

DISINTEGRATION OF EUROPEAN UNION

DEZINTEGRACJA UNII EUROPEJSKIEJ

ABSTRACT

The theoretical foundation of European economic policy is ambiguous. There is an assumption, that a/ the single market is “the right thing” for all inhabitants and b/ competition is one of the most important institution in the Community, hence the state aid should be forbidden. Simultaneously, cohesion policy is created to support the less developed regions. But the results of European integration are rather disappointing when looking at the South, e.g. Greece, and East – e.g. Poland. The political leaders seem to be familiar only with the neoclassical/neoliberal doctrine, without having any knowledge in heterodox economics, especially – the political economy of Marks, List, Kalecki or Sraffa. Therefore they can not fully understand the causes and effects of globalization. Contemporary capitalism in Europe calls for a/ demand policy (i.e. another distribution of income) and b/ industrial policy. Instead of forcing the process of market liberalization, the European regulations and actions should force investment (in the South-East Europe) and reproductive employment.

STRESZCZENIE

W pierwszej części artykułu przedstawiono teorię konkurencji w kontekście integracji gospodarczej (globalizacji). W części drugiej wskazano, że niezbędnym elementem analizy jest państwo narodowe i jego polityka. Z tej perspektywy w trzeciej części krytycznie oceniono zasadę „równej” konkurencji i kryteria pomocy publicznej. W czwartej części przedstawiono pogłębiające się różnice na poziomie krajo-

wych wskaźników makroekonomicznych. W piątej – bardziej szczegółowo przedstawiono kwestię wyjątków od zakazu pomocy, które wykorzystywane są w ramach tzw. polityki spójności. Z polskiej perspektywy oceniono metodę ustalania wielkości przedsięwzięć oraz sposób działania zwrotnych instrumentów finansowych, które sukcesywnie wypierają bezzwrotne dotacje.

KEYWORDS: *Economic Integration, Current Heterodox Approaches – Classical Marxian, Sraffian, Macroeconomics – General Aggregative Models: Post-Keynesian*

SŁOWA KLUCZOWE: *integracja europejska, paradygmat klasyczny, współczesna heterodoksja marksowska i sraffowska, makroekonomia – model postkeynesowski*

WPROWADZENIE

Nie jest do końca jasne, na jakiej teorii ekonomii oparte są regulacje integracji europejskiej, do których należą przede wszystkim polityka konkurencji, pomocy publicznej i spójności oraz wspólna waluta. Celem tego artykułu jest ocena powyższych zagadnień przez pryzmat teorii ekonomii zawartej w paradygmacie klasycznym oraz postklasycznym. Kluczowym wnioskiem z badań jest teza, że w polityce Unii Europejskiej: a) brakuje pełnego zrozumienia, czym są i do czego prowadzą procesy rozwoju globalnego kapitalizmu, i m.in. z tej przyczyny b) wybierane są rozwiązania oparte na tzw. doktrynie neoklasycznej – liberalizacja rynku europejskiego i wspólna waluta, które prowadzą do specjalizacji gospodarczej dzielącej lepiej rozwinięte terytoria od reszty Europy, do dezintegracji UE. Wskazanie przyczyn i skutków (tych rozwiązań) jest zatem przedmiotem tego tekstu.

TEORIA EKONOMII – ASPEKTY INTEGRACJI GOSPODARCZEJ I KONKURENCJI

Podstawowym celem teorii ekonomii, wyznaczonym przez klasyków ekonomii politycznej, jest ustalenie, czym jest i od czego zależy wartość, kapitał, podział (dochodu)¹ i wzrost (produkcji). Za reprezentatywne dla paradygmatu klasycznego i postklasycznego uznać można następujące prace: Kalecki (1980), Sraffa (1965)², Pasinetti (1981)³, Bhaduri; Marglin (1990). W dwu ostatnich pozycjach zintegrowano produkcyjne modele Ricardo-Sraffy z popytowymi modelami Keynesa-Kaleckiego. Uproszczoną postać takiego produkcyjno-popytowego modelu stanowi model Harroda-Domara, jednak w usta-

laniu pożądaných poczynąń rządu bardziej przyteczny jest system Kaleckiego oraz jego nowsze wersje, w szczególności Rowthorn (1981) oraz Rowthorn R. i Wells (1987) wyjaśniają zjawisko europejskiej deindustrializacji.

W tej części wyjaśnimy kwestię konkurencji w kontekście integracji gospodarczej. Smitha i Ricardo charakteryzuje przekonanie, że liberalizm gospodarczy, prywatne przedsiębiorstwo i rynek będą najlepiej przyczyniały się do wzrostu bogactwa narodu, a konkurencyjny rynek jest najlepszym regulatorem i przeciwdziałą marnotrawstwu. Rozszerzanie rynku i wolny przepływ towarów także temu służą. Smith był przeciwny swobodnemu przepływowi kapitału, Ricardo (1957, s. 151) przedstawiał natomiast argumenty ekonomiczne krytykujące to stanowisko, ale ostatecznie poparł Smitha, odwołując się do patriotyzmu. Ricardo opowiadał się za wolnym handlem, pod warunkiem że Anglia będzie sprowadzała tanie zboże, by łatwiej wyżywić robotników i powiększyć udział akumulacji w dochodzie, natomiast eksportować powinna wyroby przemysłu. Jego koncepcja jest w istocie nieodległa od twierdzeń merkantylistów i protekcjonistów.

Sismondi jest – jak się wydaje – pierwszym klasycznym ekonomistą, który zwrócił uwagę na konsekwencje „całkowicie wolnej konkurencji”, akumulacji kapitału i postępu technicznego: „nowy wynalazca zagarnie dla siebie samego całą tę gałąź handlu czy przemysłu, zabierze tę sumę dochodu, którą dzielili się dawni fabrykanci, z wyjątkiem tej części, którą ustąpi spożywcom przez redukcję ceny (...). Interes każdego powściągnany przez wszystkie inne byłby istotnie interesem wszystkich, lecz każdy poszukując swego własnego interesu kosztem innych (...) nie zawsze jest powstrzymywany przez siły równe swoim; najsilniejszy uważa wtedy, że w jego interesie jest brać, najsłabszy zaś mimo wszystko sądzi, że w jego interesie jest nie sprzeciwiać się tamtemu (...). niesprawiedliwość może często tryumfować w tej walce interesów jednych z drugimi i wtedy niesprawiedliwość będzie prawie zawsze wspomagana przez siłę publiczną” (de Sismondi 1955; t. 1: 282, s. 328). „Wolna” konkurencja prowadzi do zmian w strukturze produkcji i konsumpcji: wielkie farmy/fabryki wyrugowały drobne gospodarstwa i rzemieślników, przyczyniając się do spadku udziału płac na rzecz zysków i uposażeń, importu dóbr zbytku, bezrobocia i kryzysów⁴. Powyższe skutki Sismondi obserwował także w skali międzynarodowej⁵.

Marks w pierwszym tomie *Kapitału* przepowiedział monopolizację produkcji i centralizację/koncentrację kapitału – większe kapitały będą pochłaniały mniejsze wraz ze wsparciem kredytu bankowego. Ostatecznie jednak to P. Sraffa w słynnym artykule z 1926 r. zburzył mit konkurencji doskonałej i zapoczątkował rozwój teorii konkurencji monopolistycznej. Wśród licznych badań na szczególną uwagę zasługuje Kalecki (1980), gdyż nadał jej wymiar makroekonomiczny w zakresie teorii:

- cen; przedsiębiorstwa kształtują ceny na podstawie kosztów zmiennych, uwzględniając zachowania innych firm w branży (element oligopolistyczny) oraz swoją własną siłę przetargową (element monopolistyczny)⁶;
- podziału; stopień monopolizacji w zakładzie, w gałęzi i w całym przemyśle (czyli procentowa marża brutto na pokrycie kosztów ogólnych i zysku) jest, wraz z cenami surowców, czynnikiem udziału płac w dochodzie. Im wyższa monopolizacja, tym niższy udział w przychodach mają koszty bezpośrednie, a zarazem – płace.

Posługując się tą teorią (oraz Steindla – wyjaśnieniem nadwyżek mocy produkcyjnych), dochodzimy do wniosku, że skartelizowana gospodarka (z niewykorzystanymi maszynami i bezrobociem oraz niskim udziałem płac) potrzebuje impulsu inwestycyjnego w postaci roszczeń związków zawodowych i/lub redystrybucyjnej polityki państwa.

Specjalnym przedmiotem badań stały się korporacje ponadnarodowe. Ich wpływ na rynek pracy, globalizację i sytuację krajów słabiej rozwiniętych został dostrzeżony przez takich autorów, jak Hymer (1976); Pitelis (1996); Cowling; Sugden (1998) i są to spostrzeżenia zbliżone do prekursorskich w tym zakresie koncepcji imperializmu (Hobsona, Hilferdinga, R. Luksemburg). To z kolei wiąże się z niedoskonałą konkurencją w handlu międzynarodowym, czym zajmowali się: a) Myrdal; można go uznać za spadkobiercę Sismondiego, gdyż obaj, każdy na swój sposób, zauważają kumulatywną przyczynowość procesu rozwoju i postulują politykę równoważenia rozwoju, w tym – handlową; b) Perroux (1960), który na teorii innowacji Schumpetera oparł swoją koncepcję ośrodków wzrostu, stworzył też koncepcję gospodarki dominującej w kontaktach handlowych.

Sumując, rozszerzanie rynku idzie w parze ze wzrostem akumulacji kapitału (tak jak stwierdził Smith), jednak ten proces przebiega w warunkach

stałych lub malejących kosztów produkcji (w przemyśle) oraz według kapitalistycznych reguł podziału. To predestynuje tych przedsiębiorców, którym udało się osiągnąć pozycję dominującą; skutkuje monopolizacją produkcji towarowej i koncentracją majątku; ustala rozkład ról w międzynarodowym podziale pracy i determinuje międzykrajowe różnice dynamiki i struktury gospodarki. W dalszej części wykażemy, że te procesy określają siłę wpływów politycznych i poczynania władzy państwowej/ponadnarodowej oraz kierunku rozwoju globalizacji i integracji europejskiej, a to stanowi dodatkową korzyść dla produujących przedsiębiorstw, klas i narodów (Baran; Sweezy, 1968; Girvan, 1976; Magdoff, 1992; Bailey; de Ruyter, 2012).

PAŃSTWA (CZŁONKOWSKIE) I (WSPÓLNY) RYNEK

Globalizacja i integracja europejska są przedsięwzięciami polityczno-gospodarczymi i poszukiwanie dla nich wytłumaczenia w neoklasycznych modelach rynku skutkuje rozdźwiękiem między rzeczywistością a teorią. Wątpliwe są wyjaśnienia zarówno oparte na ortodoksyjnej teorii wymiany międzynarodowej (i stąd wypływającej teorii integracji rynków), jak i pochodzące z niej postulaty pełnej liberalizacji (Benham, 1958)⁷. Były krytykowane przez Lista, Hobsona, Myrdala, Prebischa, Stiglitz a i wielu innych. W ekonomii politycznej (Lange, 1959, s. 92–122) oraz instytucjonalnej (Myrdal, 1975a, s. 339–367, 466–508) uwzględnia się obecność klas społecznych i narodów tworzących państwa, które mają określone interesy, nierzadko sprzeczne z interesami innych klas i państw. Grupy przedsiębiorców i władze państwowe mogą prowadzić politykę (gospodarczą) i tworzyć instytucje, wykorzystując procesy integracyjne dla własnych celów. F. List (1904), zainspirowany przez Hamiltona i Careya, zauważył w 1841 r., że protekcjonizm był drabiną, po której kraje się wspinały, dochodząc do bogactwa i światowej dominacji (szczególnie dotyczyło to Anglii), natomiast polityka wolnego handlu jest kopnięciem tej drabiny, tak aby utrudnić konkurentom wspinaczkę. Integracja europejska i globalizacja sprzyjają przedsiębiorstwom zdolnym działać na szerszą, międzynarodową skalę. Wymiana handlowa i przepływy kapitału odbywają się pod dyktando najsilniejszych korporacji przemysłowych i finansowych, wspieranych przez swoje rządy. Brak odpowiedniej polityki i instytucji nie pozwala wyrwać się z pułapki średniego dochodu i utrwa-

la pozycję krajów słabiej rozwiniętych w międzynarodowym podziale pracy jako dostawców surowców i taniej siły roboczej (Chang, 2006)⁸.

