

THE POSSIBILITY OF TECHNICAL PROGRESS IN AN OPEN ECONOMY

MOŻLIWOŚCI ROZWOJU TECHNOLOGII W OTWARTEJ GOSPODARCE

ABSTRACT

The adoption of Lisbon Strategy proves that European Commission and Council realised the importance of innovation. Lisbon Strategy: a) aimed at achieving very ambition target – developing the European economy to the most technologically advanced region in the world, b) especially, the amended version of the Strategy – *Europe 2020*, was the guideline for the programming of structural fund, which in turn aimed at increasing the social-economic cohesion among the regions and countries, c) should not be analyzed in separation of single market regulation (competition policy), state aid *aquis* and the rules of fiscal and monetary stability.

The optimistic belief, that the less developed countries can grow faster and catch up the leaders due to intense technical progress, arised from the neoclassical theory of growth based on the aggregate production function. But neither statistical data nor heterodox theory of growth supports this belief. In post-keynesian models the demand side of the open economy must regard the Thirlwall's law. The balance of payments influence the technology through the Verdoorn-Kaldor law. Basically, this is the reason of uneven development among the member states: in European Union there is "club" consist of countries with high income and high technology but the rest tends to create a group with income lower than average. This supports the Quah's divergence hypothesis. It seems that the european regulations and policies, including cohesion policy, are not sufficient to counter the negative consequences of common market. Economic integration calls for demand policy (i.e. another distribution of income), especially – investment and industrial policy in the Southern and Eastern Europe.

STRESZCZENIE

W pierwszej części artykułu przedstawiono teorie wyjaśniające zjawisko nierównego wzrostu i rozwoju, w tym – odmiennego poziomu postępu technicznego. Teorie te wsparto następnie opisem statystycznym. W drugiej części porównano postkeynesowską politykę wzrostu z polityką stosowaną w UE. Utrzymujące się w Europie rozbieżności w zakresie technicznego zaawansowania produkcji i skali innowacji przemawiają za skorygowaniem strategii, polityk i regulacji, zgodnie z propozycjami wynikającymi z modeli postkeynesowskich.

KEYWORDS: *macroeconomics – general aggregative models: Post-Keynesian, open economy, technical progress, economic integration*

SŁOWA KLUCZOWE: *model postkeynesowski, teoria wzrostu w otwartej gospodarce, postęp techniczny, integracja europejska*

WPROWADZENIE

Przyjęcie Strategii Lizbońskiej (SL) dowodzi, że Komisja i Rada Europejska od dawna zdają sobie sprawę ze znaczenia innowacji. Strategia Lizbońska:

- (i) miała zwiększyć pozycję gospodarki UE wobec reszty świata,
- (ii) stanowiła (zwłaszcza jej odnowiona postać – *Europa 2020*) wytyczną w kształtowaniu ram programowania funduszy strukturalnych, które z kolei mają powiększać spójność poprzez podniesienie poziomu technologii w najsłabiej rozwiniętych regionach, a jednocześnie
- (iii) miała być postrzegana, razem z polityką spójności (PS), w kontekście ram instytucjonalnych przyjętych w europejskiej gospodarce, tj. reguł konkurencyjności na jednolitym rynku, pomocy publicznej, zasad stabilności fiskalnej i monetarnej.

Optymistyczne przekonanie, że realizacja SL jest w UE możliwa w gorzej rozwiniętych krajach i regionach, bazuje na neoklasycznej teorii wzrostu opartej na agregatywnej funkcji produkcji, która:

- ma wbudowane założenie, iż przyrosty produkcji są coraz mniejsze, gdy jeden czynnik (praca lub kapitał) zastępuje się drugim. Jest ono niezbędne dla teorii podziału opartej na produktywności marginalnej;
- prowadzi do hipotezy konwergencji (Barro, 1997, s. 321–330; Sala-i-Martin, 1996);

- stoi u podstaw ram instytucjonalnych integracji europejskiej („równa” konkurencja, zakaz pomocy publicznej, limity deficytu i długu, wymóg „niezależności” banku centralnego).

Zarówno dostępne dane statystyczne, jak i teoria (heterodoksyjna) ekonomii powinny być skorygować optymizm twórców SL. To stwierdzenie jest główną tezą artykułu.

NIERÓWNY ROZWÓJ W TEORII I STATYSTYCE

Albo cele SL, albo środki do jej osiągnięcia powinny zostać skorygowane, gdyż wobec neoklasycznej metody badań wysunięto szereg argumentów krytycznych: marginalistycznej teorii kapitału nie da się utrzymać poza modelem jednotowarowym ze specyficzną rozumianą techniką produkcji (Felipe i McCombie, 2013; Fisher i Felipe, 2003; Fredholm i Zambelli, 2013; Pasinetti, 2000; Shaikh, 1974; Sraffa, 1965); ta teoria nie powinna być podstawą badań statystycznych, ponieważ narzuca hipotezę konwergencji i wadliwie tłumaczy czynniki wzrostu, jako zamknięte wewnątrz badanego obszaru i niepowiązane z otoczeniem; badania ekonometryczne, w których nie starano się wykazać istnienia neoklasycznej agregatywnej funkcji produkcji, nie potwierdziły konwergencji, lecz ujawniły zjawiska dywergencji (Esteban i Ray, 1994; Quah, 1997).

Te ostatnie rezultaty potwierdzają także wnioski wynikające z modeli postkeynesowskich (Taylor, 1986; Dutt, 1992; Dutt, 2004; Blecker, 1996; Araujo i Lima, 2007) i postklasycznych (Araujo i Teixeira, 2004). Pasinetti (1981) wykazał, że:

- nie transfer towarów, lecz transfer wiedzy/technologii jest głównym pozytywnym skutkiem i sensem integracji międzynarodowej;
- uzasadnienie znajdują zarówno postulaty chronienia tzw. młodych przemysłów w krajach słabiej rozwiniętych, jak i polityka przeciwdziałania deindustrializacji w rozwiniętych gospodarkach, które tracą zatrudnienie ze względu na przenoszenie zakładów do krajów o niższych płacach (Jasiński, 2016);
- warto angażować się w handel, jeśli:

- a) ilość pracy w towarach, którymi płacimy za import, jest mniejsza niż w przypadku substytucji importu, ale należy się wstrzymać, jeśli krajowe firmy potrafią szybko zwiększyć produktywność,
- b) zwalniane zasoby z firm przegrywających konkurencję z zagranicą znajdują zatrudnienie w innych gałęziach, które wygrywają tę konkurencję,
- c) *terms of trade* nie odbierają krajowi zbyt wiele korzyści i nie osłabiają jego możliwości akumulacji kapitału.

