

GOSPODARKA NARODOWA

11-12
(267-268)
Rok LXXXIII/XXIV
listopad-grudzień
2013
s. 49-71

Janusz T. HRYNIEWICZ*

Wspólna europejska polityka przemysłowa

Streszczenie: Celem artykułu jest uzasadnienie wprowadzenia wspólnej europejskiej polityki przemysłowej. Metoda badań polega na analizie współczesnych tendencji w zakresie offshoringu oraz towarzyszących temu zjawisk politycznych. Produkcja przemysłowa jest przekazywana z Europy do tzw. fabryk świata (Chiny, Indie, Wietnam itp.). W Europie tworzy się gospodarka oparta na wiedzy, ale nie tworzy ona wystarczająco szybko miejsc pracy. W europejskich elitach władzy i w opinii publicznej wzrasta popularność obrony miejsc pracy w przemyśle, czemu towarzyszy argumentacja nacjonalistyczna. Kontynuacja tych tendencji grozi konfliktami wewnątrz europejskimi. Zagrożeniom tym należy położyć kres przez ustanowienie nowej wspólnej europejskiej polityki przemysłowej. Misją wspólnej polityki przemysłowej powinno być przywództwo (instytucji europejskich) i kontrola procesu restrukturyzacji polegającej na przejściu UE od gospodarki przemysłowej do gospodarki opartej na wiedzy. Najważniejszym strategicznym obszarem wspólnej polityki przemysłowej powinno być doprowadzenie do powstania narodowych i ponadnarodowych kompleksów przemysłowo-badawczych nastawionych na nasycanie branż przemysłowych „wysokimi technologiami”. Inne strategicznie obszary działalności to: wspieranie sieci współpracy odbiorców i dostawców, egzekwowania praw własności intelektualnej, udział w kształtowaniu europejskiej polityki energetycznej, wspieranie inicjatyw i organizacji konsumenckich.

Słowa kluczowe: deindustrializacja, przemysłowe miejsca pracy, nacjonalizm gospodarczy, wspólna europejska polityka przemysłowa

Kody JEL: 025

Artykuł wpłynął do druku 3 października 2013 r.

* Uniwersytet Warszawski, Centrum Europejskie Studiów Regionalnych i Lokalnych, e-mail: j.hryniewicz@uw.edu.pl

Polityka przemysłowa, polityka gospodarcza i cel opracowania

Sposób prowadzenia polityki przemysłowej jest następstwem realizowanej polityki gospodarczej. Polityka gospodarcza to „określanie celów danego systemu gospodarczego oraz stosowanie metod środków i sposobów prowadzących do osiągnięcia tych celów, zgodnie z regułami nauk ekonomicznych” [Ćwikliński, 2004, s. 15]. Według innej definicji polityka gospodarcza to świadome stosowanie praw ekonomicznych [Włudyka, 2007, s. 13]. W klasycznych ujęciach tej problematyki podmiotem polityki gospodarczej są państwa. Jednak globalizacja gospodarki skłania do uwzględnienia w definiowaniu polityki gospodarczej instytucji międzynarodowych. W takim ujęciu polityka gospodarcza to „świadome oddziaływanie władz państwowych oraz instytucji i organizacji międzynarodowych na gospodarkę, jej dynamikę, strukturę i funkcjonowanie” [Winiarski, 2006, s. 18].

Z przytoczonych definicji wynika, że podmiotami polityki przemysłowej (tak jak i gospodarczej) mogą być zarówno państwa jak i instytucje międzynarodowe, w tym także instytucje Unii Europejskiej. Polityka przemysłowa wiąże się z interwencjonizmem państwowym i dlatego jeszcze do niedawna była uważana za działanie (w zasadzie zbędne) deformujące mechanizm alokacji rynkowej. Obecnie na gruncie instytucji europejskich coraz częściej widoczne są próby nawrotu do polityki przemysłowej, o czym świadczy komunikat Komisji Europejskiej do Parlamentu Europejskiego (28 listopada 2010) poświęcony zintegrowanej polityce przemysłowej w erze globalizacji i zawierający propozycje działań nakierowanych na zwiększenie produktywności przemysłu europejskiego.

W globalnej gospodarce polityka przemysłowa może być traktowana jako użyteczne narzędzie dla „dopasowania aparatu produkcyjnego do wymogów konkurencji międzynarodowej a także konkurencji oligopolistycznej między przedsiębiorstwami z różnych krajów” [Klamut, 2006, s. 245]. Celami polityki przemysłowej mogą być: zwiększenie zdolności konkurencyjnej przemysłu, stymulowanie zmian strukturalnych, poprawa efektywności poprzez właściwą alokację i pobudzanie aktywności innowacyjnej [Nadolska, 2004, s. 146]. Polityka przemysłowa może mieć charakter defensywny, gdy nastawiona jest na utrzymanie dotychczas istniejących branż i ofensywny, gdy nakierowana jest na wspieranie nowych branż i produktów. Przedmiotem polityki przemysłowej może być przemysł jak i jego społeczno-gospodarcze otoczenie (pośrednia polityka przemysłowa). Ofensywna polityka przemysłowa może kierować się różnymi kryteriami wyboru wspieranych branż. Jednym z nich jest wyselekcjonowanie i wspieranie branż o relatywnie największej wartości dodanej. Innym może być wybór tych branż, których wyroby mają bardzo duży wpływ na rozwój innych branż i sektorów gospodarki jak np. technologie informacyjno-komunikacyjne. Można także wybrać branże będące in statu nascendi, ale o dużych perspektywach rozwojowych jak np. nanotechnologie (na podst. [Smaga, 2007, s. 190]). Dotychczasowe analizy polityki przemysłowej, jakkolwiek dostrzegały znaczenie międzynarodowych uwarunkowań, opisywały i projektowały działania, których podmiotami są poszczególne państwa. Dość dramatyczna sytu-

acja przemysłu europejskiego nasuwa postulat podjęcia działań o charakterze ponadnarodowym.

Celem artykułu jest uzasadnienie wprowadzenia wspólnej europejskiej polityki przemysłowej. Metoda badań polega na analizie współczesnych tendencji w zakresie offshoringu oraz towarzyszących temu zjawisk politycznych

Nowy światowy podział pracy i jego następstwa dla europejskiego rynku pracy

Do lat 70.-80. XX wieku kluczowym czynnikiem tworzenia bogactwa narodów był przemysł, w którym ciągły wzrost wydajności pracy opierał się na technologiach doskonalących te same lub podobne, trwale produkowane wyroby: chemiczne, metalowe, narzędzia czy samochody. Drugim czynnikiem wzrostu było wykorzystanie korzyści wielkiej skali i stosowne do tego zachowania siły roboczej i konsumentów. Z czasem zaczęły się uwidocznić granice wzrostu wydajności pracy w przemyśle. Już w latach 70. rozpoczął się schyłek przemysłu, jako wiodącego sektora gospodarczego. Świadczy o tym spadek jego udziału w tworzeniu dochodu narodowego w państwach kapitalistycznego centrum, w latach 1975-91. Relatywnie największe spadki odnotowano w: Francji, z 36,1% do 21,2%, Wielkiej Brytanii z 26,5% do 21,4%, Włoszech z 27,7% do 22,0% i USA z 21,9 do 17,4% [Klamut, 1996, s. 169]. Stosownie do tego spadało zatrudnienie w przemyśle. I tak, np. w państwach G-8 w 1970 r. w przemyśle pracowało 38,2% zatrudnionych a w 2007 r. już tylko 23,7% [OECD, 2009]. W państwach OECD, w 2009 r. w przemyśle pracowało 22% siły roboczej. W porównaniu z rokiem 2005 było to mniej o 9 pkt. procentowych [OECD. Statextracts, 2012]. W latach 2000-2010, w USA zatrudnienie w produkcji spadło o 1/3 [The Economist, 2012].

Produkcja przemysłowa jest przekazywana do państw o niskich kosztach siły roboczej, dzięki czemu osiąga się wysoką efektywność. W państwach tych gwałtownie rozwija się przemysł dostarczający bardzo tanich wyrobów przemysłowych do państw dotychczas uprzemysłowionych. Państwa te określa się mianem fabryk świata, najważniejsze z nich to: Chiny, Indie, Wietnam i Indonezja. W efekcie tworzy się nowy światowy podział pracy. Z jednej strony mamy państwa o wysokim nasyceniu gospodarki wiedzą, produkujące wyroby wiodące (innovacyjne, o dużej wartości dodanej i unikatowej technologii, trudnej do skopiowania). Z drugiej strony mamy nowo uprzemysłowione fabryki świata produkujące schyłkowe wyroby przemysłowe. Ich produkcja w Europie czy USA jest mało opłacalna, technologie są proste, powszechnie znane i łatwe do skopiowania. W efekcie, w fabrykach świata, ilościowemu wzrostowi produkcji towarzyszy co prawda wzrost wydajności pracy, ale o wiele wolniejszy niż w tych branżach, które są ulokowane w Europie czy USA. W 2012 roku wartość produkcji przemysłowej była w USA i w Chinach mniej więcej taka sama, ale zatrudnienie w sektorze produkcji w USA stanowiło tylko 10% liczby zatrudnionych w chińskim sektorze produkcji [The Economist, 2012]. Przemysł amerykański staje się coraz bardziej wiedzochłonny, czego wyrazem jest fakt,

że wartość produkcji przemysłowej stanowi 11% PKB, ale wydatki przedsiębiorstw przemysłowych na sferę B+R stanowią 68% ogółu wydatków USA na ten cel. Różnice w innowacyjności i wydajności pracy znajdują odzwierciedlenie w pozycji na rynku globalnym. W 2010 roku, udział Chin w światowej realnej wartości dodanej sektora produkcji stanowił 15%, natomiast udział USA, przy dziesięciokrotnie mniejszym zatrudnieniu – 24% (w cenach stałych w USD) [The Economist, 2012].

