

THE RISK AND SAFETY IN THE EUROPEAN UNION
RYZYSKO I BEZPIECZEŃSTWO W UNII EUROPEJSKIEJ

Maciej Holko

Zakład Ekonomii

Wydział Administracji i Nauk Społecznych

Politechnika Warszawska

m.holko@ans.pw.edu.pl

ABSTRACTS

The risk and economic safety result from the form of capitalism functioning under globalization. European integration is a process of regulated globalization. Are these regulations enough and proper? The article presents the mechanism of a contemporary capitalism as implemented in European Union and aims at pointing the way to diminish the risk and increase socio-economic safety. The risk is always correlated with the profit. Traditional, neoclassical way of thinking about risk seems to be misleading. It came from a marginal analysis and paradigm of exchange – that point of view is not sufficient to explain the rate of profits and interdependence between risk and profit. Classical paradigm of production and distribution (and objective value instead of subjective value based on utility) offers a better solution to the problem. That kind of thinking was reviving by Sraffa and, in a specific way, Kalecki and Keynes. Following them we are able to understand what the profits and risk really are, furthermore, it should be clear that European integration provides some dangerous economic mechanisms and makes the life of working Inhabitants riskier.

Ryzyko i bezpieczeństwo ekonomiczne wynikają ze sposobu funkcjonowania kapitalizmu w warunkach globalizacji. Integracja europejska jest procesem uregulowanej globalizacji, ale czy te uregulowania są właściwe i wystarczające? Przedmiotem niniejszego artykułu jest przedstawienie mechanizmów współczesnego kapitalizmu w Unii Europejskiej oraz wskazanie sposobu zmniejszenia ryzyka i wzrostu poczucia bezpieczeństwa społeczno-gospodarczego. Ryzyko jest zawsze łączone z zyskiem. Tradycyjny, neoklasyczny sposób myślenia o ryzyku wydaje się mylący;

pochodzi z analizy marginalnej i paradygmatu wymiany – z tego punktu widzenia nie można wystarczająco wyjaśnić stopy zysku. Klasyczny paradygmat produkcji i podziału oraz obiektywnej wartości (opartej na pośredniej i bezpośredniej pracy) oferuje znacznie lepsze rozwiązanie tego problemu. Ten sposób myślenia został zrehabilitowany przez Sraffę oraz, w pewnym sensie, przez Kaleckiego i Keynesa. Podążając za nimi i posługując się ich teoriami, lepiej zrozumiemy, czym są zysk i ryzyko. Stanie się też jasne, że integracja gospodarcza wprowadza niebezpieczne mechanizmy ekonomiczne i czyni życie pracujących Europejczyków bardziej ryzykownym.

KEY WORDS:

classical economics; postkeynesianism; European integration; competition & public aid policy;

klasyczna ekonomia polityczna; ekonomia postkeynesowska; polityka gospodarcza; integracja europejska; polityka wspólnego rynku, konkurencji i pomocy publicznej; polityka spójności

WPROWADZENIE

Nie jest do końca jasne, na jakiej teorii ekonomii oparta jest europejska, wspólnotowa polityka gospodarcza. Z jednej strony, polityka spójności wydaje się oparta na teoriach i postulatach wysuwanych przez Sismondiego, Keynesa, Myrdala czy Prebischa. Z drugiej strony, zakaz pomocy publicznej oraz dążenie do stworzenia „wspólnego” rynku i „równej” konkurencji wydają się dyktowane doktryną neoliberalną (Holko, 2008; Piasiecki 2014) czy też tzw. ekonomią neoklasyczną. Ostatnio podejmowane działania „antykryzysowe” są jeszcze trudniejsze do zaklasyfikowania, bo pomysły unii bankowej i wspólnego nadzoru pozornie należą do pierwszej grupy, ale w istocie wspomagają potęgę wielkich banków i ograniczają funkcjonowanie procesów rynkowych oraz ponoszenie odpowiedzialności przez sprawców ryzykownych działań (są więc neoliberalne). Spróbujmy zatem odpowiedzieć na pytanie, skąd bierze się ryzyko kryzysu i bezrobocia w warunkach integracji europejskiej, a jakie mogą być źródła wzrostu bezpieczeństwa ekonomicznego w tym obszarze. Wiążemy powyższą kwestię z problemem zysku (czyli – podziału) – kluczowym motywatorem i regulatorem działań ekonomicznych, wywołującym większość obserwowanych zjawisk. Ponadto niezbędne jest odniesienie się do kwestii

funkcjonowania pieniądza, procentu i banków, a także europejskich polityk: konkurencji, spójności i handlowej, w tym polityki pozyskiwania surowców. Analiza tych problemów przeprowadzona została na gruncie paradygmatu klasycznego i koncepcji Kaleckiego, czego skutkiem będzie krytyka doktryny neoklasycznej.

KLASYCY I KALECKI O ZYSKU I RYZYKU

Model klasyczny jest pouczający z kilku powodów: pozwala dostrzec, że istotą każdej rozwiniętej gospodarki jest wytwarzanie towarów przez (wyspecjalizowaną, uspołecznioną) pracę; tzn. pozwala oderwać się od obserwacji zjawisk ekonomicznych przez pryzmat wielkości pieniężnych. Po drugie, pozwala uchwycić społeczny – klasowy (związany z prawami własności) aspekt procesu produkcji i podziału (zysku). Model ten, po trzecie, jest też spójnym zbiorem twierdzeń w zakresie teorii wartości, podziału, kapitału i wzrostu (Sraffa 1965). W klasycznym paradygmacie produkcji i obiektywnej teorii wartości (opartej na pracy) zysk jest potrąceniem kwoty płac roboczych z wartości pracy – dochodu społecznego. Klasycy piszą wprawdzie o ryzyku, które ponosi pojedynczy przedsiębiorca – kapitalista, ale nie twierdzą, że zysk jest stosowny do rozmiaru ryzyka, lecz że zależy od wielkości kapitału. Ryzyko jest raczej uzasadnieniem faktu przejmowania od robotników części ich pracy, jest próbą poszukiwania „naturalnego” prawa, które usprawiedliwia silniejszą pozycję właściciela kapitału w procesie podziału dochodu (Smith 1954, s. 62., 84.).