Postkeynesowskie modele gospodarki otwartej oparte na tożsamościach bilansowych wykazują, że w handlu zagranicznym ponad aspektem współpracy dominuje aspekt konfliktu: nadwyżka eksportu wywołuje mnożnikowy wzrost w gospodarce, zaś deficyt handlowy u jej partnera powoduje spadek dochodu narodowego. Zależność krajowej stopy wzrostu od wzrostu zagranicy jest znana jako prawo Thirlwalla (Thirlwall, 1979; Bhaduri, 1994, s. 160–163; Blecker, 1999).

Zjawisko postępu technicznego jest ujmowane w postaci zależności, którą statystycznie wykazał Verdoorn, a do postkeynesowskiego modelu wzrostu włączył Kaldor. Jedno z pierwszych wyjaśnień powstawania innowacji przedstawił A. Smith: rozległość rynku daje możliwość produkcji na większą skalę oraz związanej z tym akumulacji kapitału i specjalizacji pracy. Te czynniki wywołują innowacje, które z kolei zachęcają do wzrostu akumulacji i pogłębiania podziału pracy. Zgodnie z prawem Verdoorna istnieje bardzo wysoka korelacja między stopą wzrostu krajowego dochodu narodowego brutto i stopą wzrostu produkcji przemysłu przetwórczego, ponieważ w przemyśle istnieją korzyści skali bądź rosnące przychody, które sprawiają, że wydajność rośnie w wyniku (lub jako produkt uboczny) wzrostu produkcji całkowitej.

Na tej podstawie badacze formułowali teorie wyjaśniające, dlaczego rozwój w określonych miejscach globu jest szybszy niż w innych. Warto wymienić: Myrdala koncepcję kumulatywnej przyczynowości, Perroux teorię biegunów wzrostu, teorię zależności peryferii od centrum, przedstawioną przez ekonomistów południowoamerykańskich, narodową ekonomię F. Lista, której współczesną odmianą jest koncepcja przedsiębiorczego państwa (ang. *developmental state*). Wszystkie te koncepcje wyjaśniają procesy globa-

lizacji, uwzględniając przy tym państwo jako czynnik, który przyczynia się do wzmocnienia struktur wzrostu. Tymi strukturami są grupy przedsiębiorstw ulokowane z reguły w aglomeracjach miejskich, których najważniejszą częścią są „przemysły motoryczne” – one nadają dynamiki całemu układowi. Można też powołać się na teorie, które koncentrują się na wyjaśnieniu pewnych istotnych wycinków tego obrazu, tj. zachowań korporacji, takie jak: Vernona koncepcja cyklu innowacji; pochodząca od S. Hymera teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych; koncepcja łańcucha dostaw/wartości.

Ostatnio popularna jest ta ostatnia, np. Komisja Europejska wypowiedziała się następująco wobec Polski¹: „Perspektywy dotyczące eksportu i ogólnie wzrostu gospodarczego zależą od tego, czy polska gospodarka będzie w stanie przesunąć się w górę globalnego łańcucha wartości oraz rozwijać sektory produkujące lepsze jakościowo i bardziej innowacyjne produkty”. Podobne są zapisy w polskich strategiach (Plan i Strategia na rzecz odpowiedzialnego rozwoju, Umowa Partnerstwa, Program Operacyjny Inteligentny Rozwój – POIR).

Najbardziej zbliżoną do modeli postkeynesowskich jest teoria zależności: ze względu na ścieżkę rozwoju, którą w przeszłości realizowały poszczególne kraje, mają one różny poziom i strukturę akumulacji kapitału, w szczególności istnieje centrum, w którym rozwijają się najnowocześniejsze technologie, a zarazem specjalizują się w produkcji towarów, których nie wytwarza się gdzie indziej. Na peryferiach występują mniej zaawansowane technologie, a ponadto inna struktura produkcji i konsumpcji. Z centrum do peryferii przenikają jednak wzorce zachowań konsumpcyjnych. Ze względu na odmienny poziom dochodu w krajach peryferyjnych znacznie mniejsza część ludności może osiągnąć taki poziom i strukturę konsumpcji, jaka występuje w społeczeństwach centralnych. Nowoczesne towary trzeba importować, płacąc za to nadwyżką, która pozostaje po opłaceniu wynagrodzeń pracowników. Dochodzi do nasilenia konfliktu klasowego na tle podziału dochodu: dominująca ekonomicznie grupa społeczna poprzez wpływ na partie polityczne i media (stosując propagandę „modernizacji”, „doganiania Zachodu” i konieczności „zaciśnięcia pasa”, w czasie gdy „kraj jest na dorobku”, a czasem używając mniej wyrafinowanych środków) musi doprowadzić do osiągnięcia jak największej nadwyżki. Ponieważ jednak go-

spodarka dysponuje raczej prostą techniką, może płacić jedynie surowcami i niskoprzetworzonymi towarami. Ze względu na szybki postęp techniczny w centrum pojawiają się syntetyczne zamienniki surowców oraz znaczne oszczędności w ich wykorzystaniu. Nacisk na wzrost wydajności w sektorach eksportowych krajów peryferyjnych wywołuje pogorszenie *terms of trade*. Ponadto waluty centrum są twardsze, a waluty peryferii – słabsze. Peryferie nie są więc w stanie utrzymać równowagi bilansu handlowego. Wraz z wyhamowaniem tempa wzrostu, powiększeniem się bezrobocia i obniżeniem płac dochodzi do pogłębiania nierówności społecznych i konfliktów. Jediną szansą jest rozwój przemysłów i podniesienie wydajności całej gospodarki, ale kraje peryferyjne nie mają dostępu do kluczowego zasobu – innowacji, tym dysponują globalne korporacje. Dlatego peryferie są skazane na przyciąganie bezpośrednich inwestycji i na wysoki udział kapitału obcego w przemyśle. W ten sposób odnajdywane jest „lekarstwo” na deficyt handlowy i powstały stąd dług: a) eksport taniej siły roboczej, który odbywa się poprzez wywóz towarów montowanych przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym, b) obsługiwanie narosłych długów poprzez odpływ dywidend. Korporacje zachowują się więc podobnie jak rodzime elity (Furtado, 1982; Prebisch, 1986). Powstaniu tego typu zależności skutecznie przeciwdziałano w kilku krajach Azji, w ich przypadku pomocna jest koncepcja *developmental state* (Amsden, 2001), mająca swe źródło w narodowej ekonomii Lista.

