

JANUSZ T. HRYNIEWICZ
Uniwersytet Warszawski, Polska

Przemysł, gospodarka oparta na wiedzy i wspólna europejska polityka przemysłowa

Industry, a Knowledge-Based Economy and the Common European Industrial Policy

Streszczenie: Produkcja przemysłowa jest przekazywana z Europy do tzw. fabryk świata (Chiny, Indie, Wietnam itp.). W Europie tworzy się gospodarka oparta na wiedzy, ale nie tworzy ona wystarczająco szybko miejsc pracy. W europejskich elitach władzy i w opinii publicznej wzrasta popularność obrony miejsc pracy w przemyśle, czemu towarzyszy argumentacja patriotyczna. Kontynuacja tych tendencji grozi konfliktami wewnątrz europejskimi. Zagrożeniom tym należy położyć kres przez ustanowienie nowej wspólnej europejskiej polityki przemysłowej. Misją wspólnej polityki przemysłowej powinno być przywództwo (instytucji europejskich) i kontrola procesu restrukturyzacji polegającej na przejściu UE od gospodarki przemysłowej do gospodarki opartej na wiedzy. W efekcie potencjalne pole konfliktów wewnątrz europejskich stanie się polem współpracy.

Abstract: Industrial production is transferred from Europe to the so-called factories of the world (China, India, Vietnam, etc.). In Europe a knowledge-based economy has been created, but it does not create workplaces fast enough. In the European power elites and in the public opinion, Popularity of defending jobs in industry is growing, which is supported by patriotic argumentation. Continuation of this trend threatens to spark off conflicts within Europe. This menace should be stopped by the establishment of a new common European industrial policy. Its mission should be the (European institutions) leadership and the control of the restructuring process, i.e., the EU's transition from an industrial economy to a knowledge-based economy. As a result, the plane of potential conflicts will be the plane of cooperation.

Słowa kluczowe: deindustrializacja, gospodarka oparta na wiedzy, polityka gospodarcza, wspólna europejska polityka przemysłowa

Key words: deindustrialization, knowledge-based economy, economic policy, common European industrial policy

NOWY ŚWIATOWY PODZIAŁ PRACY I JEGO NASTĘPSTWA DLA EUROPEJSKIEGO RYNKU PRACY

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

Produkcja przemysłowa jest przekazywana do państw o niskich kosztach siły roboczej, dzięki czemu osiąga się wysoką efektywność finansową. W państwach tych gwałtownie rozwija się przemysł dostarczający bardzo tanich wyrobów przemysłowych do państw dotychczas uprzemysłowionych. Państwa te określa się mianem fabryk świata, najważniejsze z nich to: Chiny, Indie, Wietnam i Indonezja. W efekcie tworzy się nowy światowy podział pracy. Z jednej strony mamy państwa o wysokim nasyceniu gospodarki wiedzą, produkujące wyroby wiodące (innovacyjne, o dużej wartości dodanej i unikatowej technologii, trudnej do skopiowania). Z drugiej strony mamy nowo uprzemysłowione fabryki świata produkujące schyłkowe wyroby przemysłowe. Ich produkcja w Europie czy USA jest mało opłacalna, technologie są proste, powszechnie znane i łatwe do skopiowania.

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

Zjawiska stagnacji przemysłowej rzutują także na pozycję UE w gospodarce światowej. Weźmy strukturę i korzyści z eksportu UE-27 jako całości. I tak np, w roku 2007 w produkcji eksportowej UE-27 pracowało 26095 tys. osób, z tego aż 16791 tys. w produkcji przemysłowej (Remond-Tiedrez, Rueda-Cantuche 2012: 1). Siłą rzeczy marny stan

produkcji przemysłowej rzutuje na opłacalność całego eksportu. Jak piszą autorzy opracowania Eurostatu, od roku 2000 w państwach UE trwa redukcja miejsc pracy w eksporcie oraz dochodów zatrudnionych tam osób (Remond-Tiedrez, Rueda-Cantuche 2012: 5).

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

REAKCJE RZĄDÓW, OPINII PUBLICZNEJ I INSTYTUCJI EUROPEJSKICH NA ZBYT SZYBKĄ DEINDUSTRIALIZACJĘ

Zbyt szybka deindustrializacja oznacza, że spadek liczby miejsc pracy w przemyśle nie jest równoważony przyrostem miejsc pracy w sektorach gospodarki opartej na wiedzy. Coraz wyraźniejsze są postulaty obrony „narodowych miejsc pracy” w przemyśle. Idee te od dawna są popularne w środowiskach robotniczych i w coraz większym stopniu trafiają do elit politycznych i gospodarczych. I tak np. w USA powrót miejsc pracy z fabryk świata (głównie Chin) był jednym z ważnych tematów kampanii prezydenckiej w 2012 r. 48% największych amerykańskich koncernów o obrotach powyżej 10 mld USD rozważa wycofanie działalności z Chin do USA. Z badań MIT wynika, że w 21% przypadków decyzja o wycofaniu produkcji z Chin do USA jest następstwem politycznego i społecznego nacisku na tworzenie miejsc pracy w kraju. Prezydent Obama zapowiada ulgi podatkowe dla firm, które włączą się do tego ruchu, natomiast produkty amerykańskie stają się w USA modne i patriotyczne (Gazeta Wyborcza, 11.10.2012: 22).

