać kontekst międzynarodowy, jako że w otwartej globalnej gospodarce znaczenie ma budowanie przewag globalnych. Dotyczy to zarówno przebiegu transformacji w innych krajach postsocjalistycznych, jak i osiągniętych w tym samym okresie rezultatów rozwojowych w krajach rozwiniętych i rozwijających się.

Samo określenie zakończenia transformacji w Polsce nie jest bezdyskusyjne. Spektrum dat rozpatrywanych w literaturze różni się znacznie – od cezury realizacji „planu Balcerowicza” – wdrożenia standardowego pakietu stabilizacji typu konsensusu waszyngtońskiego; przez cezurę wstąpienia do Unii Europejskiej, do poglądu, że transformacja dobiegła końca, kiedy Polska stanęła przed takimi samymi wyzwaniami jak reszta UE.

Stoimy na stanowisku, że ostatnie podejście – zakończenie transformacji jako procesu „unormalnienia wyzwań” – jest najwłaściwsze. Nie chodzi tu jedynie o pewną symboliczną elegancję okrągłej daty ćwierćwiecza (choć ma to bez wątpienia znaczenie narracyjne), ale o fakt, że procesy tworzenia i zadziałania instytucji unijnych trwają dłużej niż kilka lat. Przyjęcie tej perspektywy pozwala też lepiej zrozumieć zasięg i skutki zaniechań dalszych reform, szczególnie nieumiejętność zrozumienia nowych wyzwań po światowym załamaniu gospodarczym końca pierwszej dekady XXI wieku.

Oczywiście okres transformacji nie zakończył procesu zmian kulturowych niezbędnych do przejścia do dojrzałej gospodarki rynkowej, chociaż w ostatnim ćwierćwieczu nastąpiły zasadnicze zmiany zachowań, szczególnie w miejscu pracy, a zwłaszcza na poziomie kompetencji indywidualnych. W dużym stopniu praca sformatowała Polaków na wzór zachodni. Są to jednak zmiany ciągle ograniczone i nieutrwalone, często płytkie, będące efektem współwystąpienia rynkowej konkurencji, wprowadzenia zachodniej technologii i know-how zarządzania, oraz obawy przed utratą pracy. Trwalsze i głębsze zmiany kompetencji społecznych wymagają zmian w edukacji, funkcjonowaniu szerszych grup przynależności społecznej. Zmiany kompetencji społecznych to procesy długotrwałe, generacyjne, wykraczające poza horyzont nawet dosyć szeroko pojętej transformacji.

Uważamy, że pełna i kompleksowa ocena transformacji musi być przeprowadzona na czterech poziomach:

- **Poziom ulicy** – zmian dostrzegalnych w codziennym doświadczeniu „gołym okiem”, a więc sposobu, w jaki robimy zakupy, co jemy i pijemy, jak się ubieramy, jak wypoczywamy, gdzie pracujemy, jak mieszkamy.

² Według metodologii ocen projektów Banku Światowego analiza zależności *input* → *output* jest niepełna i musi być uzupełniona o ocenę *outcomes*, a więc szerszych i długofalowych rezultatów społecznych.

- **Poziom gospodarki** – wskaźników pokazujących zmiany, od najprostszyc, takich jak PKB, do wskaźników dojrzałości systemu gospodarczego.
- **Poziom potencjału innowacyjnego** – zdolności innowacyjnej poszczególnych uczestników gospodarki.
- **Poziom kultury** – wyposażenia w instytucje i zachowania typowe dla społeczeństwa innowacyjnego.

ROZDZIAŁ 2.1

Poziom ulicy

Z poziomu ulicy Polska drugiej dekady XXI wygląda dużo lepiej niż Polska końcowej dekady XX wieku. Zniknęły chroniczne niedobory i kolejki. Ludzie są lepiej ubrani, zakupy robi się w centrach handlowych o standardach Londynu czy Nowego Jorku, samochód stał się dobrem powszechnym, wakacje za granicą stały się dostępne dla wielomilionowej klasy średniej. Poprawa materialna przyniosła ze sobą spadek agresji dnia codziennego, ludzie się częściej uśmiechają do siebie, powszechność używania samochodu miała istotny wpływ na kulturę picia. Przykłady pozytywnych zmian można by mnożyć.

Ocena poziomu ulicy, najbardziej oczywista i zrozumiała, narażona jest jednak na trzy pułapki.

Pułapka pierwsza to pułapka pamięci. Jest oczywiste, że osoby poniżej 25. roku życia, a stanowią one już 25% społeczeństwa, po prostu nie znają realiów Polski przed transformacją, a więc przed ich urodzeniem. Ich punktem odniesienia nie jest siermiężna Polska sprzed transformacji, lecz kraje starej Unii dzisiaj. Również osoby starsze z czasem zaczynają idealizować przeszłość, argumentując, że przede wszystkim nie było bezrobocia – to praca (marnie opłacana) szukała człowieka.

Pułapka druga to pułapka punktu obserwacji – ocena z poziomu ulicy będzie wyglądała inaczej z perspektywy Warszawy, a inaczej z perspektywy byłego PGR czy miasta, w którym zamknięto jedyną fabrykę.

Pułapka trzecia to daleko posunięta subiektywność ocen. W szczególności inaczej oceniamy swoje osobiste doświadczenia i odczucia, a inaczej doświadczenia i odczucia doświadczenie innych („ja nie kradnę, ale wszyscy inni kradną” albo „ja mam się nieźle, ale inni mają znacznie gorzej”). Co interesujące, w powszechnej ocenie Polacy są narodem narzekającym, jednak – jak pokazują badania – są też narodem zadziwiająco zadowolonym ze swojej sytuacji materialnej (Czapiński, 2015). Ten pozorny paradoks może mieć swe wytłumaczenie w diametralnie różnej ocenie sytuacji: swojej,

gdzie jesteśmy zadowoleni albo uważamy, że nie wypada się przyznawać do braku sukcesu, oraz sytuacji innych.

Ocena poziomu ulicy jest też zwierciadłem zmian w kompozycji społecznej i społecznych zachowaniach. Druga wojna światowa i czas realnego socjalizmu przeorały „DNA” Polaków w sposób tyle brutalny, ile zasadniczy; zarówno w sensie biologicznym, przez likwidację społeczności żydowskiej, zamożnego chłopstwa czy ziemiaństwa, ale również w premiowaniu wartości i zachowań w środowisku politycznym i ekonomicznym, radykalnie odmiennym, a nie typowym dla prywatnej gospodarki rynkowej.

Młyny historii nieubłaganie premiowały ludzi zaradnych, zdolnych przetrwać horror wojny i radzić sobie z idiotyzmami systemu powojennego (w niezapomnianej opinii Kisiela ustrój socjalistyczny walczył bohatersko z problemami, które sam stworzył). W Polsce, w odróżnieniu od innych krajów postsowieckich, człowiek zaradny był przypadkiem bardziej typowym niż szeroko analizowany homo sovieticus – osoba roszczeniowa i bezwolna.

Zaradność pozwalała jednostkom prosperować w realnym socjalizmie, częstokroć w połączeniu z dalszą degradacją związków społecznych. Ograniczenia towarów w socjalizmie zmuszały do zabiegania o wiele z nich „po znajomości”, co generalnie wzmacniało związki personalne, a osłabiało związki anonimowe, typowe dla gospodarek rynkowych. Paradoksalnie proces ten odbywał się przy większej powszechności edukacji, a więc czynnika sprzyjającego wychodzeniu poza wąską grupę zaradności.

Ludzie zaradni stali się w decydującym stopniu motorem transformacji lat 90. Zaczynając od małego fiata z przyczepą załadowaną towarem z Niemiec sprzedawanym następnie w tzw. szczękach czy na największym bazarze Europy – Stadionie Dziesięciolecia, w wielu przypadkach w okresie późniejszym przekształcali swoją nieformalną z reguły jednoosobową działalność w małe, najczęściej rodzinne przedsiębiorstwa. Nawet grupy uprzywilejowane w starym systemie, takie jak dyrektorzy przedsiębiorstw czy działacze partyjni, wspierali nowy system bogacenia się – co prawda pozbawiający ich dotychczasowych przywilejów, ale jednocześnie *implicitie* dozwalający kontynuowanie „uwłaszczania nomenklatury” z końca lat 80., które szybko okazało się znacznie bardziej atrakcyjne niż przywileje poprzedniego systemu niedoboru.

Przyjęty zakres i praktyka reform stwarzały dostatecznie dużo przestrzeni dla idącej w miliony grupy ludzi zaradnych w tworzeniu małych firm dla znaczącej poprawy osobistej sytuacji materialnej. Szczególnie pionierzy działalności gospodarczej w początkowym okresie transformacji dorabiali się fortun, często nawet nieoczekiwanych przez nich samych.

Co charakterystyczne, była to działalność organizacyjnie prosta, wymagająca małego kapitału, a niewymagająca szczególnych umiejętności w zarządzaniu oraz poważnego stopnia kooperacji. Polskie małe przedsiębiorstwo okresu transformacji zajmowało się na ogół dostarczaniem na rynek podstawowych produktów – często

importowanych. Małe przedsiębiorstwa nie miały praktycznie konkurencji – państwowe firmy, takie jak Pewex czy centrale handlu zagranicznego, nie potrafiły przystosować się do nowych warunków i w większości przypadków skazały się na wymarcie; firmy zachodnie nie weszły jeszcze na polski rynek. Dlatego też szansa na sukces w biznesie była rozłożona bardzo szeroko – biznesmenem stawał się były urzędnik czy cinkciarz, ale również asystent z uniwersytetu.

W efekcie Polska doświadczyła prawdziwej eksplozji małych firm, szeroko podziwianej na świecie jako dowód na naturalną potrzebę samorealizacji gospodarczej w optymalnych warunkach gospodarki wolnorynkowej.

Postrzeżenie nowych reguł gospodarki z poziomu ulicy informuje bardziej niż wskaźniki ekonomiczne o zachowaniach kluczowych dla społeczeństwa innowacyjnego – umiejętności współpracy, zaufaniu, motywacji biznesowych. W tym kontekście mamy do czynienia z ciemną stroną polskiej zaradności – w swej istocie, mimo wielu podobieństw, nie może być ona bowiem utożsamiana z przedsiębiorczością. O ile bowiem rywalem, a jednocześnie kooperantem przedsiębiorcy, jest inny przedsiębiorca, a jego celem jest przekonanie klienta o wyższości proponowanej oferty – lepszej kombinacji jakości i ceny – o tyle rywalem i kooperantem człowieka zaradnego jest władza. Władza ta rozumiana jest szeroko, od urzędnika wydającego licencje, przez urząd skarbowy, do policjanta. Potwierdzają to nawet dzisiaj chociażby doroczne raporty Banku Światowego *Doing Business* (World Bank, 2018), gdzie niezłe miejsce Polski w rankingu wynika głównie z bardzo dobrej pozycji w uzyskiwaniu kredytu, a więc usługi prywatnego sektora kierującego się kryteriami rynkowymi. W kontaktach z władzą sytuacja jest znacznie gorsza: w uzyskaniu pozwolenia budowlanego, w łatwości systemu płacenia podatków, łatwości rozpoczęcia działalności gospodarczej, Polska znajduje się dużo dalej w rankingu.

Właściwością kultury zaradności biznesowej w porównaniu z kulturą przedsiębiorczości jest niski poziom motywacji do wzrostu firmy i jej przemiany w większą organizację. Biznes zaradności nie jest tworzony z ambicją ekspansji, zawojowania rynku i wielkiego bogactwa. Motywacja ludzi zaradnych obraca się wokół zaspokajania potrzeb rodziny i stworzenia miejsca pracy dla kilku innych osób. W ten sposób zorganizowane jest życie około 2 milionów firm z zatrudnieniem od 1 do 9 osób. W sensie społecznym jest to bardzo doniosłe osiągnięcie, ale w sensie rozwoju nowoczesnej, innowacyjnej gospodarki jest ono raczej nieistotne. Większość tych małych firm ma bardzo lokalny charakter w sensie rynków zbytu (ponad 2/3 funkcjonuje tylko na rynku lokalnym, niecałe 5% eksportuje), i w sensie możliwości wzrostu (około 2/3 nie korzysta z finansowania zewnętrznego, zaledwie nieznaczna liczba MSP ma jasną wizję rozwoju owocującego przejściem do klasy dużych przedsiębiorstw) (PARP, 2018).

Takie zachowanie wynika po części z faktu, że nietrwałość i niejednoznaczność instytucjonalnych ram określających warunki funkcjonowania niosą ze sobą krótki horyzont decyzji biznesowych, co z kolei prowadzi między innymi do braku długofalowych

inwestycji w nowe produkty czy technologie. Konkludując, w Polsce małe firmy „ludzi zaradnych” nie są podstawą do tworzenia dużych firm „ludzi przedsiębiorczych”.

Główne źródło spontanicznego potencjału transformacji – wyzwolenie nagromadzonej energii gospodarczej po latach marnotrawstwa i potrzeba kompensacji braku szans okresu realnego socjalizmu – są na wyczerpaniu. Wyczerpała się organizująca normy transformacji niepisana „umowa społeczna” co do zakresu reform i zakresu przyzwoleń społecznych dla nowej stratyfikacji społecznej, w tym również przyzwolenia na bogacenie się w wyniku sukcesu gospodarczego jednostek.

ROZDZIAŁ 2.2

Poziom gospodarki

Ocena z perspektywy gospodarki musi być siłą rzeczy bardziej kompleksowa niż subiektywna ocena poziomu ulicy. Dlatego w tym rozdziale oceniamy efekty transformacji mierzone nie tylko Produktem Krajowym Brutto, ale również zmianami strukturalnymi oraz poziomem potencjału innowacyjnego.

Produkt Krajowy Brutto. Syntetycznym, a przez to najczęściej używanym wskaźnikiem oceny gospodarki, jest PKB skorygowany siłą nabywczą. Polska może zasłużyć się najwyższym przyrostem PKB pośród krajów transformacji; PKB skorygowany siłą nabywczą per capita (PPP) w latach 1990–2017 powiększył się prawie pięciokrotnie z 6175 USD (*international dollars*) w 1990 do 29291 USD w 2017 roku (World Bank, 2019)³.

Zmiany strukturalne. PKB jest często nadinterpretowany przy ocenie gospodarki. Zmiany złożonego systemu, jakim jest gospodarka, jedynie w ograniczonym zakresie mogą być agregowane w jednym syntetycznym wskaźniku; szczególnie w ocenie długotrwałych perspektyw budowania potencjału społeczeństwa innowacyjnego.

W tabeli 2.1 przedstawiamy zmiany wybranych wskaźników, które naszym zdaniem są lepszymi miernikami niż PKB dotyczącymi oceny efektów strukturalnych transformacji – między początkiem transformacji (1991) a jej zakończeniem (2013)⁴. Wskaźniki te można usystematyzować w czterech grupach:

³ Dla porównania, w tym samym okresie wzrost PKB PPP per capita był: 4,7-krotny w Korei oraz 2,9-krotny w Hiszpanii.

⁴ Daty te oczywiście mogą być dyskusyjne. Proponowana data początkowa, rok po formalnym początku zmiany ustrojowej, pozwala uniknąć fałszywej perspektywy początkowego załamania gospodarczego. Przyjęta data końcowa pozwala na stabilizację wskaźników i uchwycenie efektu *time-lag* wdrożenia reform transformacji.

Tabela 2.1. Ekonomiczne efekty transformacji

	Polska	Czechy	Słowacja	Finlandia	Korea	Niemcy	Hiszpania
Grupa I							
Intensywność energetyczna							
1991	3,6	4,0	3,3	4,7	5,7	7,6	10,3
2013	9,1	7,2	8,3	6,6	6,3	11,1	20,3
Emisja CO ₂							
1991	9,5	13,4	8,3	10,7	6,0	11,6	5,8
2013	8,3	10,4	6,4	10,2	11,8	8,9	5,8
Grupa II							
Zatrudnienie rolnictwo							
1991	25,0	10,0	10,0	9,0	16,0	4,0	10,0
2013	11,0	3,0	43,0	4,0	6,0	1,0	4,0
W/dodana przemysł							
1991	37,4	38,9	36,8	30,4	39,2	36,9	30,7
2013	32,6	38,0	33,6	26,5	38,2	30,3	22,4
Grupa III							
Urbanizacja							
1991	61,0	75,0	57,0	80,0	75,0	73,0	76,0
2013	61,0	73,0	54,0	84,0	82,0	75,0	79,0
Internet							
2001	9,9	14,7	12,5	43,1	56,6	31,7	18,1
2013	66,6	79,7	80,0	92,4	84,3	86,2	76,2
Grupa IV							
Umieralność dzieci < 5 lat							
1991	17	14	17	6	7	8	11
2013	5	3	7	2	3	4	4
Przeżycie mężczyźni							
1991	66	68	67	71	68	72	73
2013	73	75	73	78	78	79	80

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Bank (2016), <http://data.worldbank.org/indicator/EG.GDP.PUSE.KO.PPKD?page=4>.

Grupa I. Zmiany sprawnościowe gospodarki:

- 1) Intensywność energetyczna PKB, której zmiana jest efektem zmian struktury gospodarczej, głównie przez eliminację sektorów o wysokich potrzebach energetycznych, a tworzących małą wartość dodaną (np. huty) na rzecz sektorów innowacyjnych o wysokiej wartości dodanej.
- 2) Emisja CO₂ w wyniku spalania paliw kopalnych i produkcji cementu – redukcja emisji CO₂ jest ważnym wskaźnikiem unowocześnienia gospodarki oraz poprawy warunków środowiska naturalnego i warunków zdrowotnych.

Grupa II. Zmiany struktury gospodarki:

- 1) Zatrudnienie w rolnictwie. Historycznie trwałym i powszechnym wskaźnikiem postępu gospodarczego jest wzrost produkcji żywności przy jednoczesnym spadku bezpośredniego zatrudnienia w rolnictwie.
- 2) Wartość dodana w przemyśle w PKB. Od czasu pierwszej rewolucji przemysłowej wartość dodana wytwarzana w przemyśle w proporcji do PKB rosła, aby następnie spadać na rzecz sektora usług.

Grupa III. Zmiany struktury społecznej

- 1) Urbanizacja. W krajach rozwiniętych urbanizacja jest warunkiem, ale i przejawem wzrostu „klasy twórczej”.
- 2) Dostęp do internetu. Istotny strukturalny wskaźnik nie tylko dostępności sieci, lecz także gotowości do korzystania z internetu oraz zakresu oferowanych e-usług.

Grupa IV. Zmiany dobrostanu (jakości życia) ludzi

- 1) Umieralność dzieci do 5 lat. Niska umieralność dzieci to cecha będąca wynikiem lepszego dostępu do służby zdrowia, jak również higieny osobistej oraz funkcjonalności rodzin wychowujących dzieci.
- 2) Oczekiwana długość życia mężczyzn. Oczekiwana długość życia jest silnie skorelowana z zamożnością i dobrym funkcjonowaniem społeczeństwa.

Wybraliśmy trzy typy krajów odniesienia:

Typ A. Kraje, które przeszły podobny proces transformacji: Czechy i Słowacja.

Typ B. Kraje o wyjątkowo dużych osiągnięciach wzrostowych w badanym okresie: Finlandia i Korea Południowa.

Typ C. Kraje rozwinięte: Niemcy i Hiszpania (najbliższy ekonomicznie Polsce kraj UE).

Przytoczone wskaźniki potwierdzają w naszym przekonaniu generalną tezę, że w sferze ekonomicznej Polska dobrze wykorzystwała czas transformacji, zarówno w porównaniu z innymi krajami transformacji (Czechy, Słowacja), jak i w porównaniu

z liderami rozwoju gospodarczego w tym okresie (Finlandia i Korea) i krajami rozwiniętymi (Niemcy, Hiszpania). Charakterystyczne jest jednak, iż korzystne rezultaty transformacji dotyczą charakterystyk sprawnościowych gospodarki (I.1 i I.2) i wskaźników dobrostanu (IV.7 i IV.8). We wskaźnikach obrazujących proces transformacji, a więc zarówno struktury gospodarki (II.3, II.4), jak i struktury społecznej (III.5, III.6) wyniki transformacji są mniej korzystne.

Innym sposobem oceny efektów strukturalnych transformacji jest ocena struktury eksportu: unikalności eksportowanych produktów oraz dywersyfikacji eksportu. Analiza taka pozwala wyjść poza lokalną ocenę – pokazuje bowiem odporność eksportu (a przez to i gospodarki) na wstrząsy zewnętrzne.

Wskaźnik Złożoności Gospodarczej (Economic Complexity Index – ECI) stworzony przez Hidalgo i Hausmana (2009) mierzy złożoność gospodarki, łącząc informację o zróżnicowaniu eksportu z informacją o unikalności (*sophistication*) eksportowanych produktów⁵. Tabela 2.3 przedstawia pozycję Polski w rankingu ECI w stosunku do grupy wybranych krajów.

Tabela 2.3. Ranking ECI w latach 1991–2017

Kraj	ECI ranking		Kraj	ECI ranking	
	1997	2017		1997	2017
Japonia	1	1	Korea	20	3
Niemcy	2	4	Chiny	39	19
USA	8	12	Polska	24	21
Francja	9	16	Czechy	14	6
Wielka Brytania	6	14	Węgry	22	10

Źródło: Atlas of Economic Complexity. Complexity Rankings, <http://atlas.cid.harvard.edu/rankings/>.

Ocena pozycji Polski w rankingu ECI musi być złożona. Z jednej strony, pozycja ta jest relatywnie wysoka i ulega dalszej poprawie, z drugiej zaś strony, jest ona istotnie słabsza niż potransformacyjnych sąsiadów – Czech i Węgier.

Konkludując, wielowymiarowa ocena efektów gospodarczych transformacji pokazuje, iż osiągnięto znaczące efekty wzrostowe, jednak korzystne efekty transformacji miały raczej przyczynę w zmianach struktury realnej gospodarki – wymuszone zmiany strukturalne gospodarki spowodowane upadkiem przedsiębiorstw o dużej energochłonności i emisji CO₂, napływ inwestycji zagranicznych. W znacznie mniejszym stopniu były one wynikiem skutecznej polityki gospodarczej i społecznej. Uzyskane

⁵ Według Hidalgo i Hausmana ECI ma większą moc predykcyjną wzrostu PKB per capita niż wskaźniki konkurencyjności, zarządzania (*governance*) czy wykształcenia.

efekty pokazują, gdzie należy szukać nieuruchomionych w dostatecznym stopniu czynników endogennych rozwoju: w uruchomieniu zasobów pracy rezydujących w rolnictwie, rozwoju miast, lepszym wykorzystaniu ICT. To jednak wymaga znacznie skuteczniejszej polityki gospodarczej i społecznej nastawionej na zmiany strukturalne zwiększające potencjał społeczeństwa innowacyjnego, polityki ze swej istoty długofalowej, a więc politycznie „ponad podziałami”.

ROZDZIAŁ 2.3

Poziom potencjału innowacyjnego

Ocena potencjału innowacyjnego kraju nie jest zabiegiem prostym, szczególnie przy wyjściu poza wąsko rozumianą innowacyjność produktową i procesową. Dlatego też w dalszej analizie posługujemy się kilkoma badaniami: Global Innovation Index GII (GII 2017); Innovation Union Scoreboard 2014 i 2018 (European Commission, 2014; 2018); European Union Progress (2014 i 2018); Index Design Creativity Innovation (DCI) (Hollanders, 2009)⁶.

Global Innovation Index. Global Innovation Index (GII) jest oceną najbardziej kompleksową: nie skupia się tylko na rezultatach w postaci patentów, wydatkach na badania i rozwój czy liczbie przedsiębiorstw wprowadzających innowacje, ale ocenia każdy kraj pod względem jego potencjalnych i urzeczywistnionych zdolności do innowacji oraz efektywności inwestycji w innowacyjność. W sumie poszczególne państwa oceniane są na skali 79 wskaźników tworzących 7 wymiarów, pogrupowanych w dwie klasy:

- A. generatory innowacyjności: (1) instytucje; (2) kapitał ludzki i badania; (3) infrastruktura; (4) dojrzałość rynków, (5) dojrzałość biznesu;
- B. rezultaty innowacyjności: (6) wiedza i technologia; (7) twórcze rezultaty⁷.

Dwadzieścia pięć krajów najwyższej ocenionych w rankingu GII 2017 to: Szwajcaria (najwyżej), Szwecja, Holandia, USA, Wielka Brytania, Dania, Singapur, Finlandia, Niemcy, Irlandia, Korea Południowa, Luksemburg, Islandia, Japonia, Francja, Hongkong, Izrael, Kanada, Norwegia, Austria, Nowa Zelandia, Chiny, Australia, Czechy, Estonia. Polska jest w tym rankingu na 38. miejscu w globalnym rankingu 128 krajów, na 35. miejscu w grupie wysoko rozwiniętych krajów i na 25. pozycji w Europie.

W ramach pogłębionej analizy w każdym z siedmiu wymiarów GII przedstawiamy pozycję Polski w porównaniu z Argentyną, Hiszpanią i Koreą Południową. Te trzy

⁶ W mniejszym stopniu korzystamy z Bloomberg (2017).

⁷ Dokładny opis metodologii badań GII na www.globalinnovationindex.org/.

kraje zostały wybrane ze względu na istotne podobieństwa z Polską, ale również zróżnicowane efekty innowacyjne i ich odbicie w rankingu GII. Argentyna ma podobny PKB na mieszkańca oraz wiele wspólnych elementów kulturowych, a jednocześnie, jak analizujemy dalej, stanowi negatywny przykład nieudanego wykorzystania potencjału. Hiszpania to kraj podobny do Polski ze względu na tradycję religijną, populację i nie tak odległy w PKB per capita, a jednocześnie przykład ambitnie realistyczny; Korea Południowa, kraj podobny populacyjnie, z podobnym PKB per capita jak Polska jeszcze w latach 80., w ostatnich dekadach osiągnął niebywały sukces ekonomiczny dzięki innowacjom, co stanowi wzorzec aspiracyjny. Wyniki porównania pokazuje tabela 2.4.

Tabela 2.4. Miejsce Polski i wybranych krajów w rankingu GII (2016)

Ranking GII (128 krajów)	Polska	Argentyna	Hiszpania	Korea
GII całościowy	38	76	28	11
A. Generatory innowacyjności	37	72	25	16
1. Instytucje	33	109	32	35
2. Kapitał ludzki i badania	48	34	27	2
3. Infrastruktura	41	65	10	13
4. Dojrzałość rynków	55	104	18	14
5. Dojrzałość biznesu	42	59	37	17
B. Rezultaty innowacyjności	41	81	26	9
6. Wiedza i technologia	44	89	24	6
7. Twórcze rezultaty	37	80	28	15

Źródło: opracowanie własne na podstawie GII (2017).

Instytucje w GII obejmują trzy bloki czynników: środowisko polityczne – polityczną stabilizację oraz efektywność działań rządu; środowisko regulacyjne skupione na jakości regulacji oraz poziomie praworządności; oraz środowisko biznesowe skupione na łatwości prowadzenia biznesu, postępowania w sytuacji upadłości oraz łatwości płacenia podatków.

Najbardziej efektywne instytucje z perspektywy innowacji znajdują się w Singapurze i Szwajcarii. Korea Południowa, będąca w pierwszej dwudziestce GII, ma wymiar instytucjonalny oceniany bardzo podobnie do Polski, podobnie też Hiszpania. W tym obszarze dystans Polski do czołówki jest nieznaczny, a dalsze doskonalenie w tej dziedzinie, mimo że z pewnością bardzo przydatne, prawdopodobnie nie warunkuje postępów w innowacyjności gospodarki.

Kapitał ludzki i badania obejmują: a) nakłady na edukację (udział w PKB, wydatki na jednego ucznia, długość okresu kształcenia poprzedzającego studia uniwersyteckie, rezultaty PISA, oraz liczbę uczniów na nauczyciela w średniej szkole); b) studia uniwersyteckie mierzone odsetkiem maturzystów na uniwersytetach, procentowy udział absolwentów wydziałów nauk eksperymentalnych i inżynierskich wśród wszystkich absolwentów szkół wyższych w danym roku, oraz procentowy udział studentów zagranicznych do wszystkich studentów uczących się w danym kraju; c) liczbę badaczy na milion populacji, nakłady na badania i rozwój w PKB, oraz średnią pozycję trzech najlepszych uniwersytetów w kraju wśród 700 rangowanych uniwersytetów na świecie.

Dystans Polski do pierwszej dwudziestki jest znaczny, ale również (relatywnie) do porównywanych krajów. O ile w Korei bardzo wysoki potencjał kapitału ludzkiego stwarza szanse na dalszą poprawę innowacyjności, o tyle w przypadku Polski jest to czynnik hamujący. Nadzieję na przyszłość daje stosunkowo wysoki ranking Polski w rezultatach PISA. W rankingu z 2016 roku polscy uczniowie zajęli 3. pozycję w Unii Europejskiej w czytaniu i rozumieniu tekstu, 6. matematyce i 10. w naukach przyrodniczych; co przekłada się analogicznie na 13., 17. i 22. pozycję w świecie. Są to wprawdzie niższe wyniki niż we wcześniejszych latach, ale jednocześnie PISA to jedyny ranking, w którym trzymamy się na szczycie krajów Unii Europejskiej.

Na poziomie studiów wyższych Polska ma do nadrobienia dystans nie tylko do dwudziestki najbardziej innowacyjnych krajów, w tym Korei i Hiszpanii, ale także do Argentyny. Trzy najlepsze uniwersytety dają Argentynie wysoką 32. pozycję na świecie, natomiast trzy najlepsze szkoły wyższe dają Polsce pozycję 42. Hiszpania zajmuje pozycję 21., Korea zaś 10., mimo że uważa się, że system uniwersytecki Korei jest zaniedbany w porównaniu z naukowo-badawczym potencjałem wielkich korporacji.

Polska ma bardzo skromną infrastrukturę badawczą mierzoną liczbą badaczy. Ten wskaźnik nie mówi o efektywności systemu badań, ale raczej o jego potencjale, o infrastrukturze badań dostępnych w danym kraju, trudno jednak oczekiwać dobrych rezultatów w postaci innowacyjnej gospodarki bez badaczy. Kraje znajdujące się w pierwszej dziesiątce innowacyjności mają pomiędzy 4 a 6 tysięcy badaczy na milion populacji. W Polsce jest ich mniej niż 2 tysiące. Czechy i Estonia mają badaczy dwukrotnie więcej niż Polska na milion mieszkańców.

Pierwsza dwudziestka GII wydaje na B&R między 1,5 a 4,3% PKB, a średnia dla tej grupy to 2,5%. Historycznie, Korea Południowa we wczesnych latach 80., mając PKB na mieszkańca na obecnym poziomie Polski wydawała na ten cel ponad 3% PKB, aby obecnie wydawać 4,3%. Polska przy 0,9% PKB wydawanym na B&R jest daleko w tyle, również za naszymi sąsiadami: Czechami (2%) i Estonią (1,5%), na trzecim miejscu od końca wśród krajów UE.

Jeszcze mniej optymistycznie wygląda struktura finansowania B&R. W dwudziestu krajach najwyżej ocenianych w GII, w siedmiu biznes pokrywa między 40 a 50%

wydatków zaś w pozostałych 13 powyżej 50%. Rekordzistą jest tu Korea Południowa (75,7%). W Polsce jedynie 37% wydatków na B&R jest finansowanych przez biznes.

Infrastruktura obejmuje: a) użytkowanie techniki cyfrowej i komunikacyjnej (ICT), infrastruktur sieci elektrycznej, sprawności logistycznej oraz inwestycje brutto jako procent PKB; b) stan środowiska naturalnego mierzony energochłonnością PKB, indeksem stanu środowiska naturalnego opartym na 20 kryteriach, oraz liczbą ekologicznych certyfikatów ISO 14001.

Na słabą ocenę Polski w zakresie infrastruktury wpływa przede wszystkim niski udział inwestycji kapitałowych w PKB. Inne zaniedbania infrastrukturalne wiążą się z niskim poziomem digitalizacji kontaktów obywateli z administracją.

Dojrzałość rynków obejmuje: a) sprawność kredytowania mierzona łatwością dostępu do kredytów, relacją kredytów dla prywatnego sektora do PKB oraz dostępnością mikropożyczek; b) inwestycje mierzone łatwością ochrony inwestora, kapitalizacją rynku, całkowitą wartością obrotu akcjami odniesioną do PKB w danym roku oraz liczbą transakcji venture capital odniesioną do PKB; c) konkurencję w handlu mierzoną stosowaniem taryf oraz intensywnością lokalnej konkurencji handlowej.

Wyposażenie rynku w instytucje zapewniające konkurencyjność jest w Polsce na podobnym poziomie jak w Korei i Hiszpanii oraz nie odbiega od krajów takich jak Japonia oraz Wielka Brytania. Dwa pozostałe wymiary: inwestycje i kredyt, wymagają poprawy.

W dostępności kredytu dla prywatnego biznesu Polska jest oceniana wyżej (19. na świecie) niż Hiszpania (48.), przy czym Polska wypada słabo w porównaniu z Hiszpanią w zakresie rozwoju venture capital (48. pozycja w porównaniu z 7.).

Dojrzałość biznesu jest syntezą ocen w kategoriach: a) pracownicy wiedzy (mierzoną przez: zatrudnienie w sektorach wymagających intensywnej wiedzy odniesione do całości zatrudnienia, odsetek firm kształcących swoich pracowników, wydatki na badania i rozwój używane przez przedsiębiorstwa jako odsetek PKB, całkowita wielkość finansowania badań i rozwoju przez przedsiębiorstwa w odniesieniu do PKB, odsetek kobiet z wyższym wykształceniem w odniesieniu do zatrudnionych); b) jakość współpracy pomiędzy uniwersytetami a biznesem dla rozwoju innowacji (mierzona opinią z badań sondażowych, poziomem geograficznej koncentracji firm i ich dostawców (*clusters*), poziomem finansowania badań i rozwoju z zagranicy, liczbą i wielkością joint venture w odniesieniu do PKB, oraz liczbą wzajemnie powiązanych patentów zgłaszanych do przynajmniej trzech biur patentowych); c) przyswajanie wiedzy (*absorption*) mierzone wydatkami na licencje oraz *royalties* w odniesieniu do całego handlu, import wysokich technologii do całości handlu, import komputerów oraz usług informatycznych, oraz bezpośrednio inwestycje zagraniczne netto w odniesieniu do PKB.

Relatywnie słaba pozycja Polski w tym zakresie, w porównaniu do ogólnego rankingu, wynika przede wszystkim ze słabości powiązań między uczelniami a biznesem

oraz słabego rozwoju środowiska dla innowacyjnych przedsiębiorstw (klastrow). Słabsza niż ogólny ranking jest też ocena absorpcji innowacji ze świata (z wyjątkiem udziału w obrotach handlowych płatności za własność intelektualną, co naszym zdaniem wynika raczej ze strategii kosztowej zagranicznych właścicieli niż z autonomicznych decyzji polskich przedsiębiorców). Warto zwrócić uwagę, że zarówno Korea, jak i Hiszpania, podobnie jak Polska, mają słabszy ranking w tym zakresie niż w rankingach ogólnych. Wyjątkiem jest Argentyna, gdzie ranking w zakresie dojrzałości biznesu jest znacznie lepszy niż ranking ogólny.

O ile pięć poprzednich grup kryteriów dotyczyło ponoszonych nakładów (*input*), o tyle dwie ostatnie grupy dotyczą uzyskiwanych rezultatów (*output*).

Ocena **wiedzy i rezultatów technologii** wynika z trzech wskaźników: a) tworzenie wiedzy; b) wpływ wiedzy (*impact*); c) rozprzestrzenianie wiedzy (*diffusion*). Jest to więc kryterium pokazujące ekspansję innowacyjną uzyskaną dzięki wiedzy i rozwojowi technologii produkcji i usług. Dystans Polski do pierwszej dwudziestki najbardziej innowacyjnych krajów jest znaczny. Jednocześnie spory dystans pomiędzy Szwajcarią a pozostałymi liderami pokazuje, że przekładanie nakładów na rozwój nauki i technologii na wyniki innowacyjne nie jest automatyczne; nawet kraje o znacznych i dobrze rozwiniętych systemach B&R nie radzą sobie z tym najlepiej.

Tworzenie wiedzy jest mierzone na pięć sposobów. Pierwsze trzy to aplikacje o różne rodzaje patentów, kolejne dwa to publikacje w obszarze nauki i techniki oraz indeks cytowania tych publikacji. Silną stroną Polski jest tworzenie wiedzy, a słabą wpływ wiedzy na rezultaty gospodarki. Ten ostatni obszar jest ważnym wskaźnikiem zamiany nakładów na efekty. Produkcja z przedsiębiorstw o wysokich i średnich technologiach, wydatki na oprogramowanie w produkcji przemysłowej to symptomy nowoczesności produkcji, wykorzystywanie najnowszej wiedzy naukowo-technologicznej i robotyzacji. Dystans Polski do najbardziej innowacyjnej dwudziestki nie jest duży. Co ciekawe, Korea w tym mierniku wypada poniżej średniej dla innowacyjnej dwudziestki. Koreańskie innowacje kosztują rekordowo ponad 4% PKB, ale wiele krajów efektywniej wykorzystuje nakłady finansowe.

Szczególnie niepokojący jest relatywnie słaby wzrost wydajności pracy. Wprawdzie liderami wzrostu są kraje, które generalnie mają bardzo niską wydajność pracy, ale wyższą niż w Polsce dynamikę wzrostu wydajności pracy zanotowano też w krajach wyżej rozwiniętych niż Polska.

Słaby wzrost liczby nowych przedsiębiorstw także jest niepokojący. Wprawdzie uważa się powszechnie, że w Polsce jest bardzo dużo przedsiębiorstw, ale w odniesieniu do populacji mamy ich mniej niż wiele lepiej rozwiniętych gospodarek. Ponadto, z 1,8 miliona zarejestrowanych przedsiębiorstw w Polsce 99,8% to przedsiębiorstwa małe i średnie (PARP 2013, s. 18). Z wielu badań wiadomo, że wydajność pracy rośnie w tej grupie bardzo wolno, a innowacje pojawiają się rzadko.

Rozprzestrzenianie wiedzy wytworzonej w kraju (dyfuzja) to: eksport produktów wiedzy, a więc wpływy z licencji oraz innych form własności intelektualnej

udostępnionej producentom; eksport produktów wysokiej technologii odniesiony do całego eksportu; eksport usług komunikacyjnych i komputerowych odniesiony do całkowitego handlu; oraz inwestycje zagraniczne podejmowane przez krajowy biznes.

W tym wymiarze Polska gospodarka wyjątkowo mocno odstaje od przodującej dwudziestki, i jest nawet oceniana poniżej Argentyny, mimo że Polska ma całkiem dobry wynik w eksporcie produktów wysokich technologii, co jednak wynika głównie z działalności firm zagranicznych (na czele rankingu znajdują się kraje produkujące według dostarczonych technologii, takie jak Chiny czy Wietnam).

Twórcze rezultaty GII ocenia przez: udział niematerialnych aktywów; udział twórczych produktów i usług; poziom twórczości online.

Niematerialne aktywa mierzone są przez: a) aplikacje rezydentów o przyznanie ochrony znaku handlowego b) mierniki, które są wynikiem sondażu opartego na pytaniach „Do jakiego stopnia ICT pozwala na tworzenie nowych modeli biznesu?” oraz „Do jakiego stopnia ICT pozwala na tworzenie nowych modeli organizacji?”. Oba pytania pomagają ocenić postrzeganą użyteczność nowoczesnych technologii informatycznych i komunikacyjnych dla tworzenia nowych koncepcji biznesu oraz tworzenia innowacyjnych form systemu organizacyjnego przedsiębiorstw. Pozycja Polski, szczególnie w ocenach wpływu ICT na nowy model biznesu, jest niska (59.). Okazuje się, że posiadanie znakomitych programistów i powszechne użycie komputerów w biznesie nie przekłada się na oryginalność biznesowych zastosowań.

Polska wypada bardzo dobrze w udziale kreatywnych dóbr i usług w eksporcie (16. pozycja) choć, wbrew powszechnej opinii, wypada słabo w produkcji filmów fabularnych w stosunku do liczby ludności (69. pozycja) oraz udziału druków i publikacji w produkcji przemysłowej (57. miejsce). W twórczości online Polska jest oceniana na 35. pozycji, a więc lepiej niż w ogólnym GII.

Warto zauważyć, że w grupie 25 najbardziej innowacyjnych krajów znajdują się już Chiny na pozycji 22., mimo że przy PKB (PPP) na głowę na poziomie nieznacznie wyższym od połowy polskiego Chiny przeznaczają 2,12% na badania i rozwój, a tempo wzrostu tych nakładów systematycznie przekracza tempo wzrostu PKB. Polska – zarówno w nakładach, jak i efektach – znajduje się też poniżej Czech i Estonii, które znalazły się w grupie 25 najbardziej innowacyjnych krajów w rankingu GII. Jest to wynik innego niż w Polsce rozkładu priorytetów rozwojowych przez okres transformacji. Dotyczy to szczególnie przypadku Estonii, która systematycznie budowała swoją przewagę konkurencyjną opartą na rozwoju technologii cyfrowych.

Innovation Union Scoreboard. Badania Innovation Union Scoreboard (SII, 2014) potwierdzają wcześniej opisane wyniki GII. Analiza ta opisuje potencjał innowacyjny za pomocą sumarycznego wskaźnika Summary Innovation Index (SSI). SSI jest syntezą trzech elementów:

- **czynników sprawczych innowacji zewnętrznych w stosunku do przedsiębiorstwa:** zasoby ludzkie, system badawczy, finansowanie i wspomaganie innowacji;

- **wysiłków innowacyjnych na poziomie firmy:** inwestycje, powiązania i przedsiębiorczość, oraz aktywa intelektualne;
- **rezultatów aktywności innowacyjnej:** innowatorów i efektów ekonomicznych.

Daje to w sumie 25 kryteriów; SII jest standaryzowany pomiędzy 0 a 1.

Na podstawie oceny SII kraje Unii Europejskiej zostały zaklasyfikowane do czterech grup:

1. Liderów innowacji: Dania, Finlandia, Niemcy, Szwecja.
2. Naśladowców innowacji: Austria, Belgia, Francja, Irlandia, Luksemburg, Holandia, Słowenia, Wielka Brytania.
3. Umiarkowanych innowatorów: Chorwacja, Cypr, Czechy, Estonia, Grecja, Węgry, Włochy, Litwa, Malta, Polska, Portugalia, Słowacja, Hiszpania.
4. Słabych innowatorów: Bułgaria, Łotwa, Rumunia.

Profile SII Polski i innych krajów Unii są w większym stopniu zbieżne w obszarze zasobów ludzkich oraz finansów, niewiele różnią się w obszarze inwestycji, natomiast bardzo różnią się w obszarach systemu badań oraz zasobów intelektualnych, związków i przedsiębiorczości, we wskaźnikach „innowatorzy” oraz „wyniki ekonomiczne”. Można powiedzieć, że różnią nas wymiary nawiązujące do działalności wspólnej z innymi, podejmowania ryzyka (przedsiębiorczość) oraz efektywności (wyniki ekonomiczne).

Co jest szczególnie niepokojące, w latach 2010–2017, objętych badaniem, mieliśmy do czynienia z silniejszym wzrostem poziomu SII dla całej Unii (1,66% średniorocznie) niż w przypadku Polski (0,88%). W efekcie, jeśli poziom indeksu dla Unii Europejskiej przyjmiemy jako 100, to dla Polski wynosił on odpowiednio takie wartości, jak przedstawiono w tabeli 2.5.

Tabela 2.5. SII dla Polski w porównaniu z SII dla UE

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
54	54	50	52	50	52	55	57

Źródło: Innovation Union Scoreboard (2014).

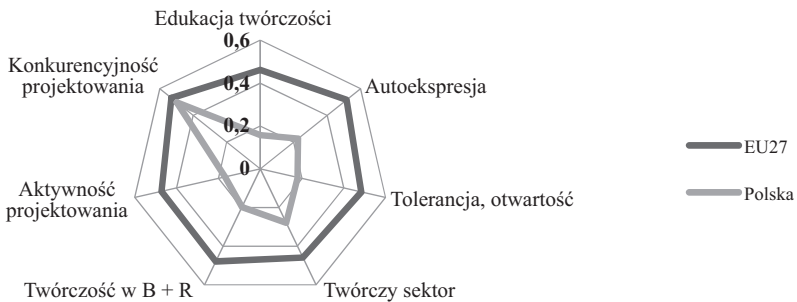
Design Creativity Innovations Index. Interesującą próbę powiązania twórczości, projektowania oraz innowacyjności znajdujemy w badaniach na zlecenie Komisji Europejskiej UE (Hollanders i van Cruysen, 2009).

Badania te pokazują, że kraje o najwyższych osiągnięciach w twórczości i projektowaniu mają równocześnie najwyższe osiągnięcia w innowacjach. Współczynnik twórczości, projektowania oraz innowacji DCI Index (Design, Creativity Innovations Index) mierzy potencjał kraju w dziedzinie zdolności do projektowania i innowacji. DCI Index jest odbiciem: a) nasycenia społeczeństwa ludźmi z wykształceniem humanistycznym,

artystycznym, projektowym oraz przygotowującym do tworzenia i rozprzestrzeniania informacji; b) powszechności samoekspresji rozumianej jako wartości oraz zdolności do komunikacji w obcych językach, c) stopnia tolerancji i otwartości.

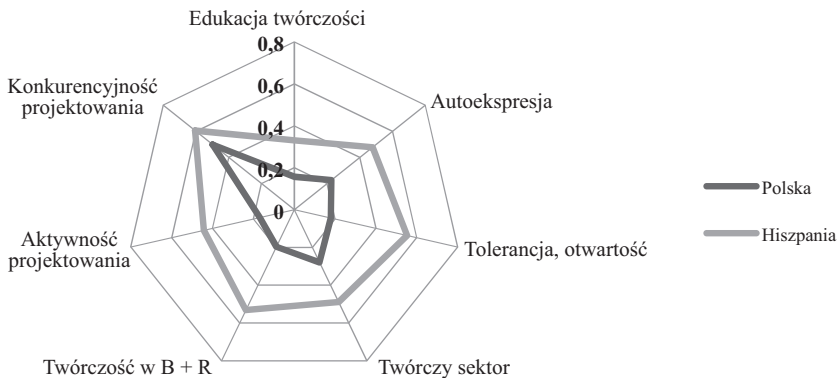
Polska lokuje się w indeksie DCI na czwartej pozycji od końca w Unii Europejskiej. Różnice pomiędzy profilem DCI dla Polski i średniej dla UE i dla Hiszpanii przedstawiają rysunki 2.1. i 2.2.

Rysunek 2.1. Profil DCI dla Polski i średniej UE



Źródło: opracowanie na podstawie Hollanders i van Cruysen (2009).

Rysunek 2.2. Profil DCI Polski i Hiszpanii



Źródło: opracowanie na podstawie Hollanders i van Cruysen (2009).

Wyniki przedstawione na nich nie odzwierciedlają dość powszechnej opinii o wyjątkowej zdolności Polaków do działań improwizowanych i niestandardowych. Konieczne jest bowiem rozróżnienie zdolności do działań reaktywnych w obliczu zagrożenia od systematycznych działań kreatywnych przydatnych dla budowania wysokiego potencjału innowacyjnego.

Powyższa analiza pokazuje, że Polska ma poważne zapóźnienia nie tylko, co się często podkreśla, w nakładach na badania i rozwój, ale przede wszystkim w spełnieniu

strukturalnych i instytucjonalnych warunków, bez których nawet zwiększone nakłady nie przyniosłyby pożądanych rezultatów. Zapóźnienia strukturalne i instytucjonalne dotyczą w pierwszej kolejności zmiany modelu kształcenia, zwiększenia elementów rozwijających twórcze myślenie i współpracę dla osiągnięcia celów. Zgodnie z danymi GII Polska ma istotne ograniczenia rozwojowe przynajmniej w połowie badanych obszarów i są to: funkcjonowanie edukacji uniwersyteckiej, nakłady na badania i rozwój (B&R), wytwarzanie i użytkowanie technologii informacyjnych (ICT), dostępność i użytkowanie kredytów przez przedsiębiorstwa, poziom inwestycji w gospodarce, użytkowanie pracowników wiedzy w przemyśle, wielokierunkowe związki międzyorganizacyjne dla rozwoju innowacyjności, tworzenie wiedzy dla innowacji, eksport wiedzy i osiągnięć innowacyjności, rozmiar niematerialnych aktywów gospodarki i twórczość online.

Powyższe, raczej negatywne oceny zdolności polskiej gospodarki do innowacji, napotykają paradoks obserwowanych efektów. Zarówno subiektywne odczucia poziomu ulicy, jak i wskaźniki ekonomiczne pokazują niebywałą zmianę w poziomie życia oraz rozwiązaniach instytucjonalnych w Polsce po upadku komunizmu i wstąpieniu do Unii Europejskiej. Polska obecnie to zupełnie inny kraj niż w 1990, a nawet 2004 roku.

Tak wielkie przemiany nie mogły odbyć się bez zdolności do innowacji będących warunkiem koniecznym dla przyswojenia bardzo wielu nowych rozwiązań, jakie udało się nam zdobyć oraz zużytkować dla rozwoju gospodarczego. Bez zdolności adaptacji nie byłoby miliona nowych przedsiębiorstw nieodbiegających standardami technicznymi i zarządzania od firm zachodnich. Wszystko to jest efektem zdolności uczenia się i tworzenia nowego. Stoi jednak w sprzeczności z wynikami powyższej analizy, zarówno działalności przedsiębiorstw mających niską, jak na Europę, skłonność do inwestycji w badania prowadzące do innowacji, jak i słabych działań proinnowacyjnych budżetu państwa. Wyjaśnienie tej „tajemnicy” jest bardzo istotne dla oceny potencjału innowacyjnego Polski oraz adekwatnej polityki gospodarczej i jej wzmocnienia.

Dla wyjaśnienia tego paradoksu stawiamy hipotezę, że dotychczasowy rozwój był wynikiem „doganiania normalności”, przewyżczenia trzeciej nieciągłości – transformacji od zbankrutowanego systemu PRL do zdrowego rozsądku gospodarki rynkowej. Tworzenie potencjału dla sprostania wyzwaniom czwartej nieciągłości – umocnienia miejsca Polski w globalnej konkurencji wymaga znacznie bardziej złożonego i skoordynowanego wysiłku innowacyjnego niż w okresie poprzednim.

Obserwacja dotychczasowych działań w tym zakresie nie napawa optymizmem. Wydaje się, że polska klasa polityczna, niezależnie od barw partyjnych, w odniesieniu do intensyfikacji wysiłków na rzecz innowacyjności, wytworzyła rzadki konsensus – brak adekwatnego zainteresowania sprawą. Oczywiście, opowieści polityków są inne, kolejne rządy obiecują przełom, ale w budżecie państwa nie znajduje to odbicia w alokacjach ukierunkowanych na wzrost nakładów na B&R do poziomu, który mógłby przynieść rezultaty w ciągu dziesięciolecia. Brak też trwałych i jednoznacznych regulacji i motywacji dla przedsiębiorców dla podjęcia ryzyka wydatków innowacyjnych, szczególnie innych niż zakup maszyn.

ROZDZIAŁ 2.4

Poziom kultury – Polska na mapie nowoczesności

Kultura to kompleks znaczeń, wierzeń, praktyk, symboli, norm, i wartości powszechnych w danej społeczności (Schwartz, 2008, s. 4). Ocena kultury sprzyjającej rozwojowi społeczeństwa innowacyjnego, wyposażonego w instytucje i zachowania nowoczesnej, globalnie konkurencyjnej gospodarki, stanowi najtrudniejszy aspekt oceny efektów transformacji. Mamy tu bowiem do czynienia z oceną tak trudnych do zdefiniowania i rozbieżnych zjawisk jak zdolność do współpracy, poziom zaufania społecznego, zdolności samoekspresji, sposoby realizacji przywództwa.

Właściwości kulturowe społeczeństwa – wyrażające się w kompetencjach oraz formalnych i nieformalnych instytucjach regulujących efektywność współdziałania zbiorowego – decydują o użyciu zasobów przyrody i wykorzystywaniu nadarżających się możliwości rozwoju gospodarczego. Społeczeństwo jest twórcą własnego dobrobytu i rola szeroko pojętej kultury będzie rosła. Staje się tak, między innymi dlatego, że zarówno w produkcji przemysłowej jak i w usługach rośnie udział działalności pracowników, która jest zdeterminowana nie rytmem maszyny, ale „grą między ludźmi” (Bell, 1976). Ponadto, w warunkach globalnej gospodarki, kultura, odgrywając dotychczas rolę warunkującą rozwój, staje się ważnym elementem „brandingu” narodowego, a także sama staje się towarem.

Przy analizie związku czynników kulturowych z innowacyjnością pojawia się pytanie o kierunek przyczynowości, historycznej sekwencyjności, zależności między kulturą kooperacji a innowacyjnością (czy szerzej: ekonomicznym rozwojem).

Teoria modernizacji w tradycji postmarksistowskiej, a później niemarksistowskiej interpretacji D. Bella, przyjmuje, że rozwój ekonomiczny prowadzi do zmian kulturowych (słynne „byt określa świadomość”), stąd uważa się, że kultura zamożnych społeczeństw jest inna niż społeczeństw ubogich. Mechanizm różnicowania kultur na podłożu ekonomicznym proponuje też popularna postmarksistowska teoria systemu światowego centrum i peryferii (Frank, 1966; Wallerstein, 1974) twierdząca, że niedorozwój nie wynika z właściwości kultury czy instytucji, ale jest produktem opresji biednych krajów przez kraje bogate, co da się zawrzeć w stwierdzeniu, że

underdevelopment is developed (Frank, 1966); inaczej mówiąc: niedorozwój jednych krajów został urządzony przez inne kraje.

Odwrotny kierunek przyczynowości kultura–gospodarka w teorii modernizacji reprezentuje, na przykład, Harrison (1992; 2000), który argumentuje, że ubóstwo jest stanem wynikającym z predyspozycji kulturowej. Tradycyjna kultura i instytucje muszą zatem być zastąpione zmodernizowanymi, jeśli kraj chce korzystać z wolnego rynku i demokracji jako motorów rozwoju.

Kultura społeczności (społeczeństwa) jest swoistym stymulatorem w rozwoju jednostki, wpływa na indywidualne wierzenia, działania, cele i styl myślenia przez presje innych i oczekiwania, na jakie ludzie są wystawieni, pełniąc określone funkcje społeczne. Sposób, w jaki społeczne instytucje są zorganizowane, ich polityka, codzienna praktyka, bezpośrednio lub pośrednio komunikowane oczekiwania wyrażają założenia o społecznych wartościach. Dominujące wartości reprezentują cechy kultury dające spójność zachowań w społeczeństwie, w tym w gospodarce. Pojawiają się też elementy niewspółpracujące z dominującymi ideałami i w efekcie kultura jest pełna napięć, z którymi jednostka musi sobie na co dzień radzić. Dotyczy to różnorodności podkultur, w jakie włączona jest jednostka, oraz relacji wpływu między tymi podkulturami, a także różnego stopnia akceptacji, jaką mamy dla różnych elementów tego kulturowego programowania.

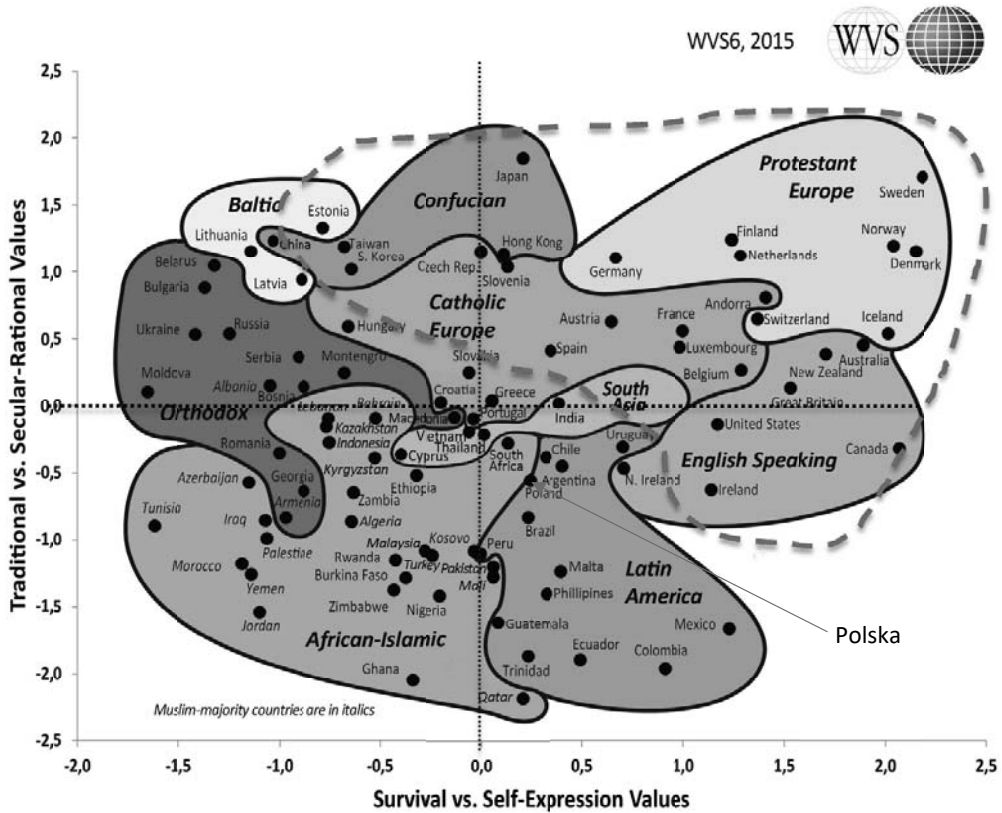
Bez przesądzenia, która szkoła myślenia jest słuszna, przyjmujemy, że w pragmatyce działania chodzi o to, żeby w miarę dostępnych instrumentów polityki gospodarczej osłabiać negatywne sprzężenia między kulturą kooperacji i innowacyjnością oraz wzmacniać związki pozytywne. Z tej perspektywy ważne jest, że „Rozwój ekonomiczny jest powiązany z przesunięciem od absolutnych norm i wartości w kierunku wartości, które są w rosnący sposób racjonalistyczne, tolerancyjne, oparte na zaufaniu i partycypacyjne” (Inglehart i Baker, 2000, s. 19).