Największe sukcesy w dziedzinie industrializacji odniosły Chiny. I tak, np. w 1969 r. Chiny zajmowały ósme miejsce na świecie w produkcji stali surowej – 15 mln ton. Liderem były USA produkujące 128 mln ton. Natomiast w roku 2006 światowym liderem produkcji stali były Chiny, które produkowały 422,7 mln ton (ponad 20 razy więcej niż w 1969 r.), drugie miejsce zajmowała Japonia z wynikiem prawie 4 razy mniejszym, 116,2 mln ton. Natomiast produkcja w USA spadła do 98,6 mln ton (na podst. [Rocznik Statystyczny GUS, 1970, s. 608]); oraz [Nation Master, 2010]). Podobnie jest z innymi wyrobami peryferyjnymi. Produkcja butów, w latach 1980-89 wzrosła w Chinach sześciokrotnie z 157 do 1104 mln par, w tym samym czasie w USA spadła z 386 do 225 mln par, podobnie było w innych państwach centrum np. ponad dwukrotny spadek w Holandii z 12,1 do 5,7 mln par [Rocznik Statystyczny GUS, 1992, s. 354]). Innym typowo peryferyjnym wyrobem jest odzież. Światowy rynek zdominowały tu Chiny, które w 2006 roku miały 31% udział w globalnym eksporcie, w porównaniu z 8,9% w roku 1990 [Izba bawełny, 2006-2008].

Innym przykładem przejmowania produkcji przemysłowej na dużą skalę, mogą być Indie. Przyjmując wielkość produkcji w latach 1993-94 za 100, w roku 2008 nastąpił kilkukrotny wzrost produkcji peryferyjnych wyrobów przemysłowych. Wskaźnik produkcji części i wyposażenia pojazdów transportowych osiągnął wartość 443, produkcji metali 326, produktów tekstylnych i ubiorów 284, wełny jedwabiu i włókien tekstylnych – 284,1 [Government of India, 2008].

Największe nasycenie gospodarki wiedzą mamy w USA, Skandynawii, Australii i Europie Zachodniej. W zakresie rozwoju wiodących sektorów nowej gospodarki (technologie komunikacyjne, nanotechnologie, biotechnologie) prymat należy do USA. Wszystko wskazuje na to, że w najbliższych latach tendencje te będą kontynuowane. Im bardziej dana gospodarka jest nasycona wiodącymi procesami gospodarczymi tym więcej wytwarza produktów wiodących, tym większa jest w niej rentowność i produktywność. Te dwie ostatnie okoliczności są podstawą do tworzenia wysoko opłacanych miejsc pracy, które zastępują przemysłowe miejsca pracy. Szacuje się, że w USA około połowy funduszu płac pochodzi z miejsc pracy w nowej gospodarce [Giddens, 2009, s. 216].

Obecnie mamy, w Europie, do czynienia z zanikaniem wielkoskalowej produkcji takich gałęziach przemysłu jak: hutnictwo, stocznie, elektronika (radia, telewizory), odzież. Stagnacja przemysłu europejskiego wiąże się ze stagnacją płacową. Europejskie siedziby koncernów przemysłowych stają się firmami o funkcjach marketingowych i logistycznych, natomiast działy produkcji zostały umieszczone w „fabrykach świata” (Chiny, Indie, Wietnam, itp.). Podatki nadal

są płacone w Europie, ale są to wpływy pomniejszone o to wszystko, co wiąże się z opodatkowaniem produkcji i zatrudnionych w niej pracowników plus oczywiście różne efekty mnożnikowe. W zamian europejski konsument zyskuje o wiele tańsze produkty, ale maleją możliwości budżetu w zakresie dostarczenia usług publicznych na dotychczasowym poziomie. Z badań Petry Bohnke wynika, że stan tych usług jest kluczowym elementem zadowolenia z życia i z instytucji demokratycznych [Bohnke, 2005]. Widzimy, że obecny stan rzeczy tworzy antynomie: przeciętny Europejczyk zyskuje jako konsument, ale traci jako obywatel.

W UE 27 opisany wyżej model rozwojowy przejawia się nie tylko w postaci eksportu miejsc pracy, ale także w postaci stagnacji produkcji przemysłowej. W latach 2004-2009, przeciętne roczne zmiany produkcji przemysłowej w UE-27 (29 branż) cechowała ujemna dynamika wynosząca prawie (-2%). Wśród nich wzrosty odnotowano w branżach nowej gospodarki jak np. farmaceutyki oraz komputery, elektronika i produkty optyczne – średnio rocznie od 2 do 4% (na podst. [European Yearbook, 2011, s. 333]). Trudno całą winą za ten stan rzeczy obarczyć kryzys, ponieważ relatywnie dynamicznie rozwijały się usługi. Ich wzrost w skali UE 27, w latach 2004-2009 wyniósł średnio rocznie prawie 3%. Także i tu największą dynamikę wzrostu odnotowano w usługach typowych dla nowej gospodarki, np. usługi prawne i doradztwo menedżerskie, średnioroczne wzrosty o około 7% (na podst. [European Yearbook, 2011, s. 338]).

Zjawiska stagnacji przemysłowej rzutują także na pozycję UE w gospodarce światowej. Weźmy strukturę i korzyści z eksportu UE 27 jako całości. I tak np., w roku 2007 w produkcji eksportowej UE 27 pracowało 26 095 tys. osób, z tego aż 16 791 tys. w produkcji przemysłowej [Remond-Tiedrez, Rueda-Cantuche, 2012, s. 1]. Zmniejszanie się produkcji przemysłowej rzutuje na opłacalność całego eksportu. Jak piszą autorzy opracowania Eurostatu, od roku 2000 w państwach UE trwa redukcja miejsc pracy w eksporcie oraz dochodów zatrudnionych tam osób [Remond-Tiedrez, Rueda-Cantuche, 2012, s. 5].

Problem polega na tym, że ubywa miejsc pracy w tradycyjnym przemyśle a nowa gospodarka nie tworzy wystarczająco szybko miejsc pracy dających możliwość uzyskiwania satysfakcjonujących płac. W porównaniu do lat 80. wzrosły wskaźniki bezrobocia. W efekcie w państwach Starej Unii (UE-15), w latach 2000-2011 wskaźnik ludności zagrożonej ubóstwem zwiększył się z 15,0 do 16,2 [Poverty rate, 2012]. Wzrosły także nierówności dochodów. Świadomość schyłkowości przemysłu oraz informacje o zwolnieniach grupowych powodują poczucie zagrożenia u zatrudnionych. To z kolei, zwiększa dyskomfort psychiczny i może zmniejszać zaufanie do instytucji demokratycznych.

Nowe spojrzenie na rachunek korzyści i kosztów offshoringu w USA i Europie

Zobaczmy teraz skąd się bierze atrakcyjność offshoringu do fabryk świata. Offshoring oznacza przekazywanie produkcji i usług za granicę. Offshoring jest pochodną outsourcingu czyli przekazywania części produkcji lub usług związanych z jej podtrzymaniem firmom zewnętrznym, niekoniecznie zagranicznym.

Tablica 1

Koszt godziny pracy, w 2011 roku, w sektorze produkcji, w wybranych państwach europejskich i azjatyckich, w dolarach USA

Belgia	Niemcy	Szwecja	Holandia	Francja	USA	Wlk. Bryt.	Czechy	Węgry	Polska	Chiny 2008 r.	Indie 2007 r.
54,77	47,38	49,12	42,26	42,12	35,53	30,77	13,13	9,17	8,83	1,36	1,17

Źródło: Bureau of Labor Statistics US Department of Labor <http://www.bls.gov/ilc/> dostęp 20 października 2012

Atrakcyjność fabryk świata dla inwestorów europejskich obrazuje fakt, że koszt jednej godziny pracy w Chinach jest, około 30 razy, w Indiach 35 razy, mniejszy niż w krajach Zachodniej Europy i USA.

Stosunek menedżerów do offshoringu jest syntezą stopnia aprobaty dla outsourcingu, jako metody zarządzania produkcją i rachunku kosztów pracy w kraju i za granicą. Może się, zatem okazać, że dla danej firmy dalsze dzielenie czynności i utrata kontroli nad nimi daje więcej zagrożeń niż wynoszą korzyści ze zmniejszenia kosztu pracy. Na przełomie wieków w USA i Europie odnotowano pewne symptomy wyczerpania się formuły zarządzania przez outsourcing. Jedno z amerykańskich czasopism adresowane do menedżerów i konsumentów opublikowało w 2004 roku wyniki mini sondażu wśród 275 dyrektorów finansowych. Okazało się, że wśród firm realizujących outsourcing 90% osiągnęła oszczędności. 42% firm uzyskało oszczędności większe niż 20% a 38% firm rzędu 15% i mniej. Jednak znakomita większość badanych oceniła te rezultaty jako rozczarowujące. Z drugiej jednak strony około 65% menedżerów firm, nierealizujących outsourcingu planuje podjąć takie działania. [CRM-News, 2004]. Z badań kanadyjskiej firmy doradczej zrealizowanych w środowisku korporacyjnych odbiorców usług „outsourcowanych” wynika, że w ciągu trzech lat wzrosła z 33% do 50% liczba menedżerów niemających zdania lub niezadowolonych z dotychczasowych doświadczeń w zakresie outsourcingu [Outsourcing, 2007]. Jak widać aspiracje, co do korzyści finansowych z outsourcingu są dość wysokie. Prawdopodobnie oczekiwania co do finansowych korzyści z offshoringu są jeszcze większe. Zobaczmy jak to się wiąże, z ocenami offshoringu. I tak, w Wielkiej Brytanii, w 2008 roku, odnotowano symptomy rozczarowania offshoringiem, chociaż większość menedżerów, np. w sektorze IT – 65% nadal ma dobrą opinie o usługach dostarczanych z fabryk świata, natomiast 93% planuje utrzymać lub rozszerzyć offshoring [Price, 2008].

