Strategiczna koordynacja rozwoju przemysłowego w Unii Europejskiej i Chinach w świetle publikacji The China-Europe Railway Express autorstwa Bai Gao

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Tekst analizuje fundamentalne różnice między chińskim modelem państwa rozwojowego a europejskim systemem gospodarczym. Podczas gdy Chiny opierają się na hierarchicznym sterowaniu inwestycjami i mobilizacji kapitału, Unia Europejska buduje rynek ponadnarodowy na podstawie jednolity porządek regulacyjny i zasady ordoliberalizmu. Autor podkreśla, że europejski model kładzie nacisk na tworzenie stabilnych ram prawnych chroniących konkurencję przed arbitralnością władzy, w przeciwieństwie do chińskiego interwencjonizmu. Porównanie obejmuje również różnice między Inicjatywą Pasa i Szlaku, będącą siecią współpracy bilateralnej, a głęboką integracją prawno-instytucjonalną UE. Analiza wskazuje na odmienne podejścia do legitymizacji polityki przemysłowej oraz sposoby osiągania autonomii strategicznej w obliczu globalnej rywalizacji technologicznej.

The text analyzes fundamental differences between the Chinese developmental state model and the European economic system. While China relies on hierarchical steering of investments and capital mobilization, the European Union builds a supranational market based on a uniform regulatory order and the principles of ordoliberalism. The author emphasizes that the European model focuses on creating stable legal frameworks that protect competition from the arbitrariness of power, in contrast to Chinese interventionism. The comparison also covers differences between the Belt and Road Initiative, which is a network of bilateral cooperation, and the deep legal-institutional integration of the EU. The analysis points to different approaches to the

legitimization of industrial policy and ways of achieving strategic autonomy in the face of global technological rivalry.

Artykuł analizuje zderzenie dwóch przeciwstawnych modeli koordynacji gospodarczej: chińskiego systemu państwa rozwojowego, opartego na hierarchicznym sterowaniu i mobilizacji zasobów, oraz europejskiego modelu integracji rynkowej, zakorzenionego w tradycji ordoliberalnej. Główną tezą tekstu jest przekonanie, że Unia Europejska, chcąc zwiększyć swoją konkurencyjność technologiczną i przemysłową w obliczu rywalizacji z Chinami i USA, nie może bezrefleksyjnie kopiować chińskiego etatyzmu. Zamiast tego dąży do stworzenia instytucjonalnej alternatywy, która łączy strategiczną koordynację inwestycji (widoczną w raporcie Draghiego czy Kompasie Konkurencyjności) z demokratyczną odpowiedzialnością i zasadami wolnej konkurencji. Autor dowodzi, że kluczem do sukcesu Europy nie jest samo zwiększenie wydatków publicznych, lecz pogłębienie integracji rynku wewnętrznego – w tym usunięcie barier sektorowych oraz synchronizacja polityki klimatycznej z przemysłową (Clean Industrial Deal). W ten sposób UE stara się przekształcić rygory regulacyjne i cele ekologiczne w nową przewagę konkurencyjną, budując system, w którym standardy prawne stają się równie istotną infrastrukturą co połączenia transportowe.

SŁOWA KLUCZOWE

strategiczna koordynacja rozwoju przemysłowego | państwo rozwojowe | ordoliberalizm | jednolity rynek europejski | Inicjatywa Pasa i Szlaku | Kompas konkurencyjności | Industrial Accelerator Act | Carbon Border Adjustment Mechanism | fragmentacja gospodarcza | piąta swoboda rynku | transformacja strukturalna | bezpieczeństwo gospodarcze | dyfuzja innowacji | pomoc publiczna CISAF

Różnice w modelach koordynacji gospodarczej UE i Chin

Chiny i Unia Europejska wobec nowej epoki polityki przemysłowej. Konkurencyjność technologiczna, strategiczna autonomia, europejski model społeczny oraz instytucjonalne uwarunkowania współpracy i rywalizacji gospodarczej

Zestawienie chińskiego państwa rozwojowego z systemem gospodarczym Unii Europejskiej dotyka jednego z najistotniejszych problemów współczesnej ekonomii politycznej: pytania o możliwość pogodzenia strategicznej koordynacji rozwoju przemysłowego z zasadami konkurencji, pluralizmem instytucjonalnym, demokratyczną odpowiedzialnością władzy i ochroną praw jednostki. Wielkoskalowa mobilizacja kapitału, rywalizacja władz lokalnych, budowa infrastruktury transkontynentalnej oraz instytucjonalne wspieranie prywatnej przedsiębiorczości ujawniają szczególną zdolność chińskiego systemu do przekształcania priorytetów politycznych w konkretne przedsięwzięcia gospodarcze.

Zdolność ta nie gwarantuje jednak automatycznej efektywności wszystkich inwestycji ani trwałej przewagi nad gospodarkami o odmiennych ustrojach. Unia Europejska wypracowała bowiem własny, specyficzny model budowania rynku ponadnarodowego, oparty na jednolitym porządku regulacyjnym, swobodach gospodarczych, ochronie konkurencji i autonomii przedsiębiorczości, a także systemie instytucji ograniczających arbitralność władzy publicznej. Rzetelne porównanie wymaga zatem wyjścia poza prostą opozycję chińskiego interwencjonizmu i europejskiego liberalizmu; oba systemy stosują instrumenty koordynacji publicznej, lecz różnią się ich legitymizacją, konstrukcją prawną i sposobem rozliczania efektów. Europejski model integracji gospodarczej rozwijał się w warunkach historycznych zasadniczo odmiennych od procesu modernizacji chińskiego państwa.

Wspólnoty Europejskie powstawały jako projekt państw narodowych, które zdecydowały się stopniowo ograniczać część własnej swobody regulacyjnej, by stworzyć wspólną przestrzeń wymiany i instytucjonalnie powiązać swoje gospodarki. Podstawowym instrumentem nie była centralna administracja z jednolitym aparatem gospodarczym, lecz sukcesywne ustanawianie wspólnych reguł handlu, konkurencji i przepływu czynników produkcji. Kluczową rolę odegrały tu instytucje prawne, których zadaniem stało się zapobieganie jednostronnemu dyskryminowaniu uczestników rynku przez państwa członkowskie. Europejski rynek wewnętrzny wyrastał zatem z logiki integracji przez prawo, podczas gdy chiński system rozwijał się w ramach jednolitego państwa, gdzie hierarchiczna organizacja polityczna umożliwiała bezpośrednie sterowanie

procesami inwestycyjnymi. Rozróżnienie to nie rozstrzyga o wyższości danego modelu, lecz wskazuje na odmienną strukturę problemów instytucjonalnych obu systemów.

Z perspektywy teorii integracji ekonomicznej istotny pozostaje dorobek Béli Balassy, który analizował etapy znoszenia barier gospodarczych i pogłębiania współpracy między państwami. Klasyczny podział na strefę wolnego handlu, unię celną, wspólny rynek i bardziej zaawansowane formy integracji pozwala zauważyć, że samo zwiększanie intensywności wymiany nie jest tożsame z powstaniem jednolitego rynku. Unia Europejska stworzyła znacznie bardziej rozbudowany system regulacji niż przestrzeń objęta Inicjatywą Pasa i Szlaku, która pozostaje siecią współpracy infrastrukturalnej, handlowej i finansowej między suwerennymi państwami. Kluczowe jest przy tym, że integracja europejska obejmuje instytucje egzekwujące zobowiązania i kontrolujące zgodność działań państw z prawem Unii. W przypadku BRI dominują natomiast zróżnicowane konstrukcje bilateralne i sektorowe, których skuteczność zależy od konkretnych umów oraz relacji politycznych.