Klasycy uważali, że w warunkach w pełni „wolnego” rynku wszyscy robotnicy będą pracować tak i zarabiać tyle, aby odtworzyć (i zreprodukować) swą siłę roboczą, co oznacza, że tylko nadwyżka ponad koszty utrzymania robotników może być przeznaczona na akumulację kapitału. Krytykowana jest konsumpcja arystokracji finansowana z renty grunтовой, jako że jest to dochód niezarobiony (niesprawiedliwy) i marnotrawnie wydatkowany – na uczyty, wystawną służbę, luksusowe towary. Pomija się istotny fakt: przedsiębiorcy kierują się chęcią zysku, ale przecież ostatecznie po to, żeby konsumować. Właściciele – arystokrację i kapitalistów, należy traktować jako jedną grupę, konsumpcja robotników jest tylko skutkiem ubocznym kapitalizmu, skutkiem tego, że konsumpcję właścicieli ktoś musi wytworzyć. Proces produkcji dóbr odbywający się w prywatnych firmach (dysponujących monopolem kapitału i prawem własności do wytworzonych towarów, a więc prawem zatrudniania

pracowników i ustalania płac) nie zawiera mechanizmu, który dawałby wszystkim ludziom możliwość wytworzenia sobie dóbr utrzymania. Jeśli wytworzenie dóbr dla właścicieli (a ta ilość określana jest ich wydatkami) wymaga pewnej liczby ludzi, to wszelka nadwyżka ponad tą liczbą będzie żyła w skrajnej biedzie, aż w końcu wymrze, chyba że państwo wprowadzi stosowne regulacje.

Ponadto, inaczej niż zakłada model klasyczny (wszyscy ludzie pracują, a maszyny są w pełni wykorzystane, co zatem wymaga oszczędzania i akumulacji, aby zwiększać produkcję), kapitalizm to ustrój bezrobocia i maszyn działających na pół gwizdka¹. Jeśli zdamy sobie sprawę, że a) proces inwestycji wymaga czasu, od zamówienia przez produkcję i dostawę środka trwałego do finalnej płatności oraz b) założymy, że saldo zaciąganych przez pracowników długów i oszczędności jest zerowe (czyli, że ta klasa nie oszczędza), to dojdziemy do wniosku, że zyski kapitalistów zależne są od ich wydatków. W szczególności, wszelkie zmiany bieżących zysków zależą od zmiany zamówień inwestycyjnych dokonanych w przeszłości. Uchylając założenie dotyczące oszczędności robotników oraz włączając do modelu podatki i wydatki państwowe oraz handel zagraniczny, dochodzimy do konkluzji, że zysk przedsiębiorców, oprócz ich wydatków konsumpcyjnych i inwestycyjnych, musi być równy nadwyżce eksportowej i deficytowi budżetowemu, a suma tych czterech elementów musi być jeszcze pomniejszona o oszczędności niekapitalistów, tj. rentierów raczej niż robotników (Kalecki 1980).

Jest to koncepcja zysku bliźniacza do klasycznej, tyle że tam zyski były resztą z dochodu po odjęciu płac, a tutaj resztą są płace po odjęciu zysków, ale w obu przypadkach o tym podziale decyduje siła przetargowa obu stron oparta na prawie własności oraz na strukturze produkcji (stopniu monopolizacji) wynikającej z techniki i historycznie uwarunkowanego rozwoju. Płace nie mają zatem wpływu na zyski, ale powodują wzrost dochodu, ściślej – im jest większy udział płac w dochodzie, tym silniej zyski przekładają się na dochód (tym silniej działa mnożnik „zysków”).

Zauważmy, że ciągle nie ma mowy o ryzyku, jako podstawie teorii zysku. Koncepcja ryzyka występuje tu w innej formie – jako czynnik inwestycyjny działający na poziomie pojedynczego przedsiębiorcy. Polega to na tym, że przy danej wielkości prywatnego kapitału, wzrost rozmiaru inwestycji oznacza coraz większy udział kredytu i przekłada się na rosnącą stopę procentową wraz z rosnącym ryzykiem bankructwa, w razie gdyby stopa zwrotu była niższa niż procent (Kalecki 1979a). Powoduje to, że mały przedsiębiorca będzie mógł podjąć niewielką inwestycję, a duży

– dużą. Ryzyko nie jest więc przyczyną czy źródłem zysku, bo zyski nie są adekwatne do ryzyka ponoszonego na poziomie pojedynczych firm. Dyskryminacja jednych i uprzywilejowanie innych kapitalistów (a) zaniża inwestycje wśród mniejszych firm, ale też (b) zmniejsza konieczność inwestowania wśród dużych wraz z (c) malejącą konkurencją (i rosnącą wraz z tym skalą prywatnego zarządzania rynkiem, cyklem zużycia maszyn i innowacjami) i (d) obniżaniem udziału płac w dochodzie, (e) powoduje nierówną dystrybucję zysku (pomiędzy firmy różnej wielkości), przyczyniając się do wzrostu monopolizacji i w efekcie (f) do bezrobocia i stagnacji gospodarczej. Zatem to zysk i jego rozkład wśród przedsiębiorstw (czyli własność i jego rozkład) powoduje ryzyko kryzysu. Jest to bardziej realistyczny obraz przedsiębiorczości (niż np. Schumpetera romantyczna wizja demokracji przemysłowej), aby bowiem zostać przedsiębiorcą, potrzebny jest kapitał. Banki nie pożyczą pieniędzy komuś, kto nie ma zabezpieczeń, chętniej pożyczą na cele obrotowe (czyli krótkoterminowe, bezpieczniejsze cele), a nie na innowacje.

Wróćmy jeszcze do problemu zasygnalizowanego powyżej: jakie regulacje należy poczynić, aby zredukować bezrobocie? Otóż w kapitalizmie nie ma innego sposobu, jak tylko zwiększyć zyski, czyli zwiększyć popyt, tak aby rosnąca produkcja na tyle zwiększyła poziom wykorzystania maszyn, że niezbędna stanie się intensyfikacja inwestycji. Należy tego dokonać poprzez:

- a) deficyt budżetowy, a środki należy przekazywać większej liczbie osób bezrobotnych w formie zasiłków lub uposażeń (w zamian za wykonywanie prac społecznie użytecznych), ewentualnie – zwiększać najniższe płace w sferze budżetowej, tak aby zapewnić wzrost produkcji dóbr krajowych;
- b) ograniczanie oszczędności rentierów; do czego przyczynią się polityka niskich stóp procentowych i inflacja;
- c) stymulowanie eksportu i ograniczanie importu, co wydaje się najtrudniejszym i najbardziej czasochłonnym działaniem, szczególnie w warunkach integracji europejskiej.

Oczywiście, w kontekście deficytu budżetowego pojawia się problem długu, odsetek i ich spłaty. Ściągnięcie odpowiedniej ilości pieniężnych podatków w warunkach rozwijającej się gospodarki jest problemem technicznym i politycznym raczej niż ekonomicznym. O ile tylko organy władzy państwowej nie stają się zakładnikiem kapitalistów i ściągają podatki od ich rosnących zysków lub majątku, długi zostaną spłacone wraz z odsetkami (Kalecki 1979b).

