

# Agenda lizbońska w świetle wybranych aspektów zastosowań wiedzy w gospodarce

Władysław Świtalski

## 3.1. Wprowadzenie

Agenda lizbońska, nazywana często również strategią lizbońską jest przedmiotem zainteresowania i debat poruszających problem trajektorii sterowanego przejścia gospodarek Unii Europejskiej do nowej fazy rozwoju i osiągnięcia przez nie wysokiego poziomu konkurencyjności.

Rozdział składa się z kilku części, w których przedstawiono wybrane aspekty towarzyszące powstaniu Agendy i możliwości przekształcenia jej w zintegrowaną strategię praktycznej realizacji paradygmatu gospodarki opartej na wiedzy w krajach Unii Europejskiej.

Przyjęty na konferencji szefów rządów piętnastu krajów członkowskich Unii Europejskiej (UE-15) dokument stanowił uchwałę kończącą obrady nad przyszłością Unii, ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień gospodarczych i społecznych (23 i 24 marca 2000 roku, Lizbona). Uchwała ta wyrażała wolę uczestników spotkania, aby rządy krajów UE-15 oraz organy centralne Unii sformułowały program działań, mający doprowadzić do zrealizowania zarysowanego w piątym paragrafie dokumentu (EC, 2000) głównego celu, polegającego na tym, że do roku 2010 Unia stanie się:

*najbardziej konkurencyjną i dynamicznie rozwijającą się, opartą na wiedzy gospodarką świata, zdolną do trwałego rozwoju w warunkach zapewnienia większej ilości lepszych niż dotychczas miejsc pracy oraz wyższego poziomu społecznej spójności.*

**Dokument ten**, zgodnie z przyjętą pragmatyką uchwalania, przyjmowania do wiadomości i rejestrowania uchwał Rady Unii Europejskiej, **można nazwać Agendą lub Deklaracją Lizbońską.**

Większości adresatów Deklaracji Lizbońskiej wydawało się przy tym, że szybko zostanie podjęta realizacja tak szczytnych i zobowiązujących celów. Wizja Europy, w której wewnętrzne problemy integracji (zagadnienia unifikacji prawa, wspólnej polityki rolnej, wprowadzenia jednolitych norm technicznych, przygotowań do zastąpienia krajowych walut wspólną jednostką monetarną itp.) przestawały być jedynym, czy nawet głównym tematem dyskusji i negocjacji między rządami krajów, a za to Unia Europejska otwierając się na świat, na globalizację stosunków ekonomicznych, społecznych i politycznych, stawiała wyzwanie najbardziej rozwiniętym krajom świata, była świadectwem wstąpienia nowego ducha w myśleniu o przyszłości. Entuzjazm towarzyszący upowszechnieniu Agendy i zawartego w niej celu był tak wielki, że w krótkim czasie zaczęto ją utożsamiać ze strategią. Można spojrzeć na Deklarację Lizbońską, jako na dokument wyrażający z jednej strony ambicje jego autorów, a zarazem gotowość podjęcia trudu realizacji – pierwszego w tej skali rozmiarów i złożoności – przedsięwzięcia, które zdolne będzie do zreformowania gospodarczego metabolizmu krajów EU-15 i oparcia go na nowych czynnikach wzrostu – na wiedzy i jej zastosowaniach. Z drugiej zaś strony Deklaracja może być traktowana, jako wyraz zaniepokojenia ekspertów i polityków Unii faktem odstawiania Europy od liderów w rozwoju ekonomicznym, w potencjale konkurencyjności i w innowacyjności gospodarek UE-15. Powodów do zaniepokojenia położeniem gospodarek UE-15 wobec USA i Japonii było w okresie przygotowania szczytu w Lizbonie bardzo wiele. Przejawiały się one w różnych obszarach porównań (wydajność tradycyjnych czynników produkcji, udział w wytwarzaniu produktów o wysokim poziomie technologicznym, rozmiary i jakość bazy postępu naukowo-technicznego, poziomu bezrobocia itp.). Można więc uznać, że Agenda Lizbońska miała do spełnienia trzy różne zadania:

1. pierwsze zadanie polegało na mobilizacji ośrodków opiniotwórczych ku podjęciu nowego wyzwania, którego istotą jest modernizacja gospodarek i społeczeństw Unii Europejskiej;
2. drugie zadanie odnosiło się do potrzeby lub wręcz nakazu opracowania strategii tej modernizacji przez ośrodki decyzyjne Unii i jej krajów członkowskich;
3. trzecie zadanie polegało na daniu do zrozumienia, że UE-15, mimo istnienia głębokich problemów wewnętrznych, pragnie dostrzec swoją rolę, jako członka wielkiej triady (USA, Japonia, UE-15) i na przełomie stuleci deklaruje, że zamierza w ciągu połowy życia jednego pokolenia zająć pierwsze miejsce w rywalizacji o prymat w konkurencyjności gospodarek.

