

Krzysztof Jasiecki



KAPITALIZM PO POLSKU

MIĘDZY MODERNIZACJĄ
A PERYFERIAMI
UNII EUROPEJSKIEJ

KAPITALIZM PO POLSKU

Krzysztof Jasiński

KAPITALIZM PO POLSKU

**MIĘDZY MODERNIZACJĄ
A PERYFERIAMI
UNII EUROPEJSKIEJ**

Wydawnictwo IFiS PAN
Warszawa 2013

rcin.org.pl/ifis

Recenzent pracy
prof. dr hab. Juliusz Gardawski

Projekt okładki
Andrzej Łubniewski

Redaktor
Elżbieta Morawska

© Copyright by Krzysztof Jasiołkowski & Wydawnictwo IFiS PAN, 2013

ISBN 978-83-7683-072-8

Wszelkie prawa zastrzeżone.
Żadna część niniejszej publikacji nie może być reprodukowana,
przechowywana jako źródło danych i przekazywana w jakiegokolwiek
formie zapisu bez pisemnej zgody posiadacza praw.

Wydawnictwo IFiS PAN
00-330 Warszawa, ul. Nowy Świat 72
tel. (22) 65 72 897
e-mail publish@ifispan.waw.pl
www.ifispan.waw.pl

Basi

Spis treści

Spis tabel	9
Podziękowania	11
Wstęp	13
1. Instytucjonalna różnorodność kapitalizmu	21
1.1. Geneza perspektywy	22
1.1.1. Wizja globalnej konwergencji kapitalizmu	22
1.1.2. Nowe zróżnicowania rozwojowe i konkurencyjność modeli kapitalizmu ...	28
1.2. Przesłanki teoretyczne: odmiany neoinstytucjonalizmu	42
1.2.1. Teoria racjonalnego wyboru i ekonomia instytucjonalna.....	44
1.2.2. Instytucjonalizm historyczny	46
1.2.3. Instytucjonalizm socjologiczny	48
1.3. Trzy konceptualizacje przekształceń współczesnego kapitalizmu	49
1.3.1. Podejście skupione na aktywności państwa	49
1.3.2. Koncentracja na organizacji interesów społecznych	50
1.3.3. Nastawienie na rolę przedsiębiorstwa	52
1.4. Główne założenia i problematyka	54
1.4.1. Dychotomiczna typologia kapitalizmu	54
1.4.2. Przedsiębiorstwo jako centralny punkt analizy	58
1.4.3. Koordynacja i komplementarność instytucjonalna	61
1.4.4. Rola narodowych instytucji	64
1.4.5. Implikacje polityczne	67
1.5. Ograniczenia, krytyka i zasadnicze kontrowersje	71
1.5.1. Słabości teoretyczne	71
1.5.2. Perspektywa neoliberalna	73
1.5.3. Podejście neomarksistowskie	77
1.5.5. Krytyka konstruktywistyczna	81
1.5.5. Alternatywne koncepcje zróżnicowania kapitalizmu	84
2. Odmiany kapitalizmu w Europie Środkowej	91
2.1. Perspektywa różnorodności kapitalizmu wobec zmian ustrojowych	91
2.2. Region na tle porównawczym	99
2.3. Polska w klasyfikacjach rodzajów kapitalizmu	111
2.4. Użyteczność i ograniczenia podejścia	117

3. Polski wariant kapitalizmu	123
3.1. Wyznaczniki nowego ustroju	123
3.1.1. Dziedzictwo przeszłości i anachronizm socjalizmu państwowego	126
3.1.2. Neoliberalna modernizacja jako wybór modelu kapitalizmu	139
3.1.3. Główni aktorzy zmian i jakość demokracji	154
3.1.4. Członkostwo Polski w Unii Europejskiej	180
3.1.5. Syndrom „miękkiego państwa”. Fragmentaryczność reform	205
3.1.6. Umiejdzynarodowienie gospodarki. Dominacja inwestorów zagranicznych ...	222
3.1.7. Nowe wzory relacji pomiędzy polityką i gospodarką	238
3.1.8. Otoczenie gospodarki. Bariery przedsiębiorczości	257
3.2. Główne instytucje gospodarki	274
3.2.1. Mechanizmy koordynacji. Dysfunkcje i ograniczenia efektywności	274
3.2.2. Finansowanie inwestycji. Reprodukacja rozwoju zależnego?	289
3.2.3. Wczesny etap rozwoju nadzoru korporacyjnego	309
3.2.4. Zbiorowe stosunki pracy. Erozja tradycyjnych reprezentacji pracowniczych	325
3.2.5. Edukacja i doskonalenie zawodowe. Niedostosowanie do potrzeb rynku pracy	345
3.2.6. Transfer innowacji. Sukcesy i ograniczenia naśladownictwa	359
Zakończenie	381
Aneksy	399
Aneks metodologiczny	399
1. Ogólna charakterystyka badania	399
2. Problematyka badawcza i realizacja wywiadów	400
3. Kryteria doboru respondentów	402
4. Charakterystyka respondentów	403
5. Lista respondentów	403
6. Dyspozycje do wywiadów pogłębionych	406
Aneks merytoryczny	409
1. W poszukiwaniu nowej koncepcji państwa	409
2. Rola kapitału zagranicznego	414
3. Transnacionalizacja zarządzania i własności	429
4. Selektywna modernizacja i nowe zależności	434
Bibliografia	439
Indeks osób	475
Summary	481

Spis tabel

- Tabela 1.1. Największe gospodarki świata w latach 2010–2050
- Tabela 1.2. Główne rodzaje rynkowych instytucji gospodarczych
- Tabela 1.3. Główne rodzaje kooperacyjnych instytucji gospodarczych
- Tabela 1.4. Indeks koordynacji dla wybranych krajów OECD
- Tabela 2.1. Odmiany kapitalizmu postkomunistycznego
- Tabela 2.2. Posocjalistyczna gospodarka rynkowa jako nowy wariant kapitalizmu
- Tabela 3.1. Ewolucja roli elity politycznej w Polsce
- Tabela 3.2. Ewolucja roli elity biznesu w Polsce
- Tabela 3.3. Ranking jakości zarządzania państw w Unii Europejskiej
- Tabela 3.4. Struktura własności pięciuset największych przedsiębiorstw w wybranych państwach Europy Środkowej i Wschodniej
- Tabela 3.5. Pozytywne i negatywne efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla kraju przyjmującego
- Tabela 3.6. Rola i funkcje kapitału zagranicznego w Polsce
- Tabela 3.7. Zasoby głównych aktorów instytucjonalnych polskiej gospodarki poziom przedsiębiorstw
- Tabela 3.8. Polityczne strategie środowisk gospodarczych
- Tabela 3.9. Wybrane przejawy wpływu pierwszej fazy globalnego kryzysu na gospodarki Europy Środkowo-Wschodniej
- Tabela 3.10. Źródła finansowania przedsiębiorstw w wybranych państwach
- Tabela 3.11. Główne przyczyny recesji i spowolnienia w Europie Środkowo-Wschodniej
- Tabela 3.12. Postulowana struktura własnościowa w sektorze bankowym w perspektywie dziesięciu lat
- Tabela 3.13. Model anglosaski a polskie rozwiązania w sferze nadzoru korporacyjnego
- Tabela 3.14. Zbiorowe stosunki pracy i dialog partnerów społecznych w Polsce
- Tabela 3.15. Zbiorowe stosunki pracy i wydatki na cele społeczne w wybranych państwach
- Tabela 3.16. Zestawienie porównujące grupy krajów z silniejszymi oraz słabszymi prawami partycypacji pracowniczej z uwzględnieniem wskaźników strategii Europa 2020
- Tabela 3.17. Wydatki na B + R w wybranych państwach w latach 2002–2011 jako procent PKB z uwzględnieniem ich odrębności instytucjonalnych
- Tabela 3.18. Patenty złożone do EPO w wybranych państwach (liczba patentów na milion mieszkańców) z uwzględnieniem ich odrębności instytucjonalnych

Tabela 3.19. Patenty zarejestrowane przez United States Patent and Trademark Office – USPTO (liczba patentów na milion mieszkańców)

Tabela 3.20. Podstawowe wskaźniki innowacyjności Polski na tle wybranych państw UE z uwzględnieniem ich odrębności instytucjonalnych

Tabela 3.21. Zjawiska występujące w sferze polityki rozwoju, ich negatywne konsekwencje oraz sposoby ograniczania

Zestawienie podsumowujące. Specyfika polskiego wariantu kapitalizmu po 1989 roku

Podziękowania

Książka nie mogłaby powstać bez współpracy z badaczami specjalizującymi się w poszczególnych obszarach poruszanej problematyki. Pragnę wyrazić szczerą wdzięczność Koleżankom oraz Kolegom z Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, którzy od wielu lat stanowią dla mnie źródło intelektualnej inspiracji oraz wiedzy na temat współczesnych zmian instytucjonalnych, strukturalnych i kulturowych, zwłaszcza Henrykowi Domańskiemu, Krystynie Janickiej, Joannie Kurczewskiej, Annie Lewickiej-Strzałeckiej i Andrzejowi Rychardowi. Szczególne podziękowania przekazuję Marii Jarosz oraz jej współpracownikom z Instytutu Studiów Politycznych PAN, z którymi od dawna wspólnie realizujemy projekty dotyczące różnych wymiarów transformacji ustrojowej i integracji Polski z Unią Europejską. Tadeuszowi Baczce z Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN dziękuję szczególnie za to, że niestrudzenie kierował moją uwagę na kwestie związane z innowacyjnością w gospodarce.

Stymulujący wpływ na moje myślenie miały także spotkania z Tomaszem Zaryckim z Instytutu Studiów Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego i rozmowy dotyczące nowych ujęć zależności centroperyferyjnych oraz z Andrzejem Zybą z Krajowej Szkoły Administracji Publicznej, w trakcie których podejmowaliśmy zagadnienia polityk publicznych.

Rosnące znaczenie *tacit knowledge* łączącej znajomość koncepcji teoretycznych z wiedzą o mechanizmach powstawania kluczowych informacji i regułach ich upowszechniania oraz praktycznego zastosowania sprzyja wychodzeniu poza tradycyjne podziały dyscyplinarne oraz zachęca do współpracy z ośrodkami pozaakademickimi. W takim kontekście szczególny wpływ na moją percepcję instytucji publicznych miała długotrwała współpraca z Grażyną Kopińską kierującą przez wiele lat Programem Przeciwdziałania Korupcji (przekształconym w program Odpowiedzialne Państwo) oraz Obywatelskim Forum Legislacyjnym (OFL) przy Fundacji imienia Stefana Batorego. Pogłębioną wiedzę ekspercką w zakresie

tej problematyki dawała mi również współpraca z Instytutem Spraw Publicznych. W badaniach nad gospodarką ważnym źródłem wiedzy rozszerzającym między innymi pola jej interpretacji poprzez uwzględnienie perspektywy liderów gospodarki była współpraca z organizacjami biznesu. Dzięki zaproszeniu do kapituły Klubu Polska 2015+, które otrzymałem od Krzysztofa Pietraszkiewicza, prezesa Związku Banków Polskich, uzyskałem możliwość uczestniczenia w inspirujących dyskusjach i spotkaniach pozwalających na lepsze zrozumienie reguł współczesnego świata finansów oraz decyzji gospodarczych. Bardzo istotne było również uczestnictwo w spotkaniach organizowanych przez Konfederację Lewiatan oraz Business Centre Club. Podobną rolę pełniły kontakty z Janem Szomburkiem, prezesem Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową. Jego liczne inicjatywy (Forum Strategii Lizbońskiej, kongresy obywatelskie itd.) podejmują systematyczną refleksję nad strategicznymi działaniami zmierzającymi do wzmocnienia pozycji Polski we współczesnym świecie. Od kilku lat działania o zbliżonym charakterze realizuje również Instytut Sobieskiego (m.in. kongresy „Polska. Wielki Projekt”). W niektórych z nich miałem okazję uczestniczyć dzięki współpracy z Janem Filipem Stanilko.

Adresatem moich głębokich podziękowań jest profesor Juliusz Gardawski ze Szkoły Głównej Handlowej, którego uwagi zawarte w recenzji wydawniczej pozwoliły mi bardziej krytycznie spojrzeć na zawartość prezentowanej książki, a równocześnie utwierdziły mnie w przeświadczeniu, że warto było podjąć badania prowadzące do jej publikacji.

Wreszcie, jak wielu autorów obciążających swoje rodziny uciążliwościami pracy naukowej (zwłaszcza w fazie pisania książki), dziękuję mojej bardzo kochanej żonie Basi, że wspierała mnie różnymi sposobami w tym niełatwym okresie. Jej wieloletnia praca w instytucjach rządowych zajmujących się absorpcją zagranicznych środków pomocowych, a później także polską pomocą rozwojową, dostarczyła nam dodatkowo wielu okazji do ożywionych dyskusji na temat wpływu aktorów zewnętrznych na kształt polskiej odmiany kapitalizmu.

Wstęp

Pomysł napisania tej książki wyłonił się z międzynarodowego projektu *Economic Elites in an Extended Europe: Recruiting, Careers and Manager Orientations – A Comparison between Germany, Hungary and Poland*, który prowadził Uniwersytet Friedricha Schillera w Jenie w latach 2008–2012. Badania zostały zrealizowane pod kierunkiem Kathariny Bluhm (obecnie Freie Universität w Berlinie), a w niemieckiej grupie roboczej znajdowała się także Vera Trappmann i Bernd Martens. Kierownikiem ich węgierskiego komponentu był György Lengyel (Corvinus University w Budapeszcie), z którym współpracował Béla Janki. Za wykonanie polskiej części projektu odpowiadałem wspierany przez Dariusza Przybysza (Instytut Filozofii i Socjologii PAN). Wyniki kilkuletnich prac tego zespołu są dostępne w pracy *Business Leaders and New Varieties of Capitalism in Post-Communist Europe*, którą opublikowało wydawnictwo Routledge w sierpniu 2013 roku.

Jednym z najważniejszych wyróżników projektu było zastosowanie w porównaniach Niemiec, Polski i Węgier perspektywy instytucjonalnej różnorodności kapitalizmu (*varieties of capitalism*, VoC). Jej nośność rośnie w ostatnich latach ze względu na strukturalny kryzys neoliberalnej wersji globalizacji, który ponownie wprowadził do debaty publicznej kwestie rywalizacji odmiennych wariantów kapitalizmu. Prowadzone w takich okolicznościach warsztaty, prezentacje oraz dyskusje stały się dla mnie nieocenionym źródłem inspiracji i przemyśleń, a także stymulacją do podjęcia własnych badań nad cechami gospodarki rynkowej ukształtowanej po upadku socjalizmu państwowego.

Ponieważ moje zainteresowania wykroczyły poza obszar tematyczny wymienionego projektu, postanowiłem napisać książkę stosującą perspektywę VoC w szerszym zakresie problemowym – przede wszystkim w odniesieniu do Polski, lecz z uwzględnieniem także niektórych innych państw Europy Środkowo-Wschodniej. Poruszane zagadnienia wpisują się w prowadzone w IFiS PAN badania nad instytucjami gospodarczymi, a także nawiązują bezpośrednio do książki Michała

Federowicza *Różnorodność kapitalizmu. Instytucjonalizm i doświadczenie zmiany ustrojowej po komunizmie* (2004). Prezentowana praca jest jednak zorientowana bardziej empirycznie. Chociaż skupia się na wybranych wyznacznikach nowego ustroju oraz głównych instytucjach polskiej gospodarki, to zawiera także odniesienia porównawcze, które – jak typologie odmian kapitalizmu pokomunistycznego – z powodu niższego poziomu zaawansowania zmian systemowych i badań na ten temat, nie mogły być wcześniej przedmiotem pogłębionej refleksji akademickiej.

Celem książki jest próba charakterystyki wybranych wymiarów gospodarki rynkowej w Polsce po 1989 roku z perspektywy różnorodności kapitalizmu. Perspektywa ta, rozwijająca się dynamicznie w skali międzynarodowej po upadku socjalizmu państwowego w Związku Radzieckim i Europie Środkowo-Wschodniej, koncentruje uwagę badaczy na zastąpieniu globalnej konfrontacji kapitalizmu z komunizmem rywalizacją odmiennych wariantów kapitalizmu działających w różnych krajach oraz geograficznych regionach świata.

W wymiarze dyscyplinarnym jest rozwijana przede wszystkim na gruncie ekonomii politycznej stosunków międzynarodowych, nowej ekonomii porównawczej oraz socjologii gospodarczej. W warstwie teoretycznej jej najsilniejsze impulsy poznawcze pochodzą z różnych odmian neoinstytucjonalizmu – teorii racjonalnego wyboru, ekonomii instytucjonalnej, instytucjonalizmu historycznego oraz instytucjonalizmu socjologicznego. Ze względu na globalny kryzys zapoczątkowany upadkiem banku Lehman Brothers w 2008 roku, perspektywa ta – po ponad trzech dekadach dominacji anglosaskiego modelu kapitalizmu – znajduje się w centrum międzynarodowej debaty dotyczącej jego systemowych sprzeczności i ograniczeń, jak również efektywności konkurencyjnych wariantów rozwoju gospodarczego oraz społecznego. W celu uniknięcia nieporozumień terminologicznych ważne jest sprecyzowanie znaczenia pojęć umieszczonych w tytule książki. Na użytek rozważanej problematyki definiuję współczesny kapitalizm jako globalny system produkcji, posługujący się pieniądzem jako środkiem różnicującym dochody, poziom inwestycji i dystrybucji dóbr oraz usług. Jego podstawę tworzy własność prywatna (indywidualna lub zbiorowa), która umożliwia akumulację kapitału będącą głównym motywem działalności gospodarczej. Państwo jest zakorzenione w pluralistycznym społeczeństwie dysponującym systemem prawa chroniącego własność prywatną i prawa właścicieli do kierowania procesem gospodarczym. Dominującą legitymizowaną ideologią jest poliarchia, bazująca na konkurencji między partiami politycznymi i grupami interesu wpływającymi na instytucje władzy publicznej, oraz autonomia społeczeństwa obywatelskiego (także w sferze gospodarki), funkcjonującego pomiędzy jednostką lub rodziną i państwem. Poszczególne państwa działają na globalnym rynku, który także wytwarza autonomiczną presję ograniczającą zakres ich władzy (Lane 2007: 17; Ingham 2011).

Z kolei modernizacja jest rozpatrywana przede wszystkim jako wzorzec zmian systemowych w stylu kapitalizmu anglosaskiego, akcentujących kluczowe znacze-

nie mechanizmów rynkowych w gospodarce i dostosowań strukturalnych realizowanych według zaleceń konsensu waszyngtońskiego. Wzorzec ten, dominujący w ostatniej dekadzie XX wieku, przedstawiano w kategoriach podejścia uniwersalnego, którego implementacja umożliwi szybką konwergencję do poziomu rozwoju gospodarczego i cywilizacyjnego najwyższej rozwiniętych państw świata, ze Stanami Zjednoczonymi na czele (Gilman 2003). Choć obecnie teoria modernizacji występuje także w wielu innych wersjach, w warunkach Polski i innych europejskich państw posocjalistycznych odegrała ona kluczową rolę w okresie wprowadzania zasadniczych zmian ustrojowych i społecznych. Określiła bowiem w największym zakresie sposób myślenia o strategii rozwoju gospodarczego i społecznego, która stała się głównym układem odniesienia w polskim dyskursie politycznym. Optymiści zwolennicy anglosaskiego neoliberalizmu oparli tę strategię na przeświadczeniu, że możliwie szybka integracja ze strukturami euroatlantyckimi, w tym z Unią Europejską, będzie kluczowym czynnikiem dynamizującym modernizację Polski. Duże koszty ekonomiczne i społeczne transformacji posocjalistycznej i dostosowań do wymogów przystąpienia do UE, a ostatnio kryzys w strefie euro dowodzą jednak, że modernizacja łączona z integracją europejską rodzi również nowe problemy i wyzwania. Dyskusja w dramatycznych okolicznościach kryzysu zadłużeniowego o podziale na kraje rdzenia i peryferie strefy euro uwidoczniła, że symbolizowana przez wspólną walutę Unia rozwija się nierównomiernie, a oprócz systemowej konwergencji nie mniej silne są tendencje różnicujące i wzmacniające odrębności całych grup państw wewnątrz UE.

Wyodrębnienie tego rodzaju zróżnicowań skłania również do stawiania pytań o miejsce Polski w ramach strukturalnych podziałów Europy. Skoro kraje Europy Południowej są peryferiami UE, to jakie jest miejsce w tej stratyfikacji niżej rozwiniętych i bardziej uzależnionych od północnego rdzenia państw Europy Środkowej i Wschodniej? Jakie są przesłanki i konsekwencje przynależności do rdzenia lub peryferii w UE? W raporcie diagnostycznym *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe* (Boni 2009), pojawiła się oficjalnie teza głosząca możliwość „dryfu rozwojowego” i utrwalenia peryferyjnej pozycji kraju w zmieniającej się UE w przypadku zaniechania niezbędnych reform.