Polska na mapie wartości kulturowych. Badania World Value Survey (WVS) stanowią najbardziej całościowe ujęcie oceny kulturowej świata, zarówno ze względu na liczbę ocenionych krajów, jak i trwałość w czasie. Przy konstruowaniu mapy kultur każdy kraj uczestniczący w badaniach WVS odniesiono do dwóch wymiarów:

- 1) wartości rozpiętych między tradycjonalność (rozumianą jako zachowanie tradycyjnych wartości) i racjonalność (rozumianą jako zmiany wartości w reakcji na zmieniające się okoliczności);
- 2) wartości rozpiętych między przetrwanie (rozumiane jako koncentracja na ekonomicznym i osobistym bezpieczeństwie) i ekspresję indywidualizmu (rozumianą jako prymat subiektywnych wartości skupionych wokół wolności wielowymiarowego wyrażania siebie, zadowoleniu i jakości życia).

Rysunek 2.3 przedstawia ostatnią dostępną mapę kultur za rok 2014, sporządzoną na podstawie badań WVS.

Rysunek 2.3. Mapa kultur za rok 2014



Źródło: WVS (2014).

Linią przerywaną dodatkowo zaznaczyliśmy obszar skupiający kraje o wysokiej innowacyjności.

Mapę tę należy traktować z ostrożnością co do dokładnej lokacji poszczególnych krajów. Nazwy obszarów kulturowych to raczej identyfikatory niż naukowa klasyfikacja.

W oczy rzuca się „niedopasowanie” lokalizacji Polski do jej historycznego sąsiedztwa. Z jednej strony mamy znaczną odległość od krajów katolickiej Europy, takich jak Austria, Francja, Hiszpania, Węgry i Słowacja. Z drugiej strony mamy znaczną odległość od krajów pokomunistycznych, z którymi dzieliliśmy losy brutalnej próby zmian kultury. Polska kultura umieszczona w kontekście wymiarów WVS wygląda na „rozdartą” między nowoczesnością a tradycjonalizmem.

Zarówno „stare”, jak i „nowe” wysoko rozwinięte kraje znajdują się w różnych miejscach mapy, jeśli chodzi zarówno o odejście od tradycjonalizmu, jak i zdolności samoekspresji, mamy jednak wyraźne „ciągnięcie” krajów wysoko rozwiniętych w kierunku prawego górnego kwadrantu: kombinacji wartości nietradycyjnych i samoekspresji.

Spośród 20 najbardziej innowacyjnych krajów GII 15 znajduje się w obszarze wysokiej racjonalności i samoekspresji, 3 w obszarze tradycjonalności i silnej samoekspresji, a tylko jeden (Korea Południowa) w obszarze silnej racjonalności i niskiej samoekspresji. Innowacyjność jest więc powiązana przede wszystkim ze społeczeństwami zdominowanymi przez racjonalność, następnie przez wysoki poziom wartości samoekspresji, jak ma to miejsce w tradycjonalistycznych Stanach Zjednoczonych, Kanadzie i Irlandii. W sensie charakterystyki społeczeństwa mierzonej badaniami WVS innowacje występują przede wszystkim tam, gdzie racjonalność oraz samoekspresja są znaczące, oraz tam, gdzie niewielkiej tradycjonalności towarzyszy wysoki poziom samoekspresji.

Doświadczenie poszczególnych przypadków sukcesu, ale i porażki, pokazuje, że nie ma jednej recepty kulturowej rozwoju, są jednak ograniczenia kulturowe. Społeczeństwo, w którym jednostki czują się związane tradycjonalistycznymi wartościami, a jednocześnie skupione są na wartościach przetrwaniowych, przy braku lub bardzo małej legitymizacji dla samoekspresji, są też mało innowacyjne. Innowacja jest bowiem ekspresją inności i aby ją generować, ludzie potrzebują czuć się swobodnie w uzewnętrznianiu swoich poglądów, nawet jeśli są one w mniejszości w społeczeństwie, czy w konkretnej grupie w miejscu pracy, oraz nawet gdy ich ewentualne błędy nie narażają autora na społeczną kpinę i ostracyzm.

Polska na mapie WVS lokuje się dziś w końcówce skali tradycjonalności (blisko racjonalności) i na początku skali samoekspresji. Pozycja ta jest wynikiem ewolucji. W roku 1996 miejsce Polski na mapie WVS było określone przez kombinację tradycjonalizmu i dominacji wartości związanych z przetrwaniem. Obecną pozycję charakteryzuje przesunięcie w stronę samoekspresji, choć nadal mało zmienionej pozycji na osi tradycjonalizm–racjonalizm. Polskie społeczeństwo jest wciąż tradycjonalistyczne, ale w odniesieniu do wymiarów WVS nie bardziej niż irlandzkie, nieco bardziej niż kanadyjskie lub amerykańskie. Co istotne, Polska zaczyna przesuwać się w kierunku wartości samoekspresji. Oznacza to dostrzeganie i docenianie wartości autonomii jednostki, wyrażania odmienności, uzewnętrzniania poglądów, zwiększonej tolerancji, akceptacji mniejszości, równości płci, oraz partycypacji w decyzjach odnoszących się do życia politycznego i ekonomicznego. Mimo że w dłuższym przedziale czasu ta przemiana jest już widoczna, to natężenie tych charakterystyk jest jednak jeszcze dość wątle.

Podsumowując: w ostatnich 20. latach Polska przesunęła się z obszaru koncentracji na przetrwaniu w obszar koncentracji na samoekspresji. W istocie jest to przesunięcie od kultury przetrwania do kultury rozwoju. W kategoriach naszej analizy poszukującej znaków poprawy środowiska dla twórczości i innowacyjności jest to zmiana pozytywna.

Zaufanie. Zaufanie jest bez wątpienia istotnym warunkiem rozwoju gospodarczego, szczególnie rozwoju opartego na innowacyjności, a nie na zasobach surowcowych.

Wynika to z rosnącego w społeczeństwach przemysłowych znaczenia tymczasowych relacji, zachodzących pomiędzy obcymi ludźmi. Można tu zacytować Arrowa: „Każda transakcja handlowa zawiera w sobie element zaufania, na pewno dotyczy to przebiegu transakcji nie natychmiastowych. Można z dużą wiarygodnością twierdzić, że ekonomiczne zacofanie w świecie może być wytłumaczone brakiem wzajemnego zaufania” (Arrow, 1972). Istnieje jednoznaczny dodatni związek między zaufaniem a PKB per capita (Ortiz-Ospina i Roser, 2016).

Badacze nie są jednak zgodni nie tylko co do kierunku przyczynowości między zaufaniem a wynikami gospodarczymi, ale również co do umieszczenia poszczególnych zmiennych po stronie przyczyn i konsekwencji (a często po obydwu stronach) określonego poziomu zaufania (Algan i Cahuc, 2014). Związek ten jest „rozmyty” dla krajów w obszarze niskiego poziomu zaufania i niskiego PKB. Istnieje wyraźna dodatnia korelacja dla krajów o wysokim zaufaniu i wysokim PKB, choć w tej grupie istnieje też kilka krajów wyłamujących się ze schematu dodatniej korelacji między zaufaniem a PKB (Francja, Hiszpania, Izrael).

Kraje skandynawskie wypracowały szczególną kulturę będącą nieco na uboczu głównych nurtów rozwiniętego Zachodu. Dystans między resztą rozwiniętej Europy i Ameryką Północną a Norwegią w poziomie zaufania interpersonalnego jest bardzo poważny. Napływ imigrantów zwiększa różnorodność etniczną Norwegii (i generalnie w krajach skandynawskich); prawdopodobnie z czasem doprowadzi do obniżenia się poziomu zaufania w społeczeństwie.

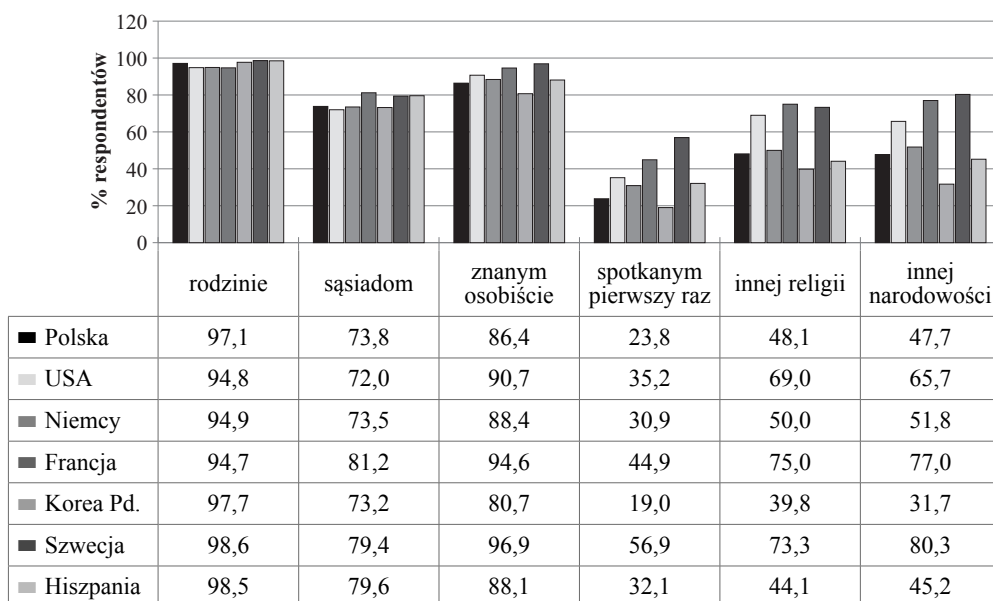
Polska plasuje się na 21. miejscu pod względem tzw. uogólnionego poziomu zaufania w UE⁸. Niski poziom zaufania w Polsce staje się jeszcze wyraźniejszy, jeśli weźmiemy pod uwagę bliskość grup. Tabela 2.6 przedstawia pełne lub ograniczone zaufanie do wyróżnionych grup w Polsce i wybranych krajach.

Rodzina, sąsiedzi, znajomi to kręgi naszego uczestnictwa, w których utrzymujemy bezpośrednie relacje z innymi ludźmi, stąd w sposób oczywisty poziom zaufania jest tu najwyższy we wszystkich kulturach. Rodzina to związki biologiczne i naturalna grupa pierwotna; sąsiedzi to grupa ludzi, z którymi budujemy zażyłość przez okresowe codzienne kontakty; w tym przypadku zaufanie jest niższe niż w przypadku rodziny we wszystkich badanych krajach. Podobnie, aczkolwiek przy większym zróżnicowaniu, odnosi się to do osób znanych osobiście. Zasadnicze różnice pojawiają się w kategorii osób „spotkani pierwszy raz”. Jest to bardziej test na stosunek do społeczeństwa i naszej wiary w respektowanie uniwersalnych norm niż sprawa konkretnego nieznanego wcześniej człowieka. Naturalnie poziom zaufania w odniesieniu do tej grupy gwałtownie spada w porównaniu z grupami poprzednimi we wszystkich krajach. Inna religia oraz inna narodowość to kategorie dotyczące nie tylko zaufania, lecz także

⁸ Uogólniony poziom zaufania definiuje się jako odpowiedź na pytanie określające wybór pomiędzy „ogólnie rzecz biorąc, większości ludzi można ufać” lub „w stosunkach z innymi trzeba być bardzo ostrożnym”.

tolerancji w stosunku do inności. Tu widać znaczenie norm społecznych podkreślających równość ludzi i znaczenie tolerancji – norm poprawności zachowań wpajanych przez edukację. Szwecja, mając bogate doświadczenia z imigrantami pochodzącymi z innych kultur i religii, jest krajem, gdzie ludzie mimo to deklarują najwyższy poziom zaufania do innych. Polska w tym wymiarze jest bardzo podobna do Hiszpanii i Korei Południowej.

Tabela 2.6. Pełne lub ograniczone zaufanie do wyróżnionych grup w Polsce i wybranych krajach

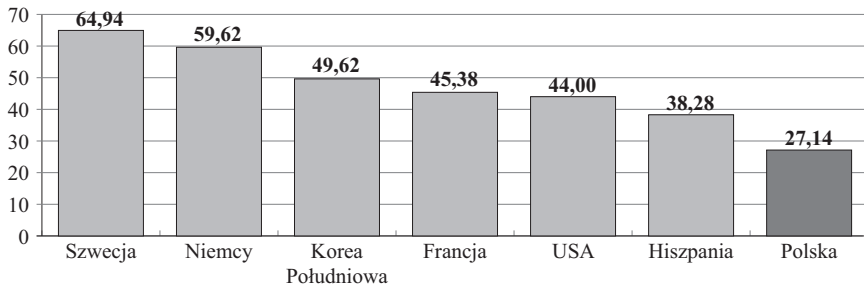


Źródło: opracowanie na podstawie danych z WVS (2014, 2011).

W gronie państw UE ewenementem jest Francja, mająca bardzo niski poziom zgeneralizowanego zaufania, oraz Hiszpania i Portugalia. Niski poziom zaufania w tych krajach koegzystuje z powrotem z wyższym od polskiego dochodem narodowym na głowę, a w przypadku Francji i Hiszpanii także ze znacznie wyższym poziomem innowacyjności.

Ważnym czynnikiem kompensującym niskie zaufanie międzyludzkie jest zaufanie do instytucji państwa – zaufanie, zwłaszcza do grup „oddalonych” a więc szczególnie ważne dla funkcjonowania gospodarki rynkowej, jest pochodną zaufania do sprawności instytucji. W skrajnych przypadkach brak jakichkolwiek podstaw do oszacowania zaufania ze względu na brak możliwości oceny doświadczeń relacyjnych innymi ludźmi może być skompensowany zaufaniem do skuteczności egzekucji zobowiązań przez instytucje aparatu państwa (np. przez sądy). Zaufanie do instytucji tworzących aparat państwa, w porównaniu z innymi krajami, jest w Polsce niskie.

Rysunek 2.5. Średni poziom kompletnego lub ograniczonego zaufania do grupy instytucji państwa (policja, sądownictwo, rząd, parlament, administracja) w wybranych krajach



Źródło: opracowanie na podstawie danych z WVS (2014, 2011).

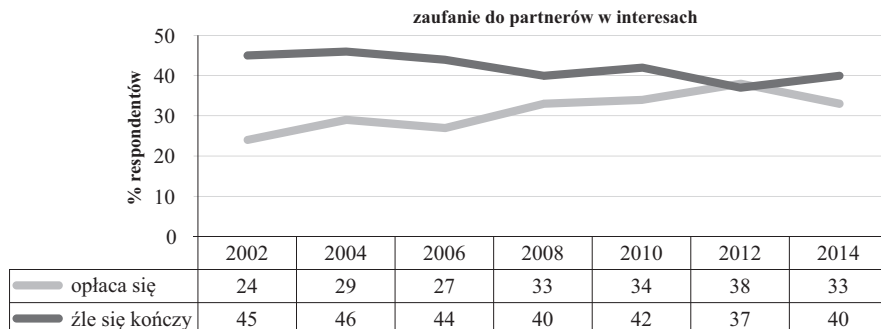
W porównaniu z Francją różnice w ocenie instytucji w Polsce są istotnie gorsze, mimo że oba kraje mają bardzo podobny niski poziom zgeneralizowanego zaufania międzyludzkiego. Przykład Francji pokazuje, że niskie zgeneralizowane zaufanie do innych ludzi niekoniecznie przekłada się na niskie zaufanie do instytucji państwa. Najwyraźniej państwo ma możliwość kompensacyjnego wpływu na powiązania między ludźmi w życiu społecznym.

Przykład Francji pokazuje też, jak historycznie ukształtowany niski poziom wzajemnego zaufania między ludźmi pozwala jednak na stosunkowo wysoki poziom zaufania do porządku polityczno-prawnego, w którym realizuje się obywatelska postawa. Francuz jako obywatel w systemie instytucji państwa wydaje się mieć dobrze, w kontraście do Francuza jako jednostki w relacjach poziomych z innymi. Z drugiej strony przykład Szwecji pokazuje dużo bardziej uporządkowane relacje zarówno między ludźmi, jak i instytucjami państwa. W odniesieniu do zgeneralizowanego zaufania Francja i Szwecja są bardzo odmiennymi krajami, natomiast w odniesieniu do zaufania instytucjonalnego różnią się, ale w mniejszym stopniu.

Poziom zaufania, nie tylko między ludźmi, lecz także do instytucji, ulega dosyć powolnym zmianom, nawet w warunkach tak fundamentalnych przemian jak czas transformacji systemowej po komunizmie. Mimo pewnych wahań zarówno nieufność, jak i ufność pozostają na bardzo zbliżonym poziomie w raportowanym okresie. Grupa wyrażająca różne stopnie nieufności zmniejszyła się z 68% do 64%, natomiast grupa wyrażająca różny poziom ufności zwiększyła się z 22% do 28%. Poziom 31% zgeneralizowanego zaufania w pierwszej dekadzie transformacji był raczej, jak pokazała przyszłość, wynikiem nieuzasadnionego nadmiernego optymizmu co do zasad funkcjonowania społecznej gospodarki rynkowej. Dla klimatu społecznego ważne jest przy tym i to, że mamy obecnie trzy razy więcej osób o zdecydowanym braku zaufania niż osób o pełnej ufności, 25% do 8% (CBOS, 2014, s. 13 oraz CBOS, Komunikat Nr 18/2016).

Dla gospodarki ogółem i dla innowacyjności w szczególności, istotne znaczenie ma bardzo powolna ewolucja poglądów polskich przedsiębiorców na temat skutków zaufania do partnerów w interesach (zob. rysunek 2.6).

Rysunek 2.6. Zmiany zaufania w biznesie



Źródło: CBOS (2014).

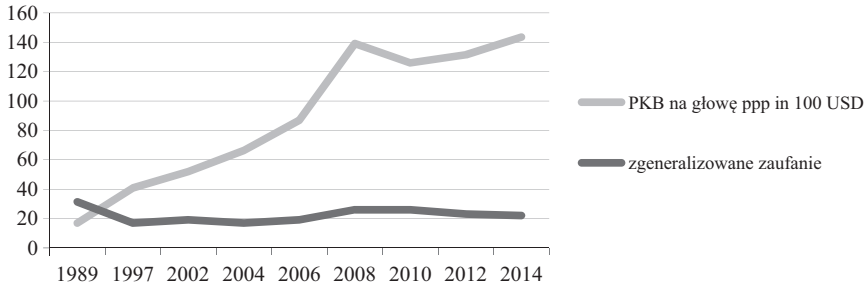
Analizy CBOS (2014, s. 11–12) pokazują, że jedynie 58% kadry kierowniczej i specjalistów, 49% prywatnych przedsiębiorców oraz 50% pracowników z wyższym wykształceniem wyrażało pogląd, że opłaca się mieć zaufanie do partnerów w interesach. Mimo spadku w ostatnich dwóch latach linia „opłaca się” wydaje się powoli rosnąć, podobnie linia „źle się kończy”, mimo wahań i zdecydowanej obniżki w 2012 roku, nie rośnie. Pozostała część respondentów, pomiędzy 24 a 31%, w zależności od roku, nie potrafi w tej sprawie zająć stanowiska. Oznacza to albo brak doświadczeń, albo postawę chwiejną, a więc bliższą opinii „źle się kończy”. Badania CBOS z 2016 roku nie przynoszą zmiany. 35% respondentów, prawie tak jak w roku 2014 była za zaufaniem, 40%, tak samo, jak w 2014 roku uważało, że zaufanie do partnerów w biznesie źle się kończy (CBOS, 2016, s. 3).

W efekcie rozwój gospodarczy w Polsce odbywa się przy niskim poziomie interpersonalnego zaufania, co owocuje stratami potencjału gospodarczego. „Według naszych wyliczeń wartość transakcji, które nie zostały zawarte z obawy przed nieuczciwością kontrahentów, można oszacować na od 145 do 215 mld zł (ok. 10% PKB). Natomiast brak działań zwiększających zaufanie do firmy skutkowało utratą możliwości zawarcia umów o wartości 66,3 mld zł (ok. 3% PKB). Zatem w najbardziej pesymistycznym wariantcie całkowita utracona korzyść wynosiłaby ok. 281 mld zł, co odpowiada 13% polskiego PKB w 2014 roku!” (Fazlagic, 2015, s. 3). Nawet jeśli te oszacowania przyjąć z dużą dozą uzasadnionego naszym zdaniem sceptycyzmu, to istotne straty gospodarcze wynikające z niskiego poziomu zaufania w biznesie są nie do podważenia.

W przyszłości jeszcze dalej idące negatywne konsekwencje może mieć rosnące napięcie między wysoką dynamiką dochodu narodowego a praktycznie statycznym poziomem zaufania (rysunek 2.7). Powstaje więc obawa, że któraś z dynamik „musi ustąpić”: albo nastąpi wzrost zaufania, albo osłabnie dynamika wzrostu.

Podsumowując, niski poziom interpersonalnego zaufania w Polsce nie może być atrybutem społeczeństwa ułatwiającym sukcesy w rozwoju i innowacjach, szczególnie przy braku kompensującego zaufania do instytucji państwa, jak ma to miejsce we

Rysunek 2.7. Dynamika PKB per capita i zgeneralizowanego zaufania



Źródło: GUS; Czapiński (2015).

Francji. Niski poziom zaufania do obcych jest kompensowany mechanizmami lojalnościowymi – aby ludziom ufać na poziomie umożliwiającym współpracę, potrzebujemy ich związać ze sobą, zmienić ich status, przynajmniej do relacji znajomych. Jedną z technik jest uzależnienie; na przykład, jeśli ktoś zawdzięcza nam pracę, a tym samym dobrobyt własny i rodziny, to jest nadzieja, że będzie lojalny, a więc godny zaufania. Zmiany w instytucjach państwowych wyrażające się przede wszystkim w wymianie kadr wydają się jeszcze jedną egzemplifikacją tej kulturowej właściwości. Pojęcie lojalności w polskiej kulturze jest przy tym spersonalizowane, jest to raczej lojalność do osoby, a nie pozycji formalnej. W efekcie pojawia się kontynuacja wsobnego kolektywizmu, który wydaje się rozwiązaniem praktycznego dylematu: jak w sytuacji akceptacji niekompletności reguł oraz przyzwolenia dla partykularyzmu zapewnić sobie współpracę podwładnych lub współpracowników.

Francuzi, najbliższy nam pod względem niskiego zaufania kraj „starej Europy”, odwołują się do normy biurokracji. Dla Polaków możliwym eklektycznym mechanizmem może być ciągle tworzenie osobistych zależności, wzbogacone o lepiej funkcjonującą biurokrację (aparaturę państwa) oraz indywidualistyczną racjonalność współpracy dla maksymalizacji nagród i kariery. Tworzenie osobistych zależności, wzmacnianie roli organizacyjnej osobistymi relacjami, powielane wiele razy w różnych sytuacjach może stać się nową praktyczną normą. Ten społeczny mechanizm jest z drugiej strony ograniczany przez rosnącą presję konkurencji na racjonalność organizacji konieczną dla wysokiej produktywności w dłuższym czasie; oraz przez presję wzorców przychodzących wraz z inwestycjami zagranicznymi z krajów germańskich i anglosaskich.

Polska a archetypy kultury: honor, osiągnięcia, przyjemność. Kolejne edycje mapy kultur WVS i obserwacja procesu ewolucji społeczeństw w ramach tych wymiarów posłużyły ocenie różnic kulturowych kryjących się za odmiennymi proporcjami poszczególnych wartości w badanych społeczeństwach, co pozwoliło na zredukowanie tych różnic do trzech modeli: społeczeństwa honoru, społeczeństwa osiągnięć oraz społeczeństwa przyjemności (Basanez, 2016).

Całą różnorodność pozycji, jakie przedstawiają sobą społeczeństwa na mapie kultur. Basanez redukuje do trzech dominujących archetypów: społeczeństwa honoru, społeczeństwa osiągnięć oraz społeczeństwa przyjemności. Bez wątpienia realne społeczeństwa nie należą do idealnych typów tej klasyfikacji. Są raczej wyposażone w mieszaninę orientacji na honor, osiągnięcia oraz przyjemności. Ważna jest jednak cecha dominująca – to ona daje nam ostateczną impresję w spotkaniu z danym krajem oraz służy za hipotezę wyjaśniającą część aktualnych osiągnięć.

Kultura honoru – szacunek dla tradycji i władzy. Przez długie tysiąclecia kultura honoru była źródłem ładu społecznego. Przez tysiąclecia tradycja dyktowała nasze wartości, a silni liderzy kontrolowali dostęp do zasobów, utrzymywali w posłuszeństwie i nadawali kierunek zmianom. Szacunek dla tradycji i kształtu przeszłości jako najlepszego mechanizmu funkcjonowania grup do dziś są bardzo mocno obecne w wielu społeczeństwach. W tych kulturach rodzina jest oparciem i źródłem siły, religia jest bardzo ważna, silna władza symbolizuje porządek, oczekuje się, że indywidualne aspiracje będą podporządkowane wspólnocie, a ta bywa bardzo wąsko definiowana.

W rankingu natężenia syndromu kultury honoru Polska jest na 45. pozycji na 101 krajów będących przedmiotem badania (Basanez, 2016, s. 120–122). Pierwszy kraj europejski o najwyższym natężeniu kultury honoru to Rumunia na 12. pozycji, następnie Rosja na 25., Albania na 32., Armenia na 35., Mołdawia na 36., Turcja na 37., Węgry na 39, Łotwa – 41., Białoruś – 44., a Polska na 45. pozycji. Pierwszy kraj Europy Zachodniej na tej liście to Portugalia na pozycji 63., a dalej Hiszpania na 77., Włochy na 78., Wielka Brytania na 87., Francja na 92., Niemcy na 93. (byłe NRD – 84.), a następnie kraje skandynawskie oraz Holandia i Szwajcaria. Listę zamyka Szwecja, najmniej nastawiona na kulturę honoru.

Dwudziestka najbardziej innowacyjnych krajów w ocenie GII oraz dwudziestka z samego dołu rankingu kultur honoru są prawie identyczne. Różnią je tylko cztery kraje: Korea Południowa na pozycji 35., Singapur na miejscu 49., Hong Kong na miejscu 61., USA na pozycji 72. na liście kultur honoru.

Kultura osiągnięć. Kultura osiągnięć jest niemalże zwierciadlanym przeciwieństwem kultury honoru. Trzy podstawowe wyróżniki to: egalitaryzm, indywidualizm oraz orientacja na ekonomiczną produktywność. W kulturze osiągnięć świeckość oraz indywidualizm organizują życie społeczne w przeciwieństwie do rodziny i religii, tak ważnych dla kultur honoru. Religia bywa ważna, jak w USA, na przykład, ale jest uznana za sprawę prywatną. Indywidualne powodzenie zwykle bierze tu górę nad sprawami szerokiej rodziny czy innej grupy przynależności. Wysoko cenione są niezależność oraz wytrwałość. Ekonomiczna racjonalność bierze w kulturze osiągnięć górę ponad społeczną racjonalnością. Ta grupa kultur nie jest tak monolityczna jak grupa honoru, mamy spore różnice, powiedzmy, pomiędzy krajami nordyckimi, angielskojęzycznymi protestantami, a Izraelem lub krajami Dalekiego Wschodu.

Polska w rankingu natężenia syndromu kultury osiągnięć figuruje na 57. pozycji na 101 krajów będących przedmiotem badania. Na pierwszej pozycji jest Szwecja a dalej odwrotność rankingu honoru: Norwegia, Dania, Szwajcaria, Andora, Holandia, Finlandia, Islandia i Niemcy zamykające pierwszą dziesiątkę. Z byłych krajów komunistycznych najbardziej nastawione na kulturę osiągnięć są Czechy, na pozycji 17. W pierwszej trzydziestce jest jeszcze Słowenia. Rosja jest na 76., Rumunia 91., a Węgry na 63. pozycji. Listę zamyka Zimbabwe, poprzedzone przez inne kraje Afryki i Bliskiego Wschodu. Korea wydaje się uciekać spod jakichkolwiek systematycznych uogólnień. Jej sukces rozpatrywany w kategoriach europejskich jest zupełnie wyjątkowy.

Konkludując: Polska jest dość daleko za dominującą grupą rozwojową w Europie. Pierwsza dwudziestka kultur osiągnięć oraz pierwsza dwudziestka GII są niemalże identyczne, z wyjątkiem krajów azjatyckich. Najmniej nastawiony na osiągnięcia innowacyjny kraj to Korea Południowa, następnie Singapur i Hongkong.

Kultura przyjemności – rodzina i przyjaciele. Większość wartości w kulturach przyjemności mieści się pośrodku, pomiędzy kulturami honoru i kulturami osiągnięć (Basanez, 2016, s. 124–126). Ich współczesna wersja zaczęła się ujawniać wraz z rosnącym dobrobytem w ramach *welfare state* po II wojnie światowej, szczególnie w krajach nordyckich oraz katolickich krajach Europy Zachodniej. Kultura przyjemności jest poważnym naruszeniem imperatywu osiągnięć stojącym za sukcesem tradycyjnego kapitalizmu. W skrajnej postaci ruchów hipisowskich było to wręcz odrzucenie tego imperatywu. Jej siła w wielu krajach Zachodu wyraża ewolucję, jaką przeszły od początkowej protestanckiej surowości.

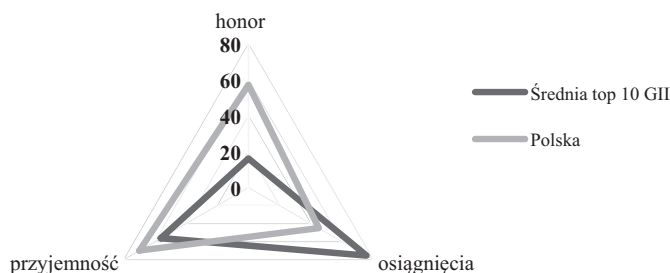
Niezależnie od poziomu rozwoju ekonomicznego ideologia równoważenia życia zawodowego i rodzinno-przyjacielskiego znalazła mocnych wyznawców w krajach katolickich. Zapewne jest ona bliska katolickiej ideologii promowania rodziny oraz ambiwalencji w stosunku do bogactwa materialnego. Kultura przyjemności dominuje w krajach katolickich Europy i Ameryki Łacińskiej, jednakże w większości krajów Europy, tak jak w przypadku kultury osiągnięć, religia została sprywatyzowana i ograniczona do osobistych doznań i praktyk. W postawach w stosunku do hierarchii społecznych oraz indywidualizmu kultura ta plasuje się gdzieś pośrodku kultur tradycyjnych i kultury osiągnięć. Na główne miejsce wysuwa się dobre samopoczucie (*well-being*) jednostek, rodzin i grup nieformalnych. Jakość życia staje się naczelną kategorią, wobec której odnoszone są poszczególne oceny osiągnięć i wydarzeń. W badaniach WVS kraje te mają tendencje do wyrażania wielu wartości na poziomie średnim, podczas gdy kultury honoru i osiągnięć raczej oscylują wokół ekstremalnych wymiarów tych samych wartości. Mimo tego uogólnienia warto zauważyć, że Ameryka Łacińska, mając wiele wspólnego z kulturami honoru, jest znacznie bardziej hierarchiczna w relacjach do władzy niż podobnie zorientowane kraje Europy. Większość krajów Ameryki Południowej jest dość słabo rozwinięta, a to wzmacnia właściwości kultury zbieżne z kulturami honoru.

W rankingu kultury przyjemności Polska zajmuje pozycję wyższą niż w pozostałych (31.). Pierwsza dziesiątka to Włochy, Hiszpania, Północna Irlandia, Chorwacja, Urugwaj, Izrael, Hiszpańska Galicja (uczestnicząca w badaniach osobno), Argentyna, Brazylia i Portugalia. Wielka Brytania jest na pozycji 19., Czechy na 38., USA na 46. Generalnie wysoko rozwinięte kraje Zachodu znajdują się pomiędzy 10. a 35. miejscem w rankingu. Wyjątek to Szwajcaria z pozycją 60. oraz Szwecja z pozycją 100.

Nie ma tu tak jednoznacznego współwystępowania kultury przyjemności z rankingiem GII jak w przypadku syndromu honoru i syndromu osiągnięć. Niemniej jednak w pierwszej dwudziestce natężenia kultur przyjemności jest tylko jeden kraj (Wielka Brytania) wspólny z pierwszą dwudziestką GII; większość jest rozproszona między 25. a 60. pozycją.

Polska kultura jest mieszaniną różnych właściwości, ale to w rankingu „przyjemność” (31.) stoimy najwyżej, a w rankingu „osiągnięcia” (57.) najniżej z „honor” (45.) pomiędzy tymi dwoma. Generalnie rzecz biorąc, ludzie w kulturach przyjemności są bardziej niż inni skoncentrowani na osiąganiu satysfakcji z życia i odpowiednio do tego w sondażach notują także wysokie odsetki zadowolenia z życia⁹. Dotyczy to też Polski, co zaskakuje wielu komentatorów. Okazujemy rozczarowanie polityką, jednocześnie będąc zadowoleni z życia. W kulturach honoru i osiągnięć taka mieszanka nie występuje. Porównanie Polski do uśrednionego profilu 10 najbardziej innowacyjnych krajów według metodologii GII pokazuje dwie głębokie różnice, silniejsze nastawienie na honor i tradycję oraz słabsze nastawienie na osiągnięcia. Nie ma innowacyjnego kraju z profilem kulturowym bliskim profilowi Polski. Nawet Hiszpania, kraj katolicki o podobnym poziomie PKB na głowę oraz mieszczący się w pierwszej 30 GII, ma profil dość różniący się od profilu kulturowego Polski. Prezentuje to rysunek 2.8.

Rysunek 2.8. Polska na mapie kulturowej



Źródło: Basanez (2016).

⁹ Inne kultury też mają swoje przyjemności: kultury osiągnięć – *work hard and play hard*, kultury honoru mają swoistą kontemplacyjną przyjemność, natomiast kultury przyjemności mają raczej beztrojską przyjemność życia.

Wysoki poziom nastawienia na przyjemności i przyjaźń skonfrontowana z ambicją szybkiego rozwoju i obietnicą składaną przez polityków, dotyczącą szybkiego dogonienia poziomu życia Zachodu nie wydaje się tworzyć spójnego obrazu. W tej sytuacji „nadmiarowość” kultury tradycji i kultury przyjemności przy „deficycie” kultury zorientowanej na osiągnięcia i rezultaty może być poważną przeszkodą rozwoju opartego nie, jak dotychczas, na eliminacji oczywistych patologii poprzedniego systemu, ale na inwestycjach i innowacjach.

Niezbyt wysoki poziom oddolnej potrzeby tworzenia bogactwa na wielką skalę może być kompensowany przez przejęcie przez państwo roli lidera osiągnięć. Powiodło się to w okresie pierwszych dwudziestu lat rozwoju Korei Południowej, ale tam było powiązane z unikalną kombinacją niedemokratycznej władzy, konfucjańskim stosunkiem do władzy państwowej i aliansem między państwem a prywatnym dużym biznesem, przy jednoczesnej pasywności reszty społeczeństwa. Jednocześnie sukces Korei miał miejsce w czasie przed globalizacją oraz w okresie ogrywania istotnej roli produkcji materialnej w tworzeniu bogactwa, a więc warunków dzisiaj coraz rzadziej występujących w kręgu cywilizacyjnym, w jakim jest Polska.

Kulturowe postawy menedżerskie. Interesującą próbę oceny kultury współdziałania na poziomie menadżerów średniego szczebla prezentuje projekt GLOBE (House i in., 2004). Badanie było ukierunkowane na zmierzenie praktyki i deklarowanych wartości oraz zbadanie, jak tak opisana kultura odnosi się do efektywności i stylu przywództwa. Jest to o tyle istotne, że właśnie na tym poziomie podejmowane są konkretne decyzje o identyfikacji potrzeb innowacyjnych firm oraz ich konkretnego wdrożenia¹⁰.

Według GLOBE kraje sukcesu innowacyjnego możemy zaliczyć do jednego z czterech typów kulturowych:

- kultury zorientowanej na unikanie niepewności, rezultaty i przyszłość, mającej przy tym raczej średni niż wysoki poziom zaufania interpersonalnego, z wysoką orientacją na osiągnięcia oraz średnią orientacją na przyjemności i przyjaciół;
- kultury mocno zorientowanej na osiągnięcia, a raczej słabo zorientowanej na przyjemności, wysoko ceniącej unikanie niepewności, a ponadto mającej niski

¹⁰ Mimo że Polska była uwzględniona w projekcie GLOBE, to wynik jej dotyczący trudno byłoby uznać za konkluzyjny z dwóch powodów: po pierwsze, badania prowadzono w latach 1994–1997, a więc latach fundamentalnych przemian w polskich przedsiębiorstwach; po drugie, uwzględniono tylko przedsiębiorstwa mające główną siedzibę w Polsce, a więc, w tym czasie, przedsiębiorstwa sprywatyzowane bez udziału kapitału zagranicznego, albo funkcjonujące jako przedsiębiorstwa państwowe. Wyniki GLOBE uważamy jednak za pewien metodologiczny drogowskaz dotyczący kulturowych przystosowań przedsiębiorstw polskich, niezbędnych dla zwiększenia roli innowacji.

dystans władzy i mały wsobny kolektywizm; a przy tym bardzo wysoki poziom zaufania interpersonalnego;

- kulturowej systematyczności przejawiającej się w wysokim poziomie unikania niepewności, akceptacji dla dystansów władzy, zorientowaniu na osiągnięcia, rezultaty oraz przyszłość; przy raczej średnim poziomie zaufania oraz raczej niskiej orientacji na przyjemności i przyjaciół;
- braku oczywistych kulturowych kompetencji powiązanych z powyżej zaznaczonymi wiązkami właściwości, a raczej dzięki proinnowacyjnej polityce państwa, nieustannie podtrzymywanym bardzo wysokim nakładom na badania i rozwój oraz bardzo silnym zorientowaniu na przyszłość. To typ „azjatyckich tygrysów”.

W kręgu kultury zachodniej, do której należy Polska, by osiągnąć wysoki poziom dobrobytu przez innowacyjność, potrzeba wysokiego poziomu orientacji na rezultaty oraz instytucjonalnego kolektywizmu, niskiego poziomu dystansu władzy, oraz słabego wsobnego kolektywizmu (House i in. 2004, s. xvii). W tym kontekście wiązka kulturowa charakterystyczna dla krajów dalekowschodnich zasługuje na specjalną uwagę ze względu na atrakcyjność tego modelu modernizacji w większości krajów transformacji, w tym w Polsce. Atrakcyjność ta wynika między innymi z faktu, że kraje dalekowschodnie pokazały, że można być innowacyjnym, mając wysoki poziom wsobnego kolektywizmu w nie-politycznym państwie-organizacji narodu o kulturowych cechach niesprzyjających innowacyjności czy generalnie zmianie (np. z silnym elementem tradycjonalizmu konfucjańskiego). Za atrakcyjnością drogi krajów Dalekiego Wschodu kryje się pragmatyzm polityczny reformatorów – kulturowe przyzwolenie na gospodarczy i polityczny autokratyzm jako narzędzia pozornie łatwiejszej „drogi na skróty” w osiągnięciu rezultatów.

Omawiając znaczenie kultury dla budowania potencjału innowacyjnego, trzeba przyznać, że społeczeństwo Polski dzisiaj, w drugiej dekadzie XXI wieku, w swoich kulturowych uwarunkowaniach kooperacji nie jest dobrze dopasowane do własnych aspiracji, potencjału rozwojowego oraz wyzwań konkurencji globalnej. Rozdźwięk między potrzebą rozwoju rozumianą w kategoriach konsumpcji a kulturą współpracy, utrudnia i będzie w perspektywie następnych dekad utrudniał tworzenie bogactwa w Polsce.

Istotnym elementem początkowej fazy transformacji było dosyć powszechne przekonanie wśród ekipy reformatorów, że odejście od komunizmu, które zaowocowało i demokracją, i podwyższeniem poziomu codziennej konsumpcji, i wieloma nowymi możliwościami rozwojowymi, powinno spowodować istotne i szybkie zmiany w kategoriach analizy i opisu świata. W tym sensie fakt niewielkich zmian w wartościach notowany w badaniach WVS czy innych fragmentarycznych doniesieniach jest anty-intuicyjny. Przede wszystkim, mimo chwilowego wzrostu na początku okresu, poziom

zgeneralizowanego zaufania ustalił się nisko. Trudno powiedzieć, na ile jest to efekt, a na ile przyczyna poziomu innych zmiennych charakteryzujących społeczeństwo jako system instytucji i wartości. Nie wiemy więc, jak wyglądałby profil polskich menadżerów według badań GLOBE obecnie (badania zostaną powtórzone w 2020 roku), ale wiemy, że cząstkowe badania, systematyczne badania WVS, a wreszcie wiedza anegdotyczna, wskazują na poważne zmiany w wartościach społeczeństwa w odniesieniu do kulturowych czynników kształtujących normy gospodarowania.

CZĘŚĆ III

Szanse i zagrożenia – spojrzenie długookresowe

Naszym zamierzeniem jest próba oceny kontekstu (szans i zagrożeń), w jakim Polsce przyjdzie zmierzyć się z problemem innowacyjności na przestrzeni następnych kilku dekad; kontekstu zarówno historycznych uwarunkowań, jak i miejsca w świecie. Przewidywanie w tak długiej perspektywie jest notorycznie narażone nie tyle na „błąd skali zjawisk”, ile na „błąd istnienia zjawisk”. Dlatego odwołujemy się nie tylko do różnych źródeł, lecz także do różnorodnych metodologicznych podejść opisu:

- a) podejścia historycznego dla lepszego zrozumienia polskiej „ścieżki zależności” (*path dependency*);
- b) megatrendów globalnych;
- c) analizy przypadków krajów, które w różny sposób i z różną skutecznością radziły sobie z wyzwaniem rozwojowym.

ROZDZIAŁ 3.1

Kontekst długiego trwania: od I do III Rzeczypospolitej

Przyjmując za Braudem znaczenie historycznego „długiego trwania” (Braudel, 2006), trzeba stwierdzić, że zdolność społeczeństw do zmian przystosowawczych jest wynikiem „długiej pamięci systemu”¹.

Udokumentowanie historycznego, ponad tysiącletniego istnienia wspólnoty kultury i norm społecznych, szczególnie przy tak płynnym położeniu geograficznym, etniczności i politycznej organizacji jak w przypadku Polski, jest samo w sobie wyzwaniem i przedmiotem sporu historyków przedmiotu, stąd potrzeba ostrożnego budowania wniosków.

Z metodologicznego punktu widzenia należy mieć na względzie trzy problemy:

- Porównywalność w czasie – czy np. porównując Polskę przed II wojną światową z Polską obecną, należy uwzględniać gospodarkę na obszarach przedwojennych, tj. z utraconymi ziemiami wschodnimi, czy z obszarem powojennych ziem pozyskanych?
- Wybór próby dla badania zmian dochodów i PKB. Maddison (2001) oszacował dochody polskich gospodarstw domowych na podstawie próby z Galicji i uznał je za reprezentatywne dla obszaru całej Polski, co może prowadzić do ich niedoszacowania na jednych terenach, a przeszacowania na innych.
- Relatywność poziomu zamożności w zależności od historycznego momentu odniesienia. Inne konsekwencje ma np. różnica między 2000 i 1200 kalorii na osobę (podstawowy element zróżnicowania jeszcze sto lat temu), a inne konsekwencje ma np. różnica między spędzeniem wakacji u rodziny na wsi i wyjazdem all inclusive za granicę (element zróżnicowania zamożności dzisiaj). Pierwszy przypadek ma konsekwencje biologiczne, a drugi przede wszystkim różnice prestiżowe.

¹ Istnieją badania pokazujące, że stan gospodarki kraju uwarunkowany jest procesami sięgającymi nawet w przeszłość „przedhistoryczną”. Zostało np. wykazane, że odległość genetyczna (czas, jaki upłynął od ostatniego wspólnego przodka, a więc wiele tysięcy lat) ma istotne znaczenie dla zróżnicowania dochodów między krajami, nawet jeśli kontrolowane są różnice w położeniu geograficznym, klimacie, jak również różnice kulturowe, takie jak religia (Spolaore i Wacziarg, 2009).

Z merytorycznego punktu widzenia jeszcze trudniejsze i bardziej dyskusyjne jest wskazanie przyczyn takiego, a nie innego przebiegu historii Polski. Wzloty i upadki gospodarcze od I do III Rzeczypospolitej są dobrym przykładem „alchemii rozwoju”, generalnie będącej efektem splotu działania trzech systemów: systemu społecznego (historii w makroskali); funkcjonowania podmiotów (historii w mikroskali); oraz otoczenia międzynarodowego. W dodatku nie można wykluczyć losowych zjawisk jednorazowych, takich jak epidemie czy wojny oraz pojawienie się wybitnych jednostek.

Mając te zastrzeżenia na względzie, trzeba zauważyć, że poniższa analiza uwarunkowań historycznych obecnego stanu polskiej gospodarki i społeczeństwa jest wąsko zakrojona. Celem nie jest włączenie się dyskusję historyków na temat zaniechań i słuszności decyzji podejmowanych przez naszych przodków. Interesują nas jedynie historyczne uwarunkowania „pułapki 60% PKB krajów Zachodu”, oraz to, w jakim stopniu decydowały one o zdolności do nadążania za zmianami zachodzącymi w Europie Zachodniej.

Uwarunkowania te będziemy rozpatrywać, biorąc pod uwagę trzy aspekty zmian wpływających na gospodarkę: (1) długofalowe zmiany makroekonomiczne (poziom gospodarki); (2) zmiany mikroekonomiczne (poziom przedsiębiorstwa); (3) możliwości przyswajania nowych kompetencji (poziom jednostkowy).

- **Aspekt makroekonomiczny** to zdolność nadążania zmian struktury gospodarki polskiej za zmianami struktur gospodarczych dominujących krajów Europy Zachodniej, a w efekcie zmiany relatywnej pozycji Polski w międzynarodowym podziale pracy – polepszanie lub pogarszanie miejsca w łańcuchu tworzenia wartości dodanej.
- **Aspekt mikroekonomiczny** to dopasowanie funkcjonalne podmiotów gospodarczych (przedsiębiorstw) do potrzeb nowoczesnej gospodarki swojego czasu.
- **Aspekt kompetencyjny** to otwartość systemu na rozwój jednostkowych kompetencji niezbędnych dla nowoczesnej gospodarki.

Te trzy aspekty są oczywiście wzajemnie powiązane, ale nie tożsame.

3.1.1. Aspekt makroekonomiczny

Według oceny Maddisona, około 1500 roku średnia dla Europy Wschodniej, w tym Polski, stanowiła 42% dochodu narodowego na głowę najwyżej rozwiniętych w tym czasie północnych Włoch, ale już 73% ówczesnej Portugalii (Maddison, 2001, s. 264). Jest to ostatni okres względnego podobieństwa rozwoju w Europie Zachodniej i Polsce, dotyczącego nie tyle poziomu dochodów, ile również społecznych sposobów jego wytwarzania opartych na rolnictwie i feudalnej strukturze społecznej.

W dość szybkim tempie polityka Jagiellonów odwróciła polską gospodarkę w kierunku wschodnim, a polityka wewnętrzna została zdominowana przez interesy

wielkich oligarchów ze Wschodu. Rozległe tereny rolnicze, o które wiele razy trzeba było walczyć, to żyzna ziemia dzisiejszej Ukrainy i Białorusi.

Zmiana ta znalazła swe odbicie i umocnienie w procesach politycznych. Wiek XVI był ważnym okresem budowania ładu państwa z demokracją szlachecką. Od statutów wareckich z 1423 roku do roku 1543 szlachta uzyskiwała prawo do swobodnego regulowania liczby dni pracy „swoich” chłopów. Był to też okres rozwoju folwarków jako towarowych przedsiębiorstw rolniczych tworzonych w odpowiedzi na zwiększony popyt na żywność na rynku wewnętrznym oraz na Zachodzie powodowany rozwojem miast. Był to jednak też okres, w którym strategia „więcej tego samego” generowała powoli coraz mniejsze zyski.

Okres prosperity skończył się pod koniec XVII wieku wraz z odwróceniem się tendencji rozwojowej miast w Polsce oraz, co istotniejsze, zmianami w polityce importowej w krajach zachodnich i spadkiem cen żywności na Zachodzie. W skali Europy pojawia się zjawisko dualizmu agrarnego – zachodniej renty pieniężnej i wschodniej renty odrobkowej w rolnictwie.

Druga połowa wieku XV to okres odkryć geograficznych. Świat z perspektywy zachodniego Europejczyka uległ gwałtownemu powiększeniu, a tempo zmian przyspieszeniu. Od tej pory nierówności w rozwoju państw europejskich jeszcze się powiększyły. Jednym przypadła ryzykowna rola odkrywcy i zamorskiego łupieżcy, co wymagało nowych koncepcji finansowania wielkich podróży, ale też stwarzało sposobność szybkiego pomnażania kapitału. Inni zaś zajęli się zaspokajaniem popytu na żywność tych pierwszych, wynikającym z tych wielkich zmian społecznych. Napływ srebra i złota z hiszpańskich i portugalskich posiadłości amerykańskich doprowadził do inflacji w krajach Zachodu, w wyniku której poważnie wzrosły ceny żywności. Skorzystali z tego właściciele towarowych gospodarstw rolnych I Rzeczypospolitej, zwiększając podaż żywności (zboża). Zwiększone dochody z eksportu żywności były wykorzystywane na import produktów przemysłowych, szczególnie luksusowych.

W drugiej połowie XVI wieku ceny na żywność wzrosły 4–5 razy, natomiast na towary rzemieślnicze 2–3 razy (Skodlarski, 2014). Zwiększyło to istotnie dochody producentów żywności w Polsce, jednak wkrótce pojawiła się konkurencja dla polskiej żywności z pozyskanych kolonii, a wewnętrzne procesy blokady mobilności ludności między wsią a miastem oraz wojny niszczyły miasta, tym samym ograniczając popyt na żywność poza rolnictwem. Właściciele ziemscy, chcąc utrzymać poziom życia, z jednej strony mnożą obciążenia pańszczyźniane, a z drugiej zapożyczają się.

Kraje wschodniej i zachodniej Europy zareagowały na zmiany koniunktury po pierwszych odkryciach geograficznych, wdrażając inne rozwiązania systemowe gospodarki. Doprowadziło to po pewnym czasie do trwałej różnicy między Europą Wschodnią i Zachodnią. Na Zachodzie zmiany te stały się impulsem do przekształceń w kierunku gospodarki towarowo-pieniężnej, a na Wschodzie do utrwalania struktur gospodarki rolnej, opartej na relacjach bezpośredniego przymusu pracy i barteru.

W tym okresie Zachód poszedł drogą rozwoju intensywnego, generującego wyższą produktywność, w odróżnieniu od ekstensywnej gospodarki wschodniej Europy, bazującej na zwiększeniu czasu pracy prostej. W efekcie w ciągu 200 lat z 67% PKB spadliśmy na 60% dochodu narodowego na głowę w porównaniu z krajami Zachodu (Maddison, 2001).

Jak zauważa J. Hryniewicz: „W XVII wieku wyraźnie zaznaczyła się nierównowaga między aspiracjami mocarstwowymi a możliwościami gospodarczymi, które raczej sytuowały Polskę na poziomie I lub II peryferii gospodarczej. Aspiracje mocarstwowe były dość silnie osadzone w ówczesnej kulturze szlacheckiej, której rycerski etos skłaniał do poszukiwania dochodów drogą walki militarnej, a nie współzawodnictwa ekonomicznego. Wzmacniały to interesy polityczne i ekonomiczne warstwy rządzącej, niezwykle silnie związanej z ekspansją wschodnią. Nic więc dziwnego, że liczne wojny XVII-wieczne doprowadziły do trwałej destrukcji gospodarczej, której nieuchronność przypieczętowały wojny szwedzkie” (Hryniewicz, 2004, s. 147–148). Kryzys zaczynający się w latach 30. XVII wieku – paradoksalnie – miał swoje przyczyny również w ukształtowaniu się wielu oryginalnych rozwiązań ustrojowych, ale niesynchronizowanych z ewolucją państw Zachodu. Proces decentralizacji, który odegrał pozytywną kulturotwórczą i gospodarczą rolę na Zachodzie, pojawia się w Polsce zbyt wcześnie, w czasie, gdy sąsiedzi budowali monarchie absolutne nastawione na terytorialną ekspansję. Kierunki ewolucji systemu instytucjonalnego w Polsce oddalały nas od rozwiązań potrzebnych w okresie nadchodzącej industrializacji. Z kraju rozwojowo obiecującego w XV wieku staliśmy się zapóźnionym krajem dwieście lat później. Główną przyczyną należy poszukiwać nie w wojnach, bo one były normalnym doświadczeniem w Europie w tym czasie, a w „wybraniu” drogi rozwoju, dającej niższą produktywność oraz niewytwarzającej popytu na innowacje. Kryzys gospodarczy I Rzeczypospolitej można rozpatrywać jako przypadek „usypiania” społeczeństwa politycznego, a więc szlachty, w obliczu nadciągających wyzwań. Właściciele ziemscy cieszyli się zamożnością wynikającą z dochodów *Spichlerza Europy*, a ich dobre samopoczucie było podparte sukcesami militarnymi.

W sensie budowania społecznego potencjału innowacji I Rzeczpospolita odeszła od pogłębiania systemu wytwarzania i zarządzania gospodarką intensywną, typowego dla krajów Zachodu, i przeszła do systemu ekstensywnego rozwoju – pozyskiwania nowych terenów uprawnych i wzmoczonej eksploatacji prostej siły roboczej.

Okres rozbiorów po czasie wojen napoleońskich i powstań, szczególnie w drugiej połowie XIX wieku, jakkolwiek wyniszczający pod wieloma względami, wyzwolił więcej sił rozwojowych w gospodarce niż okres poprzedni. W efekcie poprawia się sytuacja gospodarcza ziem polskich w odniesieniu do Włoch, Holandii, Hiszpanii i Portugalii (choć nie w stosunku do najbardziej dynamicznych krajów, takich jak Anglia, Francja czy Niemcy).

W okresie rozbiorów ziemie polskie weszły w krąg nowoczesności, choć ze zróżnicowanym poziomem edukacji, urbanizacji i rozwoju ekonomicznego. Linia Wisły

stanowiła tu ważną granicę. Najbardziej rozwinięte były Wielkopolska i Prusy Królewskie. Dotyczyło to zarówno wydajności rolnictwa, jak i poziomu urbanizacji, a w końcu XIX wieku także rozwoju infrastruktury. Udział przemysłu z terytoriów polskich rósł w gospodarce Rosji mniej więcej do 1890 roku, w Niemczech zaś systematycznie malał w związku z ogólnym niedorozwojem Prus. Generalnie rzecz biorąc, mimo że bardzo wiele działo się w tworzeniu nowoczesnego systemu instytucjonalnego w gospodarce na terenach pod zaborami, to mógł on być tylko tak zaawansowany, jak zaawansowane były instytucje państw zaborczych. W roku 1913 PKB na głowę stanowił w Niemczech \$146, zaś ziem polskich zaboru pruskiego \$113; w Austro-Węgrzech \$102, zaś w Galicji \$ 38; w Rosji \$44, a w Królestwie Polskim \$63 (Jeziński, 2003).

W latach 1860–1913 uśredniony dochód narodowy na głowę na terytorium dawnej Rzeczypospolitej, ale bez województw wschodnich, podwoił się. Poziom techniczny przemysłu na terenach zachodnich był podobny do krajów Zachodu; górnictwo nie ustępowało zawansowaniem Nadrenii-Westfalii, zaś Łódź z przemysłem włókienniczym nie ustępowała poziomem fabrykom w Manchester i dostarczała 89% produktów włókienniczych Rosji. Mimo rozwoju przemysłu, szczególnie na wschodzie od linii Wisły, dawna Rzeczpospolita była ciągle terenem rolniczym. W roku 1919 w rolnictwie pracowało średnio 65% społeczeństwa; dla porównania 15% w Anglii i 36% w Niemczech (Jeziński 2003).

Okres od trzeciego rozbioru do I wojny światowej nie pogorszył relacji rozwojowych pomiędzy terytoriami dawnej Rzeczypospolitej a krajami Zachodu Europy, a w ostatnich dziesięcioleciach przed odzyskaniem niepodległości relacja wysokości PKB w porównaniu z Zachodem uległa nawet poprawie.

Okres II Rzeczypospolitej, ze względu na jęgo krótkotrwałość, zniszczenia wojenne I wojny światowej, oraz światowy kryzys ekonomiczny, nie mógł przynieść istotnego zbliżenia produktywności gospodarki polskiej z gospodarkami Zachodu. Okres ten charakteryzował się rozwojem podlegającym silnym cyklom koniunkturalnym, w znacznym stopniu egzogennym, ale w dużym stopniu wynikającym z prowadzonej polityki gospodarczej. W efekcie gospodarkę II Rzeczypospolitej cechowała duża niestabilność².

Poziom produkcji przemysłowej z 1919 roku wyniósł w Polsce 30% stanu sprzed 1914 roku w tych samych granicach. W rezultacie zniszczeń wojennych przemysł dawnego Królestwa Polskiego zatrudniał w 1919 roku zaledwie 14% robotników pracujących tu w 1913 roku. Mniejszych strat doznał przemysł dawnego zaboru pruskiego i austriackiego. Powierzchnię odłogów w Polsce szacowano na prawie 20% ówczesnej powierzchni kraju.

Po krótkiej recesji na przełomie 1920/1921 roku, od wiosny 1921 roku do roku 1923 trwała koniunktura inflacyjna, której towarzyszył szybki proces odbudowy,

² Dalsze dane nt. II RP za (Jeziński, 2003).

zahamowany w 1923 roku, kiedy to wyraźnie uwidocznił się kryzys inflacyjny. W grudniu 1923 roku powołano pozaparlamentarny gabinet Grabskiego, którego głównym zadaniem było ratowanie skarbu. Program Grabskiego zakładał zrównoważenie budżetu i zastąpienie marki polskiej pełnowartościowym złotym. Sprzedaż walut o stałym kursie przez rząd zahamowała spadek kursu marki polskiej. W kwietniu 1924 roku nowo powołany, prywatny Bank Polski rozpoczął działalność, wymieniając 1,8 milionów marek polskich za 1 złotego.