### 3.2. Sytuacja w punkcie wyjścia

Ogółem w 2000 roku kraje UE-15 liczyły 375,5 mln mieszkańców i było to o 32% więcej niż liczba ludności w USA. Ale jednocześnie (niezależnie od drobnych różnic w klasyfikacjach i danych publikowanych w wydawnictwach Komisji Europejskiej – EC, 2003a; Świtalski, 2005) ilość czynnych pracowników badawczych w USA była wyższa o 300 tys. niż w krajach UE-15<sup>1</sup>. Ta sytuacja powodowała, że w USA na dziesięć tysięcy mieszkańców przypadało wówczas 43 pracowników badawczych zaś w UE-15 tylko 24<sup>2</sup>. Oznacza to, że nasycenie społeczeństw krajów UE-15 pracownikami sfery nauki i badań było o 44% niższe niż w USA.

Okoliczność ta sama w sobie jest już bardzo wymowna. Należy jednak zauważyć, że tempo wzrostu liczby pracowników badawczych w stosunku do ogółu zatrudnionych w UE-15 było w latach 1991-1999 o 3 punkty procentowe wyższe niż w USA (odpowiednie stopy wzrostu wynosiły 19% i 16 % – EC, 2003a). O ile różnice w tempach przyrostu pracowników badawczych były w następnych latach i będą w przyszłości utrzymywane to Europa ma szansę polepszyć wskaźniki nasycenia pracownikami badawczymi. To, co napawa jednak obawami, a w świetle celów Deklaracji Lizbońskiej wymaga gruntownej korekty, to proporcje zatrudnienia pracowników badawczych w różnych sektorach. Otóż w instytucjach rządowych krajów UE-15 oraz w organach samej Unii było zatrudnionych blisko trzykrotnie więcej badaczy niż w USA (odpowiednie liczby wynoszą 131 tys. i 46 tys.). Z kolei w swoich przedsiębiorstwach Amerykanie zatrudniają 1.015 tys. pracowników badawczych podczas gdy tylko 459 tys. pracowników badawczych, rozporządzanych przez kraje UE-15 pracuje na rzecz przedsiębiorstw. Oznacza to, że jedynie 51% wszystkich europejskich badaczy bezpośrednio przyczynia się do wytwarzania lepszych, bardziej konkurencyjnych produktów w przemyśle i usługach<sup>3</sup>. Warto przy tym wiedzieć, że na potrzeby przedsiębiorstw w USA pracuje aż 85% wszystkich badaczy. Różnice wydajności i konkurencyjności przemysłu amerykańskiego i europejskiego mogą więc, w przeważającej części, być wyjaśnione różnicami we wkładzie wiedzy do projektowania i wytwarzania produktów.

Sytuacja ta z pewnością przyczynia się do tego, że tempo wzrostu gospodarczego w krajach UE-15 (i obecnie w krajach UE-25) było i jest przeciętnie 1-2,5% niższe niż w USA (EC, 2003a, s. 13; Eurostat). Przewagi gospodarek USA i Japonii są też wyraźnie widoczne w handlu produktami o wysokiej zawartości

---

<sup>1</sup> W 1999 roku w sektorze nauki i badań w USA było zatrudnionych 1 219 407 osób w krajach UE-15 919 796 osób (EC, 2003a, s. 181).

<sup>2</sup> Dla Japonii wskaźnik ten w roku 2000 wynosił 52.

<sup>3</sup> Pozostali pracownicy sfery badań nie pracujący w agencjach rządowych i na rzecz biznesu są w UE zatrudnieni w szkolnictwie wyższym (w krajach UE-15 liczba ta wynosi 315 tys. osób).

myśli technicznej. Deficyt bilansu obrotów handlowych UE-15 w tej grupie towarów w latach 1995-2000 wyniósł 129,8 mld euro, podczas gdy Japonia w tym samym okresie odnotowała 267,2 mld euro nadwyżki, zaś USA, przy niewielkim deficycie (rzędu 3,6 mld euro), utrzymywały prymat w eksporcie produktów *high-tech* (w roku 2000 wyniósł on 250 mld euro, podczas gdy kraje UE-15 zdołały wyeksportować produkty *high-tech* za 180 mld euro) (EC, 2003a, s. 355).

Podobna sytuacja utrzymuje się w dziedzinie uzyskiwania patentów. W ostatniej dekadzie XX wieku wynalazcy i firmy amerykańskie uzyskiwały przeciętnie rocznie 42 patenty na 1 mln mieszkańców, podczas gdy ten sam wskaźnik dla krajów UE-15 wyniósł 28 (EC, 2003a, s. 333). Pomijając warunki, w których tworzone są wynalazki i opracowania nowych technologii, zdolne do uzyskania ochrony w postaci zarejestrowanych patentów, warto zwrócić uwagę na to, że koszt uzyskania patentu w Europejskim Urzędzie Patentowym w Monachium wynosi 50 tys. euro podczas gdy porównywalne koszty w USA (*US Patent and Trademark Office*) wynoszą 10 tys. euro, a w Japonii (*Japan Patent Office*) – 16 tys. euro (EC 2003a, s. 354). Różnice w kosztach nie pozostają bez wpływu na intensywność zgłoszeń patentowych i ilość uzyskiwanych patentów. Okoliczność ta z pewnością wymaga kroków zaradczych, które powinny być przedsięwzięte przez Komisję Europejską w drodze nowelizacji Europejskiej Konwencji Patentowej z 1973 r.

