

Na konwersatorium o „Przyszłości Społecznej i Gospodarczej Polski” (13 maja 2010 r.) prof. Leszek Jasiński przedstawił aktualną prognozę makroekonomiczną INE-PAN. Poniższy artykuł charakteryzuje jej uwarunkowania zewnętrzne związane ze strategią „Europa 2020”

Leszek Jerzy Jasiński

UWAGI NA TEMAT STRATEGII „EUROPA 2020”

Sprawa konkurencyjności międzynarodowej ma we współczesnej gospodarce, zbudowanej na silnym uzależnieniu od siebie poszczególnych krajów, znaczenie kluczowe. Unia Europejska poświęca temu wyzwaniu sporo uwagi, czego przejawem stała się dziesięć lat temu głośna Strategia Lizbońska. Obecnie jej miejsce zajmuje opublikowana w marcu tego roku strategia „Europa 2020”. Przyjrzyjmy się tym inicjatywom przyjmując za ich punkt odniesienia realną sytuację UE i jej państw członkowskich z punktu widzenia konkurencyjności.

Strategia „Europa 2020” zawiera dwa komponenty: liczbowe cele do urzeczywistnienia oraz tak zwane inicjatywy flagowe. Pierwszy komponent (*targets*) przedstawia sobą zamierzenia wyrażone przy pomocy liczb, a więc ich realizacja może zostać jednoznacznie stwierdzona. Drugi komponent tworzą zamierzenia, wyznaczające ogólne kierunki działania. Celów skwantyfikowanych jest pięć, ich postać jest następująca:

- podniesienie stopy zatrudnienia wśród osób w wieku od 20 do 64 lat z obecnych 69 procent do co najmniej 75 procent,
- wydatkowanie 3 procent PKB na prace badawczo-rozwojowe w warunkach jednoczesnego zwiększania możliwości podejmowania tych prac przez sektor prywatny i wprowadzania nowych sposobów monitorowania zjawisk zachodzących na tym polu,
- zmniejszenie przynajmniej o 20 procent emisji gazów cieplarnianych w stosunku do ich poziomu z 1990 roku, zwiększeniu udziału energii ze źródeł odnawialnych do 20 procent całego zużycia energii oraz podniesienie o 20 procent efektywności wykorzystania energii,

- zmniejszenie liczby młodzieży kończącej edukację na poziomie elementarnym z obecnych 15 do 10 procent oraz powiększenie udziału osób z wykształceniem wyższym wśród ludzi w wieku 30-34 lat z obecnych 31 do 40 procent,
- zmniejszenie liczby osób żyjących poniżej granicy ubóstwa o 25 procent drogą wyjścia z biedy 20 milionów ludzi.

Uzupełnieniem celów liczbowych są ogólne zamierzenia kierunkowe, w strategii „Europa 2020” jest ich siedem. Ich postać jest następująca:

- poprawa otoczenia instytucjonalnego prac badawczo-rozwojowych i sposobów ich finansowania,
- poprawa jakości systemu edukacji i zwiększenie atrakcyjności studiów wyższych w Europie,
- przyspieszenie procesu rozpowszechniania się szybkiego Internetu i upowszechniania się korzyści z istnienia cyfrowego jednolitego rynku,
- wsparcie rozdzielania procesów wzrostu gospodarczego od stanu środowiska naturalnego drogą odejścia od wysokiego zużycia węgla, upowszechniania się źródeł energii odnawialnej, unowocześnienia systemu transportowego i poprawy efektywności wykorzystania energii,
- poprawa stanu otoczenia biznesu zwłaszcza w przypadku małych i średnich firm oraz wsparcia silnej, zdolnej do trwałego rozwoju bazy przemysłowej,
- unowocześnienie rynku pracy szczególnie powiększając mobilność zasobów pracy, kształcenie ustawiczne i osiągnięcie lepszej równowagi między popytem a podażą na rynku pracy,
- poprawa stanu zwartości (kohezji) społecznej i terytorialnej Unii, aby wszyscy mieli udział w owocach wzrostu gospodarczego, co z kolei będzie przeciwdziałać wyłączeniu społecznemu i życiu w ubóstwie.

Z kolei Strategia Lizbońska została sformułowana w marcu 2000 roku. Za strategiczny cel UE, do zrealizowania w rozpoczynającej się właśnie dekadzie, uznano uczynienie europejskiego ugrupowania integracyjnego „najbardziej konkurencyjną i dynamiczną, zbudowaną na wiedzy gospodarką na świecie, zdolną zapewnić sobie wzrost możliwy do utrzymania w długim okresie z większą liczbą lepszych miejsc pracy oraz zachowaniem kohezji społecznej”. Jednocześnie wskazano działania, służące osiągnięciu tego zamierzenia. Strategia Lizbońska miała zniwelować lukę w stanie konkurencyjności między Starym Kontynentem a Stanami Zjednoczonymi.