Kryzys w strefie euro nadał pojęciu peryferii nowego znaczenia, które wpisuje się w znane w Polsce już od lat krytyczne uwagi na temat kierunku rozwoju kraju formułowane na marginesie neoliberalnego mainstreamu ekonomicznego wśród badaczy rozwoju regionalnego i lokalnego, socjologii historycznej czy socjologii rozwoju. W teorii rozwoju regionalnego kategorie rdzenia (innowacyjnego i adaptacyjnego) oraz peryferii (imitacyjnych i „skansenowych”) mają kluczowe znaczenie. Socjologia historyczna rozpatrująca procesy zmian społecznych w perspektywie długiego trwania „od zawsze” rozpatruje Europę Wschodnią jako peryferia Zachodu. Wielu inspiracji do analiz położenia Polski i innych państw naszego regionu dostarczają dobrze zakorzenione w teorii socjologicznej spory pomiędzy

zwolennikami teorii modernizacji, teorii zależności i teorii systemu światowego. Globalny kryzys kapitalizmu i jego europejska odłona w strefie euro pokazują, że ignorowanie w dyskursie publicznym (nie tylko w Polsce) rozmaitych wymiarów rozwoju, nieprzystających do kanonu neoliberalnej ekonomii, nie daje dobrych efektów zarówno z punktu widzenia refleksji teoretycznej, jak i praktyki działania politycznego.

Książka podejmuje próbę odpowiedzi na część postawionych powyżej pytań badawczych rozpatrywanych przede wszystkim z perspektywy zmian systemowych w Polsce po 1989 roku na tle szerszej dyskusji dotyczącej rozwoju kapitalizmu. Pomija niektóre ważne problemy, które w literaturze dotyczącej różnorodności kapitalizmu nie weszły w główny nurt dyskusji (np. rozwój regionalny, mniejszości etniczne i narodowościowe) bądź też znajdują się na jej wczesnym etapie (ruchy kobiece i feministyczne). Jej zawartość jest przedstawiona w trzech rozdziałach, zakończeniu oraz aneksach. Rozdział pierwszy ma charakter wprowadzający w genezę i problematykę perspektywy różnorodności kapitalizmu. Zawiera rekonstrukcję wizji globalnej konwergencji kapitalizmu oraz kwestionujących ją wielokierunkowych tendencji rozwojowych, które znajdują odzwierciedlenie w nowych koncepcjach teoretycznych (np. świata czterech prędkości w geografii wzrostu gospodarczego lub wielości dróg modernizacji wytwarzających zjawisko „nowoczesności zwielokrotnionych”), jak również w badaniach nad różnymi modelami kapitalizmu funkcjonującego lub rozwijającego się w krajach Unii Europejskiej, Azji Wschodniej, w Rosji czy w państwach posocjalistycznej Europy Środkowej i Wschodniej.

Charakteryzowane są syntetycznie zasadnicze przesłanki teoretyczne perspektywy różnorodności kapitalizmu zakorzenione w podejściu neoinstytucjonalnym (teoria racjonalnego wyboru i ekonomia instytucjonalna, instytucjonalizm historyczny, instytucjonalizm socjologiczny), trzy konceptualizacje przekształceń kapitalizmu, koncentrujące się na aktywności państwa, pluralizmie interesów społecznych oraz roli przedsiębiorstwa, a także główne założenia i problematyka VoC (dychotomiczna typologia kapitalizmu, system koordynacji, rola narodowych instytucji itd.) oraz jej implikacje polityczne. Rozdział zamyka prezentacja najważniejszych ograniczeń, jak również obszarów krytyki i zasadniczych kontrowersji, jakie wzbudza perspektywa różnorodności kapitalizmu, w tym zwłaszcza w ujęciu neoliberalnym, neomarksistowskim i konstruktywistycznym wraz z przywołaniem alternatywnych wersji koncepcji jego zróżnicowania.

Rozdział drugi przedstawia odmiany kapitalizmu w Europie Środkowej z punktu widzenia zastosowania perspektywy VoC do rzeczywistości państw posocjalistycznych z uwzględnieniem ich dużej heterogeniczności i rozbieżności kierunków zmian ustrojowych. W takim kontekście Europa Środkowa jest porównywana z państwami zachodnimi w świetle różnych kryteriów, jak poziom rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego (rynkły wschodzące, półperyferia systemu światowego).

wego), geneza kapitalizmu (np. odmiany kapitalizmu postkomunistycznego) oraz rodzaj dominującej koordynacji, w tym porównanie liberalnego modelu kapitalizmu, modelu koordynowanego oraz modelu zależnej gospodarki rynkowej. Odłączony podpunkt poświęcono zastosowaniu różnych klasyfikacji kapitalizmu wobec Polski. Rozdział zamyka analiza użyteczności i ograniczeń perspektywy VoC w badaniach nad modelami gospodarki posocjalistycznej wraz z postulatami jej modyfikacji problemowej (m.in. uwzględnienia szczególnej roli państwa w transformacji) oraz teoretyczno-metodologicznej, zwłaszcza szerszego uwzględnienia zagadnień dyskutowanych w polemice orędowników teorii światowego systemu i teorii zależności ze zwolennikami ekonomii neoklasycznej i teorii modernizacji.

Rozdział trzeci stanowi zasadniczą część książki, charakteryzującą dwie grupy zagadnień: wyznaczniki nowego ustroju Polski oraz główne instytucje gospodarki. W zakresie wyznaczników związanych z dziedzictwem przeszłości rozpatrywany jest długookresowy charakter zacofania dzielącego Europę Środkowo-Wschodnią od Europy Zachodniej i występowanie wyraźnego dualizmu rozwojowego nadającego naszej części kontynentu status peryferii Zachodu. Z perspektywy globalnej w nowy sposób peryferyjność ta była reprodukowana w okresie rządów komunistycznych i autarkicznej gospodarki nakazowo-rozdzielczej. Charakteryzowany nieco obszerniej jest początkowy okres transformacji decydujący o wprowadzeniu neoliberalnej strategii reform określającej w znacznej mierze także późniejsze pola dostępnych wyborów instytucjonalnych. Zdaniem większości badaczy strategia ta umożliwiła szybkie wyjście z kryzysu po upadku komunizmu i integrację z UE, lecz w opinii krytyków sukcesy te okupione zostały obsadzeniem Polski (i większości krajów regionu) w roli „wewnętrznych peryferii” Unii. Ponieważ poglądy te niekoniecznie się wykluczają, warto brać pod uwagę, że w dyskusjach nad wzrostem gospodarczym oprócz jego wielkości czy dynamiki ważne są również źródła zmian PKB, ich trwałość i reguły podziału wynikających z nich korzyści.

W części dotyczącej głównych aktorów zmian i jakości demokracji charakteryzowana jest specyfika tworzenia „kapitalizmu bez kapitalistów”, która dowartościowała szczególnie znaczenie elit politycznych i gospodarczych wraz z tworzącymi się rynkowymi klasami średnimi stanowiących substytut zachodniej burżuazji. Ze względu na polityczną i ekonomiczną słabość tych środowisk w krótkim czasie zaczęły się one dzielić władzą i korzyściami ekonomicznymi z silnymi grupami interesu oraz inwestorami zagranicznymi. Sytuację tę charakteryzują odwołania do koncepcji „demokracji naśladowczych”, „demokracji negocjacyjnej” i „dualnej demokracji”, które zwracają uwagę na strukturalne przesłanki funkcjonowania demokracji niskiej jakości w Polsce.

W kwestii członkostwa w Unii Europejskiej rozpatrywane są różne aspekty „europeizacji” nowego ustroju Polski. Ze względu na asymetrię tego procesu, w tym różnice potencjałów, nierówność statusu i hierarchii wpływów, faworyzował on interesy polityczne i gospodarcze państw zachodnich. Strukturalnym miernikiem

tego zjawiska jest przejęcie przez kapitał zagraniczny kontroli nad kluczowymi i najbardziej rentownymi w warunkach globalizacji sektorami gospodarki: finansowym, handlowym i eksportowym. „Europeizacja” gospodarki ułatwiła wyjście Polski z zapaści gospodarczej i zapoczątkowała konwergencję do poziomu rozwoju Europy Zachodniej.

Równocześnie jednak w zasadniczy sposób przyczyniła się do ukształtowania modelu gospodarczego, który w niewielkim stopniu stymuluje trwały rozwój Polski bazujący na wewnętrznych czynnikach wzrostu podporządkowanych krajowym celom. Nie jest też jasne, jaki będzie pokryzysowy kształt nowej architektury politycznej i instytucjonalnej UE. Najnowsze propozycje ściślejszej integracji są dla Polski często niekorzystne. Ich realizacja jest bowiem wiązana z próbami osłabienia roli Polski w decyzjach UE, a zmniejszenie budżetu unijnego i zmiana jego struktury mogą zapowiadać tendencje redukujące wyrównywanie szans słabiej rozwiniętych krajów UE.

Charakteryzowany jest problem niskiej jakości rządu i usług publicznych w Polsce jako jednej z głównych barier rozwoju kraju (syndrom „miękkiego państwa”). Uproszczone przeciwstawienie państwa i rynku wraz z polityką preferencji dla kapitału transnarodowego jako kluczowej siły sprawczej zmian gospodarczych doprowadziło do osłabienia efektywności i legitymizacji władzy państwowej. Zaniedbywanie roli państwa pomija też często znaczenie jego instytucji jako głównego kreatora ładu niepaństwowego. Nazbyt rzadko w Polsce podejmowana jest refleksja odróżniająca zakres aktywności państwa (jako zbioru funkcji i celów realizowanych przez rząd) od siły władzy państwowej, jej zdolności do planowania i realizowania polityki oraz egzekwowania obowiązujących reguł.

W zakresie umiędzynarodowienia gospodarki dyskutowany jest pogląd, że ukształtowana w Polsce nowa struktura własności i aktywów finansowych, po przekroczeniu w niektórych branżach wysokiego poziomu penetracji rynku przez transgraniczne korporacje, zaczęła ograniczać możliwości rozwoju kapitału krajowego. Utrwalanie takich zjawisk oznaczałoby akceptację słabości rodzimych klas średnich i elity biznesu na rynkach kontrolowanych przez firmy zagraniczne. Porównywane są różne aspekty roli i funkcji kapitału zagranicznego w Polsce, między innymi w zakresie efektów politycznych, gospodarczych, społecznych czy konkurencyjności przedsiębiorstw oraz nauki i techniki. Problematyka ta jest rozważana także w kontekście nowych wzorów relacji pomiędzy polityką i gospodarką, rozpatrujących zasoby i strategie polityczne głównych aktorów instytucjonalnych polskiej gospodarki na poziomie przedsiębiorstw. W części dotyczącej otoczenia gospodarki podjęto kwestie politycznych, instytucjonalnych i kulturowych barier rozwoju przedsiębiorczości, w Polsce rozpatrywanych w kategoriach ich wpływu na konkurencyjność gospodarki.

Charakterystykę głównych instytucji gospodarki otwiera analiza mechanizmów koordynacji szczególnie znaczących w perspektywie różnorodności kapitalizmu.

Są one rozpatrywane na tle dyskusji o hybrydowym charakterze wielu rozwiązań gospodarczych, oddziaływaniu tak zwanego wahadła transformacji zmieniającego zgodnie z regułami cyklu wyborczego ścieżki i sposoby realizacji przekształceń instytucjonalnych oraz niewielkiego zainteresowania zagadnieniem komplementarności instytucjonalnej, tworzącej bodźce sprzyjające lepszej koordynacji polityk publicznych państwa będących także istotnym układem odniesienia dla sektora prywatnego.

Z kolei problem finansowania inwestycji jest rozpatrywany pod kątem doświadczeń kryzysu 2008 roku i jego konsekwencji przewartościowujących dominujące dotąd w Polsce poglądy na temat struktury instytucjonalnej i własnościowej w sektorze instytucji finansowych. Porównywane są zalety i ograniczenia finansowania inwestycji opartego przede wszystkim na kapitale zagranicznym i środkach publicznych z Unii Europejskiej. Omawiane są koncepcje zwiększania bezpieczeństwa finansowego polskiej gospodarki w warunkach zewnętrznych zaburzeń wynikających z przebiegu procesów globalizacji. Na tle przeciwstawienia modelu anglosaskiego i modelu koordynacyjnego charakteryzowane są polskie rozwiązania w zakresie nadzoru korporacyjnego uwzględniające jego specyfikę posttransformacyjną, kształtowanie się nowych standardów profesjonalnych i wzorów kultury organizacyjnej, w tym również podejście do społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR).

W części zajmującej się zagadnieniami zbiorowych stosunków pracy w Polsce charakteryzowane są kontrowersje wokół ich modelu instytucjonalnego, dialogu społecznego, erozji reprezentacji pracowniczych, małej partycypacji pracowników w zarządzaniu przedsiębiorstwami sprzecznej z oczekiwaniami rozbudzonymi w okresie powstania „Solidarności”; zachowań elity politycznej, pracodawców i związków zawodowych, a także praktycznych efektów zmian w tym obszarze po 1989 roku. Wyraża je obrazowo hasło „kapitalizm tak, polska wersja kapitalizmu – nie”.

Problematyka edukacji i doskonalenia zawodowego skupia się na ich systemowym niedostosowaniu do rynku pracy, w tym zwłaszcza oderwaniu od impulsów rynkowych i potrzeb pracodawców. Przywoływane są różne modele kształcenia ogólnego, technicznego i szkolenia zawodowego funkcjonujące we współczesnych gospodarkach rynkowych, a także charakteryzowane zmiany tendencji edukacyjnych w Polsce i ich uwarunkowania oraz kontrowersje wokół kierunków realizowanych zmian, z uwzględnieniem kilku dyskutowanych scenariuszy.

W części poświęconej transferowi innowacji prezentowane są sukcesy i ograniczenia „dyfuzji naśladowczej”. Na tle analiz wskaźników innowacyjności w państwach UE od wielu lat narasta przekonanie, że polska gospodarka specjalizuje się w adaptacji i nie radzi sobie z problemem inwestycji w wiedzę. Pomimo poprawy konkurencyjności w okresie transformacji, zdolność innowacyjna Polski jest niewystarczająca do tworzenia zasobów strategicznych, takich jak nowa wiedza

czy poprawa zasobów ludzkich. Załamanie „kapitalizmu śródziemnomorskiego” w krajach Europy Południowej, u podstaw którego leży narastający dystans w UE pomiędzy państwami wysoko rozwiniętymi, zorientowanymi na eksport i dysponującymi nadwyżkami na rachunku obrotów bieżących, oraz krajami mało innowacyjnymi, mającymi w tym zakresie trwałe deficyty, jest w perspektywie różnorodności kapitalizmu wyraźnym sygnałem ostrzegawczym także dla Polski. Wpisuje się bowiem w diagnozy wyczerpywania się konkurencyjności polskiej gospodarki opartej na niskich kosztach nakładów, oznaczającego konieczność przejścia do nowego modelu rozwojowego kraju, co wymaga także znaczącej korekty instytucjonalnej w wielu różnych sferach życia społecznego, polityk publicznych, współpracy z sektorem prywatnym, nauką itd.

Książkę podsumowuje zakończenie zawierające przegląd najważniejszych wniosków z badań, schemat analityczny zestawiający główne wymiary wyróżników polskiego modelu kapitalizmu, ich charakterystyczne cechy, a także konkretyzujące je wskaźniki empiryczne. Aneksy prezentują wybrane materiały przygotowane w ramach projektu „Elity polityczne i gospodarcze Polski wobec integracji z Unią Europejską” zrealizowanego w IFiS PAN. Korespondują one bezpośrednio z zawartością kluczowych aspektów książki, a ze względu na wiedzę respondentów i zagadnienia poruszane w wywiadach stanowią także oryginalny komentarz do jej treści.

1. Instytucjonalna różnorodność kapitalizmu

[...] istnieje całe spektrum możliwych do egzekwowania układów instytucjonalnych, które organizują gospodarki kapitalistyczne oraz związki między tworzącymi je klasami a państwem. [...] Różne „odmiany” albo „gatunki” odnoszą względne sukcesy w różnych okresach i pod różnymi warunkami. Na przykład państwowe zarządzanie oraz kierowanie gospodarką w wielu krajach wschodnioazjatyckich okazało się znacznym sukcesem pomimo zarzutu, że wprowadzało „poszukiwanie renty” oraz „kapitalizm kumoterski”, stanowiące przeciwieństwo zasad wolnego rynku i powodujące brak wydajności [...]. Zgodnie z teorią neoliberalną wysoki poziom opodatkowania i wydatków rządowych na opiekę społeczną, jaki obowiązuje w socjaldemokracjach skandynawskich, powinien zahamować osiągnięcie dobrych wyników ekonomicznych. Wywołuje on bowiem inflację oraz „wyciek” zasobów z sektora prywatnego, który z natury jest wydajniejszy. Jednak pomiędzy rokiem 1990 a 2003 produktywność przemysłu fabrycznego Szwecji rosła szybciej niż jakiegokolwiek innej gospodarki uprzemysłowanej, włącznie ze Stanami Zjednoczonymi [...]. Ponadto Finlandia i Szwecja zajmują drugie i trzecie miejsce w rankingu międzynarodowej konkurencyjności prokapitalistycznego Światowego Forum Ekonomicznego – kilka miejsc przed Stanami Zjednoczonymi i Wielką Brytanią.

Geoffrey Ingham, *Kapitalizm* (2011: 273–274)

Kapitalizm rozwija się w wielu postaciach. Działalność gospodarcza nie jest niezależną formą życia społecznego. Stanowi rezultat przekonań religijnych, więzi rodzinnych i tradycji narodowych, w których jest zakorzeniona. Przedsięwzięcia biznesowe działają inaczej w krajach prawosławia niż w krajach katolickich, chiński kapitalizm różni się od japońskiego, hinduski od muzułmańskiego. Jest też wiele hybryd. W miarę modernizacji te odmiany kapitalizmu nie staną się bardziej podobne. Odnowią się na różne sposoby. Żaden system gospodarczy nie jest szczególnie przystosowany do zmieniających się uwarunkowań nowoczesnego świata.

John Gray, *Al-Kaida i korzenie nowoczesności* (2006: 86–87)

1. 1. Geneza perspektywy

1.1.1. Wizja globalnej konwergencji kapitalizmu

Upadek rządów komunistycznych w Europie Wschodniej i rozpad Związku Radzieckiego w 1991 roku zamknęły trwającą ponad pół wieku konfrontację pomiędzy socjalizmem i kapitalizmem. Główna ideologiczna i ustrojowa alternatywa Zachodu przeszła do historii. **W skali globalnej zwyciężył system kapitalistyczny** spychający na margines konkurencyjne formy organizacji ładu społecznego, które – jak komunistyczne dyktatury na Kubie i w Korei Północnej bądź rządy autorytarne w krajach afrykańskich i muzułmańskich – stały się synonimami ustrojowego anachronizmu. Największy sukces polityczny i ideologiczny odniosły Stany Zjednoczone będące po drugiej wojnie światowej państwem przewodzącym Zachodowi w konfrontacji ze Związkiem Radzieckim i jego sojusznikami. Euforyczne nastroje amerykańskich elit władzy prezentował głośny esej Francisca Fukuyamy *Koniec historii?* z lata 1989 roku, uważany często za ideowy wyraz neo-konserwatywnej filozofii politycznej administracji prezydenta Ronalda Reagana¹.

Fukuyama sformułował tezę, że po upadku komunizmu i faszyzmu liberalna demokracja oraz gospodarka rynkowa w stylu zachodnim nie mają już żadnej alternatywy, wyznaczają „ostatnią fazę ideologicznej ewolucji ludzkości” i konstytuują „ostateczną formę rządu”, która ma stanowić rzeczywisty „koniec historii” i otwierać epokę posthistoryczną. Zgodnie z przekonaniem Hegla jest możliwe, że ewolucja form społeczeństwa wchodzi w fazę finalną, w której wszystkie istotne problemy znajdą swoje ostateczne rozwiązanie. Wskutek globalnego zwycięstwa kapitalizmu kwestie podziałów klasowych, religii czy nacjonalizmu miały ustąpić miejsca kalkulacji ekonomicznej, nieustannemu rozwiązywaniu problemów technicznych, zainteresowaniu środowiskiem i zaspokajaniu wyszukanych potrzeb konsumpcyjnych (Fukuyama 1991).