Te dysproporcje, obserwowane w przeszłości, nadal się utrzymują a nawet pogłębiają. Biorąc pod uwagę krótkookresowy punkt widzenia ogólna sytuacja krajów UE jest niekorzystna, ale na przykład wysoki import produktów *high-tech* przez kraje UE pozwala mieć nadzieję, że o ile import dotyczy maszyn i urządzeń to nabyty, nowoczesny aparat wytwórczy, umożliwi odrobienie opóźnień i dzięki temu deficyt w handlu produktami o wysokiej zawartości wiedzy i myśli technicznej będzie redukowany.

Należy jednak też brać pod uwagę fakt, że Europa cierpi, w porównaniu z USA i Japonią, na niedobór kadr badawczych i niekorzystną strukturę ich zatrudnienia. Aby w krajach UE było czynnych tylu pracowników sfery badań co w USA, konieczne byłoby w ciągu najbliższych 10 lat zwiększenie ilości absolwentów studiów politechnicznych (konstrukcje, technologie, materiałoznawstwo) i studiów uniwersyteckich (nauki przyrodnicze i ścisłe, w tym matematyka, informatyka, fizyka ciała stałego itp.) o ponad 20% (czyli o około 110 tys. każdego roku). Po poszerzeniu UE (z UE-15 do UE-25) sytuacja wydaje się o wiele trudniejsza (Arens, 2003).

### 3.3. Nauki ekonomiczne i sfera wiedzy a budowa strategii lizbońskiej

Przesłanki sformułowania Deklaracji Lizbońskiej stanowią wyraz troski o losy gospodarek UE w przyszłych latach. Troska ta ma nie tylko solidne podstawy w niezadowalających wynikach uzyskanych w przeszłości, ale również w aktualnym stanie tych obszarów działalności polityków i menadżerów, które służą wytworzeniu potencjału wzrostowego i rozwojowego. Już od dawna zwrócono uwagę na rolę edukacji nauki i badań w uzyskiwaniu przez pewne gospodarki wyników lepszych, niż wskazywałyby na to analizy *ex post* prowadzone w oparciu o tradycyjne funkcje produkcji (Cobb-Douglas, CES, VES) i modele wzrostu (Harrod-Domar, czy magistralowe ścieżki wzrostu gospodarczego). Obecnie pojęcie „gospodarka oparta na wiedzy” przestaje być sloganem czy pustą deklaracją, służącą wzbudzeniu uznania dla polityków wpisujących priorytet dla rozwoju sektora wiedzy do swoich programów działań. Paradygmat gospodarek i społeczeństw opartych na wiedzy staje się przedmiotem zainteresowania uczonych, pracowników sfery badań i doradców rządów.

Teorie ekonomiczne nie zdołały jeszcze inkorporować tego paradygmatu i nie są w stanie odpowiedzieć na wiele praktycznych pytań dotyczących konkurencyjności przedsiębiorstw, gospodarek i społeczeństw w kontekście zagadnień tworzenia wiedzy, dróg prowadzących od uzyskania nowej wiedzy do jej upowszechnienia, asymilacji i zastosowań. Nauki o gospodarowaniu nie rozporządzają gotowymi teoriami funkcjonowania gospodarek w warunkach globalizacji. Ciągle pozostają w zaklętym kręgu zagadnień równowagowych z konkurencją cenową, jako głównym, a może nawet – z punktu widzenia czystej teorii – jedynym mechanizmem wymuszającym powstawanie równowag. Biorąc pod uwagę szeroką problematykę objętą paradygmatem gospodarki opartej na wiedzy, dynamizm globalizacji oraz wyniki ekonomiczne tych gospodarek, w których korzystanie z wiedzy i postępu technicznego jest codzienną praktyką, analiza zagadnień równowagowych w ogóle nie powinna stanowić centralnego zagadnienia teorii i praktyki gospodarowania. Sama równowaga, bez uwzględnienia bodźców rozwojowych, prowadzi do zastoju, a w najlepszym przypadku – do poruszania się po trajektoriach ekstensywnego wzrostu bez innowacji, przy niewielkich zmianach ogólnej wydajności czynników produkcji (TFP). Za centralny punkt teorii ekonomii uznawałbym raczej, mając na uwadze wiedzę o faktach, tkwiącą w statystyce wzrostu, stan i struktury zatrudnienia oraz poziomu bezrobocia, problem stymulowania procesów wytrącających gospodarki narodowe z równowag rynkowych.

Podobnie jest z kategorią konkurencji. Konkurencja na rynkach jest tylko symptomem tego co naprawdę dzieje się w gospodarkach. Jest w istocie rzeczą wypadkową efektów przygotowań w fazach projektowania produktów i metod ich wytwarzania oraz konfrontacji ofert sprzedaży, przedstawianych przez wy-

twórców, poddanych silnym presjom wewnętrznym (wewnątrz przedsiębiorstw i korporacji, wewnątrz gospodarek narodowych) i naciskom zewnętrznym (właściciele firm, związki zawodowe, potrzeby budżetowe, sposoby wydawania pieniędzy na tak zwane cele społeczne itp.). Konkurencja wyłania zwycięzców i przegranych, a zarazem określa rentowność przedsiębiorstw (bankructwa, walka o przetrwanie albo nadzwyczajny potencjał finansowy do rozwoju) oraz dobrobyt społeczeństw. Refleksja nad wynikami konkurencji prowadzi do analizy zjawiska konkurencyjności. Co jest przyczyną sukcesu, a nie jedynie jego zewnętrznym przejawem? Konkurencyjność wywodząca się z niskich płac (głęboko poniżej przyzwoitych przeciętnych w skali świata lub regionu), ani nie jest pożądana, ani nie może być utrzymana w dłuższym okresie (Porter, 1985, 1990). W podobny sposób należy potraktować konkurencyjność biorącą się ze sztucznie zaniżonych kursów waluty krajowej w stosunku do walut światowych. Ten przejaw lub mechanizm konkurencyjności charakteryzuje się jeszcze mniejszym uzasadnieniem ekonomicznym i niższą długotrwałością.