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

Z kolei we Francji, w czerwcu 2012 r. utworzono ministerstwo do spraw reindustrializacji. Już w kilka tygodni po powstaniu urzędu minister dwukrotnie skarcił zarządy fabryk przenoszących produkcję za granicę i zarzucił im niepatriotyczną postawę, co we Francji

jest prawdopodobnie równie mocnym argumentem na rzecz odmowy szacunku społecznego jak w Polsce. W październiku 2012 r. rząd Francji przyznał prywatnej firmie samochodowej PSA 7 mld euro gwarancji kredytowych. W tym samym czasie banki udzieliły 11,5 mld euro kredytu. W zamian PSA zgodziła się na nadzór ze strony rządu i związków zawodowych. Jednocześnie rząd zobowiązał PSA do utrzymania we Francji wszystkich swoich fabryk. Kilka lat wcześniej prezydent Sarkozy przyznał 6 mld euro wsparcia francuskim koncernom w zamian za przeniesienie do Francji produkcji samochodów z innych państw Europy (Gazeta Wyborcza, 16.11.2012: 21).

Także we Francji w grudniu 2012 r. stalowy koncern Arcelor Mittal planował zwolnienie około ¼ pracowników z huty w 11-tysięcznym mieście lotaryńskim. Minister ds. reindustrializacji zagroził tymczasową nacjonalizacją huty, uzyskał poparcie prezydenta Francji i koncern wycofał się ze zwolnień i zarazem obiecał, że przez najbliższe 6 lat nie wygasi pieców (Gazeta Wyborcza, 11.12.2012: 9).

Powołanie we Francji ministerstwa reindustrializacji i dość energicznie realizowane rządowe inicjatywy na rzecz obrony miejsc pracy prawdopodobnie skłonią inne rządy do realizacji podobnych działań, tym bardziej, że prawie na pewno spotkają się one z aprobatą dużej części opinii publicznej. Dodajmy do tego, że od dość dawna mniejsze firmy zagraniczne (z innych państw UE) są dość skutecznie sekowane na europejskich rynkach narodowych.

Problem deindustrializacji został podjęty również na poziomie instytucji europejskich. W październiku (3.10.2012) Komisja Europejska przyjęła strategię reindustrializacji Europy. Obecnie udział przemysłu w PKB UE-27 wynosi około 15,6%, w myśl tej strategii w roku 2020 ma wynosić 20% (wnp.pl 2012 r.). Jest to wyraźna próba promocji wspólnych działań w obliczu narastającego nacjonalizmu gospodarczego. Kolejny krok Komisja Europejska uczyniła na początku listopada 2012 r. Komisarz UE ds. przemysłu ogłosił program „CARS 2020”, zawierający zestaw działań nakierowanych na zwiększenie konkurencyjności europejskiego przemysłu samochodowego (tworzy on 4% PKB UE-27 jako całości). I tak np. w obecnym unijnym budżecie przewidziano 500 mln. euro na rozwój technologii samochodowych i konstrukcji ekologicznych. W przyszłym budżecie UE wydatki te mają wzrosnąć do 2 mld euro (Gazeta Wyborcza, 02.11.2012: 16). Jest to dobry kierunek, ale niewystarczający. Można zapytać, dlaczego akurat przemysł samochodowy? Co z innymi przemysłami? Jakie przemysły mają odgrywać wiodącą rolę w osiągnięciu wspomnianego wcześniej celu, polegającego na tym, że przemysł ma tworzyć 20% unijnego PKB? Patrząc z tego punktu widzenia można sądzić, że jest to krok niewystarczający. Poważne potraktowanie postulatu o zwiększenie udziału przemysłu w PKB UE-27 do 20% w 2020 roku wymaga działań ponadnarodowych. Przede wszystkim: negocjowania, planowania długofalowego, koordynowania wsparcia dla sfery B+ i kontroli rezultatów.

Trzeba zauważyć, że kryzys uwidocznili zwiększenie się natężenia uczuć nacjonalistycznych w opinii publicznej i narodowych elitach politycznych. Bardzo prawdopodobne jest, że nacjonalizm gospodarczy będzie się wzmacniał i dojdzie do utożsamienia obrony miejsc pracy w przemyśle z działalnością patriotyczną. Przemawia za tym dość oczywista prawda, że tam gdzie zaczyna się patriotyzm, tam kończą się zarty. Popularność tych idei w opinii publicznej wzmocni moc przetargową związkowych i przemysłowych grup interesu. Rządy

demokratyczne znajdują się pod presją, wzmacnianą argumentacją nacjonalistyczną, idącą w kierunku realizacji narodowych strategii obrony miejsc pracy w przemyśle.