Ordoliberalizm jako alternatywa dla państwa rozwojowego

Wielki Rynek Eurazjatycki nie stanowi zatem instytucjonalnego odpowiednika europejskiego rynku wewnętrznego, lecz proces zwiększania gospodarczej współzależności bez porównywalnego stopnia unifikacji prawnej. Dla europejskiej konstrukcji gospodarczej kluczowe znaczenie ma społeczna gospodarka rynkowa, której fundamenty filozoficzne i instytucjonalne kształtowały się w powojennej Europie, przede wszystkim w niemieckiej tradycji ordoliberalnej. Walter Eucken, Franz Böhm oraz inni przedstawiciele tego nurtu podkreślali konieczność budowy porządku konkurencyjnego, którego trwałość zależy od precyzyjnie skonstruowanych ram prawnych. Rynek nie był w tym ujęciu spontanicznym stanem natury, niezależnym od państwa, lecz systemem wymagającym ochrony przed monopolizacją, arbitralnością władzy i nadużywaniem pozycji ekonomicznej. W przeciwieństwie do koncepcji państwa ograniczającego się do biernej obserwacji procesów gospodarczych, ordoliberalizm przypisywał instytucjom publicznym aktywną rolę w organizacji warunków konkurencji. Zasadnicze znaczenie ma tutaj jednak rozróżnienie polityki tworzenia reguł od polityki uznaniowego kierowania wynikami konkurencji. Państwo powinno gwarantować stabilny porządek, nie wskazując przy tym konkretnych przedsiębiorstw, które mają uzyskać dominującą pozycję gospodarczą.

Zestawienie tradycji ordoliberalnej z teoriami państwa rozwojowego Chalmersa Johnsona, Alice Amsden i Petera Evansa ujawnia zasadniczą różnicę w rozumieniu relacji między konkurencją a

polityką przemysłową. W pierwszej perspektywie priorytetem jest ograniczanie koncentracji władzy ekonomicznej oraz zapewnienie przewidywalnych zasad działalności firm. Druga koncepcja skupia się na zdolności instytucji publicznych do inicjowania transformacji strukturalnej, organizowania inwestycji i wspierania przejścia do sektorów o wyższej produktywności. Nie są to jednak wizje całkowicie przeciwstawne; skuteczna polityka przemysłowa może wymagać dyscypliny konkurencyjnej, a trwała konkurencja rynkowa często zależy od infrastruktury i kompetencji, których tworzenie uzasadnia interwencję publiczną. Problem sprowadza się zatem do określenia warunków, w których selektywne wsparcie gospodarcze otwiera nowe możliwości konkurencji, a kiedy prowadzi jedynie do utrwalania pozycji podmiotów uprzywilejowanych. Właśnie ta sprzeczność zyskała szczególne znaczenie w europejskiej debacie o polityce przemysłowej po 2020 roku.

Pogłębienie integracji rynku jako warunek skali

Historycznym osiągnięciem integracji europejskiej było stworzenie rozległego rynku, który pozwolił przedsiębiorstwom wyjść poza granice własnych państw bez ponoszenia wielu kosztów typowych dla tradycyjnej wymiany międzynarodowej. Zniesienie ceł wewnętrznych, harmonizacja standardów technicznych, rozwój swobody świadczenia usług i przepływu kapitału oraz wspólne reguły konkurencji zwiększyły możliwości specjalizacji produkcyjnej i pozwoliły lepiej wykorzystać korzyści skali. Nie oznacza to jednak, że integracja gospodarcza została domknięta we wszystkich sektorach. W energetyce, finansach, telekomunikacji i części usług wciąż istnieją bariery wynikające z odrębności krajowych regulacji, struktur infrastrukturalnych i systemów administracyjnych. W efekcie firma działająca na jednolitym rynku może napotykać istotne trudności przy rozszerzaniu działalności poza własny kraj, mimo formalnego istnienia swobód gospodarczych.

Właśnie ten problem stał się centrum współczesnej europejskiej dyskusji o konkurencyjności. W raporcie Much More Than a Market z kwietnia 2024 roku Enrico Letta wskazał na konieczność pogłębienia integracji w obliczu zmieniającej się struktury gospodarki światowej. Szczególną uwagę poświęcił trzem obszarom, w których historycznie utrzymywała się silna fragmentacja narodowa: finansom, energetyce i komunikacji elektronicznej.

W wystąpieniu przed Parlamentem Europejskim w październiku 2024 roku Letta argumentował, że istnienie dwudziestu siedmiu częściowo odrębnych systemów w strategicznych sektorach ogranicza zdolność europejskich firm do osiągania skali porównywalnej z konkurentami z USA i Chin. Jego diagnoza nie sprowadzała się do postulatu zwiększania wydatków publicznych; zasadniczy problem dotyczył instytucjonalnej organizacji wspólnego rynku oraz niewystarczającego wykorzystania

zasobów, które gospodarki europejskie już posiadają. W tej perspektywie wzrost konkurencyjności wymaga nie tylko większej aktywności przedsiębiorstw, ale przede wszystkim usuwania barier fragmentujących przestrzeń, która formalnie jest jednym z największych rynków świata.

Z punktu widzenia teorii ekonomii instytucjonalnej diagnoza Letty ujawnia interesującą zbieżność z problemami analizowanymi wcześniej w kontekście chińskich administracji lokalnych. W obu przypadkach fragmentacja gospodarcza prowadzi do powielania kosztów, ograniczania korzyści skali i utrzymywania barier między uczestnikami formalnie należącymi do jednej przestrzeni gospodarczej. Istotna różnica dotyczy jednak źródła tych barier i sposobu ich przezwyciężania.

W Chinach centralne kierownictwo państwowe może stosować hierarchiczne instrumenty wpływu na jednostki terytorialne, podczas gdy w Unii Europejskiej zmiany wymagają uwzględnienia podziału kompetencji traktatowych, procedur legislacyjnych i interesów państw członkowskich. Chińska administracja potrafi ograniczać lokalny protekcjonizm za pomocą środków organizacyjnych właściwych jednolitemu systemowi politycznemu, natomiast europejska integracja sektorowa wymaga tworzenia wspólnych reguł w porządku charakteryzującym się wielością ośrodków demokratycznej legitymizacji. Oznacza to, że ten sam problem gospodarczy może wymagać zasadniczo odmiennego rozwiązania instytucjonalnego.

Raport Letty wprowadza ponadto koncepcję piątej swobody europejskiego rynku, rozumianej jako potrzeba stworzenia bardziej zintegrowanej przestrzeni badań naukowych, innowacji i wiedzy. O ile tradycyjny rynek wewnętrzny opiera się na przepływie towarów, osób, usług i kapitału, o tyle współczesna gospodarka technologiczna wymaga swobodnego wykorzystywania wiedzy, infrastruktury badawczej i kompetencji naukowych. Koncepcja ta nie jest prostym dodaniem kolejnej swobody traktatowej, identycznej konstrukcyjnie z czterema istniejącymi, lecz formułuje program integracji zdolności innowacyjnych.