Powyższe teorie/koncepcje dowodzą, że:

- (a) wolny handel i przepływy kapitału będą powiększać różnice między krajami gorzej i lepiej rozwiniętymi,
- (b) kluczową rolę we wzroście gospodarczym odgrywa akumulacja kapitału realizowana w dużych firmach przemysłowych, które panują nad łańcuchem dostaw/wartości, tj. dysponują kluczowymi zasobami technologicznymi (a niekluczowe kupują w najtańszych miejscach globu) oraz dzięki nakładom na marketing i tworzenie marek (Tomczak, 2016) mają dostęp do rynków zbytu,
- (c) wszystkie kraje, które uniknęły tzw. pułapki średniego dochodu, uczyniły to w dużej mierze za sprawą polityki państwa, zapewniającej finansowanie inwestycji w kluczowych przemysłach.

Tabela 1.

Innowacyjność polskiej gospodarki

Wskaźnik/jednostka	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB											
[%]	.	.	.	10,5	8,7	7,9	8,3	7,9	8	.	.
Odsetek przedsiębiorstw przemysłowych ponoszących nakłady na działalność innowacyjną: przedsiębiorstwa o liczbie pracujących powyżej:											
10 osób i więcej [%]	.	20,3	.	17,1	14,4	13,9	12,8	12,9	13,3	13,3	14
50 osób i więcej [%]	38,2	37,3	31,8	32,4	29,6	29,6	29,8	28,8	29,6	29,5	30
Odsetek przedsiębiorstw przemysłowych, które współpracowały w zakresie działalności innowacyjnej											
[%]	24,5	11,3	21,3	8,5	6,4	6,1	5,5	6	5,2	5,6	5,5
Udział eksportu wyrobów wysokiej techniki w eksporcie ogółem											
[%]	3,2	3,1	3	4,3	5,7	6	5,1	6	6,7	7,7	.
Udział produktów wysokiej i średniowysokiej techniki w produkcji sprzedanej w przemyśle - przedsiębiorstwa o liczbie pracujących powyżej:											
49 osób [%]	30,6	31,6	31,5	32,6	34,1	35,2	33,9	33	32,8	33,3	.
9 osób [%]	30,8	31,7	32	31,2	32,8	34	32,6	31,8	31,7	32,1	.
Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów podmiotów zaliczanych do wysokiej i średniowysokiej techniki - przedsiębiorstwa o liczbie pracujących powyżej 9 osób											
[%]	31,6	32,8	32,7	33,2	34,2	34,6	32,9	32,4	32,4	32,7	
Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży ogółem w przedsiębiorstwach przemysłowych z sekcji Przetwórstwo przemysłowe											
[%]	.	16,6	14,5	15,2	13	14,1	11,1	11,5	10,7	10,8	11,6
Odsetek MŚP wprowadzających innowacje produktowe lub procesowe											
[%]	.	20,41	.	20,41	20,41	20,41	17,55	17,55	13,06	13,27	13,07
Udział przedsiębiorstw innowacyjnych - w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych:											
a) nowe lub istotnie ulepszone procesy [%]	.	19,7	.	17,2	13,8	12,9	12,4	12,4	12,8	13	13
b) nowe lub istotnie ulepszone produkty [%]	.	16,1	.	15,6	12,7	12,1	11,2	11,2	11	11,7	11,8
c) produkty nowe lub istotnie ulepszone dla rynku [%]	.	7,8	.	9,4	7	6,8	6,1	5,6	5,7	6,2	6,5
Udział przedsiębiorstw innowacyjnych - w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych											
[%]	42	23,7	37,4	21,4	18,1	17,1	16,1	16,5	17,1	17,5	17,6
Udział przedsiębiorstw innowacyjnych - w ogólnej liczbie przedsiębiorstw z sektora usług:											
a) nowe lub istotnie ulepszone procesy [%]	.	17,2	.	12,8	10,7	10	9	9,1	8,5	8,4	7,4
b) nowe lub istotnie ulepszone produkty [%]	.	13,2	.	10,7	8	7,9	6,4	7,1	5,8	6,8	4,8
c) produkty nowe lub istotnie ulepszone dla rynku [%]	.	7,2	.	6,5	4,4	4,3	3,4	3,4	2,8	4	2,3
Udział przedsiębiorstw innowacyjnych - w ogólnej liczbie przedsiębiorstw z sektora usług											
[%]	.	21,2	.	16,1	14	12,8	11,6	12,4	11,4	11,4	9,8

 Źródło: <http://strateg.stat.gov.pl/Home/Strateg> [dostęp: 28.01.2017]

Badania statystyczne wydają się potwierdzać, że w Europie wykształciły się centra i peryferie rozwoju. W konsekwencji na peryferiach obecne są gałęzie i etapy łańcucha produkcji zależne od przemysłowego i technologicznego rdzenia. Według kryterium dochodu narodowego i kursu walutowego można wyróżnić [dane AMECO]:

- „klub duńskiej i szwedzkiej korony”, gdzie dochód jest obecnie na poziomie prawie 150% średniej dla 15 tzw. starych państw członkowskich, czyli tych, które tworzyły Unię przed 2004 r.,
- klub centralny (Niemcy, Holandia, Belgia, Austria) i północny (Finlandia, Wlk. Brytania i Irlandia) (110–120%),
- Francję (ok. 100%), Włochy (80%) i Hiszpanię (70%),
- Słowenię, Portugalię i Grecję (ok. 50%) oraz grupę pozostałych krajów (z dochodem narodowym na poziomie od 18% – Bułgaria do prawie 50% – Estonia).