Reformy Grabskiego były sukcesem. Na wiosnę 1924 roku ceny nominalne przestały rosnać, a płace realne wzrosły, nasilało się powszechne zaufanie do rządu. Pomyślne rezultaty reformy skarbowej Grabskiego wywołały jednak kryzys nadprodukcji w przemyśle. Realne koszty produkcji wzrosły, a wobec braku eksportowej premii inflacyjnej polski eksport okazał się niekonkurencyjny. Wzrosły bezrobocie i deficyt w bilansie handlowym. Firmy przemysłowe przystąpiły do obniżek płac. W obrotach zagranicznych Polski najważniejszą rolę odgrywały Niemcy (43% eksportu i 35% importu). Polska utraciła prawie całkowicie przedwojenne rynki rosyjskie. Kryzys poinflacyjny pogorszył opłacalność polskiego eksportu. Sytuację płatniczą Polski pogorszyła dodatkowo wojna celna z Niemcami ograniczająca możliwości zbytu na najważniejszym dla Polski rynku.

Zła koniunktura z pierwszej połowy 1924 roku spowodowała spadek wpływów budżetowych. Dla zrównoważenia rachunków państwa rząd uciekł się do dodatkowej emisji bilonu, co spowodowało zwyżkę cen. Ponownie narastała inflacja. Zaczęto wycofywać wkłady bankowe, podatnicy zaś liczyli na dalszy spadek wartości złotego i opóźniali wpłaty, co dodatkowo komplikowało sytuację budżetową.

Od początku 1926 roku następowała poprawa koniunktury, a bezrobocie malało. Niski kurs złotego ułatwiał eksport, a zdeprecjonowane podatki i taryfy kolejowe obniżyły koszty produkcji. Wzrost cen żywności zwiększał przychody i popyt ludności wiejskiej. Rosnący zbyt na rynku krajowym i za granicą zachęcał przedsiębiorców do zwiększania produkcji oraz nowych inwestycji, co rozszerzało rynek inwestycyjny. W rezultacie rosło zatrudnienie i dochody robotnicze, co z kolei zwiększało popyt na artykuły konsumpcyjne.

Załamanie światowej koniunktury pod koniec 1929 roku trwało w wyżej rozwiniętych państwach do 1933 roku, natomiast w krajach słabiej rozwiniętych, takich jak Polska, kryzys trwał do 1935 roku. W rolnictwie polskim kryzys powodował przede wszystkim spadek cen artykułów produkowanych i sprzedawanych przez wieś. Ceny artykułów rolnych spadły przeciętnie od 50 do 70%. Kryzys przemysłowy objawił się głównie w postaci spadku produkcji. W 1932 roku produkcja przemysłowa w Polsce spadła do około 63% poziomu z 1929 roku. Rezultatem kryzysu było gwałtowne wycofywanie lokat kapitałowych z Polski. Ogółem w tym czasie wywieziono z Polski mniej więcej tyle, ile wynosił roczny budżet państwa. Odływ kapitałów i zysków bardzo utrudnił położenie finansowe kraju. Polski bilans płatniczy stał się ujemny. Obroty handlowe Polski spadły o około 2/3. Wobec trudności płatniczych rząd popierał

eksport po cenach dumpingowych. W rezultacie bilans handlowy Polski w okresie kryzysu był dodatni, co nie mogło jednak zrównoważyć ujemnego salda w obrotach kapitałowych. Rezultatem była konieczność transferu złota i walut wymiennalnych za granicę. Zapasy złota w Banku Polskim spadły z 621 mln zł w 1928 roku do 444 mln zł w 1935 roku, a zapasy walut obcych z 714 mln do 27 mln zł (Jezierski, 2001).

Rząd RP musiał wybrać między dewaluacją złotego lub zmniejszeniem obiegu złotówkowego. Ponieważ sądzono, iż stały kurs złotego i regularne spłaty zobowiązań wobec zagranicy wzmocnią zaufanie do gospodarki polskiej i ograniczą odpływ kapitału oraz zachęcą inwestorów zagranicznych do lokat w Polsce w momencie ustania kryzysu, zdecydowano się nie wprowadzać ograniczeń dewizowych i dewaluacji złotego, lecz zmniejszyć obieg pieniądza w kraju.

Podsumowując: mimo istotnych osiągnięć w powojennej odbudowie, integracji gospodarczej kraju, reformy stabilizacyjnej, budowy od podstaw nowych gałęzi przemysłu i rozwoju komunikacji (przemysł obronny, elektrotechniczny, nawozów sztucznych, port w Gdyni oraz COP) II Rzeczpospolita na mapie gospodarczej świata i Europy zajmowała dalekie miejsce. Polityka makroekonomiczna, szczególnie kursu złotego, okazała się znacznie mniej skuteczna, a wręcz bardziej błędna niż polityka przemysłowa. Opóźniła ona wyjście z kryzysu gospodarczego i przygotowanie do nadciągającej wojny.

Gospodarka PRL, mimo realizowanego modelu gospodarki planowej, przechodziła dosyć zmienne koleje losu. W efekcie również PKB na osobę w porównaniu do rozwiniętych krajów Zachodu zmieniał się dosyć istotnie.

Najwyższy wskaźnik relacji PKB per capita Polski i Europy Zachodniej, ponad 60%, uzyskaliśmy w 1950 roku, co było spowodowane zbiegiem dwóch niepowtarzalnych okoliczności. Z jednej strony czynnikami wewnętrznymi: gwałtownym spadkiem populacji Polski w wyniku wojny, przesunięciem kraju na zachód, i bardzo intensywnym okresem powojennej odbudowy. Z drugiej strony czynnikami zewnętrznymi: relatywnie niskiej produktywności gospodarek krajów Zachodu w wyniku zniszczeń wojennych. Efekt ten był jednak krótkotrwały. Już we wczesnych latach 50. wskaźnik ten uległ znacznemu pogorszeniu w wyniku przyspieszenia rozwoju Zachodu przez wprowadzenie Planu Marshalla oraz wyhamowaniu impetu odbudowy Polskiej gospodarki w miarę umacniania się komunizmu. W efekcie złej struktury gospodarki oraz niskiej produktywności w końcowych latach PRL polski PKB per capita spadł do poziomu 34% PKB per capita Zachodu. Był to jeden z najniższych poziomów tej relacji w historii. Wskazuje to na fałszywość pojawiających się poglądów o zaletach systemu realnego socjalizmu w budowie nowoczesnej gospodarki.

Nieskuteczność PRL wygląda jeszcze gorzej przy porównaniu z krajami sukcesu rozwojowego, takimi jak Korea Południowa. Nigdy wcześniej w historii Korea nie miała się lepiej niż Polska, a ponadto w okresie okupacji japońskiej rozwijano raczej północ niż południe kraju. Jeszcze w latach 70. Polska miała dochód narodowy na głowę dwa razy wyższy niż Korea Południowa, aby już 20 lat później osiągnąć

tylko 60% koreańskiego dochodu. Podobnie, chociaż nie tak samo dramatycznie, wygląda porównanie Polski do Hiszpanii i Portugalii.

3.1.2. Aspekt mikroekonomiczny

Błędne czy niedostateczne zmiany struktury gospodarczej (aspekt makroekonomiczny) mają swój odpowiednik w błędnych czy niedostatecznych zmianach mikroekonomicznych – dominujących form gospodarowania (przedsiębiorstw).

Gospodarkę polską w czasie największego rozejścia z Zachodem charakteryzował folwark jako dominująca forma produkcji zboża, głównie na eksport. Folwark ma w powszechnej świadomości złą sławę. Wynika to w pierwszej kolejności ze spojrzenia na niego z perspektywy moralnej: doli chłopą, przypisania do ziemi (poddąństwa) oraz warunków materialnych życia. Zniewolenie i całkowite poddanie chłopów decyzji właściciela folwarku jest niewątpliwie niemożliwe do akceptacji z punktu widzenia współczesnej wrażliwości społecznej, choć na przykład pojawiające się postawienie znaku równości z sytuacją niewolników na plantacjach amerykańskich jest przesadne. Złożona jest też ocena sytuacji materialnej chłopów pańszczyźnianych. Na przykład, ich sytuacja materialna nie była gorsza niż wolnego chłopstwa w krajach skandynawskich. Aspekt moralny gospodarki folwarczej nie jest jednak przedmiotem naszej analizy.

Istotne jest spojrzenie na gospodarkę folwarczą jako formę gospodarowania: jej sprawność i otwartość na nowe rozwiązania technologiczne i zarządzania. Ocena folwarku z tego punktu widzenia jest trudna, co najmniej z dwóch względów. Po pierwsze, była to forma organizacyjna trwająca przez trzysta lat i w tym czasie przechodząca znaczną ewolucję. Po drugie, istniały zasadnicze różnice między folwarkami w zależności od własności (folwark szlachecki, latyfundia magnackie, folwark królewski itd.) i położenia (Korona, Ukraina, Prusy Książęce itd.).

W swej pierwszej fazie, w XVI wieku, folwark – jako przedsiębiorstwo nastawione na przychód – był rozwiązaniem dobrze odpowiadającym na sygnały rynku. Świadczy o tym zestawienie produktywności w Polsce w porównaniu i z rezultatami plonów w innych krajach, niestosujących folwarku (tabela 3.1).

W XVI wieku produktywność rolna Korony, a więc kraju o wielkości gospodarstw rolnych podobnej jak w krajach zachodnich, nie odbiega, a nawet bywa lepsza niż w krajach Zachodu. Księstwo Litewskie (Ukraina) miało niższą produktywność, co wynikało ze znacznie większych gospodarstw rolnych³. W XVII wieku nastąpiło jednak znaczne osłabienie produktywności folwarków; powolny proces poprawy zaczął się w drugiej połowie XVIII wieku, ale dopiero w wieku XIX plony powróciły do poziomu wieku XVI.

³ Zjawisko to ma podobny charakter współcześnie, np. różnice produktywności wysokoobszarych gospodarstw Kanady i małych gospodarstw Europy Zachodniej.

Tabela 3.1. Plony 4 zbóż z hektara w Europie XVI wieku

Kraj	Pszenica	Żyto	Jęczmień	Owies	Cztery zboża
Niderlandy	10,4	–	8,2	4,0	7,5
Anglia	6,5	8,1	3,6	4,3	5,5
Francja	5,5	–	–	–	5,5
Hiszpania	3,5	–	–	–	3,5
Niemcy	4,7	4,2	4,5	4,3	4,4
Polska (Korona)	4,9	4,8	6,2	4,8	5,1
Litwa	2,8	2,8	3,6	2,7	3,0
Rosja	1,7	2,8	5,0	2,2	2,9

Źródło: van Bath (1963).

Przyczyny niekorzystnej ewolucji gospodarki folwarcznej są złożone, brakuje też zgodności między badaczami przedmiotu (przegląd daje Kochanowicz, 1989). Można w tym względzie mówić o kilku płaszczyznach wyjaśnienia:

- 1) działania czynników zewnętrznych; systematycznego pogarszania się *terms of trade* z krajami Zachodu, jak również wyniszczających wojen XVII wieku;
- 2) sprawności organizacyjnej folwarku – produkcji opartej na przymusie raczej niż bodźcach ekonomicznych (kwestia poddaństwa);
- 3) motywacji właścicieli folwarków, ich swoistej konsumpcyjnej „filozofii życia”.

W XIX wieku doszło do istotnych zmian strukturalnych w polskiej gospodarce. Zniesienie osobistego poddaństwa umożliwiło ruch ze wsi do miasta i zasililo emigrację. Powstały instytucje niezbędne dla rozwoju gospodarki kapitalistycznej opartej na przemyśle. Co ważne, powstały też nowe sposoby myślenia o rozwoju gospodarki: celowe wysiłki Staszica i Druckiego-Lubeckiego, ruch pozytywistów. Dla rozwoju nowoczesnego społeczeństwa nie był to czas zmarnowany, mimo że był to dramatyczny okres w historii narodu. Można zaryzykować tezę, że w 1918 roku w niepodległość weszliśmy biedni, peryferyjni, ale bardziej adekwatni do poziomu rozwoju ówczesnego świata, niż miało to miejsce w XVI–XVIII wieku.

Okres II Rzeczypospolitej to – podobnie jak na Zachodzie – czas proaktywnej postawy państwa w organizowaniu form działalności gospodarczej. Dotyczyło to zarówno firm prywatnych, jak i firm państwowych, oraz form mieszanych, które dzisiaj nazwalibyśmy przedsięwzięciami publiczno-prywatnymi. Działania te wykraczały daleko poza powszechnie znane inicjatywy budowy Gdyni i utworzenia COP. Przeprowadzono reorganizację banków państwowych – powołano do życia Bank Gospodarstwa Krajowego, a nowe podstawy prawne otrzymały także Poczta Kasa Oszczędności

i Państwowy Bank Rolny. Ujednolicono również system monopoli skarbowych: tytoniowego, spirytusowego, solnego, loteryjnego i zapalczanego.

W 1932 roku – w ramach walki z kryzysem – rząd podjął działania mające na celu obniżkę cen przemysłowych (zamknięcie tzw. nożyc cenowych), oddłużenie rolnictwa, organizację pomocy dla bezrobotnych i robót publicznych. Uchwalono ustawę kartelową, stwarzającą prawo do ingerencji w porozumienia monopolistyczne. Powstał specjalny Fundusz Pracy dla organizowania i finansowania robót publicznych. Oczywiście wybuch wojny nie pozwala na wiarygodną ocenę, na ile te szerokie działania mogły zaowocować nowymi, bardziej konkurencyjnymi i innowacyjnymi formami działalności gospodarczej.

Gospodarka PRL przechodziła dosyć zmienne koleje losu. Za zmianami kryło się głębsze pytanie o zdolność współistnienia w gospodarce realnego socjalizmu hierarchicznego planu z efektywnością państwowych przedsiębiorstw, z jaką mamy do czynienia w autonomicznie działających przedsiębiorstwach gospodarki rynkowej. Centralność tego problemu dla przetrwania gospodarki socjalistycznej była znana – przynajmniej teoretycznie – od czasu dyskusji między Oskarem Lange i Ludwikiem von Misesem na temat zdolności gospodarki planowej do symulowania cen jako parametrów optymalnej alokacji w gospodarce bez rynku⁴. O ile jednak tamta dyskusja miała wymiar czysto teoretyczny, o tyle w realnej gospodarce socjalistycznej problem miał wymiar praktyczny: czy i jak możliwe jest wprowadzenie mechanizmów quasi-rynkowych bez utraty politycznej monopolistycznej kontroli nad decyzjami alokacyjnymi w konkretnej gospodarce i to znajdującej się w stanie permanentnego niedoboru i społecznego niezadowolenia.

Trwający ponad cztery dekady PRL-u eksperyment wprowadzenia nowej formy gospodarowania – przedsiębiorstwa państwowego połączonego z biurokratycznym planowaniem – skończył się „piękną katastrofą” w latach 80., kiedy wyczerpały się wszystkie ideologicznie dopuszczalne eksperymenty z niezależnością przedsiębiorstw, motywacją pracowników oraz form planowania. Niezależnie od intencji – strachu przed rewoltą czy też prób uwłaszczenia nomenklatury – zdemoralizowane władze komunistyczne były nawet w stanie przyjąć tzw. reformy Wilczka z 1989 roku, *de facto* proponujące istotne rozszerzenie własności prywatnej. Tym samym zostało złamane tabu własności państwowej jako niezbywalnej cechy gospodarki socjalistycznej.

Niepowodzenie reform państwowych form gospodarowania nie polegało bowiem na optymalnej alokacji zasobów *tu i teraz*, dla znanych zastosowań, ale niemożności podjęcia przez przedsiębiorstwa państwowe ryzyka co do *przyszłego* wykorzystania zasobów. Brak swobody, a wręcz antymotywacja w podejmowaniu ryzyka miały szczególnie dotkliwe konsekwencje ekonomiczne w czasie istnienia realnej gospodarki socjalistycznej dekad powojennych. Był to bowiem czas, gdy gospodarki rynkowe doświadczyły szczególnie licznych przełomowych innowacji w nowych produktach,

⁴ Zobacz np. Levy i Peart (2013).

technologiach, metodach zarządzania, oraz – *last but not least* – powstania nowych społeczeństw otwartych na innowacje.

3.1.3. Aspekt kompetencyjny

U podstaw przystosowań zarówno makro-, jak i mikroekonomicznych leży zdolność przystosowań kompetencyjnych uczestników gospodarki. Z jednej strony, zmiany gospodarcze mają u swoich podstaw istnienie dynamicznej klasy/grupy społecznej nadającej kierunek i intensywność zmian. Z drugiej strony, konieczne jest wykształcenie się grupy przygotowanej profesjonalnie do sprostania wyzwaniom gospodarczym.

Na poziomie pojedynczych podmiotów w okresie średniowiecza nie było zasadniczych różnic w regulach rozwoju po obu stronach Łaby – symbolicznej granicy między Wschodem i Zachodem Europy (Bartlett, 2003). W podobny sposób osadnicy mieli zagwarantowany wolny od opłat czas na zagospodarowanie ziemi, a później umowa określała pewną część grzywny srebra od łanu jako czynsz oraz świadczenie dziesięciny plonów zebranych z pola. Dla przykładu, Bartlett porównuje dokumenty nadania wsi Proszów rycerzowi Godzisławowi przez Tomasza, biskupa Wrocławia z połowy XIII wieku, oraz dokument nadania Sancho Garciezowi wsi Termino w roku 1127 przez Alfonsa I Aragońskiego w dzisiejszej Hiszpanii. Procedury i zobowiązania wasalne były niemal identyczne (Bartlett, 2003, s. 178–179).

To podobieństwo wynikało z faktu, że na katolickim Wschodzie i Zachodzie dominowała „pokarolińska” tradycja kulturowa. Podobne były też wyzwania, panowie dysponowali terenem w rzadko zaludnionej Europie i poszukiwali ludzi do zagospodarowania tej ziemi. Zachęcali do przesiedleń nadaniem ziemi lub najeżdżali inne terytoria i wymuszali siłą przemieszczanie się całych wsi. Te procesy tworzenia osadnictwa i masowych migracji, oraz dominacji prawa magdeburskiego pokazują europejski globalizm pełnego średniowiecza. Przez długi okres po obu stronach Łaby procesom tym towarzyszył rozwój osobistej wolności oraz preferowanie pieniądza jako formy kompensaty za prawo używania ziemi. Odrobek, obowiązek pracy (pańszczyznę) liczono w dniach w okresie roku, a nie w tygodniu, jak stało się to później. Europa Wschodnia w okresie średniowiecza importowała rozwiązania kulturowe z Zachodu, wdrażała je wprawdzie z opóźnieniem, ale w podobnym kształcie (Kłoczowski, 1998).

Upowszechnienie folwarku jako sprostanie wyzwania wzrostu zagranicznego popytu na zboże miało istotny długofalowy wpływ na petryfikację ról ekonomicznych, a w wyniku tego braku możliwości budowania nowych kompetencji niezbędnych w nowoczesnej gospodarce.

Używając współczesnego języka, folwark był innowacją na tyle dobrą dla właścicieli (elity politycznej), że w sytuacji zmiany warunków zewnętrznych zablokował zmiany społeczne, a w efekcie wzrost towarowości rolnictwa.

Pierwszym efektem stabilnego popytu na produkt folwarku, zboże, było wykształcenie antyrozwojowej motywacji właścicieli. Wymiar ekonomiczny motywacji właścicieli folwarku to życie „ponad stan” – wydatki na konsumpcję towarów luksusowych z importu oraz – co ważniejsze – traktowanie działalności gospodarczej jak środka do rozwoju konsumpcji, a nie jak w zachodnim kapitalizmie, jako autonomicznego celu powiększania biznesu. Potwierdza to hipotezę długiego trwania – postawa taka przetrwała historyczne zawirowania i jest obecna w motywacjach polskiego biznesmena również dzisiaj.

Motywacja konsumpcyjna w połączeniu z siłą polityczną właścicieli spowodowała, że spadek popytu na polskie zboże nie prowadził do innowacji i zwiększenia produktywności, ale do jeszcze większej eksploatacji siły roboczej.

Przyjęty kierunek reakcji na spadek popytu nie mógł nie prowadzić do długofalowych negatywnych konsekwencji. W szerszej perspektywie oceny gospodarki folwarczej zwraca się uwagę na strukturę społeczną, która dzięki sukcesom gospodarki umacniała się, a umacniając się, prowadziła do wyczerpywania swej siły rozwojowej. „Struktury społeczne szybko uległy skostnieniu. Panowanie Jagiellonów było okresem, w którym wyłoniło się pięć odmiennych, stanowiących odrębne kategorie stanów społecznych. Każdy z tych stanów rządził się odrębnymi prawami i regułami, a zakres jego uprawnień określał dokładnie odpowiedni zbiór szczegółowych przepisów prawnych. O przynależności do danego stanu decydowało w zasadzie urodzenie; droga wiodąca od jednego stanu do drugiego była najeżona przeszkodami. [...] We wszystkich tych konfliktach społecznych stan szlachecki miał wyraźną przewagę. Posiadał monopol na kierowanie zarówno działalnością Kościoła, jak i centralnych organów prawodawczych; stanowił element dominujący w życiu dworu królewskiego, armii i aparatu administracyjnego” (Davies, 2001, s. 135, 136, 137).

Nie pierwszy (i zapewne nie ostatni) to przypadek w historii powszechnej, gdy skostnienie struktury społecznej zapobiegającej konkurencyjnemu krążeniu ludzkich talentów prowadzi do upadku cywilizacyjnego i państwowego. W drugiej połowie XVII wieku mamy ostry kryzys sposobu tworzenia bogactwa oferowanego przez gospodarkę folwarczną. W tym okresie szlachta traci na znaczeniu na rzecz magnaterii. Wraz z upadkiem gospodarki folwarczej ucierpieli wszyscy, ale najbogatsi mniej. Już nie 10% społeczeństwa, ale kilkadziesiąt rodów magnackich kształtuje system organizacyjny i prawny państwa. Władysław Konopczyński sugeruje, że za Jana Kazimierza Wazy (okres 1648–1668) nastąpił faktyczny rozpad terytorium państwa polsko-litewskiego, na odrębne terytoria magnackie (Konopczyński 1996)⁵. Hagen Schulze idzie nawet dalej; traktuje Rzeczpospolitą jako luźny związek około 60 tysięcy szlacheckich „domen panowania” (za Kowalski, 2014, s. 296). Księstwa Rzeczypospolitej są jak

⁵ Jak w tym kontekście nieadekwatnie brzmi „Jan Kazimierz, z Bożej łaski król Polski, wielki książę litewski, ruski, pruski, mazowiecki, żmudzki, inflancki, smoleński, siewierski i czernihowski, a także dziedziczny król Szwedów, Gotów i Wanadów”.

państwa magnackie, podobne do księstw włoskich czy niemieckich z tamtego okresu, tyle że nie mają międzynarodowego statusu państwa.

Państwo polskie odradzało się w warunkach rewolucji społecznej, jednak zapowiadanej w listopadzie 1918 roku nacjonalizacji „dojrzałych” do tego gałęzi gospodarki nie zrealizowano, gdyż w Sejmie zabrakło dostatecznego poparcia dla tej idei. Wprowadzono natomiast korzystne dla robotników ustawodawstwo socjalne: 46-godzinny tydzień pracy, ubezpieczenia chorobowe oraz inspekcję pracy, biura pośrednictwa pracy i ochronę prawną lokatorów. W roku 1922 uprawnienia te uzupełniono ustawą o płatnych urloпах pracowniczych. Pod naciskiem partii chłopskich w 1920 roku Sejm uchwalił ustawę o reformie rolnej, przyjmując maksimum posiadania ziemi od 180 do 400 ha. Wykonanie reformy zostało jednak zahamowane, ponieważ niepełne odszkodowanie za ziemię stanowiłoby pogwałcenie prawa własności, zagwarantowanego w konstytucji.

Przemiany gospodarcze lat 1918–1939 nie zmieniły modelu struktury społeczno-zawodowej kraju. W tym czasie wiele krajów wykazywało większy dynamizm rozwoju gospodarczego od Polski. Trzeba jednak pamiętać, że porozbiorowe warunki stwarzały wiele nadzwyczajnych wyzwań. Struktura społeczno-zawodowa i dochód na jednego mieszkańca plasowały Polskę na poziomie Węgier, Rumunii, Hiszpanii i Portugalii. Polski PKB na głowę powrócił do historycznego poziomu około 60% PKB krajów Zachodu.

Relatywne pogorszenie sytuacji Polski w okresie PRL w stosunku do rozwiniętych i wschodzących gospodarek miało miejsce mimo deklarowanych ambicji i wysiłków stworzenia nowoczesnego społeczeństwa przemysłowego. W pierwszej kolejności dotyczyło to edukacji. Likwidacja analfabetyzmu i podkreślanie wartości wykształcenia były z pewnością ważnym osiągnięciem. Poza tym otwarto edukację dla dzieci z biednych rodzin przez system stypendiów i bezpłatnych szkół wyższych. Pozwoliło to społeczeństwu mieć dostęp do różnorodności talentów, który bez wykształcenia byłby niedostępny. Niestety, mimo deklaracji realizacja owocowała raczej skromnym udziałem młodych ludzi ze wsi i małych miasteczek w uniwersyteckiej edukacji. System punktów niewiele w tym pomógł, decydującą sprawą okazał się poziom prowincjonalnych szkół średnich. Lista negatywnych stron PRL w odniesieniu do budowy nowoczesnego innowacyjnego społeczeństwa jest długa: blokowanie niekontrolowanych poziomych relacji współpracy, niszczenie zaufania do państwa, nagradzanie za bierność i konformizm, cynizm, blokowanie wymiany informacji z Zachodem, rekrutacja do władzy oparta na przynależności partyjnej, a nie kryteriach merytorycznych. W efekcie, mimo deklaracji, społeczeństwo czasów PRL zostało w znacznej mierze ukształtowane jako przeciwieństwo społeczeństwa innowacyjnego – otwarte na wszystkie talenty, dającego szansę twórczości, ceniącego wartość różnorodności i potrafiącego zatrudnić różnorodność do twórczości, możliwości tworzenia biznesu i tolerancji ryzyka.

Rozwój nowoczesnych społeczeństw i gospodarek zachodnich jest tożsamy z rozwojem klasy średniej – grupy dysponującej kompetencjami niezbędnymi dla

funkcjonowania gospodarki rynkowej. Mamy tu na uwadze kompetencje związane z prowadzeniem biznesu oraz kompetencje związane z funkcjonowaniem sprawnego państwa.

W Europie Zachodniej klasa średnia wywodziła się z dwóch „biegunów” społecznych. Biegunem górnym były zubożałe grupy z górnych warstw tradycyjnego społeczeństwa przedindustrialnego (szlachty). Biegun dolny to ambitne jednostki z dolnych warstw tradycyjnego społeczeństwa (synowie chłopscy).

W przypadku Polski historyczny proces tworzenia się klasy średniej z kompetencjami niezbędnymi dla rozwoju gospodarki rynkowej odbiegał od modelu zachodniego z powodu trzech fundamentalnych przyczyn.

Przyczyna pierwsza to bardzo późne zniesienie pańszczyzny i uwolnienie chłopów do poszukiwania zawodów poza rolnictwem. Rekrutacja do tworzenia kompetencji klasy średniej odbywała się więc z wyłączeniem demograficznej większości społeczeństwa.

Przyczyna druga to zabory – brak narodowej państwowości w czasach tworzenia się nowoczesnych gospodarek narodowych. Zabory oznaczały funkcjonowanie społeczności polskiej w ramach trzech fundamentalnie odmiennych kultur sprawowania władzy państwowej. Z jednej strony oznaczało to brak dostępu do wielu funkcji państwowych dla etnicznych Polaków (choć skala braku dostępu różniła się między zaborami). Z drugiej strony – co istotniejsze – różniły się też między zaborami kompetencje obywatelskie. Przypadek Drzymały – sporu między weberowskim urzędnikiem a świadomym swych praw obywatelem – w zaborze austriackim skończyłby się łapówką dla urzędnika, a w zaborze rosyjskim kozacką nahajką.

Przyczyna trzecia to istnienie znacznej, słabo zasymilowanej, odrębnej społeczności żydowskiej. Społeczność ta, z wielorakich przyczyn, które nie są przedmiotem naszej analizy, zdobyła pozycję dominującą w takich „miejskich” zawodach jak handel, finanse, przemysł. Są to akurat zawody wymagające kompetencji o kluczowym znaczeniu dla rozwoju nowoczesnej gospodarki narodowej. Wypełnienie przestrzeni kompetencyjnej nowoczesnej gospodarki przez społeczność żydowską miało wielostronne istotne konsekwencje społeczne.

Podczas gdy w Europie Zachodniej klasy wyższe wykorzystywały swój potencjał militarny do wspierania globalnych działań biznesowych, w Polsce klasa wyższa stawiała sobie za cel stanie się rentierem bazującym na istniejących zasobach ziemi. Przedsiębiorca żydowski był najbardziej pożądanym pośrednikiem (arendarzem i kredytodawcą) nie tylko ze względu na swoje kompetencje, ale również na słabość polityczną. Klasa wyższa zapewniała ochronę społecznościom żydowskim w środowisku chłopskim, z reguły Żydom niechętnym⁶. Z drugiej strony „zmowa” biznesowa

⁶ Nie wnikając głębiej w przyczyny tej niechęci czy wręcz wrogości, znaczenie miała bliskość fizyczna: pan był daleko, a żydowski karczmarz blisko, stąd np. za rozpijanie chłopstwa winiono karczmarza, a nie przywilej propinacyjny dziedzica. W efekcie, w żydowskiej historii ludowe powstanie Chmielnickiego przegrywa jedynie z Holocaustem w niechlubnej historii prześladowań.

między klasą wyższą a przedsiębiorcami żydowskimi zamykała możliwości awansu kompetencyjnego dla synów klas niższych, przede wszystkim chłopstwa. Dotyczyło to awansu zarówno w służbie państwowej, jak i biznesie. Kariery księdza i nauczyciela wiejskiego to jedyne dostępne drogi awansu nawet dla najzdolniejszych. Otwarcie kanałów awansu klasy niższej do klasy średniej rozpoczęło się dopiero z odzyskaniem niepodległości, a paradoksalnie ze względów deklaracji ideologicznych o wiodącej roli klasy robotniczej, nabrało rozpędu w PRL. Oczywiście, awans ten nie dotyczył kompetencji związanych z biznesem. Na ten moment trzeba było czekać następane cztery dekady.

3.1.4. Konkluzje: efekty długiego trwania

Dla historycznego miejsca Polski w gospodarce światowej decydujące znaczenie miało rozejście strukturalne z Zachodem zapoczątkowane w XVI wieku: gospodarka Rzeczypospolitej poszła w mało produktywną, choć w tym czasie opłacalną monokulturę rolnictwa, podczas gdy Zachód w stronę strukturalnie bardziej produktywnego handlu, przemysłu i kolonializmu. Co więcej, w samym rolnictwie Rzeczypospolita specjalizowała się w masowej produkcji zboża, a więc subsektoru o relatywnie niskiej produktywności, a nie przysłowiowych tulipanów w Niderlandach – a więc subsektora rolnictwa o wysokiej specjalizacji i konkurencyjności. Produktywność pojedynczych pracowników i firm miała wtórne znaczenie w porównaniu do narastających różnic strukturalnych. Nawet jeśli polski rolnik pracowałby więcej i lepiej niż jego zachodni odpowiednik, to jego produktywność byłaby mniejsza, bo jego praca była wykorzystywana niżej w łańcuchu tworzenia wartości, a więc i produktywności.

Historyczna trwałość rozejścia się Polski z Zachodem tylko w części była efektem geografii i geopolityki; w znacznie większym stopniu była wynikiem samopowielającej i samoutrwalającej się struktury społecznej. Właściciele ziemi, słabo wykształceni, mający małe pojęcie o świecie, bo byli na uboczu głównej dynamiki Europy, użyli swej ekonomicznej i politycznej władzy dla maksymalizacji korzyści *tu i teraz* przez zwiększanie wysiłku chłopów pańszczyźnianych, co z kolei można było zrealizować jedynie w warunkach prostej monokultury zbożowej.

Podobna w swym charakterze ekonomicznym odpowiedź na wyzwania zmieniającej się gospodarki światowej powtórzyła się w Polsce jeszcze dwukrotnie.

Pierwszy przypadek miał miejsce dwieście lat później w systemie gospodarki planowej PRL, który okazał się „uprawialny” jedynie w warunkach prostej monokultury, tym razem surowcowej. Programowa budowa bardziej nowoczesnej gospodarki – tzw. przemysłu ciężkiego – kosztem zaniżonych płac i cen przymusowego skupu produktów rolnych, skończyła się bardzo umiarkowanym sukcesem (raczej statystycznym niż faktycznym). Opór społeczny okazał się politycznie zbyt niebezpieczny dla komunistycznej władzy. W następnych dekadach strategia rozwoju przez

niskie płace i zaniżone ceny realizowana była *de facto* przez kornaïowską gospodarke niedoborów.

Kolejnym przypadkiem samowzmocnienia prostej monokultury opartej na niskich płacach była gospodarka okresu transformacji, gdzie w polskich przedsiębiorstwach, szczególnie będących częścią zagranicznych koncernów, lokowano niskoproduktywne elementy łańcucha wartości dodanej w gospodarce globalnej; gdzie od pracowników wymaga się „monokultury procesu” – dokładnego wypełniania procedur wymyślonych w innych miejscach łańcucha.

Co ważne, historyczne pojawianie się prostej monokultury opartej na taniej pracy jako odpowiedzi na wyzwania gospodarki światowej, miało miejsce w radykalnie innych układach politycznych. We wszystkich przypadkach prowadziło to do postaw antyinnovacyjnych i jednocześnie było ich efektem.

W sensie kultury społeczeństwa jesteśmy wypadkową zarówno okresu komunizmu, jak i okresu zaborów oraz I i II Rzeczypospolitej. Sukcesy na polskiej drodze ewolucji narodowej nie miały w sobie wiele z innowacyjności czy ekspansji międzynarodowej. W tym sensie, w przeciwieństwie do krajów Zachodu reguł nowoczesnej gospodarki, gdzie powiązanie z innowacyjnością społeczeństwa jest tak istotne, musimy uczyć się od początku. Innowacyjność na szeroką skalę jest współczesnym zjawiskiem powiązanim z edukacją, ruchliwością przestrzenną i klasową oraz umiejętnością wzbogacania kulturowego. Praktyczne wzmocnienie społeczeństwa innowacyjnego w Polsce wymaga strukturalnych przemian na poziomie funkcjonalnie sprawnych instytucji państwa, co w znacznym stopniu jest uwarunkowane przeszłością „długiego trwania”.

„...W Polsce nie było dwóch typów instytucji, które zmodernizowały najpierw Europę, a potem Amerykę, tj. kapitalizmu i państwa. Polska, mimo że pod koniec XVII wieku była największym państwem w Europie, nie miała tak jak Francja, Anglia, Prusy i Szwecja protonowoczesnej organizacji władzy, czyli urzędników, armii, systemu podatkowego, tworzących zrationalizowane stosunki w państwie. Próbowano to wprowadzić w czasie Sejmu Czteroletniego, ale większość szlachty uważała, że to zbędne. Kapitalizm pojawił się dopiero w XIX wieku, został przyniesiony przez niemieckich i żydowskich przedsiębiorców, postrzeganych jako obcy, a zatem traktowanych z nieufnością [...] Polskie elity długo były antykapitalistyczne. W XIX wieku szlachta uważała kupczyków za gorszy gatunek ludzi. Niechętni mu byli romantycy. Po II wojnie światowej większość była za socjalizmem demokratycznym i socjalistyczną gospodarką rynkową. Nawet Solidarność była tylko za rynkiem, ale nie za silną prywatną własnością. Mamy długą historię antykapitalistycznej mentalności czy ideologii. Analogicznie było z państwem. Nowoczesny aparat państwowy wprowadzali zaborcy, przeciw którym wypadało się buntować. Międzywojenny epizod okazał się za krótki, żeby nowoczesnego państwa porządnie się nauczyć” (Kochanowicz, 2011).

ROZDZIAŁ 3.2

Kontekst globalny: wyzwania globalne nadchodzących dekad

*My dear, here we must run as fast as we can, just to stay in place.
And if you wish to go anywhere you must run twice as fast as that.*

Lewis Carroll, *Alice in Wonderland*

Pokomunistyczna transformacja miała dla Polski dwie istotne konsekwencje o charakterze globalnym. Po pierwsze, Polska stała się „małą otwartą gospodarką”, co oznacza, że gospodarka podatna jest na zjawiska o charakterze globalnym, sama jednak mając bardzo ograniczone możliwości wpływu na te zjawiska. Po drugie, Polska stając się członkiem wielu organizacji ponadnarodowych, przyjęła na siebie obowiązek przestrzegania reguł tych instytucji, z ich mocą arbitrażu oraz wiążącą mocą osądzenia decyzji krajowych. Dotyczy to w pierwszej kolejności konsekwencji członkostwa w Unii Europejskiej, ale również wielu instytucji, takich jak WTO, OECD, MFW czy Bank Światowy.

Dlatego zmiany w gospodarce globalnej będą miały istotne konsekwencje dla zarządzania procesem innowacyjnym, zarówno na poziomie mikro (organizacji), jak poziomie makro (polityki gospodarczej). Co więcej, budowa społeczeństwa wysokiego potencjału innowacyjnego w Polsce będzie miała znacznie silniejsze uwarunkowanie kontekstem globalnym, niż miało to miejsce w przypadkach krajów, które odniosły sukces modernizacyjny w poprzednich dekadach.

W dalszych rozważaniach skoncentrujemy się na wyzwaniach mających wpływ na pozycję Polski w globalnym łańcuchu tworzenia wartości. Wyzwania te można uporządkować w pięć grup globalnych megatrendów zmian:

- 1) demograficznych;
- 2) technologicznych;
- 3) konkurencji globalnej;
- 4) ograniczeń zasobów;
- 5) rozwarstwienia społecznego.

3.2.1. Megatrend demograficzny

W najbliższym półwieczu będą zachodziły istotne zmiany w dynamice i strukturze ludności świata. Udział Europy spadnie z obecnego 12% ludności świata do 7%; Ameryki Północnej z 5% do 4%. Azja utrzyma się na obecnym poziomie 60%; udział Ameryki Łacińskiej nieznacznie wzrośnie o niecały 1 punkt procentowy do poziomu 10%. Największe zmiany będą miały miejsce w Afryce, której udział wzrośnie z 15% do 22%. Szczególnie duży przyrost, podwojenie liczby ludności, będzie miało miejsce w Afryce Subsaharyjskiej. Na tym tle, w perspektywie 50 lat, Polska ludnościowo spadnie z obecnego 0,5% do 0,3% ludności świata. Unia Europejska (nie licząc imigracji spoza Unii) będzie mniej liczna o 12%, tj. około 60 milionów ludzi. Największy spadek nastąpi początkowo w grupie wiekowej 15–39 do 2030 roku, oraz w grupie wiekowej 40–64 w latach następnych. Spadek ten w różnym stopniu dotknie poszczególne kraje, w największym stopniu nowe kraje UE i kraje obszaru Morza Śródziemnego (World Bank, 2009).

Ta „tektoniczna” zmiana demograficzna jest wynikiem nałożenia się dwóch trendów: małej liczby urodzeń przy jednoczesnym wydłużaniu życia (*life expectancy*). Przedłużanie życia to przede wszystkim rezultat poprawy higieny, zmniejszenie zachorowalności na choroby zakaźne, a również postępu technologicznego. Zmniejszanie się liczby urodzin to przede wszystkim zmieniające się postawy kulturowe i społeczne, takie jak późniejsze wychodzenie za mąż jako element modelu życia i osiągania społecznego sukcesu kobiet, ale również zastąpienie tradycyjnego modelu opieki dzieci nad starymi rodzicami przez powszechne świadczenia emerytalne. Nawet w długiej perspektywie pole manewru jest bardzo ograniczone – liczba posiadanych dzieci w znacznie mniejszym stopniu, niż się by to wydawało politykom, zależy od wsparcia ekonomicznego rodzin wielodzietnych.

Spadek liczby urodzin przy jednoczesnym wydłużaniu się życia spowodują zmiany struktury wiekowej społeczeństw, ich starzenie się, zarówno w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się. Wzrośnie udział osób w wieku poprodukcyjnym, a zmaleje osób w wieku produkcyjnym i przedprodukcyjnym. Ocenia się, że około roku 2050, w skali globalnej, wzrost zatrudnienia przestanie być czynnikiem wzrostu gospodarczego, a w latach następnych, dla utrzymania wzrostu, malejące znaczenie zasobu siły roboczej będzie musiało być kompensowane innymi czynnikami: nakładami kapitału i bezkapitałowego wzrostu produktywności (European Commission, 2015).

Nasilać się będzie znaczenie nietypowych (z obecnego punktu widzenia) form pracy. Praca tymczasowa, samozatrudnienie, telepraca, praca *part-time* coraz częściej będą zastępować pracę pełnowymiarową „na etacie”. Nowy paradygmat pracy: dyslokacja przestrzenna („wszędzie”), zmienność i krótkoterminowa elastyczność („nic na długo”); trwała obecność w pracy („o każdej porze”); zastępuje stary paradygmat pracy w jednym zawodzie i jednym miejscu przez cały okres aktywności zawodowej. O ile dla kognitywnych pracowników może to być atrakcyjny kierunek zmian, o tyle

dla wielu innych może to być nowy typ alienacji pracy i związanych z tym społecznych i psychicznych problemów.

Zmiana paradygmatu pracy zwiększa ryzyko strukturalnych problemów finansów publicznych wokół podziału dochodu narodowego, a w efekcie może prowadzić do społecznych konfliktów. Konflikty te mogą rozgrywać się w czterech płaszczyznach: młodzi vs starzy; osoby twórcze (*cognitive elite*) vs osoby odtwórcze; bogaci vs biedni, rządy narodowe vs korporacje. Konflikty te mogą nawet doprowadzić do erozji systemu demokracji: tak się bowiem składa, że co prawda młodzi, twórczy i bogaci są beneficjentami procesu ekonomicznego, ale to starzy, odtwórczy i biedni stanowią większość wyborców (Jędrzejczak, 2014).

Globalnie zróżnicowane procesy demograficzne doprowadzą do istotnych zmian w potencjale ekonomicznym krajów i regionów; globalnego produktu (podaży) i globalnego popytu. Oczekuje się, że kombinacja relatywnie szybszego wzrostu ludności i produktywności doprowadzi do przewartościowania w globalnej strukturze PKB i wzrostu klasy średniej na rzecz krajów regionu Azji i Pacyfiku. W efekcie, pozycja krajów Zachodu, w tym Polski, stanie się relatywnie słabsza, choć niekoniecznie jeśli chodzi o strukturę wytwarzanego produktu.

Zaspokajanie potrzeb rosnącego segmentu ludzi w wieku poprodukcyjnym może stać się istotnym. nowym obszarem innowacyjności gospodarki. Przykładem może być Japonia, która już wkroczyła w model demograficzny, który wystąpi w innych krajach za kilka dekad. Kombinacja tradycyjnej kultury opieki nad starszymi rodzicami z wysokim potencjałem technologicznym niesie ze sobą całą gamę innowacji związanych z funkcjonowaniem starszych osób – od wyspecjalizowanych robotów do czajnika podłączonego do internetu pozwalającego sprawdzić z dowolnego miejsca, czy starsza osoba wypija poranną herbatę.

Populacja emerytów będzie dysponowała większą niż kiedykolwiek zamożnością, czasem wolnym i doświadczeniem dającymi się przełożyć na wzrost aktywności w społecznościach lokalnych z korzyścią dla całego społeczeństwa. Starsze społeczeństwo to nie tylko nowy rynek zbytu, ale również możliwość wyższego poziomu spójności i skłonności do rozwiązywania problemów społecznych przez poszukiwanie konsensusu, a nie na drodze konfliktu.

Istotnym czynnikiem zmian demograficznych będzie nowy model urbanizacji. Od czasów pierwszej rewolucji przemysłowej miasto było miejscem prowadzenia pozarolniczej działalności gospodarczej, decydującej o sukcesie poszczególnych narodów. Początek XXI wieku to kolejna faza wzrostu znaczenia miast – miejsca rozwoju opartego na nowych ideach i innowacyjności. Przyjazne człowiekowi „kulturowe zagęszczenie” przestrzeni miejskiej w połączeniu z różnorodnością i tolerancją dla różnorodności tworzy warunki dla powstania tzw. klasy kreatywnej (Florida, 2005).

Pozytywny wpływ urbanizacji na kreatywność dotyczył dotychczas miast w krajach rozwiniętych, w których urbanizacja tworzyła środowisko korzystne dla przyciągania najbardziej kreatywnych osób i firm. W nadchodzących dekadach przyspieszenie

urbanizacji będzie miało miejsce głównie w krajach rozwijających się. Dynamiczny rozwój miast w krajach rozwijających się to znaczący wzrost nowej miejskiej klasy średniej z jej wzorcami konsumpcji, poziomem wykształcenia, mobilności zawodowej i typem życiowych aspiracji. W perspektywie globalnej zjawiskiem nowym jest pojawianie się w miastach krajów rozwijających się elit kreatywnych, zdolnych przełamać dotychczasowy dominujący globalny podział pracy, przy którym klasa kreatywna istniała w krajach wysoko rozwiniętych, a klasa wykonawcza w krajach rozwijających się. Z drugiej jednak strony niekontrolowana urbanizacja oznacza też tworzenie enklaw odtwarzającej się biedy i przestępczości. Zjawisko to, choć w innym wariantcie, pojawia się też w krajach rozwiniętych (np. tzw. *no-go zones*).

Migracja staje się jednym z najistotniejszych globalnych wyzwań nadchodzących dekad. Ocenia się, że do połowy stulecia grupa osób w wieku 15–39 lat w krajach rozwijających się (a więc potencjalnie najbardziej podatnych na emigrację) wyniesie około 570 milionów osób. Największy przyrost, o 328 milionów, będzie miał miejsce w Afryce Subsaharyjskiej. Kraje Południowej Azji (bez Indii) będą drugim co do wielkości źródłem podaży siły roboczej z przyrostem 89 milionów, a Indie dodatkowo będą źródłem 68 milionów osób w tej grupie wiekowej. Północna Afryka będzie miejscem dodatkowych 44 milionów ludzi, a Ameryka Łacińska – 29 milionów. Z wyjątkiem Afryki Subsaharyjskiej w pozostałych regionach przyrosty ludności w wieku 15–39 będą się zmniejszać po roku 2020.

Oczywiście nie wszyscy potencjalni migranci staną się migrantami faktycznymi. Przy zachowaniu relacji emigracji do puli osób w kwalifikowanym przedziale wiekowym z początku XXI wieku – tylko około 6%, a więc 32 miliony ludzi stałyby się faktycznymi migrantami. Faktyczny poziom imigracji będzie zależał od trzech czynników, o różnym stopniu możliwości świadomego kształtowania:

- 1) długotrwałych konfliktów zbrojnych w krajach rozwijających się i/lub zmian klimatycznych,
- 2) utrzymywania się różnic zamożności między krajami,
- 3) deficytu siły roboczej w krajach rozwiniętych.

O ile skala emigracji w wyniku zagrożenia życia konfliktem zbrojnym może zmieniać się dosyć istotnie i jest raczej nieprzewidywalna, o tyle różnice dochodowe między krajami nie zmieniają się w takim stopniu, aby przestały być dostatecznie atrakcyjną przyczyną migracji. Ocenia się, że z ogólnego deficytu ponad 200 milionów osób w wieku produkcyjnym połowa wystąpi w Europie i Ameryce Północnej (European Commission, 2015). Zmiany klimatyczne mogą dramatycznie zmienić ten szacunek.

Rozwinięte państwa, szczególnie Europy, w tym Polska, stoją nie tyle przed wyzwaniem „czy przyjmować emigrantów”, ile „jakich emigrantów przyjmować”. Potencjał korzyści ekonomicznych płynących z imigracji wygrają kraje zdolne, po pierwsze, prowadzić skuteczną politykę imigracyjną i – po drugie – asymilować imigrantów jako nowe źródło kwalifikowanej siły roboczej, przedsiębiorczości i innowacyjności.

W przypadku Polski dwa krytycznie ważne efekty demograficzne to spadek dzietności oraz emigracja z i imigracja do Polski.

Spadek dzietności (współczynnika dzietności) z 2,1 na początku transformacji do 1,4 w obecnie, a więc jednego z najniższych na świecie, jest w pewnym stopniu wynikiem globalnych trendów, szczególnie w krajach europejskich. Ten globalny trend jest jednak w dużym stopniu pogłębiony efektami transformacji: osłabienia bezpieczeństwa ekonomicznego oraz pojawienia się nowych atrakcyjnych modeli życia. System realnego socjalizmu gwarantował bezpieczeństwo zatrudnienia oraz taniej opieki nad dziećmi, nawet jeśli w obydwu przypadkach na bardzo słabym poziomie. Jednocześnie model tradycyjnej rodziny był dominującym modelem na życie, dostępnym dla przytłaczającej części młodych ludzi, wspieranym zarówno przez państwo, jak i Kościół.

Modelem alternatywnym realizacji awansu (przynajmniej ekonomicznego) czasu transformacji stała się też emigracja, początkowo czasowa emigracja zarobkowa, a po przystąpieniu Polski do UE, emigracja stała. Czasowa emigracja zarobkowa była jedną z istotnych sił napędowych transformacji, przez dostarczanie zarówno początkowego kapitału dla wielu polskich małych firm, jak i know-how prowadzenia biznesu.

Efekty trwałej emigracji będą miały mniej jednoznaczne konsekwencje. W perspektywie kilkunastu lat trwała emigracja będzie miała negatywne konsekwencje demograficzne dla rynku pracy. Można też spodziewać się, że w miarę „zadomowiania się” emigrantów w krajach pobytu oraz osłabiania związków z krajem transfery pieniężne będą słabnąć. W długim okresie możliwe jest jednak wystąpienie „efektu irlandzkiego”, tj. napływu kapitału od potomków emigrantów zarobkowych.

Nawet znaczący spadek ludności w wieku produkcyjnym nie musi oznaczać spowolnienia wzrostu gospodarczego, a tym samym wywołać negatywnych efektów gospodarczych i społecznych, pod warunkiem uruchomienia innych czynników produkcji niż ekstensywny wzrost zatrudnienia oraz wprowadzenia innych, nie fiskalnych, mechanizmów podziału dochodu narodowego. Zdecydują o tym globalne megatrendy technologiczne.

3.2.2. Megatrend technologiczny

W zgodnej ocenie ekspertów przez następne kilka dekad będziemy świadkami fundamentalnych zmian w szeroko rozumianej technologii: masowe wykorzystanie genomu ludzkiego do indywidualizacji leczenia, sztuczna inteligencja, robotyzacja, czy internet rzeczy przejdą ze sfery science fiction do codziennej rzeczywistości. Nowe technologie będą miały rewolucyjny wpływ nie tylko na gospodarkę (wytwarzanie i dystrybucję), ale przede wszystkim na sposób życia prywatnego i społecznego. Istotnej zmianie uległo nie tylko to, w jaki sposób robimy zakupy, korzystamy z mediów czy kontaktujemy się ze znajomymi i znajdujemy partnerów życiowych, ale

również sposób, w jaki będą funkcjonowały edukacja, służba zdrowia, administracja publiczna.

Nowym, rodzącym się obszarem innowacji systemowych o znacznych efektach ekonomicznych będzie lepsze wykorzystanie istniejących zasobów będących w dyspozycji gospodarstw domowych i firm. Już obecnie dotyczy to np. mieszkań i środków transportu udostępnianych innym osobom przez właścicieli, ale też podłączenia do sieci lokalnych wytwórców energii czy świadczenia usług w lokalnych rozliczeniach barterowych. Istotnym obszarem innowacyjności będzie także lepsze wykorzystanie zasobów finansowych – *crowdfinancing* i prywatny pieniądz. Społecznym efektem będzie zacieranie się różnic między konsumpcją a produkcją – między gospodarstwem domowym a przedsiębiorstwem (prosumpcja). Ulegną zmianie zasady działania tych hybrydowych produkcyjno-konsumpcyjnych organizacji, np. przez inne uwzględnianie etycznego wymiaru działalności, np. nieuczestniczenie w działaniach szkodliwych ekologicznie czy w krajach łamiących prawa człowieka.

W najbliższych dziesięcioleciach będziemy świadkami dalszego przyspieszenia zarówno powstawania nowych innowacyjnych produktów i rozwiązań technicznych, jak i ich zastępowania nowymi rozwiązaniami. Siłą napędową tych zmian jest możliwość zmniejszania kosztów transakcyjnych przez eliminację tradycyjnego pośrednika handlowego czy pośrednika finansowego.

Mierzony w tradycyjny sposób produkt narodowy (PKB) w coraz mniejszym stopniu będzie odzwierciedlał korzyści z innowacyjności. Już obecnie w coraz większym stopniu pojawia się bowiem paradoksalny efekt statystyczny: dostęp do informacji i wiedzy, dostęp do rosnącej oferty towarów i usług, elektroniczny dostęp do mediów są realizowane po niskich lub zerowych kosztach transakcyjnych i dzięki temu nie mają odzwierciedlenia we wzroście PKB. W skrajnych przypadkach można nawet mówić o usługach nowej generacji zmniejszających PKB przez „kanibalizowanie” usług czy produktów wliczanych do produktu narodowego. Dla przykładu, urządzenia GPS (część PKB) zostały skanibalizowane przez bezpłatną aplikację na smartfona (niewliczaną do PKB) – w efekcie wciąż istniejący produkt (usługa GPS) znika z rachunku PKB.

3.2.3. Megatrend konkurencji globalnej

Ostatnie ćwierćwiecze XX wieku było okresem wzmożonej konkurencji globalnej. Trzy tego przyczyny to:

- 1) Zmiany w technologii przepływu rzeczy. Przepływ rzeczy to przede wszystkim wynalezienie intermodalnych kontenerów cargo. Ten chyba najmniej doceniany wynalazek w historii pozwolił na tani i bezpieczny transport towarów między wytwórcą i finalnym odbiorcą umieszczonych w dowolnych miejscach globu, przy wykorzystaniu kombinowanych środków transportu (stąd intermodalny).

- 2) Otwarcie Chin jako „fabryki świata”.
- 3) Odejście od systemu Bretton Woods – pieniądza opartego na złocie i stałych kursach walutowych. W efekcie USA z globalnego wierzyciela stał się globalnym dłużnikiem, stwarzając nadwyżkę dolara w obrocie międzynarodowym na rynku o płynnym kursie walutowym.

W wyniku obniżenia cen technologii informacyjnych będzie postępować dalsze „zagęszczenie” powiązań globalnych w przestrzeni i czasie, oraz ilości przekazywanej i gromadzonej informacji. Podobnie jak w okresie wielkich odkryć geograficznych znikną ostatnie białe plamy niedostępne dla sieci WWW⁷. Dokonuje się rewolucja w przesyłaniu i gromadzeniu surowych danych, tzw. big data, co z kolei rewolucjonizuje np. możliwości zindywidualizowanego marketingu, choć niestety owocuje również zbieraniem informacji o obywatelach w stopniu niewyobrażalnym nawet dla komunistycznych służb specjalnych XX wieku.

Wzrastająca szybkość przekazywania, przetwarzania i przechowywania informacji będzie pozwalać na nowy rodzaj podziału pracy w skali globalnej, również w zawodach obecnie wymagających fizycznej obecności, takich jak sterowanie on-line procesami produkcyjnymi czy przeprowadzanie operacji chirurgicznych w innych częściach świata.

W efekcie przewiduje się, że w najbliższym półwieczu będziemy świadkami powstania „internetu wszystkiego.” Ocenia się, że perspektywie najbliższych dekad urządzenia takie jak parkometry, termostaty, monitory serca czy drogi, samochody, półki w sklepach (lista nie ma końca i staje się coraz dłuższa) będą podłączone do internetu. Dalszym etapem będzie stworzenie „internetu wszystkiego i wszystkich” – połączenie on-line urządzeń z ludźmi. Pozwoli to na trudne dziś do wyobrażenia zmiany funkcjonowania sfery prywatnej (praca, zakupy, rozrywka) oraz sfery społecznej (demokracja bezpośrednia). Jak pokazuje historia, zmiany te następują szybciej niż przewidują najśmielsze prognozy.

Dalsze zagęszczenie powiązań globalnych, dotyczących przepływu ludzi, towarów, kapitału i informacji będzie oznaczać dalsze korzyści wynikające z podziału pracy, z drugiej jednak strony będzie prowadzić do odejścia od niesymetrycznego modelu centrum–peryferie, do bardziej symetrycznego modelu współzależności. Dalsze zagęszczanie powiązań informacyjnych oraz wzrost znaczenia kosztów zewnętrznych (*externalities*) niedających się zlokalizować w krajach biednych powoduje, że przedefiniowania wymaga tradycyjny podział na centrum i peryferie, typowy dla zglobalizowanego świata XX wieku (twardy w czasach kolonialnych i miękki w czasach postkolonialnych). Podział ten w warunkach globalnych powiązań XXI wieku powoduje, że tradycyjna jednokierunkowa zależność peryferii od centrów zostaje

⁷ Między 1995 a 2015 liczba użytkowników internetu powiększyła się od 1 do 40% populacji świata (<http://www.internetlivestats.com/internet-users/>).

wzbogacona o sprzężenie zwrotne – centrum zaczyna zależeć od peryferii, które mogą powodować negatywne zmiany klimatyczne w krajach rozwiniętych, mogą „wysłać” miliony emigrantów, czy destabilizować kraje zamożne przez działania terrorystyczne. Do tych negatywnych sprzężeń w coraz większym stopniu dochodzą będą sprzężenia pozytywne – przejmowanie przez peryferie dotychczasowych obszarów przewagi centrów, takich jak projektowanie, innowacje, usługi medyczne czy kultura masowa.

3.2.4. Megatrend ograniczeń zasobów

Od czasu hipotezy Malthusa ograniczenia zasobowe stały się elementem prognoz ekonomicznych, a w niektórych przypadkach również miały wpływ na politykę gospodarczą⁸. Obecnie podnoszone zagrożenia związane są głównie ze zmianą klimatu. W tym miejscu nie jest istotne, na ile zagrożenie klimatyczne jest prawdziwe, ale jak jego percepcja wpływa na politykę gospodarczą, a w jeszcze większym stopniu, jak polityka gospodarcza wpływa na preferencje innowacyjne np. w sektorze energetycznym.

Problem globalnego ocieplenia wprowadza nową jakość do podejmowania decyzji w wymiarze globalnym. Jest to bowiem pierwszy przypadek zjawiska prawdziwie globalnego, o konsekwencjach niedających się zlokalizować, na przykład przez przeniesienia brudnej produkcji z krajów rozwiniętych do Chin, Indii czy Bangladeszu. Ograniczenia produkcji gazów cieplarnianych muszą być poddane tej samej dyscyplinie w skali globalnej, niezależnie od miejsca powstania.

