

Strategie przedsiębiorstw europejskich w kryzysie

1. Wprowadzenie i struktura artykułu

Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw europejskich, zarówno np. wielkich producentów samochodów, jak i wielkich banków i innych instytucji finansowych, w globalnej gospodarce była jednym z głównych czynników rozwoju integracji europejskiej z jej szczytowym etapem – Unią Europejską. Można nawet wysunąć hipotezę, że była to najważniejsza przesłanka rozwoju tego procesu. Jego pomysłodawcy – Jean Monet i Maurice Schumann – marzyli głównie o tym, aby przedsiębiorstwa europejskie mogły zacząć radzić sobie z przygniatającą dominacją i przewagą konkurencyjną przedsiębiorstw amerykańskich po II wojnie światowej. Jakkolwiek te marzenia identyfikuje się raczej *implicite* niż *explicite*, ponieważ *explicite* kanonem podręczników europeistyki jest zestaw przyczyn rozwoju integracji europejskiej, w którym ten czynnik często się w ogóle nie znajduje... Jest to pierwsza kluczowa, i odmienna od powszechnie wykazywanych w literaturze przedmiotu, konstatacja na jaką chcemy zwrócić uwagę w tym artykule.

Oczywiście tak jak w przypadku przedsiębiorstw amerykańskich, tak i w przypadku przedsiębiorstw europejskich, oraz równolegle i przedsiębiorstw japońskich, u zarania budowy koncepcji integracji europejskiej, pojawiać się musiało pytanie: co to znaczy przedsiębiorstwa europejskie, amerykańskie, japońskie, ich dominacje i zdominowanie, gdy chodziło przecież przede wszystkim o przedsiębiorstwa – jak je wówczas nazywano – międzynarodowe, multinarodowe czy wręcz ponadnarodowe? W tym ostatnim określeniu

zbliżające się już do współczesnego pojęcia globalnych przedsiębiorstw. Jeśli ponadnarodowe czy globalne, to po co w ogóle poświęcać im uwagę w kontekście europeistyki, amerykanistyki itp. W latach sześćdziesiątych XX wieku – w których zaczyna się proces analizy przewag konkurencyjnych różnych grup przedsiębiorstw, hitową pracą naukową była książka R. Lattes'a *500 miliardów dolarów*, która doczekała się nawet... fabularnej ekranizacji pod takim samym tytułem, i w której właśnie pokazywano jak to przedsiębiorstwa ponadnarodowe, główne przedsiębiorstwa świata, przede wszystkim wywodzące się z USA, mające łącznie obroty o niewiarygodnej wówczas wielkości ponad 500 miliardów dolarów, kontrolują świat nie przejmując się żadnymi narodowymi interesami, tworząc swoisty mezoekonomiczny, autonomiczny, w świecie sektor gospodarczy.

Nie mniej jednak narodowe i regionalne źródła powstawania przedsiębiorstw ponadnarodowych, dzisiejszych przedsiębiorstw globalnych były bardzo istotne. Doskonale rozumiano ich znaczenie w początkowych okresach integracji europejskiej. Inny Francuz Jean Jacques Servan-Schreiber w opublikowanej w 1969 roku jeszcze słynniejszej książce *Le défi américain* (*Wyzwanie amerykańskie*), wyraźnie zwracał uwagę na narodowy i regionalny rodowód przedsiębiorstw ponadnarodowych i ich rolę dla krajów, regionów pochodzenia. Konstatował zaś miażdżącą przewagę i dominację w świecie, i przede wszystkim w Europie, ponadnarodowych przedsiębiorstw wywodzących się z USA, mających tam swoje centrale. Miażdżąca przewaga ponadnarodowych przedsiębiorstw amerykańskich w Europie miała ogromne konsekwencje strukturalne, mikro i makroekonomiczne dla gospodarek Europy: dla miejsc pracy pracowników europejskich, dystansu technologicznego Europy do reszty świata, kursów walut, inflacji, poziomu życia, stabilności makroekonomicznej itp. Rozwijające się wówczas jeszcze powoli procesy integracyjne według marzeń Jeana Moneta i Maurice'a Schumanna miały już