Dodajmy, że w teoriach Keynesa i Kaleckiego stopa procentowa nie zrównuje inwestycji z oszczędnościami, ponieważ finansowanie inwestycji jest samoczynne, jest to kwestia techniczna. Podjęcie decyzji inwestycyjnej już oznacza zabezpieczenie finansowania ze środków własnych, weksli lub kredytów bankowych, które, wydatkowane, przeistaczają się w zyski. Niezbędne „oszczędności”, czyli niezaangażowana do tej pory praca, pojawiają się wraz z dostarczeniem siły nabywczej w postaci weksli czy kredytów bankowych. Stopa procentowa jest dochodem posiadaczy pieniądza (lub podmiotów kredytujących weksle) pobieranym od reszty gospodarki za „przywilej” pełniejszego wykorzystania zasobów – zakupienia większej ilości pracy (także pod postacią maszyn i surowców), sprzedania większej ilości produkcji i kupowania większej ilości dóbr. Zmierzenie gospodarki do pełnego zatrudnienia (ludzi i maszyn) i potencjalnej produkcji nie jest okupione niczymi stratami/kosztami, nikt nie musi z niczego rezygnować, bo rosną jednocześnie i konsumpcja i inwestycje – oszczędności². Stopa procentowa jest więc nieuzasadnionym dochodem sfery pieniężnej. Procent rośnie wraz ze wzrostem rentowności kapitału i wówczas oddziałuje negatywnie na psychikę (sentyment, klimat, atmosferę, nastroje) inwestorów, dlatego należy ją maksymalnie obniżyć (aż do wywołania „eutanazji rentiera” (Keynes 1985, s. 407–408)) w połączeniu z regulacjami przeciwdziałającymi bańkom spekulacyjnym na rynku aktywów. Ponownie najlepszym rozwiązaniem byłby podatek majątkowy, pobierany także od majątku pieniężnego.

Wraz z bogaceniem się społeczeństwa najzamożniejsi coraz mniej są skorzy do konsumpcji, a coraz bardziej do kupowania roszczeń do przyszłego dochodu, do efektu przyszłej pracy. To działanie powoduje rozrost rynków aktywów, takich jak akcje, obligacje, ziemia, złoto, opcje czy lokaty strukturyzowane. Im bardziej rosną ich ceny, tym mniej pieniądza zostaje na pozostałych rynkach. Spekulacja na aktywach powoduje spadek popytu na towary, pracę i maszyny. Powodowane tym bezrobocie utrzymuje płace na niskim poziomie, a co się z tym wiąże – zyski powiększają swój udział w dochodzie (choć coraz większa ich część przypada na dywidendy, odsetki i czynsze od wynajmu), a dynamika dochodu jest niska ze względu na słabnący popyt „płacowy” i inwestycyjny.

Kapitałiści, rentierzy i różnorodni ideolodzy kapitalizmu wierzą w dogmaty, zgodnie z którymi deficyt budżetowy, dodruk pieniądza i podatek majątkowy to wcielone zło. Nie rozumieją, że korzystniejsze dla nich byłoby zwiększenie zatrudnienia poprzez wskazane powyżej działania rządu i banku centralnego, bo każdy zatrudniony oprócz swojej konsumpcji

wytwarza także zysk. Z drugiej strony, sprowadzenie kapitalistów do roli narzędzia („inwestycyjnego” i „zarządzającego” pracą społeczną) w ręku sprawnej, demokratycznej władzy w istocie może być źle odbierane przez tą klasę.

ZYSK I RYZYKO W KONCEPCJACH NEOKLASYCZNYCH

Od klasyków do nurtu neoklasycznego przeniknęła: a/ optymistyczna wizja harmonii klasowej systemu, w którym zysk, poprzez akumulację (finansowanie pracy i zwiększanie jej siły produkcyjnej), wykorzystywany jest do dobra wspólnego; u neoklasyków przybiera to formę ustroju bezklasowego, b/ przekonanie, że liberalizm gospodarczy, prywatne przedsiębiorstwo i rynek będą miały zbawienną moc, oraz że konkurencyjny rynek jest najlepszym regulatorem (w zakresie np. ustalania wartości, jednak u klasyków wynika ona z czasu pracy, co neoklasy odrzucają) i przeciwdziała marnotrawstwu³, c/ skłonność do patrzenia na gospodarkę przez pryzmat teoretycznych modeli, przy czym klasyki rozwijali model produkcji makroekonomicznej, neoklasy zaś – odległy od rzeczywistości model doskonale konkurencyjnego rynku⁴, w którym popyt działa na podstawie praw Gossena – niezależnie od podaży, d/ niedocenywanie postępu technicznego⁵.

W neoklasycznym paradygmacie nacisk kładzie się na wymianę (w klasycznym – na produkcję); ponieważ wyrugowano teorię wartości obiektywnej, teoria zysku musi bezpośrednio czy pośrednio opierać się na subiektywnej teorii wartości (opartej o użyteczność indywidualną). Tacy pisarze jak Senior, J. St. Mill, Marshall, Clark twierdzili, że zysk jest ekwiwalentem za pracę kapitalisty (kierowniczą, organizacyjną, nadzorczą) oraz za podejmowane ryzyko. Procent z kolei jest wynagrodzeniem za wstrzeźliwość czy też czekanie, albowiem są to składniki „kosztów zupełnie tak samo jak wysiłek” (Marshall 1925, tom I, s. 337.). Pojawienie się analizy marginalnej pozwoliło także twierdzić, że każdy czynnik otrzymuje dokładnie tyle, ile mu się należy – ile wynosi jego produktywność krańcowa. W nowocześniejszej odsłonie, za sprawą Boehm-Bawerka⁶, Schumpetera⁷ i Knighta⁸, teoria zysku przedstawiana jest jako element dynamicznego modelu gospodarki. Tak też przedstawiana jest ta kwestia w dzisiejszych, najpopularniejszych podręcznikach: zysk jest ekwiwalentem tzw. kosztów alternatywnych (czyli subiektywnej użyteczności uzyskiwanej z substytutów), na które składają się: koszt pracy, ryzyko oraz alternatywne zastosowanie kapitału (procent od obligacji pozbawionych

ryzyka). Należałoby zapytać: w jaki sposób ustalana jest i od czego zależy płaćca (np. na jakimś stanowisku kierowniczym, uznawanym za alternatywę dla pracy przedsiębiorcy)? W jaki sposób ustalany jest i od czego zależy procent? (Jak zmierzyć ryzyko i powiązać je w jasny sposób z żądaniem dodatkowej marży?) Droga do tego wiedzie przez poprawną teorię zysku (a także kapitału, procent jest bowiem pochodną zysku z kapitału).