PRAWDOPODOBNE NASTĘPSTWA REALIZACJI NARODOWYCH STRATEGII OBRONY PRZEMYSŁOWYCH MIEJSC PRACY

Postulaty powrotu miejsc pracy, z fabryk świata do Europy są dość sztuczne w obecnej globalnej sytuacji ekonomicznej. W USA jest to nieco łatwiejsze, z uwagi na bardzo szybki w ostatnich latach spadek cen energii. Jakkolwiek w Chinach już się nieznacznie umacnia i rosną koszty pracy, niemniej pensje nadal są tam bardzo niskie. I tak np. w fabryce tekstylnej średnia pensja wynosi od 188 do 300 euro (Gazeta Wyborcza, 11.10.2012: 22). W EU-27 średnia miesięczna pensja wynosiła w 2011 roku 2177 euro (w Polsce 800) i wahała się od 4056 euro w Luksemburgu do 610 euro w Rumunii (Gazeta Prawna, 02.04.2012). Ponadto pojawiają się możliwości inwestowania w Birmie, Indonezji i Wietnamie, gdzie pensje są o połowę niższe niż w Chinach.

Przeciwdziałanie ucieczce miejsc pracy tradycyjnymi metodami jest mało skuteczne. Np. nadwyżka handlowa Chin czy Wietnamu jest następstwem niskich kosztów pracy. Nie można jednak zmusić tych państw do ich podniesienia. Prawdopodobnie ważniejszym czynnikiem jest zaniżony i sztywny kurs walutowy. Można negocjować uwolnienie kursu. Jednak niski PKB per capita w tych państwach powoduje, że ich mieszkańcy i tak nie kupią na tyle dużo towarów europejskich aby sytuacja na europejskim rynku pracy znacząco się zmieniła.

Tab. 1. Koszt godziny pracy, w 2010 roku, w sektorze produkcji, w wybranych państwach europejskich i azjatyckich, w dolarach USA

Belgia	Niemcy	Szwecja	Holandia	Francja	Wlk. Bryt.	Czechy	Węgry	Polska	Chiny 2008 r.	Indie 2007 r.
50,70	43,76	43,31	40,92	40,55	29,44	11,50	8,40	8,01	1,36	1,17

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

Atrakcyjność fabryk świata dla inwestorów europejskich obrazuje fakt, że koszt jednej godziny pracy w Chinach jest co najmniej 30 razy, a w Indiach 35 razy mniejszy niż w krajach Europy Zachodniej. Przeciętny europejski pracownik może by i zaakceptował obniżkę płacy, ale nie większą niż 15–25%. Załóżmy, że konsument zgodziłby się płacić o tyle samo więcej za europejski wyrób, niż za wyrób chiński. Nawet wtedy wydajność pracy w Europie musiałaby być wielokrotnie większa niż w Chinach, a zwłaszcza w Birmie czy Indonezji, żeby utrzymać akceptowalny poziom płac oraz cen wyrobów. Jest to jednak niemożliwe. Trzeba zauważyć, że przenoszenie produkcji do fabryk świata leży w interesie konsumentów oraz menedżerów, ponieważ zwiększone zyski oznaczają więcej pieniędzy na różnego typu beneficja kadry kierowniczej.

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

Tak się dzieje w przypadku porównania kosztów pracy w różnych państwach europejskich. Generalnie rzecz biorąc we wschodniej części UE są one mniejsze niż w zachodniej, ale nie tak niskie jak w fabrykach świata. Naciski rządów na zaniechanie offshoringu do fabryk świata będą się spotykały z oporem menedżerskich grup interesu. Natomiast coraz bardziej widoczna jest (w przyszłości pewno się zwiększy) presja na zaniechanie lokowania produkcji w państwach wschodnioeuropejskich. W Brukseli w październiku 2012 r. odbyła się manifestacja zachodnioeuropejskich związkowców przemysłowych skierowana przeciwko ucieczce miejsc pracy do Europy Wschodniej, mówiono w tym kontekście o Polsce i Czechach. Jak widać zarzucono, popularne w epoce przemysłowej, idee ponadnarodowej więzi proletariatu i wspólnej walki z uciskiem międzynarodowego kapitału. W to miejsce symbolem integrującym związkowców staje się rozbieżność interesów Europy Wschodniej i Zachodniej. W Holandii uruchomiono portal skarg na imigrantów ze wschodniej Europy, którym zarzuca się między innymi „zabieranie miejsc pracy Holendrom”.

Spontaniczna reindustrializacja może stać się nowym polem sporów międzynarodowych wewnątrz Europy, nagłaśnianych przez media i w ten sposób zwiększających nacjonalistyczne nastroje i niechęć do wspólnych instytucji europejskich. Opisane wyżej tendencje jak na razie są wytłumione, niemniej na tyle potencjalnie żywotne, że ich powstrzymanie może być odbierane przez opinię publiczną jako kolejna ilustracja tezy, że „elity robią co innego niż to co ludziom potrzebne”.

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

Narodowe próby przeciwdziałania utracie przemysłowych miejsc pracy, o ile zostaną poważnie potraktowane, są potencjalnie dość niebezpieczne. Obrona narodowych miejsc pracy dość łatwo może obrosnąć ideologią nacjonalistyczną skierowaną przeciwko konkurentom europejskim. Jest możliwe, że nacjonalizm taki obejmie nie tylko przemysł, ale także inne przejawy działalności gospodarczej. Można przewidywać, że wzrośnie (dzięki poparciu narodowej opinii publicznej) polityczny potencjał przemysłowych grup interesu, tzn. pracodawców i związkowców. Grupy te będą wywierać silny nacisk na żywołową reindustrializację w swoich krajach. Następstwem mogą być chaotyczne, w skali Europy, dążenia do

konserwacji schyłkowych gałęzi przemysłu. Jest to szczególnie prawdopodobne we wschodnioeuropejskich państwach UE. Wcześniej czy później mogą się pojawić postulaty ochrony narodowych miejsc pracy przez różnego typu reglamentacje importu.