Chociaż „teoria końca” – jak określił ten pogląd amerykański politolog Samuel Huntington – spotkała się z dużą krytyką w świecie akademickim, nakreślona przez nią perspektywa odegrała w Stanach Zjednoczonych i w innych państwach istotną rolę w kształtowaniu orientacji ideowej wyraźnie obecnej w głównym nurcie refleksji filozoficznej, w naukach politycznych, socjologii i ekonomii. Sprzyjała bowiem przeświadczeniu o przekształcaniu kapitalizmu w jeden model instytucjonalny w skali świata lub przynajmniej silnie akcentowała brak alternatyw systemowych wobec neoliberalnej wersji kapitalizmu. Zapowiedzi „końca historii”

¹ Fukuyama był wówczas wicedyrektorem Zespołu Planowania Politycznego Departamentu Stanu USA i współpracownikiem RAND Corporation, która jest powiązana z amerykańskim przemysłem lotniczym i bierze aktywny udział między innymi w pracach nad strategią militarną Stanów Zjednoczonych. Obecnie jest profesorem międzynarodowej ekonomii politycznej na John Hopkins University oraz dyrektorem w szkole zaawansowanych studiów międzynarodowych tej uczelni. Szerzej w sprawie potencjału i roli think tanków zob. Kaczmarek (2011).

miały wydzźwięk niezwykle optymistyczny, wymierzony polemicznie w poglądy głoszące zmierzch Ameryki, które zyskiwały na znaczeniu w latach osiemdziesiątych XX wieku. Ich przejawem była znana praca historyka Paula Kennedy'ego *Zmierzch i upadek mocarstw* (1988) wskazująca na tendencje schyłkowe w rozwoju Stanów Zjednoczonych oraz paralele między tym państwem a dawnymi potęgami, jak Wielka Brytania lub Francja (w zakresie spadku PKB, produktywności, skłonności do oszczędzania, kryzysu demograficznego i fiskalnego oraz rosnących wydatków na obronę)².

Rozkład komunizmu i osiągnięcie przez Stany Zjednoczone pozycji największego mocarstwa świata zanegowały taki sposób myślenia. Procesy te zostały przez elity amerykańskie zinterpretowane w kategoriach potwierdzenia szczególnej misji USA jako globalnego promotora gospodarki rynkowej i liberalnej demokracji³. Zarazem nowa sytuacja międzynarodowa **legitymizowała anglosaski wariant kapitalizmu**, który uznawano za uniwersalny wzorzec do naśladowania (sprzyjała temu wiodąca pozycja amerykańskiej ekonomii w nauce, mierzona między innymi liczbą laureatów Nagrody Nobla).

W gospodarce wariant ten bazował na teorii neoklasycznej w ujęciu Milтона Friedmana i ekonomistów z chicagowskiej szkoły ekonomicznej, dla których priorytetem była kontrola podaży pieniądza („monetarizm”), ograniczanie interwencji państwa w gospodarce i zmniejszanie roli organizacji pracowniczych. Ta perspektywa dominowała w administracji Ronalda Reagana – przeprowadzona została radykalna deregulacja gospodarki – podobne działania podjął rząd Margaret Thatcher w Wielkiej Brytanii – co przyspieszyło globalizację opartą na międzynarodowej ekspansji kapitału nieograniczonego granicami państwowymi. Państwa anglosaskie, a zwłaszcza amerykańskie i brytyjskie firmy, uzyskały przewagi konkurencyjne („rentę pierwszeństwa”) wynikające z korzyści skali, kumulacji wiedzy i umiejętności, nowych powiązań i kontaktów oraz niedoskonałości rynku globalnego. Dało im to możliwości wykorzystania asymetrii informacyjnych, róż-

² Zmiany w gospodarce i życiu społecznym Stanów Zjednoczonych naznaczone aferą Watergate, okresem stagflacji i rozchwiania systemu wartości leżące podstaw dyskusji o zmierzchu roli tego państwa w świecie charakteryzują Michałek (2004), także Albert (1994).

³ Po upadku ZSRR Zbigniew Brzeziński określał Stany Zjednoczone mianem „hegemonu nowego typu” oraz „pierwszego i jedyne go mocarstwa ogólnoswiatowego”. Charakteryzował cztery czynniki owej mocarstwowości – potęgę militarną o światowym zasięgu, znaczenie ekonomiczne, przewagę technologiczną i atrakcyjność kulturową. Tworzyły one podstawy nowego ładu, który „realizuje się w ramach światowego systemu zaprojektowanego przez samą Amerykę i odzwierciedlającego jej ustrój wewnętrzny” (Brzeziński 1998: 28–29). Nowy układ sił politycznych opisywano jako przejście od „dwubiegowości” do „jednobiegowości”. W teorii stosunków międzynarodowych sformułowano teorię hegemonicznej stabilności (*hegemonic stability theory*). Jej autorzy, Charles P. Kindleberger i Robert Gilpin, akcentowali, że Stany Zjednoczone jako niemal bezkonkurencyjny światowy lider manipulują międzynarodowymi stosunkami gospodarczymi z myślą o swoich korzyściach, lecz równocześnie kształtują otwartą gospodarkę globalną, opartą na wolnym handlu i przynoszącą profity wszystkim uczestniczącym w niej państwom. Zob. Jackson, Sorensen (2006: 208–216).

nic cen, kursów walutowych, systemów podatkowych itd.⁴ Opierając się na takich teoriach i doświadczeniach, elity państw wiodących w procesach globalizacji upatrywały głównych czynników wzrostu gospodarczego w liberalizacji handlu zagranicznego i inwestycji zagranicznych, dyscyplinie fiskalnej, prywatyzacji i rozwoju rynku kapitałowego.

Globalizację gospodarczą rozpatrywano jako kluczową siłę modernizacyjną umożliwiającą otwarcie rynków na kapitał, talenty menedżerskie i wykształcenie pracowników, które mogły pośredniczyć we włączaniu lokalnych rynków w sieci nowych powiązań biznesowych. Wyrazem takiej tendencji stał się zbiór zaleceń makroekonomicznych wypracowanych w środowiskach biznesu korporacyjnego, znany jako „konsens waszyngtoński”, które rząd amerykański przeniósł na forum kontrolowanych przez siebie organizacji, w tym zwłaszcza Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Banku Światowego i Międzynarodowej Organizacji Handlu⁵.

Termin *Washington consensus* pojawił się w końcu lat osiemdziesiątych, kiedy Stany Zjednoczone i międzynarodowe organizacje gospodarcze po doświadczeniach kryzysu zadłużeniowego w Ameryce Łacińskiej zaproponowały państwom tego kontynentu pomoc – pod warunkiem przeprowadzenia reform strukturalnych⁶. Reformy te obejmowały kontrolę deficytu budżetowego, ukierunkowanie wydatków publicznych na oświatę, ochronę zdrowia i infrastrukturę, a także obniżanie stawek i poszerzanie bazy podatkowej, otwarcie rynków finansowych, wprowadzenie konkurencyjnego kursu walutowego, liberalizację handlu zagranicznego, prywatyzację i deregulację oraz ochronę praw własności intelektualnej (Williamson 1990).

Politykę gospodarczą zgodną z zasadami konsensu waszyngtońskiego wcielił w życie niemal w całym świecie – od Azji, przez Europę Wschodnią do Afryki, co stanowiło wyraźny przejaw globalnego przywództwa Stanów Zjednoczonych⁷. W nowej sytuacji międzynarodowej Huntington zauważył, że „**teoria końca hi-**

⁴ Symptomatycznym miernikiem podmiotowości w globalizacji gospodarczej (i wynikających z tego korzyści) są rankingi największych korporacji świata publikowane przez miesięcznik „Forbes”. Zawierają one między innymi informacje dotyczące zmian liczebności korporacji według ich afiliacji państwowych oraz udziału w sprzedaży i zyskach. Źródła przewagi konkurencyjnej w zarządzaniu międzynarodowym na rynkach globalnych i lokalnych charakteryzują Koźmiński (1999), Stonehouse i in. (2001), Zorska (2007).

⁵ Kwestię rozkładu władzy w międzynarodowych organizacjach gospodarczych i sposobów ich działania w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych przedstawiają Stiglitz (2006; 2004), Perkins (2006), a także Doliwa-Klepacki (1999).

⁶ Uwarunkowania i przebieg dyskusji ekonomicznej w Ameryce Łacińskiej oraz program reform systemowych popieranym przez MFW analizuje Żąbkowicz (2001).

⁷ Zob. interpretację konsensu waszyngtońskiego w kategoriach „geopolityki krytycznej”, która identyfikuje relacje władzy poprzez analizę założeń stojących za sformułowaniami, takimi jak „rozszerzanie wolnego rynku” lub „dyfuzja demokracji”, promującymi strategię nowego porządku światowego zgodnego z ideologią i interesami Stanów Zjednoczonych (Flint 2008: 32, 89).

stori” spełniała istotną funkcję historyczną i ideologiczną. O ile wcześniej „teoria zmierzchu” skłaniała do przeciwdziałania upadkowi roli Stanów Zjednoczonych, to „teoria końca” tworzyła klimat samozadowolenia, niemobilizującego amerykańskiej elity do korygowania własnej polityki zarówno w kwestiach międzynarodowych, jak i wewnętrznych, co sprzyjało przecenianiu trwałości chwilowych tendencji⁸. Zjawisko takie dotyczyło także kierunków polityki gospodarczej i przekształceń otoczenia instytucjonalnego.

Powyższa perspektywa miała swoje antycypacje w naukach społecznych w postaci renesansu teorii neomodernizacji i neokonwergencji, podkreślających zasadnicze podobieństwa ewolucji form organizacji społecznej w wymiarze międzynarodowym, a później także globalnym. Jako szczególnie wpływowe można w tym zakresie wskazać między innymi: koncepcję „trzech fal” rozwoju cywilizacyjnego – agrarnej, przemysłowej i informacyjnej (Alvin Toffler), teorię społeczeństwa post-industrialnego rozwijającego sektor usług (Alain Touraine, Daniel Bell), koncepcję megatrendów określających kierunki zmian społecznych w oparciu o postęp technologiczny i nowy podział pracy wymuszające permanentną transformację gospodarki oraz społeczeństwa (John Naisbitt)⁹. W nowszych wariantach kontynuację ich perspektywy tworzyły między innymi koncepcja trzeciej fali demokratyzacji obalającej dyktatury (Samuel P. Huntington)¹⁰, społeczeństwa pokapitalistycznego, w którym nowe klasy kontrolujące wiedzę współzawodniczą i współistnieją ze sobą w ramach struktur ponadnarodowych, regionalnych, państwowych oraz lokalnych (Peter F. Drucker) bądź społeczeństwa opartego na wiedzy i wysokich kwalifikacjach, *knowledge economy*¹¹.

W skali masowej tego rodzaju poglądy upowszechniały międzynarodowe konglomeraty komunikacyjne, posługujące się nowymi technologiami związanymi z komunikowaniem satelitarnym. Ich globalny rozwój doprowadził do rosnącej koncentracji władzy ekonomicznej i symbolicznej. Pozostają one pod kontrolą prywatną i mają możliwości angażowania dużych środków do osiągnięcia wspól-

⁸ Huntington zarzucał Fukuyamie, że jego obraz świata, w którym wszystkie sprzeczności są rozwiązane a potrzeby ludzkie zaspokajane, jest strukturalnie podobny do marksistowskiej wizji komunizmu pozbawionej konfliktów klasowych i innych sprzeczności rozwoju (Huntington 1991: 94).

⁹ Pojęcie megatrendów prognozowało główne kierunki rozwoju społecznego w oparciu o zmiany zachodzące w USA w latach osiemdziesiątych, wskazując między innymi na przechodzenie od gospodarki narodowej do gospodarki globalnej, od myślenia krótkofalowego do długofalowego, od centralizacji do decentralizacji, od pomocy zinstytucjonalizowanej do samopomocy, od demokracji przedstawicielskiej do demokracji uczestniczącej, od hierarchii do sieci, od schematu „albo-albo” do wielokrotnego wyboru (Naisbitt 1997).

¹⁰ Koncepcja trzeciej fali demokratyzacji charakteryzowała doświadczenia wydarzeń zapoczątkowanych przez „rewolucję goździków” w Portugalii w 1974 roku. Pierwsza taka fala trwała w latach 1828–1926, druga obejmowała okres 1943–1962. Fale demokratyzacji, podobnie jak odrotu od demokracji, mają charakter czasowy i swoje specyficzne przyczyny (Huntington 1995).

¹¹ W sprawie renesansu paradygmatu modernizacyjnego zob. Sztompka (2005), Gilman (2003), Jelonek i Tyszka (2001), So (1990), Szczepański (1989).

nych celów na arenie światowej. Asymetryczny przepływ informacji i produktów komunikowania wewnątrz systemu globalnego wytwarza „znaczne różnice w zakresie możliwości jednostek w różnych częściach świata oraz między warstwami społecznymi w tym samym kraju w dostępie do materiałów, jakie są rozprzestrzeniane przez sieci globalne” (Thompson 2006: 166)¹².

W latach dziewięćdziesiątych zmieniające się wzory komunikowania globalnego szczególnie znacząco sprzyjały propagowaniu neoliberalnych wersji modernizacji, między innymi poprzez upowszechnianie wpisujących się w ich logikę stylów życia, modeli karier zawodowych i wzorów konsumpcji. Wspólnym wyróżnikiem nowych wersji teorii modernizacji i konwergencji stało się prognozowanie kierunków zmian społecznych oparte na idealizowanej wizji współczesnych Stanów Zjednoczonych, a ich funkcjonalne i epistemologiczne założenia były niemal identyczne z tymi, które powstały w latach pięćdziesiątych XX wieku.

Jednak w odróżnieniu od klasycznych koncepcji modernizacji, akcentujących kluczową rolę państwa jako głównego aktora zmian systemowych, wyróżnikiem neoliberalnych wersji reform stał się nacisk na znaczenie mechanizmów rynkowych w gospodarce i dostosowań strukturalnych w stylu konsensu waszyngtońskiego. Jest to swoista racjonalizacja i ekonomizacja tradycji oświecenia, której spadkobierczyniami są kolejne wersje teorii modernizacji (Gilman 2003: 270–271). Istotnym aspektem modernizacyjnej koncepcji stało się między innymi dostrzeganie szczególnej roli czynników zewnętrznych, uwzględnianie przekształceń geopolitycznego układu sił na świecie, możliwości zewnętrznego wsparcia politycznego, pomocy gospodarczej oraz rosnącej otwartości międzynarodowych rynków. Nie mniej ważna dla uruchomienia procesów zmian była „dostępność pomocnych zasobów ideologicznych: politycznych i społecznych doktryn lub teorii, które głosząc nowoczesne wartości [...] zachęcają do podjęcia modernizacyjnego wysiłku” (Sztompka 2005: 139).

W politologii i socjologii perspektywa ta znalazła wpływową konkretyzację w ramach „paradygmatu tranzytologicznego” (*transition paradigm*), jak określano rozpatrywanie zmian ustrojowych w państwach, które odchodziły od dyktatur i rządów autorytarnych w kierunku tworzenia demokratycznych instytucji politycznych oraz gospodarki rynkowej, wzorowanych na krajach wysoko rozwinię-

¹² Tendencje takie w mediach są opisywane jako koncentracja własności w rękach zmniejszającej się grupy właścicieli, postępująca monopolizacja rynku, unifikacja przekazywanych treści i komercjalizacja powodująca, że aspekt finansowy góruje nad kulturowym, estetycznym lub etycznym (Płodowski 2008: 58–59). Ojciec Billa Gatesa, jednego z najbogatszych ludzi świata, na przykładzie Stanów Zjednoczonych zwraca uwagę na zagrożenia dla demokracji wynikające z nadmiernej koncentracji konglomeratów medialnych kontrolujących większość stacji telewizyjnych i radiowych, gazet, firm wydawniczych i produkcji filmowych. Jeśli mniej niż dziesięć takich konglomeratów dominuje na amerykańskim rynku mediów, to tworzy sytuację skrajnej nierównowagi i zbyt dużego wpływu pieniędzy i władzy, także medialnej, na finansowanie kampanii wyborczych, a w efekcie również na decyzje polityczne i ustawodawstwo (Gates, Collins 2003: 18–19).

tych. Takie podejście uzyskało szerokie zastosowanie ze względu na włączenie do analiz porównawczych dużej liczby krajów, obejmującej łącznie blisko sto państw w fazie przebudowy ustrojowej. Zgodnie z koncepcją trzeciej fali demokracji, do tej grupy zaliczano państwa w różnych regionach świata: (1) kraje Europy Południowej, w których w latach siedemdziesiątych nastąpił upadek pravicowych dyktatur; (2) kraje Ameryki Łacińskiej, w których miało miejsce zastępowanie dyktatur wojskowych rządami cywilnymi w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych; (3) kraje w części Azji Południowej i Wschodniej, które doświadczyły upadku rządów autorytarnych zapoczątkowanego w połowie lat osiemdziesiątych; (4) kraje Europy Wschodniej po upadku systemu komunistycznego na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych; (5) grupa nowych państw powstałych po rozpadzie Związku Radzieckiego, Jugosławii oraz Czechosłowacji; (6) wiele krajów afrykańskich, w których miał miejsce upadek rządów jednopartyjnych na początku lat dziewięćdziesiątych; (7) niektóre kraje na Bliskim Wschodzie, gdzie w latach dziewięćdziesiątych wystąpił słaby, lecz widoczny trend związany z częścią liberalizacją.

Ogółem szacowano, że wśród *transitional countries* znalazły się trzy państwa Europy Południowej, 20 krajów z Ameryki Łacińskiej, 25 z Europy Środkowej i Wschodniej oraz dawnego ZSRR, a także 30 afrykańskich, dziesięć azjatyckich i pięć Bliskiego Wschodu (Carothers 2002). Rozszerzenie globalizacji gospodarczej i zmian ustrojowych na kolejne obszary świata przekreśliło politykę autarkii i ograniczania więzów łączących kraje słabo rozwinięte z Zachodem, która odwoływała się do koncepcji „zbiorowego liczenia na własne siły”, popularnej niegdyś w Trzecim Świecie.

W skali międzynarodowej przewagę uzyskała orientacja prozachodnia, rozpatrująca powiązania z państwami rozwiniętymi jako szansę lub nawet konieczność. Paradygmat polityki gospodarczej i reform instytucjonalnych większości państw rozwijających się uległ zasadniczej zmianie¹³. Odeszły one od polityki ochrony rynku wewnętrznego, substytucji eksportu i dużego poziomu regulacji rynku, którą wcześniej uzasadniano koniecznością tworzenia warunków sprzyjających rozwojowi rodzimego kapitału wspieranego przez duży sektor publiczny. Korporacje międzynarodowe (wśród których początkowo zdecydowanie przeważały firmy anglosaskie) stały się głównym kanałem dopływu inwestycji, generującym fundamentalne zmiany gospodarcze i społeczne¹⁴.

¹³ Przejawem tej tendencji stała się przynależność większości państw pokomunistycznych i dawnego Trzeciego Świata do Światowej Organizacji Handlu (WTO). Do tej organizacji należy 157 państw, w tym wszystkie wchodzące do grupy G20. WTO uzyskała w ten sposób wpływ na około 97 procent światowego handlu.

¹⁴ Do początku lat siedemdziesiątych XX wieku większość państw rozwijających się ze względów politycznych dystansowała się od integracji ze zdominowanym przez państwa zachodnie światowym rynkiem handlu i finansów. Realizowane były różne odmiany strategii substytucji importu, ochrony produkcji rolniczej i restrykcji importowych. Sytuacja ta zaczęła się zmieniać w okresie kryzysu nafto-

Dyskusję na temat dominującego sposobu myślenia o kierunku zmian ustrojowych dobrze oddał norweski socjolog Thomas H. Eriksen. Wcześniej „większość ruchów politycznych na świecie starała się usytuować gdzieś pomiędzy skrajnym indywidualizmem USA a skrajnym kolektywizmem ZSRR [...] te przeciwne opcje wyznaczały granice szerokiej sfery debaty publicznej. [...] było wiele »trzęcych dróg«, promowanych aktywnie w różnych częściach świata, poczynając od socjal-demokracji w szwedzkim wydaniu po anarchizm, indyjski protekcyjizm i jugosłowiańską demokrację gospodarczą. Nadmiar alternatyw politycznych, wyrosłych w [...] przestrzeni wytworzonej przez zimną wojnę, prawie całkowicie zaniknął, gdy jedno z mocarstw przestało istnieć. W rezultacie **wartości reprezentowane przez Stany Zjednoczone uzyskały pozycję globalnej hegemonii**” (Eriksen 2003: 21, wyróżnienie – K.J.)¹⁵.

Rządy, dla których układem odniesienia stały się reformy w stylu anglosaskim, zaczęły przekształcać gospodarki w podobny sposób. Również w Europie Zachodniej pod presją sukcesów Stanów Zjednoczonych dostrzegano narastanie problemów strukturalnych związanych ze spadkiem konkurencyjności i rentowności przedsiębiorstw oraz nadmiernymi kosztami pracy i świadczeń socjalnych. Zaczęto wprowadzać reformy, które we Wspólnocie Europejskiej znalazły odzwierciedlenie między innymi w zasadach jednolitego rynku, działaniach na rzecz wprowadzenia wspólnej waluty, rozwoju usług finansowych, polityce konkurencji, redystrybucji dochodu i elastyczności rynku pracy. Zostały one zinstytucjonalizowane w postaci kryteriów konwergencji zawartych w traktacie z Maastricht z 1992 roku i poprzez utworzenie Europejskiego Banku Centralnego¹⁶.