Nieco odmienne nastroje panują w przemyśle amerykańskim. Sondaż przeprowadzony w lutym 2012 roku wśród szefów firm (które ulokowały produkcję w fabrykach świata) o obrotach powyżej 10 mld USD pokazał, że 48% spośród nich rozważa przeniesienie produkcji do USA. Najważniejsze powody to wynik analizy kosztów i jakości. 70% badanych zgadza się z opinią, że lokowanie produkcji przemysłowej w Chinach jest droższe po uwzględnieniu wszystkich kosztów pośrednich i bezpośrednich [Sirkin, Zinser, 2012]. Odmienność amerykańska staje się mniej zaskakująca, gdy weźmiemy pod uwagę silne nasycenie

tego, co zostało z przemysłu USA patentami, wiedzą i nowymi technologiami. Jak pamiętamy, przemysł USA wydaje na B+R ponad sześć razy więcej niż wynosi jego udział w PKB.

Niechęć do offshoringu może być powodowana chęcią obrony patentów przed nieuczciwymi konkurentami. W innych firmach zauważono, że prace rozwojowe wymagają bliskości projektantów i wykonawców. Dodawanie do produktu coraz to nowych elementów wysokiej technologii i coraz krótszy czas wdrażania zwiększa znaczenie bezpośrednich interakcji między robotnikami, inżynierami i pracownikami działów sprzedaży [Observateur, 2013]. Należy dodać, że znaczenie nacisku na bezpośrednie interakcje jest pochodną upowszechnienia zarządzania wiedzą i wzrostu popularności koncepcji organizacji uczących się. Nic więc dziwnego, że zdaniem amerykańskich ekspertów mamy do czynienia z realną możliwością powrotu przemysłu do USA. I tak, np. cytowany wcześniej Sirkin twierdzi, że w najbliższych latach w USA powstanie od 700 tys. do 1,3 mln miejsc pracy w przemyśle [Observateur, 2013]. Znana i zasłużona dla rozwoju wiedzy o zarządzaniu strategicznym Boston Consulting Group już w 2005 roku sygnalizowała konieczność mniej entuzjastycznego i bardziej selektywnego podejścia do ocen offshoringu. Siedem lat później jeden z jej ekspertów wyraził opinię, że chińska gospodarka nie bardzo sobie radzi z innowacjami i dlatego należy oczekiwać, że USA i państwa UE podejmą wysiłki dla zwiększenia sektora produkcji. Zmniejszy to offshoring sektora IT oraz innych innowacyjnych branż. Z drugiej strony różnice kosztów pracy nadal będą miały bardzo duże znaczenie dla kontynuowania offshoringu (mniej innowacyjnych produktów i systemów operacyjnych) w ciągu najbliższych 10-15 lat [Tsiriktsis, 2012].

Przywołajmy teraz wcześniejszą informację o sześć razy większym udziale przemysłu USA w wydatkach na B+R niż wynosi jego udział w PKB. W wielu branżach przemysłowych nastąpią dzięki temu zmiany jakościowe polegające na wysokim nasyceniu innowacyjnymi i unikatowymi produktami, które prawdopodobnie będą konkurencyjne wobec podobnych (ale o mniejszych walorach użytkowych) produkowanych w fabrykach świata. To z kolei, w połączeniu z niskimi kosztami energii spowoduje, że opisane wyżej polityczne plany „powrotu przemysłu do USA” mogą się powieść bez administracyjnego wsparcia w postaci różnego typu restrykcji handlowych.

Zobaczmy teraz, jakie wnioski wynikają z doświadczeń amerykańskich?

1. Im większe przekonanie, że produkt jest stosunkowo prosty, (czynności niezbędne do jego wytwarzania da się dokładnie zaprogramować a produkcja polega na łączeniu poszczególnych elementów, jak np. taśmowa produkcja samochodów), tym większy nacisk na outsourcing i offshoring.
2. Im większe przekonanie, że produkt jest relatywnie złożony (czynności nie da się dokładnie zaprogramować a jego tworzenie wymaga doraźnych interakcji wielu specjalistów, jak np. tworzenie oprogramowania komputerowego), tym mniejszy nacisk na outsourcing i offshoring.
3. Im bardziej firma nastawiona jest na szybkie innowacje tym mniejszy nacisk na outsourcing i offshoring.

4. Im większe konieczne kwalifikacje wykonawców i w im większym stopniu nowa wiedza jest tworzona na stanowiskach wykonawczych tym mniejszy nacisk na outsourcing i offshoring.
5. Im większe wydatki na B+R tym mniej opłacalne są; outsourcing i offshoring.
6. Zatrzymaniu produkcji przemysłowej w USA sprzyja spadek cen energii.
7. Znaczna część branż i produktów osiągnęła pułap swojego potencjału innowacyjnego i dlatego dalsze zmniejszanie się wytwórczości przemysłowej w wielu krajach europejskich jest nieuchronne.

Reakcje rządów, opinii publicznej i instytucji europejskich na zbyt szybką deindustrializację

Zbyt szybkie zmniejszanie się produkcji przemysłowej powoduje, że spadek miejsc pracy w przemyśle nie jest równoważony przyrostem miejsc pracy w sektorach gospodarki opartej na wiedzy. Coraz wyraźniejsze są postulaty obrony „narodowych miejsc pracy” w przemyśle. Idee te od dawna są popularne w środowiskach robotniczych i w coraz większym stopniu trafiają do elit politycznych i gospodarczych. I tak, w USA powrót miejsc pracy z fabryk świata (głównie Chin) jest jednym z ważnych tematów ostatniej (2012) kampanii prezydenckiej. Prezydent Obama zapowiadał ulgi podatkowe dla firm, które włączają się do tego ruchu, natomiast publicyści odnotowali, że produkty amerykańskie stają się w USA modne i patriotyczne. Opisane wcześniej deklaracje amerykańskich menedżerów o przenoszeniu produkcji z Chin do USA, nie zawsze są motywowane wyłącznie rachunkiem ekonomicznym. Z badań MIT wynika, że w 21% przypadków decyzja o wycofaniu produkcji z Chin do USA jest następstwem politycznego i społecznego nacisku na tworzenie miejsc pracy w kraju (na podst. „Gazeta Wyborcza” z 11.10.2012, s. 22).

Wszystko wskazuje na to, że idea obrony „narodowych miejsc pracy” w przemyśle utrzymała się także w państwach europejskich. W roku 2010 przeniesiono z Polski do Płd. Włoch znaczną część produkcji Fiata, co uzasadniano głównie włoskim interesem narodowym. Wcześniej o konieczności obrony miejsc pracy dla Włochów wspominał Berlusconi, można więc sądzić, że rząd włoski miał swój udział w tej decyzji. Szef Fiata Sergio Marchionne stwierdził, że decyzja nie była oparta na zasadach ekonomii ani racjonalności, ale na przesłankach historycznych i uprzywilejowanych stosunków Fiata z państwem włoskim. „Mamy obowiązek preferować kraj, w którym są korzenie Fiata” („Gazeta Wyborcza” z 10.12.2012, s. 19). Przy tej okazji prasa polska przypomniała, że Fiat korzystał z daleko idącego wsparcia rządu polskiego, nie płacąc od 1992 r. podatku dochodowego („Gazeta Wyborcza” z 18.10.2012, s. 22).

Z kolei we Francji, w czerwcu 2012 r. utworzono ministerstwo do spraw reindustrializacji. Już w kilka tygodni po powstaniu urzędu minister dwukrotnie skrytykował zarządy fabryk przenoszących produkcje za granicę i zarzucał im niepatriotyczną postawę, co we Francji jest prawdopodobnie równie mocnym argumentem na rzecz odmowy szacunku społecznego jak w Polsce. W październiku 2012 rząd Francji przyznał prywatnej firmie samochodowej

PSA 7 mld euro gwarancji kredytowych. W tym samym czasie banki udzieliły 11,5 mld euro kredytu. W zamian PSA zgodziła się na nadzór ze strony rządu i związków zawodowych. Jednocześnie rząd zobowiązał PSA do utrzymania we Francji wszystkich swoich fabryk. Kilka lat wcześniej prezydent Sarkozy obiecał przyznać 6 mld euro wsparcia francuskim koncernom w zamian za przeniesienie do Francji produkcji samochodów z innych państw Europy. W odpowiedzi z inicjatywy premiera Czech Topolanka zwołano szczyt gospodarczy (Czechy-Francja) i prezydent Sarkozy wycofał propozycję („Gazeta Wyborcza” z 18.01.2013, s. 12).

Także we Francji w grudniu 2012 stalowy koncern Arcelor Mittal planował zwolnienie około 1/4 pracowników z huty w 11 tys. mieście lotaryńskim. Minister ds. reindustrializacji zagroził tymczasową nacjonalizacją huty, uzyskał poparcie prezydenta Francji i koncern wycofał się ze zwolnień i zarazem obiecał, że przez najbliższe 6 lat nie wygasi pieców („Gazeta Wyborcza” z 11.12.2012, s. 9).

Powołanie we Francji ministerstwa reindustrializacji i dość energicznie realizowane rządowe inicjatywy na rzecz obrony miejsc pracy prawdopodobnie skłonią inne rządy do realizacji podobnych działań, tym bardziej, że prawie na pewno spotkają się one z aprobatą dużej części opinii publicznej. Dodajmy do tego, że nadal dość duże znaczenie mają quasi protekcyjnistyczne praktyki utrudniające dostęp do rynku firmom z innych państw europejskich. I tak, np. w Niemczech produkty z innych państw zanim trafią na rynek muszą uzyskać certyfikaty wydawane przez niemieckie urzędy („Gazeta Wyborcza” z 16.01.2013, s. 20).