tutaj jednak ważne osiągnięcia. Książka *Le defi american* w 1969 analizowała przeszłość, przewagę i wyzwanie kreowane przez amerykańskie przedsiębiorstwa ponadnarodowe w Europie, ale stawiała się swoistą cezurą czasową, od której zaczyna się coraz śmielsza odpowiedź na amerykańskie wyzwanie ponadnarodowych przedsiębiorstw europejskich, częściowo już też wykorzystująca niekiedy wcześniejszą, innym razem równoległą odpowiedź ponadnarodowych przedsiębiorstw japońskich (np. ze słynną strategią koncentracji – strategią wejścia Hondy na prawie zmonopolizowane przez trójkę z Detroit (ponad 96 procent sprzedaży aut w USA) rynki samochodowe w USA).

To krótkie historyczne przypomnienie ma kluczowe znaczenia dla niniejszego artykułu. Przez przedsiębiorstwa – stanowiące jeden z najważniejszych regulatorów współczesnych gospodarek – dokonuje się przenoszenie fal kryzysowych lub ich powstrzymywanie, tak to się dokonywało w historii i jak to ma miejsce w obecnym światowym kryzysie finansowym i gospodarczym. Sposoby rozwoju, modele biznesowe przedsiębiorstw globalnych o określonym rodowodzie narodowym i regionalnym, np. przedsiębiorstw globalnych wykorzystujących „sprężyny” rozwoju globalnego stworzone w Europie, między innymi i niekiedy głównie dzięki integracji europejskiej, rzutowały i rzutują istotnie na przebiegi kryzysu globalnego w różnych częściach świata i na sposoby radzenia sobie z nim.

W niniejszym artykule chcemy więc podzielić się własną refleksją, na poły wręcz publicystyczną, jednakże wynikającą z ponad trzydziestoletnich badań nad rolą różnorodnych przedsiębiorstw w gospodarkach. Na podstawie tych badań próbujemy pokazywać, że jakkolwiek przedsiębiorstwa uważamy za jeden z najważniejszych regulatorów współczesnych gospodarek, regulatorów narodowych i ponadnarodowych, to trzeba na tę regulację patrzeć łącznie z innymi regulatorami gospodarek: rynku, państwa a przede wszystkim

gospodarstw domowych, co można uznać za drugą kluczową i odmienną konstatacją jaką próbujemy w teorii ekonomii, w tym też ekonomicznych aspektach europeistyki, od kilku lat proponować.

2. Przedsiębiorstwa jako regulator gospodarek – także więc gospodarek w kryzysie

Jakkolwiek uważamy, że w europeistyce przedsiębiorstwa są jedną z najważniejszych instytucji regulujących gospodarki i wpływają bardzo silnie na charakter integracji europejskiej, to oczywiście dalecy jesteśmy od typowej aberracji badawczej polegającej - jak wiadomo na tym – że mój temat badawczy jest pępkiem świata, od niego wszystko inne zależy, że jest ogonem węża, a wąż to głównie ogon... itp. Mamy do czynienia z ogromnym instytucjonalnym bogactwem gospodarek, bogactwem dwojakiego sensu: jest ich wiele i mądre ich wykorzystywanie (komponowanie) może być ogromnym bogactwem narodów i regionów (Unii Europejskiej). Przedsiębiorstwa są istotną częścią tego bogactwa.

Na bogactwo instytucjonalne gospodarek składają się: różnorodne rynki, które charakteryzują się z kolei różną kompletnością (zazwyczaj w gospodarkach brakuje wielu potrzebnych rynków, np. menedżerów, wielu rynku informacji), niezawodnością (różne są możliwości konkurencji na rynkach, nie wszystkie dobra nadają się dobrze do obrotu rynkowego, występuje wiele efektów zewnętrznych, które rynki nie potrafią włączyć do obrotu i wyceny, a przede wszystkim wiele asymetrii informacji) i charakterem (głębokością, zaawansowaniem technologicznym, strukturą własności, otwartością na świat, ingerencją państwa w rynki); składają się regulacje państwowe i suprapaństwowe (np. organa Unii); składają się samoregulacje gospodarstw