Traktaty Rzymskie przewidywały utworzenie strefy wolnego handlu i unię celną, co polegało na rezygnacji z restrykcji ilościowych, żadnych dalszych kroków integracyjnych nie zakładano. Lata 60. ub. w. były okresem prosperity, w trakcie którego rozbudowywano systemy państw dobrobytu. Szok naftowy i inflacja z lat 70. zostały wykorzystane do przedstawienia programu wspólnego rynku jako drogi do „europejskiej unii dobrobytu”. Wraz z przyjęciem Jednolitego Aktu Europejskiego (JAE) z 1986 r. podstawowymi elementami integracji europejskiej stały się: a) „równa” konkurencja i zakaz pomocy publicznej na wspólnym rynku; b) polityka spójności jako wyjątek od tej reguły. Proces likwidowania barier w przepływie towarów i kapitału miał następujące skutki:

1) harmonizacja techniczna na zasadzie wzajemnego uznawania norm polega na tym, że towar dopuszczony w jednym państwie członkowskim nie powinien napotykać na restrykcje w innym. W ten sposób dopuszczona została do obrotu w UE blisko połowa produktów. Ta metoda jest znacznie łatwiejsza do przeprowadzenia niż harmonizacja na poziomie prawa wspólnotowego. Prowadzi jednak do obniżania standardów bezpieczeństwa, składu chemicznego itp., czyli do przyjmowania najniższego krajowego standardu dla całej reszty państw (Hermann, 2007)⁹;

2) udział wewnątrzunijnego importu w imporcie ogółem dóbr przetworzonych wynosił w 1985 r. – 61,2%; w 1992 r. – 66,35% (wewnątrz UE – 14% PKB, spoza UE – 7,1%); w 1995 r. – 67,9%; w 2000 r. – 62% (wewnątrz UE – 18% PKB, spoza UE – 11%). Od 1990 do 1998 r. państwa członkowskie zniosły 6300 restrykcji ilościowych przeciwko importowi z państw trzecich (Hanson, 1998). Komisja¹⁰ stwierdziła, że otwartość wspólnego rynku wzrosła, tzn. łatwiejszy stał się do niego dostęp dla firm z krajów trzecich;

3) UE zabsorbowała średniorocznie 28,2% światowego strumienia (napływających) bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w okresie 1982–1987 oraz 37,7% w okresie 1986–1991, a w kolejnych latach okresu 1992–1996: 46,9%, 34,6%, 25,7%, 35,3%, 27,4% (udział wewnątrzunijnych inwestycji miał wynieść ok. 50%). Stosunek BIZ do PKB Unii wzrósł z 8,6% w 1985 r. do 10,9% w 1990 r. i 13% w 1995 r., podczas gdy średnia dla krajów rozwiniętych

wyniosła odpowiednio: 4,9%, 6,6%, 7,6%. Oznacza to wzrost udziału obcego kapitału we własności, a z tym wiąże się odpływ dywidend i inne skutki, które omówię w dalszej części na przykładzie Polski. Spadły ceny w telekomunikacji i transporcie lotniczym, co nie jest tożsame ze wzrostem konkurencji. Wzrosła bowiem liczba fuzji i przejęć (w przemyśle przetwórczym z 720 do 2296 takich operacji, a w usługach – z 73 aż do 2602 w okresie 1986–1995) oraz wielkość firm i koncentracja produkcji – głównie w telekomunikacji, transporcie, przemyśle spożywczym, produkcji sprzętu elektrycznego i pomiarowego. Nastąpiła konwergencja cenowa dóbr konsumpcyjnych i usług z wyjątkiem energii, budownictwa i usług nierynkowych (Wysokińska; Witkowska, 2010; Tsoukalis, 1998);

4) zmniejszyła się liczba istniejących przedsiębiorstw i marek handlowych. Było to skutkiem łączenia się firm, specjalizacji, efektów skali i kooperacji międzykrajowej (współczesnym odpowiednikiem tej kooperacji jest łączenie niemieckiej techniki i polskiej taniej siły roboczej). „Równa” konkurencja poszerza rynek, co stwarza dogodne warunki dla dużych firm i dyskryminuje małe. Duże firmy potrzebują taniego transportu i właśnie ten sektor został zliberalizowany („uwspólnotowiony”) najwcześniej, czego skutkiem był znaczący spadek cen. Umożliwili to pracownicy pochodzący głównie z najbiedniejszych krajów członkowskich oraz imigranci. Zarówno w Brukseli, jak i w stolicach korporacje wywierały wpływ na proces budowania wspólnego rynku poprzez organizację European Round Table of Industrialists (ERT); w White Paper on Completing the Internal Market Komisja Europejska zapożyczyła słowo w słowo sformułowania obecne w dokumencie przygotowanym przez ERT. Instytucje finansowe także miały swoją organizację – Association for the Monetary Union of Europe (AMUE), powołaną w 1987 r., lobbującą za wspólną walutą i polityką kontrolowania inflacji. Liberalizacja w zakresie przepływu kapitału i usług finansowych nie tyle prowadzi do większej konkurencji, co do włączenia europejskiego sektora w sieć globalną, nad którą nie ma żadnej niemal kontroli. W tym obszarze następuje dominacja kilku ośrodków i kilku wiodących graczy, a każdy kryzys zmniejsza ich liczbę i powiększa rozmiary tych, którzy go przetrwali. W takiej sytuacji władze krajowe tracą możliwość prowadzenia suwerennej polityki (Hermann, 2007)¹¹.

Wspólny rynek był tworzony pod wpływem doktryny leseferyzmu i monetaryzmu, które wypierały dominujący do tej pory keynesizm. Sterujący neoliberalnym kursem zwolennicy wolnego handlu (Niemcy i Wielka Brytania) na mocy JAE uzyskali możliwość wetowania propozycji protekcyjistów. O politycznych motywacjach procesu integracji europejskiej świadczy brak jakiegokolwiek krytyki ze strony ekonomistów głównego nurtu i zawsze optymistyczny wydźwięk analiz *ex-ante* przygotowywanych na zlecenie instytucji unijnych (Jespersen, 2002; Hermann, 2007)¹².

CZY ZAKAZ POMOCY PUBLICZNEJ SPRZYJA RÓWNEJ KONKURENCJI?

Polityka konkurencji i ochrony konsumentów polega na kształtowaniu reguł zachowań władzy państwowej oraz przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa nie mogą ograniczać praw konsumentów oraz szkodzić środowisku i zdrowiu ludzi. Niedozwolone są praktyki monopolistyczne (art. 101 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej – TFUE) i nadużywanie pozycji dominującej (art. 102 TFUE). Funkcję urzędu antymonopolowego w Unii Europejskiej pełni Komisja Europejska, a sądu antymonopolowego – Europejski Trybunał Sprawiedliwości (ETS). Niedopuszczalna jest pomoc publiczna, która zakłóca konkurencję na wspólnym rynku (art. 107 TFUE, ale przewiduje się pewne wyjątki. Komisji znacznie łatwiej jest stosować art. 107, ponieważ wygodniej jest kontrolować poczynania nielicznych rządów niż wielu korporacji. Reakcje na naruszenia art. 101 i 102 nie powstrzymają umacniania pozycji dominujących gospodarek przemysłowych.

Zgodnie z art. 107 TFUE zakazana jest pomoc, która spełnia cztery kryteria: a) przekazanie zasobów państwowych, b) korzyść ekonomiczna, c) selektywność, d) wpływ na wymianę handlową i konkurencję na wspólnym rynku¹³. Jednocześnie, zgodnie z art. 106.2, jeżeli wsparcie służy całej wspólnotie, tj. dotyczy produkcji dóbr, które zaspokajają zbiorowe potrzeby (budowa dróg/kolei, instalacje wodno-kanalizacyjne, modernizacja szpitali, wyposażenie szkół), to nie jest uznawane za niedozwoloną pomoc publiczną. Można wówczas przekazać środki publiczne firmie wybranej (w otwartej procedurze, zgodnej z unijną polityką zamówień

publicznych) do realizacji tej infrastruktury. Wyżej wymienione artykuły zawierają dość ogólnikowe zapisy, które mogą być interpretowane w różny sposób.

Produkcja niezbędnych dla społeczeństwa dóbr, takich jak żywność, ubrania czy mieszkania, jest uznawana za prywatną i wsparcie udzielone tej produkcji będzie pomocą publiczną – co do zasady – niedozwoloną. Może się wydawać, że istotny jest podział na produkcję prywatno-rynkową¹⁴ i publiczno-nierynkową. Ale ten podział jest iluzją, gdyż wszystkie produkty tylko z pozoru są wytwarzane przez niezależnych od siebie wytwórców i zaspokajają prywatne potrzeby. Kapitalistyczna gospodarka ze swoim głębokim podziałem pracy i skomplikowaną techniką jest „spółdzielnią”, w której efekty wyspecjalizowanej (uzbrojonej techniką) pracy są wymieniane pomiędzy wytwórcami. A zatem podziału dóbr na „publiczne – prywatne” nie można przeprowadzić na podstawie obiektywnych praw ekonomicznych (Tsoukalis, 1998), a tylko decyzją polityczną¹⁵.

Weźmy dla przykładu sektor energii, w którym dostawcami są w większości publiczne firmy (polskie państwo wprawdzie sprzedało część akcji, ale utrzymuje kontrolne pakiety) świadczące produkcję dla wspólnego dobra (w warunkach oligopolu). Za sprawą liberalizacji dyktowanej przez UE tworzony jest „rynek” energii. Jednak obecność lub nieobecność rynku (i rodzaj własności: prywatna lub społeczna) jest kwestią wtórną. Najistotniejszym zagadnieniem jest reprodukcyjna zdolność systemu (na co składają się: stan gleby, wody i powietrza; technika; bilans handlowy). Jeśli społeczeństwo nie jest w stanie opłacić importu energii, eksportując towary, to musi zdecydować się na regulację źródeł pozyskiwania energii (dywersyfikację, zmianę techniki) oraz oszczędności w jej używaniu. Zatem nie tylko ekonomicznym, ale też politycznym jest proces liberalizacji i dekarbonizacji energetyki; a jeśli doprowadzi to do wzrostu cen i wypchnięcia z polskiego rynku kopalń i elektrowni węglowych (z korzyścią dla importu energii atomowej lub gazowej), to sprzeciw Polski także byłby decyzją polityczną i ekonomiczną (Grosse, 2011; Kasztelewicz, 2011)¹⁶. Podstawowy wniosek, jaki płynie z ekonomii politycznej, jest taki, że rozwój jest zależny od krajowej polityki przemysłowej – potwierdza to przykład rozwoju Niemiec (Tomala, 1979), Japonii (Tsuru, 1983; Tsuru, 1986), Korei Płd. (Amsden, 1987; Rodrik, 1995) – i niezbędnym

tego elementem musi być polityka energetyczna (w tym zakresie politykę Chin omawiają: Palonka, Prokurat, 2013; Krukowska, 2014). Jest to zatem sektor użyteczności publicznej; przeważnie funkcjonuje w strukturze oligopolu (regionalnego monopolu), co wymaga regulacji i/lub demonopolizacji.

Domyślamy się więc, że kryterium identyfikujące (zabronioną traktatem) pomoc publiczną jest następujące: jeśli produkcja odbywa się w strukturze konkurujących producentów, to nie należy udzielać pomocy wybranym firmom. Jednak znowu pojawiają się dylematy. Po pierwsze, konkurencja w przemyśle jest niedoskonała, a ponadto w UE dominują przedsiębiorstwa z Północy (przyjmując, że wskaźnikiem dominacji jest PKB na mieszkańca i saldo handlu zagranicznego, do Północy zaliczamy Niemcy, Holandię, Irlandię, Austrię, kraje skandynawskie). Ograniczenie tej dominacji i zwiększenie konkurencji w jakiejś branży mogłoby być wynikiem wsparcia jakiejś firmy z południowej i wschodniej Europy. Uwzględnienie tego w ocenie dopuszczalności pomocy publicznej jest wykluczone na mocy prawa wspólnotowego. Zatem zakaz pomocy publicznej preferuje przemysłowe gospodarki, pomaga im utrzymać swoją dominującą pozycję¹⁷. Mogą one obejść zakaz, udzielając pomocy konsumentom – takie rozwiązanie w czasie kryzysu pomagało utrzymać zatrudnienie w niemieckich fabrykach samochodów, ponieważ obywatele rozumieli, że lepiej jest kupić towar rodzimej produkcji.

Po drugie, nie można uznać konkurencji między dwoma krajami za równą, jeśli surowce do wytwarzania energii sprzedawane są im przez trzecią stronę po różnych cenach. Uprawnienia unijnego organu antymonopolowego nie obejmują zatem całokształtu elementów decydujących o konkurencyjności¹⁸. Interwencje Komisji Europejskiej koncentrowały się na ostatnim etapie wytwarzania, tzn. na działalności pojedynczych firm sprzedających produkt finalny, natomiast nie miały wpływu na rozbieżności w zakresie podatków dochodowych, płac i stosunków pracy.