Utrwał się będzie historyczny podział na Europę Wschodnią i bardziej rozwiniętą Zachodnią. Wraz z tym będzie rósł nacisk na europejską politykę spójności w kierunku zwiększania jej świadczeń i pogłębiać się będzie frustracja z powodu jej niskiej skuteczności. Możliwy jest nawrót do wewnątrz europejskiej rywalizacji gospodarczej w przekroju narodowym. Tym bardziej, że już obecnie są symptomy rywalizacji między członkami UE o względy państw trzecich, np. Rosji czy Chin.

Podsumujmy teraz najważniejsze zjawiska związane z deindustrializacją. Zbyt wolny przyrost miejsc pracy w nowej gospodarce oraz wzrost bezrobocia, nierówności dochodów i zagrożenie biedą (na zachodzie Europy) współwystępują ze wzrostem poczucia zagrożenia oraz wzrostem intensywności uczuć narodowych. W opinii publicznej wzrasta popularność obrony miejsc pracy w przemyśle, czemu towarzyszy argumentacja patriotyczna. Masowy powrót przemysłowych miejsc pracy z fabryk świata do poszczególnych krajów europejskich jest niemożliwy. Duże różnice kosztów pracy nie mogą być zrównoważone przez stosowny wzrost wydajności pracy w Europie Zachodniej. Natomiast możliwy jest powrót miejsc pracy z Europy Wschodniej, ponieważ różnice kosztów pracy nie są aż tak duże. W tych okolicznościach coraz silniej akcentowana jest rozbieżność interesów Wschodniej i Zachodniej Europy. W działalność na rzecz obrony narodowego przemysłu włączają się rządy. Kontynuacja tych tendencji grozi konfliktami wewnątrz europejskimi. Zagrożeniom tym należy położyć kres przez ustanowienie nowego wspólnego celu integrującego mieszkańców UE.

WSPÓLNA EUROPEJSKA POLITYKA PRZEMYSŁOWA

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

1. Postulat KE dotyczący wzrostu udziału przemysłu w unijnym PKB do 20%,
2. Kontrola restrukturyzacji miejsc pracy (od przemysłu do GOW),
3. Zmniejszenie pola konfliktów międzynarodowych (głównie między wschodem i zachodem Europy) wokół utrzymania, lokowania i powrotu miejsc pracy w przemyśle.

Nowa wspólna polityka przemysłowa byłaby krokiem naprzód w integracji europejskiej i czymś jakościowo nowym na tle polityki spójności. Polityka ta opiera się na tym, że jedne państwa płacą a inne biorą. W przypadku wspólnej polityki przemysłowej nie ma mowy o takim rozpisaniu ról. Polityka powinna być nastawiona na integrację rządowych oddziaływań na narodowe sektory przemysłowe.

Wspólna polityka przemysłowa powinna być odpowiedzią na rozdział między szybką deindustrializacją a zbyt wolnym rozwojem gospodarki opartej na wiedzy, w UE-27 traktowanej jako w miarę jednorodna przestrzeń gospodarcza. Jest to zadanie na miarę nowego osadzenia Europy w geopolityce światowej i zarazem nowego impulsu dla polityki w zakresie rynku pracy jak również zatrzymania regresu demograficznego. Polem oddziaływania wspólnej polityki przemysłowej powinna być kontrola mechanizmu gospodarczego wiążącego deindustrializację z tworzeniem nowej gospodarki. Wspólna polityka przemysłowa polegać może na kształtowaniu produkcji, kooperacji i wymianie dóbr przemysłowych wewnątrz UE. Misją wspólnej polityki przemysłowej powinno być przywództwo (instytucji europejskich) i kontrola procesu koniecznej restrukturyzacji polegającej na przejściu UE od gospodarki przemysłowej do gospodarki opartej na wiedzy. Celem wspólnej polityki przemysłowej nie powinno być utrzymanie miejsc pracy i produkcji przemysłowej za wszelką cenę. Kluczowe zadanie polega na harmonizowaniu rozwoju ze schyłkiem i przeprowadzeniu Europy przez okres deindustrializacji do czasu, gdy zatrudnienie w przemyśle europejskim skurczy się do takiego, jakie jest obecnie w europejskim rolnictwie. Wspólna polityka powinna zapewnić mniejsze tempo spadku przemysłowych miejsc pracy, promocję innowacyjności w tych przemysłach, które są „nieschyłkowe” oraz zapewnić rozwój gałęzi przemysłu mających strategiczne znaczenie, np. militarne.