Wśród niezbędnych zamierzeń na pierwszym miejscu znalazła się znacząca rozbudowa tak zwanego społeczeństwa informacyjnego, do czego miało prowadzić zapewnienie wszystkim szkołom dostępu do internetu, rozwój handlu elektronicznego i

liberalizacja usług telekomunikacyjnych. Postanowiono wzmocnić sferę prac badawczo-rozwojowych, które miały zyskać w większym stopniu charakter międzynarodowy, wskazano konieczność poprawy warunków działania przedsiębiorstw wykorzystujących innowacje i usunięcia barier na europejskim rynku usług, zwłaszcza finansowych.

Był to w istocie program kompromisowy i ostrożny. Przedstawiono w nim tylko część zagadnień składających się na światową konkurencyjność Unii, nie dokonano oceny z tego punktu widzenia polityk unijnych i rozwiązań przyjętych w poszczególnych krajach członkowskich. Ujemny wpływ na konkurencyjność relatywnie wysokich kosztów pracy i małej elastyczności rynku pracy nie został potraktowany jako ważny problem wymagający rozwiązania, prawdopodobnie z obawy przed protestami społecznymi.

Kolejne spotkania Rady Europejskiej uzupełniały postanowienia z Lizbony o zagadnienie poziomu zatrudnienia i postulat rozwoju zrównoważonego, łączącego w sobie postęp na trzech obszarach: ekonomicznym, społecznym i związanym z ochroną środowiska. Niezależnie od ogólnego znaczenia tych zagadnień było to rozmywanie strategii konkurencyjności, dotyczącej bardzo ważnego, lecz tylko jednego aspektu funkcjonowania gospodarki. Z czasem pojawiło się wezwanie państw członkowskich do budowy własnych, narodowych strategii konkurencyjności, co było okazją do uzupełnienia pierwotnej wersji Strategii Lizbońskiej o elementy w niej pominięte, w szczególności o kwestie socjalne. Punkt zainteresowania zaczął się przesuwać na problemy wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy, zagadnienia związane z kwestią konkurencyjności, które jednak trudno z nią utożsamiać. Przejawem realizmu w podejściu do budowy konkurencyjności stały się postulaty odnośnie minimalnego, niezbędnego poziomu finansowania prac badawczo-rozwojowych w krajach UE.

W połowie dziesięciolecia przeznaczonego na realizację Strategii Lizbońskiej trudno było mówić o zmniejszaniu się luki w konkurencyjności między obszarami ekonomicznymi po obu stronach Atlantyku. W szczególności okazało, że stosowanie nowych technologii informatycznych i telekomunikacyjnych przekłada się na wzrost produktywności w USA, ale nie w UE. Wystąpiło zjawisko przenoszenia przez firmy europejskie, inwestujące w USA i w Azji, prac badawczo-rozwojowych do krajów, w których podjęły działalność gospodarczą, zjawisko odwrotne przyjęło mniejsze rozmiary.

Osobnym problemem jest towarzyszące tworzeniu się społeczeństwa opartego na wiedzy zmniejszenie się udziału przemysłu w powstawaniu PKB na korzyść sektora usług. W przypadku UE może to oznaczać przesunięcie się części produkcji materialnej poza jej obszar. Nasuwa się pytanie, czy społeczeństwa państw członkowskich będą skłonne zaakceptować

takie zmiany.

Niezależnie od zastrzeżeń do przyjętych rozwiązań Strategia Lizbońska stała się okazją do wyraźnego zaakcentowania fundamentalnego znaczenia sprawy konkurencyjności międzynarodowej europejskiego bloku integracyjnego. W Polsce sprowokowała liczne dyskusje o konkurencyjności naszego kraju, temat ten wcześniej często umykał zainteresowaniu środowisk politycznych i ekonomicznych.