Zmienia się też model podejmowania decyzji. Ocieplenie klimatu to typowy „czarny łabędź”, a więc zjawisko o trudnym do oceny prawdopodobieństwie spełnienia się, jednak o niezwykle ważnych konsekwencjach, jeśli się zdarzy (Taleb, 2007). W tradycyjnych modelach podejmowania decyzji w przypadku „czarnych łabędzi” preferowano poniesienie kosztów skutków zjawiska, kiedy się pojawi, a nie poniesienie kosztów inwestycji zapobiegających zjawisku (klasyczny przykład to budowanie wałów przeciwpowodziowych chroniących przed przeciętną powodzią, ale nie przed „powodzią stulecia”). Globalne ocieplenie jest pierwszym przypadkiem, w którym państwa, szczególnie zamożne, kierując się raczej racjonalnością polityczną niż ekonomiczną, są gotowe ponieść *ex ante* nawet znaczne koszty zapobieżenia mu w ekstremalnej postaci.

Rosnącego znaczenia w gospodarce nabiera też aspekt etyczny. Dotychczas globalne interwencje o podłożu etycznym realizowane były przez mniej lub bardziej formalne naciski, np. na korporacje, w sprawie wykorzystania pracy nieletnich czy

⁸ Większość prognoz wyczerpania (ograniczenia) zasobów rzeczowych wzrostu okazała się jednak co najmniej nadmiernie pesymistyczna. Można tu wymienić Raporty Klubu Rzymskiego, tzw. raport Ehrlicha, koncepcję piku zasobów ropy naftowej.

działań pomocowych np. w przypadkach epidemii głodu czy chorób. Incydentalna w przeszłości „polityka zawstydzania” staje się jednak trwałym systemowym elementem wpływającym na zjawiska globalne XXI wieku. Dla przykładu, pod naciskiem krajów zamożnych Bank Światowy nie finansuje budowy elektrowni węglowych, mimo że wykorzystanie węgla do produkcji elektryczności byłoby najtańszym sposobem dostępu do elektryczności, a tym samym poprawienia warunków bytowych społeczeństw niezamożnych. Zupełnie nowym, ale charakterystycznym zjawiskiem, jest zapoczątkowana w Szwecji akcja „flygskam” – wstydu z powodu latania samolotem. Zjawisko „nowego purytanizmu” będzie się nasilać, szczególnie wśród ludzi młodych.

Dalsze zagęszczenie powiązań informacyjnych w połączeniu z wpływem na gospodarkę motywacji nieekonomicznych będzie miało wpływ na rynki finansowe. W efekcie globalne rynki finansowe zwiększą ryzyko systemowe destabilizacji systemu gospodarczego niemal w każdym zakątku świata. Powstawanie baniek finansowych na początku XXI wieku coraz częściej ocenia się jako „nowy stan normalny”. Wzrost rozmiarów rynków finansowych jest w przeważającym stopniu wynikiem wzrostu pierwotnego rynku długu państwowego, co z kolei jest efektem działania czynników długookresowych, takich jak: starzenie się społeczeństw (fundusze emerytalne), podwyższona awersja do ryzyka, niskie oprocentowanie (nadmiar kapitału finansowego), rządowe wydatki dla pobudzenia stagnacyjnych gospodarek. Nowe, tańsze i szybsze technologie stosowane na rynkach finansowych, w połączeniu z innowacyjnymi produktami finansowymi, doprowadziły do rozejścia się sfery finansowej i realnej gospodarki. O ile globalne aktywa finansowe, równe 160 bilionów dolarów, są powiązane z funkcjonowaniem światowej gospodarki o rozmiarze 75 bilionów dolarów światowego PKB, szacowanego na 78 bilionów dolarów, o tyle rynek złożonych syntetycznych produktów finansowych o charakterze spekulacyjnym ocenia się na ponad 700 bilionów (International Financial Markets, 2015).

W odróżnieniu od globalizacji końca XX wieku napędzanej motywem obniżki kosztów i wzrostu zysku oraz zmianami w podziale pracy przy dosyć biernej postawie polityków; globalizację XXI wieku będzie cechować pojawienie się wyzwań globalnych, dotyczących wszystkich i niedających się zlokalizować w określonych regionach świata. W zakresie polityki gospodarczej oznacza to nieadekwatność narodowych systemów regulacyjnych w obszarze zarówno gospodarki, jak i polityki.

Niestety, trudno zakładać, że w dającej się przewidzieć przyszłości możliwe jest powstanie skutecznych regulacji ponadnarodowych w takich obszarach jak zmiany klimatyczne czy zanieczyszczenie oceanów przez odpady z tworzyw sztucznych. Również ponadnarodowa regulacja w obszarach, które wydawałyby się możliwe do regulacji, np. likwidacji rajów podatkowych, nie jest jednak możliwa ze względu na lobbystyczne i korupcyjne działania beneficjentów.

W efekcie uważamy, że przez co najmniej najbliższe dekady będziemy mieli w dalszym ciągu do czynienia z brakiem skutecznych regulacji globalnych, z rozwiązaniami

regulacyjnymi narzucanymi przez kraje o największym potencjale ekonomicznym, nawet jeśli rozwiązania te będą miały formalną postać rozwiązań ponadnarodowych.

Opisane fundamentalne zmiany w gospodarce światowej już obecnie zaczynają mieć istotny wpływ na zdolności regulacyjne. Istniejące systemy prawne mają bowiem w przytłaczającej większości ich stanowienia i egzekucji wymiar narodowy i są bezradne w obliczu problemów globalnych, takich jak zmiany klimatu czy kryptowaluty (Jędrzejczak, 2019).

3.2.5. Megatrend rozwarstwienia społecznego

Druga połowa XX wieku to czas nieznaney w historii poprawy warunków życia szerokich mas w krajach Zachodu. Wiele wskazuje jednak na to, że wiek XXI to czas ponownego zróżnicowania nie tylko dochodów, lecz także szans (oczywiście na wiele wyższym poziomie niż zróżnicowanie sprzed czasu państwa dobrobytu). Za stałością tego trendu przemawiają przyczyny systemowe. Po pierwsze, w krajach Zachodu erozji uległy motywacje pracy z czasu gospodarki wolnorynkowej (tzw. wartości protestanckie). Po drugie, technologia produkcji daje rosnącą premię wąskiej grupie elit kognitywnych – ludzi wykonujących twórczą pracę umysłową. Po trzecie, coraz łatwiejsze staje się przenoszenie aktywności gospodarczej, w tym zawodów wymagających wyższych kwalifikacji, takich jak przetwarzanie danych, do krajów biedniejszych.

To ostatnie zjawisko prowadzi do alokacji nierówności. Z jednej strony presja utraty pracy wymusza na pracownikach w krajach zamożnych akceptację gorszych warunków pracy (upadek znaczenia związków zawodowych jest tego najlepszym przejawem). Z drugiej jednak strony, możliwe jest tworzenie lepiej płatnych miejsc pracy, a przez to powstawanie klasy średniej i eliminacja najgorszych przejawów ubóstwa w krajach biednych⁹.

Według niektórych analityków przyczyną rozwarstwienia może też być absolutny spadek popytu na pracę netto – „koniec pracy” w rosnącej liczbie zawodów, niekompensowany dostatecznym przyrostem miejsc pracy w innych miejscach. Nie jest to teza nowa, przynajmniej od czasu luddyzmu – angielskiego ruchu społecznego z początkowego okresu pierwszej rewolucji przemysłowej (1811–1813), głównie rzemieślników tkaczy, którzy protestowali przeciwko utracie miejsc pracy, spowodowanej wynalezieniem i wprowadzeniem wysoko wydajnych maszyn tkackich. Wcześniej obawa przed wypieraniem pracy ludzkiej przez postęp technologiczny była nieuzasadniona. Nowe technologie nie tylko uwolniły człowieka od fizycznie wyniszczających

⁹ Powrót produkcji do kraju rozwiniętego (*re-shoring*) jest możliwy, kiedy technologia pozwala na redukcję ogólnych kosztów pracy poniżej tych kosztów w krajach słabo rozwiniętych, co jest możliwe przy istotnym ograniczeniu wymogów zatrudnienia. Powracające przedsiębiorstwa są całkowicie inne niż te, które kraj opuszczały – ze znacznie mniejszym zatrudnieniem i bez rozbudowanych świadczeń socjalnych.

i intelektualnie ogłupiających prac, ale również przyczyniły się do powstania nowych, bardziej interesujących zawodów, szczególnie w usługach. Zwolennicy tezy o technologicznym bezrobociu argumentują jednak, że w wieku XXI pojawia się jakościowa różnica w porównaniu z wiekiem XX. Dzięki postępowi w technologiach cyfrowych następuje rozszerzenie na pracę umysłową obszaru zastępowania pracy maszynami, a dzięki postępom w zakresie robotyzacji również na prace niestandardowe, jak w przypadku świadczenia „miękkich” usług zorientowanych bezpośrednio na inną osobę. Jednocześnie pracownicy wypierani przez technologie nie mają dokąd iść, jak to było dotychczas, dzięki rozwojowi usług wymagających stosunkowo niskich kwalifikacji. Skrócenie czasu pracy byłoby przynajmniej częściowym rozwiązaniem, wymagałoby to jednak trudnych do realizacji zmian w zasadach konkurencji, fundamentalnych dla zglobalizowanej gospodarki rynkowej. Jak pokazał eksperyment z wprowadzeniem 35-godzinnego tygodnia pracy we Francji, rozwiązanie takie jest niemożliwe do wprowadzenia w skali jednego kraju.

Następować będzie dalsze zanikanie zawodów tradycyjnie tworzących klasę średnią – rutynowej (nietwórczej) pracy umysłowej wymagającej jednak przynajmniej średniego wykształcenia. W wyniku postępu technologicznego przewiduje się, że do grupy zawodów o zmniejszającym się popycie dołączą zawody tzw. wyższej klasy średniej, osób wykonujących niestandardowe prace wymagające doświadczenia i umiejętności podejmowania decyzji, takie jak niektórzy lekarze, prawnicy, dziennikarze, analitycy ekonomiczni, doradcy księgowi, nauczyciele akademicki.

W efekcie przewiduje się, że rynek pracy rozpadnie się na dwie grupy. Jedna, znacznie mniejsza, to ludzie tworzący innowacyjne rozwiązania oraz pracownicy współpracujący z nowymi technologiami. Do grupy tej należy też zaliczyć twórców tzw. treści (*content*), a więc twórców gier, autorów blogów, celebrytów, sportowców itp. Z drugiej strony pojawi się grupa znacznie liczniejsza, wykonująca proste prace niedające się zastąpić (jeszcze) technologią. W swej masie są to prace w zakresie prostych usług osobistych, takie jak praca kelnerów, sprzątaczy, obsługi szpitalnej czy wreszcie służba obsługująca ludzi z pierwszej grupy. Według tej wizji będziemy mieli do czynienia z rozszerzającym się fenomenem biednych pracujących (*working poor*), ludzi niezdolnych utrzymać się z zarobków z pracy i wymagających pomocy materialnej ze strony państwa.

Poza rynkiem pracy znajdują się osoby niemające talentu, kwalifikacji, motywacji, aby znaleźć swoje miejsce w pierwszej grupie i/albo zdobyć sobie miejsce w drugiej grupie. Osoby te będą wymagały wsparcia państwowego. Granice między grupą biednych pracujących a grupą osób na utrzymaniu państwowym będą płynne, w zależności od relacji między zarobkami z pracy i wysokości zasiłków¹⁰.

¹⁰ Ten podział nie pokrywa się z modnym pojęciem prekariatu. W każdej z wymienionych grup możemy mieć do czynienia z brakiem trwałości pracy i związanych z tym korzyści; w pierwszej grupie to jest nawet reguła.

Zjawiska te będą wzmacniać fakt, że pionowa ruchliwość społeczna będzie malejąca. Nieuzasadniony jest bowiem optymizm polityków i części naukowców, że gwarancją na znalezienie się w pierwszej grupie jest lepsze wykształcenie. Po pierwsze, grupa ta – co wynika z logiki technologii (sieciowość) nie będzie zbyt liczna – sens ma jeden Facebook, a nie kilkanaście odrębnych portali społecznościowych, ludzie na całym świecie słuchają tej samej, ograniczonej liczby wykonawców i śledzą losy tych samych celebrytów. Po drugie, dla przynależności do kognitywnych elit edukacja jest jedynie jednym, na ogół niedecydującym, czynnikiem sukcesu – znaczenie mają wrodzony potencjał intelektualny, talent, cechy charakteru, miejsce urodzenia, wyposażenie kulturowe czy wreszcie łut szczęścia.

Taka dystopijna wizja przyszłości do niedawna opisywana jedynie w literaturze fantastyczno-naukowej, nie tylko znajduje rosnące potwierdzenie statystyczne, lecz także jest rozważana jako prawdopodobna alternatywa w głównym nurcie prac akademickich ekonomistów (Cowden, 2015).

Polska jest krajem o stosunkowo niskim poziomie rozwarstwienia, w małym jeszcze stopniu wynikającym z opisanych wyżej megatrendów globalnych. Rozwarstwienie ma ciągle tradycyjne przyczyny wynikające z różnic zarobkowych pracowników najemnych i przedsiębiorców, mieszkańców aglomeracji miejskich i mieszkańców wsi i miasteczek. Ciągłe duży i rosnący popyt na prace proste przy malejącym zasobie siły roboczej znacząco zmniejsza systemowe ryzyko tworzenia się grupy biednych pracujących. Widocznym efektem transformacji jest pojawienie się odnawiającej się pokoleniowo grupy osób stale wykluczonych z rynku pracy. Problem rozwarstwienia obserwowany w krajach rozwiniętych może pojawić się jednak w Polsce szybciej, niż można by oczekiwać. Wynikać to może z szybko rosnącej grupy pracowników sektora wiedzy pracujących zdalnie dla zachodnich firm oraz z przenoszenia do Polski bardziej złożonych etapów globalnego łańcucha tworzenia wartości dodanej (księgowość, logistyka itp.).

3.2.6. Konkluzje: globalne szanse i zagrożenia

Dyskusja o przyszłości globalnej gospodarki i wynikających stąd konsekwencjach dla krajów rozwiniętych i rozwijających się nabrała znaczenia w obliczu dwóch zjawisk: globalnego załamania gospodarczego pierwszej dekady XXI wieku oraz tektonicznych zmian w relacjach geopolitycznych.

Dyskusja ta ma dwa, radykalnie przeciwstawne nurty: optymizmu technologicznego z jednej strony i katastrofizmu sekularnej stagnacji z drugiej strony. Co ciekawe, obydwa nurty mają swój początek w poglądach J.M. Keynesa. Keynes z jednej strony był optymistą przewidującym, że w wyniku postępu technicznego ludzie połowy XXI wieku będą pracować 15 godzin na tydzień (Keynes, 1930). Z drugiej strony, wykazanie przez Keynesa, iż gospodarka nie musi automatycznie wracać do stanu

równowagi w pełni wykorzystującej zasoby materialne i ludzkie, ze względu na zbyt mały agregat popytu, odrzuciło optymistyczny klasyczny paradygmat automatyzmu równowagi przy pełnym wykorzystaniu zasobów.

W warunkach przyspieszenia postępu technologicznego na historycznie niespotykaną skalę paradoksalny może wydawać się powrót do słownika ekonomii pojęcia sekularnej stagnacji.

W wyjaśnieniu oczekiwanego relatywnie słabszego przełożenia rewolucyjnych innowacji, których jesteśmy i będziemy świadkami, na mierzalny wzrost gospodarczy zwraca się uwagę na kilka efektów:

- a) rosnącej złożoności rozprzestrzenienia kompleksowych innowacji sieciowych w porównaniu z innowacjami produktowymi,
- b) pojawienia się innowacji niemających odbicia w statystykach PKB, oraz
- c) relatywnie mniejszej użyteczności obecnie wprowadzanych innowacji, jeśli porównamy je z innowacjami drugiej rewolucji przemysłowej¹¹.

Niezwykle trudno byłoby wykazać, na ile sekularna stagnacja w skali globalnej jest realistyczną alternatywą dla rozwoju napędzanego rewolucjami technologicznymi. Z perspektywy pojedynczej gospodarki narodowej wyzwaniem o konsekwencjach rozwojowych jest jednak zajęcie najlepszego miejsca w globalnym podziale pracy, niezależnie od tego, czy dojdzie sekularnej stagnacji, czy nie.

Reasumując, można powiedzieć, że w przyszłości to państwa będą „szukały pracy” analogicznie jak poszczególni ludzie. Postęp techniczny stwarza „nadmiarowe” możliwości wytwarzania dóbr i zwiększa możliwości alokacji produkcji między krajami. Pojawienie się długotrwałej stagnacji może dodatkowo zbrutalizować walkę między gospodarkami narodowymi. Gospodarkom niemającym nadzwyczajnych talentów i/lub nieumiejącym ich zagospodarować przypadnie drugorzędna rola w globalnym podziale pracy. Obecnie zaledwie kilkanaście krajów jest przygotowanych (innowacyjność, potencjał naukowy, edukacja, kapitał społeczny i kulturowy, absorpcja własnych i napływowych talentów) do odgrywania czołowej roli w tym wyścigu. Polski nie ma w tej grupie. Za plecami liderów toczy się ostra walka o dołączenie do tej grupy. Przydatność potencjału Polski dla dołączenia do grupy liderów jest dosyć niejednoznaczna, właściwości potencjału mogą stać się szansą, ale też zagrożeniem, w zależności od tego, w jaki sposób zostaną „sformatowane” przez politykę gospodarczą, politykę społeczną, politykę edukacyjną; ale i „bezprzymiotnikową” politykę kształtowania porządku prawnego oraz uzgadniania strategicznej wyobraźni Polaków.

¹¹ „mając do wyboru produkty obecnej rewolucji technologicznej, takie jak mobilny telefon i internet, albo produkty poprzedniej rewolucji, takie jak kanalizacja i samochód, wybór jest dosyć oczywisty na rzecz tych drugich. Oprócz bezpośrednich korzyści dla konsumenta miały one trudny do przecenienia wpływ na produktywność gospodarki, poziom zdrowotności społeczeństwa, warunki mieszkaniowe; a więc wielowymiarowy i długotrwały wpływ na zamożność społeczeństwa” (Gordon, 2012).

ROZDZIAŁ 3.3

Scenariusze napisane przez życie

W tym rozdziale odwołam się do metody studiów przypadków jako podstawy dla sformułowania kilku lekcji na temat szans i zagrożeń stojących przed Polską w nadchodzących dekadach wobec wyzwania szybko zmieniającej się globalnej gospodarki. Zaletą metody przypadków to przede wszystkim uwzględnienie wzajemnej zależności różnorodnych aspektów złożonego systemu, jakim jest współczesne społeczeństwo. Trzeba jednak pamiętać, że wynikające stąd lekcje nie dadzą się zastosować „jeden do jednego”. W istocie pytanie o przyczyny niemożności dosłownego zastosowania lekcji jednego kraju w drugim jest jednym z istotnych elementów badania przypadków.

Spojrzymy z pewną dozą szczegółowości na trzy przypadki: Argentyny, Korei Południowej i Hiszpanii. Kraje te dobrano nieprzypadkowo: są stosunkowo podobne ludnościowo do Polski; istnieją też analogie w postaci rozmiarów tradycyjnych elit właścicielskich (ekwiwalentu polskiej szlachty) i ich roli w ukierunkowywaniu gospodarczej polityki państwa. Jednocześnie każdy z tych krajów różni się dosyć zasadniczo pod względem sukcesów i porażek budowy nowoczesnego i zamożnego społeczeństwa.

W historii tych trzech wybranych krajów staramy się znaleźć lekcje dla Polski, lekcje zarówno pozytywne, jak i negatywne w tworzeniu nowoczesnego społeczeństwa innowacyjnego, zdolnego poprawić swoje miejsce w globalnym podziale pracy. Mają one więc pomóc w odpowiedzi na kluczowe pytanie o sposób, w jaki społeczeństwo w określonym kontekście historycznym radzi sobie (lub nie) z wyzwaniem nowoczesności. Również jak w przypadku analizy efektów „długiego trwania” nie jest naszym celem wartościowanie *ex post* słuszności lub nie strategicznych wyborów tych państw z punktu widzenia ich interesu narodowego czy moralnego. Interesują nas konsekwencje historii, jaka się zdarzyła, dla sukcesu lub porażki w powstawaniu nowoczesnego społeczeństwa.

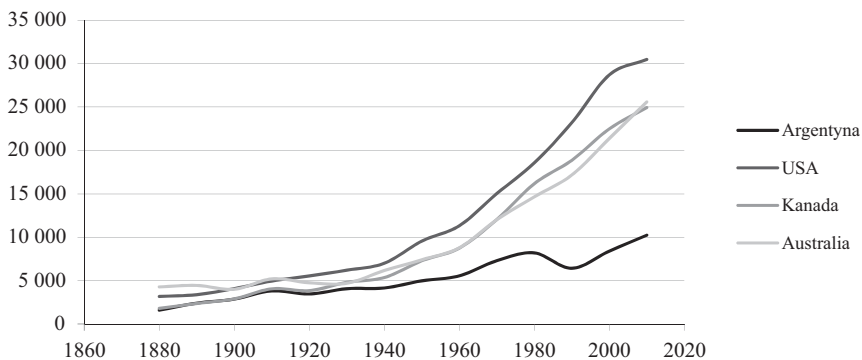
3.3.1. Argentyna, czyli pułapka populizmu

Argentyna to przykład wieloletniego „odpadania” od czołówki gospodarek świata w skali i trwałości niemającego porównania z innymi krajami. W początkach XX wieku dochód narodowy Argentyny na głowę mieszkańca był o 1/3 wyższy od średniego dochodu krajów ówczesnego Zachodu; niższy jedynie od dochodów Wielkiej Brytanii i Holandii, a wyższy niż dochody Niemiec i Austrii¹². Obecny PKB per capita Argentyny to połowa poziomu PKB per capita krajów Zachodu. W porównaniu z Polską, na początku XX wieku dochód narodowy Argentyny na głowę mieszkańca stanowił dwukrotność dochodów w Polsce, aby obecnie spaść do poziomu 70% PKB Polski (Maddison Project, 2019).

Argentyna to przypadek historii budowanej na opozycjach pomiędzy: elityzmem a populizmem, gospodarką otwartą a gospodarką autarkiczną, demokracją a interwencjami armii.

W końcu XIX wieku wiele wskazywało na to, że Argentyna będzie rozwijała się jak USA, Kanada czy Australia, kraje w tamtym czasie o podobnej strukturze gospodarczej opartej na produkcji rolnej i małej liczbie ludności względem obszaru kraju. Historia okazała się jednak nieprzychylna dla Argentyny, co przedstawia rysunek 3.1.

Rysunek 3.1. Dochód narodowy na mieszkańca: Argentyna, USA, Kanada i Australia w okresie 1885–2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Maddison Project.

Nie ma wątpliwości, że nadzieje na wielki rozwój zostały gdzieś zagubione, i to wielokrotnie. Powstaje więc pytanie: jak doszło do dzisiejszego stanu, gdzie Argentyna lokuje się daleko w tyle za krajami, z którymi miała nadzieję wygrać rozwojowy wyścig?

¹² Jeszcze w roku 1930 Ortega y Gasset pisał „... obecnie przeciętny Włoch, Hiszpan czy Niemiec pod względem żywotności i stylu życia mniej się różni od Północnego Amerykanina czy Argentyńczyka, niż miało to miejsce jeszcze trzydzieści lat temu” (Ortega y Gasset, 2018, s. 34).

Na poziomie ulicy historię Argentyny można określić mottem: „nie tak miało być!”. Co kilka dekad, a czasami zaledwie co kilka lat, rozczarowanie społeczeństwa kolejnymi rządami prowadziło do przewrotów militarnych, protestów na ulicach, a nawet partyzantki miejskiej.

Sięgając głębiej, losy Argentyny zostały w istotnym stopniu określone już przed powstaniem niezależnego państwa w połowie XIX wieku. Wicekrólestwo Peru (1544–1821) włączające tereny obecnej Argentyny, było dla Hiszpanii przede wszystkim dostawcą srebra. Teren Argentyny był go jednak pozbawiony, dlatego dla Madrytu był to teren bezużyteczny. W efekcie korona hiszpańska hojną ręką rozdawała ogromne tereny między mniej lub bardziej zasłużonych dworzan. Przez długie lata osadnicy byli zależni od mało opłacalnego eksportu solonej wołowiny i skór do Europy. Zmiany pojawiły się wraz z rozwojem uprzemysłowienia w Wielkiej Brytanii, która potrzebowała dostaw żywności i rynków zbytu dla swoich produktów przemysłowych. La Plata z portem w Buenos Aires świetnie nadawała się do takiej wymiany. W ten sposób zrodziło się bogactwo Argentyny.

W końcu XIX wieku Argentyna była we władaniu nielicznych rodzin posiadających rozległe latyfundia. Obrona interesów wielkich właścicieli ziemskich kształtowała politykę kraju. Właściciele ziemscy, potrzebując stabilności dla swoich interesów, popierali rząd centralny, z drugiej strony dbając, by władza nie mieszała się zbyt w gospodarkę. Dzięki zagranicznym inwestycjom budowane były linie kolejowe i porty, usprawniane było rozmnażanie bydła, i rozwijano nowe, bardziej wydajne gatunki, wspomagana była imigracja robotników do sektora rolnego. Argentyna stała się intensywnie rozwijającym się „spichlerzem świata”¹³. Mimo że dystrybucja tego bogactwa była ograniczona do małej grupy właścicieli ziemskich, to promieniowało ono jednak także na inne grupy, w efekcie czego ogólny poziom życia w kraju podnosił się w bardzo szybkim tempie (Rozenwurcel, 2004).

Pod koniec XIX wieku wielki produkcyjny potencjał pampasów zostaje zrealizowany, ale staje się to kosztem niedostatków rozwoju przemysłowego. Rolnicza Argentyna ciągle rośnie w okresie, gdy w Europie ostatnie kraje starają się dołączyć do industrializacji, a w USA zbudowano kolej i skończono ekspansję na Zachodnie Wybrzeże.

Lata 30. to początek końca złotego wieku Argentyny. Ceny na zboże i bydło spadają dramatycznie, a kraj, niewytwarzający zbyt wielu innych produktów, nie ma za co kupować dóbr przemysłowych. Wielka Brytania wprowadza preferencje cłowe dla krajów należących do Commonwealth. Co prawda po kryzysie ekonomicznym lat 30. Argentyna odzyskała kwoty eksportu mięsa do Wielkiej Brytanii, w zamian za preferencyjne cła na import brytyjskich towarów przemysłowych, ale pozwoliło to jedynie na krótkotrwałe przedłużenie prosperity opartej na jednej grupie towa-

¹³ Analogia z I Rzeczpospolitą dwa wieki wcześniej jest tu oczywista.

rów i handlu z jednym partnerem. W krótkim okresie był to sukces, ale w długim przyczynił się do uśpienia potencjalnych sił reformatorskich.

Jednocześnie jednostronna ścieżka rozwoju gospodarczego tworzy podstawę dla przyszłych napięć społecznych, które będą osłabiać rozwój Argentyny aż do czasów obecnych. Oligarchia ziemiska była w stanie utrzymać rządy od 1880 do 1916, jednak jej wpływy zostały nadwątlone przez dekonstrukcję okresu I wojny światowej. Nowa partia, mająca poparcie klasy średniej, małego biznesu, farmerów, oficerów armii, profesjonalistów z miast i urzędników państwowych – Union Civic Radical (UCR) – przejęła władzę w 1916 roku. UCR straciła władzę w 1930 roku, gdy prezydent zostaje usunięty przez wojsko działające w imieniu właścicieli ziemskich. Rozpoczęło to trwający do czasów obecnych cykl naprzemiennej władzy z legitymacją demokratyczną i wojską.

W obliczu wyzwań lat 30. argentyńska elita szuka inspiracji w rozwoju gospodarki Włoch i Niemiec. Imitacja włoskiego faszyzmu prowadzi w 1943 roku do wojskowego zamachu stanu i w jego następstwie wyboru generała Juana Perona na prezydenta w 1946 roku. Przewrót 1943 roku Peron wykorzystał do budowy nowych aliansów społecznych. W drodze do prezydentury był przez trzy lata ministrem pracy i zdobył uznanie Argentyńczyków podwyższeniem płacy minimalnej i regulacją stosunków pracy. Jako minister pracy Peron oddalił się jednak od grupy oficerów, którzy przejęli władzę. W pewnym momencie został nawet aresztowany, ale wkrótce uwolniony pod naporem ulicznych demonstracji zorganizowanych przez zwolenników swojej polityki. W przeciwieństwie do tradycji wojskowych Peron postawił na koalicję z robotnikami i związkami zawodowymi. Był to punkt zwrotny w historii Argentyny. Od tego momentu w historię polityki włączają się nowe klasy społeczne. Ziemianie są pozbawiani bezpośredniej władzy, niemniej jednak nie tracą wpływów ideologicznych, ponieważ udało im się zbudować samoidentyfikację Argentyny w powiązaniu ze swoją klasą.

Zgodnie z duchem czasu Peron inicjuje odgórną modernizację – aktywny rozwój antyimportowej industrializacji oraz nacjonalizację przedsiębiorstw zagranicznych. Przedsiębiorcy realizujący antyimportową produkcję korzystają z subsydiowanych kredytów i protekcyjnej polityki chroniącej ich od zagranicznego biznesu. Rząd skupuje produkty rolnictwa po zaniżonych cenach i dokonuje dystrybucji krajowej po kontrolowanych cenach, a nadwyżki sprzedaje na rynkach międzynarodowych. Przychody są poważnym źródłem dla wydatków publicznych w licznych projektach rządu, ale są też powodem poważnego napięcia. Właściciele ziemscy zostali przez politykę Perona podporządkowani polityce industrializacji i populistycznej redystrybucji. W sensie społecznym była to wielka rewolucja i poważne źródło masowego uwielbienia Perona. W efekcie, do ingerencji armii i gwałtownych wymuszeń „ulicy” dochodzi element personifikacji państwa – utożsamienia z peronizmem, który staje się powracającą doktryną sprawowania władzy praktycznie do chwili obecnej.

Pierwszy okres realizacji tej polityki przyniósł obiecujące rezultaty np. we wzroście produkcji towarów poprzednio importowanych. Uzyskiwanie efektów rozwojowych stawało się jednak coraz bardziej kosztowne. Antyimportowa polityka rozwoju zbudowała niezwykle trwałą koalicję społeczną, która przetrwała Perona i do dziś jest przeszkodą w poważnych reformach kraju (Rozenwurcel, 2004). Właściciele biznesu, którzy na protekcyjnej polityce zyskali najbardziej, zawarli ciche porozumienie ze związkami zawodowymi popieranymi przez Perona i wspierającymi jego politykę, a centrale związkowe stały się aktywnym graczem politycznym.

Populizm jako kryterium decyzyjne doprowadził do zlekceważenia rachunku ekonomicznego i wielkiego marnotrawstwa. Polityka Perona w pierwszym okresie usprawniła wiele obszarów życia Argentyny, ale wkrótce „ręczne” dekrety prezydenckie pokazały swoją niespójność i przyczyniały się do chaosu w gospodarce. Dodatkowym efektem kultu Perona była walka z opozycją przez represje i ograniczenia wolności osobistej obywateli. W roku 1955 Peron został pozbawiony władzy przez wojsko.

Po prezydenturze Perona rząd wojskowych próbuje zniwelować negatywne skutki jego polityki. Po pierwsze dąży do eliminacji podstaw konfliktu pomiędzy właścicielami ziemskimi a sektorem przemysłu przez eliminację systemu zakupu żywności po zaniżonych cenach. Po drugie, wojskowi starają się ustabilizować gospodarkę, eliminując źródła inflacji wynikające z polityki Perona. Oznacza to obcięcie wysokich wynagrodzeń, ogromnych wydatków państwa na infrastrukturę oraz wielu programów socjalnych, a także cięcia w biurokracji państwowej. Efekty nowej polityki okazują się jednak rozczarowujące. Próby stymulowania rozwoju gospodarczego pozostają raczej bez powodzenia, podatki rosną, kraj osuwa się głębiej w recesję. Szukając rozwiązania, wojsko zezwala na wybory w 1973 roku, a Peron jako nadzieja na zmianę zostaje raz jeszcze wybrany na prezydenta. Umiera rok później a następnie prezydentem zostaje jego żona Izabel Peron. Nie widząc postępu za rządów Izabel Peron, wojsko kolejny raz przejmuje władzę w 1976 roku. Niepokoje w kraju są jeszcze głębsze, wojskowy zamach stanu popycha opozycję do walki zbrojnej. Pojawia się miejska partyzantka. Wojsko, nie radząc sobie z opanowaniem sytuacji gospodarczej (inflacja sięga kilku tysięcy procent w skali roku), prowokuje wojnę o Falklandy, którą przegrywa.

Mimo że minęło ponad 30 lat od ostatniej dyktatury, Argentyna nie potrafiła, jak dotąd, ustabilizować gospodarki ani systemu politycznego. Kraj przeszedł w tym okresie kilka kuracji, każda z nich była w jakimś sensie nieskuteczna. W ostatnich dziesięcioleciach Argentyna praktykowała nagle i fundamentalne zwroty koncepcji politycznych – od eklektycznej polityki ekonomicznej w duchu peronizmu w latach 80., do liberalizacji zgodnej z koncepcją konsensusu waszyngtońskiego w latach 90., oraz powrotu do eklektycznej polityki za prezydentury Néstora Kirchnera i jego żony Cristiny Fernandez de Kirchner.

W roku 2019 Argentyna znajduje się na progu nowego kryzysu, tym razem pod rządami ekonomicznych liberałów.

Lekcje dla Polski. Argentyński przypadek równi pochyłej jest ważną (choć negatywną) lekcją i pokazuje, jak działa pułapka złej polityki gospodarczej, mimo znaczących zasobów ludzkich i rzeczowych, sprzyjającego punktu wyjścia oraz braku istotnych wymuszeń zewnętrznych takich jak wojny czy katastrofy ekologiczne. Trwałość „pułapki argentyńskiej” jest rezultatem działania ujemnych sprzężeń między polityką gospodarczą, polityką, niedostatkami instytucjonalnymi, oraz kulturą społeczną.

Lekcja 1 – polityka gospodarcza. Argentyńska wersja polityki modernizacji gospodarczej przez industrializację jest przykładem nieskutecznej interwencji państwa. Zamiar unowocześnienia struktury gospodarki przez substytucję importu doprowadził do swojego przeciwieństwa – protekcjonizmu i zamknięcia gospodarki na zewnętrzną konkurencję, a w efekcie odpadania gospodarki argentyńskiej od standardów światowych. Rynek wewnętrzny pozostał w rękach oligopolistycznych struktur przemysłowych wspartych przez związki zawodowe – grup niemających motywacji do zwiększania produktywności. Antyimportowa polityka preferowała lokalnie wytwarzane produkty przemysłowe kosztem rozwoju rolnictwa, które do 1930 roku było źródłem wzrostu gospodarki. W efekcie Argentyna straciła rolnictwo jako źródło konkurencyjności, a nie zbudowała konkurencyjnego sektora przemysłowego.

Pomysłem Perona na zapewnienie socjalnego bezpieczeństwa i spokoju była kontrola cen żywności i finansowanie antyimportowej produkcji przemysłowej dochodami z eksportu nadwyżek produktów rolniczych. Taka polityka, populistyczna w zamierze i realizacji, nie może być realizowana bez końca. Efektem była naprzemiennność populizmu i odchodzenia od niego. Polityka rozwoju gospodarczego była promowana zamiennie z polityką „sprawiedliwości” osiąganą subsydiami i zabezpieczeniem socjalnym. Na przykład, peronista prezydent Carlos Saúl Menem zbudował konkurencyjną gospodarkę za pomocą instrumentów liberalnych, zaś dwie kolejne peronistyczne prezydentury Kirschnerów wracają do polityki redystrybucji. Lansowanie nowej strategii następuje, zanim ta pierwsza mogła pokazać swoje rezultaty. Ten trend zaczynający się od pierwszej prezydentury Perona jest kontynuowany do dzisiaj.

Polityka industrializacji nie doprowadziła do wytworzenia bardziej zaawansowanych zdolności wytwórczych. Argentyna nadal eksportuje głównie produkty rolne; stanowią one około 41% wartości eksportu. Następną grupę, około 15%, stanowią części oraz gotowe produkty w postaci maszyn transportowych, w tym samochodów (5,45% całego eksportu) a dalej około 8% wartości to złoto (2,42%) i ropa naftowa w postaci przetworzonej i surowej. Te trzy grupy w sumie to około 60% eksportu Argentyny. W efekcie Harvard Atlas of Economic Complexity umieszcza Argentynę na pozycji 70. wśród 128 krajów. Dla porównania Polska znajduje się na pozycji 24.

Lekcja 2 – radykalizm polityczny. Brak sukcesów gospodarczych prowadził do niestabilności politycznej, która w Argentynie miała charakter skrajny, a więc jest to lekcja co do zasady, a nie form jej realizacji. Między 1930 a 1983 rokiem wojsko sześć razy sięga po władzę poprzez zamach stanu. W sumie, w czasie 50 lat, wojsko sprawuje władzę przez 25 lat. Argentyna ma w tym czasie 14 dyktatorów wojskowych, którzy

średnio są przy władzy przez 1,7 roku. Armia miała zwykle swoje recepty na poprawę sytuacji. Żadna z nich nie przyniosła jednak trwałej zmiany na lepsze, a wręcz destabilizowała gospodarkę, szczególnie wychodzącą poza sektory tradycyjne.

Lekcja 3 – rola przywódcy. Interwencje militarne w Argentynie, będące wyrazem niestabilności politycznej, mają trwałe podłoże kulturowe – przekonanie, że różnorodność społecznych interesów grupowych może być rozwiązywana nie przez koncyliacyjne procesy demokratyczne, ale przez narzuconą wolę silnego przywódcy.

Hermetyczne grupy interesów wchodzące w koalicje z konieczności nie widzą swoich strategii w powiązaniu z dobrem całego społeczeństwa. Do lat 30. XX w. tylko wielcy posiadacze ziemscy mieli środki i możliwość definiowania interesu społeczeństwa. W momencie pojawienia się innych grup zdolnych artykułować swoje interesy doszło do skomplikowania się sceny politycznej, jednak instytucje demokracji nie zaczęły funkcjonować na tyle efektywnie, by uzgadniać je w sposób zapewniający stabilność polityczną. Świadome sobie społeczeństwo obywatelskie zaczyna się tworzyć dopiero w efekcie głębokiego kryzysu 2001 roku (rebelie osiedlowe). W takim modelu uprawiania polityki reprezentantem interesu narodowego (ponadgrupowego) może być tylko silna osobowość.

Lekcja 4 – nieadekwatność instytucji. Niski poziom zdolności Argentyny do rozwoju wiąże się z nieprzygotowaniem instytucjonalnym do generowania i realizacji zmian. Model instytucjonalny Argentyny był i jest oparty na filozofii rządzenia skoncentrowanej na pozyskiwaniu tymczasowej lojalności przez dystrybucję przywilejów oraz wymianę tego krótkotrwałego kapitału politycznego na możliwość rządzenia „z góry na dół”. Taki model, który można nazwać kooptacją, pozwala rządowi jako sile wykonawczej być czymś więcej niż egzekutorem prawa i lekceważyć pozycję ciał przedstawicielskich.

W efekcie utrzymało się błędne koło „niedoinstytucjonalizacji” procesów politycznych poprzez patologiczny związek publicznych i prywatnych aktorów życia społecznego. Rząd, zabiegając o utrzymanie władzy, rozdziela przywileje i utrzymuje bezpośrednie związki z sektorami gospodarki lub wręcz pojedynczymi biznesami, nagradzając ich za lojalność. Mamy niepisaną umowę, która wbrew intencjom prowadzi do niedorozwoju sektorów lub pojedynczych firm. Chronieni przywilejami nie są wystawieni na taką samą konkurencję jak inni. Zwycięzcy pogłębiają ten mechanizm przez przeciwdziałanie tworzeniu odpowiednich instytucji, bo na tym polega ich interes, a przegrani w tej dystrybucji nagród popadają w apatię i też nie zabiegają o odpowiednią instytucjonalizację, która by te procesy upubliczniła. Używając języka zachodnich demokracji, można tę właściwość praktyki politycznej nazwać niedostatkiem państwa prawa w Argentynie (Rozenwurcel, 2004).

Jednym z powodów przegrywania Argentyny w konkurencji międzynarodowej był bez wątpienia niski poziom edukacji. Poziom analfabetyzmu w Argentynie w roku 1900 sięgał 50%, a jeszcze w 1914 więcej niż ¼ mieszkańców Buenos Aires była niepiśmienna (Our World in Data, <http>). W tym czasie w Wielkiej Brytanii

około 85% ludności potrafiło pisać i czytać, zaś w Niemczech i Francji, krajach o podobnym do Argentyny dochodzie na głowę, odsetek ten wynosił 90%. Mimo narodowego programu podstawowej edukacji jeszcze w 1914 roku tylko około 50% dzieci uczęszczało do szkoły, zaś w szkole średniej około 3% tych, którzy ze względu na wiek mogliby się tam znaleźć. Elita ziemiańska nie miała interesu w kształceniu ludzi. Pierwszy uniwersytet w Kordobie został założony wprawdzie w 1613 r., ale do połowy XIX wieku powstanie tylko jeszcze jeden uniwersytet utworzony w Buenos Aires. Zmianę w edukacji w Argentynie wprowadziła dopiero polityka Perona za pierwszej prezydentury, ale jeszcze w 1994 r. obowiązkiem szkolnym obejmowano tylko dwie klasy szkoły średniej. Dziś Argentyna ma 85 uniwersytetów i społeczeństwo bez analfabetyzmu, natomiast w pierwszej połowie XX wieku, w okresie, gdy kraje zamożne budują edukację techniczną i ekonomiczną dla rozwoju gospodarki, nadal stosunkowo zamożna Argentyna praktycznie nie dysponuje zdolnościami samodzielnego projektowania i organizacji przedsiębiorstw przemysłowych, nie buduje też tych zdolności przez rozwój edukacji.

Podsumowując, trudno oprzeć się wrażeniu, że Argentyna zbudowała swoje kłopoty niejako na własne życzenie. Splot interesów klas i warstw społecznych prowadził do ciągłego opóźniania reform i akcji społecznych, które powinny modelować przewagi konkurencyjne kraju, adekwatnie do zmieniających się warunków w światowej gospodarce.

3.3.2. Korea Południowa – niebywały sukces gospodarczy i jego koszty społeczne

Przypadek Korei Południowej jest pod wieloma względami przeciwieństwem przypadku Argentyny – dotyczy to zarówno punktu wyjścia, zewnętrznych wyzwań, jak i efektywności państwa.

Trudno uniknąć podziwu dla kraju, który w końcu lat 50. miał dochód narodowy per capita na poziomie Ghany, dziś natomiast dochód narodowy plasuje Koreę wśród 50 najbogatszych krajów i jest ponad 8 razy większy niż dochód Ghany.

Historycznie Korea miała niższy dochód narodowy per capita niż Polska. Decydujące znaczenie miały lata 80., które dla Polski były straconą dekadą. W tym czasie gospodarka Korei po zrównaniu się z Polską poszybowała z zawrotną prędkością, natomiast Polska zaczęła się szybciej rozwijać dopiero w połowie lat 90., po wprowadzeniu reform rynkowych. W efekcie, obecnie polski dochód per capita (PPP) wynosi 76,5% (2017) dochodu koreańskiego.

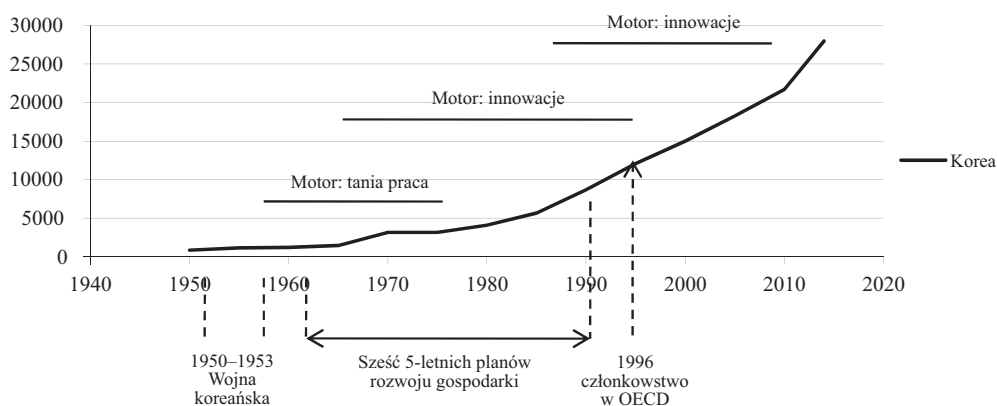
Ostatnie 50 lat rozwoju Korei można przedstawić w skrócie jako historię:

- a) autorytarnego państwa,
- b) sprzyjających warunków zewnętrznych i
- c) zdyscyplinowanego społeczeństwa.

Punktem wyjścia przyszłego sukcesu Korei było egzystencjalne wyzwanie wojny koreańskiej (1950–1953). Mimo że ocalała została państwowość, kraj znalazł się we wrogim otoczeniu i na łasce polityki USA. Gospodarka Korei wchodziła w okres powojenny z brakiem kapitału, znacznym zasobem słabo zatrudnionej, choć niezłe wykształczonej siły roboczej, słabą bazą technologiczną oraz niedorozwiniętym sektorem prywatnym.

Historię sukcesu gospodarczego Korei przedstawia rysunek 3.2.

Rysunek 3.2. Dynamika PKB Korei, a motory i instrumenty rozwoju



Źródło: Kim J-H. (2006).

Lata 1960–1990 (6 pięcioletnich planów) to bardzo intensywna i proeksportowa industrializacja, oparta na zagranicznych technologiach i kapitale. W tym czasie, trochę jak obecnie w Polsce, udział przemysłu Korei w gospodarce globalnej polegał na montowaniu produktów, a więc niskiej ale systematycznie rosnącej pozycji w łańcuchu tworzenia wartości.

Koreańskie państwo, przez pierwszych 20 lat autorytarne, było generatorem strategii rozwoju oraz motywatorem biznesu. Postawiono na kilkanaście wielkich przedsiębiorstw rodzinnych, dając im przywileje oraz likwidując lokalną konkurencję, „czyszcząc” w ten sposób drogę do ich międzynarodowej pozycji. Państwo promowało też eksport i zakupy technologii. Proces rozwoju opierał się na kombinacji zagranicznych inwestycji i dużych oszczędnościach wewnętrznych.

Politykę gospodarczą tego okresu cechowały:

- 1) industrializacja jako odpowiedź na aspiracje rozwojowe;
- 2) rozwój ekonomiczny pod przywództwem i kontrolą państwa;
- 3) autorytarny kapitalizm: przedsiębiorstwa prywatne i pod prywatnym zarządem, ale pod wpływem rządu jako strategicznym decydentem;
- 4) zagraniczny kapitał jako odpowiedź na finansowanie inwestycji;
- 5) zasada, że wzrost jest ważniejszy niż nierówności dystrybucji dochodów w różnych grupach ludności i rozwoju regionalnym.

Był to okres rozwoju przemysłu ciężkiego i budowy aliansu rozwojowego pomiędzy władzą państwową a sektorem korporacji zwanych *chaebols*. Postawiono na produkcję stali, przemysł stoczniowy, budowę maszyn, przetwórstwo petrochemiczne, ale także na metale nieżelazne oraz przemysł elektroniczny. Rząd rozbudował system preferencji dla wzmocnienia rozwoju przemysłu, włączając w to także udzielanie pożyczek o kosztach poniżej stopy inflacji. Ten ambitny plan z lat 70. został uruchomiony bez odpowiednich zasobów wiedzy i technologii (Hong, 2008). Zaowocowało to wieloma problemami, ale paradoksalnie zamiast zniweczyć te ambicje, zmotywowało do szybszego rozwoju wiedzy i adaptacji technologii. Był to okres imitacyjny, zdobywano zagraniczne technologie przez zakup licencji produkcyjnych oraz import bardziej zaawansowanych produktów, których wytwarzanie próbowano uruchamiać metodą odwróconej inżynierii, co było możliwe przy ówczesnym poziomie słabej ochrony własności intelektualnej. Rezultaty były mieszane, ale ewidentnie sukcesy większe niż porażki.

W tym okresie przedsiębiorstwa miały bardzo słabą bazę technologiczną i państwowe instytuty naukowe odgrywały poważną rolę w budowaniu zdolności produkcyjnych. Był to ciągle czas biednej Korei, jednak PKB na głowę podwoił się w ciągu dziesięciolecia 1970–1980. Udział eksportu w PKB wzrósł z 3% w 1960 do 28% w 1980 roku (Hong, 2008). Stanowiło to symbol powodzenia strategii imitacyjnej. Udało się wytworzyć asortyment i jakość produktów akceptowalnych w świecie.

Następne dwudziestolecie (1980–2000) było w sensie rozwojowym jeszcze bardziej znaczące, PKB na głowę wzrósł ponad 4 razy. Polityka gospodarcza okresu 1980–2000 miała na celu innowacyjne nadążanie za najwyżej rozwiniętymi krajami. Udział eksportu w PKB wzrósł z 28% w 1980 roku do 34% w 2000 roku i, co ważne, zmieniła się jego struktura – z przemysłów o dużym udziale nakładów pracy prostej do przemysłów o poważnym udziale badań i rozwoju (Hong, 2008). Zaczyna się wyłaniać nowoczesny i bardziej samodzielny niż wcześniej oraz innowacyjny sektor prywatnej gospodarki. W roku 1982 po raz pierwszy wydatki sektora prywatnego na B&R są wyższe niż wydatki ze źródeł rządowych (Bartzokas, 2008). Mimo tych zmian rząd jest nadal aktywny, ale z siły sprawczej staje się koordynatorem relacji pomiędzy *chaebols*, rynkiem pracy i system finansowania rozwoju. Wzrasta udział wydatków korporacyjnych w finansowaniu B&R; następuje koncentracja na badaniach aplikacyjnych i szybkiej komercjalizacji. Wzrasta liczba korporacyjnych ośrodków B&R oraz liczby badaczy zatrudnionych w sektorze prywatnym.

Efekty rosnącego wykorzystania potencjału innowacyjnego w tym okresie to:

- Wzrost liczby patentów przyznawanych rezydentom Korei; średnioroczne tempo wzrostu liczby patentów przyznanych Koreańczykom wynosiło 12,8%.
- Wzrost liczby patentów amerykańskich przyznanych badaczom z Korei – od 5 patentów w 1969 roku, do 543 patentów w 1992, do 3,538 patentów w 2001 roku.
- O ile w 1981 roku 40% nowych technologii pochodziło z importu, o tyle już w połowie lat 80. było to 20%, zaś na początku lat 90. tylko 10%.

- W ciągu 25 lat inwestycje w B&R powiększyły się 50-krotnie (Chung, 2007).
- Pomiędzy 1963 a 2005 rokiem wydatki rządowe na edukację wzrosły 29 razy, podczas gdy w tym czasie PKB oraz ogólny budżet państwa zwiększył się 20 razy (Kim i Rhee, 2007).
- Nastąpił także wydatny wzrost publikacji koreańskich prac naukowych w międzynarodowych periodykach naukowych. Jak podaje Science Citation Index, w 1973 roku było ich 27, w 1980 było 171, natomiast już 23 084 w roku 2005.

Efektom budowy infrastruktury dla innowacji było ustanowienie przodującej roli Korei w takich przemyślach jak: przemysł stoczniowy, telekomunikacja, farmacja, sprzęt gospodarstwa domowego, zawansowane materiały oraz produkcja samochodów. W późniejszym okresie dołączyły do tego zestawu: półprzewodniki, telefony komórkowe, ekrany z ciekłego kryształu, aby wymienić tylko najważniejsze z nich.

Pierwsze dekady XXI wieku to czas tworzenia warunków społeczeństwa innowacyjnego, zdolnego generować w sposób systemowy i organiczny własne innowacje, nie tylko w przemyśle, lecz także w sektorach usług, kultury, opieki zdrowotnej i edukacji.

Przystępując do nowego etapu rozwoju, Korea miała kompetencje w obszarze nauki i inżynierii, dostępność kapitału akceptującego ryzyko, wysokiej jakości wiedzę z przemysłowych i uniwersyteckich laboratoriów, oraz infrastrukturę gospodarki i państwa. Dla wykorzystania tego zasobu stworzono nową politykę, łączącą subsydia oraz program grantów, politykę podatkową, finansowanie, politykę edukacji, politykę ochrony własności intelektualnej oraz otwartość handlu zagranicznego. Te wzajemnie współdziałające bloki dają w efekcie narodowy zasób wiedzy służący procesowi innowacyjnemu w przemyśle. Konsoliduje się Narodowy System Innowacji (NIS) czyli sieć instytucji prywatnych i publicznych, której zadaniem jest inicjować, generować, modyfikować i rozprzestrzeniać nowe technologie (Hong, 2008, s. 36–37).

Główny problem nowego etapu to nieadekwatność modelu rozwoju opartego na względnie małej liczbie narodowych mistrzów rozwoju w wybranych gałęziach przemysłu (*chaebols*) do celów aktywizacji większej liczby przedsiębiorstw dla tworzenia nowoczesnych produktów i usług. W efekcie nowoczesna gospodarka Korei jest mała. Każdy z tych wielkich konglomeratów miał wokół siebie małe i średnie firmy lokalne, które były reaktywne w stosunku do *chaebols*, co dawało małym firmom jasny cel nadszycia ze swoimi półproduktami i usługami na rzecz *chaebols*.

Mimo wielu prób zmiany, coraz bardziej jest oczywiste, że nie ma jednej gospodarki Korei, a jest kilka gospodarek o różnym poziomie wyrafinowania. „Pierwsza gospodarka” to 63 wielkie korporacje, z czego pięć największych *chaebols* wytwarza 55% produkcji przemysłowej, a grupa Samsung, największa wśród nich, zatrudnia 500 000 pracowników i wytwarza 20% produkcji przemysłowej (Marlow 2015). „Druga gospodarka” to około 3 miliony małych firm, z czego 99,9% zatrudnia poniżej 50 pracowników. Tylko 0,07% nowo tworzonych firm rozwija się do dużych rozmiarów, zaś około 1/3 nowo tworzonych nie przeżywa 5 lat. W dziesięcioleciu 2002–2012

spośród milionów małych firm w tym czasie tworzonych i funkcjonujących tylko 696 miało zatrudnienie powyżej 300 osób (Statistics Korea, 2012b). Wydajność w sektorze małych firm jest na poziomie 30% produktywności wielkich korporacji i dystans nadal się powiększa.

Podział na dwie gospodarki w dużym stopniu odzwierciedla podział na przemysł i usługi. Sektor usług jest niemal w całości zbudowany z małych lokalnych firm, często jednoosobowych. Usługi przynoszą w Korei około 60% dochodu narodowego, co jest poniżej średniej OECD. Wydajność powyżej średniej OECD możemy odnotować w ochronie zdrowia, służbach usług utrzymania miasta (*utilities*), edukacji, części usług finansowych, generalnie w obszarze usług publicznych. Natomiast wydajność reszty obszaru usług pozostaje poniżej średniej w OECD, przy czym duża część sektora usług ma zatrudnienie znacznie wyższe od średniej w OECD. Ponieważ większość Koreańczyków jest zatrudnionych w obszarze usług i małych przedsiębiorstw, to niska wydajność przekłada się na relatywnie niskie płace, a te na relatywnie niskie dochody gospodarstw domowych. Warto też zauważyć, że w wyniku przenoszenia produkcji do krajów o niższych kosztach pracy oraz automatyzacji spada liczba dobrze płatnych miejsc pracy w dużych przedsiębiorstwach przemysłowych, a rośnie w słabiej opłacanych usługach (McKinsey, 2013).

Polityka gospodarcza państwa nie była w stanie zaktywizować małych i średnich przedsiębiorstw jako źródła innowacji. W 2005 r. dziesięć największych firm wydawało 75% wszystkich środków przeznaczonych na badania i rozwój (Bartozkas, 2008, s. 7); natomiast tylko 7% małych i średnich firm inwestowało w B&R. (Hong, 2008, s. 54) Dynamika wzrostu eksportu z sektora małych i średnich przedsiębiorstw wyraźnie załamała się od 2000 roku. Małe i średnie firmy nie są w stanie wytworzyć globalnie interesujących innowacji.

Kolejnym poważnym wyzwaniem jest stosunkowo niska efektywność wydatków na B&R. Korea jest drugim krajem pod względem wysokości wydatków na badania i rozwój na mieszkańca (po Izraelu). Z rekordowym 4,3% PKB wydawanego na B&R, Korea jest dopiero na 11. miejscu w rankingu innowacyjności (GII 2017), podczas gdy pierwsza w rankingu GII Szwajcaria na B&R wydaje 2,3% PKB na mieszkańca. Oznacza to, że dużo lepsze rezultaty rozwojowe można uzyskać za dużo mniejsze pieniądze.

Inne poważne wyzwanie to ciągła słabość w obszarze rozwoju badań podstawowych oraz niewielki udział w globalnej sieci naukowej. Finansowanie ze środków rządowych jest względnie niewielkie, co zmusza uniwersytety do poszukiwania źródeł prywatnych z przemysłu. Te zaś są zainteresowane przede wszystkim badaniami stosowanymi. Można przypuszczać, że słabość badań podstawowych odbije się w przyszłości na generowaniu interesujących projektów aplikacyjnych, a przez to i innowacji.

Istotne jest pytanie, czy problemy strukturalne gospodarki (niedostateczna rola małych firm) oraz problemy społeczne przyczynią się do wyhamowania „cudu

koreańskiego”, czy po raz kolejny staną się motywacją do jego przedłużania w innych warunkach wewnętrznych i zewnętrznych.

Lekcje dla Polski. Korea jest przypadkiem sukcesu, który – zgodnie z najlepszą wiedzą ekonomiczną – nie powinien mieć miejsca. Wielowiekowa eksploatacja kolonialna, niszczyielskie wojny, autorytarne rządy i ich krwawa kontestacja, pasywne elementy religii wschodnich, małe zasoby naturalne – to mieszanka czynników prowadzących do biedy i marazmu, a nie wzorca sukcesu dla wielu rządów (Jacoby, 2018).