1.1.2. Nowe zróżnicowania rozwojowe i konkurencyjność modeli kapitalizmu

W latach dziewięćdziesiątych przeświadczenie o przekształcaniu się kapitalizmu według wzorów jednego wariantu instytucjonalnego zostało poddane krytyce zarówno na gruncie empirycznym (jako sprzeczne z rzeczywistymi kierunkami zmian), jak i w teorii – ze względu na bazowanie na niemożliwych do utrzymania założeniach. Realizacja neoliberalnych reform gospodarczych prowadziła do bardzo zróżnicowanych wyników, w tym także sprzecznych z ich deklarowanymi celami. Równocześnie spektakularne sukcesy ekonomiczne Azji Wschodniej znacząco odbiegały od reguł konsensu waszyngtońskiego i tworzyły nowe wyzwania

wego 1972–1973 roku oraz później – w latach 1978–1979, gdy zmianom uległ międzynarodowy system przepływu kapitałów (Sengupta 1999: 2–3).

¹⁵ Za apogeum amerykańskiego „nowego porządku światowego” uznaje się zwykle wojnę w Zatoce Perskiej w latach 1990–1991 i kampanię NATO przeciwko Jugosławii rządzonej przez prezydenta Miloševicia w 1999 roku.

¹⁶ Szerzej wpływ neoliberalnych koncepcji gospodarczych na państwa Europy Zachodniej, EWG i UE charakteryzują Grosse (2008), Schmidt (2002) i Tsoukalis (1998).

poznawcze. Opierały się bowiem na połączeniu merkantylnizmu (skupiającego się na uzyskiwaniu nadwyżek w bilansie płatniczym i protekcjonizmie) oraz ekonomii neoklasycznej w zakresie roli państwa w gospodarce, a także na równowadze między autonomią narodową a integracją międzynarodową i między państwem a rynkiem⁷⁷.

W dyskusji o rozwoju Azji Wschodniej badacze porównujący reformy gospodarcze odnotowują, że „teoria ogólna musi być w stanie objąć te [...] przypadki, których nie można nazwać marginalnymi” (Berger 1995: 221). W takiej perspektywie, nawet jeśli przyjąć, że rozwój Chin od 1978 roku jest przypadkiem wyjątkowym, nie można go traktować jako marginesu, zarówno ze względu na skalę zmian, jak i wielkość tego państwa – obszarem niemal równego Europie i o potencjale demograficznym zbliżonym do wszystkich krajów zachodnich łącznie. Jak dotąd zmiany w Chinach nie zostały adekwatnie ujęte w ramach dominujących teorii ekonomicznych i socjologicznych, a sukcesy reform gospodarczych w tym kraju postrzegane są przez główny nurt ekonomii jako anomalia, która jest trudna do wyjaśnienia w kategoriach teoretycznych (Qian 2003)⁷⁸.

Równocześnie sinolodzy podkreślają, że próby klasyfikowania i opisu rzeczywistości chińskiej za pomocą wypracowanych na Zachodzie kategorii nauk społecznych, opartych na zachodnich strukturach i instytucjach, budzą liczne kontrowersje i nie dają dobrych rezultatów (Tomala 2001). *Casus* Chin istotnie zatem podważa uniwersalny charakter stosowanych kategorii. Tym bardziej że jak twierdzą analitycy, ze względu na jakościowe zmiany światowego porządku wchodziemy w fazę przejścia od koncentracji na kwestiach ekonomicznego rozwoju Chin, przez skupienie na kwestiach politycznych, do wielkiej zmiany, która niebawem także „będzie dotyczyć sfery idei i ideologii” (Leonard 2008).

Wbrew deklaracjom orędowników globalizacji neoliberalne reformy prowadzą bowiem zarówno do zbliżania poziomów rozwoju gospodarczego, jak i do narastania różnicowań wewnątrz- i pomiędzykrajowych oraz regionalnych. W skali świata globalizacja wytwarza też rozmaite nierównowagi, polaryzację i rozwarstwienia dochodowe, a także ubóstwo i wykluczenie społeczne, nadające państwom i regionom odmienne charakterystyki instytucjonalne. Występują wielokierunkowe tendencje rozwojowe, których przejawem jest między innymi bardzo zróżnicowana dystrybucja dochodów, dostępu do lekarstw, energii elektrycznej, kapitału finansowego i technologii, a także odmienności standardów

⁷⁷ Dyskusje dotyczące ideologii merkantylnizmu i liberalizmu w rozwoju gospodarczym w regionie Azji i Pacyfiku charakteryzuje Haliżak (1999: 91–96); zob. także raport Banku Światowego (1993) na temat „cudu rozwojowego” w Azji Wschodniej.

⁷⁸ W latach dziewięćdziesiątych liczne dyskusje wywołał artykuł *The Myth of Asia's Miracle* późniejszego noblisty w dziedzinie ekonomii Paula Krugmana (1994) opublikowany w prestiżowym „Foreign Affairs”, w którym wzrost gospodarczy w Azji Wschodniej porównywany był z ekonomią Związku Radzieckiego, a najważniejsze kraje regionu były nazywane „papierowymi tygrysami” bazującymi na prostej mobilizacji zasobów.

praw człowieka, ochrony środowiska lub wielkości nakładów na badania i rozwój¹⁹.

Chociaż w ostatniej dekadzie XX wieku w większości krajów świata występował trwały wzrost gospodarczy (największy w Azji Wschodniej), to jednak 54 państwa rozwijające się stały się biedniejsze niż na jej początku, a w 21 na 175 objętych badaniami zwiększył się udział głodujących. W latach osiemdziesiątych tylko cztery kraje wykazywały trwałe pogorszenie rozwoju w zakresie długości życia, wykształcenia i dochodów. W latach dziewięćdziesiątych liczba takich państw wzrosła do 21. W tej grupie znalazły się głównie kraje afrykańskie (wśród 34 krajów najniżej rozwiniętych 30 leży w Afryce), Ameryki Łacińskiej i Karaibów (blisko połowa z nich odnotowała spadek lub stagnację dochodów) oraz Europy Środkowo-Wschodniej i Wspólnoty Niepodległych Państw, w których wystąpił największy na świecie wzrost ubóstwa, porównywalny z Wielkim Kryzysem z lat trzydziestych XX wieku lub okresem drugiej wojny światowej (UNDP 2003: 34–41)²⁰.

Socjologowie odnotowywali: „Globalizacja nie oznacza uniwersalizacji, ale wzmocnienie »całościowości« systemu stosunków między społeczeństwami, państwami, grupami i jednostkami; oznacza ona systemowość i **współzależność świata, a nie jego jednolitość**. Co więcej nawet, jeśliby ujmować rzecz dynamicznie, trzeba podkreślić, że funkcjonowanie globalnego systemu wcale nie zakłada wyrównywania poziomu, gonienia silniejszych przez słabszych, rozwoju o różnym tempie, ale po tej samej drodze, lecz – wręcz przeciwnie – wiąże się także z rosnącym zróżnicowaniem. Nie jest więc tak, że cały świat rozwija się, czy będzie się rozwijał, w myśl takich samych prawidłowości i że wszyscy osiągną stan lepszy od poprzedniego. Funkcjonowanie światowego systemu kapitalistycznego oznacza dla różnych jego części różne rzeczy” (Wnuk-Lipiński, Ziółkowski 2001: 34–35, wyróżnienie – K.J.).

Zróżnicowane kierunki zmian gospodarczych i skorelowanych z nimi przeobrażeń społecznych znalazły odzwierciedlenie w postaci nowych rozróżnień terminologicznych, uwzględniających nie tylko odmienny poziom rozwoju, lecz również specyfikę historyczną i jakość instytucji. Oprócz utrwalonej w ekonomii neoklasycznej dystynkcji na kraje wysoko rozwinięte (*advanced economies*) oraz

¹⁹ Również w krajach najwyżej rozwiniętych udział pracowników w podziale dochodu narodowego spada do niższego poziomu. Przykładem tej tendencji są Stany Zjednoczone, w których w okresie ostatnich dwudziestu lat płace menedżerów wysokiego szczebla wzrosły czterdziestokrotnie w porównaniu z przeciętnym wynagrodzeniem pracowników (a w okresie czterdziestu lat – 110 razy). Badania wskazują na generalny wzrost nierówności dochodów w krajach wysoko rozwiniętych występujący wyraźnie od lat osiemdziesiątych (OECD 2008). Świat biedy i bogactwa na tle różnych wymiarów globalizacji charakteryzuje krytycznie Polak (2009). Argumenty zwolenników neoliberalnej wersji globalizacji prezentuje Norberg (2006).

²⁰ Premier Estonii z lat 1992–1994 wspominał, że w czasie odzyskiwania przez ten kraj niepodległości półki sklepowe były całkowicie puste, produkcja przemysłowa spadła w dwa lata o ponad 30 procent, płace realne spadły o 45 procent, ceny paliwa wzrosły o ponad 10 tysięcy procent, a inflacja roczna wynosiła ponad tysiąc procent. Chleb i nabiał były racjonowane (Laar 2006: 9).

kraje rozwijające się (*developing countries*)²¹, w międzynarodowej terminologii pojawiły się nowe kategorie, jak „rynkі wschodzące” (*emerging markets*), a także „gospodarki w fazie transformacji” (*transition economies*). Zaczęto wyróżniać również wysoko produkcyjne gospodarki azjatyckie, nowe państwa uprzemysłowione i najsłabiej rozwinięte kraje świata.

Pojęcie „rynków wschodzących” lub „wyłaniających się rynków” stosowano na Zachodzie wobec krajów niżej rozwiniętych gospodarczo i mniej dojrzałych instytucjonalnie, które zaczęły wprowadzać rynkowe reformy gospodarcze²². To „spóźnieni przybysze” kapitalizmu (zwykle zaliczani wcześniej do Trzeciego Świata), podejmujący działania na rzecz poprawy swojej pozycji na rynkach międzynarodowych i w polityce światowej. Z kolei termin „**transition economies**” wprowadzony został w odniesieniu do państw przechodzących od gospodarki nakazowo-rozdziałczej w kierunku rynku i prywatnej własności. Do tej kategorii Bank Światowy zaliczył w 1996 roku Europę Środkową i Wschodnią, nowe państwa powstałe po rozpadzie Związku Radzieckiego, a także Chiny i Wietnam w Azji Wschodniej²³. Takie zmiany terminologiczne miały przede wszystkim charakter analityczny, umożliwiając grupowanie państw do celów porównawczych, zestawianie kierunków i efektów reform w krajach o zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego. Jednak mogą być one interpretowane również bardziej całościowo, w kategoriach opisu wybranych podobieństw (i różnic) instytucjonalnych bądź systemowych. Oddają bowiem w sferze języka ekonomii nowe zróżnicowania gospodarek wyraźnie widoczne w warunkach globalizacji. Upadek komunizmu nie zlikwidował ekonomii porównawczej. Spowodował raczej, że dyscyplina ta weszła w nowe pole problemowe – badań nad konkurencyjnymi modelami kapitalizmu istniejącymi w różnych państwach i regionach świata.

Chociaż wcześniej tego rodzaju badania były również prowadzone, do zakończenia globalnej konfrontacji między kapitalizmem i komunizmem miały one charakter drugoplanowy, pozbawiony istotnego znaczenia politycznego. Po upadku Związku Radzieckiego i upadku komunizmu w Europie Wschodniej problematyka wielości wariantów kapitalizmu stała się kwestią o kluczowej doniosłości

²¹ Gdy w latach czterdziestych XX wieku powstawała ekonomia rozwoju (*development economics*) przedmiotem jej zainteresowania były uzyskujące niepodległość polityczną państwa Azji, Afryki i wysp Morza Karaibskiego, a później także inne kraje Ameryki Południowej. Te regiony świata Europejczycy charakteryzowali w XVIII wieku jako „barbarzyńskie” i „prymitywne”. W XIX wieku na Zachodzie używano wobec nich określeń typu „zacofane” lub „opóźnione w rozwoju”. Po drugiej wojnie światowej wprowadzono nowe kategorie opisu uwzględniające zmieniające się standardy poprawności politycznej – „kraje biedne”, „państwa słabo rozwinięte”, „kraje rozwijające się” lub „kraje o niskim dochodzie narodowym” (Meier, Rauch 2007: 73).

²² Pojęcie rynków wschodzących wprowadził w latach osiemdziesiątych ekonomista Banku Światowego Antonie van Agtmael.

²³ Kategoria *transition countries* była zróżnicowana wewnętrznie według kryteriów poziomu rozwoju gospodarczego krajów oraz celu, zakresu, tempa i metod ich reformowania (Freyberg-Inan 2006).

politycznej i teoretycznej. Kryzys globalnego kapitalizmu, który symbolicznie kojarzony jest z upadkiem banku Lehman Brothers w 2008 roku, ponownie umieszcza w centrum międzynarodowej debaty problem efektywności jego odmiennych wariantów instytucjonalnych.

Każdy kraj kapitalistyczny ma wiele instytucji publicznych i prywatnych. Umożliwiają one wybory liderów politycznych, chronią prawa własności, służą re-dystrybucji bogactwa, określają stosunki pracy, zasady zarządzania firmami, alokacji kredytu itd. „Ekonomia polityczna w okresie ponad dwu stuleci, podobnie jak ostatnie badania empiryczne, wykazuje, że takie instytucje różnią się ogromnie i systematycznie pomiędzy krajami, co ma znaczące konsekwencje dla wydajności ekonomicznej. **Analiza tych różnic jest przedmiotem nowej ekonomii porównawczej, *new comparative economics***” (Djankow, Glaeser, La Porta i in. 2003: 1, wyróżnienie – K.J.)²⁴. W takim ujęciu wielość rozwiązań instytucjonalnych, między innymi w zakresie ustroju politycznego, rodzaju reform, finansowania rozwoju bądź metod kontroli biznesu, nie daje się zredukować do jednego modelu kapitalizmu²⁵.

Z kolei dyskusje prowadzone w ramach nowych teorii modernizacji i konwergencji odeszły od wcześniejszych założeń rozpatrujących instytucje Stanów Zjednoczonych bądź Europy Zachodniej jako uniwersalne wzorce dla krajów niżej rozwiniętych. Sukcesy Japonii i „azjatyckich tygrysów” – Korei Południowej, Tajwanu, Singapuru i Hongkongu, a później Chin spowodowały, że pojawiły się **koncepty „przemieszczających się epicentrow nowoczesności”** i alternatywnych „społeczeństw odniesienia”, rozwijających się poza głównymi obszarami kapitalizmu ukształtowanymi w okresie industrializacji w XIX wieku. Nowe „społeczeństwa odniesienia” wytwarzają również (m.in. ze względu na brak skojarzeń z ekspansją kolonialną i neokolonialną) kolejne warianty modernizacji i nowoczesności, atrakcyjne dla wielu krajów niezachodnich, zwłaszcza w Afryce, Azji Środkowej, Ameryce Łacińskiej i na Bliskim Wschodzie (Sztompka 2005: 139)²⁶.

Dla scharakteryzowania tego procesu jeden z czołowych badaczy modernizacji Shmuel N. Eisenstadt wprowadził określenie „**nowoczesności zwielokrotnione**” (*multiple modernities*). Zwraca ono uwagę, że w warunkach globalizacji autonomicz-

²⁴ W Polsce najbardziej wpływowymi autorami publikacji z kręgu nowej ekonomii porównawczej są Balcerowicz (1997; 1995) oraz Kowalik (2000; 2005); zob. także Bossak (2008; 2006).

²⁵ Już w latach siedemdziesiątych XX wieku wyodrębniła się ekonomia polityczna stosunków międzynarodowych (*international political economy*), będąca syntezą nauki o stosunkach międzynarodowych, nauk politycznych i ekonomii. Zajmuje się ona badaniami nad wzajemnym wpływem polityki i ekonomii w systemie globalnym. Współcześnie znajduje zastosowanie między innymi w koncepcjach „nowego regionalizmu” rozumianego jako proces komplementarny wobec globalizacji i przejaw wielości form tego procesu, w tym tworzenia kolejnych odmian kapitalizmu i integracji według kryteriów systemowych (Haliżak 1999; Hveem 2006).

²⁶ Przykładem nowego „społeczeństwa odniesienia” dla krajów afrykańskich są Chiny, które w tym zakresie zajęły miejsce Związku Radzieckiego z okresu dekolonizacji po 1945 roku (Waldrón 2009).

ne obszary instytucjonalne – gospodarcze, polityczne, edukacyjne lub rodzina – są definiowane i regulowane oraz łączą się w odmienny sposób w różnych społeczeństwach i w różnych okresach ich rozwoju. Wytwarzają one wielorakie i **odrębne wzorce nowoczesności**, które mają specyficzne właściwości instytucjonalne i kulturowe, nietworzące jednorodnej cywilizacji (Eisenstadt 2009). Inny wybitny socjolog Alain Touraine akcentuje odmienną definicję modernizacji i nowoczesności. Modernizacja jest zwykle rozumiana w kategoriach zbliżania się do idealnego lub docelowego typu społeczeństwa²⁷. Natomiast nowoczesność stanowi połączenie oświeceniowego paradygmatu racjonalności i praw człowieka. Wykazują one jednak tendencję do oddzielania się od siebie. W rezultacie, chociaż nie ma modernizacji bez odniesień do nowoczesności, istnieje wiele wariantów modernizacji, które stawiają sobie inne cele niż nowoczesność i wykorzystują ją jedynie jako środek²⁸.

W takiej perspektywie, inaczej niż w koncepcji „nowoczesności zwielokrotnionych” Eisenstadta, można mówić tylko o jednej nowoczesności, chociaż występują różne scenariusze modernizacji. „Istnieje wiele dróg modernizacji, o czym [...] przekonuje nas przykład Europy: tryb modernizacji obrany przez Anglię i Holandię, oparty na roli burżuazji, bardzo różnił się od trybu francuskiego, w którym niezwykle ważne było państwo [...]. Jeśli wyjść poza granice Europy, spotyka się jeszcze większe różnice, choćby między Stanami Zjednoczonymi i większością państw Europy Zachodniej” (Touraine 2011: 138)²⁹.

Nie rozstrzygając tutaj złożonych kwestii interpretacji nowoczesności³⁰, warto odnotować pogląd wpływowego brytyjskiego filozofa Johna Graya, który uważa, że globalizacja opierająca się na amerykańskim projekcie światowego wolnego rynku

²⁷ Beck, Giddens i Lash (2009) wprowadzili w odniesieniu do tej problematyki nowe pojęcie „modernizacji refleksyjnej” (*reflexive modernization*), charakteryzujące radykalną zmianę paradygmatu myślenia o życiu społecznym w kulturze zachodniej, która przewartościowuje także interpretacje nowoczesności, łącznie z odejściem od ich dotychczasowych znaczeń, zakorzenionych w społeczeństwie przemysłowym poprzedzającym obecną fazę globalizacji.

²⁸ Wśród najbardziej znaczących odmian takiego podejścia w XX wieku można wskazać systemy totalitarne zarówno w wersji faszystowskiej, jak i komunistycznej.

²⁹ Definicja nowoczesności przyjmowana przez Touraine’a, bazująca na uniwersalizmie praw człowieka rozszerzonym o kolejne prawa (np. ekologiczne i feministyczne), jest bardzo restrykcyjna. Stąd dla jej scharakteryzowania autor posługuje się terminem „nowej nowoczesności”, który zakłada, że odrzucenie indywidualnych praw byłoby równoznaczne z tworzeniem „cywilizacji antynowoczesnej”. Znacznie szersze konteksty skojarzeń związanych z pojęciami modernizacji i nowoczesności, zwłaszcza kulturowe oraz historyczne, charakteryzuje Le Goff (2007: rozdz. II).

³⁰ Upadek komunizmu w Europie Wschodniej i załamanie paradygmatu marksistowskiego stały się punktem zwrotnym w wielu interpretacjach globalnych zmian. Na Zachodzie ich początków dopatrywano się w debacie postmodernistycznej prowadzonej już od lat sześćdziesiątych XX wieku. Wśród wyróżników wskazywano między innymi przejście od produkcji masowej do segmentacji produkcji, od centralizacji władzy do zdecentralizowanego pluralizmu, od dominujących ideologii i konwencji estetycznych do wielości stylów narracji, od zasady wykluczenia do inkluzji włączającej wszelkie mniejszości. Po 1989 roku zmiany tego rodzaju definiowano niekiedy jako początek ery ponowoczesnej, której symbolem stało się wchodzenie Chin w rolę światowej potęgi, chociaż gospodarka tego kraju była i jest zaliczana do krajów rozwijających się (Jencks 1989).

stanowi kolejną – prawdopodobnie ostatnią – wersję oświeceniowej utopii. Stworzenie uniwersalnej wspólnoty ludzkiej opartej na konsensie waszyngtońskim i demokratycznym kapitalizmie zakłada bowiem przeniesienie systemu amerykańskiego na resztę świata. Zwłaszcza że stanowiące jego składnik symbole, normy oraz kryteria ocen w wielu regionach świata są interpretowane odmiennie i jest mało prawdopodobne, by wizja kapitalizmu w stylu anglosaskim mogła wszędzie uzyskać społeczną akceptację. (W efekcie projekt ten zaczęto interpretować jako analogiczny do radzieckiej utopii „nowej cywilizacji”, w której rynek miało zastąpić centralne planowanie).