domowych, potężny regulator, słabo doceniany w teorii, a być może dzisiaj, tak samo jak kilka tysięcy lat temu, w pewnym sensie podstawowy regulator („na początku były gospodarstwa domowe”); pojawia się jeszcze cały szereg innych regulacji, jak np. regulacje wspólnotowe opisywane przez E. Ostrom, laureatkę Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 2009 roku. Oczywiście w tym bogactwie potężnym regulatorem są przedsiębiorstwa, produkcyjne, handlowe, finansowe (banki!), usługowe, które przez zjawiska rozwoju organicznego, procesy insourcingowe, różne formuły hybrydowe (franchising, joint venture, partnership, intrapreneurship, kooperacje i bardzo wiele innych) powodują, że ponad połowa wszystkich transakcji, kontraktów, decyzji zarządczych jest wykonywana i kontrolowana przez przedsiębiorstwa, ich struktury zarządzania, corporate governance itp.

Jeśli dochodzi do kryzysu, i to tak głębokiego, jak w latach 2007-?, to powstaje pytanie, które z regulatorów zawiodły, których złe funkcjonowanie stało się przyczyną kryzysu, a jeśli ma on swoje źródła poza tymi regulatorami, to dlaczego nie mogły one go powstrzymać? Stawia się pytania jeszcze szersze. Układ instytucjonalny gospodarek, grup gospodarek świata, kreuje się i wyjaśnia, kontroluje pod wpływem pewnych teorii ekonomicznych. Tak więc jaką rolę obok i w zawodności regulatorów odegrała teoria, w jakim stopniu zawiodła teoria? Oczywiście jest to dzisiaj przedmiot ogromnych i codziennych debat, przedmiot setek już poważnych opracowań i tysięcy przyczynkarskich. Przedmiot odnowionych nie tylko burzliwych debat naukowych, ale i zwykłych wielkich kłótni, w których nawet nie chce się pokusić o zgodną z regułami sztuki metodologicznej analizy. Na potrzeby naszych rozważań przedstawimy tutaj krótka własna konstatację, z której wynika dalszy tok naszego rozumowania o pożądanym strategii przedsiębiorstw europejskich w kryzysie, o ich szansach przyczynienia się do wyjścia z kryzysu.

Bezpośrednią przyczyną obecnego kryzysu stało się złamanie najtwardszych ograniczeń budżetowych gospodarki, ograniczeń budżetowych gospodarstw domowych. Chodzi o to że gospodarstwa domowe nie mogą wydawać więcej niż mają dochodów, a jeśli wydają więcej dzisiaj to jutro z bardzo dużym prawdopodobieństwem mają możliwość i ubezpieczenia spłaty długu z odsetkami. W równowagach gospodarek te ograniczenia stanowią swoistą skałę (*Petrus*), twardą podstawę ich funkcjonowania. Nawet jeśli dobudowuje się współcześnie systemy bankructw gospodarstw domowych, to oczywiście jest to coś zupełnie innego, niż konsekwencje wielkich zadłużeń przedsiębiorstw, a przede wszystkim państw. Główny spór toczony w teorii ekonomii dotyczył tego, że jedni (Keynesiści, Neo-Keyenesiści i mniej już Nowi Keyenesiści oraz przedstawiciele ekonomii behawioralnej) wierzą, że można łamać z niewielką karą ograniczenia budżetowe państw (po prostu państwa mogą się bardzo szeroko zadłużać), ale nie można łamać ograniczeń budżetowych gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, natomiast inni (monetaryści, nowi klasycy, przedstawiciele teorii realnego cyklu koniunkturalnego), uważają, że nie może być różnicy w traktowaniu ograniczeń budżetowych państwa, przedsiębiorstw i gospodarstw domowych – wszystkie tego ograniczenia muszą być respektowane, co wyraża tzw. tożsamość Ricarda: dzisiejszy dług jutro gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa, państwa muszą spłacić z odsetkami.