Dla konstrukcji wspólnej polityki przemysłowej należy wykorzystać doświadczenia wspólnej polityki rolnej (CAP). Jest ona dość krytycznie oceniana, ale miała i nadal ma dobre strony. Prawdopodobnie dobrych stron jest więcej niż złych. Powstanie CAP poprzedziły 4–5-letnie badania i negocjacje polityków sfinalizowane w 1962 roku (Michalek 2012). Rolnictwo było wtedy schyłkowym sektorem podobnie jak obecnie przemysł. W rolnictwie europejskim pracowało mniej więcej tyle ludzi ile obecnie w przemyśle. I tak np. w 1962 roku w rolnictwie francuskim pracowało 19,8% ogółu zatrudnionych, ale w 1978 już tylko 8,6%. W 2007 roku w przemyśle francuskim pracowało 22,6% siły roboczej (Roczniki GUS 1980 i 1992). Generalnie rzecz biorąc w latach 1966–1997 w państwach EWG-15 objętych CAP zatrudnienie w rolnictwie w przeliczeniu na 100 ha spadło z 23,4 do 11,5 osób, a powierzchnia gospodarstwa rolnego wzrosła z 10,1 do 18,4 ha (Małecko-Tepicht 2005: 26).

Jak widać wspólna polityka rolna dość dobrze poradziła sobie w harmonizowaniu rozwoju (przemysł) ze schyłkiem (rolnictwo). Trzeba też zauważyć, że CAP uchroniła Europę przed spekulacyjnym wzrostem cen żywności (lata 2007–2008) np. pszenicy, o około 100% kiedy to w Azji, Ameryce Łacińskiej i Afryce Północnej wybuchały zamieszki głodowe (Hryniewicz 2009: 16–19). W tym samym czasie (lata 2006–2009) w Europie ceny żywności były dość stabilne a we Francji i Hiszpanii nawet spadły (Michalek 2012). Jak widać CAP zapewniła utrzymanie poziomu życia ludności nią objętej, udaną restrukturyzację, bezpieczeństwo żywnościowe i względną obfitość produktów.

Podobnych efektów można oczekiwać po wspólnej polityce przemysłowej. Po to, żeby tak się stało należy dobrze zdefiniować przedmiot jej oddziaływania. Polityką przemysłową należy objąć przemysły mało podatne na innowacje i wyraźnie schyłkowe oraz takie, które mają strategiczne znaczenie. Sektory nowej gospodarki powinny pozostać poza polem regulacji biurokratycznych, ponieważ mogłyby one zmniejszyć ich konkurencyjność i spowolnić rozwój.

Określenie pola i zakresu oddziaływania wspólnej polityki przemysłowej powinno być poprzedzone ekspertyzami a zwłaszcza debatami z udziałem rządów, komisji europejskiej, stowarzyszeń przedsiębiorców, związków zawodowych i innych interesariuszy.

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

Wspólna polityka przemysłowa powinna być poprzedzona zmianami organizacyjnymi w skali międzynarodowej. Zintegrować należy działania podobne do spółki Polskie Inwestycje. Należy wydzielić z tej spółki i innych im podobnych tę część, która ma związek z inwestycjami strategicznymi i specyficznymi dla danego kraju a resztę włączyć do wspólnej polityki przemysłowej. Narodowe agencje rozwoju przemysłu i wspomniane spółki kredytowe powinny utworzyć nową instytucję określającą pola wspólnej polityki przemysłowej, negocjującą ceny i ewentualnie kontyngenty produkcyjne oraz mającą uprawnienia inicjatywy legislacyjnej w parlamencie europejskim. Instytucja ta powinna sprawować także nadzór nad polityką wobec sfery B+R w państwach członkowskich.

Narodowe polityki w sferze B+R powinny zostać skoordynowane. Na początek należałoby ujednotwić sposób operowania funduszami z CIT. W niektórych państwach np. w Wielkiej Brytanii istnieje możliwość zwrotu części podatku w przypadku udokumentowanej współpracy z sektorem nauki. Dla średnich przedsiębiorstw (nie mówiąc o małych) są to znaczące sumy. Wspomniana wyżej instytucja powinna podobne praktyki wymusić na innych państwach, zwłaszcza wschodnioeuropejskich. Należy spowodować, aby była to sztywna wielkość będąca ułamkiem całości budżetu narodowego albo PKB.

Taka polityka zapobiegnie „jeździe na gapę”, ponieważ niektóre rządy mając gwarancję sztywnych cen na wyroby krajowe i co za tym idzie gwarancję wpływów podatkowych mogłyby nawet zmniejszać wydatki na B+R w gałęziach regulowanych. Większą rentowność odnosiłyby firmy w państwach, gdzie nie byłoby takich praktyk, ale przeciętna cena regulowanego wyrobu nie zmieniałaby się. Na czym traciliby konsumenci w państwach, które nie oszczędzają na sferze B+R. Oczywiście ideałem byłoby ustalenie minimalnej wielkości finansowania narodowych sfer B+R, na przeciętnym dotychczasowym poziomie w UE. To jednak dla niektórych państw wiązałoby się ze skokowym wzrostem tych wydatków i mogłoby oznaczać zbyt duże kłopoty na narodowej scenie politycznej.

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

Skąd mogą pochodzić zasoby na tworzenie wspólnej polityki przemysłowej? Należy ją powiązać z innymi europejskimi politykami, głównie polityką spójności. Innym źródłem mogą być różnego typu narodowe agencje rozwoju przemysłu oraz budżety państw w tej części, która do tej pory była przeznaczana na nieformalne wspieranie firm krajowych. Wspólna polityka rolna, w zasadzie spełniła cele, do których została powołana i stąd też można przesunąć część środków. Można by oszacować antycypowane koszty państw UE związane ze zwolnieniami grupowymi i zasoby te przeznaczyć na wspólną politykę przemysłową. Trzeba też zauważyć, że problem jest na tyle dużej wagi, że po uporaniu się z kryzysem można by rozważyć dodatkową składkę państw UE na ten cel.