Ale neoklasyczna teoria zysku, ryzyka/niepewności (i procentu) odwołuje się do subiektywnych wycen⁹, których zmierzyć ani agregować się nie da. Teoria produktywności krańcowej (obecna u Clarka i Knighta) jest bardzo słabym wytłumaczeniem zysku i procentu. Model działalności rolniczej (w której na danym gruncie zatrudnia się kolejnych ludzi) próbuje się rozciągnąć na każdą inną działalność. Takie podejście jest nieadekwatne¹⁰. Produkcyjności kapitału nie można rozwikłać w analizie mikroekonomicznej, ponieważ kapitał jest elementem makroekonomii, jest ściśle powiązany z reprodukcją towarów i ludzi (wraz z ich wiedzą), jaka odbywa się we wszystkich gałęziach (i wymianą na wszystkich rynkach), uwzględnić więc trzeba kwestie techniki, tj. proporcje nakładów i produktów (które można przeliczyć na pracę) oraz podziału, która jest zmienną niezależną (nietechniczną), a nie – zależną od krańcowych przychodów z pracy i kapitału (Sraffa 1965)¹¹.

Trzeba też podkreślić, że w modelach równowagi ogólnej typu Walrasa (w paradygmacie wymiany i subiektywnej wartości) czy modelach produkcyjnych typu Sraffa (w paradygmacie klasycznym) nie ma miejsca na ryzyko. Bo też w istocie ryzyko na poziomie całej gospodarki (tzn. wszystkich przedsiębiorstw) nie istnieje¹².

BEZPIECZEŃSTWO EKONOMICZNE KLAS SPOŁECZNYCH A POLITYKA

Kapitalizm jest systemem, w którym produkcję powierzono konkurującym przedsiębiorstwom; wyspecjalizowały się funkcje zarządzającego (zatrudniającego i wypłacającego pensje) i pracownika, czemu towarzyszył rozwój instytucji własności kapitału oraz rynku pracy. Pojawienie się podmiotów, które podejmują indywidualnie decyzję o inwestycjach, wywołuje cykle koniunkturalne¹³. Występujące a) konieczność ciągłego przeznaczenia części ludzkiej pracy na odtwarzanie i budowanie maszyn oraz b) urynkowanie niemal wszystkiego, przekłada się na wzrost roli pieniądza i wymusza rozwój systemu bankowo-kapitałowego (systemu pośrednictwa i wytwarzania siły nabywczej), który te oszczędności (czyli – pracę, w praktyce dotąd niezatrudnioną) sfinansuje (przetransferuje)

w ilościach niezbędnych do realizacji inwestycji. Inwestycje są zatem podejmowane w oderwaniu od przyszłych potrzeb społecznych, jako że stopę procentową trudno uznać za wystarczającą informację o tym, jak społeczeństwo chce zmienić swą aktualną strukturę konsumpcji i technikę wytwarzania (strukturę branżową czasu pracy oraz podział tego czasu pomiędzy wytwarzanie dóbr bieżącej i przyszłej konsumpcji)¹⁴. Te dwa czynniki – wahania inwestycji oraz źle uregulowany system bankowo-kapitałowy, ostatecznie sprowadzić można do problemu, że to, co wspólne – społeczne (czyli wzrost gospodarki – inwestycje i stworzenie potrzebnej do tego siły nabywczej pod nazwą oszczędności), określane jest przez prywatne decyzje i okupione procentem – roszczeniem do efektów przyszłej pracy. Oto przyczyna ryzyka makroekonomicznego, które spada na klasę pracowników.

Kapitałiści jako grupa są panami swojego losu, bo zyski zależą od ich wydatków; skład kapitalistów może się zmieniać, ale suma zysku jest pewna (ustalona w przeszłości przez wielkość zamówień inwestycyjnych i skłonność do konsumpcji). Owszem, ryzyko dotyka pewnych konkretnych przedsiębiorców, bo tak ma działać system: ci, co nie sprawdzą się w rynkowej grze o podział zysku (o sprawniejsze „wyzyskiwanie”), muszą odejść. Ale jednych ta niepewność dotyka bardziej (mikroprzedsiębiorców działających w usługach, zresztą nie zawsze można uznać tych przedsiębiorców za „pełnoprawnych” kapitalistów, są oni raczej kierownikami pracującymi na rzecz dużych firm), a innych mniej, jeszcze inni działają w warunkach pewności zarobku.

„Wolność” robotnika ogranicza się tylko do swobody wyboru kapitalisty. Pracownik jest zmuszony wziąć na siebie ryzyko wyboru wykształcenia, nie mając pewności co do popytu na swoje usługi w przyszłości. Zły wybór kierunku kształcenia lub miejsca zatrudnienia oznacza konieczność ponownego szukania pracy, przekwalifikowania się lub migracji. To na pracowników spadają konsekwencje akumulacji kapitału, postępu technicznego oraz zmiany struktury produkcji i zatrudnienia. Pracownik ponosi ryzyko uzyskiwania zbyt niskich płac lub pozostawania bezrobotnym, podczas gdy kapitałiście grozi to dopiero, gdy roztrwoni swój kapitał. Kapitalista, nawet jeśli zaczyna notować straty, jest w stanie zachować większość przeszłych zysków poprzez upłynnienie majątku (rzecowego i ulokowanego np. w obligacjach) i rozpoczęcie nowej działalności lub utrzymywanie się z odsetek. Pojedyncza firma, zwalniając pracowników i obniżając płace w przekonaniu o zmniejszaniu w ten sposób swego ryzyka (niepewności), doprowadza do jego powiększenia w skali całej gospodarki.

Kapitalista kupuje prawo rozporządzania siłą roboczą w celu osiągnięcia zysku, więc jest zainteresowany utrzymaniem klasowego *status quo*, utrzymaniem hierarchii władzy. Pracownik, który nie w pełni akceptuje ten klasowy charakter procesu produkcji (i umowy o pracę), i np. będzie domagał się założenia związków zawodowych, jest dla przedsiębiorcy „ryzykowny”, ale jednocześnie działania związków zawodowych podnoszące płace (i ich udział w dochodzie) przyczyniają się do wzrostu produkcji i zatrudnienia, a przez to do wzrostu masy zysków, zatem – do ograniczenia ryzyka ekonomicznego.

Jak wynika z powyższego, zysk nie jest pochodną ryzyka czy niepewności, lecz ryzyko wzrostu bezrobocia i zjawisk kryzysu społecznego jest skutkiem zmian zysku. Zważywszy na to, że istotą niwelowania ryzyka i zwiększania bezpieczeństwa gospodarczego (zgodnie z teorią przedstawioną w części 1.) są dobrze nakładane i wydatkowane podatki, należy zwrócić uwagę, że w UE brakuje podstawowych instytucji bezpieczeństwa: a) jednolitych podatków dochodowych lub majątkowych, a także b) polityki wydatków publicznych, która skutkowałaby z jednej strony wzrostem popytu (najlepsze w tym zakresie byłoby zwiększenie odsetka bezrobotnych otrzymujących zasiłki), a z drugiej – wzrostem produkcji wewnętrznej (właściwie rozłożonej na obszarze Unii), a nie importu.