Kluczowe są tu mobilność naukowców, dostęp do infrastruktury badawczej, transfer technologii i wspólne zasoby wiedzy. Z perspektywy teorii wzrostu endogenicznego takie działania mogą usprawnić dyfuzję innowacji i ograniczyć nieefektywność wynikającą z fragmentacji badań oraz finansowania. Nie prowadzą one jednak automatycznie do powstania firm zdolnych do komercjalizacji wyników naukowych, gdyż proces ten zależy także od dostępności kapitału, kompetencji menedżerskich i jakości otoczenia regulacyjnego.

Raport Draghiego jako impuls do strategicznej koordynacji inwestycji

Właśnie ten problem stał się centralnym przedmiotem raportu Mario Draghiego **The Future of European Competitiveness**, opublikowanego 9 września 2024 roku. Dokument wskazuje na narastające zagrożenia dla zdolności Europy do utrzymania wysokiego poziomu dobrobytu, co wynika ze słabej dynamiki produktywności, fragmentacji rynków kapitałowych, wysokich kosztów energii oraz niedostatecznego rozwoju wybranych zaawansowanych technologii.

W analizie Draghiego kluczowe znaczenie ma rozróżnienie między zdolnością do wytwarzania wiedzy naukowej a umiejętnością przekształcania jej w innowacje gospodarcze o dużej skali. Europa dysponuje rozwiniętymi instytucjami naukowymi, wykwalifikowanymi pracownikami i znaczącymi zasobami finansowymi, lecz napotyka trudności w tworzeniu przedsiębiorstw technologicznych zdolnych do szybkiego skalowania działalności na zintegrowanym rynku. Problem ten nie wynika wyłącznie z niedostatku wynalazków czy przedsiębiorczości; przyczyniają się do niego także charakter finansowania, zróżnicowanie regulacyjne oraz struktura istniejących sektorów przemysłowych. Mario Draghi przedstawił trzy wzajemnie powiązane kierunki europejskiej transformacji: ograniczanie luki innowacyjnej względem głównych konkurentów, prowadzenie dekarbonizacji w sposób wzmacniający konkurencyjność oraz zwiększanie bezpieczeństwa gospodarczego poprzez ograniczanie nadmiernych zależności strategicznych. Konstrukcja ta jest istotna w kontekście porównania z Chinami, gdyż obrazuje stopniowe odchodzenie europejskiej polityki gospodarczej od przekonania, że samo zapewnienie uczciwej konkurencji wewnętrznej jest wystarczającym warunkiem długookresowego rozwoju. Coraz wyraźniej uznaje się konieczność wspólnej odpowiedzi na problemy wymagające znacznych nakładów kapitałowych, długiego horyzontu inwestycyjnego i współpracy wielu podmiotów.

Nie oznacza to jednak postulatu prostego przejęcia chińskiego modelu sterowania gospodarką. Raport Draghiego utrzymuje znaczenie jednolitego rynku i europejskich instytucji prawnych, wskazując jednocześnie na potrzebę ich dostosowania do nowej konkurencji technologicznej i geopolitycznej. Szczególne zainteresowanie wzbudziło oszacowanie dodatkowych potrzeb inwestycyjnych Unii Europejskiej na poziomie około 750–800 miliardów euro rocznie – kwota ta odnosi się do przedsięwzięć związanych z transformacją energetyczną, cyfryzacją, transportem, bezpieczeństwem i innowacjami.

Wielkość ta nie jest propozycją corocznego zwiększenia budżetu Unii o wskazaną sumę ani nie zakłada, że całość nakładów miałaby zostać sfinansowana przez państwa członkowskie. Chodzi o potrzeby inwestycyjne możliwe do pokrycia z różnych źródeł publicznych i prywatnych; ich

interpretacja wymaga uwzględnienia przyjętego horyzontu i metodologii. Mario Draghi podkreślał, że skala niezbędnej mobilizacji kapitału odpowiada realizacji celów już obecnych w europejskiej polityce gospodarczej, a nie wyłącznie nowym przedsięwzięciom zaproponowanym w raporcie. Opracowanie opublikowane przez instytucje europejskie w 2026 roku potwierdziło strukturalny charakter tych potrzeb, wskazując jednocześnie, że późniejsze wydarzenia geopolityczne mogą zwiększyć zakres wymaganych inwestycji.

Z perspektywy teorii finansów rozwojowych istotne jest odróżnienie dostępności oszczędności od zdolności do przekształcania ich w produktywne inwestycje. Gospodarki europejskie dysponują znacznymi zasobami kapitału prywatnego, lecz jego alokacja bywa ograniczana przez rozdrobnienie rynków finansowych, odmienne regulacje krajowe i niedostateczną dostępność instrumentów finansowania przedsięwzięć o wysokim ryzyku technologicznym. W tym zakresie problem europejski różni się od chińskiego modelu mobilizowania kapitału poprzez system banków i przedsiębiorstw pod kontrolą państwa. Europejska polityka musi w większym stopniu polegać na tworzeniu odpowiednich warunków dla inwestorów prywatnych, koordynowaniu instrumentów wspólnotowych i ograniczaniu kosztów wynikających z fragmentacji rynku. Zasadnicza trudność nie polega więc tylko na pozyskiwaniu środków, lecz na ustanawianiu mechanizmów kierujących je ku przedsięwzięciom o wysokiej produktywności i uzasadnionych korzyściach społecznych. W ten sposób raporty Letty i Draghiego wskazują na wspólny problem instytucjonalny: Europa dysponuje znacznymi zasobami, których potencjał jest ograniczany przez niedostateczną integrację strategicznych sektorów i brak rozwiniętych mechanizmów koordynowania długookresowych inwestycji.

Chińskie doświadczenie pokazuje, że państwo może przyspieszać rozwój infrastruktury i nowych sektorów poprzez mobilizowanie zasobów i organizowanie współpracy przedsiębiorstw. Jednocześnie analiza tego systemu ujawnia ryzyko nadmiernych inwestycji, niewłaściwej alokacji kapitału i administracyjnego podtrzymywania nieefektywnej działalności.

Europejska odpowiedź nie powinna zatem polegać na bezrefleksyjnym zwiększaniu skali subsydiów ani na bierności instytucjonalnej wobec wyzwań technologicznych. Wymaga raczej stworzenia mechanizmów łączących strategiczną koordynację z przejrzystym finansowaniem, konkurencją, oceną rezultatów i demokratyczną odpowiedzialnością za wykorzystywanie środków publicznych.

Kompas konkurencyjności jako demokratyczna alternatywa dla chińskiego planowania

Praktyczną odpowiedzią instytucji europejskich na diagnozę Draghiego stał się Kompas konkurencyjności, przedstawiony przez Komisję Europejską 29 stycznia 2025 roku. Dokument ten (COM(2025) 30 final) formułuje program łączący rozwój innowacji, dekarbonizację oraz wzmacnianie bezpieczeństwa gospodarczego.