Po trzecie, pomoc udzielana dużym przedsiębiorstwom może być uzasadnionym elementem polityki przemysłowej, np. pomoc dla Nokii byłaby uzasadniona także dla pozostałych państw Unii, jeśli była to jedyna europejska firma mogąca konkurować z firmami azjatyckimi, zatrudniać Europejczyków, w Europie płacić podatki, a zyski z produkcji także byłyby tutaj wydawane. Zakaz pomocy publicznej utrudnia firmom europejskim konkurowanie na

światowym rynku. Regulacje unijne w zakresie praw pracowników, ochrony środowiska nie przystają do azjatyckich (ani – w kontekście umowy TTIP¹⁹ – amerykańskich). Te różnice zapewne nie we wszystkich przypadkach są wyrównywane przez cła²⁰ i import jest wtedy zakłóceniem konkurencji.

Po czwarte, w UE uznano, że bardziej zasadna jest pomoc udzielana mniejszym firmom i wobec nich stosuje się także wyższe limity tej pomocy (poniżej wskazano stosowny akt prawny). Aby uniknąć selektywnego wsparcia, kieruje się je do wszystkich, poprzez zaproszenie do udziału w konkursie czy przetargu. Zatem duża firma uzyska pomoc o niższym pułapie niż firma mała. I nie ma znaczenia, to po piąte, czy te firmy działają w produkcji: a) materialnej – wymagającej wiedzy technicznej, czyli tzw. kapitału ludzkiego, czy b) w usługach, gdzie wiedza techniczna jest najczęściej niewielka. Wydaje się zatem, że zakaz selektywności także jest wątpliwy. Zgodnie z klasycznym paradygmatem wsparcie powinno być selektywne, tzn. powinno dotyczyć dóbr reprodukcyjnych (innych niż dobra zbytku)²¹.

Po szóste, zakaz pomocy publicznej wzmacnia finansjerę (tzw. rynki kapitałowe, czyli giełdy i oligopol bankowy) jako główne źródło finansowania inwestycji i rozwoju. W jakimś stopniu przyczynia się więc do kryzysów zadłużenia²².

Wydaje się więc, że reguła równej konkurencji na wspólnym rynku oraz zakaz pomocy publicznej obniżają zdolność sterowania rozwojem u tych społeczeństw, które nie posiadają silnego przemysłu (i centrów finansowych).

Może być też szkodliwa dla krajów, które wybrały model kapitalizmu polegający na koordynacji rynków: w warunkach europejskiej liberalizacji muszą rezygnować z osiągnięć w zakresie praw pracowniczych, regulacyjnego wpływu na przedsiębiorstwa, wyższego udziału własności społecznej. Twierdzi się, że orzeczenia ETS są dogmatycznie wolnorynkowe, wchodząc tym samym w konflikt z wartościami i stosunkami społecznymi obecnymi w krajowych systemach prawnych. W szczególności, broniąc niskich rynkowych standardów w zakresie ochrony pracowników, obecnych w najslabiej rozwiniętych krajach, ETS obniża standardy w pozostałych krajach (Scharpf, 2002; Clift, 2013). Umocowanie prawne tych orzeczeń jest krytykowane jako niedemokratyczne: kilkanaście osób delegowanych przez rządy innych państw interpretując znaczenie przepisów umowy międzynarodowej (ETS

ma bowiem uprawnienia sądu konstytucyjnego), na bieżąco tworzy prawo, od którego suwerenny naród nie ma środka odwoławczego (Scharpf, 2008; Joerges i in., 2009; Everson i in., 2012).

DEZINTEGRACJA GOSPODARKI EUROPEJSKIEJ

Gdyby posłużyć się wielkością salda handlu zagranicznego jako wskaźnikiem, to na przestrzeni ostatnich 12 lat gospodarkami nadwyżkowymi w UE były: Niemcy (generowały ok. 60% sumy krajowych nadwyżek eksportowych), Holandia (ok. 15%) i Irlandia (ok. 13%), natomiast państwami deficytowymi były: Wlk. Brytania (ok. 35% sumy krajowych deficytów handlowych), Francja (ok. 17%), Hiszpania (ok. 16%), Grecja (ok. 9%), Portugalia (ok. 5%), Polska (ok. 4%), Rumunia (ok. 3%) i Chorwacja (ok. 2%) (dane Eurostat). W Grecji handel z gospodarkami nadwyżkowymi tworzył ok. 20% sumy ujemnego salda handlowego, jakie miała z innymi krajami w latach 1995, 2000, 2005 i 2008–2009; wzrastał też udział eksporterów azjatyckich – Japonii, Korei i Chin (JKC), z ok. 5% w 1995 r. i ok. 12% w 2000 i 2005 r., do 14–17% w okresie 2008–2009. Dla Hiszpanii udział trzech europejskich hegemonów (w ujemnym saldzie) wzrastał z 13–15% w okresie 1995–2000 do ok. 25% w 2005 r. i w latach 2008–2009, podobnie jak łączne udziały Azjatów (JKC). W przypadku Francji udział gospodarek nadwyżkowych wzrósł z 25% w 1995 r. do ok. 30% w 2000 r. i późniejszych latach. W ujemnym saldzie brytyjskim w 2009 r. największe jest to z Chinami (ok. 20%), Norwegią (ok. 15%), Niemcami (ok. 13%) (dane OECD). Poparcie dla ugrupowań politycznych głoszących postulaty antyintegracyjne rośnie najbardziej właśnie w krajach deficytowych (Łada, 2014), choć z pewnością nie jest to jedyny czynnik. Kraje północnej Europy, choć radzą sobie relatywnie lepiej, również borykają się ze skutkami deindustrializacji w postaci coraz bardziej „ryzykownego” zatrudnienia (w usługach) i malejącego udziału płac w dochodzie. Przenosi się to na wzrost nastrojów nacjonalistycznych i antyimigracyjnych (Özdemir, 2015).

W Europie od lat 60. udział zatrudnionych w przemyśle spadał, ostatni kryzys przyspieszył ten proces w Grecji (spadek z ok. 19% w okresie 1995–2008 do 14% w 2014 r.), Hiszpanii i Irlandii (spadek z ok. 27–28% do ok. 18%), Portugalii (w latach 1995–2000 ok. 33%, potem ciągły spadek

do ok. 23% w 2014 r.). Niemiecki przemysł w latach 60. skupiał powyżej 45% osób zatrudnionych, spadek tego odsetka wyhamował w 2000 r., stabilizując się na poziomie ok. 25% – jest to najwięcej w „starej” UE. Jeśli natomiast chodzi o udział przemysłu w wartości dodanej, to sytuacja była podobna, tyle że w niemieckim przemyśle spadek wyhamował w 1998 r. i od tamtej pory wskaźnik utrzymuje się na poziomie ok. 30%. Kryzys najmocniej dotknął Grecję (udział przemysłu spadł do 12% w 2014 r.), Hiszpanię (23%), Portugalię (21%). Nielicznym krajom wysokorozwiniętym – Finlandii i Szwecji – udało się zwiększyć udział przemysłu w wartości dodanej pomiędzy latami 80. (ok. 24%) i 2000 r. (ok. 27%); w Korei Płd., od 1990 r. – niespełna 40%. W Japonii ten udział spadł z ok. 40%, ale utrzymał się na poziomie ok. 27% (dane Banku Światowego, data.worldbank.org). Począwszy od lat 60. do 80. najwyższą na kontynencie dynamikę produkcji przemysłowej osiągały: Grecja, Portugalia i Hiszpania, natomiast po krótkotrwałym boomie w 2000 r. poziom produkcji w 2014 r. powrócił do poziomu z początku lat 90. (dotyczyło to także Włoch, Francji i Wlk. Brytanii). Najlepsze pod tym względem wyniki notowała Irlandia, Finlandia, Austria, Belgia i Holandia. Wyrażna jest też tendencja przenoszenia przemysłu do krajów Europy Wschodniej, np. na Węgrzech w 2014 r. produkcja była o 200% wyższa niż w 1988 r. (podobny wynik miała Szwecja), w Polsce – 238% (podobnie jak w Austrii, ale znacznie gorzej niż w Finlandii – 350%), w Czechach od 1990 r. wzrost wyniósł już tylko 132% (podobnie w Danii). To pozwoliło utrzymać relatywnie wysokie wskaźniki zatrudnienia i udziału w wartości dodanej²³. Trzeba jednak uwzględnić wysoki we wschodniej Europie udział kapitału zagranicznego oraz rosnący udział w dochodzie zysków od tego kapitału.

Ostatni kryzys w krajach Południa pogłębiony został poprzez obecność w nich wspólnej waluty i związane z tym obostrzenia w zakresie polityki budżetowej²⁴. Te kraje płacą najwyższe odsetki od obligacji rządowych, natomiast najniższe stopy procentowe występują w krajach z nadwyżką eksportową, wysokim udziałem przemysłu i relatywnie niskim długiem publicznym. Interesujące, że oprócz Niemiec na podium są dwa kraje spoza strefy euro (a przyjęcie wspólnej waluty miało wszak obniżyć stopy procentowe), w tym jeden przystąpił do UE dopiero w 2004 r. (Czechy).

Natomiast największym krajem wówczas wchodzącym do UE była Polska, stanowiąc przykład procesów integracyjnych występujących w Europie Środkowo-Wschodniej. Podobnie jak w Europie Zachodniej, liczba osób zatrudnionych w przemyśle spadała: w 1995 r. wynosiła 3461,1 tys. osób (37% ogółu zatrudnionych), w 2012 r. – 2692,4 tys. osób (27,5%). Temu spadkowi towarzyszyły niekorzystne zmiany: wysoka emigracja, niewielkie zmiany wskaźnika zatrudnienia, niska dynamika płac przy wysokiej dynamice produktywności na zatrudnionego, najwyższy w Europie odsetek dorywczego zatrudnienia, rosnąca liczba tzw. umów śmieciowych i tzw. samozatrudnienia. Udział płac w PKB spadł z ok. 60% przed 2000 r. do ok. 45–47% obecnie. Rozpiętości dochodowe mierzone wskaźnikiem Giniego rosły i w 2014 r. osiągnęły (wg NBP) wartość 0,38.

W początkach transformacji polityka przemysłowa polegała na jej braku. Wiele fabryk zlikwidowano, a produkty krajowe zostały wyparte przez zagraniczne, w szczególności spadła produkcja tekstyliów, stali, maszyn; nie przetrwały załączki nowoczesnej techniki – obrabiarki sterowane numerycznie, półprzewodniki, odbiorniki radiofoniczne (tab. 1) (Kieżun, 2013; Karpiński i in., 2013, 2015).

Prywatyzację prowadzono głównie na rzecz zagranicznych podmiotów (Holko, 2014), do kupna zachęcała niska cena majątku, zdyscyplinowana i wykwalifikowana kadra. Inwestycje zagraniczne napływały ze względu na coraz bardziej liberalne prawo pracy, pomoc publiczną w specjalnych strefach ekonomicznych i perspektywę wsparcia inwestycyjnego w ramach polityki spójności UE. Zachęcano inwestorów korzystnym stosunkiem produktywności pracy do płac – wraz z pozostałymi kosztami były one już niewiele wyższe niż w Chinach (Boston Consulting Group, 2014). Wzrosła więc produkcja samochodów i ich komponentów oraz sprzętu gospodarstwa domowego, takiego jak telewizory, pralki automatyczne i lodówki. Jednak w ciągu dwudziestolecia na przełomie wieków Polska miała ujemne saldo wymiany z większością krajów, a nie tylko z krajami UE. Firmy zagraniczne, w szczególności sieci handlowe, miały negatywny wpływ na bilans wymiany zagranicznej, z kolei rodzimy przemysł kupował mało zaawansowane technologie i/lub korzystał z tych, które pozwalały eksporterom wytwarzać nieskomplikowane produkty taniej niż w Europie Zachodniej: udział wyrobów wysokiej techniki w eksporcie w latach 1992–2007 wahał się między 2 a 3,2%.

Tabela 1.