Obserwując dane od 1991 r., proces konwergencji można zauważyć w przypadku Irlandii oraz krajów, które weszły do UE w 2004 r. (i po 2004 r.), jednak od 2007 r. ten proces został ograniczony do republik bałtyckich, zaś przyrost dochodów w tych ostatnich obejmował mniejszość społeczeństwa (Lakner i Milanovic, 2013). Konwergencja nie występowała w przypadku Grecji, Portugalii i Hiszpanii; Włochy oddalały się od średniej unijnej, ciężąc do poziomu Hiszpanii, zaś dochód Francji spadł do przeciętnego poziomu dla 15 krajów członkowskich, ale trudno tu mówić o konwergencji, skoro pogłębił się dystans do grupy krajów centralno-północnych.

Powyższy ranking znajduje swoje odbicie w Europejskiej Tablicy Wyników Innowacyjności (z wyjątkiem Włoch i Hiszpanii, których sumaryczny wskaźnik innowacyjności jest wyraźnie gorszy niż wskaźnik dochodu narodowego *per capita*, nieco wyższą pozycję ma zaś Estonia, choć jej wskaźnik innowacyjności od 2012 r. maleje)².

Śledząc z jednej strony dane odnoszące się do innowacyjności polskiej gospodarki (tabela 1), nie można stwierdzić, aby od 2005 r., od kiedy otrzymujemy fundusze strukturalne (m.in. na cele realizacji SL), nastąpił niekwestionowany postęp. Z drugiej strony trzeba też zauważyć, że mierzenie tego zjawiska nie tylko nastrocza trudności statystykom i osobom piszącym recenzowane

artykuły, ale ma też określone implikacje praktyczne³. Wytyczne dla urzędów statystycznych znajdują się w tzw. Podręczniku Oslo, ale z punktu widzenia przedstawianych tu teorii pewne wskaźniki są znacznie ważniejsze niż inne. W szczególności głównymi wskaźnikami innowacyjności są: poziom i dynamika PKB na osobę zatrudnioną, dynamika inwestycji i ich udział w PKB, saldo handlu zagranicznego, *terms of trade*, struktura handlu zagranicznego (w eksporcie z Polski wzrastał udział produktów rolnictwa, natomiast bardziej pożądanym byłby wzrost udziału przemysłu ze względu na szybszy wzrost produktywności i większą wartość dodaną); najistotniejsze spośród wskaźników zawartych w tabeli 1 zostały wyróżnione. W dużej mierze dlatego, że większość eksportu realizują firmy z kapitałem zagranicznym, udział w eksporcie wyrobów wysokiej techniki rósł, ale jednocześnie od 2010 r. spadał ich udział w całkowitej produkcji przemysłowej (z 6,8 do 5,2%). Udział wysokotechnicznego przemysłu i usług w zatrudnieniu wynosi w Polsce ok. 3%, w północnej Europie – dwa razy więcej. Niski jest poziom nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw (i większość tych nakładów realizują firmy z kapitałem zagranicznym, w projekcie Strategii na rzecz odpowiedzialnego rozwoju podano, że tylko 40% ogólnej kwoty stanowiły inwestycje rodzime).

POLITYKA UNII EUROPEJSKIEJ VERSUS POLITYKA POSTKEYNESOWSKA

- Regulacje unijne konserwują ten stan rzeczy, ponieważ (Holko, 2016a; b):
- orzeczenia Trybunału Sprawiedliwości UE dotyczące równej konkurencji „równają” do najniższych europejskich standardów, demontując krajowe systemy koordynowanego kapitalizmu;
 - pomoc publiczna udzielana na podstawie zgody Komisji Europejskiej okazuje się korzystna dla największych i najsilniejszych gospodarek, natomiast tzw. pomoc horyzontalna publiczna – udzielana na podstawie rozporządzenia Komisji nr 651/2014 i niewymagająca jej uprzedniej zgody – sprzyja gospodarkom, w których przemysł prowadzi inwestycje i innowacje, gdzie obecne są powiązania z sektorem B+R, w którym występują klastry – transfer wiedzy między firmami;
 - najintensywniej wspierane są małe, a potem średnie przedsiębiorstwa, a uzasadnieniem są dane statystyczne, z których wynika, że ten sektor:

a) zatrudnia dużo ludzi i wytwarza dużo wartości dodanej, b) mniej inwestuje, jest mniej innowacyjny i mniej eksportuje niż sektor dużych firm. Wszelako firmy duże (i średnie) wytwarzają większość wartości dodanej i większość produktów finalnych; więcej inwestują, bo są z reguły firmami przemysłowymi i dlatego też są bardziej innowacyjne. Firmy małe rzadko sprzedają finalnemu konsumentowi jakiś produkt czy usługę, z reguły dostarczają usług większym firmom. Formalnie niezależne, stanowią jakiś niewielki element łańcucha dostaw, którym steruje duża firma. Trzeba też wziąć pod uwagę, że współcześnie coraz bardziej powszechny jest outsourcing, offshoring (przenoszenie produkcji do firm ulokowanych w przybrzeżnych specjalnych strefach ekonomicznych stworzonych w krajach Azji) i onshoring (charakterystyczny dla niskopłacowych gospodarek europejskich). Dla przykładu, w General Motors zatrudniano ok. 750 tys. ludzi w połowie lat 90., a obecnie już tylko ok. 200 tys., przy czym wielkość produkcji i sprzedaży wzrosła z ok. 8,5 mln do niemal 10 mln wozów. Przyczyniły się do tego ww. procesy (oraz, w pewnym stopniu, postęp techniczny). W konsekwencji, statystyki wartości dodanej wytwarzanej przez podwykonawców z sektora MŚP zniekształcają obraz gospodarki, tzn. pomniejszają znaczenie dużych firm – odbiorców tego podwykonawstwa. To samo dotyczy zatrudnienia: w Polsce, pomimo outsourcingu i offshoringu, zatrudnienie na umowę o pracę koncentrowało się w trzytysięcznej grupie dużych firm (40%), zaś półtoramilionowa rzesza mikroprzedsiębiorstw zatrudniała tylko 20%. W tych warunkach stosowane w UE kryteria podziału firm według wielkości są nieadekwatne i osłabiają skuteczność polityki spójności. Bardziej sensowne wydaje się wspieranie dużych europejskich firm, tak jak wspierano Airbusa, po to zwłaszcza żeby były w stanie rywalizować z azjatyckimi konkurentami.