W takim ujęciu modernizacja ekonomiczna nie polega na powielaniu jednego systemu w całym świecie, lecz raczej rodzi lokalne odmiany kapitalizmu, różne – także w zakresie form politycznych – od modelu Stanów Zjednoczonych. Globalizacja wytwarza bowiem kolejne mutacje. „Gospodarki rynkowe Azji Wschodniej znacznie różnią się między sobą – Chiny i Japonia reprezentują odmienne typy kapitalizmu. Podobnie kapitalizm rosyjski różni się zasadniczo od kapitalizmu w Chinach. Wszystkie te nowe typy kapitalizmu łączy jedno – nie wzorują się na jakimkolwiek modelu zachodnim”.

Wyłonienie się światowej gospodarki nie może być utożsamiane z globalizacją zachodnich wartości i instytucji³¹. Oznacza raczej koniec epoki supremacji Zachodu w świecie, ponieważ Ameryka Północna czy Europa Zachodnia nie są już jedynymi wzorcowymi modelami dla nowych typów kapitalizmu (Gray 2001: 424–425)³². Chociaż powyższe sformułowania wydają się przesadzone, gdyż w warunkach globalizacji powszechne jest wykorzystywanie rozwiązań instytucjonalnych i doświadczeń różnych krajów dla swoich celów, to jednak pojęcia „przemieszczających się epicentrowość nowoczesności”, alternatywnych „społeczeństw odniesienia”, „nowoczesności zwielokrotnionych”, wielości dróg modernizacji bądź powstawania nowych typów kapitalizmu korespondują dobrze z faktycznymi zmianami cywilizacyjnymi. Przełom XX i XXI wieku zbiegł się bowiem nie

³¹ Tezę tę potwierdzają badania porównawcze nad kulturowymi wymiarami organizacji i zarządzania. Podkreślają one, że zróżnicowania kultur narodowych bardzo silnie wpływają na funkcjonowanie organizacji rządowych i biznesowych, jak również na kształt kultur organizacyjnych, rozumianych jako „odmienne zaprogramowanie umysłowe osób zatrudnionych w różnych korporacjach lub firmach” (Hofstede i Hofstede 2007: 379). Przyjmując za kryteria różnice kulturowe i systemy wartości kojarzone z rozwojem społecznym Hampden-Turner i Trompenaars (2003; 2002) wyróżnili siedem kultur kapitalizmu – amerykańską, japońską, niemiecką, francuską, brytyjską, szwedzką i holenderską. Natomiast z perspektywy przywództwa organizacyjnego i odrębności kultur narodowych w biznesie Bjerke (2004) wyodrębni kulturę amerykańską, arabską, chińską, japońską oraz skandynawską.

³² Niektórzy badacze zwracają uwagę na zasadność postmodernistycznej krytyki neoliberalnej wizji modernizacji jako naiwnej promocji nowoczesności, zwłaszcza w wykonaniu Stanów Zjednoczonych (Gilman 2003: 273). Procesy globalne są również często charakteryzowane z odniesieniem do lokalnych i regionalnych różnic, które wytwarzają napięcia pomiędzy „modernistyczną homogenizacją” a „etniczną i kulturową fragmentacją”, uważanymi za dwa podstawowe trendy globalnej rzeczywistości (Smart 1998: 182).

tylko z upadkiem komunizmu, lecz również z radykalnym przesunięciem centrum grawitacji światowego rozwoju z Zachodu na Wschód i z Północy na Południe.

Powstaje **nowa geografia wzrostu gospodarczego**, którą raporty OECD określają mianem „świata czterech prędkości” (*four-speed world*). Przyjmując za kryterium rozróżnienia poziom dochodów i tempo wzrostu PKB na mieszkańca w porównaniu z państwami rozwiniętymi, wyodrębniają one kategorie „krajów zamożnych” (*affluent*), „zblizających się” (*converging*), „walczących” (*struggling*) i „biednych” (*poor*). Zgodnie z tą klasyfikacją po roku 2000 liczba krajów „zblizających się” do państw rozwiniętych wzrosła z 12 do 65; w tej kategorii przeważają państwa azjatyckie, lecz wchodzi do niej także część krajów afrykańskich i kilka latynoskich, które wcześniej były zaliczane do grupy „walczących” lub „biednych”³³. Omawiane na gruncie nowych teorii modernizacji pojęcia „nowoczesności zwielokrotnionych” bądź alternatywnych „społeczeństw odniesienia” nabierają dodatkowego znaczenia na tle największego od osiemdziesięciu lat kryzysu finansowego i gospodarczego w Stanach Zjednoczonych, przeniesionego także do UE.

Kryzys ten przyspiesza tendencje, które Fareed Zakaria określił jako otwierające nową epokę w rozwoju świata, w tym zmianę dystrybucji władzy oznaczającą względną utratę dominującej pozycji Stanów Zjednoczonych i całego Zachodu w wymiarze politycznym, ekonomicznym i kulturowym oraz większą rolę „tych innych” – krajów azjatyckich, latynoskich i afrykańskich. W porównaniu z Zachodem rozwój wielu z nich wyróżnia się bowiem dużą dynamiką, bazującą między innymi na wzroście demograficznym powiększającym rozmiary rynku wewnętrznego bądź na zasobach surowcowych mających istotne znaczenie strategiczne i ekonomiczne (Zakaria 2008)³⁴.

Są to okoliczności, które mają zasadniczy wpływ na charakter przekształceń instytucjonalnych w skali międzynarodowej i globalnej (powstanie grupy G-20, kryzys euro), na poziomie zarówno regionalnym, jak i krajowym. Ich strukturalnym przejawem jest z jednej strony kryzys gospodarczy całej UE, w tym zwłaszcza

³³ Do kategorii „zamożnych” zakwalifikowana została dodatkowo tylko Arabia Saudyjska. Natomiast znacząco zmniejszyła się grupa „biednych” – z 55 do 25 krajów (OECD 2010). Powyższe kwalifikacje bazują głównie na szacunkach wielkości PKB. Jak pokazują badania UNDP i OECD, uwzględnianie także innych aspektów rozwoju gospodarczego, takich jak zróżnicowania dochodowe mierzone wskaźnikiem Giniego, w wielu krajach dawnego Trzeciego Świata, republikach proradzieckich i w Europie Wschodniej zawęża pozytywne efekty rozwoju gospodarczego przede wszystkim do elit władzy i słabej liczebnie klasy średniej. Ograniczony społecznie charakter zamożności dokumentują dane dotyczące usług *private banking* prezentujące międzynarodowe mierniki bogactwa (Jasiecki 2010; Jasiecki, Pietrzak 2011; Pietrzak 2013).

³⁴ Po ataku islamistów na Nowy Jork i Pentagon w 2001 roku pojawiła się ponownie obszerna literatura dyskutująca przejawy zmierzchu dominacji Stanów Zjednoczonych we współczesnym świecie. W wymiarze militarnym obrazuje tę tendencję przebieg wojny w Afganistanie (od 2001) i w Iraku (od 2003). W aspekcie gospodarczym kryzys zapoczątkowany w 2008 roku, a w sferze kultury narastające nastroje antyamerykańskie. Zob. Kukliński, Pawłowski (2010), Brzeziński (2008), Ferguson (2005), Hardt, Negri (2005), Todd (2003).

w Europie Południowej, a z drugiej – wzrost roli państw określanych od 2001 roku za pomocą akronimu BRIC – Brazylia, Rosja, Indie, Chiny, a później także Republika Południowej Afryki. Ostatnio proponuje się dołączenie do tej grupy krajów, których udział w gospodarce wynosi więcej niż 1 procent globalnego PKB – między innymi Indonezji, Meksyku, Korei Południowej i Turcji³⁵. Wszystkie wymienione kraje w różnym zakresie odbiegają od klasycznych wariantów kapitalizmu ukształtowanych na Zachodzie. Zakorzenione są również w odmiennych tradycjach politycznych, instytucjonalnych i kulturowych, inaczej definiujących choćby rolę państwa w gospodarce czy związki pomiędzy różnymi segmentami władzy.

W wymiarze decyzyjnym nowe tendencje znajdują odzwierciedlenie w propozycjach przeniesienia do Azji siedziby Banku Światowego lub MFW, a także obsadzania kandydatów spoza Zachodu na stanowiskach szefów globalnych władz finansowych³⁶. Ich formułowanie odzwierciedla kryzys finansów publicznych oraz słaby wzrost, stagnacja bądź recesja w gospodarkach państw zachodnich. W rankingach największych gospodarek świata Brazylia zajęła miejsce Wielkiej Brytanii, a prognozy przewidują, że z czołówki będą wypierane także inne państwa Europy Zachodniej, znajdujące się na dalszych miejscach, między innymi z powodu niekorzystnych zmian demograficznych, w tym starzenia się społeczeństw³⁷ (zob. tabelę 1.1).

Niezależnie od ostrożności, która jest niezbędna w interpretacji prognoz (zwłaszcza długookresowych i opartych zaledwie na jednym wskaźniku – zmian PKB), zarysowują one **jakościową zmianę centrów rozwoju** gospodarczego i cywilizacyjnego przełamującą globalną dominację Zachodu, ukształtowaną w czasach wielkich odkryć geograficznych, kolonializmu, ekspansji kapitalizmu i uprzemysłowienia. Już obecnie skalę zachodzących zmian obrazuje porozumienie między Chinami i Japonią, które ustaliły, że kraje te zrezygnują z przeliczania transakcji na dolary we wzajemnym handlu, a Japonia będzie gromadzić większe rezerwy finansowe w chińskim juanie.

³⁵ Autorem takich propozycji o charakterze prognostycznym jest Jim O'Neill z Goldman Sachs, który wprowadził do obiegu akronim BRIC. Zob. *Puns and punditry*, „The Economist”, 10 grudnia 2011.

³⁶ Jest symptomatyczne, że propozycje przenoszenia do Azji siedzib kluczowych międzynarodowych organizacji gospodarczych i zmiany zasad obsady ich kierownictw proponują eksperci związani z Petersom Institute, w którym zrodziła się koncepcja konsensu waszyngtońskiego (Veron 2011). Równie symboliczny wymiar świadczący o zmianie pozycji tradycyjnych centrów Zachodu mają propozycje przeniesienia papieżstwa do Ameryki Łacińskiej, uzasadniane zmianami proporcji demograficznych w populacji katolików.

³⁷ Wielu ekspertów uważa, że kryzys wywołany nadmiernym zadłużeniem się państw UE oznacza dla nich straconą dekadę. Państwa Europy Zachodniej wciąż jednak będą dużą przewagą nad grupą BRIC w przeliczeniu dochodu na głowę jednego mieszkańca (Lorenz 2011a).

Tabela 1.1. Największe gospodarki świata w latach 2010–2050

2010	2020	2030	2050
USA	Chiny	Chiny	Chiny
Chiny	USA	USA	Indie
Japonia	Indie	Indie	USA
Indie	Japonia	Japonia	Brazylia
Niemcy	Rosja	Brazylia	Japonia
Rosja	Niemcy	Rosja	Rosja
Brazylia	Brazylia	Niemcy	Meksyk
Wielka Brytania	Wielka Brytania	Meksyk	Indonezja
Francja	Francja	Francja	Niemcy
Włochy	Meksyk	Wielka Brytania	Wielka Brytania

Źródło: 2020 Euromonitor, prognozy 2030 i 2050 PwC na podstawie parytetu siły nabywczej wg danych MFW.

Biorąc pod uwagę rozmiary wymiany handlowej między obu krajami, porozumienie to oznacza, że chiński juan może w najbliższych latach zastąpić dolara jako główną walutę handlową i rezerwową w Azji³⁸. W rezultacie straciło na znaczeniu przeświadczenie, że istnieje jedna, najlepsza droga organizowania gospodarki rynkowej. W warunkach globalizacji procesom upodabniania instytucji gospodarczych towarzyszą bowiem równocześnie tendencje do utrzymywania się ich odrębności i powstawania nowych konfiguracji czynników produkcji, tworzących odmienne oblicza kapitalizmu. Poszerza się spektrum układów instytucjonalnych organizujących gospodarki rynkowe oraz związki między tworzącymi je klasami i warstwami społecznymi a państwem. Jesteśmy zatem raczej uczestnikami kolejnej „wojny systemów”, w której „różne odmiany kapitalizmu odnoszą względne sukcesy w różnych okresach i pod różnymi warunkami”, niż świadkami ponadczasowej dominacji jednej z takich odmian (Ingham 2011: 273).

Powyższe zjawisko ma charakter prawidłowości wykraczającej poza warianty kapitalizmu uważane w pewnym okresie za najbardziej efektywne i perspektywiczne. Można w tym zakresie przywołać chociażby wieloletnie kontrowersje wokół modelu niemieckiego, japońskiego bądź anglosaskiego³⁹. Zdaniem Josepha E. Stiglitz, byłego szefa zespołu doradców ekonomicznych prezydenta Clintona,

³⁸ Eksperti Global Insight, największej organizacji na świecie zajmującej się analizami gospodarczymi, podkreślają, że porozumienie z Japonią jest ważniejsze od wszystkich podpisanych do tej pory przez Chiny z innymi państwami (Lorenz 201b).

³⁹ W innym ujęciu wśród teoretycznych modeli kapitalizmu w ekonomii politycznej wymieniane są także model korporacyjny, keynesowski, monetarystyczny, japoński, marksistowski, feministyczny i ekologiczny (Brown 1995).

a później głównego ekonomistę Banku Światowego, „Ameryka, wierząc, że zna odpowiedź na wszystkie bolączki gospodarcze świata, zaczęła narzucać swoją wersję gospodarki rynkowej innym krajom. Amerykański system gospodarczy ma ogromne zasługi, ale nie jest jedynym dobrze funkcjonującym systemem. Dla innych krajów lepsze mogą być inne systemy”⁴⁰.

Tezę tę potwierdzają wyniki międzynarodowych badań nad alternatywnymi drogami rozwoju gospodarczego prowadzonych w latach dziewięćdziesiątych, których autorzy podkreślali, że „gospodarka globalna jest środowiskiem kapitalistycznej różnorodności”, Zwracali uwagę na istnienie lub formowanie się, oprócz kapitalizmu w wersji amerykańskiej, europejskiej i japońskiej, także innych jego odmian, charakterystycznych dla Azji Wschodniej, Ameryki Łacińskiej i Europy Wschodniej (Kotler i in. 1999: 72). Obecny kryzys gospodarczy Zachodu oraz wynikająca z niego intelektualna i polityczna dyskredytacja ekonomii neoliberalnej dostarczają nowych impulsów dla takich koncepcji. Zdaniem historyka Nialla Fergusona z Uniwersytetu Harvarda (uznanego przez tygodnik „Time” za jednego z najbardziej wpływowych ludzi na świecie), „wolnorynkowe zalecenia konsensusu waszyngtońskiego straciły wiarygodność, a coraz bardziej atrakcyjny wydaje się chiński model kapitalizmu państwowego”⁴¹.

Tendencja do wzrostu roli „widzialnej ręki” państwa występuje także na Zachodzie. Wystarczy wspomnieć o gigantycznych pakietach stymulacyjnych wprowadzających w najbardziej liberalnych gospodarkach formy interwencjonizmu państwowego sprzeczne z oficjalnie głoszonymi koncepcjami ekonomicznymi, jak dokapitalizowanie banków i wybranych przedsiębiorstw przemysłowych, nacjonalizacja firm itd.⁴² „The Economist” omawia pojawienie się nowych odmian tego rodzaju kapitalizmu jako alternatywy dla modelu liberalnego w kolejnych krajach, między innymi w Rosji, Brazylii, Iranie, Arabii Saudyjskiej, Wenezueli i Kuwejcie, umieszczając na okładce wizerunek Lenina⁴³.

Na tym tle przekonanie o różnorodności kapitalizmu wzmacnia empirycznie rosnące znaczenie państw nowo uprzemysłowionych, które – jak Chiny – bazują na odmiennych od zachodnich standardach politycznych, ustrojowych i kulturowych, określanymi eufemistycznie jako „demokracje neoliberalne” (*illiberal*

⁴⁰ Stiglitz (2006: 244) krytykuje „mit zwycięskiego kapitalizmu w stylu amerykańskim”. Wśród istotnych słabości tej odmiany kapitalizmu wymienia między innymi duży stres związany z rywalizacją, nie najlepszą opiekę zdrowotną, krótkie urlopy, duże nierówności społeczne, znaczący zakres biedy i wysoką przestępczość.

⁴¹ „Konkurencyjność zachodnich gospodarek mocno spadła, pogorszyła się jakość edukacji i praca, służba zdrowia jest na skraju bankructwa, etyka pracy zanika, a konsumenci nadmiernie się zadłużyli” (Ferguson 2011).

⁴² Analizę obecnego kryzysu światowego kapitalizmu ze szczególnym uwzględnieniem Stanów Zjednoczonych prezentują Roubini i Mihm (2011); zob. także Dembinski (2011), Orłowski (2011).

⁴³ *The Rise of State Capitalism. The Emerging World's New Model*, „The Economist”, 21–27 stycznia 2012.

democracy)⁴⁴. W teorii przekonanie to jest produktem badań porównawczych stymulowanych procesami globalizacji. Sprzyjają one bowiem takim zmianom ustrojowym w różnych regionach świata, które wymagają tworzenia rozmaitych klasyfikacji, typologii i modeli umożliwiających badania za pomocą wielu zmiennych, danych statystycznych, indeksów, wskaźników itp. W ostatnich dekadach tego rodzaju koncepcje znajdowały inspirację w rozwoju nowej ekonomii neoinstytucjonalnej, ekonomii politycznej oraz ekonomii porównawczej, a także w ekspansji perspektywy instytucjonalnej w naukach politycznych i w socjologii.

Spośród najbardziej znanych zastosowań tego podejścia można przywołać dwie publikacje, które na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku spopularyzowały kwestię odmienności kapitalizmu w państwach rozwiniętych. W pierwszej z nich, duński socjolog Gøsta Esping-Andersen w książce *The Three Worlds of Welfare Capitalism* (1990) przedstawił charakterystykę instytucji politycznych i gospodarczych, która umożliwiła wyróżnienie trzech modeli kapitalistycznego państwa opiekuńczego: liberalnego, korporatystycznego i socjaldemokratycznego⁴⁵. Weszła ona do kanonu literatury w zakresie polityki społecznej. Na przykładach Stanów Zjednoczonych, Niemiec i Szwecji scharakteryzowała **odmienne powiązania instytucjonalne** zakorzenione w konkurencyjnych tradycjach ekonomii politycznej – liberalnej, konserwatywnej i marksistowskiej ewoluującej w Europie Zachodniej w kierunku socjaldemokratycznym.

Jednak koncentracja na rynkach pracy rozpatrywanych na tle polityki społecznej (systemy emerytalne, ubezpieczenia społeczne, płace, podatki i struktura zawodowa) zawęziła recepcję prezentowanych analiz głównie do kwestii państwa opiekuńczego marginalizowanych przez poglądy neoliberalne przeważające w okresie wchodzenia publikacji w obieg akademicki. Podobnie jak pozycje dotyczące pluralizmu i neokorporatyzmu mieściła się ona bowiem w ramach podejścia skupiającego się na interesach społecznych, które w warunkach globalizacji ustępowało miejsca perspektywie zainteresowania przedsiębiorstwem prywatnym jako głównym aktorze zmian gospodarczych i fascynacji siłami rynkowymi.

W drugiej pracy, *Capitalisme contre capitalisme* (1991), francuski ekonomista i polityk gospodarczy Michel Albert scharakteryzował dwa konkurencyjne warianty rozwiniętej gospodarki rynkowej – neoliberalny model anglosaski oraz model

⁴⁴ Pojęcie „demokracji nieliberalnych” jest stosowane między innymi wobec Rosji, większości państw arabskich i muzułmańskich oraz często w stosunku do krajów eksportujących strategiczne surowce (Zakaria 2004). Niektórzy badacze uważają jednak Chiny za nową odmianę powiązania totalitaryzmu i kapitalizmu, wcześniej znaną w innych wariantach z historii Niemiec, Włoch i Japonii (Brunet i Guichard 2011).

⁴⁵ Esping-Andersen od wielu lat uczestniczy w międzynarodowych projektach badawczych. Pracował między innymi na uniwersytecie w Harvardzie i European University Institute we Florencji, a ostatnio jest profesorem socjologii na Uniwersytecie Pompeu Fabra w Barcelonie (Esping-Andersen 2010).

nadreński (kapitalizm niemiecki) z odniesieniem do modelu francuskiego⁴⁶. Choć podejmował kwestie systemowe istotnie wykraczające poza politykę społeczną, natrafił na inne ograniczenia oddziaływania swoich tez. Jako kryteria różnic między powyższymi modelami wprowadzał bowiem wiele zagadnień: imigrację, biedę, ubezpieczenia społeczne, hierarchię płac, stopę oszczędności, zakres regulacji gospodarczych, podział władzy w przedsiębiorstwie oraz rolę firm w kształceniu i szkoleniu zawodowym.