Jego konstrukcja wynika z uznania, że europejska konkurencyjność nie może być traktowana wyłącznie jako rezultat deregulacji czy ograniczania kosztów przedsiębiorstw. Wymaga ona również odpowiedniej polityki energetycznej, dostępu do kapitału, rozwoju kompetencji pracowników oraz zdolności organizowania strategicznych łańcuchów wartości. Szczególnie interesujące jest powiązanie tych celów z postulatem pogłębiania jednolitego rynku; Komisja zauważa bowiem, że rozproszenie instytucjonalne ogranicza możliwości osiągania skali niezbędnej dla współczesnej gospodarki technologicznej. Kompas stanowi zatem próbę stworzenia europejskiego odpowiednika strategicznej koordynacji rozwoju, który zachowywałby jednak podstawowe właściwości unijnego porządku prawnego i wielopoziomowego systemu podejmowania decyzji.

W porównaniu z chińskim systemem planowania szczególnego znaczenia nabiera charakter samych dokumentów strategicznych. Chińskie plany pięcioletnie funkcjonują w ramach jednolitego systemu politycznego, w którym kierownictwo partii i administracja państwowa dysponują rozbudowanymi możliwościami wpływania na decyzje jednostek terytorialnych, instytucji finansowych i przedsiębiorstw państwowych. Europejski Kompas konkurencyjności jest natomiast dokumentem programowym Komisji, którego realizacja wymaga wykorzystania istniejących kompetencji traktatowych oraz podejmowania kolejnych działań legislacyjnych, finansowych i organizacyjnych. Nie wszystkie postulaty Komisji stają się obowiązującym prawem w momencie ich ogłoszenia, gdyż proces decyzyjny obejmuje Parlament Europejski, Radę i państwa członkowskie.

Należy zatem odróżnić zdolność do formułowania strategii od zdolności do jej wykonywania. Porównanie instytucjonalne powinno obejmować zarówno sprawność procesu decyzyjnego, jak i jakość mechanizmów odpowiedzialności oraz kontroli. Zbyt szybkie utożsamianie europejskiej wielości ośrodków władzy z nieefektywnością pomijałoby fakt, że procedury demokratyczne służą również ochronie interesów podmiotów, których prawa mogłyby zostać ograniczone przez arbitralne decyzje centralne.

Kompas konkurencyjności obejmuje ponadto programy uproszczenia otoczenia regulacyjnego, rozwijania unii oszczędności i inwestycji oraz zwiększania możliwości wykorzystywania

kompetencji pracowników. Szczególne znaczenie posiada proponowane narzędzie koordynacji konkurencyjności, którego zadaniem jest wspieranie współdziałania państw członkowskich przy rozwijaniu strategicznych łańcuchów wartości. W świetle teorii państwa rozwojowego instrument taki można interpretować jako próbę ograniczania kosztów rozproszenia decyzji inwestycyjnych bez całkowitego zniesienia autonomii narodowych systemów gospodarczych.

Jego potencjalna skuteczność zależy jednak od możliwości ustanowienia wiarygodnych zobowiązań uczestników, zapewnienia odpowiednich źródeł finansowania i rozwiązywania konfliktów związanych z lokalizacją inwestycji. Państwa członkowskie mogą bowiem akceptować wspólne cele technologiczne, a jednocześnie dążyć do tego, aby najważniejsze zakłady przemysłowe, centra badawcze i miejsca pracy powstawały na ich własnym terytorium. Powstaje zatem europejska odmiana problemu konkurencji regionalnej, wcześniej analizowanego w odniesieniu do chińskich miast rozwijających CR Express.

Z perspektywy teorii dóbr publicznych kluczowe staje się ustalenie, które przedsięwzięcia wymagają finansowania ponadnarodowego, a które mogą być skuteczniej realizowane przez państwa członkowskie i sektor prywatny. Europejskie sieci energetyczne, infrastruktura kolejowa, systemy badań naukowych i część technologii strategicznych generują korzyści wykraczające poza granice jednego kraju, przez co ich finansowanie może napotykać problem niedostatecznej internalizacji dodatnich efektów zewnętrznych. Państwo ponoszące koszt określonej inwestycji nie musi bowiem uzyskiwać całej wynikającej z niej korzyści, gdyż część efektów przypada przedsiębiorstwom i obywatelom innych państw członkowskich. Z perspektywy narodowego rachunku budżetowego przedsięwzięcie może zatem wydawać się mniej atrakcyjne niż w ujęciu całej Unii.

W takich warunkach wspólne finansowanie może zwiększyć efektywność alokacji, o ile mechanizm wyboru inwestycji ogranicza ryzyko politycznego przechwytywania środków i zapewnia odpowiednią kontrolę rezultatów. Nie każda inwestycja przedstawiana jako europejska posiada jednak rzeczywiste ponadnarodowe korzyści; uzasadnienie interwencji powinno zatem opierać się na identyfikowaniu konkretnych problemów koordynacyjnych, a nie jedynie na deklarowanej strategicznej doniosłości projektu.

Europejski Zielony Ład jako strategiczny system ram regulacyjnych

Transformacja energetyczna pozostaje szczególnym polem konfrontacji chińskiej i europejskiej polityki rozwojowej. Jej znaczenie wynika z bezpośredniej współzależności bezpieczeństwa dostaw,

kosztów produkcji przemysłowej oraz konieczności ograniczania emisji gazów cieplarnianych. Europejski Zielony Ład, przedstawiony w 2019 roku, wyznaczył długookresową strategię przekształcania gospodarki w kierunku neutralności klimatycznej, obejmującą energetykę, transport, przemysł, budownictwo i rolnictwo. Fundamenty prawne tej strategii wzmocniło Europejskie prawo o klimacie, które ustanowiło wiążący cel osiągnięcia neutralności klimatycznej do 2050 roku oraz redukcji emisji netto o co najmniej 55% do 2030 roku (względem poziomu z 1990 roku). Należy podkreślić, że polityka klimatyczna nie jest pojedynczym programem dotacyjnym ani jedną regulacją technologiczną. Obejmuje ona rozbudowany system instrumentów cenowych, standardy emisyjne, finansowanie inwestycji oraz mechanizmy ograniczające społeczne koszty transformacji. Gospodarcze konsekwencje tych działań zależą zatem od wzajemnego dopasowania cen energii, rozwoju infrastruktury sieciowej, postępu technologicznego i możliwości inwestycyjnych przedsiębiorstw.

W marcu 2026 roku europejskie ramy polityki klimatycznej rozszerzono o rozporządzenie (UE) 2026/667, wprowadzające wiążący cel pośredni: ograniczenie emisji gazów cieplarnianych netto o 90% do 2040 roku względem poziomu z 1990 roku. Nowa regulacja dopuszcza od 2036 roku wykorzystanie określonej liczby wysokiej jakości międzynarodowych jednostek redukcji emisji, w granicach odpowiadających maksymalnie pięciu punktom procentowym emisji netto UE z 1990 roku. Oznacza to, że główny ciężar redukcji musi spoczywać na gospodarce europejskiej, przy zachowaniu pewnej elastyczności w zakresie instrumentów międzynarodowych. Kluczowe jest tutaj to, że cele klimatyczne są formułowane w długim horyzoncie czasowym, aby kształtować oczekiwania inwestorów i umożliwiać planowanie złożonych przedsięwzięć infrastrukturalnych oraz technologicznych. Ich wiążący charakter nie gwarantuje jednak optymalności każdego instrumentu wdrożeniowego, gdyż realizacja transformacji wymaga stałej oceny kosztów, dostępności technologii i skutków dystrybucyjnych.