Produkcja wybranych towarów przemysłowych w Polsce – cz. I

Wyszczególnienie	1990	1995	1998	1999	2005	2010
Przędza bawełniana dziewiarska w tys. t	b.d.	b.d.	b.d.	12,9 ^a	4,4	0,6
Tkaniny (bez surowych) w tys. km: bawełniane/bawełnopodobne	428	205	207	176	b.d.	b.d.
Tkaniny z przędzy z syntetycznych i sztucznych włókien w km ²	b.d.	b.d.	b.d.	210 ^a	221	128
Wyroby pończosznicze w mln par	262	148	177	130	b.d.	b.d.
Okrycia/ubioiry z dzianin w mln szt.	71,6	51,3	60,0	51,9	b.d.	b.d.
Bielizna osobista: a) z dzianin w mln szt.	81,8	57,7	73,8	57,5	b.d.	b.d.
b) z tkanin, tys. koszul męskich/chłopięcych	b.d.	b.d.	b.d.	13714 ^a	9355	4283
c) z tkanin, tys. bluzek, bluzek koszulowych damskich lub dziewczęcych	b.d.	b.d.	b.d.	18986 ^a	12476	6111
Płaszczki męskie lub chłopięce z tkanin, różnego typu wiatrówki i podobne artykuły w tys. szt.	b.d.	b.d.	b.d.	3282 ^a	2004	801 ^c
Garsonki i zestawy odzieżowe damskie i dziewczęce w tys. szt.	b.d.	b.d.	b.d.	2597 ^a	3097	776 ^c
Skóry miękkie w km ²	20,2	12,2	11,6	7,5	b.d.	b.d.
Skóry miękkie bydlęce z licem na obuwiu, tys. t	b.d.	b.d.	b.d.	12,7 ^a	6,0	6,4
Obuwie (łącznie z gumowym) w mln par	105	62,8	57,1	43,9	26,2	30,4
w tym obuwie z wierzchami ze skóry	b.d.	b.d.	b.d.	16,8 ^a	11,3	8,5
Wyroby farmaceutyczne (z zielarskimi)	100,0	81,9	85,6	78,5	b.d.	b.d.
Włókna chemiczne w tys. t	150	137	94,6	85,8	99,5	38,0
Cegła w mln szt.	1234	1131	1031	971 ^a	616	480
Stal surowa w tys. t	13625	11890	9915	8848	8336	7129
Aluminium hutnicze w tys. t	46	55,7	54,2	45,1 ^a	42,7	10,1
Wyroby walcowane na gorąco gotowe w tys. t	9836	8998	7987	6917	6207	6232

a – dane za 2000 r., b – dane za 2009 r., c – dane za 2011 r.

Tabela 2.

Produkcja wybranych towarów przemysłowych w Polsce – cz. II

Wyszczególnienie	1990	1995	1998	1999	2005	2010
Ciągniki uniwersalne rolnicze (dwuosiove) w tys. szt.	35,4	21,5	15,0	7,2 ^a	6,0	3,6
Plugi ciągnikowe w tys. szt.	31,1	19,0	9,7	4,0 ^a	3,9	4,8 ^b
Siewniki polowe zbożowe ciągnikowe w tys. szt.	13,0	6,4	3,4	1,3 ^a	2,0	3,9 ^b
Kosiarki	24,2	12,3	7,1	5,1	5,5	4,9
Kombajny żniwno-omłotowe w tys. szt.	5,0	0,4	0,6	0,2	1,2	1,2
Obrabiarki do metali w tys. szt.	27,6	13,8	15,6	13,6	b.d.	b.d.
w tym skrawające w tys. szt.	25,8	10,0	11,2	9,7	3,8	2,8
w tym ze sterowaniem numerycznym w szt.	357	141	190	140	b.d.	b.d.
Maszyny i urządzenia:						
a) hutnicze w tys. t	29,9	12,8	9,3	4,5	b.d.	b.d.
b) (i sprzęt) do robót górniczych w tys. t	231	144	121	81,6	b.d.	b.d.
c) do robót budowlanych, drogowych i melioracyjnych w tys. t	99,5	34,2	34,6	27,9	16,3	26,6
d) dla przemysłu spożywczego w tys. t	36,7	12,3	12,9	15,9	b.d.	b.d.
e) do obróbki mechanicznej drewna w tys. t	10,5	4,6	3,4	2,9	b.d.	b.d.
f) dla przemysłu papierniczego w t	3453	3150	4375	4420	b.d.	b.d.
g) do produkcji papieru i tektury w tys. t	b.d.	b.d.	b.d.	3,6 ^a	1,0	0,7
h) (i aparaty) do procesów chemicznych	21,5	17	21,4	14,9	b.d.	b.d.
i) specjalne do przetwórstwa tworzyw sztucznych w t	3933	1194	1203	1022	b.d.	b.d.
Kondensatory w mln szt.	540	84,8	19	14,4	b.d.	b.d.
Rezystory w mln szt.	763	2,6	25,6	19,8	b.d.	b.d.
Przyrządy półprzewodnikowe w mln szt.	208	8,3	2,4	0,8	b.d.	b.d.
w tym tranzystory	67,3	5,3	0,2	b.d.	b.d.	b.d.
układy scalone	32,1	0,7	1,3	1,1	b.d.	b.d.
Odbiorniki radiofoniczne (łącznie z zestawami) w tys. szt.	1433	225	154	44,2	15,3	16,9
Odkurzacze domowe w tys. szt.	913	1156	1578	1674 ^a	1315	875
Statki morskie w sztukach	35	33	34	28	28	8

Źródło: Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej 2000, 2011, 2013, GUS

Podmioty z kapitałem zagranicznym można scharakteryzować następująco²⁵:

1. W 2006 r. kontrolowały połowę produkcji przemysłowej, w tym ponad 90% w takich branżach, jak: wyroby tytoniowe, pojazdy mechaniczne, przyczepy i naczepy (był to drugi największy dział przemysłu; pierwszy – produkcja art. spożywczych i napoi – zajmował 19,4% przemysłu, z czego ok. 38% należało do kapitału zagranicznego) oraz sprzęt i urządzenia radiowe, telewizyjne i telekomunikacyjne (Talar, 2009). Po 2000 r. inwestycje zagraniczne w sektorze usług były większe niż te w przemyśle.
2. W 2012 r. miały udział w: przychodach z całokształtu działalności – 39,6%, zobowiązaniach – 45,8%, kapitale własnym – 32,5%, aktywach obrotowych – 41,1%, aktywach trwałych i nakładach inwestycyjnych na nowe środki trwałe – ok. 35,5%, liczbie podmiotów – 16,2%, zatrudnieniu w firmach o liczbie pracowników 10 i powyżej – 30,2%, przychodach ze sprzedaży na eksport – 67%. Udział w eksporcie z Polski wyniósł 48,8%, imporcie – 49,6%, apogeum przypadło na 2003 r. – odpowiednio 57,6 i 62,2%²⁶. Większość eksportu tych firm stanowią maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny (od 2001 r. – ok. 30% ogółu), a także pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria (od 2004 r. ok. 20% ogółu).
3. W większym stopniu wykorzystują zmechanizowane metody produkcji, ale bezpośrednie inwestycje w większości nie zaliczały się do przemysłów wysokiej techniki. Dysponując kapitałem fizycznym, generują zatrudnienie o niskich kwalifikacjach²⁷, niskiej płacochłonności (wskaźnik koszty pracy/wartość dodana w 2006 r. wyniósł 32,7% względem 43,7% w firmach polskich) i wysokiej zyskowności (stosunek wydajności do średniej płacy wyniósł 400%, a w polskich firmach – 300%) (Talar, 2009).
4. W okresie 1993–2007 nie wykazano efektów inwestycji zagranicznych typu spillover w rodzimych firmach, polegających na przyspieszeniu postępu technologicznego i produktywności pracy, a zarazem – konkurencyjności rynkowej. Przedsiębiorstwa polskie raczej ustępowały miejsca zagranicznym, zmniejszały produkcję i inwestycje.

Firmy z kapitałem zagranicznym na równych zasadach rywalizują o dotacje w ramach programów operacyjnych²⁸ (z kolei podmioty zagraniczne są wspie-

rane poprzez realizację zamówień publicznych²⁹). Mogą więc powiększać swoją przewagę konkurencyjną nie tylko dzięki niskim płacom, ale także dzięki pomocy oferowanej regionom gorzej rozwiniętym, współfinansowanej przez europejskich podatników. Część rodzimego przemysłu przyjęła funkcję podwykonawcy dla firm europejskich, głównie – niemieckich³⁰ (Michalski, 2014). Tym procesom towarzyszył ciągły deficyt w bilansie obrotów towarowych. Pozostałe miary konkurencyjności polskiej gospodarki nie wykazywały poprawy (tab. 3).

Tabela 3.

Innowacyjność polskiej gospodarki w latach 2003–2013

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Saldo obrotów towarowych handlu zagranicznego (mld zł)										
-56,19	-53,5	-39,41	-50,25	-70,27	-91,65	-40,14	-55,16	-64,63	-44,71	-82,19
2. Saldo rachunku obrotów bieżących w relacji do PKB – średnia z trzech lat (%)										
-2,8	-3,5	-3,4	-4,0	-4,2	-5,6	-5,5	-5,3	-4,8	-4,7	-3,3
3. Udział eksportu wyrobów wysokiej techniki w eksporcie ogółem (%)										
2,6	2,3	3,2	3,1	3	4,3	5,7	6	5,1	6	6,7
4. Stosunek dynamiki eksportu artykułów rolno-spożywczych na 1 mieszkańca do dynamiki eksportu towarów na 1 mieszkańca (2004 = 100)										
-	100	128,57	129,51	135,48	149,72	141,03	145,75	141,47	150,40	162,22
5. Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach w relacji do nakładów brutto na środki trwałe (%)										
-	-	-	12,2	-	12,5	10,9	12,3	10,3	6,9	-
6. Udział produktów wysokiej i średniowysokiej techniki w produkcji sprzedanej w przemyśle:										
a) przedsiębiorstwa o liczbie pracujących powyżej 49 osób (%)										
28,5	30,1	30,6	31,6	31,5	32,6	34	35,2	33,6	31,8	-
b) przedsiębiorstwa o liczbie pracujących powyżej 9 osób (%)										
-	-	-	-	-	31,2	32,8	34,0	32,6	31,9	31,7 ^{a)}
7. Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży ogółem w przedsiębiorstwach przemysłowych (%)										
-	-	-	-	13,5	12,4	10,6	11,3	8,9	11,5	10,7

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
8. Udział produkcji sprzedanej wyrobów nowych lub istotnie ulepszonych w produkcji sprzedanej wyrobów ogółem w przedsiębiorstwach przemysłowych (%)										
-	-	-	17,0	-	14,7	-	13,9	11,8	12,4	11,5
9. Udział przedsiębiorstw innowacyjnych – w ogóle przedsiębiorstw przemysłowych (%)										
-	-	-	23,7	-	21,4	18,1	17,1	16,1	16,5	17,1
a) nowe lub istotnie ulepszone produkty (%)										
-	-	-	16,1	-	15,6	12,7	12,1	11,2	11,2	11
w tym: nowe lub istotnie ulepszone dla rynku produkty (%)										
-	-	-	7,8	-	9,4	7	6,8	6,1	5,6	5,7
b) nowe lub istotnie ulepszone procesy (%)										
-	-	-	19,7	-	17,2	13,8	12,9	12,4	12,4	12,8

a) udział wysokiej techniki spadł z 6,8% w 2010 r. do 5% w 2013 r.

Źródło: GUS, portal <http://strateg.stat.gov.pl> (w przypadku wskaźnika 4 obliczenia własne)

Prowadzi to do wniosku, że obecność firm z kapitałem zagranicznym zmniejszała możliwości rozwoju rodzimej technologii (kapitału) i współpracy między sferą badawczo-naukową³¹ i gospodarką (Marciniak, 2010; Polskie Lobby Przemysłowe, 2012; Kieżun, 2013).

DOPUSZCZALNA POMOC PUBLICZNA (POLITYKA SPÓJNOŚCI) – CZYM JEST, A CZYM BYĆ POWINNA

Polityka pomocy publicznej w krajach gorzej rozwiniętych ściśle jest związana z polityką spójności, ponieważ większość wydatków na tę pomoc pochodzi z budżetu UE. Ponieważ nie zanośi się na przewrót w europejskich uregulowaniach, należy podejść do omawianego problemu z poziomu narodowej gospodarki i polityki, ściślej mówiąc – z poziomu kraju słabiej rozwiniętego.

Za zgodną ze wspólnym rynkiem, czyli niebędącą pomocą publiczną (art. 107.2 TFUE) uznano pomoc: a) socjalną przyznawaną indywidualnym konsumentom, pod warunkiem że jest przyznawana bez dyskryminacji związanej z pochodzeniem produktów, b) na naprawienie szkód spowodowanych

kłóskami żywiołowymi lub innymi zdarzeniami nadzwyczajnymi, c) przyznawaną regionom niemieckim dotkniętym podziałem Niemiec, w zakresie, w jakim jest niezbędna do skompensowania niekorzystnych skutków gospodarczych spowodowanych tym podziałem. Uznanie, że pkt c) jest równorzędny z pozostałymi, wydaje się kontrowersyjne.