Nie wszystkie jednak, jak chociażby imigracja, są jednakowo istotne dla systemowych charakterystyk kapitalizmu. W odróżnieniu od książki Esping-Andersena, *Capitalisme contre capitalisme* ma charakter polemicznego i zaangażowanego politycznie eseju, co w głównym nurcie dyskusji akademickich osłabiało walory argumentacji Alberta. Opowiadał się on jednoznacznie po stronie modelu nadreńskiego przeciwko przekonaniu o wyższości kapitalizmu ukształtowanego w Stanach Zjednoczonych w okresie rządów Ronalda Reagana. Tezy typu „model neoamerykański świadomie poświęca przyszłość dla teraźniejszości” bądź podkreślanie zagrożenia, jakie tworzy „bardziej kontrowersyjna, mniej efektywna i bardziej brutalna z tych dwóch odmian kapitalizmu” znajdowały się w sprzeczności z dominującymi poglądami na temat modelu anglosaskiego, uważanego niemalże za wzorzec kapitalizmu⁴⁷. W rezultacie kluczową pozycją uważaną za otwarcie nowego rozdziału w instytucjonalnej analizie współczesnego kapitalizmu stała się późniejsza o dekadę publikacja zbiorowa *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage* (2001).

Gdy Hall i Soskice publikowali tę pracę, dyskusje na temat nowych zróżnicowań rozwojowych i konkurencyjnych wariantów kapitalizmu wyraźnie już zmodyfikowały kierunki badania tej problematyki na Zachodzie. Zmiany geografii wzrostu gospodarczego, podobnie jak zainteresowania ekonomii porównawczej bądź ekspansja nowego instytucjonalizmu, wzmocniły potrzebę wypracowania teorii i metodologii mogącej dostarczyć narzędzi poznawczych adekwatnych do wyzwań, przed jakimi stanęły badania nad ewolucją kapitalizmu w warunkach globalizacji.

W końcu lat dziewięćdziesiątych ważnych impulsów w tym względzie dostarczały również wnioski wynikające z analiz przebiegu reform gospodarczych

⁴⁶ Albert studiował prawo, doktoryzował się w ENA, pracował na wysokich stanowiskach we francuskiej administracji rządowej (m.in. był szefem Komisji Planowania) oraz w biznesie, jako prezes firmy ubezpieczeniowej Assurances Generale de France. Pełnił także funkcję przewodniczącego International Association of Christian Businessman i członka Rady Polityki Monetarnej Banku Francji (Albert 1994).

⁴⁷ Jak zauważał Albert (1994: 281), po obu stronach Atlantyku doszła do władzy nowa ideologia kapitalizmu. Ameryka „znowu jest niezłomnie przekonana, że jej kapitalizm to najlepszy system na świecie. I nie tylko Ameryka tak uważa. A skoro wszyscy lub prawie wszyscy wierzą w sukces rewolucji konserwatywnej i usiłują zastosować jej recepty, mamy do czynienia z fundamentalnym przełomem historycznym”.

w Ameryce Południowej, byłych gospodarek centralnie planowanych oraz azjatyckiego kryzysu finansowego z 1997 roku. Narastający kryzys zaufania do międzynarodowych instytucji gospodarczych, kontrowersje wokół oceny ich roli systemowej i efektów funkcjonowania, krytyka podstaw teoretycznych, na jakich opierały one swoją działalność, oraz przedstawianych przez nie rekomendacji, prowadziły do formułowania propozycji reform, w tym nowych wzorów regulacji w skali globalnej. Sugerowały one między innymi konieczność zwracania większej uwagi na jakość państwa i działania administracji publicznej, standardy zarządzania przedsiębiorstwami, rządy prawa, przejrzystość finansów publicznych, dobre funkcjonowanie rynków kapitałowych, edukacji, polityki społecznej i ograniczanie korupcji⁴⁸.

Na zmianę politycznego klimatu dyskusji o współczesnym kapitalizmie zaczęły także wpływać protesty antyglobalistów oraz poglądy radykalnych partii prawicowych i populistycznych. Równocześnie pojawiły się krytyczne publikacje czołowych postaci międzynarodowych finansów i biznesu, jak George Soros czy Jeffrey Sachs, oraz noblistów – Josepha E. Stiglitz, Douglasa C. Northa, Amartyi Sena i Paula Krugmana – zwracających uwagę na narastanie niekorzystnych tendencji w zglobalizowanej gospodarce. Podważały one teoretyczną legitymizację neoliberalnej wersji reform promowanych przez międzynarodowe organizacje gospodarcze i nadszarpnęły ich kapitał symboliczny oraz wizję ładu społecznego, uważaną wśród światowych elit za obiegową mądrość⁴⁹.

Takie zjawiska i tendencje wytworzyły **zapotrzebowanie na zmianę sposobów charakteryzowania współczesnego kapitalizmu**, w tym jego nowego porównawczego i krytycznego oglądu. Peter A. Hall i David Soskice wpisali się w to zapotrzebowanie, przedstawiając w *Varieties of Capitalism* wyniki badań rozpoczętych w 1992 roku przez międzynarodowy zespół w ramach wspólnego projektu Harvard University w Stanach Zjednoczonych oraz Wissenschaftszentrum für Sozialforschung w Berlinie (WZB)⁵⁰. Zaprezentowane podejście stanowi syntezę

⁴⁸ Od 2003 roku międzynarodowe organizacje gospodarcze uznają, że jakość instytucji jest składnikiem nowego „konsensu postwaszyngtońskiego”. Wcześniejszy konsens waszyngtoński uznano za niekompletny, wymagający wzmocnienia i budowy instytucji zdolnych do kompensowania niedoskonałości rynku. Znalazło to odzwierciedlenie w podkreśleniu roli dobrego rządzenia (*good governance*), poprawy jakości regulacji, wzmocnienia nadzoru korporacyjnego itd. (Pedersen 2010: 637–638).

⁴⁹ Filozoficzne, polityczne, ekonomiczne i socjologiczne kontrowersje wokół neoliberalnej globalizacji przedstawiam szerzej na przykładzie międzynarodowych instytucji finansowych (Jasiecki 2004).

⁵⁰ Hall w okresie publikacji wyników projektu był dyrektorem Minda de Gunzburg Center for European Studies Harvard University. Natomiast Soskice zajmował w latach 1990–2001 stanowisko dyrektora Research Department for Economic Change and Employment w WZB. Wśród osób współpracujących przy jego realizacji znajdowało się wielu znanych badaczy (głównie amerykańskich i niemieckich) z kręgu ekonomii politycznej i nowego instytucjonalizmu, między innymi Suzanne Berger, Gerhard Lehmann, Peter J. Katzenstein, Claus Offe, Fritz W. Scharpf, Wolfgang Streeck, Jonathan Zeitlin i John Zysman.

dyskusji, która skonsolidowała badania nad instytucjami i spowodowała zastosowanie ich do współczesnych systemów gospodarczych.

Praca wprowadziła w obieg akademicki rozróżnienie dwóch głównych modeli kapitalizmu: gospodarki rynkowej opartej na koordynacji i gospodarki liberalnej. Wskazała przesłanki ich wyodrębnienia, kluczowe obszary analizy i reguły powiązań tworzących system instytucji, których zasadniczą częścią są przedsiębiorstwa; dostarczyła narzędzi teoretycznych i metodologicznych rozwijanych następnie w kolejnych badaniach. Autorzy, podejmując inspirującą próbę odpowiedzi na centralne pytania stawiane na gruncie porównawczej ekonomii politycznej, skupili uwagę między innymi na funkcjonowaniu i powiązaniach różnych segmentów gospodarki rozpatrywanych zwykle oddzielnie, jak regulacje rynku pracy i działanie rynków finansowych, ład korporacyjny lub stosunki własności. Połączyli także tego typu zagadnienia z badaniami nad zarządzaniem na szczeblu zarówno państwa, jak i przedsiębiorstw.

1.2. Przesłanki teoretyczne: odmiany neoinstytucjonalizmu

Praca Petera A. Halla i Davida Soskice'a jest najczęściej przywoływaną pracą perspektywy różnorodności kapitalizmu (*Varieties of Capitalism, VoC*)⁵¹. Jej recepcja rośnie ze względu na fakt, że perspektywa ta stała się **dominującym podejściem w instytucjonalnych badaniach porównawczych nad współczesnym kapitalizmem**, co potwierdzają publikacje i dyskusje prowadzone w ważniejszych ośrodkach akademickich⁵². Znajduje też zastosowanie w kolejnych obszarach badawczych, jak wyłanianie się nowych odmian kapitalizmu, społeczna odpowiedzialność biznesu bądź rozwój małych i średnich firm. Również najnowszy kryzys finansowy, który przerodził się w rozległy kryzys XXI-wiecznego globalnego kapitalizmu, wymusza analizy w kategoriach instytucjonalnych porównań ustrojów gospodarczych, sposobów zarządzania i organizacji rynku, a także efektów reakcji na nowe wyzwania.

Przesłanki perspektywy różnorodności kapitalizmu zakorzenione są przede wszystkim w dyskusjach teoretycznych i metodologicznych związanych z różnymi wariantami nowego instytucjonalizmu. Jego podstawy intelektualne wywodzą się z tradycji niemieckiej szkoły historycznej w naukach politycznych i ekonomii,

⁵¹ W publikacjach zajmujących się tą problematyką używa się także określeń „szkoła”, „podejście” lub „literatura”, które stanowią terminologiczny przejaw ich szerokiego charakteru, nietworzącego całości w rodzaju spójnej orientacji teoretycznej lub metodologicznej, teorii bądź nowego paradygmatu naukowego.

⁵² Zob. dyskusję redakcyjną „Varieties of Capitalism” Roundtable, „Business History Review”, winter 2010.

w tym zwłaszcza z dorobku Maksa Webera i Wernera Sombarta oraz ich kontynuatorów w Stanach Zjednoczonych, takich jak Thorstein Veblen lub John R. Commons. W mniejszym zakresie podobną rolę odgrywali, głównie w socjologii, Karol Marks i Emil Durkheim oraz myśl przedstawicieli związanych z nimi orientacji teoretycznych i interpretacyjnych⁵³.

Perspektywa różnorodności kapitalizmu stanowi znaczący fragment szerokiego i zróżnicowanego nurtu badawczego w naukach społecznych, który pojawił się w drugiej połowie XX wieku w postaci amerykańskiej nowej ekonomii instytucjonalnej; odwołuje się ona do teorii gier i teorii racjonalnego wyboru, a także psychologii poznawczej zajmującej się teorią podejmowania decyzji w organizacjach. Ich główne założenie, że w wyjaśnianiu zjawisk społecznych powinno się stawiać w centrum zainteresowań badawczych instytucje i ich związki z ludzkimi działaniami, znalazło akceptację i rozwinięcie na gruncie wielu nauk społecznych. Wśród nich wymienia się przede wszystkim nauki polityczne, psychologię społeczną, socjologię, teorię organizacji, nauki o zarządzaniu, teorię wyboru publicznego, stosunki międzynarodowe, nauki prawne i antropologię kulturową. Z czasem wyodrębniło się również kilka odmian neoinstytucjonalizmu, które w różnym zakresie są eksploatowane w ramach perspektywy różnorodności kapitalizmu.

Na przykład Guy Peters (1999) wyróżnia instytucjonalizm normatywny, instytucjonalizm racjonalnego wyboru, instytucjonalizm historyczny, instytucjonalizm empiryczny, instytucjonalizm międzynarodowy, instytucjonalizm socjologiczny, instytucjonalizm sieci⁵⁴. Pomimo różnicowań dyscyplinarnych i teoretycznych nowy instytucjonalizm stanowi rozwijający się paradygmat naukowy, który integruje różne perspektywy i podejścia badawcze (np. ekonomię i nauki polityczne), a także promuje interdyscyplinarność spojrzenia na rozpatrywaną problematykę. Jest to możliwe dzięki akceptacji pewnych ogólnych założeń, kluczowych także w dyskusji o różnorodności kapitalizmu.

Oprócz uznania instytucji za zasadniczy element życia społecznego, obejmują one także tezę, że aktywność ludzi wyróżnia się zawsze pewnym stopniem intencjonalności; postulat wiązania trzech głównych poziomów działania (mikro, mezo i makro); analizę wielości ról odgrywanych przez instytucje; dążenie do wyjaśniania przyczyn, charakterystyk i zmian instytucji; nacisk na rozwiązywanie problemów ludzkich oraz społecznych metodą prób i błędów, w tym raczej reform niż

⁵³ Szerzej na temat teoretycznych podstaw współczesnego instytucjonalizmu zob. *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis* (2010).

⁵⁴ Autor jedynej polskiej monografii poświęconej teoretycznym podstawom szkoły różnorodności kapitalizmu trafnie podkreśla, że istnieje wiele punktów widzenia zarówno na instytucje czy instytucjonalizm, jak i na próby klasyfikacji instytucjonalizmów. Z wyjątkiem instytucjonalizmu w ekonomii nie widzi też potrzeby oddzielania w związku z tą problematyką współczesnych nurtów instytucjonalizmu od ich wcześniejszych inspiracji (Federowicz 2004: 63).

rewolucji (Chmielecki 2005). Czołowi badacze tej problematyki formułują pogląd, że najbardziej znaczącej inspiracji do dyskusji o różnorodności kapitalizmu dostarczają teoria racjonalnego wyboru i ekonomia instytucjonalna, instytucjonalizm historyczny oraz instytucjonalizm socjologiczny (Hall i Taylor 1996; Thelen i Steinmo 1992).

1.2.1. Teoria racjonalnego wyboru i ekonomia instytucjonalna

Teoria racjonalnego wyboru odwołuje się do metodologii przyjętej w ekonomii, która jest stosowana także do analiz innych obszarów życia społecznego. Pionierem w dziedzinie zastosowania tej teorii do analizy zachowań wyborców i rywalizacji między partiami politycznymi był Anthony Downs (1957), którego praca zrewolucjonizowała badania nad wyborami. Badacz ten wykazał, że wyborca głosuje na partię, która po dojściu do władzy zapewni mu w świetle jego oczekiwań najwyższą użyteczność. Natomiast w przypadku partii przyjął założenie (współcześnie niebudzące już kontrowersji), iż kierują się one wyłącznie dążeniem do władzy i w związku z tym zmieniają swe programy, zabiegając o głosy wyborców. Na tym sposobie myślenia bazowały późniejsze koncepcje cyklu biznesu politycznego lub głosowania portfelowego (*pocket-book voting*), analizujące dążenia do sukcesu wyborczego za pomocą manipulacji gospodarką – regulacjami płac, wysokością podatków, świadczeń socjalnych itd. W znacznym uproszczeniu można przyjąć, że w takim podejściu instytucje są definiowane (w nawiązaniu do teorii gier) jako **zasady gry** gwarantujące lub przynajmniej aspirujące do takiej roli, społecznie optymalne oraz stabilne rezultaty zachowań jednostek. W zakresie relacji pomiędzy instytucjami i indywidualnym zachowaniem podstawą jest **podejście kalkulatywne** do zysków i strat (*calculus approach*), które bazuje na subiektywnych strategiach opłacalności oraz prawdopodobieństwie osiągnięcia najlepszego wyniku.

Innym klasycznym przykładem analizy tego typu jest praca Mancura Olsona (1965), który wykazał, wbrew ortodoksyjnym marksistom i zwolennikom teorii pluralistycznych, że do politycznej współpracy nie zawsze wystarcza wspólny interes. Egoistyczne jednostki niekoniecznie chcą bowiem uczestniczyć w działaniach zbiorowych na rzecz dobra wspólnego, zwłaszcza gdy są przekonane, że nie będą miały większego wpływu na ogólny problem, a podjęcie zbiorowej aktywności wiąże się z różnymi kosztami. W tym podejściu teoretycznym cele aktorów i ich preferencje nastawione na maksymalizację użyteczności mają generalnie charakter zewnętrzny wobec analizy instytucjonalnej, wynikający współcześnie z zasad rynku i kulturowej racjonalności kapitalizmu. Instytucje określają zachowania jednostek przede wszystkim przez zapewnienie (większej lub mniejszej) pewności co do obecnego i przyszłego zachowania innych aktorów w ramach ustanowionych reguł gry.

Teoria racjonalnego wyboru przyjmuje założenie, że instytucje powstają w rezultacie dobrowolnych umów zainteresowanych jednostek, co wynika z potrzeby realizacji określonych funkcji, zwłaszcza zwiększania prawdopodobieństwa podejmowanych działań i redukcji ryzyka niepewności. Instytucje powstają i rozwijają się, ponieważ tworzą wzorce działania powszechnie akceptowane przez uczestników gry, którzy odstępstwo od nich traktują jako nieopłacalne, sprzeczne z postulatami „gry o sumie dodatniej”, dającej korzyści wszystkim stronom wymiany. Polityka jest w tej perspektywie postrzegana jako rozwiązywanie dylematów zbiorowego działania – rozpatrywanych za pomocą modeli formalnych odwołujących się do teorii gier („tragedii zbiorowego pastwiska”, „dylematu więźnia”, „dylematu kurczaków” itd.). Jej cele są wyjaśniane w kategoriach strategicznych działań i konkurencyjnych wyborów dokonywanych przez jednostki⁵⁵.

Teoria racjonalnego wyboru rozwinęła precyzyjną koncepcję relacji pomiędzy instytucjami i zachowaniem jednostek. Zwraca przy tym uwagę na instrumentalny charakter ich zachowań jako główny element polityki i analizuje te aspekty, które często są pomijane przez inne szkoły myślenia. Jednak jej fundamenty oparte są na raczej uproszczonym, przedspołecznym obrazie ludzkiej motywacji. Wprawdzie podejście to wytwarza klarowne koncepcje dotyczące pochodzenia instytucji, a także sił powodujących ich zmiany bądź ciągłość, jednak rozpatruje je w sposób często uznawany za zbyt „funkcjonalistyczny”, nadmiernie „intencjonalny” lub „woluntarystyczny”⁵⁶.

Zbliżoną perspektywę poznawczą prezentuje instytucjonalny nurt współczesnej ekonomii. Przejawem tego zjawiska jest między innymi akceptacja założenia o racjonalności podmiotów gospodarczych bądź odwoływanie się w definiowaniu instytucji do świadomości oraz intencji jednostek. Nurt ten ma jednak charakter bardziej zobiektywizowany, ukierunkowany raczej na badanie zagadnień systemowych niż jednostkowych preferencji i strategii działań dominujących w teorii racjonalnego wyboru. Wśród najbardziej wpływowych koncepcji nowego instytucjonalizmu ekonomicznego można wymienić „ekonomię konstytucyjną” (Buchanan 1997), „ekonomię kosztów transakcyjnych” (Williamson 1998), metodę ekonomicznej analizy prawa (Becker 1990), badania historyczne nad bodźcami i strukturami instytucjonalnymi określającymi źródła wzrostu gospodarczego (North, Thomas 1973), szkołę praw własności (Alchian, Demsets 1973), a także szkołę nadzoru korporacyjnego (*corporate governance*)⁵⁷.

⁵⁵ Zastosowanie teorii gier, w tym gier współpracy, pełnego konfliktu, częściowego konfliktu, gry rokowań i gier koalicyjnych, do analizy procesów podejmowania decyzji politycznych charakteryzuje Pietraś (1998).

⁵⁶ Kluczowe założenia głównego nurtu teorii racjonalnego wyboru, a także zarzuty wobec niej ze strony socjologów, psychologów i politologów przedstawia Ward (2006).

⁵⁷ Posługuję się terminem „nadzór korporacyjny” jako jednym z możliwych odpowiedników anglosaskiego pojęcia *corporate governance*, które charakteryzuje system kontroli i nadzoru nad przedsiębiorstwem. Ze względu na regulacje polskiego prawa spółek przyjmuję, że nadzór ten ma

Ostatnia z wymienionych łączy perspektywę języka praw własności z analizą struktur władzy w przedsiębiorstwach, co przyczyniło się do rozwoju badań nad zależnościami pomiędzy właścicielami, udziałowcami i zarządzającymi, relacji mocodawca-agent (*principal-agent*) oraz do wyróżnienia modeli ładu korporacyjnego – amerykańskiego, brytyjskiego, niemieckiego, łacińskiego i japońskiego. Wspólnym wyróżnikiem tych koncepcji jest skupienie uwagi na wpływie układów instytucjonalnych na zachowania i działalność gospodarczą. Nośnymi przejawami takiego podejścia są badania dążeń do uzyskania pozycji monopolistycznej na rynku, tak zwanej pogoni za rentą (*rent-seeking*) [Tullock 1967] bądź tworzenia „koalicji dystrybucyjnych” (*distributive coalitions*) wpływających znacząco na efektywność systemów gospodarczych (Olson 1982).

Zastosowanie tego rodzaju koncepcji znalazło rozwinięcie w teorii wyboru publicznego, łączącej badania ekonomiczne z analizą procesów politycznych, w tym między innymi stanowienia prawa, dysfunkcji działań instytucji władzy i biurokracji, partii politycznych i grup nacisku jako centrów wymiany usług, kupowania wyborców, reform instytucjonalnych, zawodności zarówno rządu, jak i rynku, a także procedur prywatyzacji (Gunning 2001). Teoria wyboru publicznego koncentruje się na analizie motywacji kryjących się za wyborem różnych rozwiązań politycznych. Próbuje odpowiedzieć na pytanie, dlaczego politycy decydują się wspierać niektóre grupy nacisku oraz w jaki sposób wykorzystują je, by zyskać poparcie polityczne, albo – z drugiej strony – w jaki sposób lobbyści wpływają na politykę państwa. Teoria wyboru publicznego jest niekiedy postrzegana jako uzupełnienie teorii dobrobytu. „Ekonomia dobrobytu postrzega wybór rozwiązań politycznych jako dany (pozostający poza dyskusją), natomiast teoria wyboru publicznego analizuje sposób, w jaki jest on podejmowany” (Towse 2011: 51).