Ponadto wadliwy jest sposób realizacji polityki spójności:

- Parlament Europejski i Rada, motywując swoje poczynania szczytnymi postulatami rozwoju zrównoważonego, zmuszają kraje otrzymujące fundusze strukturalne do rozproszenia środków na projekty finansowane z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) (mają stanowić równowartość aż 30% sumy Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Funduszu Spójności, z tego 20% ma finansować „włączenie społeczne”). Byłoby to zrozumiałe,

gdyby Unia zapewniła taki poziom finansowania inwestycji w biedniejszych krajach; aby przybliżyć je do stanu pełnego zatrudnienia, wówczas wydatki na projekty EFS byłyby znacznie bardziej skuteczne;

- nowością obecnego okresu programowania jest zalecenie, aby badania (a zarazem późniejsze inwestycje wdrożeniowe) skupione były na „inteligentnych” specjalizacjach krajowych i regionalnych. Sam pomysł wydaje się słuszny, jako wyjątek od reguły zakazu sektorowej (selektywnej) pomocy, ale pojawia się pytanie: jakiego typu specjalizacje można wytypować w Polsce, gdzie wysoka technika zajmuje 5,2% produkcji przemysłowej? Zapewne nie będą one aż tak „inteligentne”, jak te obecne np. we wschodnich landach niemieckich czy we Włoszech albo w Hiszpanii. Ponadto najbardziej inteligentne firmy są w posiadaniu kapitału zagranicznego. Na tworzenie nowych specjalizacji w POIR przewidziano 2% środków;

- zamiast poprawnej polityki makroekonomicznej (tabela 2) stosuje się mikroekonomiczne podejście, w którym przedsiębiorstwa otrzymują doraźne finansowanie projektów. System dotacji unijnych wymaga zatrudnienia urzędników i ekspertów potrzebnych na poziomie unijnym i krajowym do napisania tysięcy stron przepisów, programów operacyjnych i wytycznych. Każdy wniosek to setki stron dokumentacji i konieczność zatrudnienia doradców, którzy go przygotowują; do oceny formalnej potrzebni są urzędnicy, merytorycznej – eksperci. Ten ostatni proces obarczony jest mankamentami. Kluczowym kryterium oceny projektu powinna być perspektywa wzrostu przychodów (oraz planowany wzrost zatrudnienia), w tym eksportu, ale weryfikacja tego elementu projektu w sposób obiektywny i miarodajny jest niemożliwa, więc ocena jest w dużej mierze uznaniowa (a punktacja jest rozproszona pomiędzy mniej istotne kryteria, np. w POIR przyjęto skalę punktową, ale w przypadku większości kryteriów nie określono, od czego konkretnie zależy przyznanie danej liczby punktów). Ten system działa w UE od 1988 r., a najwięcej środków otrzymywały kraje południowej Europy; na podstawie ich wyników makroekonomicznych można wnioskować, że poniósł fiasko. Kraje Azji postępowały inaczej: analizowały zmiany technologiczne postępujące na świecie i wybierały najbardziej obiecujące sektory przemysłu, którym zapewniły stabilne finansowanie tanim kredytem bankowym stymulowanym polityką banku centralnego i działalnością rządowych banków/funduszy.

Tabela 2.

Porównanie postkeynesowskiej i europejskiej polityki wzrostu

Postkeynesowska polityka wzrostu	Europejska polityka wzrostu
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pełne zatrudnienie to główny cel/ problem polityki ekonomicznej, inflacja to drugorzędny problem wynikający z niedostatków zdolności produkcyjnych, a nie takich czy innych cech „rynku pracy”/pracowników. 2. Popyt jest czynnikiem wzrostu produkcji. 3. Polityka antycykliczna (fiskalna i monetarna). 4. Stabilny lub rosnący udział płac. 5. Niższe oszczędności pracowników stymulują wzrost. 6. Wyższy efektywny popyt jest środkiem ograniczania bezrobocia. 7. Postęp technologiczny zależny od tempa wzrostu produkcji przemysłowej, edukacja dopasowuje się do technologii. Polityka technologiczna/przemysłowa rozwiązaniem problemu inflacji. 8. Powiększanie sektora publicznego promuje wzrost gospodarczy. 9. Koordynacja podatkowa. 10. Współpraca międzynarodowa. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Stabilność cen i konsolidacja (czyli ograniczanie) budżetu państwa. 2. Podaż będzie rosła, jeśli zlikwidowane zostaną bariery w zakresie prawa, podatków, sprawnej administracji publicznej i instytucji otoczenia biznesu, dogodnego transportu dla rozwoju handlu na wspólnym rynku, dostępu do finansowania i działalności B+R itp. 3. Polityka antycykliczna nieznacząca dla ścieżki wzrostu. 4. Malejący udział płac (obniżenie kosztów pracy na jednostkę produktu), doktryna NAIRU. 5. Wyższe oszczędności pracowników stymulujące inwestycje. 6. Ograniczanie bezrobocia poprzez wyższą elastyczność rynku pracy, szkolenia dla bezrobotnych i indywidualne ścieżki kariery, a także większą mobilność pracowników. 7. Promowanie indywidualnych nakładów na inwestowanie w tzw. kapitał ludzki. 8. Ograniczanie sektora publicznego, prywatyzacja i deregulacja, partnerstwo publiczno-prywatne. 9. Deregulacja, konkurencja podatkowa. 10. Konkurencja międzynarodowa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Tausch, Heshmati, 2013)