Natomiast może być uznana za nienaruszającą kryteriów pomocy publicznej (art. 107.3 TFUE) pomoc przeznaczona na:

- a) sprzyjanie rozwojowi gospodarczemu regionów, w których poziom życia jest nienormalnie niski, lub regionów, w których istnieje poważny stan niedostatecznego zatrudnienia, jak również regionów zamorskich, z uwzględnieniem ich sytuacji strukturalnej, gospodarczej i społecznej,
- b) wspieranie realizacji ważnych projektów stanowiących przedmiot wspólnego europejskiego zainteresowania lub mająca na celu zaradzenie poważnym zaburzeniom w gospodarce państwa członkowskiego,
- c) ułatwianie rozwoju niektórych działań gospodarczych lub niektórych regionów gospodarczych, o ile nie zmienia warunków wymiany handlowej w zakresie sprzecznym ze wspólnym interesem.

Konkretyzacja powyższej listy dokonywana jest w rozporządzeniu (2014) o wyłączeniach grupowych³². Faworyzowane są firmy małe i średnie; zatem ważne stają się kryteria określania wielkości firm: zatrudnienie i obrót (lub suma bilansowa) oraz powiązania własnościowe³³. Są to kryteria całkowicie arbitralne: być może firmę 10-osobową można traktować na równi z firmą 49-osobową, ale czy to samo dotyczy firmy 50- i 249-osobowej? Czy 250-osobowa spółka cywilna albo spółdzielnia socjalna zajmująca się wytwarzaniem ekologicznej żywności i rzemiosłem powinna być uznana za duże przedsiębiorstwo, uprawnione do najniższej intensywności wsparcia? Ponadto nie uwzględnia się struktury odbiorców, a więc nie stanowi problemu uznanie za mikrofirmę podmiotu, którego wyłącznym lub dominującym odbiorcą usług jest duża firma. W warunkach globalnych coraz powszechniejsze są zdekoncentrowane struktury produkcji przemysłowej (tzn. zlecenie produkcji podwykonawcom), które skupiają korzyści ekonomiczne w rdzeniu tej struktury, np. w firmie, która może być tylko wirtualnym tworem posiadającym prawa własności do znaków towarowych (Castel-Branco, 2003).

Po wielu latach udzielania bezzwrotnych dotacji urzędnicy UE zaczęli uważać mankamenty tego systemu i w okresie 2007–2013 zaczęto promować zwrotne instrumenty finansowe. Ta metoda wymaga, aby środki przekazano najpierw pośrednikom finansowym, którzy ostatecznie prześlą je firmom. Zapisy prawa unijnego i wytyczne Komisji Europejskiej (*Zalecenia*) wymagają, aby pośrednik oszacował ryzyko (ewentualnie skorzystał z ocen agencji ratingowych) i wartość zabezpieczeń w każdym indywidualnym przypadku. Chodzi bowiem o to, aby ustalić, czy pożyczki lub poręczenia udzielano na warunkach lepszych niż rynkowe, co oznacza wystąpienie pomocy publicznej, której wartość trzeba określić. Ta konstrukcja polityki (potencjalnie – przemysłowej) wymusza zejście na poziom mikroekonomiczny, co oznacza konieczność podejmowania szeregu prac administracyjnych i liczenia ryzyka, które opiera się na szacunkach – na domniemaniach mających pozory mierzalności (tak samo pozorne było mikroekonomiczne szacowanie ryzyka „toksycznych” instrumentów finansowych, co wyszło na jaw, gdy doprowadziły one do makroekonomicznego kryzysu). Wyliczać ryzyko i konfrontować je z wartością zabezpieczeń można w banku czy funduszu venture capital, jeśli żądają tego akcjonariusze lub udziałowcy, ale w przypadku poprawnej polityki państwa jest to zbędne. Taka polityka realizowana z perspektywy makroekonomicznej – choć skierowana ostatecznie do konkretnych działów i gałęzi gospodarki narodowej, do konsumentów i producentów – pozbawiona jest ryzyka, co więcej, można raczej mówić o rosnącym ryzyku i o stratach wynikających z braku odpowiednich działań (Robinson, 1973; Davidson, 2012).

Wsparcie instrumentami zwrotnymi udzielane jest poprzez istniejące w gospodarce kapitalistycznej instytucje pośrednictwa finansowego i na podstawie istniejących w nich metod wyboru beneficjentów. Wsparcie może zwiększyć udział w rynku pośredników określonego rodzaju i zwiększyć pulę środków dla beneficjentów spełniających określone metody wyboru. Ostatnio za „najwłaściwszych” uznaje się fundusze venture capital (lub tzw. anioły biznesu), ponieważ zajmują się dziedzinami uznanymi za najbardziej innowacyjne, nowoczesne, wymagające nierzadko pewnej wiedzy. Prywatne fundusze nakierowane są na wysokie stopy zwrotu po wyjściu z inwestycji, co z reguły polega na debiucie giełdowym lub sprzedaniu

biznesu dużemu koncernowi. Wspierane są także fundusze poręczeniowe, które najchętniej współpracują z bankami prywatnymi. Ale jeśli inwestycje w określoną dziedzinę (np. genetykę, energię odnawialną) rzeczywiście są potrzebne społeczeństwu, to może bardziej odpowiedni byłby inny system niż aktualnie dominujący. Można by było skupić środki unijne w samorządowych funduszach pożyczkowych, które wprawdzie nie zajmują się najbardziej innowacyjnymi projektami, ale za to mają bardzo niski odsetek utraconych pożyczek³⁴ i wypełniają lukę w zewnętrznym finansowaniu małych firm (wydaje się, że do tego właśnie stworzono politykę spójności, aby pomagała tym, którzy są słabsi, w gorszej sytuacji). Natomiast wsparcie dla wybranych gałęzi gospodarki, w których dany kraj może odgrywać jakąś rolę na świecie, można organizować poprzez państwowy system instytucji (w Polsce: Agencja Rozwoju Przemysłu, Bank Gospodarstwa Krajowego, uczelnie wyższe techniczne jako operatorzy klastrów) – tak jak to czyniono np. w Finlandii (Castells; Himanen, 2009). W efekcie, wewnętrzne oszczędności podążałyby w ślad za inwestycjami w innowacje w rodzimych, dużych firmach przemysłowych.

Konkludując: system wsparcia przedsiębiorstw powinien: a) prowadzić do uzupełnienia prywatnych źródeł finansowania (banki, venture capital) przez źródła alternatywne (samorządowe i spółdzielcze), tak aby doprowadzić do większej konkurencji (obniżyć stopy procentowe) i objąć ofertą finansowania większą i bardziej różnorodną grupę klientów, b) być nastawiony na osiągnięcie celów makroekonomicznych, w szczególności powinien promować rozwój przemysłu krajowego według określonej struktury³⁵. Niestety, polityka wsparcia przedsiębiorstw cedowana jest na samorzady wojewódzkie, a trudno od nich wymagać, aby taką makroekonomiczną politykę przemysłową realizowały skutecznie (Holko, 2015b). Organom unijnym także najwyraźniej nie zależy na tym, aby nadać temu systemowi bardziej „narodowe” cechy, ponieważ wymagałoby to wzrostu roli rządu i groziłoby konfliktami z Komisją; aby dotacje i pożyczki były odpowiednio adresowane, mniejszą wagę należy przywiązywać do wielkości przedsiębiorstwa, a większą do jego siły przetargowej i możliwości zapewnienia sobie finansowania. W szczególności w systemie unijnym brakuje właściwej diagnozy w zakresie stosunków własnościowych, na które składa się: a) technika (np. koncerny biotechnologicz-

ne są w stanie przejąć dochód od producentów żywności i od konsumentów; stosowanie wysokiej techniki oznacza ponadprzeciętne zyski i uposażenia kierowników oraz wysokie płace badaczy i inżynierów, natomiast niski jest udział płac z tytułu obsługi maszyn), b) struktura rynku pod względem pozycji monopolistycznej oraz c) przepływy między- i wewnątrzgałęziowe występujące w procesie wytwórczym między formalnie niezależnymi dużymi i małymi podmiotami.

Jedyną logiczną przyczyną udzielania pomocy przedsiębiorstwom jest wadliwość kapitalizmu (i szkodliwość integracji gospodarczej), łagodniej nazywana *market failure*. Jeśli tak, to należy zapytać: a) o źródła i skalę tej wadliwości oraz b) czy regulacje unijne w zakresie pomocy publicznej, polityki spójności i zamówień publicznych są wystarczające? To, co się w tym zakresie czyni, jest powierzchowne, ograniczone do (statystyczno-ankietowej) obserwacji zjawisk i wiary w stosowane środki zaradcze. Konstrukcja unijnych regulacji pozostaje pod wpływem neoklasycznego, mikroekonomicznego paradygmatu wymiany, który przenikał do polityki w latach 70. ub. w. od lat 80. stał się ogólnie obowiązującym, a wtedy właśnie kształtowano podwaliny tej konstrukcji (Jespersen, 2002; Milios, 2004; Hermann, 2007). Ten system jest zatem wynikiem pomieszania dwóch doktryn: a) polityki społeczno-gospodarczej europejskich narodów, której korzenie sięgają protestanckiej tradycji równościowej, bismarckowskich ubezpieczeń społecznych i szwedzkiej polityki antycyklicznej (Myrdal, 1975b; (Nowicki, 1984) oraz b) ekonomii neoklasycznej, kształtowanej przez Hayekę, Friedmana, Stiglera, Lucasa czy Sargenta – to tylko kilku najbardziej wpływowych noblistów, propagatorów „wolnego” rynku i „małego” państwa. W tych warunkach polityka spójności nie jest tym, czym być powinna, tzn. nie jest polityką równoważenia rozwoju realizowaną na poziomie całej Unii. Finansowana jest zbyt małymi środkami (stanowi ok. 36% budżetu UE w latach 2014–2020, w Polsce mają one stanowić nieco powyżej 1,5% PKB³⁶), w zdecentralizowanej strukturze organizacyjnej, a nade wszystko – wpisana jest w zasady „równej” konkurencji i zakazu pomocy publicznej. Ponadto integracja europejska oparta na doktrynie neoliberalnej prowadzi do szerokiego otwarcia na import i napływu kapitału oraz – głównie na peryferiach UE – do prywatyzacji. Znacząca część kapitału i sprzedaży przy-

pada w udziale firmom z kapitałem zagranicznym, rozszerzają też one rynki zbytu w prywatyzowanych sektorach użyteczności publicznej. Utrudnia to możliwości rozwoju rodzimym firmom. Dla przykładu, w Polsce duże projekty infrastrukturalne realizują niemal wyłącznie firmy zagraniczne lub dawne państwowe firmy sprzedane inwestorom zagranicznym; obcy kapitał przejmuje sektor użyteczności publicznej, np. miejską energetykę ciepłą, usługi zdrowotne (LuxMed jest bodaj największą prywatną firmą tego typu w Polsce). Zatem budowane są wprawdzie drogi i budynki, produkowana jest energia grzewcza, więc płace stamtąd zasilają krajowy sektor dóbr utrzymania, ale tracimy kontrolę nad techniką – kapitałem, czyli nad przeznaczeniem zysków.

PODSUMOWANIE

Podejście organów Unii Europejskiej abstrahuje od teorii ekonomicznej, która pozwala określić, jaka polityka jest odpowiednia dla integrującej się wspólnoty. Taka polityka powinna skupiać się na pełnym zatrudnieniu w sferach reprodukcyjnych poprzez: stymulowanie popytu – odpowiednie manipulowanie deficytem budżetowym i opodatkowaniem, dbanie o nadwyżkę eksportową, „spłaszczanie” krzywej podaży surowców i przeciwdziałanie nadmiernemu wzrostowi kosztów ogólnych, także – odsetek. Konieczne są też działania, które będą przeciwdziałać eliminacji przemysłu w regionach południowych i utrwalaniu przewagi przedsiębiorstw z Północy. Jeśli te cele udaje się osiągnąć, to w gospodarce istnieją bodźce do inwestycji, a wraz z nimi pojawiają się innowacje.

Polityka europejska wydaje się zajmować kwestiami drugorzędnymi, nie jest przemyślana od strony makroekonomii politycznej (w skali globalnej), ale jedynie – „mikroekonomicznie”. Akcentuje się enigmatyczne cele innowacyjności i konkurencyjności, ale nie przeprowadza się analizy dynamiki integracji europejskiej i globalizacji wraz z analizą zysków i strat (w szczególności brakuje analizy zmian zatrudnienia i bezrobocia oraz zmian struktury gospodarki – branżowej i przestrzennej), jakie ona powoduje w poszczególnych krajach. Otwarto granice dla produktów przemysłowych pochodzących z Azji, nie zważając na nierówną konkurencję wynikającą z odmiennych poziomów zabezpieczenia interesów pracowników i przyrody.