Co do tego ostatniego, w Unii nie ma jednolitej polityki przemysłowo-surowcowej, która byłaby wsparciem dla krajów Południowej i Wschodniej Europy. Symptomatyczna jest reakcja Niemiec na propozycję wspólnych zakupów gazu: godzą się one co najwyżej na gazowe połączenia między krajowe, co pozwoli im odsprzedawać nadwyżki surowca łożonego przez Bałtyk. Niemcy, i nie oni jedni, zamierzają zarabiać na innych członkach wspólnoty.

Uregulowania w zakresie polityki handlowej oraz polityki konkurencji i pomocy publicznej są właściwie przeszkodą, a nie pomocą, w zwiększaniu bezpieczeństwa ekonomicznego. Unia chroni swoje środowisko przyrodnicze oraz utrzymuje wysokie standardy względem praw pracowników (por. Bomba, 2014), ale jednocześnie zezwala na import produktów, których tanieść jest wynikiem nieporównywalnie niższych wymogów w tym zakresie. Unia zasadniczo nie pozwala na pomoc publiczną i wspieranie rodzimych zakładów przez władze narodowe, ale zezwala na import produktów koreańskich czy chińskich¹⁵, które otrzymywały lub otrzymują pomoc ze strony swoich władz. Ponadto zakaz pomocy publicznej można obejść, udzielając jej w sposób zgodny z literą prawa, tj. z kieszeni konsumentów, a nie bezpośrednio producentom (ale żeby móc to zrobić, trzeba

mieć silny przemysł lub udzielić tej pomocy w niemieckich wschodnich landach, bo taką pomoc uznano w traktacie za dopuszczalną¹⁶). Są też wyjątki od tego zakazu, w szczególności – w zakresie regionalnej polityki spójności i horyzontalnej polityki wspierania MŚP.

Polityka spójności jest rodzajem zadośćuczynienia za zrzeczenie się używania pomocy publicznej oraz polityki makroekonomicznej, w konsekwencji wejścia do eurorynku¹⁷. Jednakże budżet UE stanowi tylko ok. 1% produktu brutto wytwarzanego we wspólnocie, a polityka spójności nie zajmuje nawet połowy tej kwoty. Ponadto większość środków przekazywanych do biedniejszych krajów i regionów trafia do przedsiębiorstw zagranicznych poprzez dotacje udzielane pośrednio (w ramach dużych projektów infrastruktury drogowej) lub bezpośrednio. Dzięki dotacjom uzyskiwanym np. w Polsce firmy zagraniczne utrwalają swoją przewagę technologiczną w nowoczesnym przemyśle i rozwijają produkcję na wielką skalę, spychając polskie przedsiębiorstwa do niższej techniki¹⁸.

Europejska koncepcja wspierania małych firm wynika najwyraźniej z braku zgody na wolnorynkowy proces monopolizacji produkcji i koncentracji kapitału. Jest tu sprzeczność, bo z jednej strony integracja europejska jest zaproszeniem do powstawania wielkich europejskich koncernów i reguła zakazu pomocy publicznej temu sprzyja, a z drugiej – próbuje się temu przeciwdziałać, dotując małe firmy. Nie ma to sensu, jeśli duże produkują efektywniej. Należy wspierać duże europejskie firmy, aby mogły one konkurować z firmami azjatyckimi i amerykańskimi. Zatem można mieć wątpliwości, czy adekwatny jest sposób mierzenia wielkości firm oparty na a) zatrudnieniu, b) obrotach lub bilansie, c) powiązaniach własnościowych?¹⁹ Powyższe słabości dotacji dla przedsiębiorstw, a także mankamenty związane z procedurami ich rozdawnictwa powinny skłonić unijne organy prawodawcze do oferowania pomocy wyłącznie w formie pożyczek (Holko 2011).

Przez wzgląd na powyższe wady unijnych polityk i brak odpowiedniej polityki makroekonomicznej należy zwrócić się ku polityce narodowej w zakresie: a) podziału (stymulowania popytu) oraz b) podaży, stymulującej krajową energetykę, przemysł i ekologiczne rolnictwo, z wykorzystaniem furtek omijających zakaz pomocy publicznej.

PODSUMOWANIE

Koncepcja zysku jako skutku niepewności jest nieprawidłowa, ponieważ w skali całej gospodarki kapitalistycznej ryzyko/niepewność dotyczy

klasy pracowników najemnych, więc o wiele bardziej uprawnione byłoby twierdzenie, że płace są skutkiem ryzyka. Wszelkie dywagacje na temat zysku w kontekście ryzyka/niepewności należą do mikroekonomicznego paradygmatu wymiany i subiektywnej wartości. Z punktu widzenia klasycznego paradygmatu wartości i podziału są one niejasne i nic nie wnoszą do zrozumienia najważniejszych kwestii makroekonomicznych.

Związek przyczynowo – skutkowy jest raczej przeciwny względem tego, co anonsują neoklasycy: nierówna dystrybucja własności i zysku wśród przedsiębiorstw (i nierówna dystrybucja dochodów w całym społeczeństwie) jest przyczyną ryzyka niedostatecznych inwestycji, monopolizacji, spadku udziału płac, bezrobocia i kryzysu.

Integracja europejska zwiększa bezpieczeństwo gospodarek przemysłowych i eksportujących (wg Eurostatu – głównie Niemiec, Holandii, Irlandii), ale powiększa ryzyko ekonomiczne w przypadku gospodarek słabiej rozwiniętych przemysłowo i nieposiadających możliwości eksportu usług (np. walorów turystycznych), co pozwoliłoby opłacić import towarów. Zyski koncentrują się w północnej Europie, co pozwala tam utrzymać wysokie zatrudnienie i godziwe płace, a nadwyżki handlowe służą powiększaniu zadłużenia reszty Europy; kapitałisci z Południa (i ze Wschodniej Europy) zmniejszają swoje wydatki konsumpcyjne i inwestycyjne, a w konsekwencji – część z nich zamyka działalność, a zwalniani przez nich pracownicy zwiększają skalę emigracji²⁰.