Teoria postkeynesowska (kaleckistowska) opiera się na założeniu, że produkcja odbywa się w fabrykach, które mają rezerwy mocy wytwórczych i są własnością zarządzających nimi (i pracą robotników) kapitalistów. Wycho-
dząc z tożsamości bilansowej,

$$\text{Zyski} + \text{Płace} = \text{Inwestycje} + \text{Konsumpcja kapitalistów i robotników,}$$
i pamiętając, że inwestycje są najpierw zamawiane, a potem wytwarzane i opłacane, otrzymujemy*:

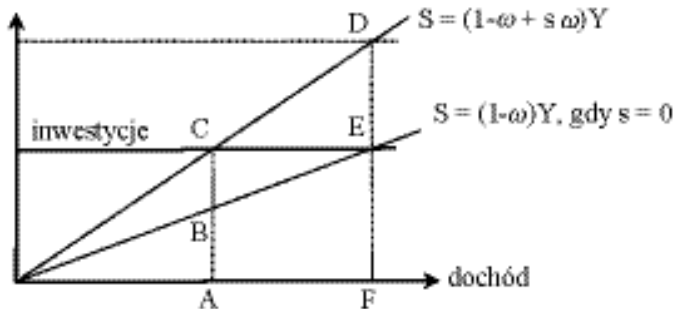
$$\Delta Y_t = \frac{\Delta I_{t-v}}{(1-q)(1-\omega) + s \cdot \omega}, \text{ gdzie:}$$

Y – dochód narodowy; I – zamówienia inwestycyjne; v – czas między zamówieniem a wykonaniem inwestycji; ω – udział płac w dochodzie; q – skłonność kapitalistów do konsumpcji; s – skłonność robotników do oszczędzania.

Świat jest gospodarką zamkniętą, zaś UE ma możliwości, aby zapewnić równowagę handlową i wówczas gospodarkę europejską można traktować jak zamkniętą. W takich warunkach: (a) wzrost udziału płac skutkuje wzrostem dochodu, o ile s jest mniejsze od $1-q$, (b) oszczędzanie płac jest szkodliwe; zakładając, że $q = 0$ i $s = 0$, oszczędności pochodzą tylko z zysków i są w całości inwestowane, zaś pojawienie się oszczędności pracowników ($s > 0$) zmniejsza zyski i dochód (zob. rys. 1);

Rysunek 1.

Wpływ oszczędności pracowniczych na dochód narodowy



Źródło: Łaski, 2015, s. 107

(c) deficyt budżetowy (odcinek DE) okazuje się niezbędny, aby oszczędności robotników mogły się zmaterializować w ich własnych długach, mających postać obligacji skarbowych, zamiast zadłużać przedsiębiorców. Co więcej, jeśli część przedsiębiorców oszczędza poprzez nieco zbyt czasochłonne poszukiwanie dłużników, to rolą rządu jest te poszukiwania przyspieszyć poprzez wygenerowanie odpowiedniej ilości obligacji. E. Domar wykazał, że dług publiczny, o ile stopa wzrostu przewyższa stopę procentową, jest nieistotnym problemem (Domar, 1962, s. 116, 118).

W gospodarce otwartej:

$$\Delta Y_t = \frac{\Delta I_{t-v}}{(1-t)[(1-q)(1-\omega)+s\cdot\omega]} - d - b, \text{ gdzie:}$$

t – stopa opodatkowania, d – stopa deficytu budżetowego (udział deficytu w dochodzie), b – nadwyżka eksportowa w stosunku do dochodu.

Interwencje rządów mają pozytywny wpływ w takim zakresie, w jakim ograniczają oszczędności i finansowane są deficytem budżetowym oraz zachowują zbilansowane obroty z zagranicą ($b = 0$) lub nadwyżkę eksportową ($b > 0$). UE ma narzędzia, aby osiągnąć $b = 0$, problemem jest natomiast prowadzenie europejskiej polityki inwestycyjno-zatrudnieniowej przy pomocy skoordynowanych deficytów budżetowych i transferowania siły nabywczej (choćby w postaci niskooprocentowanych kredytów) od krajów z nadwyżką eksportową do krajów z deficytem handlowym. Co więcej, kraje „deficytowe” wraz z przyjęciem euro utraciły możliwość stymulowania eksportu kursem walutowym oraz kreowania przynajmniej części długów (i odsetek na ich spłatę) we własnej walucie (Sawyer, 2013; 2016).

Brak europejskiej polityki fiskalnej i odpowiednich działań ze strony polityki pieniężnej doprowadził do zaostrzenia skutków kryzysu w Grecji⁵: od 2008 r. nakłady brutto na środki trwałe spadały i na koniec 2015 r. stanowiły tylko ok. 1/3 poziomu z 2007 r., PKB obniżył się o 1/4, dochód rozporządzalny – o ponad 1/3 (względem 2009 r.), stopa bezrobocia wzrosła z blisko 8 do 25%, w tym udział bezrobocia długoterminowego – z blisko 45 do 73%. Grecja jest obecnie krajem z najniższym chyba w UE udziałem przemysłu w wartości dodanej i zatrudnieniu. Utraciła zatem znaczną część bazy, na której wprowadzane są innowacje. Ten przykład pokazuje, że kraje, które wpadły w tarapaty, nawet jeśli częściowo z własnej winy, pozostają z nimi same, bez adekwatnej pomocy ze strony Wspólnoty.

Powyższy opis funkcjonowania gospodarki kapitalistycznej jest uproszczony, ale powstał bez żadnych restrykcyjnych założeń dotyczących zachowań ludzkich, dzięki czemu pokazuje kluczowe cechy tej gospodarki. Powinno to skłaniać do bardziej wyważonej oceny interwencjonizmu rządowego, ale „[n]iewiele zjawisk ekonomicznych ma tak złą ocenę w literaturze, jak

wzrost wynagrodzeń i deficytu budżetowego oraz podwyższanie podatków. Z kolei wzrosty zysków w sektorze [...] finansowym, jak też indeksów giełdowych i cen nieruchomości, są interpretowane pozytywnie, chociaż grożą bańkami spekulacyjnymi i pogorszeniem się sytuacji pracowniczych gospodarstw domowych” (Tomczak, 2015, s. 184) w następstwie pojawiającego się potem kryzysu zadłużenia.