Jeśli więc nie czynniki takie, jak niskie płace lub zaniżone kursy walutowe mają decydować o źródłach konkurencyjności przedsiębiorstw i całych gospodarek, to muszą to być przewagi w samych produktach (jakość, funkcjonalność, zdolność do zaspokojenia potrzeb odbiorców), metodach wytwarzania (naukowa organizacja pracy prowadząca do niższych kosztów i korzystania z efektów skali). Za możliwością zapewnienia wysokiej jakości, funkcjonalności, niskich cen produktów i niskich kosztów ich eksploatacji oraz przyjazności wobec środowiska naturalnego stoją zastosowania wiedzy w procesach projektowania produktów i metod wytwarzania. W podobny sposób wiedza wspiera badania rynku i plasowanie na nim produktów.

Nauki ekonomiczne, stanowiąc część zasobów wiedzy (faktograficznych, proceduralnych, modelowych i teoretycznych), jak dotąd, przez zignorowanie hipotezy Josepha Schumpetera (rola innowacji we wzroście gospodarczym i istota twórczej destrukcji; Schumpeter, 1928, 1942), a także powierzchowne odczytanie wyników badań Jacoba Schmooklera (dostrzegającego złożony charakter pętli sprzężeń zwrotnych występujących między podażą i absorpcją wynalazków z jednej strony oraz popytem na innowacje, a przewidywaniami i wynikami badań wynalazców i innowatorów z drugiej; Schmookler, 1966), pozostały w „zaczarowanym” kręgu eleganckich, silnie sformalizowanych modeli równowagi i konkurencji na rynkach doskonale jednorodnych produktów. Ekonomia tzw. głównego nurtu nie radzi sobie w zadowalający sposób z innowacjami i identyfikacją mechanizmów sprzyjających innowacyjności. Ciągłe trwają dyskusje na temat tego, co we współczesnych gospodarkach decyduje o konkurencyjności przedsiębiorstw, regionów, całych krajów i ugrupowań polityczno-gospodarczych (Kukliński, 2002). Trwają poszukiwania użytecznych modeli innowacji i konkurencji poza cenowej, a także całych teorii (Okoń-Horodyńska,

2004). Na tym tle można wiązać pewne nadzieje z nową ekonomią instytucjonalną i ekonomią ewolucyjną.

Identyfikacja przyczyn, mechanizmów i skutków zmian stanowi zapewne warunek konieczny przeprowadzenia nowych, wielkich syntez i doprowadzenia do powstania teorii gospodarki opartej na wiedzy. Trudno orzec, jak odlegli jesteśmy od zadawalających wyników analiz i dostatecznej identyfikacji procesów zmiany (a zarazem wskazania instrumentów wspomagających). Odpowiedzi na pytania dotyczące roli wiedzy, sposobów stymulacji badań podstawowych i stosowanych, zastosowań wiedzy w życiu gospodarczym i społecznym są intensywnie poszukiwane. Zagadnienie to zdaje się obecnie być w centrum uwagi badaczy i autorów zaleceń co do najbliższych kroków, które powinna podjąć Komisja Europejska. W ostatnio wydanej książce (*Competitiveness and Growth in Europe. Lessons and Policy Implications for the Lisbon Strategy*), której jednym z redaktorów jest ekspert ekonomiczny Komisji Europejskiej (Mundschenk i in., 2006), znajdują się trzy opracowania dotyczące roli wiedzy i badań proinnowacyjnych (Caspari, Rubart, Rehme, 2006; Baudri i Daumont, 2006; Wolff, 2006). Ograniczone ramy wypowiedzi nie pozwalają na nawiązanie i rozwinięcie tez tych autorów, ale treść, wymowa i wnioski formułowane przez nich w pełni potwierdzają potrzebę nowego podejścia do zdefiniowania roli badań oraz do budowy nowych modeli wzrostu gospodarczego.

### **3.4. Agenda Lizbońska jako wezwanie do opracowania strategii**

Agenda lizbońska została nazwana strategią i przez pewien czas była nawet traktowana jako starannie przygotowany zespół zasad wyznaczania celów strategicznych, odcinkowych zadań oraz jako metoda wyboru działań (czyli sposobów reagowania na nowe sytuacje i wyzwania). Uznanie Agendy za strategię, jak obecnie jest to widoczne, okazało się pomyłką, a może nawet – nadużyciem. W odniesieniu do klasycznego znaczenia tego pojęcia, wywiedzionego ze znanych w starożytnej Grecie terminów dotyczących prowadzenia i wygrywania wojen czy też do znaczeń nadawanych w nowoczesnej nauce zarządzania strategicznego, strategią nie można nazwać samego określenia wiązki celów. W budowaniu strategii równie ważnymi, co wyznaczanie celów, są kwestie rezerwowania zasobów służących realizacji celów, kryteria oceny rozważanych wariantów postępowania, definiowania sposobów reagowania na zaistniałe pod wpływem niekontrolowanych czynników sytuacje czy posunięcia rywali oraz określania sposobów działań w świetle nowo odkrywanych szans i zagrożeń. Szczególnie ważną rolę, w kontekście zadań stojących przed Unią Europejską, odgrywa problematyka przygotowania projektów przedsięwzięć, które mogą być

ewentualnie zastosowane w celu wzmocnienia prawdopodobieństwa realizacji ostatecznych celów strategii.