Dzięki innowacyjności gospodarki model koreański cieszy się szczególnym zainteresowaniem wśród krajów aspirujących do grupy krajów przodujących. Wynika to przede wszystkim z koreańskiej recepty na sukces. Korea to przykład bezprecedensowego wzrostu gospodarczego indukowanego raczej przez politykę gospodarczą silnych rządów niż wynik inicjatyw podmiotów gospodarczych działających na wolnym rynku. Jest to kuszący model szczególnie dzisiaj, gdy nastąpiło rozczarowanie receptami modelu liberalnego. Pewnie szczegółów, jakie tu zaprezentowaliśmy, pozwalają też powiedzieć, że jest to model złudny, o niskich szansach zastosowania do pokomunistycznych społeczeństw Europy Środkowo-Wschodniej.

Lekcja 1. Rola państwa. Rząd Korei od 1960 roku jest aktywnym i skutecznym uczestnikiem procesów rozwojowych. Jego rola w tych procesach zmieniała się w czasie. Zmiana ta jest efektem komplikowania się gospodarki w miarę jej rozwoju, ale także zmiany poglądów kolejnych ekip politycznych na rolę rządu w gospodarce oraz związaną z tym aktywizację społeczeństwa.

Oznaczało to stworzenie koalicji rozwojowej rządu oraz wyselekcjonowanych biznesów rodzinnych *chaebols* (Hundt, 2009). Alians został zapoczątkowany za czasów ekipy politycznej generała Parka Chung-hee i był kontynuowany przynajmniej do czasów kryzysu 1997–1998, a niektórzy są zdania, że istnieje do dnia dzisiejszego (Kuk, 2010)

Koreańska koalicja rozwojowa to alians infrastrukturalnej siły państwa ze strukturalną siłą prywatnego kapitału. Alians ten realizował się w kontekście efektywnej biurokracji państwowej, presji biednego społeczeństwa, międzynarodowych zagrożeń oraz globalizacji. Kombinacja tych czynników pozwoliła instytucji państwa odegrać historycznie unikalną rolę w procesach rozwojowych (Hundt, 2009).

Szczególną rolę odegrała tu biurokracja państwowa, która wystąpiła w roli merytokracji. Profesjonalną biurokrację wyposażono w bezpośredni dostęp do liderów politycznych oraz możliwość merytorycznego wpływu na formułowanie celów i polityki (Hundt, 2009, s. 24). Koreańskiej biurokracji udało się dystansować od grup nacisku oraz populizmu różnych liderów politycznych i związków zawodowych oraz *chaebols*. Nie znaczy to, że koreańska biurokracja była wewnętrznie spójna. Były tam przynajmniej dwa mocne skrzydła – optujące za rynkiem jako regulatorem oraz optujące za państwem jako regulatorem, jednak udawało się im współpracować dla realizacji nadrzędnego interesu rozwojowego (Thurbon, 2003).

Lekcja 2. Mocny paternalizm. Podstawą sprawności koreańskiej polityki gospodarczej był mocny paternalizm, zarówno państwa w stosunku do biznesu i społeczeństwa, jak i wielkiego biznesu w stosunku do społeczeństwa i pracowników *chaebols*¹⁴.

Państwowa biurokracja tworzyła infrastrukturę polityczną i regulacyjną, chroniące biznes od nacisku związków zawodowych i protestów społecznych. Rozwój oparto na hierarchicznej strukturze – państwo wspomagało ograniczoną liczbę wielkich rodzinnych firm, które dawały pracę grupie mniejszych firm, te zaś dawały pracę jeszcze większej rzeszy małych firm wprzęgniętych w system zaopatrzenia *chaebols*.

Wprawdzie to państwo formowało cele polityki gospodarczej, ale robiło to w nieustannej negocjacji z *chaebols*, oraz w pewnym stopniu z opinią publiczną dla uzyskania legitymizacji władzy. Historia relacji koreańskiego biznesu i koreańskiego państwa nie była prosta; nie był to jednostronny dyktat, w którym *chaebols* były prywatnym egzekutorem państwowych celów. Najbardziej jednostronny model miał miejsce w pierwszym dziesięcioleciu rządów prezydenta Parka. W tym okresie urosła potęga *chaebols* w miarę wzrostu koreańskiej gospodarki. Generał Park Chung-hee kontrolował też relacje z wielkim biznesem, odstępując od ścigania powszechnej korupcji przed dojściem do władzy w zamian za podjęcie się przez biznes roli agenta zmian w gospodarce (Lim, 1998, s. 468–469). Korupcja według standardów Transparency International jest do dziś wysoka (43. pozycja Korei, dla porównania – 35. Polski), ale trudno powiedzieć, jaki ma w tym udział kolektywistyczna kultura i ta cała sieć zobowiązań otaczająca jednostkę.

W miarę upływu czasu rola państwa staje się bardziej wyrafinowana, a koalicja rozwojowa bardziej efektywna (Yi i Makandawire, 2014). W coraz większym stopniu państwo realizuje swoje cele poprzez regulacyjną infrastrukturę, politykę gospodarczą oraz bezpośrednie relacje z wyselekcjonowaną grupą *chaebols*. Mówi się o partnerstwie biznesu i państwa w procesie transformacji przemysłu (Woo-Cumings, 1999, s. 16) i tzw. *governed interdependence*, gdzie państwo wchodzi w negocjacje z firmami (Weiss, 1995). Pozycja *chaebols* nie uległa osłabieniu nawet mimo żądania jej osłabienia jako warunku pomocy MWF po kryzysie finansowym 1997–1998 (Kuk, 2010).

Dzisiejsze *chaebols* to globalni gracze; ich rozwój ekonomiczny i wzrost zatrudnienia jest szybszy poza granicami niż wewnątrz Korei. Aby stać się pełnoprawnym członkiem Zachodu, państwo koreańskie musiało pozbyć się wielu instrumentów autorytarnych, które wcześniej ułatwiały modelowanie społeczeństwa i gospodarki. Współczesna Korea, kraj zamożny z rozbudowanymi instytucjami demokracji oraz z jednym z najbardziej wykształconych społeczeństw na świecie, potrzebuje dużo bardziej wyrafinowanych instrumentów rządzenia oraz lepiej zdywersyfikowanych podstaw rozwoju.

¹⁴ Mocny paternalizm dotyczy interwencji w cele działania podmiotu (ogranicza jego podmiotowość), a nie tylko w metody osiągania celów podmiotu, jak w przypadku słabego paternalizmu (Stanford Encyclopedia of Philosophy, [http](http://)).

Praktycznie do początku lat 80. koalicja rozwojowa państwa i *chaebols* była wolna od presji społeczeństwa. Autorytarna władza oferowała społeczeństwu stabilność polityczną, pokój i zatrudnienie w zamian za ciągły rozwój gospodarki i wzrost dochodów. Była to swoista forma legitymizacji – milczenie i akceptacja linii politycznej generała Parka w zamian za pracę i rozwój kraju (Yi i Mkandawire, 2014). Po śmierci prezydenta Parka zaczął się powolny proces wymuszonej demokratyzacji. W efekcie przez okres dwudziestu lat państwo nie musiało robić silnych populistycznych gestów, by legitymizować swoją dominację. Ostatnie wydarzenia prowadzące do usunięcia urzędującego prezydenta kraju w wyniku społecznej dezaprobaty dla nieprzejrzystych związków polityki i biznesu otwierają nowy etap ewolucji relacji między państwem a obywatelami.

Lekcja 3. Koszty społeczne. Niezwykle ważnym elementem koreańskiego sukcesu było zdyscyplinowane społeczeństwo nastawione na osiągnięcie długoterminowych celów wymagających wyrzeczeń, ciężkiej pracy i zerwania z tradycyjnymi strukturami i instytucjami. Ideologia konfucjanizmu i tradycyjny porządek kulturowy zostały zredefiniowane dla potrzeb współczesnej gospodarki i społeczeństwa. W kolejnych edycjach badań World Value Survey (WVS) Korea jawi się jako społeczeństwo ze zdecydowaną dominacją wartości świeckich i racjonalistycznych, a przy tym relacje pomiędzy ludźmi i życie codzienne ciągle są przesycone tradycjonalistyczną etyką konfucjanizmu.

Za sukcesem gospodarczym Korei stoi wielka zmiana społeczeństwa z rolniczego na przemysłowe w okresie jednego pokolenia. W efekcie współistnieją dwa łądy społeczne: nowy, z techniczną racjonalnością nowoczesnej gospodarki oraz stary, z tradycją silnych związków rodzinnych i zobowiązań lokalnych. Korea stała się nowoczesnym społeczeństwem bardziej w formie niż w treści rzeczywistych relacji pomiędzy ludźmi. Mimo że w Korei istnieje wiele pozarządowych organizacji, uczestnictwo w ich działalności jest bardzo wybiórcze. Najczęściej ludzie uczestniczą w związkach kredytowych stanowiących alternatywę dla banków w uzyskiwaniu małych pożyczek, następnie w organizacjach nawiązujących do pierwotnych relacji, a więc związkach absolwentów, organizacjach sąsiedzkich, natomiast rzadko w organizacjach nawiązujących do zainteresowań osobistych, działalności społecznej na rzecz dobroczynności czy organizacjach politycznych. Koreańczycy utrzymują duże sieci związków głównie na bazie relacji pierwotnych; są jednocześnie bardzo ostrożni w stosunku do obcych (Yee, 2000). Dopiero nowa, wykształcona generacja Koreańczyków próbuje tworzyć organizacje oparte na słabych związkach wykraczających poza rodzinę czy szkołę, a wynikających z osobistych zainteresowań czy potrzeby wpływu na sprawy społeczne. Rozmiary tego zjawiska są na razie dość skromne.

Szybka urbanizacja rozmontowała tradycyjne relacje koreańskiej wsi, natomiast nie wytworzyła zróżnicowania dobrowolnych organizacji typowych dla dobrze rozwiniętej kultury miejskiej. Mamy więc zurbanizowane wprawdzie, ale wiejskie społeczeństwo. Związki oparte na przypisanych relacjach, takich jak rodzina, szkoła czy

terytorium, wcześniej typowe dla lokalnych społeczności, pomieszały się ze współczesnym społeczeństwem miejskim. Oznacza to nadal przewagę relacji o charakterze osobistym, skupionych na wzajemnym świadczeniu usług; z oczekiwaniem odwzajemniania lojalności, opieki, wzajemnego dostarczania sobie informacji, itd. Jest to osobista sieć zaufania, już nie tylko rodzinna i niekoniecznie nawiązująca do szkoły czy wspólnej służby wojskowej, czy pochodzenia z tej samej wioski, ale przeniesiona na stosunki miejskie.

W efekcie, z jednej strony, mamy kraj z nowoczesną infrastrukturą, najwyższym na świecie odsetkiem młodzieży na czteroletnich studiach uniwersyteckich, piątą lokatę na świecie w rankingu PISA; z drugiej jednak strony – kraj o drugiej po Gujanie najwyższej częstotliwości samobójstw (WHO, 2012), gwałtownym wzroście rozwodów oraz jednym z najniższych poziomów dzietności w świecie.

3.3.3. Hiszpania, czyli od peryferii do centrum Europy

Istnieją dosyć daleko idące analogie między Hiszpanią a Polską. Kraje są porównywalne pod względem ludności i terytorium, mają też podobnie peryferyjne położenie wobec „twardego” centrum Europy. W obu przypadkach mieliśmy też do czynienia ze „złotym wiekiem” imperialnego rozkwitu – Hiszpanii jako imperium zbudowanym na zamorskich koloniach, Polski jako imperium zbudowanym na ekspansji wschodniej. Podobnie znaczącą rolę odgrywał w historii obu narodów Kościół katolicki. Również historia najnowsza pokazuje wiele analogii – zniszczenia substancji ludzkiej, materialnej i społecznej w wyniku wojny domowej w Hiszpanii oraz II wojny światowej w Polsce; próby autorytarnej modernizacji oraz budowy nowoczesnego społeczeństwa industrialnego; przejścia od autokracji do demokracji; późnego członkostwa w Unii Europejskiej¹⁵.

Istnieje też jednak sporo znaczących różnic, z których – z interesującego nas punktu widzenia – na pierwszym planie należy postawić inne źródła systemu autorytarnego po II wojnie światowej oraz innego „protektora” systemu autorytarnego – Stanów Zjednoczonych w przypadku Hiszpanii i Związku Radzieckiego w przypadku Polski.

Hiszpania, podobnie jak Polska, to historyczny naród długiego trwania, dlatego dla zrozumienia procesu przejścia Hiszpanii z zacofanych peryferii do grona nowoczesnych państw centrum Europy ważne jest zrozumienie wielowiekowego funkcjonowanie Hiszpanii jako państwa peryferyjnego.

Hiszpania w swej historii przeszła szereg, często dramatycznych zmian społecznych, politycznych i gospodarczych – rozwoju, stagnacji i cofania się w rozwoju,

¹⁵ Podobieństwa losów Hiszpanii i Polski i wynikające stąd lekcje pierwszy dostrzegł i opisał Joachim Lelewel. Powstała w 1820 roku *Historyczna paralela Hiszpanii z Polską* jest jedyną w swoim rodzaju próbą konfrontacji losów dwu krajów w okresie ich świetności i upadku. Mimo upływu lat uwagi Lelewela są nadal aktualne (Lelewel, 2006).

zarówno w wymiarze krajowym jak i znaczenia w świecie. Efekty na dzień dzisiejszy są jednak znacząco dodatnie. Z dochodem per capita (PPP) na poziomie 85% starej Unii Europejskiej (UE 15) Hiszpania jest uznawana za jedną z 24 pełnych demokracji świata.

W swej długiej historii dzisiejsze tereny Hiszpanii były peryferyjnym terenem pięciu centrów: Rzymu, germańskich Wizygotów, muzułmańskiego kalifatu, habsburskiej Europy i niemiecko-francuskiego centrum Unii Europejskiej. Peryferyjność to nie tyle pojęcie geograficzne, ile postrzeganie siebie i postrzeganie przez innych – peryferyjność może być cechą krajów, które faktograficznie są krajami nawet bardzo znaczącymi politycznie, geograficznie i kulturowo. W czasach nowożytnych Hiszpania do połowy XX wieku była postrzegana jako państwo kultury innej niż zachodnioeuropejska. Hiszpania to dziedzic zagubionej cywilizacji Al Andalus, ale jednocześnie państwo heroiczne z elementami genialnego szaleństwa i naznaczenia śmiercią: Sagrada Familia Gaudiego, malarstwa El Greco i corridy. Magia i heroizm Hiszpanii znalazły swoją kulminację w republikańskiej opowieści o wojnie domowej (opowieści tak dramatycznie choć niekoniecznie prawdziwie oddanej w symbolice picassowskiej *Guerniki*), wojny stanowiącej do dziś oś społecznych emocji i politycznej identyfikacji.

Hiszpania to jednak nie tylko państwo peryferyjne, ale i było imperium, stąd paradoksalna zbitka pojęciowa „peryferyjnego imperium”. Państwo to było głównym aktorem jednego z najważniejszych wydarzeń w historii Europy, czyli ówczesnego świata – podboju Ameryki i napływu złota i srebra na rynki europejskie¹⁶. Konsekwencje podboju Ameryki uważane są za motor dynamiki historycznej Hiszpanii, a jednocześnie nie ostatni przypadek w historii Hiszpanii braudelowskiego „nieodebrania przesyłki” – niewykorzystania okazji rozwojowej. „Jeśli dobrze rozumiem myśl Ortegi y Gasset, temu krajowi nie udaje się nic przeciętnego. Potrzebuje on wielkich planów do realizowania. Jeżeli Hiszpanie nie dokonują podboju Ameryki, stają się niczym i Hiszpania rozpada się” (Castillo, 1989, s. 20 za: Barbaruk, 2011). Historia Hiszpanii składa się zdaniem Castillo z „momentów załamania”, nieciągłości, które sprawiają, że jest niezrozumiała dla zewnętrznych obserwatorów (Barbaruk, 2011). Analogia z Polską jest tu oczywista.

W czasach nowożytnych punktem zwrotnym była wojna domowa 1936–1939. Wojna, toczona przez obie strony z dużym okrucieństwem, pochłonęła ponad 300 tysięcy ofiar śmiertelnych, w tym ponad 100 tys. wśród ludności cywilnej. Klęska zmusiła 300 tysięcy zwolenników republiki do emigracji, głównie do Francji, Meksyku i ZSRR. Paradoksalnie jednak wojna domowa w Hiszpanii to zamknięcie długiego etapu „imperialnej peryferyjności” tradycyjnej Hiszpanii i początek rodzenia się

¹⁶ Z polskiej perspektywy warto zauważyć, że wywołana tym inflacja miała znamienne negatywne skutki dla Polski, przyczyniając się do trwałego rozejścia się gospodarki Polski z Zachodem na setki lat.

Hiszpanii nowoczesnej – państwa zachodnioeuropejskiego. Rozpoczęło się przesunięcie Hiszpanii z peryferii do centrum Europy.

Po roku 1945, gdy zwycięskie państwa Zachodu odsunęły egzystencjalne zagrożenie nazizmu, Hiszpania znalazła się w izolacji politycznej i gospodarczej, mimo nieprzystąpienia do koalicji państw Osi. Uzyskała członkostwo w ONZ dopiero w 1955 roku. Okres zimnej wojny umożliwił jej przełamanie izolacji i zbliżenie z Zachodem. W 1953 roku na terytorium Hiszpanii powstały amerykańskie bazy i zaczęły napływać inwestycje zagraniczne. W 1969 roku następcą Franco został proklamowany Jan Karol I, który objął tron po śmierci caudilla (1975). Z poparciem monarchy rozpoczął się proces przechodzenia od dyktatury do demokracji parlamentarnej. W 1977 roku przywrócono wolność zrzeszania się, a w roku 1978 przyjęto konstytucję ustanawiającą gwarancje demokracji politycznej z systemem rządów parlamentarno-gabinetowych. Proces przejścia od dyktatury do demokracji dokonał się pokojowo mimo próby przewrotu wojskowego w 1981 roku.

Hiszpania wyszła z wojny domowej z wielkimi problemami gospodarczymi. Zasoby złota i walut zniknęły (prawdopodobnie wywiezione do ZSRR), dewastacje wojenne spowodowały duży spadek zdolności wytwórczych w przemyśle i rolnictwie. Hiszpania została wykluczona z powojennego planu Marshalla. Zaowocowało to silną depresją gospodarczą do końca lat 40.

Pierwsze podejście reżymu Franco do reformy modernizacyjnej kraju było reakcją na dwa wyzwania:

- 1) egzystencjalne, a więc zabezpieczenie podstawowych potrzeb,
- 2) wykazanie, iż system autorytarny może mieć przewagę nad systemem demokratycznym w przyspieszonej modernizacji kraju peryferyjnego, jakim była Hiszpania, dodatkowo osłabiona zniszczeniami wojny domowej.

Dlatego też podejście to mieściło się w ramach logiki autorytarnej zastąpienia alokacji rynkowej alokacyjnymi decyzjami państwowymi.

W warstwie instytucjonalnej podejście to było formą autorytarnej korporacjonizmu, który zakłada, że podstawą rozwoju państwa i jego struktur winny stać się korporacje zrzeszające pracodawców i pracobiorców. System ten okazał się ekonomiczną porażką – powstawaniem gospodarki niedoborów z jej marnotrawstwem i nieefektywnością alokacji kapitału, jawną i ukrytą inflacją, czarnymi rynkami i dualizmem kursów walutowych.

W odróżnieniu od Europy Wschodniej władze Hiszpanii wyciągnęły jednak wnioski z nieudanej polityki gospodarczej i w końcu lat 50. przygotowały i wprowadziły w życie drastycznie odmienny Plan Stabilizacji i Liberalizacji. Plan ten stawiał na liberalizację i otwarcie rynków krajowych, zdyscyplinowaną antyinflacyjną politykę makroekonomiczną, ochronę prywatnego biznesu i redukcję interwencji państwa w gospodarce. Efekty Planu Stabilizacji i Liberalizacji były znacząco pozytywne. W latach poprzedzających Plan Hiszpania odzyskała szczytowy poziom PKB per

capita z roku 1929 dopiero w roku 1955, podczas gdy Europa Zachodnia odzyskała szczytowy poziom roku 1938 już w 1950 roku. W latach 1959–1975 Hiszpania osiągała tempo wzrostu PKB porównywalne z tempami „cudu gospodarczego” lat 50. w Niemczech, a znacznie przewyższające tempa wzrostu osiągnięte w tym czasie w Europie Zachodniej i USA (Prados, 2011).

Ćwierć wieku autorytarnej modernizacji Hiszpanii pokazało jej dwa oblicza. Pierwsze to autorytaryzm polityczny (niekonkurencyjna władza polityczna), prowadzący do autorytaryzmu gospodarczego – zawieszenia mechanizmów rynkowych i podporządkowania uczestników gospodarki administracji państwowej. Ta forma modernizacji autorytarnej skończyła się porażką. Drugie oblicze to wykorzystanie autorytaryzmu politycznego dla wprowadzenia i rozpięcia parasola ochronnego nad reformami pro-rynkowymi.

Wariant pierwszy był łatwiejszy do zastosowania, gdyż utrwał pozycję instytucji i osób stanowiących podstawę autorytaryzmu politycznego. W przypadku Hiszpanii była to pozycja monopartii, konserwatywnego odłamu Kościoła katolickiego oraz armii.

W wariacie drugim mieliśmy więc do czynienia z wyścigiem między brakiem satysfakcji obrońców starego systemu, a korzyściami reform dla szerokich warstw społecznych. Reżym Franco odniósł sukces w tym wyścigu, tworząc tym samym korzystny grunt dla pokojowego przejścia do systemu demokratycznego. Sukces ten był o tyle bardziej znaczący, że podziały społeczne w Hiszpanii w wyniku wojny domowej były znacznie większe niż np. podziały społeczne po upadku komunizmu w Europie Wschodniej, gdzie grupy identyfikujące się z odchodzącym reżymem były nikle, a żądza rozliczenia przeszłości słaba.

Przestawienie polityki gospodarczej z polityki korporacjonizmu na politykę neoliberalizmu było możliwe dzięki systemowi politycznemu ukształtowanemu pod rządami Franco. Mimo że podstawą systemu politycznego była pełna koncentracja władzy w rękach Franco – jako szefa państwa, szefa rządu, głównodowodzącego sił zbrojnych i przywódcy monopartii, mocą wydawania dekretów – jego rządy cechowały się przede wszystkim pragmatyzmem i zręcznym utrzymywaniem równowagi między głównymi siłami wspierającymi jego dyktaturę: dużym biznesem, armią, Falangą i Kościołem. Caudillo, niezwiązany z żadną określoną ideologią czy doktryną, był hegemonem, ale jednocześnie występował w roli arbitra między tymi siłami. Pozwalał też na ostrożną budowę nowych struktur – np. od końca lat 50. powstawały formalnie nielegalne, choć tolerowane, Komisje Robotnicze.

O ile okres tzw. Hiszpańskiego Cudu Gospodarczego (1959–1974) był czasem bez precedensu w poprawie infrastruktury, świadczeń społecznych i warunków życia, o tyle Hiszpania wciąż pozostawała w tyle względem większości krajów Europy Zachodniej. Poziom edukacji był wciąż niewystarczający, kobiety mało uczestniczyły w rynku pracy, opieka zdrowotna była w przeważającym stopniu prywatna i nie dla

wszystkich dostępna, a infrastruktura komunikacyjna była relatywnie słabo rozwinięta (Economic Reforms and Growth in Franco's Spain, 2011).

Przystąpienie do Unii Europejskiej¹⁷ było szansą na nowy bodziec modernizacyjny. Po ośmiu latach negocjacji, 1 stycznia 1986 roku Hiszpania stała się pełnoprawnym członkiem Wspólnoty Europejskiej. Hiszpanie zyskali miano trudnych negocjatorów. Wynikało to między innymi z faktu, iż rząd hiszpański zobowiązał się wobec społeczeństwa nie „poświęcać” żadnego sektora w imię szybkiego zakończenia negocjacji, ale również dlatego, że w procesie uprzednich prorynkowych reform stworzono instytucje i przygotowano odpowiednie kadry gotowe do realizacji tego zadania. Jeszcze przed rozpoczęciem negocjacji poszczególne organy państwa zostały zobowiązane do przygotowania ekspertyz dotyczących kwestii najbardziej wrażliwych. Ich głównym celem było wypracowanie stanowisk negocjacyjnych oraz wciągnięcie organizacji pozarządowych do aktywnego uczestnictwa w negocjacjach.

Członkostwo w UE przyczyniło się do zwiększenia napływu inwestycji zagranicznych, co doprowadziło do stworzenia nowych miejsc pracy oraz powstania silnych przedsiębiorstw w nowoczesnych branżach, zdolnych do konkurowania na rynku unijnym i światowym. Również pomoc finansowa, uzyskiwana w ramach Funduszy Strukturalnych i Spójności, wpłynęła na powstanie nowych miejsc pracy. Po uzyskaniu członkostwa w UE Hiszpania otrzymywała coraz większe środki z Funduszy Strukturalnych i Funduszu Spójności, stając się największym ich biorcą, otrzymując w pewnych okresach do 25% całości funduszy. Pozwoliło to na znaczne zwiększenie inwestycji publicznych, np. na budowę dróg szybkiego ruchu i autostrad, rozszerzenie i elektryfikację sieci dróg kolejowych, rozwój telekomunikacji, poprawę zaopatrzenia w energię elektryczną i wodę, ochronę środowiska. Znaczne kwoty dotacji z budżetu unijnego trafiły również do rolnictwa.

Hiszpania przyjęła euro w roku 1999, co doprowadziło do (jak się potem okazało nadmiernego) obniżenia stóp procentowych, potaniaenia kredytów i dalszego boomu na rynku mieszkaniowym. W czasie jednej dekady ceny na rynku nieruchomości uległy podwojeniu. Konstrukcja nowych mieszkań i domów rosła w rekordowym tempie, co spowodowało rekordowy przyrost imigracji robotników budowlanych. Sektor budownictwa oraz związanych z nim usług tworzyły w tym czasie więcej, idących w setki tysięcy osób rocznie, miejsc pracy, niż inne kraje Eurozony łącznie. Niektóre regiony kraju znalazły się na granicy pełnego zatrudnienia, a jeśli nie liczyć robotników imigrantów, braku siły roboczej.

Globalny kryzys finansowy 2008 roku przebił bańkę rynku nieruchomości. Budownictwo załamało się i bezrobocie zaczęło szybko rosnąć, w pierwszej kolejności dotycząc robotników sfery budownictwa, ale również pracowników sfery usług. Załamanie rynku nieruchomości doprowadziło do załamania się kredytu bankowego,

¹⁷ W dalszym ciągu będziemy używać nazwy „Unia Europejska” (UE), zdając sobie sprawę z faktu, iż Wspólnota Europejska stała się UE dopiero w 1992 roku.

jako że banki obciążone niewypłacalnymi kredytami musiały ograniczyć generalnie akcję kredytową. Niedostatek finansowania kredytowego doprowadził do kurczenia się gospodarki również poza sektorem budownictwa. To z kolei doprowadziło do spadku dochodów budżetowych, co w obliczu zwiększonych potrzeb ratowania banków oraz świadczeń dla bezrobotnych doprowadziło w konsekwencji do eksplozji długu państwowego. W roku 2010 Hiszpania znalazła się na progu groźniejszego niż kiedykolwiek w historii kryzysu długu państwowego (suwerennego).

W efekcie zastosowania poważnych środków oszczędnościowych i po zawirowaniach politycznych gospodarka zanotowała wzrost w 2015 roku, jednak bezrobocie w wymiarze 15% ciągle utrzymuje się na poziomie jednym z najwyższych w Europie, a zagrożenie nawrotem kryzysu jest ciągle niezahębnane (IMF, 2015).

Lekcje dla Polski. Podobieństwa między Polską i Hiszpanią są znacznie większe niż z Argentyną i Koreą, stąd i lekcje płynące dla Polski można traktować bardziej bezpośrednio jako „przesunięcie w czasie” o kilka dekad procesów hiszpańskich.

Lekcja 1. Wykorzystanie okazji. Na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat rozwój gospodarczy Hiszpanii mierzony PKB i zatrudnieniem, odbywał się w sposób nieciągły. Po okresach silnej koniunktury następowały okresy załamania. Zachowanie władzy państwowej i liderów gospodarki można nazwać oportunistycznym. Z dużą umiejętnością wykorzystywane były okoliczności tworzone zewnętrznie, takie jak włączenie Hiszpanii w krąg istotnych partnerów USA w warunkach zimnej wojny, wzrost popytu na turystykę w wyniku istotnego wzrostu klasy średniej w Europie Zachodniej i USA, czy wreszcie niski koszt kredytów komercyjnych i długu publicznego w strefie euro.

Trudno powiedzieć, na ile było to podejście przemyślane, a na ile wynikało z historycznych uwarunkowań i „charakteru narodowego”. Już autorzy Planu Stabilizacji i Liberalizacji, zrażeni niepowodzeniem poprzedzającego go podejścia wyznaczającego strategiczne obszary państwowego wsparcia, położyli nacisk nie na wybieranie celów strategicznych, ale na stworzenie warunków dla wyzwolenia energii prywatnego sektora: stabilizacji warunków makroekonomicznych i stworzenia infrastruktury z jednej strony, oraz liberalizacji warunków inicjatywy gospodarczej z drugiej strony.

W ostatnim półwieczu Hiszpanii udało się przejść od pozycji państwa peryferii Europy do jej centrum. Stało się tak pomimo niesprzyjających warunków początkowych: niezwykle mocnego podziału społeczeństwa w wyniku wojny domowej oraz ostracyzmu zarówno Zachodu, jak i Wschodu. Stało się to bez strategicznego planu, w sposób ewolucyjny, i – co ważne – przy wykorzystaniu zakorzenionych w historii cech społeczeństwa hiszpańskiego i historycznie zbudowanych zasobów. Jest to droga ideowo odmienna niż w przypadkach krajów Dalekiego Wschodu, gdzie zerwanie z przeszłością, stworzenie „nowego człowieka”, było punktem dla realizowanej długofalowej strategii zmian. W Hiszpanii to „wschodnie”

podejście zostało zarzucone zaledwie po kilku początkowych latach frankistowskiej dyktatury.

Lekcja 2. Adekwatność kulturowa. Podejście oportunistyczne może przynieść sukces jedynie w warunkach adekwatności instytucji i kadr zdolnych zarządzać tym procesem zarówno w czasie wzrostu, jak i w czasie załamania. W szerszym planie dotyczy to nie tylko instytucji i kadr, lecz także umiejętności społeczeństwa funkcjonowania w warunkach wyzwań gospodarczych typu „boom – bust”. Między zmianami w gospodarce a zmianami kultury istnieje oczywiście zależność dwustronna, rozwijająca się przez „dialektyczne napięcia” między społeczeństwem a jego gospodarką. W przypadku Hiszpanii dotyczy to w szczególności roli Kościoła katolickiego oraz stosunku do imigracji.

Zaledwie pół wieku temu Kościół katolicki odgrywał w historii Hiszpanii szczególną rolę w pozareligijnym funkcjonowaniu społeczeństwa. Kościół, obok armii i monopartii Falangi, był podstawą rządów Franco, nie tylko ideowo, ale i praktycznie, przez dostarczanie kadr urzędniczych związanych z Opus Dei. System rządzenia, w swoim zamiarze konsolidacji społeczeństwa, nawiązywał do podstaw teoretycznych solidaryzmu zawartych w społecznej doktrynie Kościoła (encyklika *Quadragesimo anno* z 1931 roku). Zagadnienia społeczne zostały w encyklice ujęte w kategoriach etycznych; odrzucone zostały idee socjalistyczne (koncepcja walki klas) oraz głoszone były zasady pokoju, społecznego solidaryzmu i poszanowania własności prywatnej, przy jednoczesnym wskazaniu na wady ówczesnego ustroju kapitalistycznego. Według encykliki obowiązek zagwarantowania prawnej osłony robotnikom (szczególnie kobietom i młodocianym) ciąży na państwie. Encyklika postulowała rozwój katolickich stowarzyszeń robotniczych, stając się jednocześnie podstawą działalności partii chrześcijańsko-społecznych.

Idea solidaryzmu okazała się dobrym pomostem ideowym dla procesu bezkonfliktowej transformacji demokratycznej. Hiszpania – z jej dramatyczną potrzebą odbudowy ładu społecznego zapewniającego trwanie i rozwój zbiorowości jako całości – stała się polem eksperymentu w tworzeniu instytucji nowoczesnego społeczeństwa. Przemianom w rozumieniu społecznej roli Kościoła hiszpańskiego sprzyjały okoliczności zewnętrzne – wyniki Soboru Watykańskiego II, oraz zerwanie Kościoła hiszpańskiego z mentalnością obłączonej twierdzy. Hiszpańscy działacze katolicy coraz bardziej oddalali się mentalnie od konserwatywnego skrzydła Kościoła. Konserwatywna Opus Dei przegrywała z liberalnymi katolikami, którzy doprowadzili do tzw. schizmy uniwersytetów. W latach 70. przyczyniło to się do porzucenia radykalizmu po obu stronach, co otworzyło drogę do konsensusu w 1975 roku. Przywrócenie monarchii konstytucyjnej zagwarantowało wolność sumienia i neutralność światopoglądową państwa. Kościół zaczął systematycznie tracić na znaczeniu jako instytucja polityczna, a jego wpływ na normy życia publicznego – maleć.

Lekcja 3. Stosunek do imigrantów jest ważnym wskaźnikiem postaw społeczeństwa, z dwóch powodów: (a) akceptowanych ram dopuszczalnego poziomu i struktury

imigracji oraz (b) umiejętności radzenia sobie z „innością” jako problemem społecznym.

Do czasu kryzysu 2008 roku Hiszpania miała najwyższy poziom imigracji spośród krajów UE. W 2011 roku 12% mieszkańców Hiszpanii (5,7 mln) było obcokrajowcami. Poziom i struktura emigracji były wynikiem celowej polityki imigracyjnej. Główną przyczyną przyjmowania imigrantów było zapotrzebowanie na niskopłatną siłę roboczą w budownictwie i usługach turystycznych. Dla uniknięcia kłopotów integracji Hiszpania przyjmowała emigrantów z krajów o podobnych językowo i/lub kulturowo (kraje Ameryki Łacińskiej, Rumunii i Mołdawii), lub mających podobne zaszczości kolonialne (Maroko). Pragmatyczne podejście do skali imigracji dało o sobie znać po istotnym załamaniu budownictwa – w roku 2011 zanotowano ujemny przyrost liczby imigrantów. Odpływ imigrantów był wynikiem drastycznego pogorszenia się sytuacji na rynku pracy, ale również był wspierany celowymi działaniami państwowymi, jak Plan Dobrowolnego Powrotu (Peregrin, 2009)¹⁸.

Specyfiką imigracji w przypadku Hiszpanii jest więc „mała odmienność” znacznej części imigrantów od miejscowej ludności. Zgodność języka, religii i kulturowych norm niewątpliwie ułatwia asymilację. Dlatego zdecydowana większość Hiszpanów deklaruje, że nie przeszkadzałoby im sąsiedztwo imigrantów w okolicy lub w tym samym budynku mieszkalnym, nie ma nic przeciwko kontaktom z imigrantami w miejscu pracy, nie stanowiłyby problemu kontakty zawierane z nimi przez ich własne dzieci (za: Biernacka, 2011).

Hiszpanie nie są jednak wolni od strachu przed „obcymi”, wychodzącymi poza praktycznie akceptowalny poziom „inności”. W 2009 roku 44% badanych twierdziło, że woli mieszkać w społeczeństwie, którego większość charakteryzuje ta sama kultura i przekonania. Rezerwę wobec imigrantów widać jeszcze wyraźniej w przypadku opinii na temat „twardych faktów” – dostępu do świadczeń społecznych i rynku pracy. Według badań przeprowadzonych w 2008 roku, tj. zanim kraj dotknęła recesja, 42% respondentów twierdziło, że Hiszpanie powinni mieć pierwszeństwo w dostępie do opieki zdrowotnej, a 55% oczekiwało pierwszeństwa przed imigrantami w wyborze szkoły dla dzieci. Nadto, 60% wyrażało aprobatę dla pierwszeństwa Hiszpanów w dostępie do miejsc pracy (Ibarra, 2009a, s. 10, za: Biernacka).

Lekcja 4. Pragmatyzm. Hiszpania w warstwie „folkloru” dyskursu politycznego jest postrzegana jako kraj wielkich podziałów i silnych emocji. Warto jednak zauważyć pragmatyczność zachowań kolejnych ekip rządzących Hiszpanią. Rozwój Hiszpanii podlega naturalnym politycznym meandrom w wyniku przechodzenia od rządów konserwatywnych do socjalistycznych i odwrotnie, ale te zmiany nie powodują napięć, jakie są udziałem polskiego społeczeństwa. Na mapie WVS, w przeciwieństwie do Polski, Hiszpania jest wśród zsekularyzowanych, zorientowanych na

¹⁸ Osobną grupą imigrantów są emeryci z krajów UE osiedlający się w Hiszpanii ze względu na korzystny klimat.

indywidualistyczną ekspresję katolickich krajów Europy Zachodniej. Jej historia, mimo chwilowego „zamrożenia” za czasów Franco, doprowadziła do podobnego stanu jak w Austrii, jakkolwiek jest bardziej konserwatywna niż Niemcy, Holandia, nie mówiąc już o Skandynawii zajmującej ekstremalną pozycję. Ta różnica w upozycjonowaniu Polski i Hiszpanii na mapie WVS wydaje się znamiennym czynnikiem. Nierównoległość zmian polskiej kultury ze zmianami kultury Europy Zachodniej generuje wiele napięć w polskiej samoidentyfikacji względem europejskich partnerów i kosztuje wiele energii w codziennym życiu politycznym, a więc pomniejsza szanse udanego – jak w przypadku Hiszpanii – przesunięcia się z peryferii do centrum Europy¹⁹.

¹⁹ Warto jeszcze raz podkreślić, że dla potrzeb naszej analizy przynależność do centrum nie jest oceniana w odniesieniu do związanych z tym wartości ideologicznych czy moralnych. Przynależność do centrum to wartość pragmatyczna – możliwość silniejszego głosu w decydowaniu o zasadach funkcjonowania wspólnoty europejskiej.

CZĘŚĆ IV

Zarządzanie społecznym potencjałem innowacyjnym

*A general is just as good or just as bad as the troops
under his command make him.*

Generał Douglas MacArthur

W pierwszej części naszym celem było opisanie stanów rzeczy oraz procesów ich zmian, a więc zjawisk, które będą odgrywać kluczową rolę w powodzeniu (lub nie) Polski w stworzeniu gospodarki zdolnej konkurować globalnie. W tej części staramy się opisać warunki skutecznego zarządzania tym procesem w skali makro – polityki gospodarczej. Oznacza to również zmianę kategorii analitycznych. Najogólniej rzecz biorąc: o ile w dotychczasowej analizie najważniejsza była kwestia „jak jest?”, o tyle w dalszej części pracy podstawowym pytaniem jest „jak zrobić?”, a więc pytanie o skuteczność. Oznacza to, siłą rzeczy, analizę zachowania ludzi – zarówno ich motywacji (ekonomia polityczna zmian), jak i ich możliwości działania (kadry dla zmian).

Istnieje wiele wyczerpujących opracowań monograficznych na temat tzw. narodowych systemów innowacji (NSI)¹. W naszej analizie jesteśmy zainteresowani bardziej fundamentalnymi problemami: ekonomii politycznej innowacyjności (a więc pytaniem o wybory i interesy), ontologicznych podstaw polityki innowacyjnej (a więc zdolności organizacyjnego uczenia się i działania), ludzi jako podmiot i przedmiot polityki (a więc zarządzających i zarządzanych).

¹ Po polsku wyczerpującą analizę NSI daje Weresa (2014).

ROZDZIAŁ 4.1

Ekonomia polityczna innowacyjności

CZEPIEC

Pon się boją we wsi ruchu.

Pon nos obśmiwajom w duchu.

.....

A, jak myślę, że panowie

duża by już mogli mieć,

ino oni nie chcom chcieć!

S. Wyspiański, *Wesele*

Przedstawione trzy przypadki: Argentyny, Korei Południowej i Hiszpanii pokazują, w jaki sposób splot grupowych interesów tworzy krąg sprzężeń zwrotnych wywołujących i utrwalających sukcesy lub porażki gospodarcze. W przypadku sukcesu (dodatniego sprzężenia – *virtuous circle*) wytłumaczenie wydaje się łatwiejsze: sukces ma wielu ojców, a potencjalne zagrożenia są marginalizowane. W przypadku porażki (negatywnego sprzężenia – *vicious circle*) wytłumaczenie jest trudniejsze: porażki mają bowiem miejsce, mimo na ogół dobrych intencji rządzących – wzmocnienia pozycji kraju i wzrostu dobrostanu obywateli lub chociażby oportunistycznej kalkulacji utrzymania się przy władzy.

Jak staraliśmy się pokazać, zrozumienia mechanizmów powstawania i funkcjonowania społeczeństwa innowacyjnego nie da się sprowadzić do technokratycznej analizy nakładów-wyników. Wymaga ono znacznie szerszego aparatu pojęciowego, zdolnego wyjaśnić (a i to nie do końca jednoznacznie), w jaki sposób społeczeństwo jest uwarunkowane przez swoje długie trwanie i kontekst globalny. Na poziomie sprawczości konieczne jest zrozumienie ekonomii politycznej kraju – relacji między jednostkami i społecznością oraz między rynkami i państwem – zrozumienie, jak wspólne gospodarstwo (*polis*) jest zarządzanie (*oikonomos*), biorąc pod uwagę czynniki ekonomiczne, a także polityczne (społeczne).

4.1.1. Innowacje a wybór publiczny

Dla zrozumienia wpływu ekonomii politycznej na innowacyjność ważne jest rozróżnienie między deklarowanym znaczeniem roli innowacji a faktycznymi mechanizmami ich wprowadzania.

W deklaracjach polityków, przedsiębiorców i menedżerów innowacje – szczególnie oparte na rodzimej wiedzy – przedstawia się jako mające niemal same zalety i warte bezwarunkowego poparcia. Nie dotyczy to w takim stopniu innych obszarów gospodarowania. Schumpeterowskie pojęcie kreatywnej destrukcji stało się popularnym pojęciem teorii ekonomii, przy czym badacze kładą na ogół nacisk na kreatywność, dzięki czemu koncepcja ta „dobrze się kojarzy” z postępem technologicznym i wzrostem. Jest to o tyle podejrzane, że innowacje oznaczają zaburzenie *status quo*, i to na wielu poziomach. W praktyce, niejako z definicji bowiem, innowacje powodują większe lub mniejsze zakłócenie (schumpeterowską destrukcję) porządku gospodarczego i społecznego, w tym i materialnego dla wielu grup społecznych, przynajmniej w krótkim i średnim horyzoncie czasowym.

Na poziomie organizacji decyzja o wprowadzaniu lub nie innowacji to „wybór z piekła rodem”. Z jednej bowiem strony, w szybko zmieniającej się gospodarce rosnąca ilość sektorów tradycyjnie chronionych przed konkurencją (naturalne monopole) jest obecnie wystawiana na konkurencję globalną, a innowacyjność staje się głównym sposobem, jeśli nie wzmocnienia pozycji rynkowej, to co najmniej przetrwania. W całym licznym przypadkach brak innowacji doprowadził do spadku udziału w rynku czy nawet upadku renomowanych firm, które przegapiły nowe produkty². We współczesnej gospodarce globalnej różnorodność i unikalność oferowanych produktów są najlepszym gwarantem utrzymywania się na rynku. Z drugiej jednak strony innowacje zakłócają istniejące hierarchie decyzyjne w utrwalonej strukturze zarządzania przedsiębiorstwami, a w przypadku innowacji przełomowych wymuszają zmianę całej kultury zarządzania.

We współczesnej globalnej gospodarce mamy do czynienia z rosnącą niestalością przewagi konkurencyjnej firm. Jeśli jeszcze kilkadziesiąt lat temu rankingi producentów zmieniały się ewolucyjnie na przestrzeni dziesiątek lat, o tyle obecnie firmy potrafią wspiąć się na szczyt i z niego spaść w przeciągu kilkunastu lat, tak jak np. Blackberry (Ritter, 2017) czy Nokia (Williams, 2018). We współczesnej gospodarce – jak w *Alicji w Krainie Czarów* – trzeba szybko biec, żeby utrzymać się w miejscu.

² Przykładem może być los firmy Kodak, która przez cały XX wiek była innowacyjną potęgą w dziedzinie amatorskich aparatów fotograficznych, aby w XXI wieku praktycznie zniknąć z rynku. Ironią jest fakt, że w 1975 roku Kodak jako pierwszy opatentował kamerę cyfrową, jednak nie wprowadził jej do produkcji z obawy o podkopanie rynku tradycyjnej technologii, w której dominował na rynku amerykańskim z 90% sprzedaży taśmy negatywowej (Mui, 2012).

Na poziomie sektora gospodarki tradycyjnie między firmami operującymi w danym sektorze istniała swoista wspólnota interesów, opisywana przez ekonomię modelem równowagi oligopolistycznej. Uczestnicy danego sektora próbowali zawierać zmony cenowe, co prawda niezbyt trwałe, ze względu na ponawiane próby konkutowania niższymi cenami między uczestnikami oligopolu, oraz dzięki regulacjom państwowym zapobiegającym takim praktykom. W efekcie taka równowaga była niestabilna, ale jednocześnie z tendencją do odtwarzania się.

Warunkiem równowagi sektorowej była w miarę trwała liczba uczestników danego rynku, co wymagało w miarę standardowych produktów i ograniczonego dostępu do danego sektora przez outsiderów. Obecne szybkie i wciąż rosnące tempo wprowadzania innowacji – szczególnie nowych substytucyjnych produktów oraz globalizacja powodują, że strategia oligopolistyczna jest bezużyteczna. Innowacje stają się bezpośrednim zagrożeniem dla dominujących producentów danego sektora – elementem strategii firm jest też przekraczanie ich obszarów specjalizacji. Nowe produkty są nie tylko bardziej atrakcyjne dla nabywcy, ale też często oferowane przez outsiderów spoza tradycyjnego sektora.

Na poziomie całej gospodarki sukces gospodarki oceniany jest standardowo przez trzy wskaźniki: Produkt Krajowy Brutto, napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz poziom bezrobocia. Choć jest rzeczą oczywistą, że w długiej perspektywie innowacje są najlepszym gwarantem sukcesu, w średniookresowej perspektywie kilku lat mogą powodować pogorszenie wszystkich trzech wskaźników, a przez to naruszać interesy polityczne i grupowe.

Podczas gdy PKB mierzy wartość rynkową wszystkich dóbr i usług produkowanych w kraju, wiele z największych innowacji sieciowych (takich jak Wikipedia, Facebook, Twitter, Skype) oferuje w znacznym stopniu darmowe usługi niewliczane do rachunku PKB, a jednocześnie podcinające dochody tradycyjnych dostawców. Dla przykładu, Skype niszczy najbardziej dochodową telefonie międzynarodową, a darmowe aplikacje GPS na smartfony podcięły biznes firm takich jak Garmin, specjalizujących się w urządzeniach do nawigacji, co symptomatyczne, firm powstałych zaledwie kilka lat temu wokół przełomowej innowacji cywilnego zastosowania nawigacji satelitarnej.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w krajach rozwijających koncentrują się na ogół w sektorach tradycyjnych o małym stopniu ryzyka inwestycyjnego, a więc nieinnowacyjnych. Inwestycje zagraniczne trafiają do sektorów o znacznym zużyciu energii i ze względów ekologicznych nietolerowanych w krajach rozwiniętych, takich jak cementownie czy stalownie; oraz montownie wykorzystujące tanią siłę roboczą (nie należy mylić montowni produktów wysokiej technologii z wprowadzaniem innowacji). Próby motywowania zagranicznych inwestorów do inwestowania w przedsięwzięcia innowacyjne, np. przez zaostrzenie regulacji ekologicznych, mogą prowadzić do konsekwencji odwrotnych od zamierzonych, tj. braku inwestycji w sektorach innowacyjnych przy jednoczesnym ograniczaniu napływu inwestycji do tradycyjnych

sektorów w danym kraju i ucieczki do krajów gotowych zaakceptować warunki stawiane przez inwestorów.

Zakłócający wpływ innowacji na poziomie całej gospodarki rozgrywa się na najbardziej wrażliwym politycznie rynku pracy. Zakłócająca rola innowacji dla poszczególnych rynków pracy jest zjawiskiem historycznie niekwestionowanym, rośnie też liczba głosów, że obecna faza innowacyjności opartej na inteligentnych maszynach (robotach) prowadzi do trwałego spadku zapotrzebowania na pracę („śmierć pracy”). Zjawisko powstrzymywania innowacyjności przez państwową politykę ochrony miejsc pracy w starych sektorach gospodarki jest często spotykaną reakcją, uzasadnioną cyklem politycznym – związki zawodowe w starych sektorach są dobrze osadzone w strukturach politycznych oraz nierzadko są postrzegane wysoko w społecznej gradacji zawodów (w Polsce takim przykładem jest górnictwo węglowe). Sektory nowe, innowacyjne są pozbawione takich przewag. Symptomatyczne może być porównanie pod tym względem sytuacji w USA, gdzie polityka protekcyjnistyczna jest relatywnie słaba, z sytuacją w Europie, gdzie protekcyjnistyczna ochrona regulacyjna i finansowa całych sektorów gospodarki czy grup zawodowych jest znacznie silniejsza. Ma to swoje odbicie w generowaniu innowacji, znacznie silniejszym w USA niż w Europie, choć polityka obecnej administracji „America First” wydaje się zmierzać w kierunku protekcyjnizmu, co może odbić się na poziomie innowacyjności gospodarki.

Na poziomie symbolicznym (kultury) innowacje nie są czymś zupełnie nowym, ale na początku XXI wieku innowacje dotknęły sferę kultury w stopniu niespotykanym od czasów wynalazku Guttenberga. Prawdziwym wyzwaniem dla tradycyjnych mediów było pojawienie się blogosfery i portali informacyjnych. Niewątpliwie dobrą stroną tej nowej możliwości jest aktywizacja znacznych segmentów społeczeństwa obywatelskiego, które w przeszłości, z powodu prohibicyjnych kosztów czy geograficznej odległości, nie mogły publicznie wyrazić swojej opinii. Z drugiej jednak strony blogosfera złamała podstawową zasadę profesjonalnego dziennikarstwa – rozdzielenia faktów od opinii i promocji. Trudna również stała się ocena wiarygodności podawanych informacji.

W odniesieniu do tworzenia społeczeństwa innowacyjnego negatywną konsekwencją jest niewątpliwie rozczłonkowanie społeczeństwa na nieprzenikające się „nisze wiedzy”. Wynika to niejako z natury blogów i portali – które inaczej niż tradycyjne media potrzebujące znacznego rynku, żeby przetrwać – mogą się wąsko specjalizować, wzmacniając swój niszowy charakter przez linki do podobnych blogów i portali. W efekcie mamy do czynienia z paradoksem internetu, przyczyniającym się do rozpowszechniania irracjonalnych poglądów w warunkach narastającego zasobu wiedzy łatwo dostępnych w tym samym internecie. W efekcie, media – zarówno tradycyjne, jak i nowe – zatraciły w znacznym stopniu społeczną rolę „ucierania” społecznej opinii i budowania konsensusu, a przez to budowania fundamentalnego zaufania społecznego pozwalającego traktować różniące się opinie jako „konstruktywnie inne”, ale nie wrogie. Jedynie w ostatniej dekadzie pojawienie się mediów społecznościowych,

presji mediów 24/7, powszechnej możliwości rejestracji wydarzeń za pomocą smartfonów, zbierania indywidualnych danych, ma rosnący i nierzadko dramatyczny wpływ na politykę w skali krajowej i międzynarodowej.

Polityka przestaje być domeną ścierania i uzgadniania interesów, a staje się w coraz większym stopniu domeną ścierających się emocji i ich brutalizacji.

4.1.2. Państwo jako mechanizm rozwojowy

Analiza wpływu polityki (*politics*) na formułowanie i realizację polityki gospodarczej (*policy*) jest szczególnie trudna, ponieważ istnieje poważne ryzyko „skażenia” analizy bieżącą polityką, z jej obecną wyjątkowo silną polaryzacją ocen i gwałtownością zmian. W odniesieniu do innowacji jako głównego kanału realizacji polityki gospodarczej ważne są dwa pytania o:

- 1) formę polityczności państwa jako motoru rozwojowego,
- 2) rolę państwa jako mechanizmu rozwiązywania konfliktów rozwojowych.

Odpowiedź na pytanie pierwsze można sprowadzić do porównania dwóch koncepcji roli państwa w procesie rozwojowym: modelu zachodniego i modelu azjatyckiego.

Model zachodni realizuje się w systemie państwa politycznego (greckiego polis) – w którym mandat władzy państwowej dla realizacji polityki rozwojowej jest wynikiem konkurencji politycznej. Historycznie, w ostatnich dwóch stuleciach, kiedy pojawiło się stałe zjawisko rozwoju gospodarczego, konkurencja polityczna miała formę demokracji, mimo że zmieniała się ona co do „reguł gry” i zakresu „uprawnionych graczy”. Demokracja była systemem dominującym, nawet mimo czasowego „zawieszania” jej reguł przez rządy autorytarne, które na ogół nie bezpośrednio, ale odwoływały się do „woli ludu”.

Model politycznego państwa typu zachodniego ma swoje kulturowe korzenie w nadrzędnej roli podmiotowości jednostki nad podmiotowością grupy, których to korzeni można szukać zarówno w tradycji judeochrześcijańskiej, jak i u ojca liberalizmu Johna Locke’a (Waldron, 2002).

Model azjatycki idzie dalej niż uznanie, iż państwo ma do odegrania istotną rolę w stymulowaniu rozwoju. Przypisuje on państwu rolę „budowniczego” harmonijnego społeczeństwa (konfucjańskie *hexie shehui*); zapewnienia żołądków ludu przez mądrego władcę³. Jest to państwo „niepolityczne” w sensie zdobywania i realizacji mandatu rządzenia (Sławiński, 2013).

Mandat, ale i odpowiedzialność państwa za „rozumne rządzenie” mają swoje kulturowe podstawy w wyznawaniu tzw. wartości azjatyckich ze strony poddanych:

³ „Dlatego, gdy rządzi mądry człowiek, serca i umysły są puste, a żołądki pełne”, *Laozi. Księga dao i de* (tłum. Anna Iwona Wójcik).

stawianie ładu społecznego przed wolnością indywidualną, uznanie autorytetu państwowego kierownictwa, lojalność wobec osób wyżej postawionych w hierarchii rodzinnej i społecznej (Sławiński, 2013)⁴. W małej grupie krajów, którym udało się doścignąć kraje wysoko rozwinięte mamy znaczną nadreprezentację krajów Dalekiego Wschodu. Jest to pośredni dowód na to, że niezwykle sukces rozwojowy tzw. azjatyckich tygrysów, a i w dużym stopniu Chin, wynika z niepolityczności państwa – długoterminowego przyzwolenia rządzonych dla realizacji recepty rozwojowej grupy niewybranej w demokratycznych wyborach.

Mechanizm rozwiązywania konfliktów rozwojowych w krajach Zachodu jest oczywiście odmienny – jest on nierozzerwalnie związany z politycznością państwa, choć podlegającą ewolucji i realizowaną w wielu wariantach. Świadczy o tym chociażby zarówno różnorodność przyjętych modeli tzw. podziału władzy ustawodawczej, wykonawczej i sądowniczej, jak i ich historyczna ewolucja. Szczególne znaczenie ma historycznie wspólny kierunek ewolucji zwiększający ilość wyartykułowanych interesów grupowych, koniecznych do uwzględnienia.

Historycznym procesem, niezależnie od form ustrojowych, jest przejście od bezpośredniego fizycznego do reprezentacyjnego symbolicznego mechanizmu rozstrzygania konfliktów (North, Wallis i Weingast, 2009). Ten kierunek ewolucji zwiększa rolę elit rozumianych jako formalne i nieformalne grupy mające wpływ na kształt podejmowanych decyzji o ogólnospołecznych długofalowych konsekwencjach⁵.

Jakkolwiek system polityczny wielu krajów ma „twarz” demokracji, w odniesieniu do głębokich mechanizmów i struktur sprzyjających rozwojowi, systemy społeczne posiadające właściwości, które North, Wallis i Weingast (2009) określają jako społeczeństwo „otwartego porządku dostępu” (*open access order society*) są dosyć nieliczne. U swych podstaw społeczeństwo takie cechuje bowiem „podwójna demokracja” – niedyskryminacyjny dostęp wszystkich obywateli do działania w sferze gospodarczej i aktywności w sferze politycznej.

Przewaga społeczeństw z porządkiem otwartego dostępu realizuje się przez umiejętność reagowania dostosowawczego na pojawiające się naturalną kolejną rzeczy zmiany zewnętrzne i wewnętrzne w warunkach funkcjonowania społeczeństw. Społeczeństwa te są nie tylko sprawniejsze i bardziej efektywne w reagowaniu na wyzwania przy pomocy działań innowacyjnych, lecz także niejednokrotnie potrafią zmienić zagrożenia w źródła sukcesu. Rezultaty te są możliwe dzięki:

⁴ Tu przez wartości „azjatyckie” rozumie się kultury kręgu promieniowania kultury chińskiej, a więc mieszaniny konfucjanizmu, taoizmu i buddyzmu.

⁵ Pojęcie elit traktujemy czysto funkcjonalnie: do elit przynależą osoby mające istotny wpływ na funkcjonowanie społeczeństwa. Jest to zbiór o granicach rozmytych, zarówno co do edukacji klasyfikującej do elit, stopnia wpływu na społeczeństwo jak i przynależności zawodowej. Jest to grupa dynamiczna, nie tylko jeśli chodzi o przynależność poszczególnych osób i kanałów wpływu. Rosnąca złożoność społeczeństw i gospodarek, rosnąca współzależność globalna oraz rosnąca „wirtualizacja” produktu powoduje ich rozszerzenie o nowe segmenty (na przykład sportowcy czy celebryci).

- eksperymentowaniu z różnorodnymi rozwiązaniami zaistniałych problemów i wyborowi rozwiązań najlepszych dla danej sytuacji i dostępności zasobów;
- zróżnicowanym i niezależnym sprzężeniom zwrotnym pozwalającym ocenić rezultaty podejmowanych działań i wprowadzić niezbędne korekty;
- konstruktywnemu rozwiązaniu konfliktów, często na zasadzie kompromisu i współpracy, a nie na niszczeniu (realnie lub symbolicznie) oponenta traktowanego jako przeciwnik.