Złamanie ograniczeń budżetowych gospodarstw domowych na potężną skałę, przede wszystkim na ogromnym rynku nieruchomości, z symbolicznym udzielaniem wielkich kredytów hipotecznych tzw. NINJA (*no income, no job, no assets*)¹, powoduje kreowanie w gospodarkach źródeł niezwykle

¹ Jeśli w USA jest 300 mln ludzi, co daje 100 mln gospodarstw domowych i kilka procent z nich rocznie buduje lub kupuje dom, to implikuje to konieczność np. kilka milionów nowych kredytów hipotecznych np. w kwotach 300, 400, 500, 1 milion i więcej dolarów. Prosty rachunek pokazuje o jakie kwoty nowych kredytów chodzi. Jeśli do tego doda się, że stare kredyty hipoteczne to już nagromadzone kwoty sięgające kilkudziesięciu procent PKB

katakлизмów, często nawet większych niż permanentne i szerokie łamanie ograniczeń budżetowych w finansach publicznych poszczególnych gospodarek.

Dlaczego jednakże może dochodzić do takich zjawisk? Tutaj konieczne jest już odwołanie do głębszych strukturalnych i instytucjonalnych charakterystyk gospodarek, które na różne sposoby próbuje bardzo słabo dzisiaj tłumaczyć teoria ekonomia. Gdyby spróbować poważnie, bez nagminnego zacietrzewienia ideologicznego i politycznego, wykorzystać spór w teorii ekonomii, szukając nawet eklektycznej, ale przydatnej pomocy z obu stron sporu, to można dokonać następujących obserwacji. Z jednej strony uważa się i trzeba to przyjąć jako poważny wkład do poszukiwania poważniejszej teorii, że rynki ze względu na swoją niekompletność (brak wielu rynków np. informacji, terminowych, menedżerów, ratingu, niektórych aktywów), zawodność (asymetrie informacji, efekty zewnętrzne, procesy koncentracji) i słaby charakter (płytkość, poziom technologiczny, strukturę własności) nie mogły ograniczać rozmiękczenia ograniczeń budżetowych gospodarstw domowych i przedsiębiorstw. Często przy takim stanie rynków i panujących na nich bardzo silnej konkurencji, którą gdzie indziej określamy mianem piątej fali konkurencji albo konkurencji wirtualnej, musiało dochodzić do obłędnego łamania twardych ograniczeń budżetowych. Z trafnej analizy słabości rynków nie wyprowadza się jednakże wiarygodnych koncepcji, według których państwo mogłoby jakoś zredukować te słabości. To wciąż jeszcze ciężka praca badawcza przed nami. Prawdopodobnie można się spodziewać, że rynki, przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe same szybciej dopracują się serwomechanizmów redukujących obecne słabości rynków. Liberalni ekonomiści (R. Lucas, R. Barro) uznali natomiast, że na razie taka wadliwa liberalna gospodarka rynkowa powinna sama ponieść za to „karę” znacznie głębszym kryzysem

oczyszczającym, i to jest jedyne co można zrobić ze słabościami rynków i główny sposób eliminowania tych słabości w przyszłości.