Strategia „Europa 2020” nie jest zatem inicjatywą zupełnie nową. Powstała ona jako bezpośrednia, chociaż zmodyfikowana, kontynuacja przyjętej przez UE dziesięć lat wcześniej Strategii Lizbońskiej, która w powszechnym przekonaniu nie została zrealizowana. Nowa strategia została określona przez przewodniczącego Rady Europejskiej Hermana van Rompuy jako połączenie zasad społecznej gospodarki rynkowej i silnego nastawienia proekologicznego. Jest to stwierdzenie bez wątpienia trafne, jeżeli jednak postawić oba programy na tej samej szali, inaczej będziemy oceniać je jako strategie zwiększania konkurencyjności, a inaczej jako ogólne inicjatywy wyznaczające kierunek polityki gospodarczej. Dyskusyjnymi elementami Strategii „Europa 2020” są również zapowiedzi dążenia do zmniejszenia ubóstwa, co z poprawą konkurencyjności, a nawet z samym procesem wzrostu, wiąże się jedynie pośrednio, oraz pominięcie kwestii konkurencyjności cenowej towarów z Unii Europejskiej na rynkach światowych. Nie ma w nowej strategii wypowiedzi na temat wpływu na sytuację międzynarodową UE poziomu płac i kosztów pracy, a także takich czynników jak jednostkowe koszty pracy. Nasuwa się pytanie, w jaki sposób zwiększenie znaczenia odnawialnych źródeł energii w ogólnym bilansie energetycznym okaże się czynnikiem sprzyjającym konkurencyjności i relatywnie szybkiemu wzrostowi w wymiarze globalnym.

W programie „Europa 2020” mówi się o wzroście „sprytnym, zrównoważonym i przeciwdziałającym wyłączeniu społecznemu”, bo chyba w taki sposób trzeba przetłumaczyć angielskie przymiotniki „smart, sustainable and inclusive”. Problem w tym, że wzrost zrównoważonym i przeciwdziałający wyłączeniu społecznemu nie jest tym samym, co wzrost zapewniający wysoką konkurencyjność lub „wzrost sprytny”. Z tekstu wynika, że „smart growth” oznacza wzrost innowacyjny, kierunkowo zgodny z zasadami gospodarki opartej na wiedzy. Ten angielski termin i jego odmiany, jak *smart city*, zaczyna być modny. Otóż niekiedy nawet bardzo szybki wzrost nie musi oznaczać poprawy konkurencyjności i może się dokonać w warunkach jej słabnięcia. I tu trzeba wskazać na istotną zmianę „strategiczną”: Strategia Lizbońska dotyczyła konkurencyjności, natomiast „Europa 2020”, jej kontynuacja, jest już strategią ożywienia (*reviving*) wzrostu. Inne muszą być zastrzeżenia pod adresem

programu budowy konkurencyjności, inne pod adresem programu wzrostu. Jeżeli uwzględnić odmienne przeznaczenie obu strategii, trudno oprzeć się wrażeniu, że mamy do czynienia dwukrotnie z dosyć podobnym pomysłem, wykorzystywanym za każdym razem w zupełnie innym celu.

W nowym programie nie poruszono bardzo ważnego aspektu konkurencyjności gospodarki unijnej, jaką jest istnienie strefy euro. Jak ma wyglądać jej przyszłość, jak szybko ma ona poszerzać się, jaką postać mają przyjąć kryteria konwergencji, z utrzymaniem których mają kłopoty niemal wszyscy? Sprawa następstwa: jakie wnioski płyną z ujawnionej w ostatnim czasie zdolności gospodarek państw UE do sprostania wyzwaniu, jakim stał się światowy kryzys finansowy? Przecież konkurencyjność wolno wiązać również ze umiejętnością reagowania na takie zewnętrzne wstrząsy.

O tym, jaka jest zdolność przedsiębiorstw do skutecznego działania w warunkach rosnącej presji konkurencyjnej decyduje wiele okoliczności. Przede wszystkim zależy ona od nich samych, a więc od oferty jakościowej i cenowej ich produktów, od ich rentowności i umiejętności wychodzenia naprzeciw zmieniającemu się popytowi na rynkach krajowym i międzynarodowym. Istotne miejsce wśród czynników określających pośrednio siłę przedsiębiorstw zajmuje również polityka rządów, a w przypadku ugrupowań integracyjnych – także polityka prowadzona wspólnie przez wszystkie należące do niego krajów.

O wzroście gospodarczym w sposób ogólny najlepiej informują dwie podstawowe teorie: wzrostu egzogenicznego, wiązana z Robertem Solowem, i endogenicznego, wywodząca się od Paula Romera. Nie stanowią one wobec siebie, w perspektywie aplikacyjnej, alternatywy wykluczającej. Jeżeli wzrost gospodarczy ma być „smart”, bardziej interesująca wydaje się ta druga teoria. Bezpośrednich śladów wykorzystania obu tych podejść w strategii wzrostu nie ma.