Koszty emisji a konkurencyjność wobec Chin

Kluczowym zagadnieniem ekonomii środowiska jest sposób internalizacji kosztów zewnętrznych wynikających z emisji gazów cieplarnianych. Klasyczna argumentacja Arthura Cecila Pigou uzasadniała stosowanie instrumentów podatkowych w sytuacjach, gdy prywatne koszty działalności są niższe od jej całkowitych kosztów społecznych.

Europejski system handlu uprawnieniami do emisji stanowi rozwiązanie o innej konstrukcji, lecz pokrewnej funkcji – jego celem jest wymuszenie uwzględnienia kosztu emisji w decyzjach przedsiębiorstw. W teorii mechanizm cenowy ma skłaniać do poszukiwania najtańszych metod

ograniczania zanieczyszczeń, gdyż podmioty o różnych możliwościach technologicznych reagują na ten sam bodziec finansowy. W praktyce skuteczność systemu zależy jednak od konstrukcji rynku uprawnień, stabilności regulacyjnej, ograniczenia ucieczki emisji oraz społecznej akceptacji kosztów transformacji. Dla przemysłu energochłonnego kluczowe jest to, że cena emisji bezpośrednio wpływa na konkurencyjność produktów, zwłaszcza gdy zagraniczni konkurenci operują w systemach nakładających odmienne obciążenia środowiskowe.

Problem ten staje się szczególnie istotny w relacjach z Chinami, których gospodarka dominuje w produkcji stali, aluminium, chemikaliów, urządzeń fotowoltaicznych czy baterii – dóbr niezbędnych do transformacji energetycznej. Chińska polityka przemysłowa wspierała rozwój zdolności produkcyjnych w sektorach nowoczesnych technologii energetycznych, co zwiększyło podaż i obniżyło ceny wielu produktów.

Z perspektywy europejskich konsumentów i firm tańszy import może przyspieszyć inwestycje i ograniczyć wydatki na transformację. Jednocześnie konkurencja z producentami korzystającymi z innych systemów subsydiów i niższych kosztów regulacyjnych utrudnia utrzymanie europejskiego przemysłu. Powstaje zatem napięcie między krótkoterminową dostępnością tanich technologii a długofalowym bezpieczeństwem dostaw i zdolnością do rozwijania własnego zaplecza produkcyjnego. Właściwa polityka gospodarcza musi uwzględniać obie strony tej zależności: całkowite ograniczenie importu podniesie koszty transformacji, natomiast rezygnacja z rodzimej produkcji doprowadzi do nadmiernych zależności technologicznych.

Clean Industrial Deal jako strategiczne połączenie dekarbonizacji z polityką przemysłową

Europejska odpowiedź na tę sprzeczność zyskała bardziej wyrazisty charakter po przedstawieniu 26 lutego 2025 roku Paktu dla czystego przemysłu (Clean Industrial Deal). W dokumencie COM(2025) 85 final Komisja Europejska przedstawiła program łączący dekarbonizację z poprawą warunków prowadzenia działalności przemysłowej. Kluczowe cele to zmniejszenie kosztów energii, zwiększenie popytu na produkty niskoemisyjne, wsparcie inwestycji w czyste technologie oraz budowa bardziej odpornych łańcuchów dostaw surowców. Komisja wskazała przy tym na możliwość zmobilizowania ponad 100 miliardów euro środków wspierających produkcję czystych technologii w Unii Europejskiej.

Kwota ta nie jest jednorazową dotacją dla firm ani sumą wszystkich planowanych nakładów, lecz odnosi się do potencjału finansowego różnych instrumentów i źródeł. Z perspektywy analizy

porównawczej istotne jest uznanie przez Komisję, że sama presja regulacyjna na ograniczanie emisji nie zapewni przemysłowi trwałego rozwoju, jeśli przedsiębiorstwa nie zyskają dostępu do odpowiedniej infrastruktury energetycznej, kapitału i technologii. W ten sposób europejska polityka klimatyczna nabiera wyraźnego wymiaru przemysłowego. O ile tradycyjnie regulacje środowiskowe postrzegano jako ograniczenia nakładane na gospodarkę w celu ochrony dóbr zbiorowych, o tyle współczesna polityka UE traktuje transformację energetyczną jako szansę na stworzenie nowych sektorów technologicznych. W świetle teorii Mariany Mazzucato proces ten można interpretować jako próbę organizowania polityki gospodarczej wokół misji publicznych, wymagających współdziałania państwa, biznesu i nauki.

Misja ograniczania emisji może w tym ujęciu stymulować rozwój nowych technologii i modeli produkcji, jednak jej skuteczność zależy od trafnego doboru instrumentów oraz krytycznej oceny rezultatów. Autor książki ostrzega przed sytuacją, w której sama zgodność projektu z celami ekologicznymi stałaby się wystarczającym uzasadnieniem dla nieograniczonego finansowania publicznego. Właściwa polityka misyjna powinna bowiem łączyć strategiczną orientację długoterminową z przestrzenią na eksperymenty, naukę i wycofywanie wsparcia dla rozwiązań nieefektywnych.

Kolejnym instrumentem stały się przyjęte 25 czerwca 2025 roku ramy pomocy państwa wspierającej Pakt dla czystego przemysłu (Clean Industrial Deal State Aid Framework – CISAF). Rozwiązanie to ma umożliwić państwom członkowskim udzielanie pomocy na rozwój czystej energii, dekarbonizację przemysłu i wytwarzanie technologii niskoemisyjnych, a także ograniczanie ryzyka inwestycyjnego. Ramy te, obowiązujące do 31 grudnia 2030 roku, mają zapewnić bardziej przewidywalne warunki korzystania z krajowych instrumentów finansowych.

Istotna jest tutaj ewolucja podejścia do pomocy publicznej: działania państwa nie są już traktowane wyłącznie jako zagrożenie dla konkurencji, lecz jako narzędzie osiągania strategicznych celów gospodarczych – pod warunkiem zachowania kontroli. Nie oznacza to jednak pełnej swobody subsydiowania wybranych firm. To właśnie przejrzystość zasad ma odróżniać model europejski od systemów, w których preferencje finansowe zależą głównie od decyzji politycznych i administracyjnych. Z perspektywy porównawczej uderzające jest podobieństwo problemów ekonomicznych, które występują po obu stronach Eurazji mimo odmienności instytucjonalnych.

W Chinach administracje lokalne rywalizowały o inwestycje i prestiż, wykorzystując dostęp do gruntów, kredytów i dotacji. W Unii Europejskiej państwa członkowskie również konkurują o lokalizację projektów technologicznych, oferując inwestorom różne warunki finansowe i infrastrukturalne. Różnicą jest wspólnotowy system kontroli pomocy państwa, który ma ograniczać zakłócenia konkurencji i nieuzasadnione faworyzowanie podmiotów. Nie eliminuje to jednak

całkowicie nierówności, gdyż zdolność do udzielania wsparcia zależy od kondycji finansów publicznych i wielkości gospodarki. W efekcie państwa bogatsze mogą zyskiwać przewagę w przyciąganiu kapitałochłonnych inwestycji, nawet gdy formalnie przestrzegają wspólnych reguł. Pojawia się zatem ryzyko fragmentacji rynku wewnętrznego przez nierównomierne wykorzystanie dopuszczalnych instrumentów finansowania.