Czy wspólna polityka przemysłowa jest propozycją kolejnej regulacji, która zbiurokratyzuje europejski rynek przemysłowy i utrudni działanie mechanizmu wolnej konkurencji? Tak nie jest, dlatego że rynek ten ma niewiele wspólnego z rynkiem wolnej konkurencji i jest silnie uregulowany, tyle że mechanizmami nieformalnymi. Obecnie mamy do czynienia z globalnym quasi rynkiem, którego stan skłania do odmiennych diagnoz. Spróbujmy go opisać z punktu widzenia ludzi kupujących jego wytwory. Analiza sposobu zaspokajania dość dużej liczby potrzeb ludzkich prowadzi do wniosku, że niezbędne dobra są nabywane w warunkach będących zaprzeczeniem wolnej konkurencji i prawdziwego rynku. Np. samochody – kiedyś produkowało je ponad 100 firm, obecnie 10–12 światowych producentów powiązanych ze sobą aliansami strategicznymi i więziami kooperacyjnymi. Ubezpieczenia to też kilka firm globalnych, bankowość nieco więcej, samoloty – 2 duże firmy, technologie informacyjne, gaz, ropa naftowa, paliwa, kosmetyki, biotechnologie, farmaceutyka – nie inaczej. Podobnie jest na rynku teleinformatycznym gdzie królują Microsoft i Google. Uczestników rynku jest na tyle mało, że ich strategie są wzajemnie przewidywalne. Kapitałowe bariery wejścia są tak duże, że praktycznie nie do pokonania, chyba że jakaś mała firma umiejętnie wykorzysta czas przelomu technologicznego.

Poparcia dla tych tez dostarczają analizy podejmowane na gruncie neoewolucjonizmu ekonomicznego nastawione na opis zachowań uczestników życia gospodarczego w kategoriach ekosystemu. I tak np. J.F. Moore stwierdza, że współcześnie wolnokonkurencyjny rynek jest zastępowany przez tzw. ekosystem. Jest to ekonomiczna społeczność danej branży czy sektora złożona z firm i jednostek połączonych trwałymi interakcjami. Konkurencję zastępuje współzależność producentów, klientów, dostawców, organizacji handlowych i innych interesariuszy. Rozbieżność interesów tych grup jest zmniejszana przez ciągłe styczności i powiązania (koopetycja, alianse), które cechują się dużą trwałością. W ekosystemie ekonomicznym kluczową rolę odgrywają największe firmy, które wywierają wpływ na zachowania pozostałych (Moore 1996). Członkowie ekosystemu ekonomicznego wykazują

dążenia do integracji. Prowadzą do tego różne mechanizmy. Może to być dziełem przypadku i częściowo intencjonalnych zachowań a także świadomej samoorganizacji (Moore 1998).

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

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

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

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

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

Czym jest propozycja wspólnej polityki przemysłowej od strony administracyjnej? Propozycja ta jest nakierowana na regulację procesów gospodarczych za pomocą

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

Nie można nie zauważyć, że regulacje formalne usztywniają zachowania, nie antycypują wszelkich możliwych zmian i zmniejszają potencjał adaptacyjny, utrwalają istniejący stan rzeczy i są źródłem wielu niechcianych skutków ubocznych. Z drugiej strony nie można nie zauważyć, że jest bardzo wiele przykładów dowodzących, że nieformalne spontaniczne regulacje mogą prowadzić do znacznie bardziej negatywnych następstw, że wspomnimy np. o przestępczości międzynarodowej, kartelach cenowych, nieformalnych strukturach przedsiębiorstw, klikach itp.

Omawiane tu regulacje wchodzące w skład wspólnej polityki przemysłowej dotyczą w zasadzie rynków oligopolistycznych, które zostały już wcześniej uregulowane przez kluczowych wytwórców. Obecnie dobrze byłoby je uregulować nieco inaczej i bardziej zgodnie z interesami względnie dużych grup ludności. Nie należy tego traktować jako apelu o likwidację oligopolu, ponieważ jak to już wcześniej napisano, są one potrzebne i użyteczne. Chodzi o to, żeby były użyteczne jeszcze bardziej.

JAKICH KORZYŚCI MOŻNA OCZEKIWAĆ W EFEKCIE WDROŻENIA WSPÓLNEJ EUROPEJSKIEJ POLITYKI PRZEMYSŁOWEJ?

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

Obecnie w europejskim przemyśle pracuje około 20–30% ogółu zatrudnionych i wszystkie te miejsca pracy są potencjalnie zagrożone. Inicjatywa na rzecz objęcia działaniami ogólnoeuropejskimi tak dużej liczby ludności (łącznie z rodzinami) musiałaby znaleźć odzwierciedlenie w masowych postawach społecznych. Miliony ludzi poczułyby silniejszy związek między działalnością instytucji europejskich a losem własnym i swoich rodzin. Oczywiście nie oznacza to obietnicy zaistnienia wspólnej tożsamości europejskiej, chociaż być może wspólna polityka przemysłowa jest małym krokiem w tym kierunku.