W globalnej gospodarce wzrost znaczenia zapewniały duże konglomeraty, takie jak *zaibatsu/keiretsu* albo *czebole*. Unia Europejska wspiera zaś małe i średnie przedsiębiorstwa (w ramach polityki spójności regionalnej), co byłoby uzasadnione, gdyby w większym stopniu chroniono rynek europejski przed zewnętrzną konkurencją. Ponadto coraz powszechniejsze są zdekoncentrowane struktury produkcyjne (co polega na zlecaniu produkcji, z reguły mniej istotnych komponentów, podwykonawcom rozlokowanym na całym globie) przy skupieniu korzyści w rdzeniu tej struktury. W tych warunkach klasyfikacja firm według wielkości staje się przeżytkiem. Tak jak Sismondi – prekursor europejskiej polityki konkurencji – nawoływał do ochrony cechów i drobnych producentów, tak też w UE próbuje się zawrócić czas i zrealizować wizję konkurencyjnej struktury produkcji.

Jest to niemożliwe ze względów: a) technologicznych (rezerwy mocy produkcyjnych pozwalają utrzymać stałą funkcję podaży, a innowacje obniżają koszty, przez to rozmiary firm rosną) i b) politycznych: unijne regulacje „wolnego” rynku (współ z działaniami poszczególnych rządów) sprzyjają przodującym firmom przemysłowym. Prowadzi to do zwiększenia międzynarodowej pozycji gospodarczej tych krajów, które przed podjęciem ww. uregulowań (w latach 80. ub.w.) miały silny przemysł (Niemcy, Holandia) i na tej dziedzinie koncentrowały narodowe poczynania (Irlandia, Finlandia). Polityka „równej” konkurencji (i zakaz pomocy publicznej) nie realizuje celu, który ma w nazwie. Kształt gospodarki europejskiej w dużej mierze określają Centrum i Północ, mają też największy polityczny wpływ w Unii. Procesy nazywane integracją europejską prowadzą w konsekwencji do dezintegracji, do wypychania krajów Południa i Wschodu Europy poza centrum przemysłowo-innowacyjno-finansowe. Ostatni kryzys najmocniej odczuły te państwa, których regiony dostały w przeszłości największą pomoc z funduszy strukturalnych. W warunkach „wspólnego” rynku i ograniczenia możliwości prowadzenia polityki gospodarczej nie były w stanie zbudować silnej gospodarki, odpornej na naturalne przeciwieństwo w kapitalizmie zjawiska. Stawia to pod znakiem zapytania istnienie wspólnoty europejskiej.

Niestety, można znaleźć symptomy potwierdzające tezę, że Polska powieła historię tych krajów. Wydajemy środki unijne, w coraz większym stopniu opierając się na regionalnych diagnozach i strukturach operacyjnych, ale nie

przynosi to wyraźnej poprawy na rynku pracy ani w strukturze gospodarki. Znacząca część tych środków wykorzystywana jest przez firmy zagraniczne i służy do powiększania ich przewagi technologicznej, utrudnia też rozwój rodzimej techniki oraz sfery badań i rozwoju. Rosną powiązania z gospodarką Niemiec, co będzie korzystne, gdy powtórzymy sukces krajów Azji: opanujemy wiedzę poprzez zbudowanie rodzimego kapitału i wycofamy się ze specjalizacji polegającej na dostarczaniu taniej siły roboczej, żywności, surowców i wyrobów średniej/niskiej techniki (Hausner, 2013). Wymaga to polityki przemysłowej, która będzie skuteczna pomimo pęt „równej” konkurencji i zakazu pomocy publicznej.

Literatura

- Amsden, A. (1987). *The paradigm of late industrialization*, „Political Economy. Studies in the Surplus Approach”, vol. 3 nr 2.
- Bailey, D., de Ruyter, A. (2012). *Re-examining the BMW-Rover Affair: A Case Study of Corporate, Strategic and Government Failure?*, „SURGE Working Paper Series” – Working Paper nr 1, Coventry University.
- Baran, P., Sweezy, P. (1968). *Kapitał monopolistyczny*, PWE, Warszawa.
- Benham, F. (1958). *Protekcjonizm a kraje słabo rozwinięte*. W: J. Grzywicka (red.), *Problemy wzrostu ekonomicznego krajów słabiej rozwiniętych*, PWG, Warszawa.
- Bhaduri, A., Marglin, S. (1990). *Unemployment and the Real Wage: The Economic Basis of Contesting Political Ideologies*, „Cambridge Journal of Economics”, Dec. 14, s. 375–393.
- Boston Consulting Group (2014). *The BCG Global Manufacturing Cost-Competitiveness Index 2014*.
- Castel-Branco, C. (2003). *A Critique of SME-led Approaches to Economic Development*, <http://www.iese.ac.mz/lib/cncb/CCA-2003a-Critical-view-on-SMEs-and-development.pdf>, dostęp: 9.05.2015
- Castells, M., Himanen, P. (2009). *Spółczesność informacyjna i państwo dobrobytu*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa. ISBN 978-83-61006-27-5.
- Chang, H.-J. (2006). *Industrial policy in East Asia – lessons for Europe*, „EIB Papers” vol. 11, nr 2.
- Clift, B. (2013). *Economic Patriotism, the Clash of Capitalisms, and State Aid in the European Union*, „Journal of Industry, Competition and Trade”, 13(1).

- Cowling, K., Sugden, R. (1998). *The Essence of the Modern Corporation: Markets, Strategic Decision-Making and the Theory of the Firm*, „The Manchester School”, vol. 66, Issue 1, s. 59–86. ISSN 1467-9957.
- Davidson, P. (2012). *Rozwiązanie Keynesa*, PTE, Warszawa. ISBN 978-83-88700-90-3.
- Girvan, N. (1976). *Corporate Imperialism: Conflict and Expropriation. Transnational Corporations and Economic Nationalism in the Third World*, Monthly Review Press, London–New York.
- Everson M., Joerges C. (2012). *Reconfiguring the Politics–Law Relationship in the Integration Project through Conflicts–Law Constitutionalism*, „European Law Journal”, vol. 18, No. 5
- Giza, W. (2011). *Niemiecki „cud gospodarczy” jako efekt realizacji ordoliberalnej polityki gospodarczej – analiza krytyczna*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” nr 4(52). ISSN 1506-7637.
- Grosse, T. (2011). *Polityka energetyczno-klimatyczna*, „Analizy natolińskie” 2(50), www.natolin.edu.pl/pdf/analizy/Natolin_Analiza_2_2011.pdf, dostęp: 9.05.2015.
- Hanson, B. (1998). *What Happened to Fortress Europe? External Trade Policy Liberalisation in the European Union*, „International Organization” nr 52/1.
- Hausner, J. (red.) (2013). *Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?*, Krajowa Izba Gospodarcza i Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków. ISBN 978-83-934679-8-3.
- Hermann, C. (2007). *Neoliberalism in the European Union*, Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt Wien, Discussion Paper 3, „Studies in Political Economy” nr 79, Ottawa.
- Holko, M. (2015b). *Kontrowersje wokół teorii rozwoju regionalnego*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 3(51). ISSN 1509-4995.
- Holko, M. (2015a). *Ryzyko i bezpieczeństwo w Unii Europejskiej*, „Journal of Modern Science” t. 1/24, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Gospodarki Euroregionalnej, Józefów. ISSN 1734-2031.
- Holko, M. (2014). *Transformacja i nierównowaga w Polsce*. W: E. Sobczak (red.), *Zrównoważony rozwój społeczno-gospodarczy jednostek samorządu terytorialnego*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa.
- Hymer, S. (1976). *The international operations of national firms: A study of direct foreign investment*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Jespersen, J. (2002). *The Maastricht Treaty: unemployment, competitiveness and distribution*. W: S. Dow, J. Hillard (red.), *Keynes, Uncertainty and the Global Economy, Beyond Keynes, Volume Two*, Edward Elgar, Cheltenham UK, Northampton, MA, USA.

- Joerges Ch., Rödl F. (2009). *Informal Politics, Formalised Law and the 'Social Deficit' of European Integration: Reflections after the Judgments of the ECJ in Viking and Laval*, "European Law Journal", Vol. 15, No. 1, January 2009, pp. 1–19.
- Kalecki, M. (1980). *Teoria dynamiki gospodarczej*. W: M. Kalecki (red.), *Dzieła tom 2*, (red. J. Osiatyński) PWE, Warszawa.
- Karpiński, A., Paradysz, S., Soroka, P., Żółtkowski, W. (2013). *Jak powstawały i jak upadały zakłady przemysłowe w Polsce*, Muza. ISBN 978-83-7758-403-3.
- Karpiński, A., Paradysz, S., Soroka, P., Żółtkowski, W. (2015). *Od uprzemysłowienia w PRL do deindustrializacji kraju*, Muza. ISBN 9788328701861.
- Kasztelawicz, Z. (2011). *Wpływ polityki klimatycznej UE na górnictwo i energetykę Polski*, „Węgiel Brunatny” nr 4(77), <http://www.ppwb.org.pl/wb/77/3.php>, dostęp: 9.05.2015.
- Kieżun, W. (2013). *Patologia transformacji*, Poltext, Warszawa.
- Kraciuk, J. (2015). *Nauki ekonomiczne wobec kryzysów finansowych*, „Journal of Modern Science”, t. 2/25. ISSN 1734-2031.
- Krukowska, M. (2014). *China and African Energy Resources*, „Journal of Modern Science”, t. 1/20. ISSN 1734-2031.
- Lange, O. (1959). *Ekonomia polityczna, tom I*, PWN, Warszawa.
- List, F. (1904). *The National System of Political Economy (1842)*, London: Longman, Green and Co.
- Łada, A. (2014). *Znaczenie eurosceptyków w Parlamencie Europejskim nowej kadencji – wnioski z pierwszych miesięcy po wyborach*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Magdoff, H. (1992). *Globalisation – to what end?*, „Socialist Register”, vol. 28, <http://socialistregister.com/index.php/srv/article/view/5607/2505>, dostęp: 9.05.2015.
- Marciniak, S. (2010). *Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki*, C.H. Beck, Warszawa. ISBN 9788325515317.
- Michalski, B. (2014). *Umiejdzynarodowienie sektora mid-tech na przykładzie wymiany handlowej sektora samochodowego w Polsce w latach 2004–2012*, „Ekonomia Międzynarodowa” nr 6. ISSN 2082-4440.
- Milios, J. (2004). *European Integration as a Vehicle of Neoliberal Hegemony*. W: A. Saad-Filho, D. Johnston (red.), *Neoliberalism. A critical reader*, Pluto Press, polskie wyd. Książka i Prasa 2009.
- Minsky, H. (1986). *Stabilising an unstable economy*, Yale University Press, New Haven.

- Myrdal, G. (1975b). *Polityka fiskalna w cyklu koniunktury*. W: wybór tekstów i opracowanie – A. Szeworski, *Teoria i polityka stabilizacji koniunktury*, PWE, Warszawa.
- Myrdal, G. (1975a). *Przeciw ńędzy na świecie*, PIW, Warszawa.
- Nowicki, J. (1984). *Szkoła szwedzka w ekonomii politycznej*, PWN, Warszawa.
- Özdemir, H. (2015). *Legacy of the integration strategy and the state of the European Union*, „Journal of Modern Science” t. 2/25. ISSN 1734-2031.
- Palonka, K., Prokurat, S. (2013). *Chinese Outward Direct Investments – Structure and Geography*, „Journal of Modern Science” t. 1/16. ISSN 1734-1031.
- Pasinetti, L. (1981). *Structural Change and Economic Growth*, Cambridge University Press, New York.
- Perroux, F. (1960). *Teoria gospodarki dominującej a równowaga międzynarodowa*. W: Z. Kamecki i J. Sołdaczuk (red.), *Teoria i polityka handlu międzynarodowego w kapitalizmie*, PWG, Warszawa.
- Pitelis, C. (1996). *Effective Demand, Outward Investment and in the (Theory of the) Transnational Corporation: An Empirical Investigation*, „Scottish Journal of Political Economy”, 43(2), s. 192–206. ISSN 1467-9485.
- Podchasha, S. (2011). *U źródeł niemieckiego „cudu gospodarczego”*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” nr 4(52). ISSN 1506-7637.
- Polskie Lobby Przemysłowe (2012). *Straty w potencjale polskiego przemysłu i jego ułomna transformacja po 1989 roku. Wizja nowoczesnej reindustrializacji Polski. Raport*. <http://www2.plp.info.pl/wp-content/uploads/2012/12/Raport-o-przemysle.pdf>, dostęp: 9.05.2015.
- Ricardo, D. (1957). *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa.
- Robinson, J. (1973). *Herezje ekonomiczne*, PWE, Warszawa.
- Rodrik, D. (1995). *Getting interventions right: how South Korea and Taiwan grew rich*, „Economic Policy”, vol. 10, nr 20. April, s. 53–107. ISSN 1468-0327.
- Rowthorn, R. (1981). *Demand, Real Wages and Economic Growth*, „Thames Paper in Political Economy” (przedruk w: M. Sawyer (red.), *Post-Keynesian Economics*, Aldershot; Brookfield E. Elgar 1988).
- Rowthorn, R., Wells, J. (1987). *De-Industrialization and Foreign Trade*, Cambridge University Press.
- Rozporządzenie Komisji nr 651 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu.