PODSUMOWANIE

Strategia Lizbońska, która od 2010 r. funkcjonuje pod nazwą *Europa 2020*, oparta była na optymistycznych przekonaniach odnośnie możliwości realizacji w UE rozwoju zrównoważonego, w szczególności rozwoju nowych technologii w gorzej rozwiniętych krajach i regionach. Ten optymizm powinny były ostudzić zarówno dane statystyczne, jak i teorie heterodoksyjne, a zwłaszcza postkeynesowka – stojąca w opozycji wobec neoklasycznej hipotezy konwergencji. Przewaga dominujących gospodarek, czyli tworzących ją największych przedsiębiorstw przemysłowych, będzie utrzymywana, ponieważ to one tworzą rdzeń technologiczny – motor napędowy innowacji i inwestycji. Ponadto dysponują rozwiniętym systemem finansowania tych inwestycji, wspieranym przez państwo, i mają dostęp do tanich zasobów i najlepszych rynków zbytu.

Kraje, które weszły do UE po 2003 r., stanowią przykład ilustrujący teorię zależności. „Doganianie Zachodu”, realizowane na podstawie doktryny swobodnego przepływu towarów i kapitału, doprowadziło do deficytów handlowych. Dopasowywanie gospodarki do warunków dyktowanych przez otoczenie polegało na tym, że część rodzimego przemysłu upadła, a część została przewłaszczona na rzecz zagranicy; wraz ze wzrostem bezrobocia nastąpił spadek udziału płac w dochodzie. W strukturze przemysłu przeważają wyroby niskiej i średniej techniki. Nadwyżki importowe powodowały narastanie długów, więc nastąpił nacisk na zwiększenie wydajności w celu uzyskania nadwyżki ekonomicznej. Zmniejszono podatki dla firm i najlepiej zarabiających osób, ograniczając jednocześnie zakres usług publicznych, czyniąc niektóre zadaniami samorządu, a inne prywatyzując. Spłacanie zadłużenia odbywa się poprzez eksport towarów, z których większość wytwarzana jest taną siłą roboczą w firmach z udziałem obcego kapitału, umożliwiając realizowanie wysokich zysków.

Pułapka średniego dochodu nie jest zapewne najgorszym „miejscem” w globalnym kapitalizmie. Trzeba dostrzec pozytywne strony transformacji i integracji z gospodarką europejską, które do tej pułapki doprowadziły: Polska ma duży udział przemysłu w wartości dodanej i zatrudnieniu, zaś najmniej wśród krajów postsocjalistycznych udział kapitału obcego w gospodarce. Zatrudnienie i płace, choć powoli, to jednak rosną. Można też znaleźć kilka unikalnych przykładów szybko rozwijających się rodzimych firm operujących wysoką techniką.

Nie można jednak na tym poprzestawać, skoro dość dobrze wiadomo, w jaki sposób można skierować gospodarkę na tory nowoczesnych technologii: potrzebne jest stymulowanie popytu i zapewnianie taniego finansowania inwestycji w wiodących sektorach przemysłu. W tym zakresie państwa członkowskie UE mają niewielkie pole manewru, gdyż polityka budżetowa i pieniężna została ograniczona kryteriami z Maastricht, natomiast środki przekazywane krajom gorzej rozwiniętym w ramach polityki spójności są: a) zbyt małe; b) nadmiernie rozproszone na realizację różnorodnych (nieinwestycyjnych) celów, co wynika z dominujących w literaturze i prawodawstwie europejskim wyobrażeń odnośnie rozwoju zrównoważonego; zgodnie z tymi wyobrażeniami przyjęto określony zestaw „celów tematycznych”, „priorytetów inwestycyjnych”, „kategorii interwencji” i „wskaźników produktu”, czyli zestaw zaleceń precyzujących rodzaje projektów mających wspierać rozwój gospodarki, społeczeństwa i środowiska przyrodniczego; c) wtłoczone w regulacyjno-instytucjonalną maszynę, która komplikuje i podraża koszty procesu inwestycyjnego.

Literatura

- Amsden, A. (2001). *The rise of „The Rest”: Challenges to the west from late-industrializing economies*, Oxford: Oxford University Press.
- Araujo, R.A., Lima, G.T. (2007). *A structural economic dynamics approach to balance-of-payments-constrained growth*, „Cambridge Journal of Economics” nr 31(5), s. 755–774, doi:10.1093/cje/bem006.
- Araujo, R.A., Teixeira, J.R. (2004). *A Pasinettian approach to international economic relations: the pure labor case*, „Review of Political Economy” nr 16(1), s. 117–129, doi:10.1080/0953825032000145490.