W teorii ekonomii politycznej mechanizm ten można interpretować jako konflikt pomiędzy krajowym interesem lokalizacyjnym a wspólną efektywnością gospodarczą. Państwo członkowskie może uznać przyciągnięcie konkretnego zakładu za sukces, lecz z perspektywy całej Unii może to być jedynie przesunięcie inwestycji między krajami, bez realnego zwiększenia całkowitej wartości dodanej. Podobny problem występował w Chinach, gdzie konkurencja miast o połączenia CR Express mogła zwiększać liczbę lokalnych projektów, ale prowadziła też do rozproszenia potoków ładunkowych i kosztownego subsydiowania powtarzalnych usług.

Industrial Accelerator Act jako narzędzie selektywnego przyciągania inwestycji

Dla europejskiej polityki przemysłowej kluczowe jest zatem odpowiednie konstruowanie instrumentów ponadnarodowych, które umożliwią finansowanie przedsięwzięć o rzeczywistej wartości dodanej dla całej Unii, a nie tylko dla poszczególnych budżetów narodowych. Przykładem takich dążeń jest przedstawiony przez Komisję Europejską 4 marca 2026 roku projekt aktu o przyszeszeniu przemysłu (Industrial Accelerator Act). Propozycja ta zakłada stymulowanie popytu na europejskie produkty niskoemisyjne poprzez odpowiednie wymogi w zamówieniach publicznych oraz wybrane mechanizmy wsparcia.

Autor wskazuje, że priorytetowo potraktowano sektory strategiczne: produkcję baterii, pojazdów elektrycznych, urządzeń energetycznych oraz przetwarzanie surowców. Projekt wprowadza ponadto konkretne warunki dla dużych inwestycji zagranicznych w obszarach, w których państwa trzecie dominują w światowych zdolnościach produkcyjnych. Rozwiązania te mają na celu zwiększenie lokalnej wartości dodanej, tworzenie miejsc pracy i rozwój transferu technologii. Należy jednak podkreślić, że marcowe przedstawienie propozycji nie oznaczało automatycznego wejścia przepisów w życie – projekt musi przejść pełną procedurę legislacyjną.

Znaczenie tej inicjatywy w relacjach z Chinami polega na próbie odróżnienia inwestycji zwiększających europejskie kompetencje przemysłowe od przedsięwzięć, których celem jest jedynie wykorzystanie dostępu do rynku bez generowania istotnej wartości dodanej w państwie

przyjmującym. W ekonomii rozwoju kluczowy staje się tu problem transferu technologii i budowania lokalnych powiązań produkcyjnych. Zagraniczne przedsiębiorstwo może modernizować gospodarkę, rozwijając relacje z krajowymi dostawcami, szkoląc kadrę i rozpowszechniając nowe kompetencje organizacyjne. Może jednak również stworzyć strukturę silnie zależną od importowanych komponentów i decyzji zagranicznej centrali, co ogranicza realny wkład w miejscowy rozwój technologiczny.

Nie można zakładać, że każda inwestycja zagraniczna automatycznie gwarantuje transfer wiedzy, tak jak nie byłoby zasadne traktowanie samego pochodzenia kapitału jako wystarczającego kryterium oceny. Decydujące są konkretne relacje między inwestorem a dostawcami, pracownikami i instytucjami badawczymi. Z perspektywy prawa handlowego szczególnej ostrożności wymaga jednak formułowanie preferencji opartych na pochodzeniu produktów i inwestycji. Unia Europejska, jako uczestnik systemu WTO, jest związana zobowiązaniami dotyczącymi niedyskryminacji, zasad dostępu do rynku oraz warunków ochrony handlu. Wprowadzanie preferencji przemysłowych wymaga zatem precyzyjnego uzasadnienia prawnego, które pogodzi interesy strategiczne z zobowiązaniami międzynarodowymi.

Istnieje również ryzyko działań odwetowych partnerów handlowych, co mogłoby podnieść koszty europejskiego eksportu i uderzyć w firmy działające w globalnych łańcuchach wartości. Z tego względu rozwój europejskiej polityki przemysłowej nie może być utożsamiany z prostym przechodzeniem do autarkii gospodarczej. Jej skuteczność zależy od umiejętnego połączenia budowania własnych kompetencji produkcyjnych z zachowaniem korzyści płynących ze współpracy międzynarodowej.

Standardy regulacyjne jako infrastruktura konkurencyjności

Kolejnym instrumentem ujawniającym specyfikę europejskiego podejścia do międzynarodowej konkurencji gospodarczej jest mechanizm dostosowywania cen na granicach z uwzględnieniem emisji dwutlenku węgla, znany jako Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM). Jego zasadniczym celem jest ograniczenie ryzyka przenoszenia produkcji do państw o mniej rygorystycznych regulacjach emisyjnych oraz niwelowanie różnic kosztowych między producentami europejskimi a zagranicznymi w sektorach objętych tym mechanizmem.

Od 1 stycznia 2026 roku wejdzie w życie definitywna faza CBAM, obejmująca towary związane z produkcją cementu, żelaza i stali, aluminium, nawozów, energii elektrycznej oraz wodoru. System

nakłada obowiązki wykazywania emisji związanych z produkcją importowanych towarów i późniejszego rozliczania odpowiedniej liczby certyfikatów, przy uwzględnieniu kosztów emisji poniesionych wcześniej poza Unią. Fakt, że faza definitywna rusza w 2026 roku, nie oznacza jednak, iż wszystkie obowiązki płatnicze zostaną zrealizowane natychmiast – sprzedaż certyfikatów za emisje z 2026 roku zaplanowano dopiero od lutego 2027 roku. Z punktu widzenia ekonomii regulacji kluczowe jest zatem rozróżnienie momentu obowiązywania mechanizmu od kalendarza jego rozliczeń. W perspektywie międzynarodowej ekonomii politycznej CBAM stanowi interesujące połączenie polityki środowiskowej i handlowej.

Instrument ten ma ograniczać nierówności wynikające z odmiennych warunków regulacyjnych, lecz jednocześnie wpływa na koszty dostępu zagranicznych producentów do rynku europejskiego. Państwa eksportujące towary wysokoemisyjne mogą postrzegać go jako dodatkowe obciążenie handlowe, podczas gdy instytucje unijne uzasadniają mechanizm potrzebą ochrony skuteczności europejskiej polityki klimatycznej. Rozstrzygnięcie tej sprzeczności nie może opierać się wyłącznie na deklarowanej intencji prawodawcy; kluczowe pozostają rzeczywiste zasady obliczania emisji, możliwość uwzględniania zagranicznych instrumentów cenowych oraz proporcjonalność wymagań administracyjnych.

W przypadku przedsiębiorstw o ograniczonych zasobach organizacyjnych szczególnie dotkliwe mogą okazać się koszty dokumentowania procesu produkcyjnego i pozyskiwania danych od dostawców. Pojawia się zatem potrzeba połączenia ekonomii środowiska z analizą kosztów transakcyjnych i sprawiedliwości regulacyjnej, gdyż formalnie jednolite wymagania mogą wywoływać odmienne skutki w firmach o różnej wielkości i zdolności administracyjnej.