Taka sytuacja nie znajduje odpowiedzi we właściwej polityce narodowej. Powoduje to wzrost postaw nacjonalistycznych i eurosceptycznych (zauważalny w państwach z wysokimi deficytami handlowymi, słabymi rynkami pracy, ze zbyt niskim zatrudnieniem w przemyśle, nieprowadzącymi odpowiedniej polityki podatkowej, korygującej podział dochodu, ani wydatkowej – stymulującej popyt i produkcję krajową). Jeśli obywatele i politycy z bogatszych krajów UE nie zrozumieją procesów integracyjnych i ich skutków, przyszłość wspólnoty będzie bardzo niepewna. Zrozumienie rzeczywistości powinno przynieść zmianę polityki europejskiej w kierunku unifikacji opodatkowania dochodów (a jeszcze lepiej – majątku, w połączeniu z kontrolą przepływu kapitału na granicy UE) i transferowania ich w większym stopniu do najuboższych regionów, tak aby z jednej strony wzbudzić tam popyt, a z drugiej – stymulować produkcję, zwłaszcza przemysłową. Należy też ograniczyć import towarów z Azji, zaprzestać wspierania nieeuropejskich koncernów w ramach polityki spójności, kontynuować proces uniezależniania się od zewnętrznych dostaw energii i dążyć do uwspólnotwienia zakupów rosyjskich surowców.

REFERENCES

- Blaug M. (1994), *Teoria ekonomii*, PWN, Warszawa.
- Blaug M. (1995), *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa.
- Bomba K. (2014), *Zakaz dyskryminacji ze względu na zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu pracy w świetle Dyrektywy Rady 97/81/WE zawierającej Ramowe Porozumienie dotyczące zatrudnienia w niepełnym wymiarze czasu pracy*, Journal of Modern Science 1/20/2014, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Gospodarki Euroregionalnej im. Alcide De Gasperi w Józefowie.
- Breński W. (2013), *Elastyczne formy zatrudnienia jako alternatywne źródło walki z bezrobociem*, Journal of Modern Science 2/27/2013, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Gospodarki Euroregionalnej im. Alcide De Gasperi w Józefowie.
- Dobb M.(1976), *Teorie wartości i podziału od Adama Smitha*, PWE, Warszawa.
- Garegnani P. (1967), *Zagadnienia kapitału w teoriach produktywności krańcowej*, [w:] *Problemy teorii ekonomii i wzrostu gospodarczego*, PWN.
- Grabowski Cz. (1966), *Współczesne teorie procentu*, PWE, Warszawa.
- Harcourt G.C. (1975), *Spory wokół teorii kapitału*, PWE, Warszawa.
- Hicks J.R. (1975), *Wartość i kapitał*, PWN, Warszawa.
- Holko M. (2008), *Skutki doktryny neoliberalnej w Stanach Zjednoczonych*, [w:] *Europejskie standardy administracji publicznej*, Zeszyty Naukowe nr 28, WAiNS PW, Warszawa.
- Holko M., (2011), *Wsparcie przedsiębiorstw ze środków unijnych – ocena systemu i postulaty zmian*, [w:] *Rozwój zrównoważony a budowa marki miejsca*, pod red. E. Sobczaka, WAiNS PW.
- Kalecki M. (1979a), *Zasada rosnącego ryzyka*, (w:) tenże, *Dzieła*, tom 1, PWE, Warszawa.
- Kalecki M. (1979b), *Teoria opodatkowania towaru, dochodu i majątku*, (w:) jw.
- Kalecki M. (1980), *Teoria dynamiki gospodarczej*, (w:) tenże, *Dzieła*, tom 2, PWE, Warszawa.
- Keynes J.M. (1985), *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa.
- Knight F. (1948), *Risk, Uncertainty and Profit*, Londyn.
- Kornai J.(1977), *Anti-equilibrium*, PWN, Warszawa.
- Leibenstein H. (1988), *Poza schematem homo oeconomicus*, PWN, Warszawa.

- Marshall A. (1925), *Zasady ekonomiki*, tom I, Wyd. M. Arcta, Warszawa.
- Osiatyński J. (1978), *Kapitał, podział, wartość*, PWN, Warszawa.
- Pasinetti L. (1993), *Structural economic dynamics: a theory of the economic consequences of human learning*, Cambridge University Press.
- Pesenti A. (1964), *Wykłady ekonomii politycznej*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Piasecki R. (2014), *Wdrażanie modelu neoliberalnego Chile w kontekście konfliktów społecznych*, *Journal of Modern Science* 2/21/2014, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Gospodarki Euroregionalnej im. Alcide De Gasperi w Józefowie.
- Sadzikowski W. (1963), *Współczesne burżuazyjne teorie zysku*, PWN, Warszawa.
- Schumpeter J.A. (1960), *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa.
- Sieriebriakow B.G. (1977), *Teorie równowagi gospodarczej*, PWE, Warszawa.
- Smith A. (1954), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, tom I, PWN, Warszawa.
- Sraffa P. (1965), *Produkcja towarów za pomocą towarów*, PWN, Warszawa 1965.
- Steindl J. (1962), *Dojrzałość i zastój a kapitalizmie amerykańskim*, (w:) *Teoria konkurencji monopolistycznej*, PWE, Warszawa.
- Urquidi V.L., Nadal A. (1980), *Uwagi o teorii ekonomii i postępie ekonomicznym*, (w:) *Teorie ekonomiczne a współczesne społeczeństwo*, PWE, Warszawa.

ENDNOTES

1. Steindl tłumaczy to fluktuacjami popytu, a ściślej – oczekiwaniem, że z czasem wystąpi rozszerzenie rynku i wzrost dochodów klienteli, wzrost reputacji firmy i – ewentualnie – problemy u konkurencji. Każdy pragnie uczestniczyć w „akumulacji klienteli”, zamiast zostać wypartym przez konkurentów. Ponadto maszyny mają określoną podzielność i trwałość, co sprawia, że przedsiębiorcy czy dyrektorzy wolą utrzymywać raczej o „pół maszyny” za dużo niż za mało, dodatkowo, popyt rośnie stopniowo, a dostawy mocy produkcyjnych – skokowo (Steindl 1962, s. 460–461). W Polsce wykorzystanie mocy produkcyjnych od 2010 roku oscyluje wokół 70%.
2. Jeśli ktokolwiek będzie musiał ponieść koszt oszczędzania na cele inwestycji, to będą to pracownicy, których realne zarobki będą spadały wraz ze wzrostem cen surowców (w tym żywności). Taka okoliczność wystąpi w czasie ekspansji gospodarczej, o ile krzywa podaży surowców jest rosnąca (pod wpływem zwiększających się zysków i/lub płac w tym sektorze). Inaczej mówiąc, pracownicy będą musieli podzielić się płacą realną z nowo zatrudnionymi. Gdyby więc wyregulować ceny surowców, nie byłoby ko-

nieczności oszczędzania (rezygnacji/utracenia czegokolwiek). Na tę „regulację” istotny wpływ wywierają innowacje, które pojawiają się niejako samoczynnie wraz z corocznym strumieniem inwestycji. Wraz ze wzrostem produkcji i zmianami jej struktury zmieniają się wiodące pod tym względem sektory. Tempo innowacji rośnie wtedy, gdy szybciej wzrastają płace i ich udział w dochodzie, a za tym dochód i wykorzystanie mocy produkcyjnych. Dzisiaj coraz więcej innowacji dotyczy oprogramowania (a wzrost produkcji zautomatyzowanych usług informatycznych nie wymaga wzrostu nakładów pracy w takim stopniu jak np. w przypadku usług gotowania czy sprzątanía), miniaturyzacji komputerów i minimalizacji zużycia surowców (np. grafen). W efekcie większe moce wytwórcze nie wymagają rezygnacji z bieżącej konsumpcji.