Problem deindustrializacji został podjęty również na poziomie instytucji europejskich. W październiku (3.10.2012) Komisja Europejska przyjęła strategię reindustrializacji Europy. Obecnie udział przemysłu w PKB UE 27 wynosi około 15,6%, w myśl tej strategii w roku 2020 ma wynosić 20% (na podst. wnp.pl 2012). Jest to wyraźna próba promocji wspólnych działań w obliczu narastającego nacjonalizmu gospodarczego. Kolejny krok Komisja Europejska uczyniła na początku listopada 2012. Komisarz UE ds. przemysłu ogłosił program „CARS 2020”, zawierający zestaw działań nakierowanych na zwiększenie konkurencyjności europejskiego przemysłu samochodowego (tworzy on 4% PKB UE 27 jako całości). I tak np. w obecnym unijnym budżecie przewidziano 500 mln euro na rozwój technologii samochodowych i konstrukcji ekologicznych. W przyszłym budżecie UE wydatki te mają wzrosnąć do 2 mld euro („Gazeta Wyborcza” z 2.11.2012, s. 16). Poważne potraktowanie postulatu zwiększenie udziału przemysłu w PKB UE 27 do 20% w 2020 roku wymaga działań ponadnarodowych. Przede wszystkim: negocjowania, planowania długofalowego, koordynowania wsparcia dla sfery B+ i kontroli rezultatów.

Realizacja tego postulatu będzie utrudniana przez zjawiska z pogranicza europejskiej polityki klimatycznej i energetycznej. Instytucje europejskie wysoki priorytet nadają polityce klimatycznej. Z drugiej strony technologie dające mniejszą emisję CO₂ są wyraźnie droższe od dotychczas stosowanych i ich wdrożenie podnosi koszty energii i obniża konkurencyjność przemysłu. W obliczu tego argumentu unijna komisarz ds. klimatu zaleca oszczędzanie

energii oraz wskazuje na długofalowe korzyści z poprawy środowiska. W celu wyrównania kosztów energii „tradycyjnej” i odnawialnej, unijna komisarz zaproponowała przesunięcie części uprawnień do emisji CO₂ w latach 2013-2015 na późniejsze lata, po żeby ich ceny na giełdach wzrosły. W kwietniu 2013 roku Parlament Europejski odrzucił tę propozycję („Gazeta Wyborcza” z 17.04.2013, s. 21). Politykę energetyczną zbliżoną do opisanej wyżej propozycji prowadzą Niemcy, gdzie subsydiuje się inwestycje w tzw. zieloną energetykę. W efekcie w latach 2010-2012 cena detaliczna za kWh wzrosła o 12% stawki detalicznej [Zielone Wiadomości, 2012].

W marcu 2013 zapowiedziano rokowania nad tworzeniem wspólnej strefy gospodarczej UE-USA. W USA energia drastycznie staniała. Natomiast w UE prowadzona jest politykę interwencji niesprzyjająca spadkowi cen energii. Potencjalnie grozi to przenoszeniem przemysłu z Europy nie tylko do fabryk świata, ale także do USA. Wyraźnie widać, że opisane zamierzenia instytucji europejskich pilnie potrzebują priorytetyzacji. Wdaje się, że z powodów społecznych (miejsca pracy) i interesów długofalowego rozwoju za priorytet najwyższego rzędu znać należy postulat 20% udziału przemysłu w europejskim PKB. Nie chodzi tu o trwanie każdego przemysłu, ale tylko takich branż, które są potencjalnie innowacyjne.

Trzeba zauważyć, że kryzys uwidoczniał zwiększenie się natężenia uczuć narodowych w opinii publicznej i narodowych elitach politycznych. Bardzo prawdopodobne jest, że nacjonalizm gospodarczy będzie się wzmacniał i dojdzie do utożsamienia obrony miejsc pracy w przemyśle z działalnością patriotyczną. Popularność tych idei w opinii publicznej wzmocni moc przetargową związkowych i przemysłowych grupy interesu. Rządy demokratyczne znajdują się pod presją, wzmacnianą argumentacją nacjonalistyczną, idącą w kierunku realizacji narodowych strategii obrony miejsc pracy w przemyśle.

Prawdopodobne następstwa realizacji narodowych strategii obrony przemysłowych miejsc pracy

Postulaty powrotu miejsc pracy, z fabryk świata do Europy są dość sztuczne w obecnej globalnej sytuacji ekonomicznej. W USA jest to nieco łatwiejsze z uwagi na bardzo szybki w ostatnich latach spadek cen energii jak również wysokie nasycenie tamtejszego przemysłu wiedza i inwestycjami B+R. Jakkolwiek w Chinach już nieznacznie się umacnia i rosną koszty pracy, niemniej pensje nadal są tam bardzo niskie. I tak, np. w fabryce tekstylnej średnia pensja wynosi od 188 do 300 euro (GW 11.10.2012, s. 22). W EU 27 średnia miesięczna pensja wynosiła w 2011 roku 2177 euro (w Polsce 800) i wahała się od 4056 w Luksemburgu do 610 euro w Rumunii (Gazeta Prawna 2.04.2012). Ponadto pojawiają się możliwości inwestowania w Birmie, Indonezji i Wietnamie, gdzie pensje są o połowę niższe niż w Chinach. Podobne wnioski wynikają z analizy kosztów godziny pracy, zob. tablica 1.

Znaczna część europejskiego przemysłu to branże nierozwojowe oraz potencjalnie rozwojowe, ale o relatywnie małym nasyceniu inwestycjami B+R i dla-

tego łatwo podatne na outsourcing i offshoring. W efekcie, europejski rynek pracy jest o wiele bardziej zagrożony niż w USA. Przeciwdziałanie ucieczce miejsc pracy tradycyjnymi metodami jest mało skuteczne. Nie można zmusić Chin, Indii, czy Wietnamu do podniesienia kosztów pracy. Duże znaczenie ma zaniżony i sztywny kurs chińskiej waluty. Można negocjować uwolnienie jej kursu z nadzieją na wzrost eksportu. Jednak niski PKB per capita w fabrykach świata powoduje, że ich mieszkańcy i tak nie kupią na tyle dużo towarów europejskich, aby sytuacja na europejskim rynku pracy znacząco się zmieniła.

Pojawia się teraz pytanie o to, jaka jest reakcja europejskich producentów na opisane wyżej zjawiska? Długofalowe badania (1995-2008) zrealizowane w pięciu państwach europejskich (Niemcy, Francja, Włochy, Szwecja, Wielka Brytania) pokazały, że import z fabryk świata wpływa znacząco na wzrost produktywności i spadek cen europejskich wyrobów. I tak, np., gdy wyroby z fabryk świata zwiększają swój udział w rynku o 1%, ceny europejskich producentów spadają o 3%. Stwierdzono także, że spadek cen producentów europejskich wywiera bardzo niewielki wpływ na płace, w efekcie import z fabryk świata znacząco sprzyja redukcji zatrudnienia w sferze produkcji [Auer, Degen, Fischer, 2013]. Informacje z innych źródeł pokazują, że we wspomnianych państwach (podobnie jak w całej Europie) godzinowe koszty pracy w produkcji wykazywały tendencję rosnącą, stosunkowo najsilniejszą w Szwecji (na post. ILO 2013).

Można sobie wyobrazić zmniejszenie płac i redukcję kosztów pracy w Europie np. rzędu 20-30%. Jednak nawet wtedy wydajność pracy w Europie musiałaby być wielokrotnie większa niż w Chinach, a zwłaszcza w Birmie czy Indonezji, żeby utrzymać akceptowalny poziom płac oraz cen wyrobów. Jest to jednak niemożliwe. Trzeba zauważyć, że przenoszenie produkcji do fabryk świata leży w interesie menedżerów, ponieważ zwiększone zyski oznaczają więcej pieniędzy na różnego typu beneficja kadry kierowniczej. Z tego względu naciski rządów na zaniechanie offshoringu do fabryk świata będą się spotykały z oporem menedżerskich grup interesu.

Ceteris paribus wszystko wskazuje na to, że idea obrony „narodowych miejsc pracy” raczej nie może być realizowana poprzez masowy odwrót od inwestowania w fabrykach świata. Jest tak, dlatego, że na tle tak dużych różnic w kosztach argumenty narodowe straciłyby na znaczeniu w obliczu pytania o to jak wysokie musiały by być ceny wyrobów produkowanych w Europie? Natomiast nacisk na powrót miejsc pracy byłby o wiele bardziej skuteczny wtedy gdyby różnice kosztów pracy były o wiele mniejsze. Wtedy można by argumentować, że stosunkowo umiarkowane różnice kosztów zrekompensuje większa wydajność pracy w Zachodniej Europie i ceny, jeżeli się zwiększą to nieznacznie.

Tak się dzieje w przypadku porównania kosztów pracy w różnych państwach europejskich. Generalnie rzecz biorąc we wschodniej części UE są one mniejsze niż w Zachodniej, ale nie tak niskie jak w fabrykach świata. Naciski rządów na zaniechanie offshoringu do fabryk świata będą się spotykały z oporem menedżerskich grup interesu. Natomiast coraz bardziej widoczna jest (w przyszłości pewno się zwiększy) presja na zaniechanie lokowania produkcji w państwach wschodnioeuropejskich.

Wschodnioeuropejscy członkowie UE znajdują się w podwójnie trudnej sytuacji. Tradycyjny i słabo nasycony wiedzą przemysł będzie powodował, dla rodzimych firm, trwałą atrakcyjność offshoringu do fabryk świta. Z drugiej strony państwa te będą narażone będą na, motywowane politycznie, wycofywanie lub zmniejszenie przemysłowych inwestycji ze strony firm zachodnioeuropejskich. I tak, np. w Brukseli w październiku 2012 odbyła się manifestacja zachodnioeuropejskich związkowców przemysłowych skierowana przeciwko ucieczce miejsc pracy do Europy Wschodniej, mówiono w tym kontekście o Polsce i Czechach. Jak widać zarzucono, popularne w epoce przemysłowej, idee ponadnarodowej więzi proletariatu i wspólnej walki z uciskiem międzynarodowego kapitału. W to miejsce symbolem integrującym związkowców staje się rozbieżność interesów Europy Wschodniej i Zachodniej. W Holandii uruchomiono portal skarg na imigrantów ze wschodniej Europy, którym zarzuca się między innymi „zabieranie miejsc pracy Holendrom”.