1.2.2. Instytucjonalizm historyczny

Instytucjonalizm historyczny swoją genezę wywodzi z nauk politycznych, zwłaszcza ze strukturalnego funkcjonalizmu i teorii grup. Jego główna teza głosi, że wybory dokonane w zakresie instytucjonalnego kształtu systemów władzy wpływają na późniejsze podejmowanie decyzji przez jednostki. „Instytucje mają znaczenie” jako czynniki autonomiczne, wytwarzające i narzucające pewne ramy (poznawcze, regulacyjne, moralne) wyborów jednostek oraz grup społecznych. Orędownicy tej perspektywy interesują się nie tylko wpływem instytucji na jednostki, lecz również interakcją między instytucjami a jednostkami.

charakter wewnętrzny, bliski nadzorowi właścicielskiemu, w którym rada nadzorcza stanowi główny mechanizm *corporate governance*. Krajowa literatura przedmiotu prezentuje różne definicje *corporate governance*, podkreślając początkową fazę rozwoju i analizy tej tematyki w Polsce. Zob. Nartowski (2011), a także Lis, Sterniczuk (2005).

W tym podejściu **instytucje są definiowane w kategoriach procedur formalnych i nieformalnych, norm oraz konwencji** zakorzenionych w całej strukturze ustroju politycznego oraz gospodarczego. Relacje między instytucjami i zachowaniami charakteryzowane są za pomocą podejścia kalkulatorywnego oraz kulturowego. Jednak w odróżnieniu od teorii racjonalnego wyboru zakładającej swobodę kontraktów, zwolennicy instytucjonalizmu historycznego zwracają uwagę na rolę kontekstu społecznego i kulturowego, w jakim działają instytucje, a także na istotne znaczenie władzy i asymetrycznych relacji między jednostkami oraz grupami społecznymi, mającymi odmienne możliwości wpływu.

Instytucje nie są neutralne. Zawsze wytwarzają rozmaite nierówności w dostępie do władzy, informacji bądź zasobów. Trudno zatem rozpatrywać je wyłącznie w kategoriach czynnika ograniczonego do ustanawiania reguł gry. Ich rozwój jest też w znacznej mierze warunkowany historią, która wytwarza wzorce i ramy instytucjonalne określane jako **ścieżka zależności** (*path dependency*). Określają one zakres możliwości wyboru zarówno aktualnych, jak również przyszłych rozwiązań politycznych, prawnych, gospodarczych i innych (North, Thomas 1973; Putnam 1995).

Podejście to różni się od teorii racjonalnego wyboru także tym, że jest bardziej krytyczne wobec instytucji i nie kreśli ich wizerunku jako podmiotów szczególnie celowych oraz efektywnych, czego potwierdzeniem są powszechnie znane ograniczenia i dysfunkcje biurokracji. W perspektywie instytucjonalizmu historycznego polityka jest widziana głównie jako walka o władzę. Natomiast analiza instytucjonalna jest łączona z wieloma rodzajami czynników – zmianami ideologicznymi, rozwojem gospodarczym, społecznym, kulturowym itd. W rezultacie, w ramach tego podejścia powstają raczej eklektyczne modele, którym zarzuca się, że poświęcają stosunkowo mało uwagi głębszemu zrozumieniu sposobów wpływania przez instytucje na zachowania aktorów życia społecznego.

O ile teorie racjonalnego wyboru w badaniach instytucji posługują się przede wszystkim dedukcją, o tyle zwolennicy instytucjonalizmu historycznego odwołują się częściej do indukcji. Wprawdzie takie podejście metodologiczne przynosi określone korzyści (m.in. rewiduje konwencjonalne rozumienie niektórych kwestii), ale równocześnie jest źródłem pewnych słabości, w tym wolniejszego agregowania nowych ustaleń w systematyczne teorie dotyczące ogólnych procesów łączących tworzenie instytucji i ich zmiany. Niektórzy krytycy zauważają również, że w „badaniach należących do tego nurtu nadal dominują metody historyczne, porównawcze i studium przypadku [...], choć analiza wychodzi teraz zwykle od wywiedzionych z teorii twierdzeń” (Lowndes 2006: 103).

1.2.3. Instytucjonalizm socjologiczny

Instytucjonalizm socjologiczny, ostatnia z przywoływanych przesłanek perspektywy różnorodności kapitalizmu, jest uważany za dziedzinę teorii organizacji. Przyjęta na jego gruncie definicja instytucji jest szersza niż w instytucjonalizmie historycznym i obejmuje systemy symboli, skrypty poznawcze i moralne szablony. Przedstawiciele tego nurtu analizują bowiem sposób, w jaki instytucje wytwarzają znaczenie dla jednostek; odwołują się w tym zakresie do podejścia kulturowego. W literaturze instytucjonalizm socjologiczny bywa również określany jako normatywny ze względu na założenie, że instytucje wpływają na zachowania aktorów społecznych, kształtując ich wartości, normy, interesy, tożsamości i przekonania.

Jednak określenie „normatywny” nie ma charakteru postulatycznego w znaczeniu tworzenia uniwersalnych zasad. Odnosi się bowiem do zainteresowania normami i wartościami jako zmiennymi wyjaśniającymi, a nie teorią normatywną w znaczeniu promocji określonych norm (March, Olsen 2005). Zwolennicy instytucjonalizmu socjologicznego nie mają wątpliwości, że ludzkie zachowania są racjonalne i celowe, podkreślają jednak, że w znacznym stopniu ludzie dla osiągnięcia swoich celów zwracają się do już ustalonych procedur lub znanych wzorców zachowań. Inaczej niż w teorii racjonalnego wyboru, w tym podejściu **wyбір sposobu postępowania zależy raczej od interpretacji konkretnych sytuacji** niż czysto instrumentalnej kalkulacji zysków i strat. Instytucje przekazują poznawcze schematy interpretacji i działania, a także dostarczają użytecznych informacji. Wpływają również znacząco na **tożsamość, wizerunek własny i preferencje aktorów**.

Instytucje tworzą się spontanicznie poprzez proces interaktywnych dyskusji, pojawiających się zazwyczaj w celu zwiększenia społecznej legitymacji, a nie jedynie efektywności, jak uważają teoretycy racjonalnego wyboru. Trwają, ponieważ wiele konwencji związanych z ich istnieniem nie jest w rzeczywistości obiektem indywidualnych preferencji. Polityka jest w takim ujęciu widziana jako **proces społecznego uczenia się** (*process of social learning*) specyficznych kulturowo pojęć i praktyk. W efekcie instytucjonalizm socjologiczny tworzy użyteczne ramy do wyjaśniania relacji między instytucjami oraz zachowaniem ludzi, a także określania, w jaki sposób instytucje mogą mieć wpływ na podstawowe preferencje bądź tożsamości aktorów działań społecznych.

Takie podejście ma jednak swoje ograniczenia. Koncentracja na specyficznym repertuarze kulturowym (jak symbole i tożsamości) wykazuje bowiem skłonność do generowania swoistego determinizmu kulturowego. Często nie potrafi też uchwycić dynamiki sprzecznych interesów w interpretacji ich zmian. Jak zauważa Guy Peters (1999: 147–148), zarzut ten jednak jest formułowany wobec wszystkich odmian nowego instytucjonalizmu, a instytucjonalizm socjologiczny nie jest w tym względzie wyjątkiem.

1.3. Trzy konceptualizacje przekształceń współczesnego kapitalizmu

Wśród bezpośrednich przesłanek teoretycznych swojej perspektywy Hall i Soskice wymieniają podejście modernizacyjne stosowane wobec restrukturyzacji przemysłu, koncepcje neokorporatyzmu oraz badania znane w Stanach Zjednoczonych pod nazwą społecznego systemu produkcji, których europejskim odpowiednikiem jest francuska teoria regulacyjna. Wskazywane przesłanki w znacznej mierze odpowiadają trzem sposobom teoretycznej konceptualizacji instytucjonalnych przekształceń kapitalizmu: 1) podejścia skupione na aktywności państwa; 2) koncentrujące się na interesach społecznych oraz 3) nastawione na firmy.

Wymienione podejścia odzwierciedlają również szerszą ewolucję perspektyw badania instytucji współczesnego kapitalizmu, które w Europie Zachodniej przeżywały w różnych okresach rozwoju teorii po drugiej wojnie światowej. Jej przejawem było przejście od zainteresowania rolą państwa w odbudowie i restrukturyzacji gospodarki, poprzez badania aktywności nowych form organizacji społecznych aktorów gospodarki, aż do skupienia uwagi na przedsiębiorstwach jako głównych podmiotach procesów globalizacyjnych w gospodarce.

1.3.1. Podejście skupione na aktywności państwa

Podejście skupione na aktywności państwa (*state-centred approach*) pojawiło się w latach sześćdziesiątych, gdy porównywano produktywność gospodarki Stanów Zjednoczonych z sukcesami ekonomicznymi Niemiec i Francji. Później było rozwijane także w odniesieniu do Japonii, Korei Południowej oraz niektórych innych państw nowo uprzemysłowionych. Głównym przedmiotem zainteresowań badawczych podejmowanych w tej perspektywie była polityka gospodarcza rządu i jej tworzenie w instytucjach władzy państwowej, które traktowano jako odrębne od racjonalności rynku i sektora prywatnego. Koncentrowano się zwłaszcza na strukturalnych przesłankach efektywnej interwencji agend rządowych, które uwzględniały poziom rozwoju gospodarczego i możliwości koordynowania aktywności biznesowej autonomicznych aktorów gospodarki.

Jak zauważył Andrew Shonfield (1965) w często przywoływanym studium na temat modernizacji przemysłu w państwach zachodnich, Niemcy i Francja rozwijały się szybko po drugiej wojnie światowej przede wszystkim dlatego, że stworzyły system instytucji odmiennych od amerykańskich, w większym zakresie bazujących na interwencji państwa w gospodarkę, którą legitymizowała teoria ekonomiczna Keynesa. Interwencja ta realizowana w warunkach powojennej odbudowy Europy Zachodniej przybierała różne formy – działalności państwowych banków i przedsiębiorstw, rozbudowy instytucji państwa dobrobytu, regulacji rynku i zasad konkurencji, publicznych inwestycji w badania i rozwój, a także koordynacji działań sektora

publicznego i sektora prywatnego. We Francji instytucjonalnym mechanizmem takiej koordynacji stało się planowanie indykatywne inicjowane przez administrację państwową⁵⁸. Natomiast w Niemczech jej odpowiednikiem była współpraca rządu, władz lokalnych, pracodawców i reprezentacji pracowniczych w ramach konsensualnego modelu społecznej gospodarki rynkowej. Takie rozwiązania wprowadzały w znaczącym zakresie reguły gospodarki mieszanej, odchodzącej od modelu kapitalizmu wolnorynkowego w kierunku łączenia mechanizmów rynku, planowania i koordynacji działań aktorów gospodarki.

Charakterystyki tego rodzaju rozwiązań instytucjonalnych przyczyniły się do wyróżnienia państw „silnych” i „słabych” pod względem struktury oraz rodzaju powiązań z gospodarką (Katzenstein 1978; Skocpol, Amenta 1985). Skupiano się przy tym na zdolności państwa – zwykle wspieranego przez sprawne elity biurokratyczne – do opracowania i wdrożenia polityki ekonomicznej modernizującej gospodarkę bądź wybrane gałęzie przemysłu. Francja (Shonfield 1965), Japonia (Johnson 1982), a później Korea Południowa (Amsden 1989) uznane zostały w różnych okresach za modelowe przykłady użyteczności „silnego” państwa przeprowadzającego udaną modernizację gospodarki.

W kręgu badaczy tej orientacji zostały spopularyzowane koncepcje państwa jako głównego aktora wzrostu gospodarczego (franc. *dirigisme*, ang. *state-led development*) bądź, jak w krajach azjatyckich – państwa rozwojowego (*developmental state*), zdolnego do uruchomienia procesów gospodarczego „doganiania” państw rozwiniętych. Ich zaletą było zwrócenie uwagi na rolę interwencji państwa w modernizacji gospodarki i znaczenie „inteligentnej” polityki ekonomicznej wykorzystującej rozmaite (także nierynkowe) instrumenty wspierania wzrostu gospodarczego. Zwolennicy takiego podejścia skupiali uwagę na udanych przykładach sukcesu tego rodzaju polityki. Wykazywali jednak skłonność do przeceniania pozytywnych aspektów rozwojowych funkcji państwa oraz pomniejszania znaczenia innych aktorów ekonomicznych, zwłaszcza przedsiębiorstw, co okazało się w znacznej mierze anachroniczne w warunkach globalizacji gospodarki i redefinicji polityk publicznych.

1.3.2. Koncentracja na organizacji interesów społecznych

Podejście skoncentrowane na organizacji interesów społecznych (*society-centred approach*) było odpowiedzią na słabość zainteresowania pozapaństwowymi aktorami porządku instytucjonalnego, które ujawniło swoje ograniczenia w okresie

⁵⁸ Planowanie indykatywne zawiera wskazówki, z których firmy mogą, lecz nie muszą korzystać przy tworzeniu własnych koncepcji rozwoju. Jego narzędzia tworzą między innymi makroekonomiczne prognozy gospodarcze, strategie i plany rządu, budżet państwa i wydatki budżetowe (w tym subwencje i inwestycje infrastrukturalne), polityka monetarna banku centralnego, zwolnienia podatkowe, cła, opłaty wyrównawcze i kontyngenty przywozowe, ograniczenia pozataryfowe, w tym między innymi wymogi techniczne lub sanitarne.

radykalnych wystąpień lat sześćdziesiątych. Jego przejawem stał się rozwój badań nad pluralizmem i korporatyzmem. Zarówno pluraliści, jak i korporatywiści odrzucali skupianie się na „państwie” jako głównym przedmiocie analiz. Wspólnie uznawali, że wyjaśnianie kluczowych decyzji wymaga koncentracji uwagi na „systemie politycznym”, w którym działania władz publicznych określają przede wszystkim interesy społeczne, w tym aktorzy ekonomiczni zainteresowani kwestiami dystrybucji i instytucjami państwa dobrobytu (Schmidt 1996: 15–16).

Zasadnicza różnica pomiędzy pluralistami i korporatystami polegała na tym, że pierwsi uwzględniali możliwość wpływu szerokiego spektrum spontanicznych interesów na formowanie polityki, podczas gdy drudzy skupiali uwagę głównie na najlepiej wyodrębnionych i zorganizowanych interesach ekonomicznych – stowarzyszeniach pracodawców oraz związkach zawodowych. Uważali bowiem, że mają one uprzywilejowany dostęp do formowania polityki państwa i jej implementacji. Perspektywa korporatystyczna stanowiła „europejską” reakcję na podejście pluralistyczne dominujące w Stanach Zjednoczonych.

W literaturze „pluralistycznej” interesy organizacyjne rozpatrywane są jako mozaika rozproszonych, konkurujących między sobą stowarzyszeń. Widziano w nich sposób artykulacji interesów sektorowych, branżowych i specjalnych, raczej słabo powiązanych i koordynowanych, których reprezentacja była zwykle rzadko scentralizowana. Proces polityczny uznawano za wypadkową konkurencji pomiędzy grupami interesu (*pressure group politics*) wpływającymi na partie polityczne, parlament i rząd. Grupy te uważano jednak za włączone w implementację polityki w ograniczonym zakresie. Natomiast ujęcie „korporatystyczne”, ekspansywne na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych w Europie Zachodniej, koncentrowało się na mniejszej grupie kluczowych organizacji skupiających dobrze zorganizowanych aktorów gospodarczych, takich jak związki zawodowe, stowarzyszenia pracodawców, profesjonalistów oraz najważniejsze sektory przemysłu.

Ich siłę oddziaływania rozpatrywano jako znaczące systemowo ze względu na współpracę i udział w negocjacjach z rządem, który w niektórych kwestiach delegował swoje funkcje do organizacji interesu. Wybrana grupa scentralizowanych i dobrze zorganizowanych reprezentacji interesu tworzyła społeczną stronę negocjacji oraz porozumień z instytucjami państwowymi, które stanowiły wyróżnik praktyki politycznej Niemiec i części mniejszych demokracji zachodnich – Austrii, Holandii, Szwajcarii i państw skandynawskich (Schmitter, Lembruch 1979; Berger 1981).

Praktyki te miały często charakter wysoce zinstytucjonalizowany w postaci komisji trójstronnych, umów społecznych, porozumień branżowych, ciał konsultacyjnych itd. W rezultacie kluczowe decyzje polityczne dotyczące gospodarki, jak wysokość wynagrodzeń bądź świadczenia socjalne, stanowiły interakcję pomiędzy organizacjami pracodawców, związkami zawodowymi oraz rządem i in-

nymi publicznymi uczestnikami negocjacji. Przedstawiciele zorganizowanych interesów byli także bezpośrednio włączeni w implementacje ustaleń i porozumień z administracją państwową, zwłaszcza dotyczących rynku pracy, edukacji i szkoleń oraz polityki społecznej. Główną zaletą tej perspektywy stało się **rozpatrywanie różnych wzorów powiązań między instytucjami publicznymi oraz aktorami ekonomicznymi**, szczególnie w sferze kwestii dystrybucyjnych. Natomiast jej ograniczenie wiązało się z tendencją do pomniejszania roli państwa traktowanego głównie jako pasywna arena działania grup interesów. Zarówno podejście skupione na aktywności państwa, jak i koncentrujące się na aktorach społecznych w gruncie rzeczy zajmowały się modelami polityki publicznej. Chociaż przedmiot ich bezpośrednich zainteresowań był inny, wspólnym obszarem badawczym stał się proces tworzenia polityki i powiązań łączących państwo z grupami interesu.

1.3.3. Nastawienie na rolę przedsiębiorstwa

Badacze socjologii ekonomicznej i socjologii organizacji zwrócili uwagę na inny aspekt powiązań między polityką publiczną oraz aktorami ekonomicznymi – centralną rolę sposobów organizacji produkcji i ich relacji z instytucjami zewnętrznymi, tworzącymi otoczenie gospodarki. Problematyka ta znalazła odzwierciedlenie w podejściu nastawionym na przedsiębiorstwa (*firm-centred approach*), które rozwija się dynamicznie od lat osiemdziesiątych. W dyskusji o różnorodności kapitalizmu jest ono kojarzone przede wszystkim z francuską szkołą regulacyjną i amerykańskim ujęciem systemów biznesowych.

Teoria regulacyjna, wywodząca się z tradycji marksistowskiej, głównym przedmiotem badań uczyniła organizację zarówno produkcji, jak i konsumpcji rozpatrywanych jako dopełniające się układy instytucjonalne⁵⁹. Wprowadziła **pojęcie „sposobu regulacji”**, łączące akumulację kapitału z międzynarodowym podziałem pracy. Jest on analizowany w kategoriach struktury instytucjonalnej i ideologicznej sprzyjającej długookresowej reprodukcji wzrostu gospodarczego. Znana jest najbardziej dzięki rozróżnieniu w badaniach nad współczesnym kapitalizmem dwóch kolejnych sposobów regulacji – **fordyzmu i postfordyzmu** (Aglietta 1979; Boyer 1990).

W regulacji typu fordowskiego, dominującej na Zachodzie po drugiej wojnie światowej, przemysłowe metody seryjnej produkcji włączały związki zawodowe do

⁵⁹ W celu uniknięcia nieporozumień należy odróżnić lewicową francuską szkołę regulacyjną od amerykańskiej tak zwanej nowej ekonomii regulacji (*new economics of regulation*, NER), która jest częścią szkoły *public choice*, odgrywającej zasadniczą rolę w rozwoju thatcheryzmu i reaganomiki. Teoria wyboru publicznego najczęściej jest kojarzona z konserwatyzmem, chociaż do tej metody odwoływali się także naukowcy z kręgu marksistowskiej ekonomii politycznej i krytyki kapitalizmu (Ward 2006: 65).

zarządzania w przedsiębiorstwach oraz wpływu na dystrybucję w państwie poprzez rozwój świadczeń socjalnych i uprawnień pracowniczych. Kryzys kapitalizmu w latach siedemdziesiątych, związany także ze zmianami technologicznymi i społecznymi, doprowadził w tym ujęciu do załamania fordyzmu. Zastąpiły go nowe formy regulacji (postfordyzm), oparte na systemach elastycznej produkcji i elastycznej pracy, odchodzące od pełnego zatrudnienia, zbiorowej konsumpcji, państwa opiekuńczego oraz zmniejszające rolę reprezentacji pracowników.