**Ani w dokumencie uchwalonym 23 marca 2000 r. w Lizbonie, ani w wydanych później publikacjach** (np. Rodrigues. 2003; EC. 2004; Mundschenk i in., 2006) **nie znajdujemy tego, co uzasadniałoby traktowanie Deklaracji, jako wyczerpującej strategii**, co do której realizacji wyraziliby przekonanie wykonawcy.

### 3.5. Efekty rozwoju i zastosowań wiedzy

Kraje, których obywatele mogli twórczo wykorzystywać swoje umiejętności intelektualne w ulepszaniu produktów i metod ich wytwarzania a ich społeczeństwa, rządzący i gospodarki były bardziej otwarte na stosowanie wiedzy, z reguły, w ciągu znanej historii ludzkości, zyskiwały przewagi (bezpieczeństwo, zamożność, porządkowanie wiedzy, uprawianie nauk, tworzenie kultury duchowej) nad swoimi sąsiadami, a także krajami bardziej odległymi.<sup>4</sup>

Są to powszechnie znane fakty. Przykładów przełomowych zastosowań wiedzy można podać o wiele więcej, choć nie wszystkie kończyły się uzyskaniem przewag ekonomicznych, społecznych i politycznych. Pobieżne i wybiórcze, z konieczności, wyliczenie przedstawionych wyżej dokonań wybranych społeczeństw.

---

<sup>4</sup> Tak było w Asyrii i Babilonii (kanały irygacyjne, liczenie w sześćdziesiątkowym systemie pozycyjnym), w starożytnym Egipcie (rachuba czasu kalendarzowego, umiejętność ustalenia terminu i wykorzystania okresu wylewów Nilu, opracowanie sposobów transportu ciężkich bloków skalnych na duże odległości i ich stosowanie w monumentalnych budowlach). Grecy, dzięki postępom w rozwoju nie arytmetycznych działów matematyki, stali się mistrzami architektury i wytworzyli trwałe kanony estetyki. Starożytny Rzym, przejąwszy dorobek Greków, doskonalił organizację państwa i prawne podstawy jego funkcjonowania, budował drogi i doprowadził do powstania wydajnego systemu administracji w rozległym imperium wraz ze sprawnym obiegiem informacji. Arabowie wczesnego średniowiecza rozwinęli medycynę i matematykę. Włoskie księstwa okresu renesansu dzięki lepszym metodom uprawy roli, rozwojowi rzemiosła i handlu wspartym kredytem i pionierskimi formami bankowości, zdołali uzyskać nadwyżkę ekonomiczną, dzięki której rozkwitły sztuki piękne, architektura i literatura. Mieszkańcy półwyspu iberyjskiego skoncentrowali się na poznawaniu sztuki budowy okrętów i zasad nawigacji na odległych morzach i wkrótce zostali największymi odkrywcami i zdobywcami nowych terytoriów. Mieszkańcy wysp brytyjskich, dzięki innowacjom w przemyśle tkackim i rozwojowi maszyny parowej w XVIII wieku stali się właścicielami najsprawniejszego produkcyjnego warsztatu świata a Anglia stała się potęgą handlową i finansową (Klemm, 1959). Amerykanie, wprowadzając z sukcesem swoją konstytucję, stworzyli nowoczesny wzorzec demokratycznego państwa, a w gospodarce doprowadzili do szerokich zastosowań energii elektrycznej i powstania technologii wielkoseryjnej produkcji w większości znanych ówczesnie gałęzi produkcji. Umiejąc produkować dla masowego nabywcy Amerykanie poszli dalej i wprowadzili innowacje w usprawnienia metod sprzedaży, marketingu i obrotu pieniężnego. Japończycy przed pół wiekiem zajęli się jakością procesów i produktów, co przyniosło im sukces gospodarczy i dobrobyt społeczeństwa.



czeństw służy podkreśleniu faktu, że tworzenie, uprzedmiotowienie i stosowanie wiedzy w życiu społecznym i w gospodarce stanowiło dominującą podstawę do obejmowania przywództwa wśród współczesnych i do korzystania z uzyskanych przewag.