- Barro, R. (1997). *Makroekonomia*, Warszawa: PWE.
- Bhaduri, A. (1994). *Makroekonomiczna teoria dynamiki produkcji towarowej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Blecker, R. (1999). *Kaleckian macro models for open economies*, [w:] J. Deprez, J. Harvey (red.), *Foundations of international economics: Post Keynesian perspectives*, London and New York: Routledge.
- Blecker, R. (1996). *The new economic integration: Structuralist models of north-south trade and investment liberalization*, „Structural Change and Economic Dynamics” nr 7(3), s. 321–345.
- Domar, E. (1962). *Szkice z teorii wzrostu gospodarczego*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dutt, A.K. (1992). *The NICs, global accumulation and uneven development: Implications of a simple three-region model*, „World Development” nr 20(8), s. 1159–1171.
- Dutt, A.K. (2004). *Uneven development, convergence and north-south interaction*, [w:] Ph. O'Hara (red.), *Global political economy and the wealth of nations*, London: Routledge.
- Esteban, J.-M., Ray, D. (1994). *On the measurement of polarization*, „Econometrica” nr 62, s. 819–851.
- Felipe, J., McCombie, J. (2013). *Aggregate production function and the measurement of technical change. 'Not Even Wrong'*, Cheltenham UK, Northampton US: E. Elgar.
- Fisher, F., Felipe, J. (2003). *Aggregation in production functions: What applied economists should know*, „Metroeconomica” nr 54(2), s. 208–262.
- Fredholm, T., Zambelli, S. (2013). *Production functions behaving badly – reconsidering Fisher and Shaikh*, „Global and Local Economic Review” nr 17(1).
- Furtado, C. (1982). *Mit rozwoju gospodarczego*, Warszawa: PWE.
- Holko, M. (2016a). *Dezintegracja Unii Europejskiej*, „Journal of Modern Science” nr 2(29), s. 199–236.
- Holko, M. (2016b). *Polityka ekonomiczna w warunkach integracji europejskiej: w świetle teorii Kaleckiego i Pasinettiego*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej.
- Jasiński, L.J. (2016). *Dezindustrializacja a bezpieczeństwo ekonomiczne*, „Journal of Modern Science” nr 2(29), s. 131–152.
- Kalecki, M. (1980). *Teoria dynamiki gospodarczej*, [w:] J. Osiatyński (red.), *Michał Kalecki. Dzieła*, t. 2, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Lakner, C., Milanovic, B. (2013). *Global income distribution. From the fall of the Berlin wall to the great recession*, The World Bank Development Research Group, Poverty and Inequality Team, Policy Research Working Paper 6719.
- Łaski, K. (2015). *Wykłady z makroekonomii. Gospodarka kapitalistyczna bez bezrobocia*, Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Pasinetti, L. (2000). *Critique of the neoclassical theory of growth and distribution*, „BNL Quarterly Review” nr 215.
- Pasinetti, L. (1981). *Structural change and economic growth*, New York: Cambridge University Press.
- Prebisch, R. (1986). *Ameryka Łacińska jako peryferie globalnego kapitalizmu*, [w:] S. Tsuru (red.), *Zasoby ludzkie, zatrudnienie i rozwój*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Quah, D. (1997). *Empirics for growth and distribution: Stratification, polarization, and convergence clubs*, „Journal of Economic Growth” nr 2, s. 27–59.
- Sala-i-Martin, X. (1996). *Regional cohesion: Evidence and theories of regional growth and convergence*, „European Economic Review” nr 40, s. 1325–1352.
- Sawyer, M. (2013). *Alternative economic policies for the economic and monetary union*, „Contributions to Political Economy” nr 32(1), s. 11–27, doi:10.1093/cpe/bzt005.
- Sawyer, M. (2016). *The economic and monetary union: Past and present failures and some future possibilities*, „World Economic Review” nr 6.
- Shaikh, A. (1974). *Laws of production and laws of algebra: The humbug production function*, „Review of Economics and Statistics” nr 51(1), s. 115–120.
- Sraffa, P. (1965). *Produkcja towarów za pomocą towarów*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Tausch, A., Heshmati, A. (2013). *Globalization, the human condition and sustainable development in the twenty-first century: cross-national perspectives and European implications*, London, New York, Delhi: Anthem Press.
- Taylor, L. (1986). *Trade and growth*, „The Review of Black Political Economy” nr 14(4), s. 17–36, doi:10.1007/BF02903789.
- Thirlwall, A.P. (1979). *The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences*, „Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review” nr 32(128), s. 45–53.
- Tomczak, A. (2016). *Branding narodowy Polski na tle wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, „Journal of Modern Science” nr 2(29), s. 153–174.
- Tomczak, A. (2015). *Problem deflacji jako zagrożenia dla bezpieczeństwa ekonomicznego*, „Journal of Modern Science” nr 1(24), s. 169–187.

Endnotes

- ¹ Komisja Europejska, *Dokument roboczy służb Komisji. Sprawozdanie krajowe – Polska 2016*, Bruksela, 26.02.2016, SWD(2016)89 final.
- ² http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en [dostęp: 28.01.2017].
- ³ Wytyczne Podręcznika Oslo zachęcają do poświęcania nadmiernej uwagi drugorzędym wskaźnikom i ma to przełożenie na dobór kryteriów oceny projektów współfinansowanych w Polsce z funduszy strukturalnych. W konsekwencji ekspertów zmusza się do klasyfikowania i oceniania projektu wg 170-stronicowego *Oslo Manual*, podczas gdy kluczową kwestią jest to, czy badania i idące w ślad za tym inwestycje przyniosą odpowiednio duży przyrost przychodów, w tym – eksportowych, oraz zatrudnienia. Te ostatnie wskaźniki są właściwie pomijane w ocenie projektów w programie Inteligentny Rozwój, zamiast tego na różne sposoby punktowana jest nowość/innowacyjność oraz opłacalność (opłacalność wymaga też analizy kosztów, ale koszty powinny być elementem kryteriów dopuszczających, a nie punktowanych – decydujących o miejscu na liście rankingowej, tym bardziej że realizacja inwestycji oznacza przejściowy spadek zysków).
- ⁴ Płace, $W = \omega \cdot Y$, oszczędności robotników to $s \cdot \omega \cdot Y$, konsumpcja kapitalistów jest częścią ich zysków: $Kk = q(1 - \omega)Y$. Kr to konsumpcja robotników. Zatem: $\omega \cdot Y + (1 - \omega) Y = I + q(1 - \omega)Y + Kr$, stąd: $(1 - \omega) Y = I + q(1 - \omega)Y + Kr - \omega \cdot Y = I + q(1 - \omega)Y + Kr - Kr - s \cdot \omega \cdot Y$ (Kalecki, 1980).
- ⁵ Problemem Grecji było generowanie wysokiego deficytu w rachunku obrotów bieżących (od 1990 r. wynosił przeciętnie ok. 9% PKB), był to jeden z powodów narastania długów gospodarstw domowych oraz konieczności stosowania dość wysokich deficytów budżetowych. Jednak dług publiczny do PKB utrzymywał się na stabilnym poziomie (ok. 115%) w okresie 2000–2008, ponieważ stopa wzrostu realnego była większa niż realna stopa procentowa, ta sytuacja zmieniła się po 2008 r., a dług eksplodował do 180% PKB. Wystarczyło zezwolić Grecji na zastosowanie ograniczeń importowych i stymulowanie eksportu oraz na tymczasową kontrolę przepływu kapitału, aby ten kraj poradził sobie z problemami. Zrównoważenie bilansu handlowego nastąpiło w 2015 r., ale koszty społeczne były dość drastyczne.