Taka strategia regulowania importu stawia konkretne wymagania przed chińskimi przedsiębiorstwami uczestniczącymi w transkontynentalnych łańcuchach dostaw. Samo istnienie kolejowego połączenia między Yiwu, Chongqingiem czy Zhengzhou a europejskim terminalem nie gwarantuje możliwości wprowadzenia produktu do obrotu na rynku Unii. Firmy muszą bowiem spełnić wymogi dotyczące bezpieczeństwa, dokumentowania właściwości produktów oraz ochrony środowiska i innych aspektów regulowanych przez prawo.

Rozwój rynku eurazjatyckiego oznacza zatem nie tylko redukcję fizycznych kosztów transportu, lecz przede wszystkim wzrost znaczenia kompatybilności systemów regulacyjnych. W określonych sektorach przewagę konkurencyjną zyska przedsiębiorstwo zdolne do wczesnego dostosowania produkcji i dokumentacji do europejskich standardów. W ten sposób standardy prawne stają się elementem infrastruktury gospodarczej, ponieważ wpływają na możliwość zawierania transakcji i organizowania międzynarodowej produkcji w stopniu porównywalnym – choć o odmiennym charakterze – do parametrów transportowych.

> Ostatecznie walka o technologiczną dominację między Europą a Chinami nie rozegra się jedynie na polu kapitału czy innowacji, lecz w sferze instytucjonalnej sprawności. Czy demokratyczny system, oparty na wielości ośrodków władzy i rygorach prawa, zdoła wygenerować dynamikę wzrostu porównywalną z autorytarnym sterowaniem gospodarką? Odpowiedź na to pytanie określi, czy model europejski pozostanie realną alternatywą rozwojową, czy jedynie luksusowym, lecz nieefektywnym anachronizmem.

Inspiracje

[1] 

"The China-Europe Railway Express" Bai Gao

Springer Nature | ISBN: 9789811928826

Bai Gao (ur. 1955) jest socjologiem i profesorem socjologii na Uniwersytecie Duke'a. Uzyskał tytuł licencjata i magistra na Uniwersytecie Pekińskim, a doktorat z socjologii na Uniwersytecie Princeton w 1994 roku. Gao dołączył do kadry Uniwersytetu Duke'a w 1993 roku, a później pełnił funkcję profesora wizytującego na takich uczelniach jak Uniwersytet Tokijski i Uniwersytet Pekiński. Jego badania koncentrują się na socjologii ekonomicznej, socjologii historyczno-porównawczej oraz międzynarodowej ekonomii politycznej, ze szczególnym uwzględnieniem relacji państwo-rynek w Azji Wschodniej, polityki przemysłowej i innowacji technologicznych. Gao wniósł kluczowy wkład w zrozumienie japońskiego dewelopmentalizmu, stagnacji gospodarczej i instytucjonalnych podstaw kapitalizmu. Jego późniejsze badania dotyczą chińskich krajowych systemów innowacji, rozwoju sieci kolei dużych prędkości oraz transeuroazjatyckich korytarzy transportowych w ramach Inicjatywy Pasa i Szlaku.

Bai Gao *(born 1955) is a sociologist and Professor of Sociology at Duke University. He received his bachelor's and master's degrees from Peking University and earned his Ph.D. in sociology from Princeton University in 1994. Gao joined the Duke faculty in 1993, later also serving as a visiting professor at institutions such as the University of Tokyo and Peking University. His research focuses on economic sociology, comparative-historical sociology, and international political economy, with an emphasis on East Asian state-market relations, industrial policy, and technological innovation. Gao has made key contributions to understanding Japanese developmentalism, economic stagnation, and the institutional foundations of capitalism. His later research explores China's national innovation systems, high-speed rail network development, and trans-Eurasian transport corridors under the Belt and Road Initiative.*

Duke University

Literatura uzupełniająca

Książki

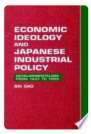
Książki autora i dzieła przywołane w tekście:



[1] "Japan's Economic Dilemma"

Bai Gao

2001 | Cambridge University Press | ISBN: 9780521793735



[2] "Economic Ideology and Japanese Industrial Policy"

Bai Gao

2002 | Cambridge University Press | ISBN: 9780521894500

[3] "The Social Origin of Economic Reasoning"

Bai Gao

1994



[4] "High-Speed Rail: an Analysis of the Chinese Innovation System"

Bai Gao

2019 | World Scientific Publishing Company | ISBN: 9789811206740

[5] "Zhong guo li shi wen wu qu tan"

Zhen Bai Gao

1957

Książki autorów przywoływanych i literatura pokrewna:



[6] "The Big Con"

Mariana Mazzucato

Penguin Group | ISBN: 9780593492697



[7] "The foundations of economics"

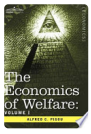
Walter Eucken

Springer Science & Business Media | ISBN: 9783642773181

[8] "Intervento del Governatore della Banca d'Italia Mario Draghi"

Mario Draghi

2008



[9] "The Economics of Welfare"

Arthur Cecil Pigou

Cosimo, Inc. | ISBN: 9781596059498



[10] "The Entrepreneurial State"

Mariana Mazzucato

Penguin UK | ISBN: 9780241305591



[11] "A European Public Investment Outlook"

Floriana Cerniglia, Francesco Saraceno

2020 | Open Book Publishers | ISBN: 9781800640146



[12] "Energy Market and Energy Transition: Dynamics and Prospects"

Xunpeng (Roc) Shi, Phoumin Han, Qiang Ji, Farhad Taghizadeh-Hesary, Dayong Zhang

2021 | Frontiers Media SA | ISBN: 9782889662456



[13] "Managing Service, Education and Knowledge Management in the Knowledge Economic Era"

Ford Lumban Gaol, Natalia Filimonova, Fonny Hutagalung

2017 | CRC Press | ISBN: 9781351978163



[14] "South American Policy Regionalism"

Leslie Elliott Armijo, Markus Fraundorfer, Sybil D. Rhodes

2024 | Taylor & Francis | ISBN: 9781040130254

Artykuły naukowe

Prace autorów przywoływanych w tekście:

[1] "Rule of Law in a Market Economy"

Franz Böhm

1989 | Palgrave Macmillan UK eBooks | DOI: 10.1007/978-1-349-20145-7_4

Źródło

[2] "The Classical Stationary State"

Arthur Cecil Pigou

1943 | The Economic Journal | DOI: 10.2307/2226394

Źródło

[3] "Industrial Fluctuations."