Z biegiem czasu, czy to przez dyfuzję innowacji, czy to z powodu zajęcia się konsumpcją i towarzyszącego temu zanikowi motywacji do kreowania i stosowania wiedzy, czy to z powodu wprowadzenia jeszcze lepszych udoskonaleń w gospodarce, administracji czy – niestety, w sztuce prowadzenia wojen – przez inne kraje, przewagi przodujących społeczeństw malały. Otwierało się pole do wprowadzania nowych wynalazków w innych miejscach. U podstawy wszystkich, a przynajmniej przeważającej większości, przypadków uzyskania przewag gospodarczych, militarnych i politycznych leżało stworzenie i zastosowanie nowej wiedzy. Może tylko dziwić fakt, że sformułowanie paradygmatu gospodarki opartej na wiedzy, jako klucza do konkurencyjności i dobrobytu społeczeństw, nastąpiło dopiero tak nie dawno (OECD, 1996). Zainteresowanie, jakim się cieszy paradygmat GOW oraz ton wielu wypowiedzi na temat potrzeby przestawienia społeczeństw i gospodarek na tory zastosowań tego paradygmatu, stwarzają wrażenie, że wiedza zaczęła odgrywać wielką rolę rozwojową gdzieś w ostatnich dziesięcioleciach XX wieku, a przedtem wzrost gospodarczy brał się ze skłonności do oszczędzania, inwestowania w jakiś aparat wytwórczy i ciężkiej pracy fizycznej. Autorzy Agendy Lizbońskiej odkrywając znaczenie wiedzy, uczynili z paradygmatu GOW główny wehikuł propagacji tego, co nazwane strategią lizbońską miało zapewnić przewagi gospodarce i przywództwo ekonomiczne we współczesnym, zglobalizowanym świecie. W dokumentach Komisji Europejskiej, w haśle gospodarka oparta na wiedzy, słowo wiedza pełni bardziej rolę zaklęcia, niż pełnego różnych treści, przejawów i desygnatów pojęcia. Aby pojęcie to mogło odgrywać kluczową rolę w organizowaniu przedsięwzięć składających się na strategię należałoby dopuścić wielość znaczeń, wielość sposobów dochodzenia do wiedzy i wielość możliwych sposobów jej zastosowań. Oryginalny dokument zawierający treść deklaracji z Lizbony a także publikowane później pod auspicjami Komisji Europejskiej opracowania i sprawozdania, zdają się tej wielości aspektów nie zauważać.

Studiowanie tych dokumentów prowadzi do przypuszczenia, że kierunek działań organów Unii i krajów członkowskich powinien być nastawiony na zdobywanie nowej wiedzy naukowej, pochodzącej z badań. Świadczy o tym silne eksponowanie programów ramowych. Badania te są, jak wskazuje doświadczenie, ukierunkowane ku budowie nowych teorii i modeli, na poszukiwanie odpowiedzi na pytania dość luźno związane z potrzebami życia społecznego i gospodarczego. Jeżeli nawet potrzeby te, szczególnie społeczne, można wyartykułować, to chodzi wtedy głównie o zaspokojenie ciekawości badacza lub kręgu zainteresowanych specjalistów, a nie o zastosowania w praktyce.

O takim właśnie nastawieniu w myśleniu nad rolą wiedzy w realizacji zarysowanych przez Deklarację Lizbońską celów, świadczy akcentowanie roli programów ramowych, kładzenie nacisku na przyrost ilości badaczy oraz na patentowanie wynalazków. Wiedza już istniejąca i wiedza powstająca poza akredytowanymi ośrodkami badań, poza światem wysokiej teorii i nauki jest, jakby pomijana, a w każdym razie niedoceniana. Wydaje się wszakże, iż to właśnie te kategorie wiedzy mają największe szanse na zastosowania praktyczne w tak krótkim horyzoncie, jaki Deklaracja wyznaczyła.

### **3.6. Miejsce Polski a strategia lizbońska i paradygmat gospodarki opartej na wiedzy**

Przyjęcie przez Polskę aktywnej postawy w formułowaniu celów i zasad efektywnej modernizacji gospodarki i społeczeństwa, udział w projektowaniu i realizacji przedsięwzięć mających na celu realizację dyrektyw paradygmatu gospodarki opartej na wiedzy, a więc pełne uczestnictwo Polski w programie, który będzie zasługiwać na miano strategii lizbońskiej jest oczywistą koniecznością nie dlatego, że jako członek UE Polska powinna przestrzegać unijnych dyrektyw, ale dlatego, że w tym tkwi długofalowy interes społeczeństwa i gospodarki.

Z drugiej strony jest oczywiste, że dyrektywy Komisji Europejskiej i polityka UE-25 są realizowane w imieniu wszystkich krajów członkowskich. Wśród nich najważniejszą rolę odgrywają silne rozmiarami gospodarki (Niemcy, Francja, Włochy, Wielka Brytania), a także gospodarki o wysokiej innowacyjności, konkurencyjności (Finlandia, Irlandia), dysponujące wysokim potencjałem nadwyżek płynących z przewag ekonomicznych. Polska, choć potencjałem demograficznym jest porównywalna z piątym pod tym względem krajem członkowskim UE (Hiszpania), plasuje się na tle pozostałych krajów – członków UE – na samym końcu rankingów konkurencyjności, innowacyjności i atrakcyjności biznesowej (IMD, 2006; WEF, 2006). Wystarczy wspomnieć, że bilans obrotów handlowych Polski wykazuje ujemne saldo, zaś poziom bezpośrednich instytucji zagranicznych na głowę ludności jest o wiele niższy w Polsce niż w krajach takich jak Czechy, Słowacja czy Węgry. To powoduje, że strategia rozwoju gospodarki oraz adaptacja wytycznych zawartych w paradygmacie gospodarki opartej na wiedzy, musi wziąć pod uwagę wyjątkowe, z punktu widzenia Polski, okoliczności.