- de Sismondi, J.S. (1955). *Nowe zasady ekonomii politycznej*, PWN, Warszawa.
- Scharpf, F. (2002), *The European Social Model: Coping with the Challenges of Diversity*, „Journal of Common Market Studies” 40(4).
- Scharpf, F. (2008). *The only solution is to refuse to comply with ECJ rulings*, „Social Europe Journal”, Autumn.
- Sraffa, P. (1965). *Produkcja towarów za pomocą towarów*, PWN, Warszawa.
- Talar, S. (2009). *Znaczenie zagranicznego kapitału produkcyjnego dla innowacyjności polskiego przemysłu*. W: E. Skrzypek, A. Sokół (red.), *Zarządzanie kapitałem ludzkim w gospodarce opartej na wiedzy*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa. ISBN 978-83-60653-10-4.
- Tomala, M. (1979). *Gospodarka RFN wczoraj, dziś i jutro*, PWE, Warszawa.
- Toporowski, J. (2009). *Dlaczego gospodarka światowa potrzebuje krachu finansowego*, Książka i Prasa.
- Tsoukalis, L. (1998). *Nowa ekonomia europejska*, Instytut Europejski w Łodzi.
- Tsuru, S. (1986). *Rozwój gospodarczy i zasoby ludzkie: doświadczenie Japonii*. W: S. Tsuru (red.) *Zasoby ludzkie, zatrudnienie i rozwój*, PWN, Warszawa.
- Tsuru, S. (1983). *Szkice o ekonomii politycznej i o gospodarce Japonii*, PWE, Warszawa.
- Wysokińska, Z., Witkowska, J. (2010). *Integracja europejska*, PWN, Warszawa. ISBN 9788301162665.
- Zalecenia (br) dotyczące udzielania wsparcia funduszom pożyczkowym i poręczeniowym w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych, www.mazovia.pl/downloadStat/gfx/mazovia/pl/defaultaktualnosci/560/19/1/4333.doc, dostęp: 9.05.2015

Endnotes

- ¹ Zarys teorii podziału i wzrostu przedstawiono w Holko (2015a), a niniejszy tekst jest rozwinięciem ostatniej części tamtego artykułu. Kompetentny przegląd teorii orto- i heterodoksyjnych czytelnik znajdzie w: Kraciuk (2015).
- ² Model Sraffa jest sformalizowaną postacią teorii Smitha i Ricardo, w szczególności zawiera rozwiązanie problemu miernika wartości i prowadzi do wniosku, że kapitału nie można mierzyć w oderwaniu od podziału dochodu. To osiągnięcie zaowocowało słynnym sporem, rozstrzygniętym na niekorzyść doktryny marginalistycznej.
- ³ Pasinetti wykazuje, że podstawowym czynnikiem wzrostu w krajach nierozwiniętych jest przepływ i absorpcja wiedzy. Handel można dopuścić, o ile nauczanie się metod produkcji będzie drogie i długotrwałe (co oznacza, że struktura cen eksportu)

tu i importu będzie stała) oraz nie występują straty związane z przemieszczaniem się kapitału i pracy od sektorów importowych do eksportowych. Otwarcie rynków oznacza bowiem bezrobocie w sektorach przegrywających konkurencję z importem, ponadto przemieszczenie maszyn może okazać się z jednej strony niemożliwe (część maszyn w branży jest wysoko wyspecjalizowana) i będą one niszczyć. Z drugiej strony – oczekuje się wzrostu specjalizacji i dochodów. Na dalszym planie są korzyści wynikające z poprawiających się *terms of trade*.

- ⁴ „Kiedy wielka uprawa zastąpiła małą, więcej zapewne kapitałów włożono w grunta i reprodukowano, (...) ale spożycie jednej rodziny bogatych dzierżawców w połączeniu ze spożyciem 50 rodzin nędznych robotników nie jest dla narodu tyle warte, co spożycie 50 rodzin włościańskich, z których żadna nie była bogata, ale żadna też nie była pozbawiona przyzwoitego dostatku. Tak samo w miastach, spożycie właściciela fabryki-milionera, który zatrudnia u siebie 1000 robotników, dając im minimum egzystencji, nie jest dla narodu warte spożycia 100 znacznie mniej bogatych fabrykantów, z których każdy zatrudnia po dziesięciu robotników, ale nie tak biednych” (de Sismondi, 1955; t. 1: 292).
- ⁵ „Gdy w jakimś kraju zostaje wynaleziony nowy sposób fabrykacji, dający wielkie oszczędności, kraj ten spostrzega nagle prawie niekończący się wzrost liczby swych konsumentów zagranicznych. Fabrykanci pończoch w Anglii przed wynalezieniem warsztatu pończoszniczego mieli tylko spożywców krajowych; od czasu tego wynalazku aż do chwili, kiedy zaczął się on rozpowszechniać poza ich wyspą, mieli odbiorców na kontynencie. Cała udręka stała się udziałem producentów kontynentalnych, całe zadowolenie spłynęło na Anglików: liczba ich robotników, zamiast się zmniejszyć – zwiększyła się, zarobki ich wzrosły, zyski fabrykantów wzrosły także i zdawało się, że wynalazek zrodził powszechną zamożność, ponieważ ci co z jego powodu ucierpieli, byli zagranicą i mieszkali bardzo daleko, ci zaś, co się na nim zбоścili, znajdowali się na oczach wynalazcy” (de Sismondi, 1955; t. 1: 282–283).
- ⁶ Już Ricardo zakładał, że rosnąca funkcja podaży dotyczy tylko żywności i surowców. Stała funkcja podaży charakteryzuje rynki towarów przemysłowych opanowane przez konkurencję niedoskonałą. To samo założenie – potwierdzone statystycznie (Tinbergen, J., 1957. *Wstęp do ekonometrii*. PWN, Warszawa, s. 174) – przyjął Kalecki. Następcy Sraffa i Kaleckiego rozwijali mikropodstawy teorii wzrostu i cyklu.
- ⁷ Przy liberalnym nastawieniu do handlu Smith i Ricardo z niechęcią patrzyli na wywóz kapitału za granicę, a Ricardo popierał taki „wolny handel”, który polegał na importowaniu taniego zboża i eksportowaniu wyrobów przemysłu, dezawuował też import dóbr luksusowych. Według Milla jest tylko jeden wyjątek od reguły wolnego handlu: ochrona celna „młodych przemysłów”. Niektórzy neoklasyccy następcy Milla byli w stanie się z nim zgodzić, wśród nich – Marshall, Taussig i Sa-

- muelson (Samuelson, P., 1965. *Teoria ochronnych taryf celnych i wolnego handlu*. W: *Wykłady ekonomii politycznej*. PWN, Warszawa, s. 396–410).
- ⁸ Zob. Gallagher, J.; Robinson, R. (1953). *The Imperialism of Free Trade*, „Economic History Review” 6: 1–15; Im F.G.; Rosenblatt, D. (2013). *Middle-Income Traps. A Conceptual and Empirical Survey*, „Policy Research Working Paper” 6594, The World Bank; Kindleberger, C. (1975). *The rise of free trade in Western Europe*, „The Journal of Economic History” 35, s. 20–55; Kindleberger, C. (1983-4). *International Trade and National Prosperity*, „Cato Journal” 3, Winter 1983/1984; <http://www.cato.org/cato-journal/winter-1984/international-trade-national-prosperity>; Krasner, S. (1976). *State Power and the Structure of International Trade*, „World Politics” 28: 3 (April), s. 317–347; <http://www.ir.rochelleterman.com/sites/default/files/krasner%201976.pdf>; Lutz, J. (1988). *Protectionism. An Annotated Bibliography with Analytical Introductions*. Pierian Press, Ann Arbor, MI; Mastanduno, M.; Lake, D.; Ikenberry, J. (1989). *Toward a Realist Theory of State Action*, „International Studies Quarterly”, 33, 4 (December), s. 457–474; <http://quote.ucsd.edu/lake/files/2014/07/ISQ-33-2-1989.pdf>; Rodrik, D. (1995a). *Political Economy of Trade Policy*. W: G. Grossman, K. Rogoff (red.), *Handbook of International Economics*, vol. III. Amsterdam: North-Holland; Sheppard, E. (2005). *Constructing free trade: from Manchester boosterism to global management*, „Transactions of the Institute of British Geographers”, vol. 30, Issue 2, s. 151–172.
- ⁹ Zob. Grahl, J.; Teague, P. (1989). *The Cost of Neo-Liberal Europe*, „New Left Review” 174, March-April; Hay, C.; Watson, M.; Wincott, D. (1999). *Globalisation, European Integration and the Persistence of European Social Models*, POLSIS University of Birmingham Working Paper 3; Scharpf, F. (1996). *Negative and Positive Integration in the Political Economy of European Welfare States*. W: G. Marks, F. Scharpf, Ph. Schmitter, W. Streeck (red.), *Governance in the European Union*. London: Sage.
- ¹⁰ Komisja Europejska (2003). *The Internal Market – Ten Years without Frontiers*. Brussels; Komisja Europejska (2004). *Statistical Annex of European Economy*. Autumn, s. 113, 115.
- ¹¹ Zob. Carchedi, G. (2001). *For Another Europe. A Class Analysis of European Economic Integration*. London: Verso, s. 125; Balanyá, B.; Doherty, A.; Hoedeman, O.; Ma’anit, A.; Wesselius, E. (2003). *Europe Inc. Regional & Global Restructuring & the Rise of Corporate Power*. London: Pluto Press, s. 21.
- ¹² Zob. Gill, S. (2003). *A Neo-Gramscian Approach to European Integration*. W: A. Carfuny, M. Ryner (red.), *Neoliberal Hegemony and Transformation in Europe*. Lanham: Rowman & Littlefield, s. 63; Young, A. (2004). *The Incidental Fortress: The Single European Market and World Trade*, „Journal of Common Market Studies”, vol. 42, nr 2, s. 395.

- ¹³ Komisja Europejska (2008). *Vademecum. Prawo wspólnotowe w dziedzinie pomocy państwa*, http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/vademecum_on_rules_09_2008_pl.pdf, dostęp: 16.10.2015.
- ¹⁴ Orzecznictwo Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości utrwała takie mikroekonomiczne rozumienie pomocy publicznej jako pomocy „nierynkowej”, „nieosiągalnej w normalnych warunkach rynkowych”; por. Piontek, E. (2005). *Ewolucja podejścia Wspólnoty Europejskiej do pomocy państwa dla przedsiębiorstw*. W: C. Banasiński (red.), *Ochrona konkurencji i konsumentów w Polsce i Unii Europejskiej*. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa; *Wspólnotowe zasady (2006) ramowe dotyczące pomocy państwa na działalność badawczą, rozwojową i innowacyjną z dnia 30 grudnia 2006 r.*, Dz. Urz. UE C 323 z 30.12.2006 r., str. 1; *Zasady (2009) i procedury prowadzenia działalności parków technologicznych w Polsce w świetle obowiązujących przepisów o pomocy publicznej*. PARP – Europejskie Forum Doradztwa, http://www.pi.gov.pl/PARPFiles/file/OIB/publikacje/Pomoc_publiczna_w_parkach_tehnologicznych.pdf, dostęp: 16.10.2015.
- ¹⁵ Stanowi to przyczynę niejednoznaczności w zakresie kwalifikacji pomocy i obecności różnych wyjątków, najwyraźniej chyba obserwowanej na przykładzie wsparcia udzielanego prywatnym bankom w trakcie ostatniego kryzysu. Według danych dostępnych na stronie internetowej Komisji Europejskiej (www.ec.europa.eu/competition/state_aid/scoreboard/financial_economic_crisis_aid_en.html) w 2009 r. gwarancje publiczne sięgnęły 835 bln euro (7,1% PKB UE z 2012 r.). W latach 2008–2012 na rekapitalizację banków i programy „asset relief” przeznaczono w: Wlk. Brytanii kwotę 123 bln euro (6,5% PKB z 2012 r.), Niemczech – 144 bln euro (5,5%), Irlandii – 65 bln euro (40%), Hiszpanii – 88 bln euro (8,4%), Grecji – 37 bln euro (19%). Największa pomoc trafiła do banków: RBS (46 bln euro), Anglo Irish Bank (32 bln euro) i Bankia (22 bln euro). Żaden chyba inny sektor (firmy z innego sektora) nie uzyskał pomocy w takiej skali.
- ¹⁶ Krajowa Izba Gospodarcza (2012). *Ocena unijnej polityki klimatyczno-energetycznej oraz propozycje jej modyfikacji*, Badania Systemowe „EnergSys” sp. z o.o. na zlecenie Krajowej Izby Gospodarczej; Żmijewski, K. (2011). *Zagrożenie problemem carbon leakage w Polsce*, Instytut im E. Kwiatkowskiego, Warszawa, http://rada-zre.pl/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=88&Itemid, dostęp: 16.10.2015.
- ¹⁷ Niemcy Zachodnie mając silną gospodarkę przemysłową, już na etapie wchodzenia do Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej traktowały ten projekt politycznie (Tomala, 1979), nauczone pozytywnymi dla siebie doświadczeniami powojennej liberalizacji handlu w ramach General Agreement on Tariffs and Trade (por. Organisation for European Economic Co-operation, 1958. *A Decade of Co-operation. Achievements and Perspective*. Paris; Giza, 2011; Podchasha, 2011) i widząc w nim