Josiah Charles Stamp, Arthur Cecil Pigou

1927 | The Economic Journal | DOI: 10.2307/2223555

Źródło

[4] **"The Foundations of Economics"**

Walter Eucken

1992 | Springer eBooks | DOI: 10.1007/978-3-642-77318-1

Źródło

[5] **"This Unsuccessful Age, or the Pains of Economic Progress."**

C. W. Guillebaud, Walter Eucken

1953 | Economica | DOI: 10.2307/2550992

Źródło

[6] **"What Kind of Economic and Social System?"**

Walter Eucken

1989 | Palgrave Macmillan UK eBooks | DOI: 10.1007/978-1-349-20145-7_3

Źródło

[7] **"The Economic Situation in Germany"**

Walter Eucken, Fritz W. Meyer

1948 | The Annals of the American Academy of Political and Social Science | DOI: 10.1177/000271624826000106

Źródło

[8] **"MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975"**

W. D., Chalmers A. Johnson

1982 | Foreign Affairs | DOI: 10.2307/20041333

Źródło

[9] **"The Logic of the Developmental State"**

Ziya Öniş, Alice Hoffenberg Amsden, Frederic C. Deyo, Chalmers A. Johnson, Robert Wade

1991 | Comparative Politics | DOI: 10.2307/422204

Źródło

[10] **"Chalmers Johnson. MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975. Stanford: Stanford University Press. 1982. Pp. xvi, 393. $28.50"**

Arthur E. Tiedemann, Chalmers A. Johnson

1983 | The American Historical Review | DOI: 10.1086/ahr/88.1.158

Źródło

[11] "Change in Communist Systems"

Richard Felix Staar, Chalmers A. Johnson

1971 | The Russian Review | DOI: 10.2307/127919

Źródło

[12] "Models of Capitalism: Growth and Stagnation in the Modern Era"

Colin F. Crouch, Alice Hoffenberg Amsden, David Coates

2001 | New Political Economy | DOI: 10.1080/13563460124702

Źródło

[13] "Why isn't the whole world experimenting with the East Asian model to develop?: Review of the East Asian miracle"

Alice Hoffenberg Amsden

1994 | World Development | DOI: 10.1016/0305-750x(94)90117-1

Źródło

[14] "The State and Taiwan's Economic Development"

Alice Hoffenberg Amsden

1985 | Cambridge University Press eBooks | DOI: 10.1017/cbo9780511628283.005

Źródło

[15] "Bringing the State Back in"

Peter Evans, Dietrich Rueschemeyer, Theda R. Skocpol

1985

Źródło

[16] "Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis of the Effects of "Weberian" State Structures on Economic Growth"

Peter Evans, James E. Rauch

1999 | American Sociological Review | DOI: 10.1177/000312249906400508

Źródło

[17] "The Eclipse of the State? Reflections on Stateness in an Era of Globalization"

Peter Evans

1997 | World Politics | DOI: 10.1017/s0043887100014726

Źródło

[18] **"Predatory, developmental, and other apparatuses: A comparative political economy perspective on the Third World state"**

Peter Evans

1989 | Sociological Forum | DOI: 10.1007/bf01115064

Źródło

[19] **"Enrico Letta on the Future of a Single European Market"**

Enrico Letta, River Harper, Yuki Zhang

2024 | Georgetown journal of international affairs | DOI: 10.1353/gia.2024.a934882

Źródło

[20] **"Faire l'Europe dans un monde de brutes / Enrico Letta ; avec Sébastien Maillard"**

Enrico Auteur du Texte Letta, Enrico Letta, S. Maillard

2017

Źródło

[21] **"Preparing for Next Steps on Better Economic Governance in the Euro Area"**

Jean-Claude Juncker, Donald Tusk, Jeroen Dijsselbloem, Mario Draghi

2015 | KETlib (University of Piraeus)

Źródło

[22] **"Mario Draghi: Hearing at the Committee on Economic and Monetary Affairs of the European Parliament"**

Mario Draghi

2015

Źródło

[23] **"Mario Draghi: Introductory statement to the plenary debate of the European Parliament on the European Central Bank's Annual Report 2015"**

Mario Draghi

2016

Źródło

[24] **"Mario Draghi: Hearing before the Plenary of the European Parliament on the occasion of the adoption of the Resolution on the ECB Annual Report 2012"**

Mario Draghi

2013

Źródło

[25] "The Economics of Welfare"

Arthur Cecil Pigou, Nahid Aslanbeigui

1933 | Routledge eBooks | DOI: 10.4324/9781351304368

Źródło

[26] "Empty Economic Boxes: A Reply"

Arthur Cecil Pigou

1922 | The Economic Journal | DOI: 10.2307/2223427

Źródło

[27] "The entrepreneurial state: debunking public vs. private sector myths"

Mariana Mazzucato

2014 | Choice Reviews Online | DOI: 10.5860/choice.51-3359

Źródło

[28] "The entrepreneurial state"

Mariana Mazzucato

2011 | Soundings | DOI: 10.3898/136266211798411183

Źródło

[29] "From market fixing to market-creating: a new framework for innovation policy"

Mariana Mazzucato

2016 | Industry and Innovation | DOI: 10.1080/13662716.2016.1146124

Źródło

[30] "Mission-oriented innovation policy and dynamic capabilities in the public sector"

Rainer Kattel, Mariana Mazzucato

2018 | Industrial and Corporate Change | DOI: 10.1093/icc/dty032

Źródło

Artykuły naukowe autora:

[31] "Japan's Economic Dilemma"

Bai Gao

2001 | Cambridge University Press eBooks | DOI: 10.1017/cbo9780511612930

Źródło

[32] "The Postwar Japanese Economy"

Bai Gao

2007 | Blackwell Publishing Ltd eBooks | DOI: 10.1002/9780470751398.ch18

Źródło

[33] "Japan's Economic Dilemma: The Institutional Origin of Prosperity and Stagnation"

Chikako Usui, Bai Gao

2003 | Contemporary Sociology A Journal of Reviews | DOI: 10.2307/3089589

Źródło

[34] "Neoliberal and Classical Developmentalism: A Comparative Analysis of the Chinese and Japanese Models of Economic Development"

Bai Gao

2013 | Palgrave Macmillan UK eBooks | DOI: 10.1057/9781137323088_4

Źródło

[35] "The Informal Economy in the Era of Information Revolution and Globalization: The Shanzhai 〖CellPhone Industry in China"

Bai Gao

2011 | 社会杂志

Źródło

[36] "The Rubik's Cube state: A reconceptualization of political change in contemporary China"

Bai Gao

2009 | Research in the sociology of work | DOI: 10.1108/s0277-2833(2009)0000019017

Źródło

[37] "Globalization and Domestic Coping Strategies: The Development of China's Industrial Clusters"

Guowu Li, Bai Gao

2020 | İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Dergisi / İstanbul University Journal of Sociology | DOI: 10.26650/sj.2020.40.2.0057

Źródło

[38] "The Implications of China's HSR Innovation System"

Bai Gao

2020 | WORLD SCIENTIFIC eBooks | DOI: 10.1142/9789811206757_0009

Źródło

[39] "Japan's Political Marketplace By J. Mark Ramseyer and Frances McCall Rosenbluth. Cambridge: Harvard University Press, 1993. viii, 262 pp. $39.95. - The Japanese Experience of Economic Reforms. Edited by Juro Teranishi and Yutaka Kosai. New York: Martin's Press, 1993. viii, 398 pp. $69.95."

Bai Gao

1994 | The Journal of Asian Studies | DOI: 10.2307/2059889

Źródło

[40] "The social origin of economic reasoning : three changing paradigms in japanese economic policy, 1931-1965"

Bai Gao

1993 | UMI Dissertation Service eBooks

Źródło

Treść tworzy Fundacja Dobre Państwo.
Redaguje i publikuje APA ONE, autorski system redakcyjny Fundacji oparty na AI.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: 5f75065c-0768-4c00-9abc-3386976c2c6d