W sprawie tej wypowiada się m.in. Urszula Płowiec (2004, s. 168):

*Zakres problemów objętych strategią lizbońską nie obejmuje wielu zagadnień, których rozwiązanie ma dla Polski zasadnicze znaczenie, jak np. metody stymulowania rozwoju inwestycji, przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicz-*

*nych, uzdrowienie finansów publicznych, rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, ubezpieczeń wzajemnych, ukształtowanie polityki regionalnej odpowiadającej wymogom członkostwa w UE.... Niezbędne jest więc opracowanie długookresowej, kompleksowej strategii rozwoju polskiej gospodarki i społeczeństwa, uwzględniającej nie tylko zobowiązania podjęte wobec UE, lecz też własne priorytety.*

Najbardziej atrakcyjne sektory działalności gospodarczej zostały w Polsce zdominowane przez kapitał zagraniczny. Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym w naturalny sposób przyciągają nośniki postępu technicznego, produkty o wysokiej innowacyjności i konkurencyjności z krajów, w których działają spółki-matki ich polskich spółek lub z krajów, w których spółki poziomu produkcyjnego mają dłuższą tradycję obecności na rynku i zdążyły wytworzyć powiązania między ośrodkami badawczymi, a przedsiębiorstwami. Po to, aby obecnie zarejestrowana w Polsce firma z obcym kapitałem i ścisłymi powiązaniem handlowymi, korporacyjnymi i finansowymi z firmami nadrzędnymi lub partnerskimi, działającymi za granicami Polski, była skłonna do nawiązania współpracy z polskim ośrodkiem badawczym, potrzebne były by pomysły innowacyjne porównywalne z patentem inżyniera Tadeusza Ruta (kucie wielkometrycznych wałów korbowych na zimno) lub opracowanie technologii otrzymywania materiałów nadprzewodzących w temperaturach powyżej 0° Celsjusza lub uruchomieniem produkcji niezawodnych urządzeń do zapisu i odczytu informacji za pomocą niebieskiego lasera.<sup>5</sup>

### **3.7. Uwagi końcowe**

Jednego z warunków powodzenia realizacji strategii lizbońskiej w dłuższym okresie można upatrywać w potrzebie wprowadzenia zmian w systemie edukacji projektantów przedsięwzięć – zmian, mających na celu wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, regionów i całych gospodarek narodowych krajów członkowskich UE. Chodzi tu przede wszystkim o reformy programów nauczania na kierunkach technicznych i ekonomicznych, a także w dyscyplinach nauk przyrodniczych, humanistycznych i matematycznych (informatyka). Potrzebne jest, naszym zdaniem, wzbogacenie wiedzy absolwentów tych kierunków studiów o umiejętności formułowania przedsięwzięć (projekty badań w warunkach funkcjonowania programów ramowych Unii Europejskiej, tworzenie sieciowych

---

<sup>5</sup> Polscy naukowcy opracowali tę technologię, lecz nie potrafili doprowadzić jej do komercyjnego wdrożenia – w przeciwieństwie do Japończyków. Jest to kolejny przykład wad systemu innowacyjnego w Polsce (i braku przełożenia wyników naukowych na praktykę) – przyp. red.

struktur zespołów badawczych, definiowanie celu i sposoby dekompozycji celu na zadania wykonawcze).<sup>6</sup>

Formułowanie programów badawczych wymaga dobrego poznania zasad projektowania inżynierskiego (tak po stronie konstrukcji wyrobów, jak i po stronie technologii, czyli metod wytwarzania zaprojektowanych wyrobów).<sup>7</sup>

Doprowadzanie do praktycznego zastosowania zasad projektowania inżynierskiego w formułowaniu przedsięwzięć mających na celu realizację wytycznych Deklaracji Lizbońskiej przyczyni się, oprócz dobrego przygotowania samych przedsięwzięć, do rozszerzenia wiedzy o wzajemnych powiązaniach między przedsięwzięciami. Ta dodatkowa wiedza pozwoli na zbudowanie nowej strategii, nie zawierającej już woluntarystycznych życzeń i zaklęć, strategii osiągania przewag konkurencyjnych i realizacji celów społecznych.

Propozycje te wyprzedzają wezwania do reform, ponieważ są skierowane ku wytworzeniu umiejętności i zdolności do projektowania reform. Reformy w równej mierze dotyczą fundamentów wiedzy ekonomicznej (tradycyjne teorie równowagi ekonomicznej i wzrostu gospodarczego, konkurencji, modele innowacji i postępu technologicznego), jak i przesłanek formułowania wytycznych polityki gospodarczej oraz przedsięwzięć wspierających kierunki zmian w gospodarce i w sposobach funkcjonowania organów zarządzających.<sup>8</sup> Aby zmienić sposoby funkcjonowania gospodarek konieczne jest pełne i odpowiedzialne przeprowadzanie reform. Wydaje się, że zarówno uczeni, jak i politycy (oraz wspierający ich eksperci), nie rozporządzają odpowiednią i wystarczającą wiedzą w zakresie formułowania i oceny przedsięwzięć.