Podobne nastroje widoczne są również w państwach Nowej Unii, np. w Polsce. Wśród polskich przedsiębiorców, którzy odnieśli sukcesy na skalę światową coraz silniej wyrażane są postulaty mówiące o konieczności aktywnego wspierania firm przez państwo ilustrowane przykładami innych państw m.in. USA, Francja, Niemcy, Wielka Brytania... („Gazeta Wyborcza” z 18.01.2013, s. 12).

W 2012 roku polski rząd zapowiedział utworzenie spółki Polskie Inwestycje, która będzie przetwarzać akcje spółek skarbu państwa w kredyty inwestycyjne dla wielkich przedsięwzięć. Mówi się głównie o inwestycjach w sektorze energetycznym, ale także w przemyśle przetwórczym. Podobne instytucje istnieją w Niemczech, Włoszech i Francji. Można sądzić, że spółka ta dość szybko znajdzie pod presją różnego typu przemysłowych oraz związkowych grup interesu argumentujących na rzecz obrony miejsc pracy. Można się spodziewać, że podobne oczekiwania pojawiają się także w innych krajach.

Narodowe próby przeciwdziałania utracie przemysłowych miejsc pracy, o ile zostaną poważnie potraktowane, są potencjalnie dość niebezpieczne. Obrona narodowych miejsc pracy dość łatwo może obrosnąć ideologią nacjonalizmu obronnego skierowanego przeciwko konkurentom europejskim. Jest możliwe, że nacjonalizm taki obejmie, nie tylko przemysł, ale także inne przejawy działalności gospodarczej. Można przewidywać, że wzrośnie (dzięki poparciu narodowej opinii publicznej) polityczny potencjał przemysłowych grup interesu, tzn. pracodawców i związkowców. Grupy te będą wywierać silny nacisk na żywiołową reindustrializację w swoich krajach oraz obronę miejsc pracy przez różnego typu reglamentacje importu. Następstwem mogą być chaotyczne, w skali Europy, dążenia do konserwacji schyłkowych gałęzi przemysłu. Jest to szczególnie prawdopodobne we wschodnioeuropejskich państwach UE. Opisane wyżej tendencje jak na razie są wytlumione, niemniej na tyle potencjalnie żywotne, że ich powstrzymywanie może być odbierane przez opinię publiczną, jako kolejna ilustracja tezy, że „elity robią, co innego niż to, co ludziom potrzebne”.

Będzie się utrwał historyczny podział na Europę Wschodnią i bardziej rozwiniętą Zachodnią. Wraz z tym będzie rósł nacisk na europejską politykę spójności w kierunku zwiększania jej świadczeń i pogłębiać się będzie frustracja

z powodu jej niskiej skuteczności. Możliwy jest nawrót do wewnątrz europejskiej rywalizacji gospodarczej w przekroju narodowym. Tym bardziej, że już obecnie są symptomy rywalizacji między członkami UE o względy państw trzecich, np. Rosji czy Chin.

Podsumujmy teraz najważniejsze zjawiska związane z deindustrializacją. Zbyt wolny przyrost miejsc pracy w nowej gospodarce oraz wzrost bezrobocia współwystępuje ze wzrostem intensywności uczuć narodowych. Duże różnice kosztów pracy nie mogą być zrównoważone przez stosowny wzrost wydajności pracy w Europie Zachodniej. Natomiast możliwy jest powrót miejsc pracy z Europy Wschodniej, ponieważ różnice kosztów pracy nie są aż tak duże. W tych okolicznościach coraz silniej akcentowana jest rozbieżność interesów Wschodniej i Zachodniej Europy. W działalność na rzecz obrony narodowego przemysłu włączają się rządy. Kontynuacja tych tendencji grozi konfliktami wewnątrz europejskimi. Zagrożeniom tym należy położyć kres przez ustanowienie nowego wspólnego celu integrującego mieszkańców UE.

Wspólna europejska polityka przemysłowa. Misja i strategiczne obszary aktywności

Opisane wcześniej zagrożenia związane z możliwym wzrostem egoizmów narodowych wokół obrony miejsc pracy w przemyśle może zniwelować wspólna europejska polityka przemysłowa. Wspólna polityka przemysłowa miałaby na celu uporządkowanie opisanych wyżej narodowych działań na rzecz reindustrializacji i w ten sposób potencjalne pole konfliktu stało by się polem współpracy. Najważniejsze powody skłaniające wypracowania wspólnej europejskiej polityki przemysłowej to:

- 1) realizacja postulatu KE wzrostu udziału przemysłu w unijnym PKB do 20%;
- 2) kontrola restrukturyzacji miejsc pracy (od przemysłu do GOW);
- 3) konieczność uzgodnienia relacji między polityką klimatyczną, przemysłowym rynkiem pracy, konkurencyjnością;
- 4) zmniejszenie pola konfliktów międzynarodowych (głównie między wschodem i zachodem Europy) wokół utrzymania, lokowania i powrotu miejsc pracy w przemyśle.

Nowa wspólna polityka przemysłowa byłaby krokiem naprzód w integracji europejskiej i powinna być nastawiona na integrację rządowych oddziaływań na narodowe sektory przemysłowe.

Wspólna polityka przemysłowa powinna być odpowiedzią na rozdział między szybką deindustrializacją a zbyt wolnym rozwojem gospodarki opartej na wiedzy, w UE 27 traktowanej, jako w miarę jednorodną przestrzeń gospodarczą. Jest to zadanie na miarę nowego osadzenia Europy w geopolityce światowej i zarazem nowego impulsu dla polityki w zakresie rynku pracy jak również zatrzymania regresu demograficznego. Polem oddziaływania wspólnej polityki przemysłowej powinna być kontrola mechanizmu gospodarczego wiążącego deindustrializację z tworzeniem nowej gospodarki. Wspólna polityka przemy-

słowa polegać może na kształtowaniu produkcji, kooperacji i wymianie dóbr przemysłowych wewnątrz UE. Misją wspólnej polityki przemysłowej powinno być przywództwo (instytucji europejskich) i kontrola procesu koniecznej restrukturyzacji polegającej na przejściu UE od gospodarki przemysłowej do gospodarki opartej na wiedzy. Celem wspólnej polityki przemysłowej nie powinno być utrzymanie miejsc pracy i produkcji przemysłowej, za wszelką cenę. Kluczowe zadanie polega na harmonizowaniu rozwoju ze schyłkiem i przeprowadzeniu Europy przez okres deindustrializacji. Wspólna polityka powinna zapewnić mniejsze tempo spadku przemysłowych miejsc pracy, promocję innowacyjności w tych przemysłach, które są „nieschyłkowe” oraz zapewnić rozwój gałęzi przemysłu mających strategiczne znaczenie np. militarne.

Dla konstrukcji wspólnej polityki przemysłowej należy wykorzystać doświadczenia wspólnej polityki rolnej (CAP). Jest ona dość krytycznie oceniana, ale miała i nadal ma dobre strony. Prawdopodobnie dobrych stron jest ich więcej niż złych. Powstanie CAP poprzedziły 4-5 letnie badania i negocjacje polityków sfinalizowane w 1962 roku [Michałek, daty brak]. Rolnictwo było wtedy schyłkowym sektorem podobnie jak obecnie przemysł. W rolnictwie europejskim pracowało mniej więcej tyle ludzi ile obecnie w przemyśle. I tak np. w 1962 roku w rolnictwie francuskim pracowało 19,8% ogółu zatrudnionych, ale w 1978 już tylko 8,6%. W 2007 roku w przemyśle francuskim pracowało 22,6% siły roboczej (Roczniki GUS 1980 i 1992). Generalnie rzecz biorąc w latach 1966-1997 w państwach EWG-15 objętych CAP zatrudnienie w rolnictwie w przeliczeniu na 100 ha spadło z 23,4 do 11,5 osób, a powierzchnia gospodarstwa rolnego wzrosła z 10,1 do 18,4 ha [Małecki-Tepicht, 2005, s. 26]. Jak widać wspólna polityka rolna dość dobrze poradziła sobie z harmonizowaniem rozwoju (przemysł) ze schyłkiem (rolnictwo). Trzeba też zauważyć, że CAP uchroniła Europę przed spekulacyjnym wzrostem cen żywności (lata 2007-2008) np. pszenicy o, około 100% kiedy to w Azji, Ameryce Łacińskiej i Afryce Północnej wybuchały zamieszki głodowe [Hryniewicz, 2009, s. 16-19]. W tym samym czasie (lata 2006-2009) w Europie ceny żywności były dość stabilne a we Francji i Hiszpanii nawet spadły [Michałek, daty brak]. Jak widać CAP zapewniła utrzymanie poziomu życia ludności nią objętej, udaną restrukturyzację, bezpieczeństwo żywnościowe i względną obfitość produktów.

Podobnych efektów można oczekiwać po wspólnej polityce przemysłowej. Po to, żeby tak się stało należy dobrze zdefiniować przedmiot jej oddziaływania.

Strategicznymi obszarami wspólnej polityki przemysłowej powinny być:

- 1) doprowadzenie do powstania narodowych i ponadnarodowych kompleksów przemysłowo-badawczych nastawionych na nasywanie branż przemysłowych „wysokimi technologiami” poprzez dwa rodzaje działań:
 - a) nacisk na ujednoczenie polityki podatkowej rządów, która powinna zawierać znaczące możliwości rekompensowania wydatków na B+R i działalność innowacyjną,
 - b) nacisk na rządy zmierzający do ustalenia minimalnej kwoty wydatków budżetowych na B+R;

- 2) wspieranie sieci współpracy odbiorców i dostawców;
- 3) egzekwowania praw własności intelektualnej;
- 4) udział w kształtowaniu europejskiej polityki energetycznej;
- 5) wspieranie inicjatyw i organizacji konsumenckich.