W wymiarze politycznym oznacza to nie tylko możliwość kontestowania rządzącej ekipy przez opozycję, ale również historyczne doświadczenie przemienności między rządem i opozycją – a więc trwałego podziału elity danego społeczeństwa na kilka (często dwie) „elity częściowe”, konstruktywnie konkurujące za pomocą programów o głosy wyborców i naprzemiennie sprawujące funkcje rządu i opozycji. Demokracja ekonomiczna to równoprawna swoboda wejścia i wyjścia do poszczególnych typów aktywności gospodarczej dla wszystkich podmiotów, niezależnie od ich sympatii politycznych. Spełnianie warunków społeczeństwa otwartego dostępu to sprawa nie tyle deklaracji i legislacji (zapisania na papierze), ile praktyki wdrażania ich w życie w sposób sprawny i efektywny.

W demokratycznym modelu zachodnim reprezentatywność i służebność elit zależą nie od stopnia ich „oświecenia” i dobrej woli, lecz od istnienia warunków określonych przez Acemoglu i Robinsona (2012) jako efekt politycznego zastąpienia elit⁶.

Działanie mechanizmu uporządkowanego zastępowania elit zwiększa szanse powodzenia strategii, jako że wymieniające się elity nie obawiają się kontynuować wysiłków poprzednich elit, mając świadomość powtarzalności cyklu politycznego i regularnej wymiany rządzących i opozycji. Praktycznym elementem takiej strategicznej stabilizacji jest ciągłość kadry urzędniczej, zdolnej przekazać praktyczny know-how nowym decydom politycznym. W dojrzałych demokracjach mechanizmem takim jest istnienie politycznie niezaangażowanej służby cywilnej.

Blokowanie zmian ma miejsce w systemach politycznych, gdzie wymiana elit u władzy ma charakter niszczący. Natężenie blokowania zmian zależy również od korzyści (rent) sprawowania władzy (wyższe renty to większe blokowanie) oraz zagrożenia zewnętrznego (wyższe zagrożenie to mniejsze blokowanie).

Polska w okresie transformacji poczyniła istotne postępy w dołączeniu do elitarnego klubu społeczeństw otwartego porządku przez dopasowanie prawa do *acquis communautaire* UE i stworzenie uprzednio nieistniejących instytucji gospodarki rynkowej. Po zakończonej sukcesem integracji z UE doszło jednak do spowolnienia dalszego postępu w stronę społeczeństwa otwartego porządku. Zbyt wolno i mało skutecznie

⁶ Jest to więc sytuacja zasadniczo odmienna od wywodzącej się z filozofii Oświecenia koncepcji oświeconego absolutyzmu, gdzie absolutny monarcha miał realizować prawa obywateli (*Enlightened Despotism*, Britannica, 2019).

reformowano takie kluczowe elementy systemu funkcjonowania społeczeństwa jak sądownictwo, system podatkowy, edukacja (szczególnie wyższa), służba cywilna, służba zdrowia, opieka społeczna. Odrębnym obszarem, gdzie rozwój był niedostateczny, było społeczeństwo obywatelskie.

Ostatnie lata pokazały też, że istnieje znaczący segment społeczeństwa, który czuje się wykluczony z korzyści transformacji, a jednocześnie dopiero uczy się demokratycznych standardów publicznego artykułowania swoich interesów. Pojawił się też nurt obrachunkowy, zarówno z lewa, jak i z prawa, poddający w wątpliwość samą istotę transformacji opartej na tzw. Planie Balcerowicza. Zjawisko ujawnienia się środowisk zmarginalizowanych w Polsce wpisuje się w swoistą światową „wiosnę ludów” – od brytyjskiego Brexitu do fenomenu prezydentury Trumpa i wydaje się procesem dalekim od zakończenia. Głębokość społecznej rewolty pokazała, iż zasadnicze polskie instytucje demokratyczne – powstałe nie w wyniku historycznej ewolucji, lecz „na desce kreślarskiej” – nie wytrzymały „stres-testu” innej interpretacji konstytucyjnych zasad ich wyłaniania, funkcjonowania i kontroli. W naszym przekonaniu nie ulega jednak wątpliwości, że Polska fundamentalnie przynależy do świata polityki wyznaczonego przez model otwartego porządku, niezależnie od trudnych do przewidzenia zawirowań w perspektywie krajowej i światowej. Diagnoza taka ma swoje uzasadnienie zarówno w historycznych aspiracjach Polaków, jak i licznych powiązaniach i zobowiązaniach międzynarodowych.

4.1.3. Umowa społeczna

Istotną konsekwencją funkcjonowania modelu otwartego porządku jest nieuniknione napięcie między „cyklem politycznym” a „cyklem modernizacyjnym”. O ile cykle polityczne operują w perspektywie kilku lat „od wyborów do wyborów”, o tyle cykle modernizacyjne realizują się w perspektywie kilkunastoletniej, wyznaczonej przez proces „innowacja rewolucyjna – innowacje towarzyszące – adaptacja społeczna”.

Dla skutecznej mediacji między cyklem politycznym i cyklem modernizacyjnym podstawowe znaczenie ma ciągłość reform ponad politycznymi podziałami. Można tu mówić o analogii z wymogiem ciągłości polityki zagranicznej. O ile jednak polityka zagraniczna opiera się przede wszystkim na ciągłości idei, o tyle polityka modernizacyjna oprócz ciągłości idei wymaga adekwatnej i trwałej oprawy instytucjonalnej. Budowanie nowych instytucji zdolnych określić i egzekwować „reguły gry” nie polega na tworzeniu nowych sztyldów czy regulaminów. Funkcjonalne włączenie nowych instytucji w system praktyki gospodarczej oznaczające przede wszystkim utrwalenie nowych formalnych i nieformalnych norm zachowań społecznych wymaga trwałości i skuteczności reguł w czasie mierzonym w dziesięcioleciach, a nie w kilkuletnich okresach cyklu wyborczego. Szczególnie zwiększenie udziału gospodarki opartej na produktach o wysokiej wartości dodanej (a nie taniej pracy) oraz innowacji sieciowych

wymaga działań w długim okresie, wystarczającego dla przeprowadzenia i „zakorzenienia” zmian instytucjonalnych i regulacyjnych decydujących o skutecznym transferowaniu wiedzy do gospodarki, jak również internalizacji odpowiednich zachowań uczestników.

Warunkiem tej ciągłości jest funkcjonowanie niepisanej umowy społecznej – określenie zakresu „przyzwoleń społecznych” dla zmian stratyfikacji społecznej, w tym również przyzwolenia na bogacenie się.

Społeczna umowa czasu transformacji w Polsce miała mocne, a jednocześnie jednoznaczne podstawy. System realnego socjalizmu zbankrutował i można było oczekiwać, że może być tylko lepiej. Nawet grupy uprzywilejowane w starym systemie, takie jak dyrektorzy przedsiębiorstw czy działacze partyjni, wspierały nową umowę społeczną – co prawda pozbawiającą ich dotychczasowych przywilejów, ale jednocześnie *de facto* pozwalającą kontynuowanie „uwłaszczania nomenklatury”, która szybko okazała się znacznie bardziej atrakcyjną alternatywą niż przywileje poprzedniego systemu niedoboru. W efekcie paradygmat gospodarczej transformacji – budowania „społecznej gospodarki rynkowej” – zyskał trwałe przyzwolenie społeczne ponad podziałami politycznymi, mimo dosyć szybkiego wyłonienia się grup wygranych i przegranych (przynajmniej subiektywnie) w efekcie procesów transformacji. Niezależnie od częstszych zmian rządów pokrywających pełne spektrum ideowe „od lewa do prawa”, praktyka rządzenia okazała się zadziwiająca jednolita, nigdy faktycznie nie podważając niezbędności rynkowych reform.

Jedną z podstawowych przyczyn radykalnych zmian politycznych zachodzących obecnie w Polsce jest wyczerpanie się dotychczasowej umowy społecznej. Umowa społeczna na następne kilkanaście lat będzie znacznie trudniejsza do wypracowania i „zawarcia”. Nie może być ona bowiem zbudowana – tak jak poprzednia – na fundamentalnym przekonaniu, że wszyscy będą beneficjentami zmian. Po pierwsze, doświadczenie pokazało, że nawet przy znacznych i stosunkowo łatwych do uruchomienia rezerwach i mimo że społeczeństwo jako całość odniosło historyczny sukces transformacyjny, nie wszyscy poczuli się beneficjentami transformacji (przy czym w tym miejscu nie ma znaczenia, czy poczucie takie ma potwierdzenie w faktach). Po drugie, model, do którego Polska aspirowała – liberalna demokracja połączona z państwem dobrobytu – jest obecnie poddawany w wątpliwość w krajach zachodnich mentorów polskiej transformacji.

Umowa społeczna sprzyjająca modernizacji gospodarki i społeczeństwa nie jest regułą. Przykład Argentyny pokazuje, że nawet początkowo obiecująca umowa społeczna okazywała się prowadzić do stagnacji, a nawet cofania się społeczeństw w ich ekonomicznym rozwoju. W gruncie rzeczy Ameryka Łacińska, bardziej niż inne obszary świata, dostarcza wielu negatywnych przykładów staczania się w destruktywny populizm, korupcję oraz ekonomiczny imposybilizm.

Nowa umowa społeczna w Polsce powinna dotyczyć takich zjawisk jak:

- Stosunek do własności państwowej – szczególnie przedsiębiorstw państwowych.

- Stosunek do krajowego i zagranicznego kapitału.
- Służba cywilna jako stabilizator instytucjonalny.
- Edukacja zorientowana na budowę kapitału społecznego.
- Zakres opiekuńczości państwowej.
- Wzmocnienie społeczeństwa obywatelskiego jako dodatkowego niepolitycznego mechanizmu artykulacji poglądów i interesów oraz rozwoju aktywizmu społecznego.

Wyłaniająca się z wielkim trudem nowa umowa społeczna na najbliższe dekady różnić się będzie od poprzedniej zarówno co do realizmu oczekiwań, jak i – co ważniejsze – mechanizmu jej wypracowywania.

Nowa umowa będzie pozbawiona pewnej naiwności oczekiwań, nie tylko co do osiągnięcia jednakowych korzyści dla wszystkich, lecz także czasu niezbędnego dla ich osiągnięcia.

Zadaniem trudniejszym jest odejście od wiary w możliwość zbudowania nowej umowy społecznej na powrocie do „zgody społecznej” czasu transformacji. Dojrzałe demokracje wypracowują konsensus społeczny w nieraz niezwykle burzliwym procesie ścierania się racji; brak demokratycznego sporu jest cechą systemów autorytarnych. Społeczeństwo ma jednak prawo oczekiwać od swoich elit umiejętności przekształcenia nawet bardzo ostrych sporów w konstruktywne „Getting to Yes”.

Niestety, trudno obecnie wskazać na obszary społecznej dyskusji napawające optymizmem co do szans uzgodnienia wspólnej ponadpolitycznej nowej umowy społecznej sprzyjającej budowie społeczeństwa innowacyjnego.

ROZDZIAŁ 4.2

Polityka innowacyjna

Na zebraniu rewolucyjnej grupy Ludowy Front Judei w roku 33 A.D., jej przywódca pyta:

„Rzymianie zabrali nam i naszym ojcom wszystko, a co dostaliśmy w zamian?”

Uczestnik spotkania nieśmiało: „Akwedukty i kanalizację – pamiętacie miasto bez nich?”

Przywódca: „OK, akwedukty i kanalizacja to dwie rzeczy, które dali nam Rzymianie, ale co poza tym?”

Inny uczestnik: „Drogi”

Przywódca: „... no to jest oczywiste”

Kolejni uczestnicy zaczynają wymieniać: „... medycynę, edukację, bezpieczeństwo, wino...”

Przywódca kończy dyskusję zirytowany: „OK, ale poza kanalizacją, medycyną, edukacją, winem, porządkiem publicznym, irygacją, drogami, świeżą wodą i publicznym systemem zdrowia, co Rzymianie kiedykolwiek zrobili dla nas?”

Monthy Pyton, *Life of Brian*

4.2.1. Zakres polityki innowacyjnej

Bezpośrednia rola państwa w prowadzeniu polityki stymulowania innowacyjności przechodziła zmienne koleje losu. Szczególnie istotna była i jest w Europie i azjatyckich tygrysach. W mniejszym stopniu miało to miejsce w USA, gdzie bezpośrednia aktywność państwa wspierająca innowacje była tradycyjnie słabsza, przy jednocześnie znacznie istotniejszym wsparciu B&R przez zamówienia nowych rozwiązań technologicznych na potrzeby sektora obronnego.

W Europie wsparcie innowacyjności przechodziło zmienne koleje losu: od okresu wzmożonego aktywizmu gospodarczego państwa w dekadach po II wojnie światowej,

z państwowym planowaniem i nacjonalizacją strategicznych sektorów włącznie, przez wycofanie państwa z gospodarki, poczynając od okresu thatcheryzmu lat 80. z jego deregulacją i prywatyzacją, do ponownego zwrócenia się w stronę państwa jako podmiotu aktywnego, poczynając od końca pierwszej dekady XXI wieku, kiedy mamy do czynienia z renesansem aktywizmu państwa w gospodarce. Obecna zmiana poglądów na rolę państwa jest szczególnie widoczna w porównaniu z trzema uprzednimi dekadami zdominowanymi przez idee ekonomii neoliberalnej i tzw. konsensusu waszyngtońskiego (Williamson, 1989). Obecnie promowany aktywizm państwa dotyczy zarówno polityki makroekonomicznej, jak i polityki instytucjonalnego wsparcia w sferze realnej gospodarki (Mazzucato, 2014).

Intelektualna akceptacja i praktyczne zastosowanie bardziej aktywnej polityki gospodarczej miały swoje bezpośrednie przyczyny w załamaniu finansowym 2008 roku i jego następstwach na rynkach. Na bardziej fundamentalnym poziomie uzasadnienie aktywizmu gospodarczego państwa jest związane ze zmianami społeczeństw postindustrialnych. Z jednej strony jest oczywiste, że innowacyjność jest podstawowym motorem napędzającym wzrost gospodarczy i zasobność społeczeństwa. Z drugiej jednak strony, innowacyjność jest przyczyną niekorzystnych zjawisk społecznych: wzrostu dochodów wąskich grup pracowników kreatywnych (*cognitive workers*) przy stagnacji, a nawet realnym spadku, dochodów klasy średniej na rzecz tzw. 1% beneficjentów wzrostu; strukturalnego bezrobocia szczególnie wśród ludzi młodych i wycofywania się znaczących grup z rynku pracy; wyczerpania się efektu edukacyjnego w krajach, które przeszły etap powszechnej edukacji; pogarszania się sytuacji demograficznej w wyniku starzenia się społeczeństw.

Aktywna polityka państwowego wsparcia dla działań innowacyjnych musi się kierować faktem, że w szybko zmieniającej się architekturze gospodarki globalnej zdolność budowania i utrzymywania przewagi konkurencyjnej gospodarki na rynkach międzynarodowych w coraz większym stopniu jest określana przez potencjał innowacyjny danego społeczeństwa jako całości, a nie pojedynczych przedsiębiorstw. Wyzwanie to nie może być rozwiązane przez indywidualne decyzje podmiotów ekonomicznych, dlatego też znacząco wzrosła rola państwowej proinnowacyjnej polityki gospodarczej⁷.

Pod wpływem zachodzących zmian technologicznych i społecznych nastąpiła istotna zmiana w tradycyjnym instrumentarium polityki innowacyjnej. Instrumentarium, typowe dla gospodarki industrialnej, wzbogaciło się o nowe instrumentarium przydatne dla gospodarki postindustrialnej. W przypadku gospodarki industrialnej rola państwa polegała na wspieraniu obiecujących przypadków powiązań między wynalazcą a przedsiębiorcą przez finansowanie badań podstawowych, zachęty podatkowe,

⁷ Ta dwoistość zadań państwa (chciałoby się powiedzieć „dialektyczna sprzeczność”) ma swoje odbicie w publicznej dyskusji, w której można usłyszeć zarówno opinie, że innowacyjność jest panaceum na społeczne bolączki, jak i głosy antyinnowacyjne, współczesnych „burzycieli maszyn”.

inwestowanie w infrastrukturę i zakupy produktów. W przypadku otwartej gospodarki postindustrialnej państwo przestaje być czynnikiem egzogenicznym procesu innowacji; zaczyna być uczestnikiem społeczeństwa innowacyjnego. Jego rola nie polega na wyborze zwycięzców (*picking winners*) przez wspieranie finansowe układu „wynalazca – innowator – przedsiębiorca”, ale na wzmacnianiu społecznego potencjału innowacyjnego – potencjału nieukierunkowanego na konkretne sektory czy produkty, ale pozwalającego szybciej i lepiej w skali globalnych rynków stworzyć trwałe warunki sprzyjające innowacyjności.

Przytłaczająca większość krajów ma ambicje istotnego zwiększenia roli innowacji jako czynnika wzrostu konkurencyjności swojej gospodarki i w efekcie poprawy dobrobytu swoich obywateli. Ambicje te znajdują swój wyraz w przyjętych programach i instytucjach polityki innowacyjnej. Niestety, frustrująco mała ilość podejmowanych prób zbudowania silnego i trwałego społecznego potencjału innowacyjnego kończy się sukcesem. Dzieje się tak niejednokrotnie mimo zaangażowania znacznych środków publicznych, motywacji finansowych i przyjęcia przyjaznych regulacji⁸. Dochodzimy w tym miejscu do kluczowego pytania o to, co można zrobić ogólnie w obszarze zwiększania społecznego potencjału innowacyjnego.

Historycznym przykładem udanej modernizacji zarządzanej przez państwo są Prusy początku XIX wieku, które można uznać za przykład pioniera udanej centralnie zarządzanej całościowej reformy; w słowach jednego z jej twórców, opartej na „trójwymiarowym prymacie: armii, wiedzy i konstytucji” (Gneisenau za: Nipperdey, 1998). Przypadek Prus to jednocześnie argument za unikalnością zarówno warunków kulturowych, jak i uwarunkowań historycznych.

Poucającym przykładem, tym razem porażki zarządzania *top-down* w obszarze innowacji była tzw. Agenda Lizbońska Unii Europejskiej na lata 2000–2010, która miała „... uczynić z Europy najbardziej konkurencyjną i dynamiczną opartą na wiedzy gospodarkę w świecie, zdolną zapewnić trwały wzrost gospodarczy z większą ilością lepszych miejsc pracy i większą spójnością społeczną przed końcem 2010 roku.” Strategia ta tylko z pozoru była wąsko zakrojona – w istocie niezwykle złożony problem i to mający być zrealizowany w zróżnicowanym obszarze ekonomicznym i kulturowym, został sztucznie uproszczony przez niczym nieuzasadnione przekonanie, że jego rozwiązanie zależy od nakładów na badania (B&R). Proponowana recepta była biurokratyczna, polegała głównie na wtłaczaniu pieniędzy w instytucje sektora badawczo-rozwojowego i mierzeniu sukcesu przez poniesione nakłady, a nie osiągnięte finalne, strukturalne efekty. Program ten nie był dostatecznie elastyczny i otwarty na zmiany – w swoim języku pojęciowym i metodologii nie potrafił sprostać wyzwaniu szybkich i fundamentalnych zmian i pojawiania się nowych liderów „znikąd”⁹. Pomijał też

⁸ Na przykład ranking *Doing Business* Banku Światowego jest słabo skorelowany z innowacyjnością.

⁹ Dla przykładu, kto niecałe 10 lat temu mógłby przewidzieć, że idea wysyłania przez smartfon wiadomości 140 znakowych, wsparta niecałymi 60 milionami dolarów venture funds doprowadzi w roku

kluczową, naszym zdaniem, sprawę skuteczności zarządzania procesem i to zarówno na poziomie polityki gospodarczej, jak i poszczególnych przedsięwzięciach aspirujących do oparcia swego sukcesu na wykorzystaniu wiedzy, a działających w zróżnicowanych tradycjach kulturowych. Co interesujące, biurokracja unijna nie wyniosła żadnej nauki z niepowodzenia tego programu. Przeciwnie, następny program tzw. Europa 2020 powiększa ilość celów do osiągnięcia, a jego powodzenie jest również wątpliwe¹⁰.

4.2.2. Polityka innowacyjna: punkt wyjścia

Wysoki odsetek nieudanych prób wynika w naszym przekonaniu w znacznym stopniu z nadmiernego koncentrowania się na tym „co zrobić?”, przy jednoczesnym niedostatecznym skupieniu się na pytaniu „jak zrobić?”.

Efektom podejścia „co zrobić?” jest mnożenie zadań przez grupy interesów, biurokrację i polityków, dla umocnienia swojej pozycji. Praktyka ta w swej istocie nie różni się od praktyki „podczepiania pod plan”, znanej z gospodarki planowej. Działanie takie znakomicie ułatwia fakt, że liczne zadania dadzą się uzasadnić jako ważne i takimi zresztą są w znacznej ilości przypadków. W efekcie program jest z reguły maksymalistyczny – oferujący „dla każdego coś miłego”, cieszący się szerokim poparciem, lecz o małej szansie realizacji ze względu na ograniczone zasoby materialne i ludzkie realizacji.

Częstym błędem podejścia „co zrobić?” jest też bezkrytyczne przenoszenie wzorców sukcesu z innych krajów, oderwanie proponowanych rozwiązań od faktycznego stanu gospodarki i – w szerszym zakresie – cech kulturowych społeczeństwa. Podejście takie jest szczególnie częste wśród zachodnich donorów i międzynarodowych organizacji. W ich przekonaniu krajom z niedostatkiem innowacyjności trzeba pomóc „być jak my”. Efektem takiego podejścia jest produkowanie strategicznych programów dla rządów, z długą listą postulatów oraz tego, co trzeba zrobić, aby odnieść sukces w budowie społeczeństwa innowacyjnego i osiągnąć płynące stąd korzyści.

W znakomitej liczbie przypadków programy takie zostają na papierze i nie są nigdy realizowane. W rzeczywistości bowiem adresaci tych porad wiedzą znacznie więcej niż eksperci. Wiedzą przede wszystkim, że uwarunkowania i wymogi przeprowadzenia fundamentalnych strukturalnych zmian wykraczają daleko poza sporządzoną *a priori* listę „co zrobić?”. Wiedzą też, że podjęcie programu strukturalnych reform narusza interesy różnych grup i bardziej przypomina prowadzenie wojny – z jej nieprzewidywalnością, potrzebą adaptacji i korekty celów, zmieniającymi się koalicjami, czy wreszcie szczęściem lub jego brakiem – niż wprowadzanie zza biurka kolejnych

2013 do IPO Twittera z kapitalizacją 31 miliardów i stającego się podstawowym instrumentem komunikacji społecznej.

¹⁰ Dobra analiza została przedstawiona w artykule *Do Europeans want a dynamic economy?*, „The Economist” z 8 stycznia 2010.

legislacji i powoływanie kolejnych instytucji. Przesadna, naszym zdaniem, wiara w znaczenie standardowej wiedzy w podejmowaniu wysiłku zwiększenia innowacyjności idzie często w parze z oczekiwaniem, że tworzenie warunków sprzyjających innowacyjności jest związane z praktycznym „brakiem oporu społecznej materii” – w szczególności implementowaniem na obcy grunt rozwiązań legislacyjnych i realizujących je instytucji¹¹.

W przeciwieństwie do podejścia „co zrobić?” znacznie większą szansę powodzenia ma strategia wychodząca od pytania „jak zrobić?”, wyznaczająca ambitny, lecz realistyczny zakres modernizacji innowacyjnej, możliwy do zrealizowania w określonym kontekście historycznym i społecznym.

Podejście „jak zrobić?” wymaga krytycznej pogłębionej oceny dostępnych możliwości dla konkretnego kraju w określonym czasie. Dlatego też pierwszym krokiem sformułowania strategii „jak zrobić?” jest realistyczna ocena miejsca kraju na globalnej mapie konkurencyjności w stosunku do innych krajów budujących swą przewagę na innowacyjności, a nie na niskich kosztach. Trzeba realistycznie ocenić swoje obecne szanse i szanse awansu. Używając języka piłki nożnej, trzeba ocenić, w której lidze się obecnie gra i do której można realistycznie aspirować za kilka sezonów.

Odpowiedź na pytanie „jak zrobić?” zależy od oceny czterech grup czynników, które mogą być ograniczeniem, ale też w sprzyjających warunkach źródłem innowacyjnych przewag konkurencyjnych nad innymi krajami:

- **Zasoby ludzkie, rzeczowe i finansowe oraz infrastruktura.** Jest oczywiste, że ucieleśnienie wiedzy w postaci innowacji wymaga odpowiednio wykształconych ludzi oraz kapitału fizycznego i finansowego. Innowatorzy muszą mieć też dostęp do infrastruktury niezbędnej dla innowacji, w tym telekomunikacji, dróg, lotnisk, portów, elektryczności, wody itd.
- **Struktury instytucjonalne, prawne i regulacyjne.** Dopasowanie regulacji do potrzeb innowacyjności przez tworzenie nowych regulacji, ale również usuwanie nieadekwatnych starych regulacji. Zapewnienie stabilności, przejrzystości i jednoznaczności interpretacyjnej regulacji.
- **Kadry zarządzania programami innowacyjnymi.** Nawet najlepsze programy i regulacje pozostaną na papierze, jeśli nie wprowadza się ich w życie sprawny i sprzyjający innowatorom aparat administracyjny. Sprawność aparatu oznacza jego stabilność i odpolitycznienie oraz selekcję urzędników opartą na kryteriach merytoryczności i uczciwości.
- **Kultura i kapitał społeczny.** Dominacja innowacyjna jest po stronie krajów z wysokim kapitałem społecznym i właściwościami kultury ułatwiającymi rozwój; tymczasem rozwojowi potrzebują przede wszystkim kraje z niskim kapitałem

¹¹ Anegdota przypisywana carycy Katarzynie Wielkiej, która w odpowiedzi na elaborat Diderota co do niezbędnych reform w Rosji, miała odpowiedzieć „Sir, proszę pamiętać, że proponowane reformy pan spisał na papierze, a ja musiałabym je spisać na skórze poddanych”.

społecznym i elementami kultury, często dysfunkcyjnymi w stosunku do reguł osiągnięcia efektywności we współczesnych organizacjach. Kluczowym problemem w tym zakresie jest możliwość „endogenizacji” kultury – możliwość jej kształtowania w perspektywie czasowej kilkunastoletniej strategii innowacyjnej. Trzeba tu odróżnić ewolucję kultury, która może przyspieszać w sposób autonomiczny, jak np. miało miejsce w Polsce w przypadku wprowadzenia masowego użytkowania samochodu (zmiana kultury picia) oraz zmiany w wyniku celowych działań nastawionych bezpośrednio na zmiany kultury. W tym ostatnim przypadku trudno oczekiwać spektakularnych rezultatów, choć – jak pokazują przykłady – istotne zmiany w zachowaniach społecznych są możliwe.

Wymienione cztery grup czynników działają we wzajemnym powiązaniu, dlatego błędem polityki innowacyjnej jest skupienie wysiłków i nakładów na jednym z nich przy zaniedbaniu innych¹². Dla uzyskania rezultatów konieczna jest równoległość postępu we wszystkich tych obszarach.

Z punktu widzenia ekonomii politycznej trudność polityki innowacyjnej polega na tym, że zakres możliwości, co można zrobić, jest węższy niż zakres wyznaczony przez normatywną diagnozę „co chciałoby się zrobić?” i wymaga zawężenia liczby priorytetów, naruszającego tym samym oczekiwania poszczególnych grup interesów.

4.2.3. Cele strategiczne polityki innowacyjnej – misja rozwojowa

Skuteczna polityka innowacyjna w coraz większym stopniu wymaga wydłużenia horyzontu czasowego oraz współdziałania opartego na dobrowolności uczestników procesu modernizacyjnego, co wymaga „skutecznego wizjonerstwa” w wyznaczaniu narodowej misji innowacyjnej. Stąd też strategia musi wychodzić od wizji integrującej, pojęciowo docierającej do jak najszerszych grup społecznych.

Chyba najsłynniejszym sformułowaniem misji rozwojowej był tzw. Sputnik moment w USA. 4 października 1957 roku społeczeństwo amerykańskie obudziło się w stanie powszechnego szoku i niedowierzania. Tego dnia radary odebrały z kosmosu nowy sygnał, którego źródłem, jak się okazało był Sputnik, pierwszy sztuczny satelita Ziemi. Powojenna dekada była czasem niezwykle korzystnym dla USA. W sferze międzynarodowej był to czas amerykańskiej dominacji militarnej i technologicznej, a w coraz większym stopniu również kulturalnej. Był to bezpośrednio czy pośrednio efekt zwycięstw w II wojny światowej i odparcia postępów komunizmu w Korei, a jeszcze przed zaangażowaniem i porażką w Wietnamie. W sferze krajowej był to

¹² Smutną karykaturą procesu polityki innowacyjnej są przypadki ufundowania przez państwa rozwijające bogatej infrastruktury własnych „Silicon Valley”, które okazują się pomnikiem zmarnowanych środków.

czas historycznie bezprecedensowego awansu materialnego klasy średniej obejmującej ponad połowę społeczeństwa – przeprowadzka do domów na przedmieściach, powszechna motoryzacja, tanie jedzenie, stałość zatrudnienia w korporacjach i związana z tym opieka medyczna oraz świadczenia emerytalne. Nic więc dziwnego, że amerykańskie dobre samopoczucie graniczyło z zadufaniem i przekonaniem o swej quasi-religijnej wyjątkowości. Sputnik w sposób zasadniczy naruszył to dobre samopoczucie i to w najbardziej wrażliwej części amerykańskiej narracji – przewadze technologicznej zapewniającej bezpieczeństwo i powszechny dobrobyt. Nie jest przy tym istotne, czy zagrożenia Sputnika były tak wielkie, istotna była jego percepcja i wpływ na zachowania społeczne, w tym ekonomiczne. Konieczne stało się zaproponowanie nowej misji narodowej, ubranej w narrację dynamizującą społeczeństwo. W tym duchu należy rozumieć wystąpienie prezydenta Kennedy’ego przed Kongresem w maju 1961 roku, w którym określił jako narodowe wyzwanie „ładowanie człowieka na Księżycu i jego bezpieczny powrót na Ziemię przed końcem lat 60.”.

Nie istnieje jedno źródło możliwych wizji integrującej program innowacyjny. W praktyce oznacza to, iż trzeba odrzucić atrakcyjne, lecz nieskuteczne, przeniesienie modelu z krajów sukcesu, jakkolwiek oczywiście doświadczenie takie powinno być studiowane i brane pod uwagę przy proponowaniu własnego programu narodowego.

Analiza przypadków krajów, które odniosły spektakularny sukces w transformacji do gospodarki znacząco wykorzystujących wiedzę, takich jak Korea, Finlandia czy Izrael (ale również historycznie USA) pokazuje jednak, że w każdym przypadku pojawiało się egzogeniczne, niepowtarzalne wyzwanie historyczne, które potrafiło skutecznie przekształcić w szansę. Kraje te, postawione w obliczu wyzwań, nieraz wręcz egzystencjalnych, potrafiły przekuć wyzwania w szansę (zob. tabela 4.1).

Tabela 4.1 Parametry sukcesu innowacyjnego

Kraj	Wyzwanie	Szanse	Ryzyka	Misja innowacyjna
Irlandia	Wejście do Unii z peryferii: zacofana gospodarka, słabo przygotowana siła robocza	– angielski – młoda populacja, – irlandzka diaspora w USA	Trwała marginalizacja na peryferiach Unii	Europejski przyczółek dla amerykańskich firm nowych technologii
Izrael	Masowy napływ imigrantów z byłego ZSRR	Wysoko wykształceni w zawodach technicznych (przemysł obronny)	Brak umiejętności rynkowych, roszczeniowy <i>homo sovieticus</i>	Lider start-upów w technologiach informacyjnych i militarnych
Korea	Następstwa okupacji japońskiej i wojny koreańskiej	Otwarcie rynków USA	Społeczny sprzeciw na autorytarne reformy	Światowy lider innowacji ulepszających (samochody, telefony)

Źródło: opracowanie własne.

Czy Polska może sformułować misję innowacyjną dostatecznie jednoznacznie i nośną dla przekonania jak najszerszych i różnorodnych grup społecznych? Misję, która trwale wzmocni naszą konkurencyjność na rynkach globalnych?

Polityka innowacyjna w społeczeństwie postindustrialnym jest elementem szerszej polityki gospodarczej, a nawet społecznej, która w najdalej idącym uproszczeniu, musi odpowiadać na pytanie o priorytety rozwojowe, a przede wszystkim rozstrzygać dylemat sekwencji budowania silnej, bardziej konkurencyjnej gospodarki, z jednej strony, a wzrostu dobrobytu, z drugiej strony.

Priorytety te nie są wzajemnie sprzeczne, szczególnie w perspektywie dekad, ale nie są też bezkonfliktowe w średniej perspektywie czasowej. Konieczny jest więc wybór strategicznych priorytetów, między:

- budową bardziej konkurencyjnej gospodarki przez pro wzrostowy podział wartości dodanej między kapitał finansowy, właścicieli dużych firm, drobnych przedsiębiorców, kognitywną elitę, pracowników, państwo, a
- wzrostem konsumpcji indywidualnej i zbiorowej: dochodów gospodarstw domowych i poprawą sfery publicznej – ochrony zdrowia, edukacji, administracji, sądownictwa, infrastruktury, bezpieczeństwa wewnętrznego i zewnętrznego, środowiska naturalnego, ochrony grup słabych.

Jak pokazują przykłady z krajów, które odniosły gospodarczy sukces (szczególnie Dalekiego Wschodu), najlepsze efekty rozwojowe można osiągnąć przez umacnianie konkurencyjności międzynarodowej w wyniku przechodzenia na wyższe poziomy w łańcuchu tworzenia wartości w ramach poszczególnych sektorów gospodarki i zróżnicowanie portfela produktów oferowanych na rynkach globalnych. To jednak wymagało wysokiej stopy oszczędności i relatywnie słabego wzrostu płac; odłożenia na przyszłość realizacji celów konsumpcyjnych – w pierwszej kolejności konsumpcji indywidualnej – ale również niedorozwoju systemów emerytalnych, publicznej służby zdrowia i państwowej ochrony grup najsłabszych.

Takie „azjatyckie” myślenie było i jest też obecne w Polsce, zarówno na poziomie teoretycznym, jak i na poziomie praktycznym polityki społecznej. W efekcie dochody pracownicze w Polsce są relatywnie niższe niż w krajach rozwiniętych, co stanowi jeden z głównych czynników atrakcyjności inwestowania w Polsce. Pojawiają się też – choć rzadziej – głosy w duchu neoklasycznym, postulujące zwiększanie motywacji po stronie podaży – pobudzanie zatrudnienia przez obniżanie podatków oraz przez uelastycznienie rynku pracy i zmniejszanie fiskalnych kosztów pracy.

Z drugiej strony, nurt wzrostu dochodów gospodarstw domowych, głównie przez wyższe dochody z pracy, jest głównie dyskutowany w duchu keynesowskim podnoszenia dochodów i skłonność do konsumpcji przez podnoszenie płacy minimalnej, redystrybucję dochodów przez zwiększenie progresji podatkowej, podwyższenie zarobków pracowników sfery publicznej jako lokomotywy popytu, czy nawet dochodu gwarantowanego. Proponowane rozwiązania obracają się na ogół wokół skutku

(niskich zarobków), a nie przyczyn (słabej pozycji w globalnej konkurencji). Przyczyny taniości siły roboczej postrzega się w kategoriach ekonomii politycznej – jako efektu wolniejszego wzrostu wynagrodzeń niż wzrostu wydajności pracy, a więc proporcjonalnie większe zawłaszczanie wartości dodatkowej przez właścicieli kapitału niż przez pracowników w wyniku słabszej pozycji politycznej pracowników niż właścicieli kapitału. Co ciekawe, ten nurt myślenia jest wspierany zarówno przez prawicę, jak i lewicę polityczną.

Zależność między relatywnymi cenami czynników produkcji a kombinacją pracy i kapitału wybieraną przez firmy i, w efekcie, innowacyjności, jest dobrze udowodnionym twierdzeniem mikroekonomii. Tania siła robocza zniechęca do zastępowania pracy kapitałem, a więc wprowadzania nowszych technologii. Z drugiej strony wprowadzanie nowych technologii ogranicza popyt na pracę i wywiera presję na obniżkę płac.

W tym kontekście podejście polityki społecznej do innowacji musi być ambiwalentne. Z jednej strony uznaje się, że w ujęciu makro i w długim okresie innowacje prowadzą do rozwoju gospodarki, a przez to do większej ilości lepiej płatnych miejsc pracy. Z drugiej jednak strony, w ujęciu mikro, szczególnie w średnim horyzoncie czasowym, innowacje prowadzą do osłabienia pozycji pracy względem kapitału przez zmniejszenie popytu na pracę, a przez to w efekcie spadku udziału wynagrodzeń we wzroście wartości dodanej.

W konsekwencji oznacza to wybór między (1) osłabieniem dynamiki proinnowacyjnych zmian strukturalnych, a przez to zwiększeniem popytu na pracę i w efekcie wysokim udziałem pracy w produkcie narodowym lub (2) wsparciem dla proinnowacyjnych zmian strukturalnych prowadzącym jednak do spadku popytu na pracę – szczególnie o niższych kwalifikacjach – i w konsekwencji osłabieniem pozycji przetargowej pracowników w średnim horyzoncie czasowym.

Nie są to wybory teoretyczne i ograniczające się do potransformacyjnej Polski. Wybór powstrzymywania proinnowacyjnych zmian strukturalnych w swoich efektach byłby podobny do tzw. polityki substytucji importu, polegającej na polityce wspierania krajowych producentów oferujących produkty zastępujące produkty z importu.

Polityka substytucji importu była uzasadniana chęcią przyspieszonej modernizacji, jednak jej skutki były odwrotne do oczekiwanych¹³. Pomimo krótkoterminowych korzyści, takich jak wzrost zatrudnienia i stworzenie ograniczonej liczby lepiej płatnych miejsc pracy, brak konkurencji prowadził do małej innowacyjności i niskiej produktywności, a w efekcie do wysokich cen przy słabej jakości lokalnych produktów w porównaniu z produktami z importu. Co więcej, uznaniowość protekcjonizmu prowadziła do wzrostu korupcji i pogłębienia się nierówności dochodowych (Lustig i in., 2013).

¹³ Polityka substytucji importu była stosowana głównie w krajach Ameryki Łacińskiej w latach 60. i 70. XX wieku.

Zjawiskiem stosunkowo nowym, a wywierającym znaczny i rosnący wpływ na dochody pracownicze, jest zmiana proporcji podziału wartości dodanej na korzyść kognitywnych elit, związanych z przemysłem wysokich technologii i sferą finansów. W szczególności kognitywne elity (firmy i jednostki), dzięki swej łatwości optymalizacji podatkowej, unikają płatności nawet w państwach o znacznie lepiej funkcjonującej administracji niż w Polsce.

Odpowiedzi należy szukać w uwarunkowaniach innych niż niskie koszty pracy, a więc motor napędowego transformacji. Istnieje bowiem szereg uwarunkowań, takich jak ochrona praw własności, regulacje rynku, infrastruktura drogowa i komunikacyjna, kwalifikacje pracowników (nazwijmy je uwarunkowaniami strukturalnymi), które wpływają na alokacyjne decyzje inwestorów silniej niż obniżka kosztów (uwarunkowania funkcjonalne). Technologia procesu produkcji i dystrybucji w dzisiejszym świecie daje się łatwo przenosić, podczas gdy uwarunkowania strukturalne przenoszą się znacznie trudniej, jako że uwarunkowania te są specyficzne dla każdego kraju i są rezultatem złożonych procesów historycznych, a ich zmiana następuje tylko w długiej historycznej perspektywie.

Gotowość indywidualnego i zbiorowego konsumenta do kupowania innowacyjnych produktów staje się coraz istotniejszym warunkiem sukcesu innowacji. Tak jak przedsiębiorcy łączą pracę i kapitał w produktywnym zastosowaniu od strony podażowej, tak konsument indywidualny i zbiorowy finalnie uzasadnia i motywuje ryzyko podjęte przez przedsiębiorców. Jest to szczególnie ważne w miarę wzrastania roli innowacji w małym stopniu polepszających funkcjonalność produktu¹⁴.

Jak pokazuje doświadczenie, istotnym elementem społecznej mobilizacji przekładającej się na sukcesy gospodarcze są wyzwania – zagrożenia niepozwalające na *business as usual*, nie tylko w skali firmy, lecz także w skali całego społeczeństwa.

Wydaje się, że można wskazać na trzy obszary, które łącznie tworzą wyzwanie znaczące dla pozycji Polski w świecie, a przez to mogą być podstawą artykulacji integrującej misji innowacyjnej: (1) starzenie się społeczeństwa oraz emigracja powodujące rosnący niedobór na rynku pracy; (2) ambicje co do poziomu życia dorównującego poziomowi życia w krajach „starej Unii”; (3) pogorszenie sytuacji geopolitycznej.

W tym kontekście innowacyjność mogłaby być promowana jako działalność odgrywająca kluczową rolę w umacnianiu suwerennego potencjału gospodarczego Polski, prowadzącego do zwiększania ilości dobrze płatnych zawodów, poprawy komfortu życia (ochrona zdrowia, środowisko naturalne, itd.), umacnianiu obronności.

¹⁴ O ile ikoniczną innowacją XX wieku była powszechnie dostępna kanalizacja, wynalazek o szerokich konsekwencjach dla jakości życia, o tyle ikoniczną innowacją XXI wieku jest smartfon, wynalazek wpływający na styl życia, ale o znikomym wpływie na społeczny dobrostan. Dobrze ujmuje to Gordon (Gordon, 2012) „co byśmy wybrali: kanalizację czy smartfon, gdybyśmy musieli wybrać tylko jedno z nich?”.

4.2.4. Suwerenny potencjał gospodarczy a inwestycje zagraniczne

Idea budowania suwerennego potencjału gospodarczego powraca, ostatnio jako idea tzw. repolonizacji. W naszym przekonaniu słabością tej koncepcji jest nie do końca wyjaśniona relacja tej koncepcji do określenia roli zagranicznych inwestorów – oczekiwania, korzyści i ograniczeń.

Ogólnie ujmując, rozwój gospodarczy może być realizowany na cztery sposoby:

- produkowanie więcej tego samego bez zmian technologii, przez zwiększenie nakładów czynników produkcji (kapitału i pracy w języku standardowej funkcji produkcji),
- produkowanie więcej tego samego, jednak połączonego ze zmianą technologii prowadzącą do obniżania kosztów,
- przechodzenie na wyższy poziom łańcucha tworzenia wartości w ramach istniejących produktów i sektorów gospodarki,
- zmiany struktury gospodarki polegające na zwiększaniu udziału sektorów o wyższej produktywności i lepszej konkurencyjności globalnej.

Wybór między tymi modelami rozwoju nie jest ani dowolny, ani łatwy. W rosnącym stopniu możliwości wyboru zależą od społecznej zdolności do innowacji jako systematycznej aktywności mającej na celu lepsze wykorzystanie dostępnych zasobów oraz lepsze zaspokajania potrzeb. Dotyczy to w szczególności dwóch ostatnich modeli.

W przypadku modelu pierwszego – rozwoju przez wytwarzanie więcej tego samego w ten sam sposób – zależność jest najprostsza: ten typ wzrostu – wzrost ekstensywny – ma rację bytu w warunkach nadmiaru siły roboczej, na ogół słabo wykształconej. Historycznie wiązało się to z wchłonięciem nadwyżek siły roboczej z rolnictwa. Model ten nie tylko nie potrzebuje innowacji, ale nawet demotywuje do ich wdrażania jako procesu eliminującego miejsca pracy. Ponadto innowacje nie tylko wymagają finansowania obciążonego dużym stopniem ryzyka, ale też zakłócają struktury i procesy zarządzania, zjawiska nieuzasadnionego w warunkach istnienia niewykorzystanego zasobu siły roboczej.

W Polsce, mimo zmian czasu transformacji, ciągle istnieje możliwość ekstensywnego wzrostu. Możliwość taką daje 13-procentowe zatrudnienie w rolnictwie, przy średniej UE 5%, i 30-procentowe zatrudnienie w przemyśle przy średniej w UE 26%.

W przypadku modelu drugiego – produkowania więcej tego samego ze zmianą technologii prowadzącymi do obniżaniu kosztów – była to dominująca strategia rozwojowa Polski w latach transformacji.

Przez ostatnie 25 lat nastąpiły w polskiej gospodarce poważne zmiany technologiczne i organizacyjne, których nośnikiem były nowe metody wytwarzania wdrażane do firm przez nowych, na ogół zagranicznych właścicieli przedsiębiorstw (prywatyzowanych i greenfield). Innowacyjność technologiczna i organizacyjna nie wynikała

z oryginalnych polskich wynalazków czy też presji polskich przedsiębiorców na ich wdrożenie. Miała miejsce w wyniku absorpcji technologii i rozwiązań organizacyjnych wynalezionych poza Polską, z reguły będących innowacyjnymi imitacjami w stosunku do zagranicznych firm matek. Na ogół zagraniczni właściciele przedsiębiorstw zatrzymywali dobrze przygotowanych pracowników, rynek produktu, jak również markę produktu, a następnie modernizowali proces produkcji przez wprowadzenie nowych maszyn, doskonalili design produktu oraz marketing. Był to bierny proces niejako włączania innowacji w gospodarkę. Przykładem może być rynek produktów mlecznych, gdzie pod starymi nazwami i smakami produktów kryje się często nowa technologia ich produkcji, pozyskania surowców i dystrybucji – ograniczająca koszty, w tym zatrudnienia.

Zagraniczne firmy w Polsce odgrywają i będą odgrywać w dającej się przewidzieć przyszłości znaczącą rolę we wprowadzaniu innowacji do gospodarki, zarówno wymagających nakładów kapitałowych (uzbrojenia pracy), jak i zmian w zakresie zarządzania niewymagających istotnych nakładów. Dlatego należy utrzymywać atrakcyjność Polski dla inwestycji zagranicznych, ponieważ są one poważnym kanałem dopływu z zewnątrz nowych produktów, technologii i metod organizacji i zarządzania. Służy to całej gospodarce, jako że połowa polskiego eksportu wytwarzana jest przez firmy zadominowane przez kapitał zagraniczny. Im więcej nowych technologii napływie do tych firm z krajów najwyżej rozwiniętych, tym szybsza będzie ich dyfuzja na całą gospodarkę, przez małe i średnie przedsiębiorstwa, kooperujące z eksporterami. Trzeba sobie jednak zdać sprawę, że taka strategia oznacza nie tylko dominację innowacji imitacyjnych, ale również uznanie, że są to innowacje niesuwerenne – generowane i instalowane u polskich wykonawców zleconych zadań produkcyjnych z firm-matek działających globalnie.

Innowacje niesuwerenne powodują dwa ryzyka. Po pierwsze, innowacje takie mogą być wycofane z Polski w przypadku przeniesienia produkcji do lokalizacji bardziej opłacalnych z punktu widzenia firmy matki. Po drugie, innowacje niesuwerenne, na ogół ucieleśnione w importowanych maszynach, nie rozwijają miejscowego potencjału innowacyjnego, na przykład przez odwróconą inżynierię, która leżała u podstaw początkowych sukcesu krajów Dalekiego Wschodu.

W przypadku modelu trzeciego – rozwój przez wchodzenie na wyższe poziomy w łańcuchu tworzenia wartości produktu jest skuteczną strategią wzrostową dla gospodarek otwartych uczestniczących w międzynarodowym podziale pracy na wczesnym stadium tworzenia produktu. Jest to mimo postępu ostatnich lat wciąż w niezbyt znacznym zakresie przypadek Polski.

W Polsce, jak w każdym kraju peryferyjnym, ograniczenie innowacji z najwyższej półki może być strategią zagranicznych inwestorów lokujących w krajach peryferyjnych działalność technologicznie mniej zaawansowaną. Wynika to ze słabiej przygotowanej siły roboczej oraz niższych kosztów zewnętrznych (*externalities*) niż w krajach pochodzenia kapitału.

Siła robocza w Polsce może mieć (i często ma) wyższe formalne wykształcenie niż siła robocza w krajach rozwiniętych, jako że atrakcyjność pracy w firmie zagranicznej przyciąga ludzi z kwalifikacjami wyższymi, niż są potrzebne na danym stanowisku. Dla inwestora jednak decydujące znaczenie ma wiedza praktyczna, a tę – jak nazwa wskazuje – zdobywa się w praktyce, naśladowując mistrzów zawodu przez wiele lat oraz uczestnicząc w grupie pracowniczej. Są to zdolności trudne do przeniesienia między krajami i społecznościami i nabywane latami. Wymagania wiedzy praktycznej są tym powszechniejsze i łatwiejsze do zdobycia, im niżej technologicznie w łańcuchu produkcji jest ulokowana działalność.

Wyśrubowane normy ekologiczne i prawa pracy w krajach rozwiniętych są istotną przyczyną przenoszenia elementów działalności gospodarczej niespełniających tych norm do krajów gotowych do akceptacji mniej ostrych norm. Motywem lokalizacji jest więc możliwość eksternalizacji kosztów związanych z przestrzeganiem norm. Dotyczy to w znaczącym stopniu „brudnych” elementów łańcucha produkcji, z reguły o najmniejszym nasyceniu wysoką technologią i najmniej innowacyjnych.

Najnowsze, najbardziej innowacyjne produkty i technologie decydujące o przewadze konkurencyjnej są pod najściślejszą ochroną przedsiębiorstw, które je wytwarzają. Dlatego podchodzą one z dużą podejrzliwością do propozycji ulepszeń proponowanych przez kooperantów – ryzyko utraty monopolu w zakresie ulepszania produktu jest nieraz oceniane jako większe niż korzyści wynikające z możliwości obniżki kosztów.

Zagraniczni właściciele są też bardziej skłonni do ograniczenia produkcji umiejscowionej wysoko w łańcuchu tworzenia wartości w kraju peryferyjnym niż w kraju pochodzenia inwestora w razie ograniczeń globalnego popytu na dany produkt. Kwestia tak zwanej narodowości kapitału czy raczej ulegania zagranicznych właścicieli politycznym naciskom krajów ich pochodzenia, powróciła ze wzmożoną siłą w następstwie kryzysu 2008 roku. Symptomatyczny był przykład decyzji Fiata o przeniesieniu produkcji z polskiego zakładu do fabryki we Włoszech, mimo niższych kosztów polskich zakładów niż zakładów włoskich. Co gorsze, jest to przykład likwidacji w kraju peryferyjnym produkcji wysoce produktywnej i o dużym nasyceniu nowoczesnymi rozwiązaniami innowacyjnymi. W tym przypadku efektem jest niekorzystna zmiana struktury gospodarki na mniej innowacyjną i zmniejszenie puli dobrze płatnych miejsc pracy oraz – w dłuższej perspektywie – likwidacja miejsca zdobywania przez pracowników wiedzy praktycznej, co odbija się niekorzystnie na społecznej zdolności budowy potencjału innowacyjnego.

W przypadku modelu czwartego – rozwój przez zmiany struktury gospodarki polegający na zwiększaniu udziału sektorów o większej produktywności i unikalności to oczywiście najlepsza droga rozwoju, dająca największe szanse wzrostu produktywności i konkurencyjności gospodarki w wymiarze makro.

W czasie transformacji Polska doświadczyła prawdziwej eksplozji liczby małych firm, szeroko podziwianej na świecie jako dowód na naturalną potrzebę samorealizacji

gospodarczej w warunkach gospodarki rynkowej. Transformacja stworzyła dostatecznie dużo przestrzeni dla idącej w miliony grupy ludzi przedsiębiorczych.

Nowi przedsiębiorcy, zakładając małe firmy, siłą rzeczy kupowali nowe maszyny i technologie, bardziej wydajne w porównaniu z istniejącymi uprzednio, nawet jeśli z drugiej ręki po kilku latach używania na Zachodzie. W polskich warunkach był to ciągle olbrzymi skok innowacyjny (tak jak pięcioletni mercedes jest ciągle znacznie lepszy niż nowa łada). Nie bez znaczenia było też doświadczenie zdobyte przez nowych przedsiębiorców w czasie pracy na Zachodzie.

Otwarcie na rynki zewnętrzne i zwiększona obecność produktów zagranicznych na polskim rynku oraz podróże zagraniczne rosnącej grupy Polaków wywarły dodatkową presję na producentów, usługodawców i handel do wprowadzania nowych, często bezkapitałowych zachodnich standardów.

Polskie firmy zaczynają wchodzić na rynek światowy, gdzie znajdują się pod wielką konkurencyjną presją premiującą technologie i produkty najnowsze. Toteż firm takich jest niewiele, za to dużo jest firm, które współpracują z największymi światowymi koncernami, prowadzącymi działalność na skalę globalną. Tak dzieje się choćby w przemyśle samochodowym. Ci kooperanci też są pod presją: poszukiwania nowych metod zarządzania, produkcji, szkolenia pracowników, podnoszenia jakości. Pośrednio bowiem, podobnie jak koncerny, dla których pracują, konkurują na rynkach światowych. To sprzyja innowacyjności uzupełniającej. Dotyczy to przede wszystkim możliwości wzrostu firm średnich o polskim kapitale i oryginalnych polskich produktach i technologiach.

4.2.5. Operacjonalizacja polityki innowacyjnej

Dobrze sformułowana „misja innowacyjna”, przez analogię do *mission statements*, przyjmowanych przez korporacje i międzynarodowe organizacje, musi być przełożona na operatywne cele. Szczególnym wyzwaniem operacjonalizacji misji innowacyjnej jest konieczność jej dezagregacji w dwóch wymiarach: sektorowej i terytorialnej. Potrzeba ta wynika z organizacji struktur administracji państwowej oraz kanałów alokacji zasobów. Dezagregacja sektorowa i terytorialna siłą rzeczy jest przedmiotem przetargu grup interesu, zarówno politycznego, jak i ekonomicznego. Problem ten staje się jeszcze bardziej znaczący w przypadku polityki innowacyjnej, gdzie w porównaniu z innymi politykami rezultaty wsparcia są z definicji innowacji znacznie mniej definiowalne *ex ante*, niż w przypadku wsparcia działań standardowych o znanych procesach i produktach, jak np. budowa nowych dróg w regionie (typowy element przetargu politycznego).

W przypadku dezagregacji sektorowej praktycznie najłatwiejsze może być zidentyfikowanie sektorów, gdzie wzrost produktywności może być relatywnie największy (*low hanging fruits*). Dla przykładu, McKinsey Institute (McKinsey, 2015) w swej

ocenie perspektyw rozwojowych gospodarki polskiej do roku 2025 pokazuje różnice sektorowe w produktywności między gospodarką polską i krajami starej Unii Europejskiej. Likwidacja tych różnic więcej niż podwoiłoby wartość dodaną wytwarzaną przez gospodarkę polską przy tych samych zasobach.

Oczywiście, nie musi, a nawet nie może oznaczać to wykorzystania tych samych narzędzi i rozwiązań, które doprowadziły do wysokiej produktywności kraje rozwinięte. Różnice w produktywności mogą wynikać z różnych przyczyn – zarówno uzbrojenia i organizacji pracy (przyczyny mikro), jak i różnic strukturalnych (przyczyny makro). Ważne jednak jest, że różnice takie istnieją i ich zmniejszenie może stanowić ważną przesłankę sektorowej polityki gospodarczej państwa.

Dezagregacja regionalna strategii innowacyjnej jest w znacznym stopniu zdeterminowana przez wymogi polityki Unii Europejskiej, dla której „polityka regionalna, polityka strukturalna i polityka spójności Unii Europejskiej ma ten sam cel – wyrównanie różnic gospodarczych między regionami Unii Europejskiej i w efekcie – ich mieszkańcami. Jest to taki sposób rozdzielania środków finansowych Unii Europejskiej, aby większość z nich trafiła do regionów znajdujących się w gorszej sytuacji społecznej i gospodarczej. Należy pamiętać, że kryterium podziału środków finansowych Unii Europejskiej jest PKB (Produkt Krajowy Brutto) regionu – poziom zamożności obywateli jest tylko jednym z elementów, które decydują o tym, czy dany region objęty zostanie interwencją środkami Unii Europejskiej. (...) fundusze Unii Europejskiej powinny uzupełniać środki finansowe poszczególnych państw członkowskich, a nie zastępować je. Działania Unii Europejskiej nie powinny wypierać i zastępować działań na szczeblu krajowym i regionalnym, lecz je wzbogacać i wzmacniać.” (Fundusze Europejskie, 2013).

Zasada wyrównywania szans regionalnych jest politycznie atrakcyjna, szczególnie w odniesieniu do konwergencji poziomu życia oraz tworzenia atrakcyjnych możliwości zawodowych i w efekcie zatrzymania procesu ucieczki z regionu (jego depopulacji). Wyrównywanie szans nie jest jednak tak jednoznaczne z punktu widzenia nakładów na dynamizację gospodarki jako całość. Jak pisaliśmy, potencjał innowacyjny poszczególnych regionów jest wynikiem długotrwałych procesów i jego wzmocnienie w zacofanych regionach może wymagać znacznych nakładów na tworzenie infrastruktury wielkomiastowej – uczelni, kultury, transportu. Świat zna przykłady udanego ożywienia regionów czy miast, istnieje też prawdopodobnie więcej przykładów braku sukcesu.

Jak pokazywaliśmy wcześniej, budowa skutecznych warunków społecznych dla innowacji wymaga zaistnienia całego zespołu czynników: od zasobu wykształconej siły roboczej do infrastruktury uniwersyteckiej, komunikacyjnej czy mieszkaniowej. Warunki takie występują w regionach silnie zurbanizowanych, z ich bogactwem kulturowym, ludzkim i infrastrukturalnym. Polityka miastotwórcza, choć możliwa, jest zadaniem niezwykle kosztownym, wymagającym dekad systematycznych nakładów, a przy tym obciążonym znacznym ryzykiem niepowodzenia. (Lambooy, 2001).

Nie ulega wątpliwości, że Polska gospodarka ma zbyt mały udział wydatków na B&R w GDP. Dla porównania, w Europie na 12 krajów na podobnym poziomie zamożności (PKB od 25 do 35 tysięcy USD per capita) inwestycje w B&R wynoszą średnio 1,18% PKB) przy wydatkach Polski na B&R wynoszących 0,9%–1% PKB plasuje nas na trzeciej pozycji od końca w tej grupie zamożności. Sytuacja wygląda jeszcze dramatyczniej w porównaniu z liderami tej klasyfikacji: pierwsza dziesiątka krajów z listy GII (*Global Innovations Index*) wydaje na B&R średnio 2,54% PKB, natomiast druga dziesiątka 2,34% PKB. Inna miara potencjału innowacyjnego – liczba pracowników badawczych – wygląda w przypadku Polski równie źle – Polska ma 2053 badaczy na milion mieszkańców, natomiast pierwsza dziesiątka innowatorów ma 5415, a druga dziesiątka – 5029 badaczy na milion mieszkańców (GII oraz UNESCO).