¹ Tytuł rozdziału w jednym z podręczników zarządzania.

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

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

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

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

WSPÓLNA POLITYKA PRZEMYSŁOWA — NAJWAŻNIEJSZE WYMOGI SKUTECZNOŚCI

Realizacja misji wspólnej europejskiej polityki przemysłowej polega na kontrolowaniu procesów restrukturyzacji od przemysłu do nowej gospodarki. Skuteczność tego typu działań zależy w znacznym stopniu od efektywnego działania sfery B+R, czyli od tego czy będzie wystarczająco duży napływ innowacji żeby w miarę szybko rosła nowa gospodarka i unowocześniały się nieschyłkowe branże przemysłowe. Żeby tak się działo potrzebne są

nie tylko nakłady na badania i wdrożenia, ale także klimat bezpieczeństwa dla działalności innowacyjnej.

Wspólna polityka przemysłowa powinna być zabezpieczana przez nowe międzynarodowe regulacje dotyczące praw własności intelektualnej, także do wytworów wymienianych via Internet. Niedopuszczalne jest przyznawanie firmom prywatnym takich uprawnień, jakie mają organy administracyjne demokratycznych państw tak jak to miało miejsce w odrzuconych niedawno regulacjach ACTA. Niemniej jednak ochrona tworzenia innowacji w sektorach nowej gospodarki i w przemyśle jest koniecznym uzupełnieniem wspólnej polityki w zakresie dostosowania się do procesów zmian gospodarczych i kontroli restrukturyzacji postindustrialnej. Ograniczy to oczywiście dostęp do wytworów globalnej kultury rozrywkowej. Można mieć nadzieję, że kontestującej te regulacje młodzieży da się wytłumaczyć, że darmowe piosenki dadzą się przeliczyć na tracone w Europie czy USA miejsca pracy.

Propozycji tej można zarzucić, że jest imperialistyczną próbą ustanowienia gwarancji dla zachowania prymatu w zakresie produkcji wyrobów wiodących. Jest to kwestia indywidualnych interpretacji, ponieważ równie dobrze można stwierdzić, że jest to próba nałożenia zasad elementarnej uczciwości na relacje wymiany dóbr i usług. Celem propozycji regulacyjnych jest stworzenie klimatu przewidywalności dla działalności innowacyjnej. Przewidywalność jest ważna, ponieważ badania pochłaniają ogromne koszty znaczące nawet dla firm globalnych. Potencjalni innowatorzy uaktywniają się wtedy, gdy mają przekonanie, że ewentualny sukces będzie ponadprzeciętnie wynagrodzony. Potencjalny innowator musi mieć gwarancję, że zwiększone ryzyko związane z działalnością innowacyjną zostanie zrekompensowane zwiększoną i długofalową rentownością nowego wyrobu. Natomiast zarządom firm potrzebna jest gwarancja długofalowego zwrotu poniesionych nakładów plus ponadprzeciętna stopa zysku, jako nagroda za ryzyko związane z nakładami na B+R.

WSPÓLNA POLITYKA PRZEMYSŁOWA — NARZĘDZIE DOPASOWANIA EUROPEJSKIEJ DEMOKRACJI DO ZMIAN KULTUROWYCH, OSOBOWOŚCIOWYCH I STYLU ŻYCIA W EUROPIE

Wspólną politykę przemysłową należy wykorzystać do wspierania zmian społecznych i politycznych mających na celu dopasowanie instytucji obywatelstwa do nowych czasów. W epoce cywilizacji przemysłowej obywatel definiował się przez swój status w produkcji, czyli zawód i stanowisko i stosownie do tego głosił, dbając o to, żeby wybrańcy mieli program sprzyjający zaspokojeniu jego potrzeb bytowych.

Współczesny stan cywilizacyjny bywa określany mianem konsumpcjonizmu lub społeczeństwa konsumpcyjnego. W coraz większym stopniu Europejczycy zaczynają się definiować poprzez swój status konsumenta, co oznacza, że ich tożsamości w coraz większym stopniu nasycone są treściami odwołującymi się do poziomu i stylu konsumpcji. Przyjmijmy, że tożsamość oznacza sposób, w jaki człowiek definiuje sam siebie, czyli w jaki sposób

odpowiada na pytania: kim jestem? Co jest dla mnie ważne? Jak widzą mnie inni ludzie? Jak powinienem się zachowywać? Itp.

Dominujące i najbardziej masowe formy samoorganizacji społecznej (partie polityczne i związki zawodowe) nadal zakorzenione są w epoce przemysłowej, kiedy to kluczowymi czynnikami samodefiniowania się ludzi były: zawód, stanowisko i klasa społeczna. Spełniały one swoją rolę, ponieważ w tej sferze, gdzie w grę wchodziły kluczowe elementy tożsamościowe wydatnie poprawiały moc przetargową pracobiorców wobec pracodawców. Dzięki temu poczucie alienacji i ubezwłasnowolnienia było zmniejszane lub całkiem zniknęło. Dość dobrze harmonizowało to z instytucjami demokratycznymi państwa przemysłowego, które były nastawione na uzgadnianie interesów grup kierujących produkcją i grup produkujących (wykonawców).