Wspólna polityka przemysłowa powinna unikać działań administracyjno-nakazowych. Polityka ta powinna opierać się na wnioskach z dotychczasowych doświadczeń. Wynika z nich, że najważniejszym czynnikiem czyniącym offshoring nieatrakcyjnym i jednocześnie zapewniającym akceptowalną jakość i cenę, są wcześniejsze inwestycje w B+R. Przedmiotem polityki przemysłowej byłaby zarówno branża mało podatna na innowacje i wyraźnie schyłkowe oraz takie, które posiadają potencjał innowacyjny.

Jednym z podstawowych, ale nie jedynym, kryterium wyboru schyłkowych i potencjalnie innowacyjnych branż i produktów powinna być porównawcza analiza kosztów w Europie i fabrykach świata. Jeżeli koszty wytwarzania danego wyrobu w Europie są drastycznie wyższe niż w fabrykach świata, może to stanowić przesłankę do uznania wyrobu za schyłkowy. Kolejnym kryterium powinny być badania i opinie ekspertów. Określenie pola i zakresu oddziaływania wspólnej polityki przemysłowej powinno być poprzedzone badaniami, ekspertyzami a zwłaszcza debatami z udziałem rządów, komisji europejskiej, stowarzyszeń przedsiębiorców, związków zawodowych i innych interesariuszy. Kluczowe znaczenie powinna mieć ofensywna polityka przemysłowa bazująca na zróżnicowanych kryteriach wyboru wspieranych branż. Jednym z nich jest wyselekcjonowanie i wspieranie branż o relatywnie największej wartości dodanej. Innym może być wybór tych branż, których wyroby mają bardzo duży wpływ na rozwój innych branż i sektorów gospodarki jak np. technologie informacyjno-komunikacyjne. Można także wybrać branże będące in statu nascendi, ale o dużych perspektywach rozwojowych jak np. nanotechnologie (na podst. [Smaga, 2007, s. 190]).

Zdarza się, że badania naukowe prowadzą do przewartościowań. Dlatego podział na branże schyłkowe i rozwojowe powinien być trwale monitorowany przez naukę i firmy doradcze. W celu ułatwienia realizacji tej działalności narodowe polityki w sferze B+R powinny zostać skoordynowane. Na początek należałoby ujednoclić sposób operowania funduszami z CIT. W większości państw UE istnieje możliwość zwrotu części podatku w przypadku udokumentowanej współpracy z sektorem nauki. Dla średnich przedsiębiorstw (nie mówiąc o małych) są to znaczące sumy. I tak np. w Wielkiej Brytanii jest ulga podatkowa w wysokości 200% wydatków na B+R dla małych firm i 130% dla dużych. We Francji z każdego euro zainwestowanego w B+R po rozliczeniach z fiskusem przedsiębiorca odzyskuje 40 centów a w Polsce dopłaca 3 centy („Gazeta Wyborcza” z 6.03.2013, s. 27).

Wspólna polityka przemysłowa powinna podobne praktyki wymusić na innych państwach, zwłaszcza wschodnioeuropejskich. Chodzi o uzgodnienie podobnych ulg podatkowych za innowacyjność i wydatków na sferę B+R. Ewentualne zarzuty o przymus i gwałcenie suwerenności mogą być niwelowane przez odwołanie się do precedensów stosowania przymusu w innych

dziedzinach np. płacenia za emisję CO₂ czy kontyngenty w ramach wspólnej polityki rolnej.

Ideąlem byłoby ustalenie minimalnej wielkości finansowania narodowych sfer B+R, na przeciętnym dotychczasowym poziomie w UE. To jednak dla niektórych państw wiązałoby się ze skokowym wzrostem tych wydatków i mogłoby oznaczać zbyt duże kłopoty na narodowej scenie politycznej.

Wspólna polityka przemysłowa powinna być poprzedzona zmianami organizacyjnymi w skali międzynarodowej. Należy zintegrować działania podobne do spółki Polskie Inwestycje. Narodowe agencje rozwoju przemysłu i wspomniane spółki kredytowe powinny utworzyć nową instytucję określającą pola wspólnej polityki przemysłowej. Instytucja taka powinna mieć uprawnienia inicjatywy legislacyjnej w parlamencie europejskim. W skrajnych, uzasadnionych przypadkach mogłaby ustalać kontyngenty produkcyjne i negocjować ceny.

Nowa wspólna polityka przemysłowa nie może być równoznaczna z całkowitym zamknięciem europejskiego rynku na import przemysłowy. Europa nadal będzie potrzebować, choćby ze względów socjalnych tanich wyrobów zaspokajających podstawowe potrzeby bytowe. Nie bez znaczenia jest także argument geopolityczny mówiący o tym, że lepiej żeby ludzie mieli pracę u siebie niż przyjeżdżali po nią do Europy. Prawdopodobnie nie ma możliwości, żeby ceny wyrobów objętych europejską polityką przemysłową były konkurencyjne wobec cen analogicznych wyrobów w fabrykach świata. Istnieje niebezpieczeństwo, że firmy objęte wspólną polityką zechcą postępować jak quasi monopole w zakresie polityki kosztów i cen. Można temu przeciwdziałać przez ustalenie polityki sztywnej ceny na dany wyrób i oczekiwanie na konkurencję kosztową między firmami z różnych państw. Obecnie taka sytuacja panuje na globalnych rynkach oligopoli samochodowych czy farmaceutycznych. Nie jest to z punktu widzenia konsumentów sytuacja komfortowa, ale dopuszczalna. Zasada sztywnej ceny byłaby także argumentem w przypadku nieuchronnych sporów wokół lokalizacji produkcji w przedsiębiorstwach państw europejskich. Te fabryki, w których koszty były by zbyt duże automatycznie wypadałyby z gry.

Wspólna polityka przemysłowa wiązałaby ze sobą państwa strefy euro i państwa UE pozostające poza tą strefą. W związku z tym opisana wcześniej, nieprzewidywalność rynków finansowych mogłaby powodować utrudnienia w ustalaniu podstaw do negocjacji nad cenami regulowanymi. Niezależnie od tego są także inne powody ku temu, aby UE podjęła wysiłek międzynarodowych usiłowań mających na celu okiełznanie chaosu światowego systemu finansowego. W tym celu można by ożywić grupę G-20 i na początek zająć się ograniczeniem działalności rajów podatkowych.

Skąd mogą pochodzić zasoby na tworzenie wspólnej polityki przemysłowej? Należy ją powiązać z innymi europejskimi politykami, głównie polityką spójności. Innym źródłem mogą być różnego typu narodowe agencje rozwoju przemysłu oraz budżety państw w tej części, która do tej pory była przeznaczana na nieformalne wspieranie firm krajowych. Wspólna polityka rolna, w zasadzie spełniła cele, do których została powołana i stąd też można przesunąć część środków. Można by oszacować antycypowane koszty państw UE związane ze

zwolnieniami grupowymi i zasoby te przeznaczyć na wspólną politykę przemysłową. Trzeba też zauważyć, że problem jest na tyle dużej wagi, że po uporaniu się z kryzysem można by rozważyć dodatkową składkę państw UE na ten cel.

Wspólna polityka przemysłowa w kontekście europejskiego rynku przemysłowego

Obecnie mamy do czynienia z globalnym quasi rynkiem wyrobów przemysłowych. Analiza sposobu zaspokajania dość dużej liczby potrzeb ludzkich prowadzi do wniosku, że niezbędne dobra są nabywane w warunkach będących zaprzeczeniem wolnej konkurencji i prawdziwego rynku. Np. samochody – kiedyś produkowało ponad 100 firm obecnie 10-12 światowych producentów powiązanych ze sobą aliansami strategicznymi i więziami kooperacyjnymi. Ubezpieczenia to też kilka firm globalnych, bankowość nieco więcej, samoloty – 2 duże firmy, technologie informacyjne, gaz, ropa naftowa, paliwa, kosmetyki, biotechnologie, farmaceutyka – nie inaczej. Podobnie jest na rynku teleinformatycznym gdzie królują Microsoft i Google. Uczestników rynku jest na tyle mało, że ich strategie są wzajemnie przewidywalne. Kapitałowe bariery wejścia są tak duże, że praktycznie nie do pokonania, chyba, że jakaś mała firma umiejętnie wykorzysta czas przełomu technologicznego.

Poparcia dla tych tez dostarczają analizy podejmowane na gruncie neoevolucjonizmu ekonomicznego nastawione na opis zachowań uczestników życia gospodarczego w kategoriach ekosystemu. I tak np. Moore stwierdza, że współcześnie wolnokonkurencyjny rynek jest zastępowany przez tzw. ekosystem. Jest to ekonomiczna społeczność danej branży czy sektora złożona z firm i jednostek połączonych trwałymi interakcjami. Konkurencję zastępuje współzależność producentów, klientów, dostawców, organizacji handlowych i innych interesariuszy. Rozbieżność interesów tych grup jest zmniejszana przez ciągłe styczności i powiązania (koopetycja, alianse), które cechują się dużą trwałością. W ekosystemie ekonomicznym kluczową rolę odgrywają największe firmy, które wywierają wpływ na zachowania pozostałych. (na podst. [Moore, 1996]). Członkowie ekosystemu ekonomicznego wykazują dążenia do integracji. Prowadzą do tego różne mechanizmy. Może to być dziełem przypadku i częściowo intencjonalnych zachowań a także świadomej samoorganizacji (na podst. [Moore, 1998]).