Kraje, którym udało się zbudować innowacyjną gospodarkę w ostatnim trzydziestoleciu: Korea Płd., Izrael i Finlandia mają średnio 7372 badaczy na milion mieszkańców, a wydatki roczne na B&R średnio na poziomie 3,9% PKB. Całość polskich wydatków na B&R (około 10 miliardów USD) jest porównywalna do nakładów ponoszonych przez pojedyncze wielkie korporacje, takie jak Toyota (\$10,0 miliarda), Merck (\$10,2 miliarda), Apple (\$11,6 miliarda) lub Huawei (\$13,6 miliarda), a dużo poniżej poziomu wydatków niemieckiego Volkswagena (\$15,8 miliarda) lub amerykańskiego Amazona (\$22,6 miliarda) (Ideatovalue, 2018).

W ciągu ostatniego dziesięciolecia te nakłady wzrosły z 0,6 do 1%. Podczas gdy 40% wzrost można uznać za imponujący, to jednak efekt pozostaje bardzo niski. Tyle inwestują w badania i rozwój kraje o znacznie niższym poziomie dochodu narodowego niż PKB Polski.

Unowocześnienie gospodarki polskiej w okresie transformacji, mimo tak niskich nakładów na B&R, wynikało z faktu, iż w praktyce innowacyjnej okresu transformacji mieliśmy do czynienia z efektami wprowadzania innowacji w dwóch niewymagających zaangażowania potencjału badawczego, a więc i nakładów, obszarach. Obszar pierwszy to poprawa efektywności (kosztowej i jakościowej), wynikająca głównie z inwestycji zagranicznych (*foreign direct investment*, FDI) oraz innowacji ucieleśnionych w maszynach w krajowych przedsiębiorstwach. Obszar drugi to innowacyjność wymuszona popytem na innowacyjne produkty i usługi, głównie importowane (np. telefonia mobilna, bankowość elektroniczna, handel internetowy). Obszary te, jakkolwiek ważne i niezbędne, nie tworzą trwałego fundamentu dla wzmocnienia pozycji gospodarki polskiej w międzynarodowym podziale pracy oraz tworzenia lepiej płatnych i atrakcyjniejszych miejsc pracy. Te pozytywne zmiany w znacznym stopniu powstały poza polityką gospodarczą, polityką innowacyjną w szczególności. Stąd skuteczna polityka innowacyjna musi koncentrować się na obszarze podaży innowacji – tworzenia nowych rozwiązań i ich doprowadzenia do etapu praktycznego zastosowania.

Niedostatek firm chcących i/lub mogących finansować B&R nakłada szczególne obowiązki na państwo również w obszarze finansowania B&R. Aby polityka wsparcia

inwestycji w B&R była skuteczna, a więc również „odporna” na zmiany polityczne, musi odpowiadać na trzy pytania:

- 1) jakie powinny być strategiczne priorytety?
- 2) jaki powinien być pożądaný poziom wydatków?
- 3) jaki powinien być mechanizm oceny nakładów i efektów?

Doświadczenie światowe – dla określenia pożądanego poziomu wydatków – nie jest wcale jednoznaczne. Jeśli przyjmiemy USA za punkt odniesienia, zauważymy, że nakłady w krajach sukcesu innowacyjnego różnią się bardzo znacznie (tabela 4.2).

Tabela 4.2. Nakłady na B&R w wybranych krajach

Kraj	B&R jako % PKB 2016	USA = 100%
USA	2,744	100
Kanada	1,604	58
Taiwan	3,156	115
Korea	4,227	154
Finlandia	2,746	100
Irlandia	1,177	43

Źródło: opracowanie własne.

Wskazuje to na różną efektywność wykorzystania środków zainwestowanych w B&R, z przypadkiem Korei jako kraju, gdzie niewątpliwie imponujące efekty są osiągnięte znacznie wyższymi nakładami niż np. na Tajwanie, a więc gospodarce o podobnej strukturze i motywacjach rozwojowych.

Trzeba sobie uzmysłowić kontekst procesu zwiększania nakładów na B&R. W Polsce jest nim szczególnie niska baza wynikająca z wieloletnich zapóźnień. Z wyjątkiem Irlandii, gdzie efekt innowacyjności jest wynikiem zagranicznych korporacji, nie ma kraju o sensownym poziomie innowacyjności, który inwestowałby w ten obszar mniej niż 1,5% PKB. Czym innym są jednak nakłady na kontynuację, a czym innym nakłady na budowę zasobu, fundamentów innowacyjności. Naturalnym ryzykiem zwiększania państwowych nakładów na B&R (bezpośrednio lub przez inicjatywy fiskalne) jest nieuniknione ryzyko marnotrawstwa, mogące mieć wiele przyczyn – źle wybrane obszary nakładów, niedostateczne nakłady, wyprzedzenie przez konkurencję. Niestety, trzeba to ryzyko zaakceptować. Doświadczenie Korei pokazuje, że radykalnie wysokie nakłady niekoniecznie prowadzą do proporcjonalnego wzrostu ich efektywności. Wydaje się, że nakłady rzędu 2% PKB, a więc na poziomie średniej unijnej, ale również drugiej dziesiątki krajów rankingu GII, powinno być celem do osiągnięcia na przestrzeni 5–8 lat. Nie jest to cel łatwy, szczególnie jeśliby pieniądze te nie miałyby

być zmarnowane w jakiś spektakularny sposób (pewne marnotrawstwo jest jednak nieuniknione)¹⁵.

Sposobem na uniknięcie marnotrawstwa, ale przede maksymalizowania relacji wyniki–nakłady powinno być zawężenie obszaru nakładów do dobrze dobranych celów strategicznych, w których Polska, jeśli nie mogłaby zbudować globalnej przewagi konkurencyjnej, to stałaby się istotnym partnerem światowych liderów. Do określenia celów strategicznych można podejść na kilka sposobów.

Sposób pierwszy to koncentracja środków na wykorzystaniu zasobów o największym potencjale rozwojowym. W polskim przypadku, w perspektywie najbliższych dekad, pracownicy to najcenniejszy, ale malejący zasób polskiej gospodarki, dlatego trzeba go lepiej wykorzystać. W praktyce polityki innowacyjnej oznacza to wspieranie działalności gospodarczej, która lepiej wykorzystuje dostępny zasób ludzki w przechodzeniu na wyższe szczeble globalnego łańcucha tworzenia wartości dodanej. Obecnie kwalifikacje Polaków w zbyt wielu przypadkach są niedostatecznie wykorzystane, zbyt często są oni zaangażowani poniżej ich kompetencji.

W pierwszej kolejności powinno to oznaczać przyjęcie strategii zachęt dla lokowania FDI w działalności lepiej wykorzystującej kwalifikacje polskiego pracownika oraz wspieranie polskich firm w zdobywaniu nowych rynków dla swoich produktów. W dłuższej perspektywie – umacnianie kwalifikacji polskiego zasobu pracy w relacji globalnej wymaga lepiej wyedukowanych, zdrowszych ludzi, żyjących w środowisku naturalnym bez smogu, mogących liczyć na pomoc państwa w warunkach niepowodzenia. Ważnym zadaniem państwa jest również wzbogacanie społecznych zdolności innowacyjnych przez politykę imigracyjną premiującą osoby dobrze wykształcone i/lub gotowe do inwestycji w Polsce.

O ile poprzednio opisane podejście do wyznaczania celów strategicznych jest podejściem „downstream”, o tyle równie istotne jest podejście „upstream”, koncentrowanie się na źródłach innowacji – rozwoju nauki i programów badawczych w systemie szkół wyższych. W XIX i XX wieku rozwój industrializacji potrzebował likwidacji analfabetyzmu i rozwoju kształcenia politechnicznego, a to wymagało rozwoju szkolnictwa podstawowego i uniwersyteckiego. W XXI wieku rozwój innowacyjności w gospodarce potrzebuje masowego rozwoju zdolności do badań i projektowania i usprawniania.

Doświadczenie krajów, którym udało się na przełomie XX i XXI wieku zmienić gospodarkę, pokazuje, że na początku tych procesów obszar zmiany dotyczy bardziej zdolności w tworzeniu aplikacyjnych rozwiązań w doskonaleniu procesów i produktów niż uniwersyteckiego potencjału badawczego, który – chociaż ważny – nie wysuwa się na pierwszy plan. Dla przykładu, system innowacyjności Finlandii tworzy dzisiaj wielopiętrową konstrukcję, gdzie 20 uniwersytetów państwowych stanowi

¹⁵ Dla porównania, w Finlandii (w roku 2004) mającej poziom PKB jak obecnie Polska wydawano 3,31% PKB na badania i rozwój.

tylko fragment potencjału badawczo-rozwojowego. Towarzyszą mu branżowe instytuty badawcze, centra transferu technologii oraz centra ekspertyzy z podobnym celem, regionalne laboratoria rozwoju biznesu, sieć politechnicznych szkół, oraz trzy duże i ponad dwadzieścia mniejszych *venture funds*. Tworzy to imponującą różnorodność i liczbę (około 100) instytucji ze wspólnym celem rozwijania innowacyjności. A dzieje się to w kraju z populacją około 5,5 miliona ludzi. Podobnie bogatą infrastrukturą dysponują Izrael¹⁶ oraz Korea¹⁷. Jest to wynikiem 15–30 lat konsekwentnych inwestycji w B&R, w dużym stopniu bezpośrednio przez państwo lub pośrednio przez ukierunkowane zamówienia państwowe.

Polska dysponuje około 200 branżowymi instytutami badawczymi oraz 37 parkami technologicznymi (plus 13 w przygotowaniu). Są to jednak często bardzo małe jednostki organizacyjne i w większości ze skromną działalnością. Ich budżet w około 50% tworzony jest przez dochody z wynajmu powierzchni biurowej czy produkcyjnej oraz w 2–3% ze szkoleń. Pozostałą część budżetu stanowią dotacje (granty) z konkursów UE lub polskich urzędów¹⁸.

Lista centrów transferu technologii obejmuje 60 organizacji (nie wszystkie strony internetowe są aktywne), w tym 46 będących częścią uczelni wyższych. Osobnym zasobem są inkubatory innowacji i przedsiębiorczości. Skala tych zasobów jest niewspółmiernie mała, biorąc pod uwagę populację kraju i rozmiary gospodarki.

Podejście do wyznaczenia celów strategicznych bazujące na doświadczeniach krajów Dalekiego Wschodu proponuje Nowa Ekonomia Strukturalna (NES). NES politykę wsparcie państwa dla innowacji (politykę przemysłową) różnicuje w zależności od pozycji danej branży do liderów innowacyjności w skali gospodarki światowej. W ramach tej propozycji rozróżnia się pięć sytuacji, wymagających różnych instrumentów państwowej polityki, wspierających branże w zależności od ich odległości od liderów technologii (z wyjątkiem przemysłu zbrojeniowego, dla którego polityka przemysłowa rządzi się innymi przesłankami).

Nie wnikając głębiej w proponowany przez NES podział (zob.: Lin, 2017, s. 24), warto zauważyć paternalizm leżący u podstaw skuteczności takiego podejścia typowego dla krajów Dalekiego Wschodu (Japonia, Korea, Taiwan, Chiny). W odmiennych warunkach polskich podejście NES wymagałoby innego praktycznego uszczegółowienia (Jędrzejczak i Sterniczuk, 2017), ale mimo to uważamy go za pożyteczny sposób formułowania strategii innowacyjnej.

Pragmatycznym i niewymagającym wyrafinowania instytucjonalnego i merytorycznego podejściem do tworzenia strategii wydatków polityki innowacyjnej byłoby zidentyfikowanie działów gospodarki, w których odległość od liderów, mierzona

¹⁶ https://www2.deloitte.com/il/en/pages/innovation/article/the_israeli_technological_eco-system.html; https://innovationisrael.org.il/sites/default/files/Innovation%20in%20Israel%202017_English.pdf.

¹⁷ https://www.researchgate.net/publication/289004016_The_Korean_Innovation_System_From_Industrial_Catch-Up_to_Technological_Leadership.

¹⁸ <http://www.riph.com.pl/kignetinnovacje/parkitechnologiczne/>).

wydajnością, jest największa, a przez to i efekty są łatwiejsze do osiągnięcia (tzw. efekt *low hanging fruits*).

Ostatnim, lecz nie mniej ważnym podejściem, jest strategiczne pobudzenie i ukierunkowanie popytu na innowacje, a w szczególności:

- Wspomaganie popytu na innowacje w tradycyjnych obszarach odpowiedzialności państwa, takich jak ochrona zdrowia, infrastruktura transportowa, szkolnictwo wyższe, usługi administracji publicznej, obronność.
- Ustanowienie regulacyjnej presji na popyt przez zmianę wymaganych parametrów technicznych produktów, procesów technologicznych oraz usług. Energochłonność, zużycie benzyny, eliminacja plastikowych opakowań to przykłady takich działań. Aby ta presja mogła być skuteczna, nie może sprowadzać się do zakazów, ale również musi uwzględniać całą gamę metod wpływania na decyzje grup i jednostek przez pozytywne wzmocnienia i niebezpośrednie sugestie oraz tworzenia „mody”, np. na ekologiczne produkty.

Przedstawiona różnorodność możliwego podejścia do budowy strategii wsparcia innowacyjności ze środków publicznych jest wynikiem różnorodności i wielowymiarowości społeczeństwa innowacyjnego (w przeciwieństwie do tradycyjnego rozumienia innowacji jako współpracy innowator–przedsiębiorca). Dla budowania takiej wielowymiarowej wizji konieczne jest spojrzenie z wielu perspektyw i używanie przy tym języka wielu dziedzin (od techniczno-inżynierskich, przez ekonomiczne, do humanistyczno-filozoficznych).

Wydawanie publicznych pieniędzy na finansowanie działań innowacyjnych – a więc działań niedających się łatwo przełożyć się na zrozumiały dla szerszej publiczności język użyteczności publicznej i narażonych na ryzyko straty – wymaga stworzenia systemu wiarygodnej oceny wydatków i ich efektów. Ponadto wymaga instytucjonalnej „tarczy” zapobiegającej wciągnięciu tej oceny w bieżącą walkę polityczną.

Realizacja proinnowacyjnej polityki wymaga więc zbudowania ponadpartyjnej umowy co do działań realizującej ją instytucji. Czteroletni rytm wyborczy jest zbyt krótki, by móc uzyskać zmianę, a partyjne podejście do budżetu państwa oraz doboru kadr wręcz uniemożliwiają ciągłość konieczną do „wyhodowania” innowacji.

Dla przeprowadzenia zmian, jak uczy teoria organizacji, potrzebny jest menedżer projektu, ktoś, kto nieustannie monitoruje przebieg i podejmuje nowe działania ułatwiające i przyspieszające zmianę. Sprawdzonym rozwiązaniem byłoby powołanie komisji typu *statliga utredningar* w Szwecji¹⁹ – ponadpartyjnej komisji obejmującej specjalistów z rządu, partii rządzącej i opozycji, ludzi z ośrodków badawczych oraz organizacji zrzeszających profesjonalistów w danym obszarze. Inaczej mówiąc: wytworzenie szerokiej ponadpartyjnej koalicji ludzi i organizacji zabiegających o zmianę poziomu innowacyjności gospodarki. Zadaniem grupy byłoby przygotowanie programu, struktury organizacyjnej oraz stosownych regulacji parlamentarnych.

¹⁹ <http://www.sou.gov.se/pagaende-utredningar>.

W Polsce formalnie zagadnienia innowacji są umiejscowione w Ministerstwie Przedsiębiorczości i Technologii. Na 12 obszarów tematycznych w gestii ministerstwa tylko jeden dotyczy jednak innowacji w bezpośredni sposób. Ministerstwo, jako organ rządu, nie posiada też postulowanej cechy ponadpolityczności. Do niedawna rozwój przedsiębiorczości miał swego agenta w postaci PARP. To rozwiązanie zostało zmienione przez podporządkowanie Polskiemu Funduszowi Rozwoju i zamianę w centrum usługowe. Zamiast doskonalić przydatną strukturę, zlikwidowano ją, co wyraża zrozumiąłą, ale zgubną niecierpliwość²⁰.

Dlatego postulowane byłoby powołanie ponadpartyjnej instytucji, umiejscowionej poza rządem, ale z uprawnieniami do (1) inwentaryzacji wszelkich zasobów dostępnych do przyspieszenia innowacyjności gospodarki, (2) monitorowania postępu w tym obszarze oraz (3) inicjowania zmian legislacyjnych. Zdając sobie sprawę z politycznej trudności powołania takiej instytucji, jesteśmy jednak przekonani, że przedstawione powyżej argumenty są dostatecznie silne dla sformułowania takiej ostatecznej rekomendacji.

Finansowanie polityki innowacyjnej

W ujęciu makroekonomicznym zdolność finansowania inwestycji zależy od oszczędności wewnętrznych oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W zależności od źródła finansowania, krajowych czy zagranicznych, mamy do czynienia z inną strukturą inwestycji ze względu na ich innowacyjność. Inny jest cel inwestycji innowacyjnych: w przypadku firm zagranicznych celem inwestycji jest wprowadzenie innowacji ucieleśnionych w maszynach i procesach wymyślonych poza Polską. Inwestycje czasu transformacji, w swej zdecydowanej większości były więc finansowane przez kapitał zagraniczny, a więc ucieleśnione w maszynach. Gotowość gospodarki polskiej do samodzielnego podtrzymania innowacyjności jest natomiast niedostateczna, niedostatek długoterminowych oszczędności krajowych jako źródła finansowania inwestycji zagraża stabilności makroekonomicznej i ogranicza możliwości rozwoju gospodarki Polski.

Niedostateczna akumulacja kapitału krajowego ma miejsce bez względu na znaczący rozwój rynku kapitałowego, jego instytucji finansowych i oferowanych produktów finansowych, mimo że rozwój instytucji finansowych i oferowanych przez nie produktów finansowych był najbardziej udanym segmentem reform okresu transformacji. Prywatyzacja banków komercyjnych ze strategicznym udziałem banków

²⁰ Dla przykładu, Small Business Administration (SBA) w USA została powołana w 1953 roku jako urząd federalny z prezesem mianowanym przez prezydenta, a zatwierdzanym przez Senat USA. Umocowanie SBA w strukturze państwa, ponad koniunkturalnym interesem partyjnym, okazało się adekwatne do postawionego zadania. Dzieje się to w kraju, gdzie większość PKB jest wypracowywana przez prywatne wielkie korporacje, a mimo wszystko sprawa małego biznesu jest uznana za kluczową zarówno dla elastyczności gospodarki, jak i dla powiększania szans rozwojowych.

zagranicznych przyczyniła się do rewolucyjnych innowacji w technologii bankowej, relacji z klientem i spektrum oferowanych produktów. Poświadcza to doroczny raport Banku Światowego *Doing Business 2019*, gdzie Polska zajmuje dobrą, 32. pozycję w uzyskiwaniu kredytu (na 190 krajów), a więc usługi sektora bankowego (*Doing Business*, 2019). Pomimo korzystnych zmian w infrastrukturze systemu bankowego zaledwie 7% inwestycji innowacyjnych finansowanych jest kredytem bankowym, a ponad 80% innowacji przedsiębiorstwa finansują ze środków własnych (Rocznik Statystyczny Przemysłu GUS, 2017), co wiąże się z przewagą małych i bardzo małych przedsiębiorstw.

Powstanie Giełdy Papierów Wartościowych uczyniło Polskę istotnym graczem rynku kapitałowego Europy Środkowo-Wschodniej, zdolnym konkurować z liczącą niemal 250 lat giełdą wiedeńską. Po pierwszym okresie obsługi wtórnego rynku prywatyzacji GPW stała się elementem finansowania inwestycji, w tym średnich firm o krótkim czasie działania, a więc podwyższonego ryzyka inwestycyjnego. Sytuacja mogłaby ulec istotnemu polepszeniu, gdyby poprawione zostały regulacje kluczowe dla ochrony inwestowania oszczędności ludności, a więc regulacje chroniące inwestorów mniejszościowych. W przywołanym raporcie *Doing Business 2019* Polska w zakresie ochrony praw inwestorów mniejszościowych zajmuje dopiero 57. miejsce²¹.

Z mniejszym powodzeniem udało się stworzyć inne, bardziej rozproszone, metody finansowania inwestycji innowacyjnych. Prywatne fundusze *private equity/venture capital* odgrywają ciągle małą rolę w finansowaniu nowych przedsięwzięć innowacyjnych (start-upy). Dominują inwestycje w spółki dojrzałe, w znacznie mniejszym stopniu są to spółki w fazie dynamicznego wzrostu. Najbardziej popularne jest finansowanie typu *venture capital* przedsięwzięć w branżach konsumpcyjnych i telekomunikacji. Ważną cechą polskiego rynku jest słaba pozycja instytucjonalnych inwestorów krajowych w funduszach *private equity*.

Jako nieudaną należy ocenić próbę akumulacji oszczędności krajowych i generowania długoterminowych inwestycji kapitałowych przez stworzenie obligatoryjnych funduszy emerytalnych (OFE), kapitalizowanych kontrybucjami pracodawców i pracowników. W momencie próby – słabej koniunktury gospodarczej – bieżące potrzeby polityczne okazały się silniejsze niż cele rozwojowe. Zadanie stworzenia mechanizmu kapitalizowania oszczędności emerytalnych, a więc mechanizmu o kluczowym znaczeniu w rozwiniętych gospodarkach, jest ciągle przed nami. Trzeba jednak zdać sobie sprawę, że niepowodzenie OFE poderwało zaufanie oszczędzających, co przy długoterminowym charakterze tych oszczędności ma kluczowe znaczenie.

Państwo ma do odegrania szczególną rolę w mobilizacji kapitału finansującego innowacje. Rola ta wynika z trzech przesłanek:

- a) niedostatku kapitału prywatnego,

²¹ Afera Amber Gold, ale również udzielanie kredytów denominowanych we frankach szwajcarskich, są bolesnymi przykładami braku odpowiednich regulacji ochrony tzw. *unsophisticated investors*.

- b) potrzeby moderacji wysokiego ze swej natury ryzyka finansowania innowacji, jeśli porównamy z ryzykiem finansowania inwestycji tradycyjnych;
- c) finansowania innowacji w dziedzinach szczególnie ważnych dla bezpieczeństwa i funkcjonowania państwa.

Finansowe wspieranie innowacji przez państwo może być realizowane na kilka sposobów, przez:

- a) tworzenie bezpośredniego popytu na innowacyjne produkty i usługi w takich sferach jak bezpieczeństwo zewnętrzne (obrona narodowa) i wewnętrzne (np. bezpieczeństwo cybernetyczne), służba zdrowia, oświata, administracja publiczna,
- b) pomoc w osiągnięciu masy krytycznej popytu, koniecznej do obniżenia cen i stania się konkurencyjnym i tym samym przyczynienie się do dostępu do prywatnego finansowania,
- c) partnerstwo prywatno-publiczne (PPP).

Realizacja tych zadań nie jest w żadnym przypadku sprawą prostą.

Polską specyfiką posttransformacyjną jest występowanie państwa w podwójnej roli:

- a) tradycyjnej roli dysponenta środków budżetu państwa (wliczając w to środki subsydiów unijnych i budżety lokalne) oraz
- b) właściciela spółek skarbu państwa.

Obydwa te kanały mogą być wykorzystane do bezpośredniego lub pośredniego finansowania inwestycji innowacyjnych. Szczególnie jednak z punktu widzenia zarządzania spółkami Skarbu Państwa sytuacja taka może prowadzić do sprzeczności ról: odpowiedzialności podmiotu gospodarczego działającego pod rygorem kodeksu handlowego i wymogów rynku, z jednej strony; oraz realizacji funkcji politycznej (społecznej) właściciela (Skarbu Państwa), z drugiej strony. Rozgraniczenie tych ról nie jest w praktyce łatwe i w dużym stopniu może zależeć od „siły perswazyjnej” właściciela spółek, a więc w praktyce polityków.

Specyficznym publicznym źródłem kapitału są fundusze UE. Fundusze te nie są w swojej masie szczególnie dużym komponentem wydatków publicznych. Wbrew dosyć powszechnemu przekonaniu fundusze netto uzyskane z UE stanowią poniżej 3% PKB, a tylko ich część można powiązać z działalnością innowacyjną. Korzyść z nich wynikająca to przede wszystkim ich ukierunkowanie na wprowadzanie rozwiązań wychodzących poza podstawowe potrzeby dnia codziennego, a więc rozwijających społeczne oczekiwania i standardy; budujących szeroko pojęty kapitał kulturowy, szczególnie poza dużymi miastami. Znacznie mniejsza skuteczność ma bezpośrednie finansowanie innowacji z funduszy unijnych. Dla przykładu, Jasiński tak konkluduje swoje badania „Nie stwierdziliśmy zależności między poziomem innowacyjności

polskich firm przemysłowych a dopływem środków z fundusz strukturalnych Unii Europejskiej. Nie spełniły się zatem wielkie «oczekiwania innowacyjne», jakie dość powszechnie zapanowały w Polsce na początku perspektywy finansowej 2007–2013. W związku z napływem tych funduszy pojawiły się natomiast pewne niekorzystne zjawiska w polskiej gospodarce, między innymi niepożądana substytucja między różnymi rodzajami nakładów czy efekt wypychania wydatków prywatnych przez środki publiczne (z Unii Europejskiej)” (Jasiński, 2008, s. 238).

Partnerstwo prywatno-publiczne (PPP) ma potencjalnie wiele zalet w realizacji polityki proinnowacyjnej: zwiększa ilość dostępnego finansowania, wprowadza nadzór prywatnych podmiotów nad wykorzystaniem środków, mityguje ryzyko prywatnego inwestora. W ostatnich latach w Polsce stworzono podstawy prawne i instytucjonalne PPP, ale efekty są ciągle dalekie od szacowanych potrzeb. Polska znajduje się na początku drogi wykorzystania PPP, jeśli chodzi zarówno o ogólny poziom finansowania, jak i zróżnicowanie projektów. Co więcej: najwyższe wartości projektów realizowane są w sektorach: sportu i rekreacji, gospodarki odpadami (spalarnie), wodociągów i kanalizacji, infrastruktury okołotransportowej (parkingi). Są to więc dziedziny o małym potencjale innowacyjnym (Hausner, 2013).

Przyczyną słabych postępów w tym obszarze jest fakt, iż uwarunkowania sukcesu wykorzystania modelu PPP w realizacji polityki innowacyjnej sięgają głębiej niż przyjęte regulacje prawne czy nawet stojąca za nimi sprawność instytucjonalna i doświadczenie uczestników partnerstwa. Sukces wymaga utrzymania delikatnej równowagi i zaufania między państwowymi i prywatnymi uczestnikami partnerstwa w ocenie takich współzrędnych jak: cele do osiągnięcia, ryzyko projektu, nagrody w przypadku sukcesu i kary w sytuacji porażki. Dotyczy to wszystkich interesariuszy (*stakeholders*): polityków, urzędników, organów kontroli, beneficjentów, oraz prywatnych inwestorów. Utrzymanie takiej równowagi nie jest zadaniem łatwym, zależy bowiem w dużym stopniu od wielokrotnie podnoszonej roli kultury społecznej.

ROZDZIAŁ 4.3

Zarządzający i zarządzani

Koniec końców o wartości nawet najlepiej pomyślanego i społecznie akceptowanego programu decyduje jego realizacja, a to z kolei wymaga odpowiedniego continuum kadr – od szeroko rozumianego aparatu państwa, przez samorządy lokalne, do organizacji społeczeństwa obywatelskiego. Jest to banalna prawda, o której niestety zbyt często się zapomina.

4.3.1. Aparat państwowy

Znaczenie aparatu urzędniczego państwa w zarządzaniu gospodarką jest ważne, ale i szczególnie trudne w przypadku realizacji polityki innowacyjnej. Istnieje bowiem podstawowa sprzeczność między cechami dobrej administracji – postępowania według standardowych reguł i unikania ryzyka – a innowacjami, z definicji zakłócającymi zastany porządek i obciążonych znacznym i słabo zdefiniowanym ryzykiem niepowodzenia. Dlatego w przypadku polityki innowacyjnej ocena skuteczności kadry urzędniczej jest trudniejsza niż w innych obszarach działania państwa ze względu na „słabą algorytmiczność” takiej oceny, oraz znaczny odstęp czasowy między działaniami a ich rezultatami. Pokusa oceny na podstawie realizacji nakładów, np. wydania państwowych pieniędzy na B&R, może prowadzić do marnotrawstwa środków i, co gorsze, tworzenia „potiomkinowskich wiosek”, dających fałszywe poczucie sukcesu.

Badania sprawności administracji pokazują, że – niezależnie od państwa – aby dobrze wypełniać swoje obowiązki (w rozumieniu oczekiwań ze strony systemu) na poziomie indywidualnych motywacji urzędnicy muszą widzieć związek między ich wysiłkiem a przyszłą oceną ich pracy. Trwałość i konsekwencja tych związków kształtowane są przez środowisko instytucjonalne, w którym pracują (Manning, Mukherjee i Gokcekus, 2000). Związek między zachowaniami urzędników a instytucjonalnym środowiskiem nie jest jednak deterministyczny. W tym samym otoczeniu niektórzy urzędnicy pracują nieudolnie (przy czym na ogół jest to wyuczona nieudolność, a niekoniecznie wynik ich wrodzonej nieudolności); niektórzy wykorzystują swoją pozycję

dla pozyskiwania ubocznych dochodów, w tym korupcyjnych, inni pracują sprawnie, mając jako priorytet interes publiczny. Możemy więc raczej mówić o przewadze pewnych zachowań w danym otoczeniu niż o wszechogarniającej regule.

W sprawnym systemie administracji zachowania urzędników są w znacznym stopniu kształtowane nie przez ich osobiste przymioty, a przez środowisko instytucjonalne – system zasad i motywacji, które powodują określone działania lub ich zakazują. Zasady i przepisy, formalne i nieformalne, wspólnie definiują strukturę zachęt urzędników w określonej organizacji lub w sektorze publicznym jako całości. Obszar polityki innowacyjnej wymaga od urzędników wyjścia poza standardowy zakres oczekiwanych cech osobowościowych – niezbędny jest komponent zachowań biznesowych, np. zdolności podejmowania ryzyka oraz akceptacji zmniejszania roli administracji w danym obszarze jako celu działalności²².

Znajomość warunków sprawnego funkcjonowania administracji nie oznacza jednak automatycznie zdolności zreformowania samej administracji. Bank Światowy ocenia, że w latach 1980–1997 tylko jedna trzecia projektów wspierających reformy administracyjne zakończyła się sukcesem. Wśród przyczyn tak niskiej efektywności interwencji mających za cel wprowadzenie sprawniejszych i bardziej przystających do potrzeb współczesnego społeczeństwa systemów zarządzania publicznego Bank Światowy wskazuje na zbyt wązki „technokratyczny” punkt widzenia na temat tego, co jest potrzebne w reformach sektora publicznego oraz zbytne poleganie na „najlepszych praktykach” przenoszonych z krajów rozwiniętych, a często niemożliwych do wdrożenia w krajach rozwijających się. Warunkiem poprawy efektywności reform administracji publicznej powinna być „praca z lokalnymi partnerami dla lepszego zrozumienia i szerokiej gamy motywacji i nacisków – zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz władzy – które mają wpływ na funkcjonowanie administracji publicznej” (World Bank, 2000).

Problemem o kluczowym znaczeniu jest funkcjonalna relacja między światem polityki i światem administracji (rządzenia). Polityczna atrakcyjność klientelizmu – od państwowych subsydiów do podziału etatów w organizacjach państwowych i samorządowych – jest zjawiskiem niewystępującym jedynie w nielicznych krajach (tu wymienia się w pierwszej kolejności kraje skandynawskie). W polskim przypadku istotnym i szczególnie szkodliwym zjawiskiem jest obsada stanowisk w spółkach Skarbu Państwa i samorządowych. Dotyczy to administracji państwowej, ale może nawet w większym stopniu administracji samorządowej, gdzie granica między polityką a zarządzaniem jest bardziej płynna. Zjawisko to, choć nie bezpośrednio, wpływa na innowacyjność: prowadzi do suboptymalnej alokacji zasobów publicznych; premiuje osoby „bierne, mierne, ale wierne (BMW)”.

²² Przykładu dostarczają agencji prywatyzacji w krajach transformacji, gdzie ostatecznym celem pracy agencji prywatyzacyjnej była jej samolikwidacja w efekcie zakończenia programu prywatyzacji, co oczywiście musiało spotykać się z oporem pracujących tam urzędników.

Tradycyjną metodą oddzielenia administracji od polityki jest tworzenie służby cywilnej. Koncepcja ta wspiera się na dwóch filarach:

- a) merytorycznej kompetencji oraz
- b) stabilizacji zawodowej.

Teoretycznie tak wybrani urzędnicy służby cywilnej są lojalni wobec interesu państwa ponad bieżącymi interesami partii rządzącej²³.

Akceleracja zmian zachodzących w gospodarce i społeczeństwie prowadzi do historycznie nowego problemu funkcjonowania służby cywilnej – szybkiej deprecjacji merytorycznej wiedzy urzędników. Jest to szczególnie widoczne w obszarze zarządzania polityką innowacyjną, gdzie rewolucyjne zmiany i wynikające z nich wymagania merytoryczne następują w perspektywie miesięcy, a nie lat czy dekad, jak to miało miejsce w przeszłości. Model „mandarynów administracji” był adekwatny do zarządzania w stabilnym otoczeniu. W czasach szybkich zmian niezrozumienie nowych społecznych zachowań i trendów może wręcz prowadzić do działań obstrukcyjnych, antyinnovacyjnych. Pracownicy służby cywilnej są coraz częściej zdani na opinie ekspertów, których w nierzadkich przypadkach trudno odróżnić od lobbystów. Stąd też nieodzownym elementem współczesnej służby cywilnej są częste szkolenia urzędników i rotacja na stanowiskach, co jednak nie gwarantuje ich zdolności pracy w szybko zmieniającym się otoczeniu biznesowym.

Wyłonienie służby cywilnej w Polsce po transformacji wymagało rozwiązania problemu „grzechu pierworodnego” – wybrania i stabilizacji urzędników służby cywilnej spośród ludzi pochodzących z systemu, który okazał się niesprawny administracyjnie. Istniało ryzyko stabilizacji urzędników, którzy nie tylko zostali ukształtowani w systemie niesprawnym, ale również szybko tracili merytoryczne kwalifikacje (nawet jeśli pominiemy sprawę lojalności wobec nowego ładu politycznego).

W efekcie, niewątpliwą słabością polskiej administracji jest ciągły brak sprawnie działającej służby cywilnej, a więc klasy urzędniczej wybranej według kryteriów merytorycznych i niepodlegającej wymianie ze zmianą partii rządzącej. Następujące po sobie partie rządzące dążyły do wymiany kadry służby cywilnej na lojalną wobec polityków, „falandyzując” ustawowe podstawy służby cywilnej, np. przez wprowadzenie zasady „pełniącego obowiązki” lub odstępstwa od zasad konkursowego naboru. Potrzeba wynagrodzenia sojuszników partyjnych i zwyczajny nepotyzm nie były bez znaczenia. „Každy rząd – wbrew zasadom służby cywilnej – przygotowuje i forsuje swój projekt ustawy, dla siebie, ale kiedy zaczyna on obowiązywać, rząd musi swe

²³ W różnych krajach problem administracji cywilnej rozwiązywano na różne sposoby. Dla przykładu, w Wielkiej Brytanii istniała klasa właścicieli ziemskich (*landed gentry*), która dzięki zasadzie niepodzielności majątków ziemskich była zdolna wyłonić osoby dobrze przygotowane merytorycznie do pełnienia służby cywilnej i kolonialnej. Specyficzny model przyjęły klasyczne Chiny, gdzie czynnik merytoryczny wyboru urzędników niezależnie od klasy był dominujący (słynne egzaminy znajomości tysięcy znaków pisma).

miejsce oddać następnemu. Można powiedzieć, że każdy z nich gotuje byt następnemu... Obywatele są ofiarami stałej atmosfery zagrożenia i niepewności” (Górzyńska, 2006). Opinia ta, z 2006 roku, niestety nie straciła na aktualności.

W przypadku Polski trudność zbudowania administracji zdolnej prowadzić politykę innowacyjną jest tym bardziej niezrozumiała w zestawieniu z bezprecedensowym wzrostem, w ostatnich dwóch dekadach, liczby absolwentów uczelni na kierunkach wymaganych w sprawnej administracji: ekonomii, prawa, zarządzania i administracji. W początkowym okresie transformacji opcja „praca w administracji” przegrywała z otwierającymi się możliwościami w prywatnym biznesie, znacznie atrakcyjniejszym finansowo, ale i społecznie. Poprawa ogólnego standardu pracy w administracji oraz zwiększenie konkurencji na prywatnym rynku pracy, spowodowały, że „praca w urzędzie” staje się rozważaną alternatywą dla młodych absolwentów uczelni. Otwarte jest ciągle pytanie, na ile „częstym powodem raczej słabych wyników polskiego rządu i administracji publicznej w pobudzeniu innowacji i poprawy konkurencyjności wydaje się stosunkowo niska atrakcyjność sektora publicznego w zatrudnianiu najlepszego kapitału ludzkiego ze względu na polityzację sektora i brak stabilności kariery zawodowej” (Bochniarz, Pisarczyk i Sieńko, 2013, s. 4).

4.3.2. Organizacje społeczne

Postępujące przesunięcie punktu ciężkości działań innowacyjnych z przestrzeni działań indywidualnych na styku nauka–przedsiębiorstwo, do działań w przestrzeni społecznej, wymaga zaistnienia nowego typu partnera dla administracji państwowej w prowadzeniu polityki proinnowacyjnej. Potrzebny jest możliwie szeroki i zróżnicowany wachlarz organizacji społeczeństwa obywatelskiego: od zrzeszeń producentów, przez niezależne ośrodki badawcze (*think tanks*), ruchów obywatelskich, ruchów konsumenckich, do organizacji charytatywnych²⁴.

Doświadczenie krajów wysoko rozwiniętych potwierdza pozytywną rolę rozwijową, jaką odgrywają organizacje pozarządowe, w szczególności w odniesieniu do:

- Pośrednictwa między administracją a obywatelami: z jednej strony do przekazu aspiracji, pytań i proponowanych alternatyw obywatelskich; z drugiej strony – do przekazu zamierzeń i działań rządowych w sposób zrozumiały dla obywateli. Funkcja „przekładania” zamierzeń administratora polityki gospodarczej będzie miała coraz większe znaczenie, ponieważ coraz liczniejsze obszary polityki gospodarczej nie mogą być ocenione bezpośrednio przez obywateli i wymagają profesjonalnej, lecz niezależnej oceny.

²⁴ Istnieje spore zamieszanie definicyjne odnośnie do określenia natury organizacji społeczeństwa obywatelskiego. W relacji do administracji państwowej mówi się więc o organizacjach pozarządowych (NGO). Przyjmując punkt odniesienia rynku, mówi się o organizacjach non profit, NPO).

- Społecznej kontroli działań administracji (*accountability*) co do przejrzystości i wykorzystania środków.
- Dostarczania usług takich jak szkolenia, kwalifikowanie beneficjentów polityki itd.

Tkanka organizacji społecznych jest w Polsce ciągle niewystarczająca. Działalność taka ciągle kojarzy się Polakom bardziej z bohaterami Żeromskiego niż systematycznym i pragmatycznym wysiłkiem na rzecz swojego otoczenia, niewymagającym jednak szczególnych życiowych poświęceń. Niewątpliwą przyczyną słabego rozwoju systematycznej działalności w organizacjach społecznych w latach transformacji było pojawienie się możliwości polepszania dobrobytu swojej rodziny i bliskich przez zwiększony wysiłek zawodowy, bezpośrednio konkurujący o ten sam budżet czasowy z aktywnościami na rzecz osób wychodzących poza krąg rodzinny. Pojawiła się też możliwość okazjonalnej działalności charytatywnej (jak WOŚP); zjawisko pozytywne samo w sobie, ale dające ludziom możliwość usprawiedliwienia dla słabego uczestnictwa i bardziej systematycznego zaangażowania w organizacjach społecznych. Jaką rolę odegrało też bez wątpienia złe doświadczenie organizacji pseudospołecznych czasu komunizmu.

W efekcie aktywność społeczna utrzymuje się od kilku lat na podobnym poziomie bez tendencji wzrostowych. Niemal jedna trzecia społeczeństwa deklaruje jakąś formę zaangażowania; w wolontariat w ramach formalnych organizacji zaangażowanych było w 2013 roku 18% społeczeństwa (nieco więcej niż w latach poprzednich), a w działania na rzecz osób spoza kręgu rodziny i znajomych lub na rzecz okolicy 27% społeczeństwa (podobnie jak w latach poprzednich). Odsetek badanych deklarujących zaangażowanie w wolontariat na rzecz organizacji o charakterze charytatywnym (w tym WOŚP) jest prawdopodobnie zawyżony. Część badanych mogła bowiem za wolontariat uznać materialne wspieranie tych organizacji (Klon/Jawor 2013).

Jako lekcje dla Polski warto przestudiować doświadczenia krajów skandynawskich, szczególnie Szwecji, gdzie już sto lat temu poziom zrzeszania był podobny do obecnie występującego w Polsce. Na początku XX wieku tylko jeden na dziesięciu Szwedów był członkiem jakiejś dobrowolnej organizacji, sto lat później tylko jeden na dziesięciu pozostał niezrzeszony (Tragardh, 2017, s. 168).

Zakończenie

If you want to make God laugh, tell him about your plans.

Woody Allen

Dotychczasowe rozważania można sprowadzić do trzech fundamentalnych wniosków.

I

Wniosek pierwszy dotyczy zmieniającego się znaczenia innowacji w zglobalizowanej gospodarce. Innowacyjność w coraz większym stopniu wychodzi poza tradycyjne ramy współpracy „innowator–przedsiębiorca”. We współczesnym świecie potencjał innowacyjny to trwała zdolność społeczeństwa, a nie wyizolowanych jednostek.

Rozwój infrastruktury, która pomoże przedsiębiorstwom w usprawnianiu procesów i nowelizacji produktów dla podwyższenia konkurencyjności gospodarki nie może zawisnąć w próżni społecznej. Społeczeństwo polskie potrzebuje wypracowania elementarnych cech kulturowych, które pozwolą na przypisywanie wyższego, niż ma to miejsce obecnie, prestiżu poszukiwaniom nowych celów i nowych sposobów realizacji, oraz wysokiego poziomu tolerancji dla wszelkiego rodzaju niestandardowości, odmienności rozumienia spraw i sposobów działania, a w efekcie społecznego uznania dla osiągnięć jednostek (w tym i osiągnięć finansowych), ale też podchodzenie ze zrozumieniem do niepowodzeń będących nieodłączną konsekwencją innowacyjności.

Potrzebne są wszechstronne zmiany sposobu myślenia nie tylko kadry kierowniczej przedsiębiorstw, ale i wszystkich ludzi występujących w rolach pracowników biznesu, urzędników publicznych i konsumentów. Uzyskanie tej zmiany poprawi jakość instrumentów polityki przez zwiększenie liczby i poprawę zawartości akceptowalnych opcji oraz sprawi, że będą one realizowane bardziej efektywnie. W tym, a nie w samych instrumentach polityki, upatrujemy źródeł sukcesu krajów o gospodarce wyposażonej w wysokie kompetencje do innowacyjności. Ten kontekst

sprawia, że innowacyjność jest trudna do uzyskania, chociaż lista instrumentów polityki innowacyjnej stosowanych z sukcesem w różnych krajach jest powszechnie dostępna.

Zmian społecznych nie da się zadekretować, trudno je też w tym wypadku zapewnić przez kary i nagrody. Ich fundamenty zakotwiczone są w edukacji. Warto popatrzeć na wysiłki podejmowane w Finlandii w ostatnich 30 latach. Finowie zrobili bardzo wiele w tej dziedzinie i to doświadczenie jest dostępne. Działania na rzecz zmiany powinny być przedsięwzięciem ponad podziałami politycznymi i obliczone na dwie trzy dekady systematycznego oddziaływania na instytucje kultury, edukacji, aparatu państwa i umysły obywateli. Wszelkoność tej akcji wymaga, by uczestniczyły w niej wszystkie instytucjonalne i kulturowe poziomy organizacji społeczeństwa oraz indywidualne doświadczenia obywateli.

Społecznym warunkiem innowacyjności jest udrożnienie komunikacji w celu przyspieszenia wymiany informacji i poglądów pomiędzy jednostkami i grupami ludzi w relacjach poziomych, niezależnych od hierarchicznych struktur administracji państwa i przedsiębiorstw. Obejmuje to podwyższenie wzajemnego zaufania i przyspieszenie krążenia informacji w społeczeństwie. Zwykle dzieje się to przez zwiększenie natężenia uczestnictwa jednostek w różnorodnych wzajemnie ząębających się grupach. Szkoła, uczestnictwo w praktykach i organizacjach religijnych, służba wojskowa, sport to tradycyjne płaszczyzny, gdzie społeczeństwa budowały przez wielki ponadrodzinne związki i zrozumienie innych perspektyw. Z czasem doszły do tego partie polityczne, a następnie wszelkiego rodzaju poziome, dobrowolne organizacje.

Obecnie szkoła jest główną powszechną płaszczyzną, dostępną dla kształtowania się tych umiejętności. W Polsce zlikwidowano powszechną służbę wojskową, co z tej perspektywy należy uznać za przedwczesne posunięcie, szczególnie dla warstw społecznych, gdzie edukacja kończy się na wczesnym etapie. Służba wojskowa miesza młodych ludzi pochodzących z różnych terenów w sposób wcześniej w ich życiu nie spotykany. Rodzą się nowe przyjaźnie i nowe związki „kolegów z wojska”, powstają nowe poziome sieci kontaktów wykraczające poza tradycyjne związki terytorialne. Przy tendencji społeczeństwa do niskiej skłonności do zrzeszania się niedostępność tej płaszczyzny, gdzie zadania, jakie wykonują młodzi ludzie, wymagają współpracy i budowy zaufania, jest dużą stratą dla rozwoju społeczeństwa obywatelskiego.

Kościół katolicki, mimo identyfikacji z nim bardzo istotnego segmentu społeczeństwa polskiego, w znacznie mniejszym stopniu niż np. wspólnoty protestanckie pełni funkcję organizatora lokalnych społeczności w obszarach wychodzących poza sprawy religii.

Nowym gwałtownie rosnącym na znaczeniu kanałem społecznej komunikacji są media społecznościowe (Facebook, Twitter, Youtube itd.). Ich znaczenie okazuje się jednak bardziej powierzchowne, niż oczekiwano, a jednocześnie prowadzi do zjawisk

kontrowersyjnych, takich jak tworzenie baniek informacyjnych (*information bubbles*), fałszywych informacji (*fake news*) i społecznej manipulacji.

Istnienie płaszczyzn (instytucji) sprzyjających rozwojowi społecznych związków poziomych nie gwarantuje powstawania takich związków, ale wprowadza właściwą orientację kultury na poziomie społeczeństwa jako całości i właściwy stan umysłu na poziomie jednostek. Poziome związki ponadlokalne i ponadorganizacyjne są potrzebne dla zwiększenia słabych, w sensie intensywności, ale ważnych kontaktów dla szerokiej współpracy ludzi ułatwiających wymianę informacji, pozwalających dostrzec i zdefiniować okazję do innowacyjnego działania. Powszechniejsze uczestnictwo w poziomych sieciach powinno z kolei doprowadzić do łatwiejszej kooperacji członków społeczeństwa oraz do większego aktywizmu społecznego, pozwalającego na współpracę z organami przedstawicielskimi i administracją państwa w rozpoznawaniu potrzeb i ustalania zakresu i struktur koniecznych instytucji dla ustalania priorytetów polityki i ich realizacji.

Uruchamianie tych społecznych megaprocesów zmiany nie może być jednak zadekretowane przez państwo. Trzeba znaleźć formę ponadpolitycznego współdziałania, gdzie państwo będzie jedynie „ułatwiczem” (facylitorem) zaangażowania obywateli w poziomych relacjach. Na taką rolę państwa jest sporo przykładów, szczególnie w krajach skandynawskich. Ani Szwecja, ani Norwegia czy Dania nie były sto lat temu wyposażone w harmonijnie działający system społeczny. Te zmiany zostały dokonane dzięki pasji i ruchom społecznym, przede wszystkim w XX wieku. Przykłady można też znaleźć w krajach o istotnie odmiennych tradycjach, jak na przykład Francja, gdzie – jak pisaliśmy – aparat państwowy jest obdarzany wysokim zaufaniem społecznym, mimo historycznie powtarzających się gwałtownych sprzeciwów wobec konkretnych polityków i rządów.

Zmiana w tych obszarach, połączona z pragmatycznym kursem administracji państwa nagradzającym współdziałanie obywateli dla realizacji celów publicznych, może przyczynić się do wytworzenia nowej dynamiki w ewolucji kultury i zakorzenić w społeczeństwie bogactwo społecznej samoorganizacji jako „nowego stanu normalnego”.

II

Wniosek drugi dotyczy „mozolności” procesów wpływających na innowacyjność społeczeństwa. Szczególnie rosnące znaczenie uwarunkowań „miękkich” takich jak kultura, zaufanie, kapitał społeczny każe myśleć o budowaniu społeczeństwa innowacyjnego w perspektywie dekad, a nie lat. Charakter i zakres procesów wpływających na innowacyjność każe też podchodzić do możliwości polityki w tym zakresie z dużą dozą realizmu i z ograniczonymi oczekiwaniami. Społeczeństwo innowacyjne to system o dużym stopniu złożoności (*complexity*) i homeostazy (samoregulacyjnej trwałości), a w efekcie nieliniowości (słabej przewidywalności).

Mimo niezwykle daleko idących zmian obyczajowych i technicznych w ostatnim stuleciu, rewolucjonizujących codzienne życie, zasadnicze parametry struktury gospodarki światowej pozostają zadziwiająco stabilne. Jak pokazał Maddison (2010), na przestrzeni prawie 150 lat – od ery industrializacji (1870) do gospodarki globalnej z technologiami sieciowymi XXI wieku (2008) – relacje dochodu narodowego na głowę dla dziesięciu głównych regionów świata pozostały prawie bez zmian. Europa i jej „klony” (USA, Kanada, Australia itd.), jak były najbogatsze, tak i są obecnie, najbiedniejsze regiony Afryki i Azji czy Ameryki Południowej jak były tak i są najbiedniejsze. Europa Wschodnia ma do liderów prawie taki sam dystans jak w końcu XIX wieku. Nie widać oczekiwanej przez ekonomistów konwergencji biedniejszych do najbogatszych¹. Co ciekawe, obserwujemy znacznie dalej posuniętą konwergencję w kształtowaniu ustrojów politycznych (ekspansja demokracji) i obyczajowości społecznej (prawa mniejszości, małżeństwa, rozwody, nieślubne dzieci itd.) niż w rozwoju ekonomicznym. Demokracja staje się powszechniejsza, społeczeństwa ewoluują w kierunku świeckości i większej samoekspresji jednostek, natomiast dystanse rozwoju gospodarczego pomiędzy krajami wcześniej rozwiniętymi i krajami mającymi aspiracje doganiać liderów bogactwa są znacznie trwalsze. Pokazuje to rozmiar wyzwania, z jakim muszą spotkać się kraje nieakceptujące swojej pozycji w hierarchii zamożności.

Mimo narażenia się na zarzut zbyt ogólnego uogólnienia warto podkreślić, że historia Polaków nie była oparta na innowacyjności – szukaniu nowych przewag technicznych i organizacyjnych – ale raczej na zaradności w pokonywaniu pojawiających się ograniczeń. Poczynając od stosunkowo późnego przyjęcia chrześcijaństwa, instytucje państwa były tworzone z opóźnieniem w porównywaniu do zachodu Europy. Z natury rzeczy premiowało to kulturę imitacyjną, nadążania za liderami. Wiek XIX – przebiegający pod kontrolą zaborców – dodatkowo zamroził w Polsce naturalny w tym czasie proces tworzenia nowoczesnych społeczeństw i państw Zachodu. Komunizm zablokował jeszcze kolejną falę przemian, którą przeszły po drugiej wojnie państwa Zachodu, z ich polityką państwa dobrobytu (*welfare state*) i budowania struktur ponadnarodowych (od Planu Marshalla do Unii Europejskiej).

W tym kontekście Polska odniosła niebywały sukces, wyzwalając się ze struktur i mechanizmów rozwoju gospodarczego okresu komunizmu nieadekwatnych do współczesności i organizując w ostatnich trzech dekadach instytucje konieczne do rozwoju gospodarki rynkowej. Ta zmiana nastąpiła bardzo sprawnie, doprowadziła do wyłonienia się około dwóch milionów nowych przedsiębiorców i dała głos racjonalności ekonomicznej. Na razie, dzięki wysiłkom trzydziestolecia, jako społeczeństwo zbiorowość mamy się o wiele lepiej niż w okresie upadku komunizmu i kiedykolwiek w polskiej historii, ale otaczający nas świat w tym okresie także nie stał w miejscu.

¹ Jak słusznie zauważa S. Babones (2012) należy raczej oczekiwać konwergencji do „światowego środka” (za: Babones w: Zarycki, 2016, s. 13).

W efekcie proporcje, relacje rozwojowe między Polską a wcześniej rozwiniętym Zachodem uległy zmianie tylko w niewielkim stopniu. Trzeba też postawić tezę, że sukces transformacji jest wynikiem likwidacji oczywistych nieracjonalności czasów komunizmu, a nie wynikiem przełamania wielowiekowej nieadekwatności kulturowych podstaw rozwoju osobistego jednostek i zbiorowego działania państwa sprzyjających innowacyjności.

III

Wniosek trzeci dotyczy kluczowej roli liderów proinnowacyjnych koalicji zdolnych zmobilizować nakłady ludzkie i finansowe dla działań innowacyjnych oraz podjąć ekonomiczne i polityczne ryzyko strat w przypadkach niepowodzenia.

Innowacyjność gospodarki łączy się z całym kompleksem właściwości instytucji, nauki, kultury, polityki i finansów. Wyraża się to w zdolności do konceptualizacji, projektowania, finansowania i marketingu technologicznie złożonych i innowacyjnych produktów i usług. Zdolność ta w najogólniejszym sensie jest efektem kompetencji i motywacji ludzi z jednej strony, a systemu instytucji państwa oraz kultury społeczeństwa z drugiej strony. Ludzie muszą cenić cele przyczyniające się do rozwoju całego kraju oraz móc je realizować w efektywny sposób. Odpowiednie urządzenie ładu społecznego w państwie, który by taki porządek zapewniał, nie jest dziś łatwe. Zadanie doprowadzenia do takiej zmiany wydaje się trudniejsze niż powojenne zadanie komunistycznych rządów polegające na usunięciu analfabetyzmu, elektryfikacji i uprzemysłowieniu kraju. Potrzebna jest koalicja „władzy i pieniędzy”, zarówno państwowego, jak i prywatnego pochodzenia.

W Polsce nie ma dziś adekwatnej koalicji zdolnej do mobilizacji zasobów i kształtowania instytucji sprzyjających innowacjom. Dotyczy to zarówno najważniejszych aktorów gospodarki jak i najważniejszych graczy w układzie władzy politycznej.

Teoretycznie małe i średnie przedsiębiorstwa powinny być zainteresowane innowacyjnością dla poprawy swojej konkurencyjnej przewagi i wzrostu. Ich właściciele nie mają jednak w swej tworzącej faktyczny nacisk masie wystarczających kompetencji ani pieniędzy by wywierać presję na proinnowacyjne rozwiązania w polityce gospodarczej. Co istotniejsze, nie mają też zbyt silnej motywacji do odłożenia konsumpcji w celu inwestowania. Podobnie mało aktywną grupą są duże przedsiębiorstwa prywatne z polskim kapitałem. Jest ich mało, a ich właściciele mają nieustalony prestiż i są „obciążeni” szkodliwie społecznie modelem oligarchicznym krajów poradzieckich.

Właściciel zagraniczny jest raczej zainteresowany efektywnością realizacji polityki swoich central niż promowaniem innowacyjności w kraju ich goszczącym.

Spółki skarbu państwa dysponują odpowiednim kapitałem ekonomicznym oraz kapitałem społecznym jako „firmy polskie”. Paradoksalnie jednak ich słabość to brak

dystansu do aparatu państwa (czy raczej rządzącej grupy politycznej) sprawującego *de facto* role właścicielskie. Dystans zarządzania firmą od jej właściciela motywowanego politycznie jest niezbędny w podejmowaniu autonomicznych decyzji wspierania innowacji, zarówno w swojej firmie, jak i szerszych programach, takich jak np. start-up. W efekcie spółki te są podporządkowane realizowaniu priorytetów ich „politycznych właścicieli”, którzy – przynajmniej w dotychczasowej praktyce – zmieniali się szybciej, niż możliwe było uzyskanie rezultatów rozwojowych.

Środowisko start-upów jest wprawdzie merytorycznie przygotowane i przedstawia sporą ilość ciekawych pomysłów innowacyjnych, jest jednak za małe, by skutecznie lobbować za konkretną polityką wspierającą ich działania.

Środowisko akademickie ciągle nie podejmuje zbiorowego wysiłku na rzecz fundamentalnej zmiany polityki i podstaw prawnych pozwalających mu stać się twórcą, ale i beneficjentem innowacji. Postawa środowiska naukowego jest z natury rzeczy akademicka. Kilka konferencji rocznie i trochę publikacji, to jednak zbyt mało, by wytworzyć adekwatną presję na system polityczny, choćby na rzecz alokacji dodatkowych zasobów na badania. Co więcej, brak jest efektywnego mechanizmu motywacji finansowej dla badaczy, typu amerykańskiego Bayh–Dole Act (1980).

Partie polityczne chętnie odwołują się do potrzeby innowacyjności w swej retoryce, żyją jednak swoim cyklem wyborczym, a to za krótki czas na osiągnięcie znaczących rezultatów.