3. O ile jednak Smith poświęcił działaniu rynku jeden rozdział w swej książce, a Ricardo z kolei poświęcił jeden rozdział na wytlumaczenie, że analiza popytu i zmian rynkowych od tej strony jest zbędna, bo wszystko, co istotne, dzieje się po stronie podaży i podziału, o tyle neoklasycy niczego innego nie robią, jak tylko posługują się metodą popytu – podaży i stojącą za tym analizą marginalną.
4. Wraz z krytyką tego modelu wysuniętą przez Sraffę w 1926 r. i pojawieniem się teorii konkurencji niedoskonałej/monopolistycznej na początku lat 30. XX wieku zysk tłumaczy się także kartelizacją gospodarki (odebraniem korzyści konsumentom i wypchniętym z rynku producentom), jednak rezygnacja z założenia doskonałej konkurencji burzy teorię równowagi ogólnej typu Walrasa (zob. Hicks 1975, s. 153–154).
5. Ricardo zakładał słaby postęp techniczny oraz rosnącą funkcję podaży jedynie w rolnictwie (i twierdził, że w przemyśle podaż jest stała, czyli koszty jednostkowe nie rosną wraz ze wzrostem produkcji), natomiast neoklasycy rozciągnęli to założenie na całą gospodarke.
6. Wg Bawerka procent występuje dlatego, że dobra terazniejsze mają większą subiektywną wartość niż dobra przyszłe tego samego rodzaju i ilości, jako że o wartości decydują nie tylko koszty ale i użyteczność krańcowa (Sadzikowski 1963, s. 35–36). Jednakże, niezbędnym elementem okazuje się być produkcyjność kapitału, i tutaj jako miara pojawia się okres produkcji, co jest „niebezpiecznie” bliskie markowskiej teorii wartości.
7. U Schumpetera, w warunkach stagnacyjnej gospodarki (jak w modelu Walrasa) nie ma zysku, jest tylko wynagrodzenie dla pierwotnych czynników produkcyjnych: pracy i ziemi (nie wiadomo tylko, czy ziemi płaci się w pieniądzu, czy też w formach przyswajalnych dla gleby, tak aby mogła ona odtworzyć swoją siłę produkcyjną; znika problem własności); gdy za sprawą innowacji gospodarka wejdzie na drogę wzrostu, pojawia się nadwyżka efektów nad nakładami i przyjmuje formę zysku dla nowego czynnika (sprawczego) – innowacyjnego przedsiębiorcy (Schumpeter 1960). Trzeba jednak unikać w tym przypadku analizy marginalnej, bo nie da się zmierzyć krańcowych zmian czynnika przedsiębiorczości (Sieriebriakow 1977, s. 131–132). Procent jest pochodną zysku, jest wynagrodzeniem bankiera za dostarczenie jeszcze jednego czynnika niezbędnego do przeprowadzenia innowacji – siły nabywczej (kredytu), dzięki której innowator może odciągnąć czynniki od ich dotychczasowych zastosowań. O ile zysk netto jest wynagrodzeniem za innowacyjność, o tyle procent jest wynagrodzeniem za ryzyko podjęte przez kapitalistę pieniężnego, jest dochodem z kapitału, którego posiadanie było ryzykowne przynajmniej w momencie podejmowania decyzji o kredytowaniu.

8. Knight rozróżnia ryzyko i niepewność; w modelu statycznym, w warunkach, jakie są znane, mogą wystąpić zdarzenia losowe czy awarie techniczne, ryzyko których można przewidzieć (wymierzyć i się ubezpieczyć); z kolei w warunkach dynamicznych występuje jeszcze niepewność, nie wiadomo, co się wydarzy i nie można się od tego ubezpieczyć, ten „koszt” spada na przedsiębiorcę. Przedsiębiorcy powodujący wzrost „materialnych urządzeń społeczeństwa [...co,] wiąże się z niepewnością wprowadzoną do tego procesu” („podstawowa niepewność, jaką odczuwa przedsiębiorca, odnosi się do ceny zbytu jego produktów[...]. Głównym i bezpośrednim źródłem niepewności są: przewidywana podaż innych producentów i siła nabywczą konsumentów”) (Knight 1948, s. 317–318, 321), osiągają z tego tytułu zyski stosownie do wysokości kosztów krańcowych i ceny (w kształtowaniu ceny uczestniczy drugie prawo Gossena). Procent jest dochodem odrębnym od tak traktowanego zysku, jest dochodem należnym kapitałowi z racji jego krańcowej produktywności (Grabowski 1966). Później Knight odszedł od (Clarka) teorii malejących przychodów (przy zmiennych proporcjach czynników), tracąc związek między wielkością kapitału a wielkością stopy procentowej. O ile u Schumpetera zysk jest wynikiem innowacyjności – kolejnego czynnika produkcji, o tyle tutaj nie wiadomo właściwie, skąd się zysk bierze, bo nie jest on skutkiem podjętych działań, poniesionych kosztów zdobycia umiejętności, wielkości kapitału. Wskazuje się nieuchwytną, niemierzalną podstawę – niepewność, ale osiąganie zysku nie ma związku z umiejętnościami radzenia sobie z tym. Niepewność nie jest związana z innowacjami, bo te równie dobrze mogą realizować inżynierowie w warunkach skalkulowanego ryzyka, więc zysk przedsiębiorcy nie wynika z innowacyjności (Sadzikowski 1963, s. 122–168).
9. W teorii wyboru konsumenta zakłada się jakiś zestaw cen (co oznacza, że istnieją rynki i wyspecjalizowana praca wytwarzająca nadwyżki na handel) oraz pomija się kwestie: a) współczesnych metod produkcji, w których ludzie współpracują ze sobą i z maszynami, co utrudnia ustalenie ilości indywidualnie wytworzonego produktu, b) istnienia klas społecznych: właścicieli maszyn i pracowników, c) podziału dochodu między te dwie grupy społeczne. Sprawia to, że obracamy się w błędnym kole: chcąc wyjaśnić, skąd się bierze popyt i co kształtuje zależność między cenami i ilościami popytu, dochodzimy do założenia, że ceny, metody produkcji i dochody (oraz rynki) są ustalone (por. Blaug 1994: 358–359, 363–364; Blaug 1995: 222; Leibenstein 1988: 95–118; Kornai 1977: 176–200; Pesenti 1964: 104–107; Pasinetti 1993: 37).
10. Współcześnie każda działalność produkcyjna wymaga maszyn, a konkretne maszyny powiązane są w stałym stosunku z liczbą obsługujących je ludzi, nie ma więc sensu zwiększać liczby ludzi przy danej maszynie, bo jest to technicznie bezzasadne; ludzie nie pracują w pojedynkę lecz grupowo, co dodatkowo uniemożliwia ustalenie indywidualnego wkładu; wzrost produkcji jest zawsze skutkiem pracy ludzkiej żywej i ucieleśnionej w maszynach i trudno jest ustalić produkcyjny wkład maszyn dopóty, dopóki wymagają one pracy ludzi (Por. Blaug 1994, s. 433–493).
11. Błędne koło neoklasycznej teorii kapitału (powiązanej z teorią agregatowej funkcji produkcji) polega na tym, że wolumen (wartość) kapitału zależy od stopy zysku (równiej stopie procentowej, bo zakłada się konkurencję doskonałą i zerowe ryzyko) i jednocześnie służy do określenia tej stopy: 1) stopa zysków wynikać ma z krańcowej produktywności kapitału; 2) kapitał w skali całej gospodarki mierzony jest w jednostkach