Z drugiej strony liberalna ekonomia wskazuje, że absurdalne jest obwinianie liberalnej teorii i gospodarki rynkowej za rozmiękczenie ograniczeń budżetowych gospodarstw domowych i przedsiębiorstw. Rdzeniem tej ekonomii jest bowiem przede wszystkim nie tylko silne respektowanie tych ograniczeń, ale domaganie się aby państwo też silnie respektowało swoje ograniczenia budżetowe, ponieważ ich rozmiękczenie nie jest skutecznym sposobem pobudzania gospodarki (tzw. krytyka Lucasa) i trzeba będzie wcześniej czy później słono za nie zapłacić (tożsamość Ricarda w ujęciu Barro). Jeśli rynki pozwoliły przedsiębiorstwom i gospodarstwom domowym na łamanie ograniczeń budżetowych, swoich i cudzych (banki pozwalają na złamanie ograniczeń budżetowych przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, w trakcie i w efekcie łamią silnie swoje własne ograniczenia budżetowe), to rynki powinny do końca wyegzekwować od gospodarstw domowych i przedsiębiorstw konsekwencji tego złamania. Jeśli państwo włącza się i nie dopuszcza do egzekucji tej ciężkiej kary, to psuje rynki i w efekcie sprawia, że one źle działają, pozwalają bardzo ryzykownie przedsiębiorstwom i gospodarstwom domowym łamać twarde ograniczenia budżetowe. Nic też nie pomaga poprawianie rynków przez państwo, które próbuje w tym procesie uruchamiać dodatkowo cały szereg administracyjnych regulacji. Pomińmy jednakże w tym miejscu karykaturalne wręcz wyjaśnienie, że przyczyną kryzysogenności rynków jest... państwo, które demoralizuje przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe obiecując im pomoc w przypadku krachu. Prezes banku podejmuje bardzo ryzykowne decyzje ponieważ wie, że jak doprowadzi to do krachu banku, to państwo bankowi pomoże. Jednakże żadne badania, o jakiegokolwiek rzetelności metodologicznej, nie potwierdzają takich motywacji i procesu decyzyjnego np. w bankach, jak i w innych przedsiębiorstwach. Jakkolwiek

przedsiębiorstwa bardzo korzystają z pomocy państwowej jednakże w zupełnie innej sytuacji. Zdecydowanie bardziej brak bojaźni przed rynkami i gospodarstwami domowymi, nawet w warunkach, a może przede wszystkim w warunkach hiperkonkurencji, zachęca przedsiębiorstwa, ich kluczowe kadry do podejmowania nadmiernie ryzykownych decyzji. I tutaj trzeba szukać bardziej przyczyn bankructw przedsiębiorstw lub szans rozwojowych, np. mówiąc o strategiach przedsiębiorstw europejskich w obecnym kryzysie.

3. Europejskie przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe jako najsilniejsze regulatory antykryzysowe

W analizie możliwości sprawnego wyjścia Unii Europejskiej z globalnego kryzysu, w związku ze wspomnianymi powyżej kontrowersjami związanymi z rynkami i państwem, szczególną więc uwagę trzeba zwrócić na rolę przedsiębiorstw i gospodarstw domowych jako pozostałych głównych regulatorów gospodarki. Na ile przedsiębiorstwa europejskie i europejskie gospodarstwa domowe, które w myśl naszych koncepcji teoretycznych dotyczących przedsiębiorstw, mają ze sobą bardzo silny pozytywny związek, szczególnie w tzw. koncepcji konfirmy (połączeniu słów konsument i firma), mogą pozwolić (czy już pozwalają) Europie sprawniej wyjść z kryzysu, na ile mogą być skuteczną alternatywą dla ułomnego i archaicznego sporu: państwo – rynek, tak obficie rozwijanego w literaturze i w różnych inicjatywach międzynarodowych, typu G. Sorosa, N. Sarkozy'ego i wielu innych.

Dla przedsiębiorstw europejskich artykuły 85 i 86 oraz 92-94 Traktatu Rzymskiego (obecnie art. Traktatu Nicejskiego 81-86 i 87-89) o ochronie konkurencji i pomocy państwowej miały (mają) służyć wzmocnieniu ich zdolności konkurencyjnej między sobą i w stosunku do przedsiębiorstw amerykańskich i japońskich. Rozwój integracji europejskiej coraz bardziej

wskazywał jednakże, że konieczne jest bardziej interpretowanie tych artykułów w duchu amerykańskiej szkoły chicagowskiej a nie harwardzkiej, a więc pozwalającej na większą ekspansję i koncentrację, wykorzystującą korzyści skali, mimo, że zagrażającą pozycjami dominującymi na rynku. Amerykańska interpretacja w duchu szkoły chicagowskiej, liberalna, nie tylko nie obawiała się takiej dominacji, ale w różny sposób pomagała przedsiębiorstwom w ekspansji międzynarodowej (pozytywna pomoc państwa).