- szansę na zjednoczenie (Wolff-Powęska, A., 2010. *Kłopotliwe zjednoczenie Niemiec*, „Gazeta Wyborcza” z 4.10.2010 r.). Później umacniały swoją pozycję: w drugiej połowie lat 80. bilans obrotów bieżących RFN wynosił ok. 4% PKB (po zjednoczeniu spadł, a po 2000 r. ponownie wzrósł i pozostawał powyżej 5% PKB od 2006 r.). Program budowy wspólnego rynku i egzekwowania reguł konkurencji rozpoczął się (po wejściu w życie JAE) na przełomie lat 80. i 90., w tamtym okresie ze Wspólnotami Europejskimi integrowały się znacznie słabiej rozwinięte gospodarki Grecji, Hiszpanii i Portugalii.
- ¹⁸ Dopiero w kwietniu 2015 r. po raz pierwszy Komisja zainterweniowała przeciwko monopolistycznej pozycji Gazpromu. Nałożona grzywna jest raczej elementem nacisku dyplomatycznego. Bez wspólnych dla całej Unii zakupów gazu Komisja nie będzie w stanie wyegzekwować swoich gróźb.
- ¹⁹ Krytycy Transatlantic Trade and Investment Partnership zwracają uwagę na możliwość uśredniania standardów (czyli obniżania europejskich albo stosowania podwójnych standardów) w zakresie bezpieczeństwa produktów dla konsumentów. Byłoby to rozszerzenie zasady wzajemnego uznawania norm na towary dopuszczone do obrotu w Stanach Zjednoczonych Ameryki Pł.
- ²⁰ Do UE bez cła można sprowadzać np. telefony, natomiast radioodbiorniki i telewizory objęte są cłami od 10 do 14%, przy czym np. z Korei Płd. – wg stawki 4,6%, co jest wynikiem umowy z UE, na podstawie której utworzona ma zostać strefa wolnego handlu. Por. Rozporządzenie Komisji nr 1549 z dnia 17 października 2006 r. zmieniające załącznik I do rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej; Decyzja Rady 2011/265/UE z dnia 16 września 2010 r. w sprawie podpisania, w imieniu Unii Europejskiej, i tymczasowego stosowania Umowy o wolnym handlu między Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, z jednej strony, a Republiką Korei, z drugiej strony. Dz. Urz. UE L 127/1 z 14.05.2011 r.
- ²¹ Teorię pracy produkcyjnej i nieprodukcyjnej stworzył Smith, choć załączek tej idei spotykamy u Petty’ego. Ucieleśnieniem pracy nieprodukcyjnej są takie towary, które nie uczestniczą w produkcji innych towarów. Ricardo nazywa je dobrami zbytku, które nie mają wpływu na zyski, akumulację i wzrost. Z kolei praca i towary (re)produkcyjne warunkują odtwarzanie i wzrost systemu gospodarczego (Sraffa, 1965, s. 27–28).
- ²² Dobrze zbadany jest związek między kryzysami a działalnością banków i coraz bardziej spekulacyjnym charakterem rynków finansowych (Minsky, 1986; Toporowski, 2009; Davidson, 2012).
- ²³ Dane w tym akapicie pochodzą ze strony internetowej: http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco, dostęp: 16.10.2015.

- ²⁴ Wspólna waluta jest ostatnim etapem w procesie tworzenia europejskiego rynku; wspiera eksportujące przemysłowe kraje Północy i dyskryminuje kraje peryferyjne; będzie rozwiązaniem wadliwym, jeśli nie będzie mu towarzyszyć europejska polityka redystrybucji dochodów i polityka rozwoju przemysłu na peryferiach. Do tego dochodzi restrykcyjne podejście Europejskiego Banku Centralnego w zakresie emisji pieniądza – forsowane przez Niemcy wyznające zasadę „niezależności” banku centralnego i zakazu finansowania potrzeb publicznych przez ten bank – oraz niechętnie nastawienie krajów Północy do emisji długu wspólny z brakiem ujednoczonego opodatkowania dochodów i/lub majątku (Toporowski, 2009; s. 186–190, 235 i n.). Informacje o stopach procentowych zaczerpnięto z: <https://www.ecb.europa.eu/stats/money/long/html/index.en.html>, dostęp: 16.10.2015.
- ²⁵ Ciołek, D.; Umiński, S. (2007). *Jak mierzyć wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na produktywność przemysłu w Polsce?*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” nr 5; Golejewska, A. (2009). *Are There Labour Productivity Spillovers from Foreign Direct Investment? Evidence from the Polish Manufacturing Sector, 1993–2007*, „Yearbook of Polish European Studies”, nr 12; Chojna, J. (2014). *Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych i kondycja sektora zagranicznego w Polsce*, ibrkk.pl/?Inwestycje-2013-Chojna_Prezentacja_Kondycja_sektora_zagranicznego_w_Polsce.pdf; ibrkk.pl/f/?Seminarium_IBRK-K_8-04-2014_Info.pdf, dostęp: 16.10.2015; GUS (2013). *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2012 r.*
- ²⁶ Wg wyliczeń Ministerstwa Gospodarki było to odpowiednio 62% i 67% (Ministerstwo Gospodarki, 2005. *Polski handel zagraniczny w latach 2001–2005*, http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/2556BC8A-2D6D-473D-AFF6-7E1A6ABE7798/15870/hz_2001_2005r1.doc, dostęp: 16.07.2014). Wyroby eksportowane przez firmy z kapitałem zagranicznym zajmowały „czołowe pozycje wśród 30 grup towarowych, klasyfikowanych na poziomie 4-cyfrowych kodów CN, np. pojazdy samochodowe oraz ich części i akcesoria, aparatura odbiorcza RTV, sprzęt komputerowy, telefoniczny, silniki spalinowe, opony samochodowe” (Ministerstwo Gospodarki, 2010. *Rozwój wymiany towarowej Polski z zagranicą w latach 2005–2009*, <http://www.mg.gov.pl/files/upload/8437/Ocena%20na%20www.pdf>, dostęp: 16.07.2014).
- ²⁷ Gdy wydzielimy sektor intensywnie wykorzystujący: 1) technologię, to udział produkcji tego typu wynosił 5,2% wśród a) przedsiębiorstw z wyłącznie polskim kapitałem i 21,4% wśród b) przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego; 2) kapitał fizyczny i pracę (do trzeciej części zaliczając sektory o wysokiej intensywności: a) pracy, b) pracy i kapitału ludzkiego, c) kapitału fizycznego i kapitału ludzkiego), to udział wynosił 30,1% w a) oraz 49,7% w b).
Struktura zatrudnienia (wg kwalifikacji) w sektorze b) była następująca (2006 r.): 39,2% – niskie kwalifikacje; 33,2% – produkcja wymagająca średnich kwalifikacji

pracowników fizycznych, 22,9% – wymagająca średnich kwalifikacji pracowników umysłowych i zaledwie 4,7% – wymagająca wysokich kwalifikacji. Te udziały dla a) przedstawiały się odpowiednio: 41%, 16,4%, 32,7%, 9,9% (Talar, 2009).

- ²⁸ Jeśli kryteria konkursowe promują nowe technologie i tzw. innowacyjność, to sprzyjają firmom z zagranicznym kapitałem. W konkursie projektów badawczo-rozwojowych w ramach programu Innowacyjna Gospodarka – działania 1.4, trwającego w okresie 16.04.2012–15.05.2012, wśród dużych przedsiębiorstw 50% środków otrzymały firmy zagraniczne (największą dotację uzyskał Samsung – prawie 17% puli). Polskie badania koncentrowały się na branży żywnościowej, oprogramowaniu i Internecie, lekach, ale zdarzały się też projekty B + R w zakresie przemysłu: metalurgia i odlewnictwo, pompy ssące, prefabrykacja rurociągów, narzędzia skrawające, oczyszczanie gazu z instalacji produkcji nawozów (dane Narodowego Centrum Badań i Rozwoju).
- ²⁹ Wg Urzędu Zamówień Publicznych w 2013 r. udział firm zagranicznych w polskim rynku zamówień publicznych sięgnął 30%.
- ³⁰ Udział Niemiec w kapitale zagranicznym ogółem to 16,93%; eksport do tego kraju wynosił 25,1% całości, z czego ok. 90% to towary nierolnicze, w tym surowce, paliwa i chemikalia – 15% (dane dla 2012 r.). Udział holenderskiego kapitału wynosił 21%, a eksport do tego kraju – 4,5%; te odsetki dla Francji wynoszą odpowiednio 17,36% i 5,9%. Jako pochodzący z Holandii traktowany jest w Polsce np. kapitał Volkswagena.
- ³¹ Koncerny azjatyckie w ostatnich latach zakładają centra badawcze w Europie, robią to jednak dość niechętnie (LG dopiero w 2010 r. rozpoczął proces wyboru lokalizacji pierwszego takiego centrum poza Koreą) i stosują strategię rozproszenia, tzn. prace badawcze w jednym kraju dotyczą tylko fragmentu technologii, nie pozwala to na opanowanie przez dany kraj całego procesu, w Polsce dla przykładu prowadzi się prace B + R związane z oprogramowaniem. Właścicielem tych prac pozostaje koncern, okazuje się więc, że polski podatnik wykształcił inżyniera, którego praca powiększa kapitał i dochody zagranicznego koncernu. Zamiast rozwoju rodzimej konkurencji występuje drenaż najzdolniejszych umysłów.
- ³² W konsekwencji, w ramach polityki spójności (TFUE, art. 107.3, lit. a) można w Polsce udzielać regionalnej pomocy inwestycyjnej wg wskaźników intensywności od 15% (w Warszawie od 2018 r. – od 10%) do 50%. Powyższe odsetki mogą być podwyższone o 10 pkt proc. dla średnich i 20 pkt proc. dla małych firm oraz dotyczą kosztów: a) nabycia nowych środków nieobrotowych (w przypadku dużych firm kwalifikuje się 50% wydatków na nabycie wartości niematerialnych i prawnych) lub b) zakupu firmy, która inaczej by upadła, lub c) 2-letnich płac pracowników zatrudnionych dzięki takim zakupom, pod warunkiem że liczba

miejsc pracy netto wzrosła. Ponadto można udzielać wsparcia na następujące cele horyzontalne (art. 107.3, lit. c):

- pomoc szkoleniowa (50% kosztów – duże przedsiębiorstwa, 60% – średnie, 70% – małe),
- pomoc na rzecz MŚP (50%): a) na usługi doradcze, b) na udział w targach, c) na wspieranie innowacyjności,
- badania podstawowe (100% kosztów kwalifikowanych), przemysłowe (50%); eksperymentalne prace rozwojowe (25%), studia wykonalności (50%),
- pomoc inwestycyjna na infrastrukturę badawczą (50%),
- pomoc dla klastrów innowacyjnych – inwestycyjna (50%, w Polsce – 65%) i operacyjna (50%),
- pomoc na innowacje procesowe i organizacyjne (duże firmy – 15%, małe i średnie – 50%).

Ponadto istnieje też tzw. pomoc *de minimis* (Rozporządzenie Komisji nr 1407/2013) i w tym przypadku nie ma wymogów co do przeznaczenia wydatków.

- ³³ Te kryteria po raz pierwszy wprowadzono Zaleceniem Komisji z 1996 r., obecnie obowiązuje Rozporządzenie Komisji (2014) – załącznik 1.
- ³⁴ Wynika to z raportów Polskiego Związku Funduszy Pożyczkowych dostępnych w Internecie.
- ³⁵ W UE deklaruje się cele „innowacyjności” i „konkurencyjności”, czyli „sprzedawalności” europejskich produktów; największe deficyty handlowe Unia notuje w handlu z Chinami, a fundusze strukturalne wypłacane przez europejskiego podatnika trafiają do azjatyckich gigantów przemysłowych (por. przyp. 8.), przekształcając się w zyski zagranicznych właścicieli.
- ³⁶ Komisja Europejska (2014). *Szósty raport na temat spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej*. Dyrekcja Generalna ds. Polityki Regionalnej i Miejskiej, Bruksela.