---

<sup>6</sup> Problem polega nie tylko na opanowaniu zastosowań standardowych pakietów informatycznych w rodzaju *Project Planner*, ale o przekazanie wiedzy na temat przechodzenia od pomysłu lub zaakceptowanego celu zamierzeń do opracowania spójnego programu działań, opierającego się na wiedzy o metodach dekompozycji celu na zadania odcinkowe, o powiązaniach między zadaniami, o zasobowych implikacjach założonego sposobu wykonywania zadań, o rozwiązaniach wariantowych, kosztorysach i harmonogramach realizacji przedsięwzięć.

<sup>7</sup> Wiedza o projektowaniu, a szczególnie o zależnościach między doбором kształtu i materiału, z którego ma powstać część całego wyrobu, a metodami obróbki i sposobami montażu oraz o wpływie tych rozstrzygnięć na techniczną i użytkową jakość końcowego produktu oraz na jego koszty, powinna być przetransponowana na umiejętność projektowania produktów, które nie mają postaci fizycznej, a więc na projektowanie zamierzeń badawczych i wdrożeniowych.

Wiedza o projektowaniu przedsięwzięć jest konieczna nie tylko w sferze badań. Przedsięwzięcia są realizowane po to, aby reformować i usprawniać struktury i sposoby funkcjonowania instytucji państwa (administracja centralna, organy samorządowe, systemy zaspokajania potrzeb społecznych, takich jak edukacja, ochrona zdrowia, ład i bezpieczeństwo obywateli itp.). Do formułowania tych przedsięwzięć też jest potrzebna wiedza o projektowaniu. Doświadczenie z reformami realizowanymi w Polsce pod koniec lat 90. wskazuje, że nie zostały one przygotowane zgodnie z zasadami sztuki projektowania.

<sup>8</sup> Aby zmieniać teorie ekonomiczne nie wystarczy hasło *publish or perish*, potrzebne jest sformułowanie przedsięwzięć wiodących ku nowym modelom i nowym teoriom.

## Bibliografia

1. Arhens J. (2003), *Fostering Convergence and Cohesion in European Integration: New Modes of Implementing Research and Innovation Policy in EU-Accession Countries* [w:] *Science & Technology Policies in Europe. New Challenges and New Responses*, STRATA Consolidating Workshop, European Commission, Luxembourg 2003, s. 239-279
2. Baudry M., Dumont B. (2006), *Measuring Inventive Performance of the OECD Countries Using Triadic Patent Families: Reinventing the Lisbon Challenge*, [w:] Mundschenk i in. (2006).
3. Caspari V., Rubert J., Rehme G. (2006), *Education, Research and Growth – Some Tests for the US and Germany*, [w:] Mundschenk i in. (2006).
4. EC (2000), *Conclusions of the Presidency of the Lisbon European Council of 23 and 24 March 2002*, Council document 100/1/00, "Bulletin of the European Union" 2000, nr 3.
5. EC (2003), *Third European Report on Science & Technology Indicators 2003*, European Commission, Luxembourg 2003.
6. EC (2004), *Facing the Challenge. The Lisbon Strategy for Growth and Employment. Report from the High Level Group Chaired by Wim Kok*, dokument Wspólnot Europejskich, listopad.
7. IMD (2006), *World Competitiveness Yearbook*, <http://www01.imd.ch/wcc/>
8. Klemm F. (1959), *A History of Western Technology*, Charles Scribner's Sons, New York 1959.
9. Kukliński A. (red.) (2002), *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwanie dla Polski XXI wieku*, Komitet Badań Naukowych, Warszawa.
10. Meister Ch., Verspagen B. (2006), *European Productivity Gaps: Is R&D the Solution?*, [w:] Mundschenk i in. (2006).
11. Mundschenk S., Stierle M. H., Stierle-von Schuetz U., Traistaru I. (eds.) (2006), *Competitiveness and Growth in Europe. Lessons and Policy Implications for the Lisbon Strategy*, Edward Elgar, Cheltenham.
12. OECD (1996), *The Knowledge-based Economy*, OECD, Paris.
13. Płowiec U. (2004), *Niektóre problemy rozwoju Polski w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej*, „Ekonomista”, nr 2.
14. Porter M. (1985), *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York.
15. Porter M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
16. Rodrigues M. J. (2003), *European Policies for a Knowledge Economy*, Edward Elgar, Cheltenham.
17. Okoń-Horodyńska E. (red.) (2004), *Rola polskiej nauki we wzroście innowacyjności gospodarki*, Wydawnictwo Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Warszawa.
18. Schmookler J. (1966), *Invention and Economic Growth*, Harvard University Press, Cambridge (MA).
19. Schumpeter J. A. (1928), *The Instability of Capitalism*, "The Economic Journal", wrzesień, tom XXXVIII.

20. Schumpeter J. A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper and Brothers, New York.
21. Stankiewicz M. J. (2002), *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Dom Organizatora, Toruń,.
22. Świtalski W. (2005), *The Issues and Questions Pertaining Europe's Technological Competitiveness* [w:] A. Kukliński, K. Pawłowski (red.) (2005), *Europe – the Strategic Choices of the XXI Century*, Repus, Warszawa, s. 121-147.
23. World Economic Forum (WEF) (2006), *Global Competitiveness Report*, <http://www.weforum.org>