Rozszerzająca się Unia Europejska stawiała się szansą na wzrost korzyści skali przedsiębiorstw europejskich, dzięki którym mogłyby one być konkurencyjne w stosunku do amerykańskich i japońskich. Głośnie badania dla UE prowadzone przez zespół *Industrial Organization* Alexisa Jaquemin'a w latach 80. pokazywały, że rozszerzanie Unii będzie kreować przewagi konkurencyjne przedsiębiorstw europejskich dzięki korzyściom skali i zakresu, obniżać koszty, zwiększać produkcję, kreować środki na innowacje (co jest z kolei zgodne z zasadami teorii handlu zagranicznego Paula Krugmana, za którą w 2008 roku dostał oficjalnie Nagrodę Nobla).

Pomimo że prognoza zespołu A. Jacquemina została przygotowana w konwencji tzw. czwartej fali konkurencji, a świat już silnie wchodzi w piątą falę, to odegrała ona istotną rolę w myśleniu o pozytywnych związkach między rozszerzającą się Unią a międzynarodową siłą ich przedsiębiorstw, jakkolwiek dotychczas głównie przedsiębiorstw z tych krajów, które Unię zakładały. Powoli jednakże i przedsiębiorstwa nowych krajów Unii powinny korzystać z tego procesu. W Polsce już na najlepszej drodze w tym kierunku jest firma Asseco Poland, jeszcze niedawno mała firma informatyczna z Rzeszowa, a dzisiaj już piąta firma w Europie dochodząca do 9000 zatrudnionych i marząca o staniu się firmą globalną, tak jak na początku lat 70. zaczęły się nimi stawać przedsiębiorstwa europejskie.

Dlaczego firmy europejskie, w tym w przyszłości i niektóre firmy polskie, mogły skutecznie odpowiadać na wyzwanie amerykańskie, tak jak z innej strony świata mogły to czynić firmy japońskie, a dzisiaj coraz bardziej chińskie i hinduskie próbuje od dawna tłumaczyć bardzo znana koncepcja tzw. diamentu Portera, rozbudowana o rolę państwa w tym procesie przez wielu innych teoretyków.

Na pewno przedsiębiorstwa europejskie mogły sprostać coraz silniejszej konkurencji ze strony przedsiębiorstw amerykańskich, japońskich, chińskich, indyjskich i wielu nowych krajów dzięki swojemu największemu atutowi diamentu Portera: europejskim gospodarstwom domowym: jako konsumentom i wytwórcom (dwie istotne ścianki diamentu Portera, obok wspomnianej konkurencji wewnętrznej i klastrów). Wykorzystały więc najlepszą strategią biznesową - kreowanie modeli biznesu, które zapewnią najlepszą integrację tych ról gospodarstw domowych, zanim globalna hiperkonkurencja całkowicie ich nie zdeintegruje.

Jeśli państwa i komisje europejskie odgrywają pozytywną rolę w tym procesie, to tak jak kiedyś w USA, nie według Keynesowskiej formuły wysokich wydatków podtrzymujących popyt oraz bezpośredniej ingerencji w przedsiębiorstwa, ale dzięki bardzo mądrej polityce infrastrukturalnej (mnożniki Leontieffowskie odgrywały w gospodarce USA w latach 30. XX wieku i po II wojnie światowej większą rolę niż mnożniki Keynesowskie, o czym zazwyczaj główne podręczniki ekonomii milczą).

Przedsiębiorstwa europejskie muszą nadal niwelować przewagi amerykańskich, które te ostatnie zdobyły nie tylko po wojnie (zob. wyżej J. J. Servan-Schreiber), ale również w latach 80. dzięki deregulacji i prywatyzacji, dzięki osłabieniu archaicznego ruchu związkowego, dzięki olbrzymiemu wzrostowi badań B+R, i dzięki przede wszystkim wzrostowi jakości zarządzania, w tym przede wszystkim zarządzania strategicznego.

Dla przedsiębiorstw europejskich pozbycie się kompleksów amerykańskich, wykorzystanie efektów *spillover*, na które wciąż z taką wielką nadzieją czekamy w Polsce, lepsza praktyka *execution* niż teoria, wykorzystanie faktu, że obecnie w USA koncepcje strategiczne 6R – *reengineering, restructuring, reframing, renewing, revitalising, resilience* lepiej się rozwijają na uniwersytetach niż w Europie w przedsiębiorstwach.