- pieniężnych – jako fundusz przyszłych zdyskontowanych dochodów; 3) wraz ze zmianą podziału dochodu między płace i zyski zmienia się stopa zysków (stopa procentowa), a to wywołuje zmianę wartości kapitału (więcej na ten temat w: Garegnani 1967; Harcourt 1975; Osiatyński 1978; Dobb 1976, s. 265–266; Urquidi, Nadal 1981, s. 358.).
12. Dopóki ludzie mają potrzeby i siłę wytwórczą, dopóty produkty będą wytwarzane i konsumowane w ten czy inny sposób. Jeśli produkcja odbywa się w gospodarstwach domowych głównie na własne potrzeby (a ziemia jest rozdzielona w stałej ilości na jednego mieszkańca) lub w gospodarce socjalistycznej (w której wprowadzono bodźce motywacyjno-regulacyjne zastępujące zysk i rynek), to ryzyka/niepewności nie ma także na poziomie mikro.
 13. A decyzje te podejmowane są przede wszystkim pod wpływem bieżącej rentowności kapitału (czyli wzrost zysku stymuluje, a kapitału – destymuluje inwestycje) i prywatnych oszczędności (rozłożonych wśród kapitalistów stosownie do struktury gospodarczej: konkurencyjnej bądź skartelizowanej).
 14. Jak zauważył Keynes, oszczędności wynikają z chęci posiadania możliwości kupna nieokreślonego produktu w nieokreślonym czasie (Keynes 1985, s. 236.).
 15. Unia Europejska jako całość największy ujemny bilans handlowy notuje właśnie z Chinami (por. Eurostat, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_maineu&lang=en). Chiny realizują więc swoje mocarstwowe plany między innymi dzięki UE i kosztem bezrobotnych Europejczyków.
 16. Proces tworzenia jednolitego rynku europejskiego odbywał się na przełomie lat 80. i 90. ub. wieku w określonych warunkach ekonomiczno-politycznych: Niemcy w trakcie szybkiej odbudowy swojej gospodarki po wojnie notowały malejące deficyty handlowe, w latach 70. zrównoważyły eksport z importem, a potem zwiększały nadwyżkę (por. dane Eurostat, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_intertrd&lang=en). Dla przemysłowo-eksportowej gospodarki niemieckiej opłacalna była liberalizacja przepływów towarów i kapitału oraz towarzyszące temu uregulowania ograniczające zakres polityki ekonomicznej krajów członkowskich. Pod koniec lat 80. Niemcy mogły poprzestać na innych, bardziej „miękkich” formach wspierania przemysłu (szkolnictwo, wspieranie państwowej sfery badawczo-rozwojowej i powiązań tej sfery z gospodarką, umowa społeczna ze związkami w sprawie płac itp.), bo wygrał on konkurencję w Europie dzięki skutecznej polityce powojennej.
 17. Wprowadzenie wspólnej waluty również jest zrzeczeniem się bardzo ważnego narzędzia polityki gospodarczej. Manipulowanie deficytem budżetowym (i długiem publicznym) oraz oszczędnościami niekapitalistów (w celu podniesienia zysków, produkcji i zatrudnienia) jest o wiele łatwiejsze, gdy posiada się własną walutę. Wpływanie na ilość pieniądza, stopy procentowe i inflację może być dla społeczeństwa (zwłaszcza – dla kapitalistów) łatwiejsze do zaakceptowania niż podatek majątkowy. Z własną walutą łatwiej też osiągnąć wzrost płac realnych. A powinien to być przecież wzrost bardziej dynamiczny niż w Europie, zważywszy na o wiele niższy poziom płac realnych w Polsce i niższy ich udział w dochodzie.
 18. Przykładowym tego potwierdzeniem są wyniki konkursu projektów badawczo-rozwojowych w ramach programu Innowacyjna Gospodarka – działania 1.4, trwającego w okresie 16.04.2012–15.05.2012. Największą dotację otrzymał Samsung, zatem podatnik europejski dotuje i tak już dominujące w zakresie technologii firmy azjatyckie. Zob. http://www.ncbr.gov.pl/gfx/ncbir/userfiles/_public/fundusze_europejskie/

innowacyjna_gospodarka/konkurs_1.4_2012/lista_rankingowa_1.4_-_inne_niz_msp.pdf

19. Nie powinno się uznawać za mikroprzedsiębiorstwo formalnie niezależnego podmiotu, który realizuje cały obrót na rzecz dużej firmy. Wątpliwe jest też to, czy kategoria zatrudnienia, jako kryterium ustalenia wielkości firmy, ma sens w Polsce, gdzie coraz powszechniejsze są umowy pozakodeksowe, a zgodność z prawem tych umów nie jest odpowiednio kontrolowana.
20. Nie można się zgodzić z tym, że: „[e]lastyczne formy zatrudnienia *lepiej* odpowiadają przemianom zachodzącym we współczesnym świecie i zmieniającym się wymaganiom rynku pracy (...) [i że r]ozwój elastycznych form zatrudnienia ma szczególne znaczenie dla grup defaworyzowanych na rynku pracy” (Breński 2013, wyróżnienie moje). Snuć takich „opowieści” jest apologetyką, w najlepszym razie – opisem zjawisk pozbawionym naukowej, krytycznej oceny. Defaworyzowanie pewnych grup przejawia się poprzez tzw. elastyczne formy zatrudnienia, i formy te nie są panaceum, lecz skutkiem przemian, które trudno uznać za *dobre*.