Nasze analizy pokazują, że historyczne przypadki społeczeństw zdolnych stworzyć koalicje skutecznie promujące innowacje możemy zaliczyć do jednego z czterech typów:

- Sukcesu innowacyjnego osiąganego dzięki dużemu zasobowi bogactw naturalnych i nauki, oraz kultury zorientowanej na redukcję niepewności, rezultaty i przyszłość. Społeczeństwa te cechują raczej: średni niż wysoki poziom zaufania interpersonalnego, wysoka orientacja na osiągnięcia oraz średnia orientacja na przyjemności i przyjaciół. Główni przedstawiciele to Wielka Brytania i jej „klony”: USA, Irlandia, Kanada, Australia i Nowa Zelandia².
- Sukcesu innowacyjnego osiąganego dzięki zarządzaniu opartemu na partycypacyjnym przywództwie i kulturze zorientowanej na osiągnięcia, wysoko ceniącej unikanie niepewności, słabo zorientowanej na przyjemności, kulturze mającej niski dystans władzy i raczej niski wsobny kolektywizm, a przy tym bardzo wysoki poziom zaufania interpersonalnego. Główni przedstawiciele to kraje nordyckie Szwecja, Norwegia, Dania, Finlandia.
- Sukcesu innowacyjnego osiąganego dzięki systematyczności obrazującej się w bardzo aktywnym redukowaniu niepewności, wysokiej akceptacji dla

² Oczywiście duże znaczenie w pierwszej rewolucji przemysłowej miała ekspansywna polityka kolonialna Wielkiej Brytanii. Podczas gdy wymienione tu kraje były kierunkiem brytyjskiego osadnictwa, kolonie azjatyckie i afrykańskie były miejscem eksploatacji i pierwotnej akumulacji kapitału.

dystansów władzy, zorientowaniu na osiągnięcia i rezultaty oraz przyszłość; przy tym raczej średnim poziomem zaufania oraz raczej słabej orientacji na przyjemności i przyjaciół. Główni przedstawiciele to kraje germańskie Europy – Niemcy, Austria, Holandia, Szwajcaria.

- Sukcesu innowacyjnego osiąganemu dzięki proinnowacyjnej polityce państwa nieustannie podtrzymywanej bardzo wysokimi nakładami na badania i rozwój, silnej hierarchii społecznej, przewagi celów kolektywnych nad indywidualnymi, oraz bardzo silnej orientacji na przyszłość. Ten model jest istotnie odmienny od trzech poprzednich, brak tu kulturowych kompetencji powiązanych w europejskiej praktyce z powyżej zaznaczonymi więzami własności. Główni przedstawiciele to kraje konfucjańskiej tradycji kulturowej – Korea Południowa, Japonia, Taiwan, Singapur, Hong Kong, w rosnącym stopniu Chiny.

Na chwilę obecną Polska nie przynależy do żadnej z powyższych kombinacji własności kultury sprzyjającej innowacyjności. Bez wątpienia jednak, w najszerszym sensie, Polska przynależy do kręgu kultury europejskiej i mimo że różni się od krajów zachodu Europy, to jednak bliżej nam do tych społeczeństw niż do wartości i ich społecznej ekspresji typowych dla krajów czwartej grupy.

Przy odrzuceniu więc czwartego modelu jako zbyt odległego kulturowo, pierwsze trzy naszkicowane powyżej modele są – podobnie jak sytuacja w Polsce – efektem długiego trwania i ze względu na odmiennosć dróg rozwoju są dla Polski mało dostępne w ich kanonicznej postaci. Dla przykładu, wczesna industrializacja w przypadku krajów anglosaskich była sama w sobie niezwykłą systemową społeczną innowacją, do której społeczeństwo przygotowywało się przez kilka wcześniejszych wieków. Pokonywanie kolejnych wyzwań i ciągle rozbudowywanie zasobów, które przyniosły sukces, pozwoliło tej grupie krajów nie tylko utrzymać, lecz jeszcze zwiększyć przewagę rozwojową w stosunku do reszty świata. Z kolei opóźniona industrializacja krajów skandynawskich połączona z reformami na styku państwo–obywatel wytworzyła kolejną dźwignię rozwojową. Ustanowione sto lat temu ustawodawstwo podkreślające wzajemne zobowiązania klas społecznych i zapewniające pokój społeczny przez długi okres, sformowały kulturę, która okazała się bardzo przychylna upowszechnieniu innowacyjności społeczeństw i gospodarki. W przypadku krajów trzeciej grupy późniejsze dołączenie do industrializacji zostało skompensowane umiejętnościami organizacyjnymi, dyscypliną i ambicjami rozwojowymi. W efekcie, nie mając korzyści *first movers*, kraje te nie miały też ich ryzyka.

Zarówno polskie przedsiębiorstwa, administracje rządowa i samorządowe, jak i obywatele, z różnych powodów, nie są gotowi do koncentracji na innowacyjnym rozwoju. Na przykład, realizacja tzw. 7 Programu Ramowego Unii Europejskiej, który pozwalałaby na pozyskanie środków na projekty innowacyjne pokazuje nikłą aktywnosć polskich przedsiębiorstw w składaniu wniosków. Na 100 tys. mieszkańców było ich około 95 w Finlandii, 90 w Danii, 80 w Szwecji, 40 średnio w grupie 27 krajów

Unii, natomiast tylko 4 w Polsce (Staśkiewicz, 2013, s. 183). Pięć lat później prawdopodobnie byłoby ich nieco więcej, ale zaczynając statystyki od 4 wniosków na 100 000 mieszkańców trudno o szybki sukces. Przypadkowo tworzone programy pomocy technicznej, by wykorzystać dostępne środki Unii Europejskiej, nie załatwiają tej sprawy. Potrzebne jest systemowe oddziaływanie państwa i środowisk zawodowych.

Na poziomie motywacji obywatelskich, w sytuacji średniego poziomu rozwoju, na jakim znalazła się Polska, znikły bolesne motywacje skrajnego niedostatku a wraz z nimi pasja pokonywania barier przez pracę ponad siły.

Aby uruchomić nowe i inne działania, potrzebne są zasoby i względna łatwość działania według nowych zasad. Od wielu lat państwa, szczególnie te w trakcie przyśpieszonego rozwoju, zrozumiały, że szybki rozwój przedsiębiorczości wymaga wszelkiego rodzaju ułatwień obniżających bariery tworzenia biznesu. Podobnie jest w odniesieniu do innowacyjności, tyle że nie ma wśród rządzących elit takiej świadomości. W odniesieniu do diskutowanego problemu innowacyjności oznacza to potrzebę ogromnego zwiększenia zasobu kompetencji generujących innowacje. Składają się one z zasobów finansowych pozwalających na inwestycje w badania i doskonalenie procesów, organizacji, rozwiązań instytucjonalnych charakteryzujących relacje pomiędzy różnymi elementami zasobu, kompetencji w projektowaniu oraz kulturze społeczeństwa. Dopiero nasycenie gospodarki proinnowacyjną infrastrukturą daje szansę na rozpoznanie owych zachęt wyrafinowanej polityki innowacji, ponieważ stwarza możliwość wyłonienia się nowej percepcji szans. Psychologia od dawna uczy, że aby spełniać motywacyjną funkcję, zadania powinny przekraczać istniejące możliwości, jednakże zbyt duża różnica pomiędzy stanem aktualnym a pożądanym blokuje, zamiast pobudzać zachowania.

Rozwój gospodarczy prowadzący do wzrostu dobrostanu społecznego wymaga uczestnictwa w światowej konkurencji, a to zależy od społecznych zdolności innowacyjnych³. Pytanie o polski potencjał innowacyjny i jego wykorzystanie jest przedmiotem dotychczasowych rozważań. Wskazywaliśmy zarówno na nieadekwatność instytucji – regulacyjną i wykonawczą – jak i szersze uwarunkowania kulturowe wynikające z długiego trwania. Polityk gospodarczy musi jednak otrzymać bardziej praktyczną odpowiedź – jak można wykorzystać dostępne zasoby do osiągnięcia oczekiwanych rezultatów. Jak uczy doświadczenie, w tym miejscu pojawia się pułapka odwołania się do najłatwiej dostępnego dla polityka zasobu, jakim jest możliwość legislacyjna. Papier jest cierpliwy i przyjmie programy inkorporujące najmłodniejsze hasła, na przykład „rewolucji 4.0”, jak również wynikające stąd rekomendacje. Na ogół jednak okazuje się, że programy i związane z tym rekomendacje polityki

³ Używamy pojęcia dobrostanu społecznego, a nie węższego pojęcia dobrobytu, ze względu na skojarzenie tego ostatniego z materialną zamożnością raczej niż ze stanem określanym w literaturze anglosaskiej jako *well-being*.

innowacyjnej trafiają w próżnię społeczną – mają bardzo wąską grupę odbiorców, niedostateczną dla pobudzenia szerszego, kumulatywnego efektu zachowań innowacyjnych. Dotyczy to zarówno podaży innowacji, ich biznesowego wdrożenia, jak i popytu na innowacyjne produkty. Innymi słowy, dotyczy to całego rynku innowacji⁴.

Global Innovation Index z 2018 roku pokazuje Polskę (Figure E, GII Report 2018, s. 38) jako kraj mający rezultaty w innowacyjności adekwatne do oczekiwań wynikających z poziomu rozwoju gospodarczego. Jest to pozornie dobra wiadomość, w istocie oznacza jednak, że innowacje nie dynamizują gospodarki polskiej, nie odgrywają roli sprawczej w nadrobieniu dystansu do najbogatszych. Polska potrzebuje innowacyjności, która stanie się dźwignią rozwoju ekonomicznego w perspektywie nadchodzących dekad. Proces taki miał miejsce w Korei Południowej, Japonii, na Tajwanie, ale również bliższych nam kulturowo Finlandii czy Izraelu. Nie ma wielu współczesnych przypadków nadrobienia opóźnień rozwojowych bez uzyskania znaczącego postępu w innowacyjności gospodarki. W istocie przekroczenie ograniczeń w rozwoju społeczeństwa innowacyjnego i gospodarki stanowi „być albo nie być” dalszego przyspieszonego rozwoju Polski. Innej drogi nie ma, szczególnie, jak podkreślaliśmy wcześniej, w kontekście narastających ograniczeń demograficznych.

Brak liderów innowacji ze strony rynku nakłada szczególne zadanie na państwo. Dotyczy zarówno określenia celów, jak i ponoszenia nakładów. O ile pierwsze zadanie jest raczej niekontrowersyjne – rola państwa w wyznaczaniu strategicznych celów gospodarczych była i jest naturalną domeną państwa – o tyle ponoszenie nakładów, inwestowanie w innowacyjność było kontrowersyjne co najmniej na poziomie retoryki neoklasycznej (*picking winners* itd.). Na szczęście dla wyzwiań, przed którymi stoi Polska w ostatniej dekadzie rola inwestycyjna państwa stała się zasadniczo akceptowalna na poziomie post-neoliberalnej teorii polityki gospodarczej, a i w coraz większym stopniu również w konkretnych działaniach UE⁵.

Programy przyspieszenia rozwoju gospodarczego, przekroczenia ograniczeń w zapóźnionych rozwojowo krajach w ostatnich dwóch dekadach XX wieku nadały nową dynamikę dyskusjom o roli państwa w promowaniu innowacyjności. Dziś już jasno widać, że dla kraju o rozwiniętej gospodarce, ale znajdującego się w przedziale średniego PKB per capita, nie ma innej drogi dalszego rozwoju, jak korzystanie z renty nowości w tak wielu obszarach gospodarki produktów i usług, jak to tylko jest możliwe.

Kraje rozwiniętego Zachodu miały możliwość długotrwałego, organicznego rozwoju ram instytucjonalnych gospodarki. W efekcie innowacyjność przychodziła

⁴ O rynku innowacji pisze np. Jasiński (2018).

⁵ Praktyka inwestycji państwowych była zawsze znacznie dalej idąca niż deklaracje neoliberalne. W Polsce dobrym przykładem może być sukces stworzenia Giełdy Papierów Wartościowych jako instytucji zaprojektowanej i sfinansowanej przez państwo w czasie „oskarżanego” o skrajny neoliberalizm programu Balcerowicza.

w sposób naturalny, razem z kolejnymi wyzwaniami politycznymi i społecznymi, rozwojem edukacji i nauki, wyścigiem zbrojeń militarnych oraz nasilaniem się konkurencji w gospodarce światowej. Kraje te wytworzyły kulturę innowacji niejako po drodze rozwoju ekonomicznego. Dopiero niebywała innowacyjność gospodarki amerykańskiej w czasie po II wojnie światowej uzmysłowiła elitom krajów rozwiniętych, jak nierówno są rozłożone zdolności innowacyjne w składnikach konkurencyjności gospodarek ich krajów, oraz że wynika stąd potrzeba aktywizmu państwowego w ich niwelowaniu.⁶

Nabierające na znaczeniu „zanurzenie” polityki innowacyjnej w relacje kulturowe i wydłużenie okresu realizacji strategii, sukces w budowie społeczeństwa innowacyjnego zależą w pierwszej kolejności od umiejętności osiągnięcia społecznego konsensusu co do kierunków działań polityki gospodarczej, a w tym polityki innowacyjnej.

Budowa konsensusu co do celów i środków (umowy społecznej) to w demokracji, wbrew dosyć powszechnym oczekiwaniom, proces burzliwy i nieprowadzący do gwarantowanych i łatwych rozwiązań, szczególnie kiedy wkraczamy w praktyczną fazę realizacji. Burzliwość procesu wynika z faktu, iż przy konsensusie każdy nie tylko zyskuje, lecz także coś traci.

Polska potransformacyjna jest areną burzliwych politycznych sporów, nie zawsze zbliżających nas do wyobrażeń o modelu dojrzałych demokracji (przynajmniej co do formy). Spór ten jednak, wbrew pozorom, prowadzi do wyłaniania się kilku ważnych obszarów konsensusu społecznego na najbliższe dekady.

Najistotniejszym obszarem nowego konsensusu jest w naszym przekonaniu uznanie interesu wspólnotowego za nadrzędną normę solidaryzmu społecznego, a więc konstytucyjnego zapisu o „społecznej gospodarce rynkowej”, Paradoksalnie, konstytucyjny zapis o społecznym wymiarze „polskiego kapitalizmu” (ukrytego pod eufemizmem „gospodarka rynkowa”) był kalką ustrojową powojennej koncepcji *welfare state* rozwiniętych państw Zachodu. Dotychczas jednak przymiotnik „społeczny” był w znacznym stopniu zapisem pustym. Polityczny sukces programu 500+ jest tu oczywistym dowodem; w wyniku zrozumienia nastrojów społecznych nie ma dziś znaczących politycznych sił, które nie obiecywałyby utrzymania tego programu.

Wzrost znaczenia interesu wspólnotowego to nie tylko troska o poszczególnych członków społeczeństwa, ale też – w rosnącym stopniu – żądanie poprawy obszarów wspólnych – zbiorowej konsumpcji w języku ekonomii. Oznacza to rosnący konsensus co do potrzeby:

⁶ Nie znaczy to, że aktywizm państwowy w tym zakresie był zawsze skuteczny. Pole usłane jest wieloma porażkami – od francuskich modeli planowania w zakresie informatyzacji do agendy lizbońskiej UE.

- zwiększenia nakładów na służbę zdrowia, w tym przede wszystkim jej państwowej części,
- poprawy naturalnego środowiska, w którym żyjemy (problem smogu),
- reformy systemu emerytalnego w obliczu nieuniknionego starzenia się społeczeństwa,
- dostosowania systemu edukacji i nauki do potrzeb nowoczesnej gospodarki.

Realizacja powyższych elementów nowego konsensusu nieuchronnie wiąże się z potrzebą większych wydatków budżetowych; to zaś z kolei wymaga większych dochodów państwa. Podwyższenie podatków, tradycyjna droga zwiększenia dochodów państwa, nie jest jednak rozważane jako realistyczna opcja rodzącego się konsensusu. Istnieje jednak dosyć powszechna zgoda na zwiększenie dyscypliny fiskalnej, szczególnie ściągalności podatków. W pierwszej kolejności dotyczy to ściągalności VAT, o tyle łatwej do realizacji, że państwo polskie było dosyć mało skuteczne w tym zakresie. Na horyzoncie jest jednak znacznie trudniejszy do rozwiązania problem ściągalności podatków od firm międzynarodowych. Tu szansę tworzy wysiłek znalezienia skutecznych rozwiązań na poziomie Unii.

Istotnym źródłem bieżących i potencjalnych dochodów państwa są spółki Skarbu Państwa (SSP). Zwiększenie dochodów budżetu ze SSP przez ich prywatyzację staje się coraz mniej realistyczne w ocenie głównych sił politycznych. W związku z tym należy dążyć do zwiększania dochodowości SSP. Istotnym odczuciem społecznym jest przekonanie, że obsadzanie stanowisk w SSP według niemerytorycznego klucza obniża ich sprawność generowania dochodów państwa (partyjni nominaci zamiast fachowców). W wyniku tego wzrasta społeczna jedynomyślność, że obecne praktyki nie mogą być kontynuowane.

Burzliwe relacje Polski z Unią Europejską są w znacznym stopniu wynikiem procesu wyznaczania granic podporządkowania polskiego systemu instytucji instytucjonalnym regułom wspólnoty. Próba przededefiniowania relacji Polska–Unia odbywa się w czasie kontestowania przez istotną grupę państw członkowskich dotychczasowych wspólnotowych ram instytucjonalnych UE.

Burzliwe dzieje reformy systemu sprawiedliwości oraz relacji z UE pokazują, że dojrzewanie procesu demokratycznego różni się od naiwnego „kochajmy się”. Nowy konsensus jest wypracowywany w ogniu nieraz niezwykle ostrych sporów politycznych. W efekcie jednak jesteśmy świadkami rodzącego się społecznego konsensusu „ponad podziałami” oraz – co może jest ważniejsze – wyłaniania się mechanizmu artykulacji i obrony interesów poszczególnych grup społecznych, zawodowych czy terytorialnych. Stawiamy hipotezę, że motorem tego procesu jest nadrzędny motyw wspólnotowy, w stopniu znacznie większym niż w okresie transformacji, zdominowanym przez dążenie do indywidualnego sukcesu. Jest to, z jednej strony, silne w polskiej kulturze ewangeliczne przekonanie, że „kto nie pracuje, niech nie je”, ale jednocześnie wiara w ideę solidarności narodowej (w rozumieniu narodu obywatelskiego, a nie

etnicznego). Ocena ta w żadnym stopniu nie jest wartościująca – jesteśmy przekonani, że dążenie do indywidualnego sukcesu legło u podstaw sukcesu transformacji – jest to raczej odrobienie zaległości rozwojowych zablokowanych w Polsce na ponad pół wieku.

Rysujący się konsensus wytycza najszersze ramy oczekiwań społecznych – jaka ma być polska gospodarka w perspektywie najbliższych dekad, które elementy jej rozwoju są warte wspierania, a które powinny być hamowane oraz, używając zapomnianego już dzisiaj sformułowania: „komu to ma służyć?”. Mamy nadzieję, że w książce udało nam się udzielić choćby częściowej odpowiedzi na to pytanie. Rosnąca złożoność i uspołecznienie procesu innowacji, z jakim mamy do czynienia, wymaga uwzględnienia szerokiego kontekstu – zarówno w określaniu celów, niezbędnych reform instytucjonalnych, jak i mobilizacji zasobów finansowych i ludzkich. To z kolei wymaga zbudowania możliwie szerokiej koalicji społecznej, gotowej podjąć wyzwanie czwartej nieciągłości dla przełamania historycznego dystansu Polski od najwyżej rozwiniętych państw świata.

Literatura

- Acemoglu, D. i Robinson, J. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown.
- Adamiak, P. (2014). *Zaangażowanie społeczne Polek i Polaków. Wolontariat, filantropia, 1% i wizerunek organizacji pozarządowych raport z badania 2013*. Warszawa: Stowarzyszenie Klon/ Jawor.
- Alesina, A. i Giuliano, P. (2015). Culture and Institutions, *Journal of Economic Literature*, 53(4).
- Algan, Y. i Cahuc, P. (2014). *Trust and Growth. Annual Review of Economics*.
- Argentina Investment Development Agency, <http://www.inversiones.gov.ar/en>.
- Argentina's Debt Battle: Why the 'Vulture Funds' Are Circling?*, <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/argentinas-debt-battle-vulture-funds-circling/>.
- Argentina export 2015*, <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/arg/>.
- Arslanhan, S. i Kurtsal, Y. (2010). *To what South Korea owes Success in Innovations. Implications for Turkey*, TEPAV Policy Note, September.
- Arza, V. (2010). Innovation and Productivity in the Argentine Manufacturing Sector, *IDB Working Paper Series No. IBD-WP-187*.
- ARWU (2016). <http://www.shanghairanking.com/ARWU2016.html>.
- Atlas of Economic Complexity. Complexity Rankings*, <http://atlas.cid.harvard.edu/rankings/>.
- Atkinson, R.D. i Ezell, S.J. (2012). *Innovation Economics*. Yale University Press.
- Banfield, E.C. (1958). *The moral basis of a backward society*. Free Press.
- Barbaruk, M. (2011). Hiszpański kryzys XVII wieku. *Kultura – Historia – Globalizacja*, 8.
- Bartlett, R. (2003). *Tworzenie Europy*. Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk.
- Bartzokas, A. (2008). *Country Review Korea*. Maastricht: UNU-MERIT.
- Basanez, M.E. (2016). *A World of Three Cultures, Honour, Achievement and Joy*. Oxford University Press.
- Bavec, C. (2007). Interdependence between social values and national performance inductors: the case of the enlarged European Union. *Managing Global Transitions*, 5(3).
- Bell, D. (1976). *The Coming of Post-Industrial Society*. Basic Books.
- Biernacka, M. (2011). Imigracyjny charakter społeczeństwa hiszpańskiego. *Studia Socjologiczne*, 3(202).
- Bjornskov, Ch. (2006). Determinants of generalized trust: a cross-country comparison. *Public Choice*, 130.
- Bloomberg Innovation Index (2017). *Innovation Company*, <https://innovationcompany.co.uk/2017-bloomberg-innovation-index>.
- Bochniarz, Z., Pisarczyk, G. i Sienko, B. (2013). Public Administration – a barrier or an opportunity for innovation-based development? *WERI Working Paper*, No. 318 http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KGS/struktura/IGS-KGS/publikacje/Documents/318_Bochniarz.pdf.

- Bogdan, W. i in. (2013). *Polska 2025 – Nowy motor wzrostu w Europie*. McKinsey.
- Braudel, F. (2006). *Gramatyka cywilizacji*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Breuskin, I. (2012). Social capital and Governmental Institutions, *Living Reviews in Democracy Vol. 3*, Zurich.
- Burszta, W.J. (1998). *Antropologia kultury*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Castillo, V. i in. (2011). *Innovation Policy and Employment. Evidence from an impact evaluation in Argentina*. Inter-American Development Bank, Technical notes No. IDB-TN-341, December.
- Carrasco, M. i Goss, P. (2014). *Digital Government: Turning the Rhetoric into Reality*. Boston Consulting Group.
- CBOS (2007). *Opinie o bogactwie i ludziach bogatych*. BS, 1001.
- CBOS (2014). *Zaufanie w relacjach międzyludzkich*, https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2014/K_029_14.PDF, 29/2014.
- CBOS (2014). *Opinie o korupcji oraz standardach życia publicznego w Polsce*, nr 14.
- CBOS (2016). *Komunikat 18/2016. Zaufanie społeczne*, https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2016/K_018_16.PDF.
- Cha, M.S. (2004). *The Economic History of Korea*. Yeungnam University, <https://eh.net>.
- Chan, J. (2002). Moral Autonomy, Civil Liberties and Confucianism. *Philosophy East and West*, 52(3).
- Chang, S.J. (2003). Ownership Structure, Expropriation, and Performance of Group-Affiliated Companies in Korea. *The Academy of Management Journal*, 46(2), 238–253.
- Charlemagne (2010). Do Europeans want a dynamic economy? *Economist*, 8th January.
- Cowden, T. (2013). *Average is over: Powering America beyond the age of the great stagnation*. Penguin Group.
- Chung, S. (2007). Excelsior: The Korean Innovation Story. *Issues in Science and Technology*, XXIV(1).
- Cibles, A. (2016). *Macri-nomics: Argentina's Fast and Furious Return to Neoliberalism*, <http://www.counterpunch.org/2016/04/12/macri-nomics-argentinas-fast-and-furious-return-to-neoliberalism/>.
- Complexity Index*, <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/arg/>.
- Connell, S. (2014). Creating Korea's future economy: Innovation, Growth, and Korea – US economic relations. *Analysis from the East – West Centre*, No. 111, January.
- Corporate culture in Korea: changing the chaebol; note by M&G Emerging Markets team, <http://www.mandg.fr/france/investisseur-institutionnel/articles/fra...014/q2/mg-emerging-markets-team-corporate-culture-in-korea-2014-05/>.
- Creativity Index 2015. The Global Creativity Index 2015, The Cities Project at the Martin Prosperity Institute* (2015). University of Toronto.
- Crozier, M. (1964). *The Bureaucratic Phenomenon*. Paris.
- Cyert, R. i March, J. (1963). *Behavioral Theory of the Firm*. Prentice Hall.
- Czapiński, J. (2015). Warunki i jakość życia Polaków. *Contemporary Economics Quarterly of University of Finance and Management in Warsaw*, 9(4).
- Czapinski, J. i Panek T. (red.) (2015). *Diagnoza społeczna*. Warszawa: Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania.
- Davies, N. (1999). *Europa*. Kraków: Znak.
- Davies, N. (2001). *Boże igrzysko. Historia Polski*. Kraków: Znak.
- Davila, T., Epstein, M.J. i Shelton, R. (red.) (2006). *The Creative Enterprise*. Praeger Publishers.
- Diamond, J. (1999). *Guns Germs and Steel: the Fates of Human Society*. W.W. Norton & Company.

- Diaz-Bonilla, E. (2014). Argentina: The Myth of a Century of Decline. *Roubini EconoMonitor*, February 27th.
- Doing Business 2016*, World Bank, <http://www.doingbusiness.org/rankings>.
- Domjahn, T.M. (2013). What (if Anything) can Developing Countries Learn from South Korea, *Asian Culture and History*, 5(2).
- Dornbusch, R. i Park, Y.-C. (1987). *Korean growth policy*. Brookings Institution.
- D'Ortenzio, C. (2012). *Understanding Change and Change Management Processes: A Case Study*, University of Canberra, http://www.canberra.edu.au/researchrepository/file/81c02a90-6a15-91ae-c7a2-ff44c96d60b2/1/full_text.pdf.
- Encyklika *Quadragesimo anno* (1931). <http://www.mop.pl/doc/html/encykliki/Quadragesimo%20anno.htm>.
- Enlightened despotism*. W: *Encyclopedia Britannica*, <https://www.britannica.com/topic/enlightened-despotism>.
- European Commission (2015). *The 2015 Aging Report*. Brussels.
- European Commission (2014, 2019). *European Innovation Scoreboard*, http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en.
- Florida, R. (2005). *Cities and the Creative Class*. Routledge.
- Frank, A.G. (1966). *The development of underdevelopment*. New England: Free Press.
- Fundusze Europejskie, <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/zasady-dzialania-funduszy/fundusze-europejskie-w-polsce/>.
- Germany Data 2015*, http://www.indexmundi.com/germany/economy_profile.html.
- Glass-Ceiling Index 2015*, <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2015/03/daily-chart-1>.
- Global Innovation Index (GII) (2015). <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/report/pdf/GII-2015-v5.pdf>.
- Global Innovation Index (2017). <https://www.globalinnovationindex.org/Home>.
- Global Innovation Index (2019). <https://www.globalinnovationindex.org/Home>.
- Gordon, R.J. (2012). Is U.S. Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds. *NBER Working Paper No. 18315*.
- Gordona, M. (2000). A cultural typology of economic development. W: L.E. Harrison i in. (2014). *Culture Matters*, ed. Comparative research about the organizational culture in research units belonging to the National University of La Plata (UNLP). *Vision de Futuro ano 11*, 18(2).
- Górski, J., Mikołajczyk, A. i Tataj, M. (2016). *Spoleczne oblicze innowacji. Jak wspierać postawy innowacyjne i promować etos innowatora?*, https://mli.org.pl/upload/files/Raport_MLI_ebook2.pdf.
- Górzyńska, T. (2006). *Służba cywilna w Polsce: Problemy z tradycją, problemy z przyszłością*. Warszawa: Instytut Nauk Prawnych PAN.
- Gradowski, J. (2014). <http://forsal.pl/artykuly/827797,wolny-rynek-to-wyrok-smierci-dla-przedsiębiorców-oto-przemilczana-historia-transformacji.html>.
- Grela, S.F. i in. (2016). *Czy Polacy kochają wolny rynek? Ile państwa w gospodarce?* Fundacja Kaleckiego, <http://kalecki.org/raport-czy-polacy-kochaja-wolny-rynek-ile-panstwa-w-gospodarce/>.
- Guiso, L., Sapienza, P. i Zingales, L. (2004). The Role of Social Capital in Financial Development, *American Economic Review*, 94(3), 526–556.
- Hakkio, Craig S. (2019). *The Great Moderation – A detailed essay on an important event in the history of the Federal Reserve*, https://www.federalreservehistory.org/essays/great_moderation.
- Hampden-Turner, Ch. i Trompenaars, A. (2000). *Siedem kultur kapitalizmu*. Oficyna Wydawnicza.
- Harrison, L.E. (1992). *Who Prospers, How Cultural Values Shape Economic and Political Success*. Basic Books.

- Harrison, L.E. i Huntington, S.P. (2000). *Culture Matters. How Values Shape Human Progress*. Basic Books.
- Harrison, L.E. (2008). *The Central Liberal Truth, How Politics can Change a Culture and Save It from Itself*. Oxford.
- Harrison, L.E. (2013). *Jews, Confucians, and Protestants, Cultural Capital and the End of Multiculturalism*. Rowman & Littlefield.
- Hartwell, R.M. (2007). *Liberalism and Economic Growth in Argentina 1870–1914*, referat zaprezentowany na Seventh International Economic History Congress, Edinburgh, 1978; *Revista de Instituciones, Ideas y Mercados* No 46.
- Harvie, Ch. i Lee, H.H. (2003). *Export Led Industrialization and Growth – Korea’s Economic Miracle 1962–1989*. Faculty of Business – Economics working papers, University of Wollongong, Australia.
- Hausmann, R. i in. (2016). *The Atlas of Economic Complexity*. Harvard’s Center for International Development.
- Hausmann, R. i Hidalgo, C. (2011). The network structure of economic output. *Journal of Economic Growth*, 16(4), 309–342.
- Hausner, J. (red.) (2013). *Raport o partnerstwie publiczno-prywatnym w Polsce*. Warszawa, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2015/ee3_en.htm.
- Helgesen, G. (1998). *Democracy and Authority in Korea. The Cultural Dimension in Korean Politics*. Routledge.
- Helliwell, J.F. i Putnam R.D. (2004). The social context of well-being. W: F.A. Huppert, B. Kaverne i N. Baylis (red.) (2005). *The Science of Well-Being*. London: Oxford University Press.
- Helliwell, J.F. i Huang, H. (2008). Well-Being and Trust in the Workplace. *NBER Working Papers* No 145989, NBER, Cambridge, MA.
- Hofstede, G. (1984). *Culture’s Consequences, International Difference in Work Related Values*. Sage.
- Hong, J.-S. (2008). *The Korean Case: Public-Private Alliance for Innovation and Export Development*. Mexico City: Institute for Global Innovation Economy.
- House, R.J. i in. (2004). *Cultures, Leadership, and Organizations*. Sage Publication.
- How Culture Affects Work practices in Latin America* (2005). Wharton UPA, January 26, <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/how-culture-affects-work-practices-in-latin-america/>.
- Hryniewicz, J.T. (2004). *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- https://mf-arch2.mf.gov.pl/c/document_library/get_file?uuid=98ab4415-2d6f-494e-b0cc-4906b-f8bf8cb&groupId=764034.
- <https://www.bcg.com/publications/2014/public-sector-center-consumer-customer-insight-digital-government-turning-rhetoric-into-reality.aspx>.
- Hollanders, H. i van Cruysen, A. (2009). *Design Creativity and Innovations. A Scoreboard Approach. INNO Metrics 2008 report*. Brussels: European Commission, DG Enterprise.
- Hong, J.-S. (2008). *The Korean Case: Public-Private Alliance for Innovation and Export Development*. Mexico City: Institute for Global Innovation Economy.
- Huff, L. i Kelley, L. (2003). Level of Organizational Trust in Individualistic versus Collectivist Societies: A seven-nation study. *Organization Science*, 14(1).
- Hundt, D. (2009). *Korea’s Developmental Alliance: State, Capital and the Politics of Rapid Development*. Routledge.
- Hundt, D. (2010). The transformation of development strategy in Korea: “Risk Society” perspective. *Sungkyun Journal of Est Asian Studies*, 10(2).

- Hundt D. (2015). Neoliberalism, Developmental State and Civil Society in Korea. *Asian Studies Review*, September.
- Huntington, S.P. (1985). *The Clash of Civilization*.
- Hussain, T. (2006). Chaebol face three fundamental challenges. *Korea Herald*, 27.
- Ideatovalue 2018, <https://www.ideatovalue.com/inno/nickskillicorn/2019/08/top-1000-companies-that-spend-the-most-on-research-development-charts-and-analysis/>.
- IMF (2015). Spain Selected Issues. IMF Country Report, No. 15/233.
- Inglehart, R. i Baker, W.E. (2000). Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values. *American Sociological Review*, 65(1), 19–51.
- Innovation Union Scoreboard (2014). <https://era.gv.at/object/document/1275/attach/20140327-innovation-union-scoreboard-2014.pdf>.
- IMD World Competitiveness Yearbook 2016, <http://www.imd.org/wcc/wcy-world-competitiveness-yearbook/>.
- Innowacyjny Polak 2014. Raport z badania opinii publicznej* (2014). 3M Polska.
- Innowacyjność 2010. Raport PARP* (2010). Warszawa: PARP.
- Innovation Union Scoreboard 2014* (2014). Komisja Europejska.
- Innovation Union Progress 2014. Research and Innovation Performance in the EU* (2014). Komisja Europejska.
- Jacoby, M. (2018). *Korea Południowa. Republika żywiółów*. Warszawa: Muza.
- Jasiński, A.H. (red.) (2010). *Innowacyjność polskiej gospodarki w okresie transformacji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe WZ UW.
- Jasiński, A.H. (2018). Innowacyjność polskiej gospodarki a fundusze unijne: czy POIG coś pomógł? *Studia i Prace WNEiZ US*, 52.
- Jeziński, A. (red.) (2003). *Historia Polski w liczbach*. Warszawa: GUS.
- Jędrzejczak G. (2014). Aging Poland: Can the Doomsday Scenario Be Avoided? *Problemy Zarządzania*, 14(2).
- Jędrzejczak, G. (2015). Następne 50 lat: Globalne wyzwania. W: A. Nowak (red.), *Gospodarka na rozdrożu XXI wiek*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe WZ UW.
- Jędrzejczak, G. (2019). Rynki pracy w warunkach globalizacji XXI wieku – wyzwania dla prawa pracy. W: *Różnorodność w jedności*. Warszawa: C.H. Beck.
- Jędrzejczak, G. i Sterniczuk, H. (2017). New Structural Economics and Poland's Development Challenges. W: A. Nowak i J.Y. Lin (red.), *New Structural Economics for Less Advanced Countries*. Warsaw: University of Warsaw Faculty of Management Press.
- Jędrzejczak, G. i Sterniczuk, H. (2018). The Use of the New Structural Economics for Modernization and Increasing the Innovativeness of the Polish Economy. W: A. Nowak i J.Y. Lin (red.), *New Structural Economics for Less Advanced Countries*. Warsaw: University of Warsaw Faculty of Management Press.
- Kalafus, R.M. (2013). *The Innovative Society*. Infinity Publishing
- Kay, J. (2004). *Culture and Prosperity – The Truth about Markets – Why Some Nations Are Rich But Most Remain Poor*. New York: HarperCollins Publishers, Inc.
- Kaute, W., Słupik, T. i Turoń, A. (2011). *Sprawiedliwość w kulturze europejskiej, praca zbiorowa*. Katowice: Uniwersytet Śląski.
- Kee, T.S. (2008). *Influence of Confucianism on Korean Corporate Culture*. Kuala Lumpur: Department of East Asia Studies, University of Malaya.
- Keynes, J.M. (1930). Economic Possibilities for our Grandchildren II. *The Nation and Athenaeum*, 48(3), 18 October.

- Khon, M.L. i Schooler, C. (1983). *Work and Personality*. Norwood NJ.
- Kim, A. i Rhee, B.-S. (2007). Meeting skills and human resources requirements. W: J. Suh i D.H.C. Chen (red.), *Korea as a knowledge economy – evolutionary process and lessons learned*. Soul: Korean Development Institute.
- Kim, E.M. (2014). *The South Korean Development Experience. Beyond Aid*. Palgrave Macmillan.
- Kim, E.M. (2014). The South Korean Developmental Alliance between Business, Labour, and Government. W: I.Y. i Th. Mkandawire (red.), *Learning from the South Korean Developmental Success: Effective Developmental Cooperation and Synergetic Institutions and Policies (Social Policy in Development Context)*. Palgrave Macmillan.
- Kim J.-D. i S.-I. Hwang (2000). The Role of Foreign Direct Investment in Korea's economic Development: Productivity Effects and Implications for Currency Crisis. W: I. Takatoshi i A.O. Krueger (red.), *The Role of Foreign Direct Investment in East Asian Economic Development, NBER-EASE*, 9.
- Kim, J.H., *Korean Economic Development Strategy*, Korea Development Institute, KDI http://yoosooHong.weebly.com/uploads/7/5/1/6/7516860/required_supplement_1_to_ipek_ln2.pdf.
- Kim, J.H. (red.) (2006). *Korean Experience and African Economic Development*, African Development Bank Economic Conference on Accelerating Africa's Development – Five Years into the twenty-first century at Tunis, November 22–24.
- Kim, J-il (2015). Lessons for South Asia from the industrial cluster development experience of the Republic of Korea, *ADB South Asia Working Paper series*, 37.
- Kim, K.-D. (2005). Why Korea is so prone to conflict: an alternative sociological analysis, KDI School of Public Policy and Management, *Working Paper Series Index*, <http://www.kdi-school.ac.kr/faculty/paper.asp>.
- Kim, K.H. (2014). *Cultural Influence on Creativity: The Relationships between Confucianism and Creativity*, praca doktorska złożona w Graduate Faculty of The University of Georgia in Partial Fulfillment of Requirements for the Degree Doctor of Philosophy, Athens, Georgia USA.
- Kim, K.S. (1991). The Korean Miracle (1962–1980) Revisited: Myths and Realities in Strategy and Development. *The Helen Kellogg Institute for International Studies, Working Paper*, 166.
- Kluckhohn, F.R. i Strodtbeck, F.L. (1961). *Variations in value orientations*. HarperCollins.
- Kłoczowski, J. (1998). *Młodsza Europa. Europa Środkowo-Wschodnia w kręgu cywilizacji chrześcijańskiej średniowiecza*. Warszawa: PIW.
- Knack, S. (2000). Social Capital and The Quality of Government: Evidence from the United States. *World Bank Policy Research Working Paper*, 2504.
- Knack, S. i Zack P.J. (2003). Trust and Growth, *Economic Journal*, 111(470).
- Kochanowicz, J. (1989), The Polish Economy And The Evolution Of Dependency. W: *The Origins of Backwardness in Eastern Europe: Economics and Politics from the Middle Ages until the Early Twentieth Century*. University of California Press
- Kochanowicz, J. (1994). Miękkie państwo. *ResPublica Nowa*, 7/8.
- Kochanowicz, J. (2011). Forbes 5/2011, <https://www.forbes.pl/rankingi/20-pytan-do-jacka-kochanowicza/1k9r7ky>
- Kocken, M. (2014). Seven Reasons Why Korea has the Worst Productivity in the OECD. *Business Korea March 2014*, <http://www.businesskorea.co.kr/english/oped/opinions/3698-insider-perspective-seven-reasons-why-korea-has-worst-productivity-oecd>
- Kong, T.Y. (2000). *The Politics of Economic Reform in South Korea. A Fragile Miracle*. Routledge.
- Konopczyński, W. (1996). *Dzieje Polski nowożytnej*. Pax.
- Korea Pd. (2015). http://www.indexmundi.com/south_korea/.

- Kowalski, M. (2014). *Księżstwa i książęta w systemie ustrojowym Rzeczypospolitej Obojga Narodów*. Warszawa: PAN.
- Kuk, M.-H. (2010), Consolidation of the Developmental State and Chaebols in Korea: After the 1997 Economic Crisis. *Korean Journal of Sociology*, 44(3).
- Kwon, S.-H. (1997). Industrial Relations in South Korea: a Historical Analysis. *Working Paper*, School of Industrial Relations and Organizational Behaviours, July, <http://wwwdocs.fce.unsw.edu.au/orgmanagement/WorkingPapers/WP112.pdf>
- Lambooy, J. i Boschma R. (2001). Evolutionary economics and regional policy. *The Annals of Regional Science*, 35.
- Landes, D.S. (2005). *Bogactwo i nędza narodów*. Warszawa: Muza.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. i Vishny R. (1996). Trust in large organization. *NBER Working Papers*, 5864.
- Lee, C.Y. (2012). Korean Culture and its Influence on Business Practice in South Korea. *The Journal of International Management Studies*, 7(2).
- Lee, C.Y. i Lee, J.Y. (2014), Korean Corporate Culture and its lessons for Building Corporate Culture in China. *The Journal of International Management Studies*, 9(2).
- Lee, H.-K. (1996). *The Korean economy: Perspectives for 21st Century*. New York: State University.
- Lee, S. i Brinton, M.C. (1996). Elite Education and Social Capital: The Case of South Korea. *Sociology of Education*, 69(3).
- Lengyel, M. i Pesado, M.B. (2011). New Trends in Argentina's Science, Technology and Innovation Policy. *EFPP Brief*, 254.
- Lelewel, J. (2006). *Historyczna paralela Hiszpanii z Polską*. Warszawa.
- Levy, D.M. i Peart, S.J. (2012). *Socialist calculation debate*. *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*. Palgrave Macmillan.
- Lim, U. (2011). Ownership structure and family control in Korean conglomerates. W: J. Jay Choi (red.), *Asian Financial Crisis Financial, Structural and International Dimensions (International Finance Review, Volume 1)*. Emerald Group Publishing Limited.
- Lim, W. (2010). *Lessons from the Korean development Experience*. Korea-World Bank High Level Conference on Post-Crisis Growth and Development, Busan, Korea June 4, 2010 http://sitere-sources.worldbank.org/DEC/Resources/84797-1275071905763/Lessons_from_Korea_Lim.pdf.
- Luengo, F.A. (2005). *Explaining Stocks of Social Capital: Argentina in comparative perspective*, praca doktorska, University of Connecticut.
- Lustig, N. i in. (2013). The Impact of Taxes and Social Spending on Inequality and Poverty in Argentina, Bolivia, Brazil, Mexico, Peru and Uruguay: An Overview. *CEQ Working Paper*, 13.
- Lopez-Claros, A. (2014). *What role does culture play in development?* World Economic Forum, <https://www.weforum.org/agenda/2014/12/what-role-does-culture-play-in-development/>.
- Maddison (2001). *The World Economy. A Millennial Perspective*. Development Centre Seminars. Development Centre of Organization of Economic Development and Co-Operation.
- Maddison (2013). *The Maddison-Project*, <http://www.ggdcc.net/maddison/maddison-project/home.htm>, 2013 version.
- Malette A.V. (1986). *The "Argentine Problem": an analysis of political instability in a modern Argentina*, praca magisterska, Simon Fraser University.
- Manning, N., Mukherjee, R. i Gokcekus, O. (2000). *Public officials and their institutional environment – an analytical model for assessing the impact of institutional change on public sector performance*. World Bank Report WPS2427.

- Marlow, I. (2015). South Korea's Chaebol problem. *The Glob and Mail*, April 24.
- Mazzucato, M. (2014). *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*. London, NY, Delhi: Anthem Press.
- Mączak, A. (1996). Problemy gospodarcze. W: J. Tazbir (red.), *Polska XVII wieku: państwo, społeczeństwo, kultura*. Warszawa: Wydawnictwo Wiedza Powszechna.
- Merton, R.K. (1936). The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action. *American Sociological Review*, 1(6), 894–904.
- Ministerstwo Finansów (2019). *Transfery netto UE–Polska 2018*. Warszawa.
- Moghaddam, F.M. i Crystal, D.S. (1997). Crystal, Revolutions, Samurai, and reductions: The paradox of change and continuity in Iran and Japan. *Political Psychology*, 18, 355–384.
- Morrone, A., Tontoranelli, N. i Ranuzzi, G. (2009). How good is trust? Measuring trust and its role for the progress of societies. *OECD Statistics Working Paper*, 23 October.
- Mui, C. (2012). How Kodak Failed. *Forbes*, <https://www.forbes.com/sites/chunkamui/2012/01/18/how-kodak-failed/#a9fcb106f27a>.
- Mulder, M. (1971). Power equalization through participation. *Administrative Science Quarterly*, 16(1), *Organizational Leadership*, 31–38.
- Mundy, S. (2015). South Korea aims for creative economy to end reliance on chaebol. *Financial Times*, June 24.
- Negretto, G.L. (2014). Authoritarian Constitution-Making: The Role of the Military in Latin America. W: T. Ginsburg i A. Simpser (red.), *Constitutions in Authoritarian Regimes*. New York: Cambridge University Press.
- New Nature of Innovations* (2009). Paris: OECD.
- Nipperdey, T. (1998). *Deutsche Geschichte 1800–1866. Bürgerwelt und starker Staat*. Munich.
- North, D.C., Wallism, J.J. i Weingast, B.R. (2009). *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. New York: Cambridge University Press.
- OECD Economic Surveys Korea (2014).
- OECD Library, http://www.oecd-ilibrary.org/economics/gross-domestic-product-in-us-dollars-2013-5_gdp-cusd-table-2013-5-en.
- Ortega y Gasset, J. (2016). *Bunt mas*. Poznań: Wydawnictwo Replika.
- Ortiz-Ospina, E. i Roser, M. (2016). *Trust*, <https://ourworldindata.org/trust>.
- Ottawa Agreement 1932, <http://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/ottawa-agreements/>.
- Ou-Byung Chae i Ji-Yeon Lee (2009). Korean Society in Change: Statistics and Sources (IV). *Korean Journal of Sociology June 2009*, 43(6).
- Ou-Byung Chae i Jung-Hae Choi (2008). Korean Society in Change: Statistics and Sources (I). *Korean Journal of Sociology June*, 42(4).
- OurWorldInData.org, <https://ourworldindata.org/>.
- Papa, J. i Slavtchev, V. (2013). *Sailing through stormy waters in Argentina. A study on innovations during crisis times*, 36th DRUID Celebration Conference, Barcelona.
- PARP (2013). *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw*. Warszawa.
- PARP (2013b). *Świat innowacyjnego społeczeństwa. Trendy na najbliższe lata*. Warszawa.
- Peregrin, T. (2009). Spain's Efforts to Nudge Immigrants Home. *Americas Quarterly*, Spring.
- Pew Report on homosexuality 2013*, <http://www.pewglobal.org/2013/06/04/the-global-divide-on-homosexuality/>.
- Piątkowski, M. (2013). Poland's New Golden Age: Shifting from Europe's Periphery to its Center. *World Bank Working Paper 6639*.

- Pięć zadań dla Polski (2015). McKinsey and Forbes, file:///C:/Users/Ewa/Downloads/5-zadan-dla-Polski-McKinsey-Forbes%20(3).pdf.
- Pillay, P. (2010). *Linking higher education and economic development. Implications for Africa from three successful systems*. Centre for Higher Education Transformation.
- Pirie, I. (2009). *The Korean Developmental State. From dirigisme to neo-liberalism*. Routledge.
- PISA (2012). <http://www.oecd.org/pisa/keyfindings/pisa-2012-results.htm>.
- PISA, <http://factsmaps.com/pisa-worldwide-ranking-average-score-of-math-science-reading/>.
- Poland Data (2015). <http://www.indexmundi.com/facts/poland/>.
- Power, L.T. (1998). Capitalism and Authoritarian state in South Korea. *The Journal of Contemporary Asia*, 28(4).
- Prados de la Escosura, L., Rosés, J.R. i Sanz Villarroya, I. (2011). Economic Reforms and Growth in Franco's Spain. *Working Papers in Economic History Universidad Carlos III De Madrid*.
- Putnam, R.D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
- Putnam, R.D. (1993). The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. *The American Prospect*, 4(13), 35–42.
- Putnam, R.D. (2000). *Bowling Alone – The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam, R.D. (2002). *Democracies in Flux*. Oxford University Press.
- Raport o Stanie Edukacji (2010). Instytut Badań Edukacyjnych.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce (2017). Warszawa: PARP.
- Ramirez, L.F. i Rubio, J.E. (2010). Culture, Government and Development in South Korea. *Asian Culture and History*, 2(1).
- Ritter, D. (2017). *Why BlackBerry Failed*, <https://www.linkedin.com/pulse/why-blackberry-failed-creating-desire-for-client-s-products>.
- Roca–Runciman 1933, https://pediaview.com/openpedia/Roca–Runciman_Treaty.
- Rocznik Statystyczny Przemysłu GUS (2017). Warszawa: GUS.
- Rothstein, B. i Uslaner, E.M. (2005). *All for All: Equality and social Trust, LSE Health and Social Care*. London: The London School of Economics and Political Science.
- Rozenwurcel, G. (2004). *Economic development in Argentina: can it happen again?*, http://www.econ.uba.ar/www/departamentos/economia/nuevo/files/pubs/rozenwurcel_lasa.PDF.
- Rouquie, A. (1986). Demilitarization and the Institutionalization of Military-Dominated Polities in Latin America. W: G. O' Donnell, Ph. Schmitter i L. Whitehead, *Transitions From Authoritarian Rule. Comparative Perspectives*. John Hopkins University Press.
- Rurarz J., (2005). *Historia Korei*. Kraków: Znak.
- Samuels, R.J. (1987). *The Business of Japanese State: Energy Markets in Comparative and Historical Perspective*. Cornell University Press.
- Schwab, K. (2016). *The Fourth Industrial Revolution*. WEF.
- Schwartz, Sh.H. (2008). *Cultural Value Orientations: nature & Implications of National Differences*. Jerusalem, https://www.researchgate.net/publication/265997557_Cultural_Value_Orientations_Nature_Implications_of_National_Differences.
- Schwartz, Sh.H. (2014). Rethinking the concept and measurement of societal culture in light of empirical findings. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 45(1).
- Science, Research and Innovation Performance of the EU 2018. *Strengthening the foundations for Europe's future (2018)*. European Commission Directorate-General for Research and Innova-

- tion, https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/rec-17-015-srip-report2018_mep-web-20180228.pdf.
- Skarżyńska, K. (2005), Czy jesteśmy prorozwojowi? Wartości i przekonania ludzi a dobrobyt i demokryzacja kraju. W: *Jak Polacy przegrywają, jak Polacy wygrywają*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne
- Skodlarski, J. (2014). *Historia gospodarcza*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Slavsky, L. (2009). *The Role of Religion in Global Civil Society: An Argentine Perspective*. University of California.
- Slicher van Bath, B.H. (1963) *Yield ratios 810–1820*. Afdeling Agrarische Geschiedenis Landbouwhogeschool.
- Sławiński, R. (2013). Społeczna funkcja „współczesnego nowego konfucjanizmu”. W: R. Sławiński (red.), *Konfucjanizm i jego współczesne interpretacje*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Askon.
- Song, Y.H. i Meek, Ch.B. (1998). The Impact of Culture on the Management Values and Beliefs of Korean firms, *Journal of Comparative International Management*, 1(1).
- South Korea: Finding its place on the world stage* (2010). <http://www.mckinsey.com/global-themes/asia-pacific/south-korea-finding-its-place-on-the-world-stage>.
- Spolaore, E. i Wacziarg, R. (2009). Diffusion of Development. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(2).
- Stanford Encyklopedia of Philosophy (2019). *Paternalism*, <https://plato.stanford.edu/entries/paternalism/#HardVsSoftPate>.
- Staśkiewicz, J. (2013). Polityka innowacyjna jako czynnik innowacyjności polskiej gospodarki. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 33/2, 173–187.
- Statistics Korea (2011). *Household finance survey*, <http://kostat.go.kr/portal/eng/pressReleases/6/3/index.board>.
- Statistics Korea (2012). *Statistics of dual-income families and career discontinuity*. Kostat.
- Statistics Korea (2012b). *Statistics of birth and death of enterprises*. Kostat.
- Sutter, R. (2001). How culture defines role of leadership: Korea – Switzerland comparison. *Korea Harold*, 21 December.
- Śleziak, T. (2013). The Role of Confucianism in Contemporary South Korea Society, *Rocznik Orientalistyczny*, LXVII(1).
- Tabellini, G. (2006). *Culture and institutions: economic development in the regions of Europe*, <https://www.princeton.edu/rppe/speaker-series/speaker-series-2006-07/tabellini.pdf>.
- Taleb, R. (2007). *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*. New York: Random House and Penguin Books.
- Tanoira, M.J. (1990). *How socialism ruined Argentina: privatization can revive it*. San Jose Ca. <http://applet-magic.com/argentinatanoira2.htm>.
- The World Justice Project, <http://worldjusticeproject.org>.
- The Bayh–Dole Act or Patent and Trademark Law Amendments Act (1980). December 12.
- The tragedy of Argentina. A century of decline (2014). *The Economist*, February 15.
- Thorn, K. (2015). Science, technology and Innovation in Argentina. *WB Working Paper*, September.
- Thurbon, E.C. (2003), Ideational inconsistency and institutional inertia: Why financial liberalisation in South Korea went horribly wrong, *New Political Economy*, 8(3).
- Tocqueville, A. de (2000). *Democracy in America*. University of Chicago Press.
- Triandis, H.C. (1995). *Individualism & Collectivism*. Westview Press.

- Taylor, M.Z. (2016). *The Politics of Innovation. Why Some Countries Are Better Than Others at Science and Technology*. Oxford and New York: Oxford University Press.
- UNESCO, http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?DataSetCode=SCN_DS&lang=en, <http://uis.unesco.org/apps/visualisations/research-and-development-spending/>.
- Waldron, J. (2002). *God, Locke, and Equality: Christian Foundations in Locke's Political Thought*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wallerstein, I. (1974). *The modern World System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. New York: Academic Press.
- Wang, J., Wang, G.G.W., Ruona, E.A., i Rojewski, J.W. (2005). Confucian Values and the Implications for International HRD, *Human Resources Development International*, 8(3), September.
- Watkins H.S., i R. Liu (1996). Collectivism, individualism and in-group membership: implications for consumer complaining behaviours in multicultural context. *Journal of International Consumer Marketing*, 8(3/4).
- Watkins, T., *Argentine political economic history*, <http://www.sjsu.edu/faculty/watkins/argent2.htm>.
- Weber, M. (2002). *The Protestant Ethic and The Spirit of Capitalism*. Penguin Books.
- WEF (2016). *The Global Competitiveness Report*, World Economic Forum, <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>.
- Weiss, L. (1995). Governed interdependence. Rethinking the government – business relationship in East Asia. *The Pacific Review*, 8(4).
- Weiss, L. (1999). State Power and the Asian crisis. *New Political Economy*. November.
- Weresa, M.A. (2014). *Polityka innowacyjna*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- WHO (2012). *Suicide rates Data by country*. World Health Organization.
- Williams, P. (2018). *Reasons Behind the Failure of Nokia*, <http://www.haasfischer.com/reasons-behind-the-failure-of-nokia/>.
- Williamson, J. (1989). What Washington Means by Policy Reform. W: J. Williamson (red.), *Latin American Readjustment: How Much has Happened*. Washington: Peterson Institute for International Economics.
- Wojciszke, B. i Baryła, W. (2002). Potoczne rozumienie moralności. W: M. Lewicka i J. Grzelak (red.), *Jednostka i społeczeństwo. Podejście psychologiczne*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Woo-Cumings, M. (1999). *The development State*. Cornell University Press.
- World Bank (2009). *Shaping the future: a long-term perspective of people and job mobility in the Middle East and North Africa*, <http://documents.worldbank.org/curated/en/921151468276857302/Shaping-the-future-a-long-term-perspective-of-people-and-job-mobility-in-the-Middle-East-and-North-Africa>.
- World Bank Data 2015, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>.
- World Bank 2016, <http://data.worldbank.org/indicator/EG.GDP.PUSE.KO.PP.KD?page=4>.
- World Bank Open Data (2019), <https://data.worldbank.org/>.
- World Value Survey, (<http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>).
- WVS World Values Survey, <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>.
- WVS mapy <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSNewsShow.jsp?ID=192>.
- Yamagishi, T. (1988a). The provision of sanctioning system in the United States and Japan. *Social Psychology Quarterly*, 51, 265–271.
- Yamagishi, T. (1988b). Seriousness of social dilemma and the provisions of sanctioning system. *Social Psychology Quarterly*, 51, 32–42.

- Yamagishi, M.T. (1989). *Trust, commitment, and development of network structures*, The Workshop for Beyond Bureaucracy Research Project. Hong Kong.
- Yamagishi, T.M. (1994). Trust and commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, 18(2), 129–166.
- Yamagishi, T., Cook, K.S. i Watabe, M. (1998), Uncertainty, trust and commitment formation in the United States and Japan. *American Journal of Sociology*, 104(1), 164–194.
- Yamagishi, T., Jin, N. i Miller, A.S. (1998). In-group bias and culture of collectivism. *Asian Journal of Social Psychology*, 1, 315–328.
- Yee, J. (2000). *Social Networks of Koreans*. The 52nd Annual Meeting of the Association for Asian Studies, San Diego, March 9–12, <http://sociology.snu.ac.kr/jyee/theory/SocialNetworksKoreans.pdf>.
- Yee, J. (2015). Social Capital in Korea: Relational Capital, Trust, and Transparency *International Journal of Japanese Sociology*, 24.
- Yi, I. i Mkandawire, Th. (2014). *Learning from the south Korean developmental Success: Effective developmental Cooperation and Synergetic Institutions and Policies (Social Policy in Development Context)*. Palgrave Macmillan.
- Zaufanie – ASEP/JDS, <http://www.jdsurvey.net/jds/jdsurvey.jsp>.

Grzegorz Jędrzejczak jest profesorem Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Były Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Przekształceń Własnościowych odpowiedzialny za stworzenie rynku papierów wartościowych. W latach 1993–2013 był pracownikiem HQ Banku Światowego.

Henryk Sterniczuk jest emerytowanym profesorem zarządzania na Wydziale Biznesu Uniwersytetu Nowego Brunswiku w Kanadzie. Tworzył profesjonalną bazę szkolenia kadr dla gospodarki rynkowej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej.

ISBN 978-83-66282-15-5