Nasze uwagi o programach gospodarczych zakończymy prezentacją wyników dwóch rankingów konkurencyjności. Pozwolą one zobaczyć pozycję państw członkowskich UE, wśród nich Polski, na tle innych krajów świata. Mikroekonomiczny indeks konkurencyjności *World Economic Forum* stanowi syntezę dwóch rankingów uwzględniających funkcjonowanie przedsiębiorstw w poszczególnych krajach i jakość tak zwanego otoczenia biznesu. Wyniki rankingu są następujące:

Ranking konkurencyjności World Economic Forum na lata 2009-2010

Kraj	Miejsce 2009-2020	Wynik	Miejsce 2007-2008
------	----------------------	-------	----------------------

Szwajcaria	1	5,60	2
USA	2	5,59	1
Singapur	3	5,55	5
Szwecja	4	5,51	4
Dania	5	5,46	3
Finlandia	6	5,43	6
Niemcy	7	5,37	7
Japonia	8	5,37	9
Kanada	9	5,33	10
Holandia	10	5,32	8
Hong Kong	11	5,22	11
Tajwan	12	5,20	17
Wielka Brytania	13	5,19	12
Norwegia	14	5,17	15
Australia	15	5,15	18
Francja	16	5,13	16
Austria	17	5,13	14
Belgia	18	5,09	19
Korea Płd.	19	5,00	13
Nowa Zelandia	20	4,98	24
Chiny	29	4,74	30
Republika Czeska	31	4,67	33
Hiszpania	33	4,59	29
Portugal	43	4,40	43
Poland	46	4,33	53
Słowacja	47	4,31	46
Włochy	48	4,31	49
Litwa	53	4,30	44
Węgry	58	4,22	62
Rosja	63	4,15	51
Grecja	71	4,04	67
Ukraina	82	3,95	72
Czad	131	2,87	134
Zimbabwe	132	2,77	133
Burundi	133	2,58	132

Źródło: *Global Competitiveness Report 2009-2010*,
www.weforum.org.

Przyjrzymy się jeszcze rankingowi opublikowanemu przez Międzynarodowy Instytut Rozwoju Zarządzania (*International Institute for Management Development, IMD*). Jego opinie powstają na podstawie obserwacji 321 zmiennych opisujących 59 krajów i regionów. Do tego celu IMD wykorzystuje oficjalne dane statystyczne i rezultaty własnych badań. Liczba zmiennych, stanowiących kryteria analizy, jest bardzo duża i są one ujęte w cztery grupy opisujące kolejno sytuację gospodarczą, efektywność rządu, efektywność sfery biznesu i infrastrukturę. W pierwszej z nich bierze się pod uwagę gospodarkę wewnętrzną (poziom,

dynamikę i strukturę PKB), handel międzynarodowy, inwestycje międzynarodowe, zatrudnienie i ceny (poziom inflacji, ale też czynsze za wynajem mieszkań i powierzchni biurowych). W grupie drugiej rozpatruje się stan finansów publicznych, polityki fiskalnej, instytucji gospodarczych, regulacji prawnych i sytuacji społecznej (sposób egzekwowania prawa, bezpieczeństwo osobiste i majątkowe, stabilność polityczną). Trzeci zestaw kryteriów, czyli efektywność sfery biznesu, dotyczy takich zagadnień jak produktywność, rynek pracy, finanse przedsiębiorstw, stosowane praktyki menedżerskie oraz dominujący w danym społeczeństwie stosunek do działalności gospodarczej i akceptowane przez nie wartości (w tym otwartość na nowe idee). Wyniki rankingu są przedstawiane oddzielnie w odniesieniu do krajów liczących więcej i mniej niż 20 milionów mieszkańców.

Ranking konkurencyjności Institute for Management Development na rok 2009

Kraj	Miejsce 2009	Wynik	Miejsce 2008
USA	1	100,000	1
Hong Kong	2	98,146	2
Singapur	3	95,740	3
Szwajcaria	4	94,163	4
Dania	5	91,741	6
Szwecja	6	90,520	9
Australia	7	88,934	7
Kanada	8	88,708	8
Finlandia	9	88,373	15
Holandia	10	87,758	10
Norwegia	11	86,604	11
Luksemburg	12	86,274	5
Niemcy	13	83,508	16
Katar	14	81,995	-
Nowa Zelandia	15	79,621	18
Francja	28	68,071	25
Republika Czeska	29	66,755	28
Litwa	31	64,882	36
Słowacja	32	63,913	30
Portugalia	34	62,588	37
Hiszpania	39	57,849	33
Polska	44	53,930	44
Rosja	49	52,770	47
Włochy	50	52,059	46
Grecja	52	50,781	42
Ukraina	56	40,421	54

Źródło: *IMD World Competitiveness Yearbook 2009*,
www.imd.ch.