Jeśli więc obecnie przedsiębiorstwa europejskie zdecydowanie lepiej znoszą kryzys niż amerykańskie i japońskie, nie tracą pozycji na rzecz USA i Japonii ani nawet Chin i Indii², w zdecydowanie mniejszym stopniu korzystają ze sztucznego popytu niż amerykańskie³, japońskie czy nawet chińskie – ich tzw. informatywność kapitału rośnie bez sztucznie wydłużanych krzywych doświadczenia przez interwencję państwa lub łamanie ograniczeń budżetowych gospodarstw domowych, to dokonuje się to głównie dzięki: europejskim gospodarstwom domowym, wzrostowi przedsiębiorczości europejskich gospodarstw domowych, wzrostowi znaczenia własności w Europie, trudnemu ale powolnemu spadkowi znaczenia związków zawodowych, silnemu wzrostowi kapitału intelektualnego nabywców, silnemu wzrostowi kapitału intelektualnego wytwórców i przede wszystkim dzięki wzrostowi harmonizacji ról gospodarstw domowych jako różnych interesariuszy przedsiębiorstw.

Co jednakże możemy dzisiaj powiedzieć o przyszłości... Strategia biznesowa to długookresowa, przemyślana i innowacyjna (inaczej) odpowiedź

² Liczba „europejskich” przedsiębiorstw globalnych wśród 500 największych przedsiębiorstw świata Fortune systematycznie rośnie mimo ekspansji nowych krajów (głównie Chin), a w 2009 roku symbolicznie na czele listy znalazł się „europejski” Shell, po długich latach przywództwa przez firmy amerykańskie. W przemyśle samochodowym, w którym cały czas po II wojnie światowej toczy się ta prestiżowa rywalizacja: USA – Japonia – Europa, USA na czele z General Motors - symbolem przedsiębiorstwa nr 1 w świecie przez dziesięciolecia - zostały zdruzgotane. Ale trzeba pamiętać, że Microsoft, Apple, Google, Amazon... to wciąż dla Europejczyków powód do ogromnych kompleksów.

³ Chociaż jak za kilka lat się okaże, że ten ogromny sztuczny popyt finansowany w gospodarce USA gigantycznymi deficytami budżetowymi, uruchamiał nie tylko mnożniki Keynesowskie, ale i Leontieffowskie, czyli mnożnikowe zmiany strukturalne unowocześniające gospodarkę, to spuścizna po latach 2007-?, nie będzie musiała być aż tak bardzo tragiczna, jak się niekiedy dzisiaj wydaje.

na poczynania konkurentów. Czy przedsiębiorstwa europejskie mają dzisiaj taką odpowiedź? Co się stanie gdy kryzys jednak zrestrukturyzuje przedsiębiorstwa amerykańskie, obudzi znowu japońskie, zostanie wykorzystany przez chińskie?

Według najnowszych badań Alexandra Fielda (Research in Economic History, Amsterdam, 2005) po wielkim kryzysie 1929-1933 przedsiębiorstwa amerykańskie przeżyły *most technologically progressive decade of the 20th century*. Czy teraz się to może powtórzyć? Na szczęście po okresie ogromnej przewagi technologicznej i w badaniach B+R następuje istotne doganianie przedsiębiorstw amerykańskich przez europejskie, sceptycyzm co do strategii lizbońskiej jest już coraz mniejszy. Wbrew pesymizmowi co do strategii lizbońskiej przedsiębiorstwa europejskie doganiają USA pod względem badań B+R – to już w 2008 roku 122 mld euro (USA – 159 mld euro), ale dynamika w europejskich jest zdecydowanie wyższa. Wszystko wskazuje więc na to, że prawdziwe wyjście z kryzysu jeśli dokona się to dzięki przedsiębiorstwom i przedsiębiorstwa europejskie muszą odegrać tutaj pozytywną rolę i nie powinny znów utracić osiągniętej pozycji, stanowiąc wciąż jeden z najmocniejszych argumentów za integracją europejską.