Celem przedsiębiorstw tworzących oligopol jest oczywiście zaspokojenie jakichś potrzeb klientów, ale nie poprzez cenową czy jakościową rywalizację. Sposób postępowania jest regulowany przez nieformalne przywództwo cenowe, jakościowe, produktowe, czyli przez naśladowanie największego uczestnika oligopolu. Dla lepszej obsługi takich strategii postępowania na gruncie nauk o zarządzaniu wypracowano metodę zwaną benchmarking – (obserwacja, porównanie, naśladowanie) oraz koopetycja (współpraca konkurentów). W efekcie firmy upodobniają się do siebie pod względem technologicznym i struktur zarządzania.

Pozycja firm na rynku oligopolu jest dość bezpieczna i dlatego dość powszechne są praktyki polegające na tym, że produkowane tu urządzenia funkcjonują poniżej swoich technicznych możliwości. Najczęstszą praktyką jest postarzanie produktów, czyli takie projektowanie, aby przedmiot popsuł się w miarę szybko po upływie okresu gwarancji. I tak np. praktykowane jest ograniczanie mocy obliczeniowych procesora na etapie produkcji, po to, żeby zmusić klientów do zakupu dodatkowej aplikacji zwiększającej moc obliczeniową. (na podst. Forum 8-21.08.2011). Praktyki takie raczej nie są następstwem rozwoju technologii. Są one logicznym następstwem wniosków wyciąganych przez menedżerów z analizy możliwości, jakie daje uczestnictwo w oligopolu.

I tak np. na początku. XX wieku światowy rynek żarówek był opanowany przez stosunkowo niewielu wiodących producentów. Już wtedy można było wyprodukować żarówkę o trwałości 110 lat. Jednak w 1924 roku uczestnicy oligopolu spotkali się w Szwajcarii, założyli kartel i podpisali porozumienie, że będą produkować żarówki o trwałości nie dłuższej niż 1000 godzin („Forum” 8-21.08.2011, s. 49 i nast.). Kartel, jako struktura formalna, już nie istnieje, ale żarówki nie są bardziej trwałe.

Szczególnym przypadkiem jest światowy rynek finansowy, na którym oligopolizacja jest mniej widoczna. Rynek ten już w latach 80. oderwał się od realnych transakcji handlowych i zaczął obsługiwać sam siebie. Inżynieria finansowa, produkcja „sztucznego pieniądza” i mikrosekundowe transakcje tworzą warunki umożliwiające spekulacje na rynkach towarowych. W efekcie ceny ropy, pszenicy czy soi np. w latach 2007-2008, oderwały się od relacji podaży i popytu na te dobra. Wytworzyła się sytuacja sprawiająca wrażenie, że prawa łączące cenę z popytem i podażą przestały działać. Dodać do tego należy „czarne dziury” światowego systemu finansowego w postaci rajów podatkowych służące elicie finansowej do zarabiania na obywatelach własnego kraju i niepłaceniu podatków z tego tytułu oraz płynności finansowej w sektorze przestępczości zorganizowanej.

Okoliczności te tworzą stan rzeczy polegający na prymacie gospodarki globalnej nad polityką. Interesy grup zarządzających oligopolami globalnymi mają o wiele większą moc sprawczą dla kształtowania parametrów gospodarczych na rynkach narodowych niż demokratyczne rządy. Taka sytuacja źle służy demokracji, ponieważ rządy zaciągają zobowiązania wobec obywateli, co do dbałości o ich stopę życiową, ale nie mają wpływu na parametry ekonomiczne, od których zależy ich realizacja.

W latach 60. i 70. fabryki dużych koncernów dawały zatrudnienie Europejczykom, płace realne rosły z roku na rok, rósł popyt krajowy a do budżetu państwa wpływały coraz większe wpływy podatkowe. Jednak obecnie prawdziwość te załamały się, ponieważ załamała się gospodarka przemysłowa. W czasach przedkryzysowych firmy globalne narzuciły opinii światowej swój wizerunek, jako firm kosmopolitycznych, internacjonalistycznych odmiennych od XX wiecznych dużych przedsiębiorstw omotanych narodowymi partykularyzmami. Po załamaniu rynkowym 2008 znaczna liczba tych „kosmopolitycznych” firm zwróciła się do własnych rządów po pomoc. Racjonalna analiza

pokazuje, że taki stan rzeczy nie może być zmieniony zdroworozsądkowymi metodami. Np. jeżeli firmy są zbyt duże, żeby upaść, to można sugerować, żeby je podzielić. Współczesna gospodarka wymaga dużych wydatków na badania i wdrożenia i tylko bardzo duże firmy dysponują na tyle dużą masą zysku, aby je finansować lub wystąpić o kredyt na ten cel. Wdrożenia zwiększają produktywność gospodarki i tam gdzie jest ich więcej, jest większy wzrost gospodarczy, większe płace i inne dobre rzeczy z tym związane. Im więcej dużych firm w danym państwie tym lepiej. Z tych powodów trudno sobie wyobrazić odwrót od oligopolu do wolnej konkurencji.

Czym jest propozycja wspólnej polityki przemysłowej od strony administracyjnej? Propozycja ta jest nakierowana na regulację procesów gospodarczych za pomocą uzgodnionych przez instytucje europejskie pożądanych stanów rzeczy i przełożenia ich na sformalizowane zasady, parametry wskaźniki i zasady postępowania. Jest to oczywiście regulacja biurokratyczna, która niesie ze sobą wady typowe dla takich działań, ale także i niezaprzeczalne korzyści. Rozpatrzmy argumenty krytyczne wobec tego typu regulacji. Regulacja niszczy rynek, wypacza mechanizm wolnej konkurencji i szkodzi konsumentom. Powstaje jednak pytanie, gdzie jest ten wolny rynek. Zamieszczone wyżej analizy pokazują, że na globalnych i narodowych rynkach wyrobów przemysłowych, technologii komunikacyjnych czy finansowych wolna konkurencja jest mitem. Oligopole królujące na tych rynkach i właściwe im praktyki to nic innego jak odgórna, ale nieformalna i spontaniczna regulacja rynku prowadząca do unikaniania mechanizmu wolnej konkurencji, oraz stwarzająca korzystne warunki do „zarządzania klientem”¹ w taki sposób, aby nie zmniejszając ceny zwiększać rentowność sprzedaży. Dodajmy do tego takie regulacje jak np. benchmarking cenowy czy przywództwo cenowe, nieformalne, spontaniczne mechanizmy, ale niezwykle skuteczne.

Dla zobrazowania tych zjawisk przyjrzyjmy się rynkowi ropy naftowej. Nawet przed 1973 rokiem był to rynek, na którym ceny były funkcją kosztów i siły politycznej sprzedawcy i odbiorcy. Jest to rynek, na którym dość często fundamentalne prawa ekonomii jak np. to, że cena jest funkcją popytu i podaży działają odwrotnie niż na rynku podręcznikowym. Np. zdarza się, że podaż ropy naftowej wykazuje lekką nadwyżkę podaży na popytem a ceny rosną prawie trzykrotnie, np. w latach 2007-2008. W tych samych latach podobnie działo się z soją i pszenicą (na podst. [Hryniewicz, 2009]). Czy to oznacza, że nigdzie nie ma „prawdziwego rynku”? Czasem jest, a czasami nie. Pozostałości mechanizmów wolnokonkurencyjnych można obecnie znaleźć na rynkach narodowych na niektóre wyroby przemysłowe czy spożywcze wytwarzane na lokalny użytek.

Nie można nie zauważyć, że regulacje formalne usztywniają zachowania, nie antycypują wszelkich możliwych zmian i zmniejszają potencjał adaptacyjny, utrwalają istniejący stan rzeczy i są źródłem wielu niechcianych skutków ubocznych. Z drugiej strony nie można nie zauważyć, że jest bardzo wiele

¹ Tytuł rozdziału w jednym z podręczników zarządzania.

przykładów dowodzących, że nieformalne spontaniczne regulacje mogą prowadzić do znacznie bardziej negatywnych następstw, że wspomniemy o przestępczości międzynarodowej, kartelach cenowych, nieformalnych strukturach przedsiębiorstw, klikach itp.

Omawiane tu regulacje wchodzące w skład wspólnej polityki przemysłowej dotyczą w zasadzie rynków oligopolistycznych, które zostały już wcześniej uregulowane przez kluczowych wytwórców, obecnie dobrze byłoby je uregulować nieco inaczej i bardziej zgodnie z interesami względnie dużych grup ludności (obecnie w przemyśle państw UE pracuje 20-30% siły roboczej). Nie należy tego traktować, jako apelu o likwidację oligopoli, ponieważ jak to już wcześniej napisano, są one potrzebne i użyteczne. Chodzi o to, żeby były użyteczne jeszcze bardziej.

Przewidywane korzyści z wdrożenia wspólnej europejskiej polityki przemysłowej?

Jakich politycznych i społecznych korzyści można oczekiwać w efekcie implementacji tej polityki? Co taka polityka może dać europejskiej demokracji? Jedną z najważniejszych korzyści byłoby „ucywilizowanie spontanicznej reindustrializacji”.

Inicjatywa na rzecz objęcia działaniami ogólnoeuropejskimi dużej liczby ludności (łącznie z rodzinami) musiałaby znaleźć odzwierciedlenie w masowych postawach społecznych. Miliony ludzi poczułyby silniejszy związek między działalnością instytucji europejskich a losem własnym i swoich rodzin. Oczywiście nie oznacza to obietnicy zaistnienia wspólnej tożsamości europejskiej, chociaż być może wspólna polityka przemysłowa jest małym krokiem w tym kierunku.

Prawdopodobnie w najbliższych latach podstawą legitymizacji instytucji ogólnoeuropejskich będzie udział w nich demokratycznych rządów narodowych. Jak na razie stan demokracji europejskiej jest funkcją stanu demokracji narodowych. Nie jest odkryciem stwierdzenie, że legitymizacja rządu demokratycznego jest pochodną sądów ludu o tym, co rząd dał lub przed czym obronił. Globalizacja spowodowała znaczny spadek możliwości rządów oddziaływania na czynniki kształtujące stopę życiową obywateli. Wspólna polityka przemysłowa stanowi propozycję odwrócenia tego niekorzystnego trendu. Polityka ta wzmocniła by kontrolę demokratycznych rządów nad procesami gospodarczymi dzięki ich uczestnictwu nowej formie współdziałania europejskiego. Od zwiększenia międzynarodowej współpracy europejskiej do wzmocnienia demokracji narodowej i od demokracji narodowej do wzmocnienia tożsamości europejskiej.