W epoce postindustrialnej ludzie o tożsamościach konsumentów nie mają takich możliwości przetargowych wobec wytwórców dóbr i usług. Opisane wcześniej zjawiska oligopolizacji i nowych metod „zarządzania klientami” powodują, że konsumenci są wobec producentów w sytuacji zatowarowanej masy ludzkiej, która jest w sytuacji przymusu, bo trudno nazwać inaczej wybór między kilkoma wytwórcami prawie identycznych rzeczy. W sytuacji sporu klient jest w zasadzie bez szans, dlatego że dochodzenie racji wymaga procesu sądowego i starcia ze sztabem prawników firmowych. Istnieją jednak instytucje ochrony konsumenta. Jedną z nich jest administracja rządowa (w Polsce UOKiK) i jej agendy terenowe oraz samorządowa (w Polsce – powiatowy rzecznik konsumentów), jednak nie mają one wystarczających zasobów żeby choćby w ułamkowej części sprostać istniejącym potrzebom. Pozarządowe organizacje konsumenckie są małe i równie bezradne.

Europejską politykę przemysłową należy wykorzystać do wzmocnienia form organizowania się konsumentów w organizacjach pozarządowych. Organizacje te powinny uczestniczyć w kształtowaniu wspólnej polityki przemysłowej poczynając od europejskiej instytucji regulującej tę politykę. Ponadto powinno się zagwarantować środki na wspieranie ich działalności, w podobnym stopniu, w jakim partie korzystają ze środków publicznych. Szczególnie wsparcie należy się tym pozarządowym organizacjom konsumenckim, które zechcą się organizować w skali ponadnarodowej. W działaniach tych chodzi o to, żeby dopasować europejską demokrację do zmian kulturowych, osobowościowych i stylu życia w Europie.

Literatura / References

- Bohnke, P. (2005). *First European Quality, of Life survey: Life Satisfaction, Happiness, and Sense of Belonging*. Office for Official publication of European Communities, Luxembourg. Pozyskano z: <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2005/91/en/1/ef0591en.pdf>.
- European Yearbook (2011). *Eurostat. Europe in figures – European yearbook 2011*.
- Hryniewicz, J.T. (2009). Globalizacja – rachunkowość geopolityczna. *Przegląd Organizacji*, 3, 16–19.
- Klamut, M. (1996). *Ewolucja struktury gospodarczej w krajach wysoko rozwiniętych*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Małecki-Tepicht, S. (2005). Rolnictwo polskie w latach 1950–2002. Dziedzictwo i perspektywy. *Narodowy Bank Polski Departament Komunikacji Społecznej, Materiały i Studia, Zeszyt nr 196*.

- Michałek, J. (2012, 4 września). *Wspólna polityka rolna*. Pozyskano z: <http://www.ce.uw.edu.pl/files/users/jan-jakub-michalek/files/wspolna-polityka-rolna.pdf>.
- Moore, J.F. (1996). *The Death of competition. Leadership and Strategy in the Age Business Ecosystem*. New York: Harper Business.
- Moore, J.F. (1998). The Rise of a New Corporate Form. *Washington Quarterly*, 21(1), 167–181.
- OECD (2009, 26 października). Dataset: ALFS Summary tables. Pozyskano z: http://stats.oecd.org/WBOS/Index.aspx?DatasetCode=ALFS_SUMTAB#.
- OECD. Statextracts (2012, 31 października) ALFS Summary tables. Pozyskano z: <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=36324>.
- Poverty Rate (2012, 16 października). Eurostat database At-risk-of-poverty rate by sex (Source: SILC). Pozyskano z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tessi010>.
- Remond-Tiedrez, I., Rueda-Cantuche, J.M. (2012). *European exports 2000–2007: direct and indirect effects on employment and labour income in the EU-27 and euro area*. Eurostat. Statistics in focus 36/2012.
- wnp.pl (2012, 10 października). wnp.pl PORTAL GOSPODARCZY. Pozyskano z: http://www.wnp.pl/?gclid=CJGR_I3FqbMCFUW_zAod5HUADw.

Janusz T. Hryniewicz, prof. dr hab., Uniwersytet Warszawski, Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych (EUROREG).

Profesor w Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych (EUROREG) Uniwersytetu Warszawskiego, autor 206 publikacji naukowych. Prowadzi badania z zakresu zarządzania, socjologii gospodarki oraz studiów regionalnych a także wielokulturowości. Jego główne pola badawcze to badania nad przedsiębiorstwami oraz zarządzaniem wiedzą w administracji publicznej. Ostatnio realizuje badania poświęcone systemom politycznym i ich związkowi z sytuacją gospodarczą w państwach Europy Środkowo-Wschodniej.

Janusz T. Hryniewicz, Professor at Warsaw University, Centre for European Regional and Local Studies, author of 206 articles and scientific books. His main fields of research are: economic sociology, politics, regional studies. His main books include: *Political and Cultural Context for Economic Development, Relations of Work in Polish Organizations*, both in Polish.

adres/address: Uniwersytet Warszawski

EUROREG – Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych

ul. Krakowskie Przedmieście 26/28, 00-927 Warszawa

e-mail: j.hryniewicz@uw.edu.pl