Jeżeli chodzi o korzyści społeczne to na plan pierwszy wysuwa się kontrola nad konieczną restrukturyzacją od przemysłu do nowej gospodarki. Ubytek miejsc pracy w przemyśle będzie mniej więcej przeliczalny i przewidywalny. Jest to z punktu widzenia trwałości instytucji politycznych bardzo ważne, zważywszy na to, co zdarzyło się w Rosji w 1917 czy w Chinach w 1949 roku, gdzie rządzące elity polityczne nie były w stanie kontrolować przejścia od cywilizacji rolniczej do przemysłowej.

Wdrożenie wspólnej polityki przemysłowej będzie, w pewnym stopniu, przeciwdziałać niekontrolowanemu wzrostowi nierówności dochodów, który byłby powodowany ubożeniem znacznej liczby ludności tracącej dość dobrze płatne miejsca pracy w przemyśle. Sytuacja taka grozi zachowaniami rebelianckimi i podatnością na antydemokratyczne postawy i idee polityczne. W załogach przemysłowych nawet w zawodach „na razie bezpiecznych” nasila się poczucie zagrożenia, braku szans i obawy o przyszłość. Stąd prawdopodobnie bierze się znaczna część pesymizmu współczesnych Europejczyków, o którym informują wyniki badań w państwach UE. Nie służy to dobrze europejskiej demokracji.

Spróbujmy teraz podsumować najważniejsze oczekiwania wobec wspólnej polityki przemysłowej. Wdrożenie polityki powinno zintegrować duże grupy ludności wokół wspólnych ogólnoeuropejskich działań. Uporządkowanie chaosu narodowych działań na rzecz obrony miejsc pracy w przemyśle i okiełznanie egoizmów narodowych. Potencjalne pole konfliktów wewnątrz europejskich stanie się polem współpracy. Kontrolowana restrukturyzacja powinna zmniejszyć chaos zwolnień grupowych i zmniejszyć lub zatrzymać proces wzrostu zagrożenia ubóstwem. Zmniejszyć się powinno poczucie zagrożenia utraty miejsc pracy i wzrosnąć poczucie bezpieczeństwa ludności związanej z przemysłem. Zmniejszyć się także powinny zagrożenia wobec instytucji demokratycznych związane z odmową ich legitymizacji przez ludność zagrożoną degradacją ekonomiczną.

Bibliografia

- Auer R.A., Degen K., Fischer A.M., [2013], April], *Low-wage import competition, inflationary pressure, and industry dynamics in Europe*, „European Economic Review”, Vol. 59.
- Bohnke P., [2005], First European Quality, of Life survey: Life Satisfaction, Happiness, and Sense of Belonging” Office for Official publication of European Communities, Luxembourg, <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2005/91/en/1/ef0591en.pdf> (dostęp: 2 stycznia 2007 r.).
- CRM-News 2004 CRM-News/Daily-News/Offshoring-Not-Such-a-Grand-Exodus <http://www.destinationcrm.com/Articles/CRM-News/Daily-News/Offshoring-Not-Such-a-Grand-Exodus-After-All-47088.aspx> (dostęp: 29 stycznia 2013 r.).
- Ćwikliński H., [2004], *Pojęcie i zakres polityki gospodarczej. Klasyfikacja ekonomicznych funkcji państwa*, [w:] H. Ćwikliński (red.), *Polityka gospodarcza*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- European Yearbook 2011 Eurostat. Europe in figures – European yearbook 2011.
- Giddens A., [2009], *Europa w epoce globalnej*, (przeł. M. Klimowicz, M. Habura), red. nauk. polskiego wydania T. Żyro, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Government of India, [2008], Indie; Government of India. Ministry of Statistics and Programme Implementation; http://mospi.nic.in/mospi_jip.htm (dostęp: 3 września 2010 r.).
- Hryniewicz J.T., [2009], *Globalizacja – rachunkowość geopolityczna*, „Przegląd Organizacji”, 3.
- ILO 2013 <http://laborsta.ilo.org/STP/guest> (dostęp: 24 października 2013 r.).
- Izba bawełny 2006-2008 Izba bawełny w Gdyni; <http://www.gca.org.pl/x.php/1,451/Chiny-wzrost-eksportu-pomimo-kontyngentow.html> (dostęp: 14 czerwca 2010 r.).
- Klamut M., [1996], *Ewolucja struktury gospodarczej w krajach wysoko rozwiniętych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Klamut M., [2006], *Polityka przemysłowa*, [w:], B. Winiarski (red.), *Polityka gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

- Małecki-Tepicht S., [2005], *Rolnictwo polskie w latach 1950-2002. Dziedzictwo i perspektywy*, Narodowy Bank Polski Departament Komunikacji Społecznej, Materiały i Studia, Zeszyt nr 196.
- Michalek J., [daty brak], *Wspólna polityka rolna*, <http://www.ce.uw.edu.pl/files/users/jan-jakub-michalek/files/wspolna-polityka-rolna.pdf> (dostęp: 14 września 2012 r.).
- Moore J.F., [1996], *The Death of competition. Leadership and Strategy in the Age Business Ecosystem*, Harper Business, New York.
- Moore J.F., [1998], *The Rise of a New Corporate Form*, „Washington Quarterly”, Vol. 21(1).
- Nadolska A., [2004], *Polityka mikroekonomiczna*, [w:] H. Ćwikliński (red.), *Polityka gospodarcza*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Nation Master, [2010], <http://www.nationmaster.com/encyclopedia/List-of-countries-by-steel-production> (dostęp: 24 września 2010 r.).
- Observateur, [2013], „Le Nouvelle Observateur” cyt. za „Forum”, *Nasze kochane fabryki*, 28.01-3.02.
- OECD, [2009], Dataset: ALFS Summary tables http://stats.oecd.org/WBOS/Index.aspx?DatasetCode=ALFS_SUMTAB# (dostęp: 26 października 2010 r.).
- OECD.Statextracts, [2012], ALFS Summary tables <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=36324> (dostęp: 31 października 2012 r.).
- Outsourcing, [2007, November 8], Outsourcing’s results underwhelming: IDC, http://www.backbonemag.com/Magazine/Backspace_11080707.asp (dostęp: 29 stycznia 2013 r.).
- Price M., [2008], Is offshoring still good value?, InformationAge, <http://www.information-age.com/channels/it-services/features/280831/is-offshoring-still-good-value.shtml> (dostęp: 31 stycznia 2013 r.).
- Poverty Rate, [2012], Eurostat database At-risk-of-poverty rate by sex (Source: SILC).
- Remond-Tiedrez I., Rueda-Cantuche J.M., [2012], *European exports 2000-2007: direct and indirect effects on employment and labour income in the EU-27 and euro area*, Eurostat. Statistics in focus 36.
- Rocznik Statystyczny GUS, [1992], Warszawa.
- Rocznik Statystyczny GUS, [1970], Warszawa.
- Sirkin H.L., Zinser M., [2012], *The proposer’s opening remarks*, „The Economist”, <http://www.economist.com/debate/days/view/893> (dostęp: 31 stycznia 2013 r.).
- Smaga M., [2007], *Polityka przemysłowa*, [w:] T. Włudyka (red.), *Polityka gospodarcza*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- wnp.pl, [2012], wnp.pl PORTAL GOSPODARCZY http://www.wnp.pl/?gclid=CJGR_I3FqbMCFUW_zAod5HUADw (dostęp: 10 października 2012 r.).
- The Economist, [2012], „The Economist”, *Factories and jobs. Manufacturing still matters, but the jobs are changing*, Apr 21st (dostęp: 1 lutego 2013 r.).
- Tsikriktsis, [2012], *The opposition’s opening remarks*, <http://www.economist.com/debate/days/view/893> (dostęp: 1 lutego 2013 r.).
- Winiarski B., [2006], *Pojęcia podstawowe*, [w:] B. Winiarski (red.), *Polityka gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Włudyka T., [2007], *Polityka gospodarcza – podstawowe pojęcia i zakres*, [w:] T. Włudyka (red.), *Polityka gospodarcza*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Zielone Wiadomości, [2012], <http://zielonewiadomosci.pl/tematy/energetyka/mity-i-fakty/> (dostęp: 16 kwietnia 2013 r.).

COMMON EUROPEAN INDUSTRIAL POLICY

Summary

The article looks at why the European Union needs a common industrial policy. The author analyzes contemporary offshoring trends and accompanying political developments.

In the modern global economy, industrial production is increasingly being transferred from Europe to countries such as China, India and Vietnam, the author says. Meanwhile, Europe's emerging knowledge-based economy is not creating new jobs fast enough, he adds.

There is an increasingly popular trend among the European power elites as well as the public to defend jobs in industry; this is often accompanied by nationalist arguments, according to Hryniewicz. If this trend continues, it may produce conflicts within Europe, the author argues.

Such a scenario should be prevented by establishing a new common European industrial policy, Hryniewicz says, adding that the common industrial policy could help enhance the role of European institutions abroad and facilitate the process of restructuring the EU economy and its transition from an industrial system to one based on knowledge.

The most important strategic area of common industrial policy should be to facilitate the emergence of national industrial research complexes designed to saturate industries with advanced technology, the author argues. Other strategic areas, according to Hryniewicz, include promoting the networking of customers and suppliers, enforcement of intellectual property rights, participation in the shaping of a European energy policy, and supporting consumer initiatives and organizations.

Keywords: deindustrialization, industrial jobs, economic nationalism, common European industrial policy

JEL classification codes: 025