Nowe formy organizacji produkcji i konsumpcji po upadku fordyzmu zostały scharakteryzowane w pracach z kręgu teorii elastycznej specjalizacji (*theory of flexible specialization*). Elastyczność produkcji rozpatrują one jako uwarunkowaną wprowadzeniem nowych technologii, w tym zwłaszcza informatycznych i telekomunikacyjnych, umożliwiających odejście od masowej produkcji w kierunku krótszych serii oraz bardziej zróżnicowanych produktów. Będąca ich wyróżnikiem specjalizacja prowadzi do fragmentaryzacji rynku i tworzenia zindywidualizowanej, innowacyjnej oferty produktowej. W rezultacie elastyczność i specjalizacja zmieniły także sposób organizacji biznesu, stosunki pracy i reprezentacji interesów ekonomicznych oraz przyczyniły się do erozji struktur gospodarczych i społecznych ukształtowanych przez industrializację (Piore, Sabel 1984; Hirst, Zeitlin 1989).

Z kolei perspektywa systemów biznesowych (*business-systems approach*) analizuje zróżnicowania kapitalizmu na poziomie organizacji firm. Przejawem jej zastosowania jest dystynkcja „zarządzania konkurencyjnego” w przedsiębiorstwach amerykańskich i „zarządzania kooperatywnego” w niemieckich (Chandler 1974). W tym nurcie badań znajdują się również charakterystyki liberalnego kapitalizmu na Zachodzie i „kapitalizmu sojuszy” w Japonii (Gerlach 1992), a także rozróżnienie anglosaskiego „kapitalizmu rynku akcji” oraz „kapitalizmu opiekuńczego” w małych gospodarkach europejskich (Dore 2000). Największym walorem podejścia nastawionego na przedsiębiorstwa stało się przesunięcie dyskusji z obszaru tworzenia polityki gospodarczej do sfery organizacji ekonomicznych.

Otworzyło to przestrzeń dla prac analitycznych łączących ekonomię polityczną z problemami produkcji i firm, z naukami politycznymi, socjologią organizacji i ekonomią, jak w dyskusji wokół fordyzmu. W ten sposób podejście to wpisuje się w warunki globalizacji i tworzenie fundamentów na poziomie mikro, użytecznych teoretycznie także w bardziej ogólnych badaniach na szczeblu narodowym i transnarodowym. Jego ograniczeniem jest natomiast przesadne skupianie się na roli firm i odsuwanie na dalszy plan znaczenia polityki makroekonomicznej, w tym regulacji lub dystrybucji rozstrzyganych w głównej mierze poza przedsiębiorstwami, chociaż określającymi (często zasadniczo) warunki ich działania.

1.4. Główne założenia i problematyka

1.4.1. Dychotomiczna typologia kapitalizmu

Hall i Soskice (2001) w przedmowie do *Varieties of Capitalism* odnotowali, że w badaniach nad różnicami pomiędzy narodowymi politykami gospodarczymi podejmują próby wyjścia poza utrwalone dystynkcje „silnego” lub „słabego” państwa bądź organizacji interesów społecznych w wariacie „neokorporacyjnym” czy „pluralistycznym”. Odwołują się do nowego instytucjonalizmu w poszukiwaniach zmierzających do wyjaśnienia odmienności gospodarek narodowych poprzez integrację teorii firm i koncepcji makroekonomicznych z dorobkiem nauk politycznych. Podejście to przywraca kluczową rolę ekonomii politycznej łączącej zainteresowania badaczy biznesu i ekonomistów, zwracających uwagę na **polityczne aspekty decyzji gospodarczych**⁶⁰. Zasadnicze miejsce w tym podejściu tworzy dystynkcja pomiędzy dwoma głównymi wariantami kapitalizmu – liberalnymi gospodarkami rynkowymi (*liberal market economies*, LMEs) oraz koordynowanymi gospodarkami rynkowymi (*coordinated market economies*, CMEs).

Zasadniczym kryterium ich rozróżnienia jest sposób koordynacji działalności firm z otoczeniem. Znaczenie koordynacji wiąże się ze skupieniem na metodach, jakimi posługują się firmy, by powiązać swoje strategie z dostępnym im wsparciem instytucjonalnym i środowiskiem społecznym, w którym są zakorzenione. Zgodnie z tym ujęciem gospodarka jest traktowana jako system, w którym przedsiębiorstwa działają, opierając się na relacjach z innymi aktorami życia gospodarczego. Jego zasadniczym wyróżnikiem jest koordynacja działalności firm z otoczeniem, leżąca u podstaw rozróżnienia na liberalne i koordynacyjne warianty gospodarki rynkowej, których modelowymi, typologicznymi przykładami są Stany Zjednoczone oraz Niemcy. Takie modele rozpatrywane są jako przeciwstawne bieguny spektrum, wzdłuż którego można uszeregować wiele gospodarek kapitalistycznych.

Zostały one rozmieszczone na skali rozciągającej się pomiędzy dwoma spolaryzowanymi „typami idealnymi” – gospodarkami liberalnymi i opartymi na koordynacji. Spośród dużych gospodarek OECD jako wolnorynkowe sklasyfikowano

⁶⁰ Wieloletnia dominacja urzędowego marksizmu spowodowała, że w Polsce po 1989 roku pojęcie „ekonomii politycznej” utożsamiano przede wszystkim z tradycją marksistowską, zwłaszcza w wersji utrwalonej w pracach Oskara Langego. Zachodni badacze wyróżniają trzy główne tradycje ekonomii politycznej: 1) klasyczną nawiązującą do prac Adama Smitha, Davida Ricardo, Williama Petty’ego i Johna Stuarta Milla, 2) marksistowską oraz 3) stosowania statystyki i technik związanych z tworzeniem modeli do weryfikowania hipotez opisujących stosunki między rządem a gospodarką. Metodologia współczesnych ekonomistów politycznych opiera się w dużym stopniu także na podkreśleniu konieczności logicznego formułowania i falsyfikowania hipotez. Przykładem tego podejścia jest teoria biznesowego cyklu politycznego opisująca zachowanie rządów, które przed wyborami zawierają „normalną” politykę ekonomiczną na rzecz rozwiązań mających przysporzyć im głosów w wyborach. Zob. oksfordzki *Słownik politologii* (2008: 108–112).

kraje anglosaskie, a za gospodarki oparte na koordynacji uznano Niemcy, Japonię, Szwajcarię, kraje Beneluksu i państwa skandynawskie (Hall, Soskice 2001: 19–21). **W modelu gospodarki liberalnej** firmy koordynują swoją działalność w zakresie wymiany dóbr i usług za pośrednictwem rynku, cen oraz relacji kontraktowych opierających się na kalkulacji kosztów typowej dla ekonomii neoklasycznej. W modelu tym kadra kierownicza w pełni sprawuje kontrolę nad firmą i ma swobodę zatrudniania oraz zwalniania pracowników. Dzięki temu przedsiębiorstwa szybko dostosowują się do zmian rynkowych. Inwestowanie w specjalistyczne kwalifikacje jest dla pracowników nieopłacalne ze względu na niską ochronę zatrudnienia i znaczną fluktuację kadr. Szkolenia zawodowe prowadzą instytucje oferujące edukację nastawioną na ogólne umiejętności. Firmy obawiają się inwestowania w specjalistyczne kwalifikacje pracowników, ponieważ konkurencyjny rynek „podkupowania” zatrudnionych nie chroni firm przed ich odejściem do innych przedsiębiorstw. Wysoki poziom ogólnego wykształcenia obniża jednak koszty dodatkowych szkoleń.

Tabela 1.2. Główne rodzaje rynkowych instytucji gospodarczych

Rodzaj instytucji	Formy kooperacji
ekonomiczne	bodźce rynkowe: ceny, koszty, oszczędności relacje kontraktowe: transakcje, umowy, zobowiązania kierowanie się interesem własnym (oportunizm, posłuszeństwo) ograniczanie niepewności i ryzyka
prawne	prawa własności (przedsiębiorcze, kolektywne, kapitalistyczne) prawo handlowe prawo antymonopolowe prawo pracy sądownictwo gospodarcze
organizacyjne	organizacja pracy w firmie (władza, zarządzanie, hierarchia) rodzaje integracji firm (pionowa, pozioma) transfer innowacji technologicznych wprowadzanie innowacji organizacyjnych tworzenie konglomeratów (wewnętrzne finansowanie, podział na oddziały) realizacja zadań w ramach przedsiębiorstw wielonarodowych (rozbudowane struktury korporacyjne, wielooddziałowość, autonomiczność filii) reputacja firmy wiarygodność, zaufanie, wartości godnościowe pracowników

Źródło: opracowanie własne na podstawie Williamson (1998).

Model ten wyróżnia słabość związków zawodowych, które nie mają większego wpływu na wysokość wynagrodzeń. Warunki pracy i wypłaty są uzależnione głównie od polityki makroekonomicznej, rynkowej kontroli płac oraz inflacji. Firmy skupiają się na zyskach, bieżących dochodach i wycenie udziałów na rynku akcji,

bowiem takie kryteria preferuje system finansowy. Finanse korporacji są uzależnione od wyceny akcji, a rozproszeni inwestorzy kierują się publicznie dostępnymi informacjami na temat wartości przedsiębiorstwa.

Firmy koncentrują się na danych dotyczących bieżącej rentowności wyników działalności gospodarczej. Relacje między nimi określają regulacje antymonopolowe przeciwdziałające znikom cenowym i rynkowym, a także system prawa sprzyjający precyzyjnej interpretacji pisanych umów. Transfer technologii jest realizowany przez swobodną fluktuację kadr inżynierskich z jednego przedsiębiorstwa do innego na elastycznym rynku pracy. Dominuje sprzedaż patentów, licencji i innowacji. Struktury korporacyjne koncentrują władzę na poziomie kierownictwa, co ułatwia zarządzanie firmą i pracownikami w warunkach dużej presji ze strony rynków finansowych. Sprzyja również tworzeniu nowej strategii w wykorzystaniu możliwości rynkowych, które obecnie często wymagają dużej mobilności zasobów.

W modelu koordynowanej gospodarki rynkowej, której przykładem są Niemcy, podejmowane są działania nastawione na współpracę aktorów gospodarki wspieranych między innymi przez pomoc publiczną i instytucje dialogu społecznego. Firmy są blisko połączone sieciami gęstych powiązań pomiędzy akcjonariuszami i członkami wpływowych organizacji pracodawców. Umożliwia to wewnętrzną wymianę informacji, która pozwala na uzyskanie dostępu do kapitału zależącego raczej od reputacji kierownictwa niż wartości akcji. Środki te określane są mianem „cierpliwego kapitału” będącego przedmiotem rozliczeń w dłuższym okresie, a menedżerowie nie koncentrują się szczególnie na bieżącej rentowności firm.

W sferze stosunków pracy wyróżnikiem modelu koordynacyjnego są silne związki zawodowe i rady pracownicze w przedsiębiorstwach oraz wysoki poziom ochrony pracowników. Rynek pracy charakteryzuje ograniczona płynność, a pracownicy mają dłuższy staż pracy w firmach. W przemyśle wysokość wynagrodzeń jest uzgadniania przez związki zawodowe i organizacje pracodawców, które także koordynują system szkoleń zawodowych podnoszących specjalistyczne kwalifikacje pracowników zgodne z profilem zatrudniających ich przedsiębiorstw.

Pracownicy w początkowej fazie kariery zawodowej otrzymują niezbyt wysokie wynagrodzenie, które jest stopniowo podnoszone wraz ze wzrostem poziomu kwalifikacji i wiekiem („płaca senioralna”), co zniechęca do zmiany przedsiębiorstw. Takie powiązanie zasad wynagradzania z systemem szkoleń zawodowych zabezpiecza pracodawców przed „podkupowaniem” pracowników i zwiększa opłacalność inwestowania w ich kwalifikacje, finansowanego wspólnie przez pracodawców i państwo. Organizacje sektorowe odgrywają główną rolę w uzgadnianiu standardów przemysłowych i w stanowieniu prawa gospodarczego, a także w transferze technologii dzięki powiązaniom wewnętrznym z firmami i sektorem badawczo-rozwojowym finansowanym w znacznej mierze przez władze publiczne.

Tabela 1.3. Główne rodzaje kooperacyjnych instytucji gospodarczych

Rodzaj instytucji	Charakterystyka form kooperacji
scentralizowane konfederacje biznesowe	redukują koszty poszukiwania interesu własnego poszczególnych firm i branż
skoordynowane układy zbiorowe	zachęcają do powściągliwości płacowej, czemu sprzyja scentralizowany i/lub skoncentrowany ruch związkowy
współpraca rządu i grup interesu	wytwarza produktywną, spójną politykę państwa – sprzyja jej koordynacja działań wewnątrz grup interesu oraz wewnątrz agencji rządowych
trójstronny neokorporatyzm	sprzyja racjonalnym działaniom zbiorowym na poziomie makro; mogą one zajmować centralne położenie w systemie gospodarczym (neokorporacjonizm) lub w systemie politycznym (korporacjonizm socjaldemokratyczny)
długoterminowa współpraca inwestorów z firmami	umożliwia zarządzanie oparte na długich horyzontach czasowych
długoterminowa współpraca nabywców z dostawcami	sprzyja dobrej komunikacji i większej gotowości dostawców do inwestowania oraz zwiększania produktywności
alianse firm	porozumienia między konkurencyjnymi firmami prowadzą do zwiększenia inwestycji w badania i rozwój oraz w szkolenia pracowników, umożliwiają szybsze uzgodnienia dotyczące standardów, zapewniają wsparcie w zakresie finansowania, dyfuzji technologii, projektowania, księgowości i marketingu
współpraca pracowników i kadr kierowniczych	gwarantuje zatrudnienia przez firmy, sprzyja współpracy między pracownikami i menedżerami; pracownicy wykazują większą skłonność do zdobywania wiedzy specjalistycznej, stosowania nowych technologii oraz podnoszenia kwalifikacji
partycypacyjna organizacja pracy funkcjonalne działy w firmach	sprzyja zwiększonym nakładom pracy pracowników multidyscyplinarne zespoły projektowe łączą różne działy w firmach; mają zdolność do szybszego, bardziej skutecznego przejścia od badań i rozwoju do produkcji

Źródło: Hicks, Kenworthy (1998: 1635).

Ze względu na duże wpływy reprezentacji pracowniczych i sieci powiązań biznesowych (organizacji pracodawców, współpracy sektorowej itd.) menedżerowie mają w przedsiębiorstwach stosunkowo ograniczoną władzę. Firmy zorientowane są na konsensualny styl zarządzania sprzyjający także współpracy pracowników w realizacji celów przedsiębiorstw. Badacze tej odmiany kapitalizmu zwracają uwagę na powstanie i rozwój wielu rodzajów kooperacyjnych instytucji gospodarczych, które często wykraczają znacząco poza przedsiębiorstwa. Kluczowe dla analizowanych modeli kapitalizmu relacje przedsiębiorstw z innymi aktorami życia społecznego są rozpatrywane w pięciu wymiarach: 1) stosunków pracodawca–pracownik; 2) edukacji i szkolenia zawodowego; 3) nadzoru korporacyjnego;

4) relacji pomiędzy firmami oraz 5) kompetencji pracowników i ich współpracy w przedsiębiorstwie.

Stosunki pomiędzy pracodawcami i pracownikami rozpatrywane są z perspektywy koordynowania przetargu płacowego i warunków pracy. Kluczową stawką tych stosunków jest wielkość wynagrodzenia i produktywność pracy, określające warunki sukcesu firmy. Istotnym efektem koordynacji jest także stopa bezrobocia i wysokość inflacji w gospodarce. **Edukacja i szkolenia zawodowe** wiążą się z koordynowaniem zatrudniania wykwalifikowanych pracowników i form ich doksztalcania pożądaných przez pracodawców. Dla pracowników ważnym zagadnieniem jest decyzja dotycząca form kształcenia, w jakie powinni inwestować. Rozwiązania takich problemów przekładają się na powodzenie firm i ich pracowników, a także wpływają na jakość i poziom kapitału ludzkiego w gospodarce. **Nadzór korporacyjny** w wymiarze koordynacyjnym dotyczy reguł dostępu menedżerów do środków finansowych, a także gwarancji zwrotu kapitału inwestorów. Rozwiązania przyjęte w tym zakresie wpływają na dostępność kapitału dla różnych rodzajów projektów oraz określają warunki, na jakich firmy zabezpieczają swoje fundusze.

Relacje pomiędzy firmami dotyczą problemów, jakie napotyka przedsiębiorstwo we współpracy z innymi partnerami biznesowymi, zwłaszcza dostawcami i klientami. Koordynacja takich relacji prowadzi do wypracowania standardów pozyskiwania technologii, jej transferu i pomocy w rozwijaniu działalności badawczo-rozwojowej. Główne wyzwanie w tej sferze tworzy ochrona zastrzeżonych informacji, którymi dysponują pracownicy i ryzyko ich wykorzystania przez inne firmy. Odpowiedni rozwój sieci powiązań pozwala na wzrost potencjału przedsiębiorstw, co znajduje odzwierciedlenie w konkurencyjności i zaawansowaniu technologicznym całej gospodarki.

Kompetencje pracowników i ich współpraca w realizacji celów przedsiębiorstw. Najpoważniejszą kwestią w tym obszarze jest zapewnienie firmie kompetentnych pracowników, którzy koordynują działania w realizacji jej celów. Wiąże się to również z problematyką promocji kadr i etycznego postępowania zatrudnionych. Powiązania wewnętrzne oraz rozwiązywanie takich problemów mają duże znaczenie dla kondycji i konkurencyjności firmy, wpływają również na warunki pracy w całej gospodarce. Perspektywa różnorodności kapitalizmu zakłada, że istnieją interakcje pomiędzy instytucjami w każdej z wymienionych sfer gospodarki.

1.4.2 Przedsiębiorstwo jako centralny punkt analizy

Poznawcza nośność perspektywy różnorodności kapitalizmu wynika w znacznej mierze z przyjęcia mikroekonomicznego podejścia do analizy gospodarek rozpowszechnionego w warunkach globalizacji. Jego przejawem jest nastawienie na przedsiębiorstwa (*firm-centred approach*). W kontekście otwartości systemów

gospodarczych takie podejście, tworzące podstawy do wyróżnienia konkurencyjnych wariantów kapitalizmu, jest użyteczne w analizach dotyczących organizacji sektora prywatnego, zwłaszcza dużych przedsiębiorstw. Są też one najczęściej uważane za głównych aktorów globalizacji gospodarczej oraz za podstawowe źródło innowacyjności biznesowej, procesowej i produktowej.

Integracja perspektywy mikroekonomicznej z analizą makroekonomiczną w założeniu ma tworzyć ramy użyteczne dla ekonomistów, socjologów i politologów. Firma i zarządzające nią kadry kierownicze są uważane za kluczowego aktora ekonomii kapitalistycznej, głównego agenta zmian technologicznych i konkurencyjności międzynarodowej, którego działania przekształcają wszystkie poziomy gospodarki. Koncepcja firmy ma charakter relacyjny (*relational view of the firm*), koncentrujący się na powiązaniach z pracownikami i innymi aktorami gospodarki – dostawcami, udziałowcami, klientami, związkami zawodowymi, organizacjami pracodawców bądź rządem. Oprócz znanych od dawna kwestii kosztów transakcyjnych, relacji władzy w firmach czy hierarchii ról w biznesie, podejmuje także kwestie koordynacji działań aktorów gospodarki (Hall, Soskice 2001: 5–6).

Od lat osiemdziesiątych XX wieku ekonomia porównawcza i teoria organizacji ponownie odkryły znaczenie rozmaitych instytucji dla konkurencyjności przedsiębiorstw. Globalizacja gospodarcza przeniosła tę tendencję do badań nad międzynarodową konkurencyjnością firm mierzoną za pomocą różnych wskaźników, między innymi produktywności, innowacyjności czy wielkości eksportu. Takie dyskusje weszły również na poziom państwowy i międzynarodowy, co znalazło odzwierciedlenie zarówno w programie rządu prezydenta Clintona w Stanach Zjednoczonych, jak i w działaniach Komisji Europejskiej kierowanej przez Jacques'a Delors'a⁶¹. Przejawem ewolucji podejścia do tej kwestii jest zmiana traktowania czynników sukcesu w konkurencji: od koncepcji Schumpetera akcentującego rolę przedsiębiorczości na poziomie firm, „nowej teorii handlu” podkreślającej korzyści skali w uzyskiwaniu przewagi konkurencyjnej (Krugman, Obstfeld 2007), do badań nad innowacjami i dyfuzją wiedzy jako katalizatorami wzrostu gospodarczego symbolizowanego przez nieformalny obieg informacji w Dolinie Krzemowej.

Ove K. Pedersen (2010) wyróżnił dwie współczesne interpretacje przedsiębiorstw jako konkurencyjnych instytucji gospodarczych. Pierwsza z nich łączy teorię firmy z teorią kosztów transakcyjnych. Zorientowani na poziom mikro ekonomiści badają kwestie związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstw, współpracą z innymi firmami i wymianą informacji, co mieści się w głównym nurcie teorii organizacji i zarządzania. Druga dotyczy poziomu makro i podkreśla

⁶¹ Koncepcja konkurencyjności narodowej wzbudza duże kontrowersje zarówno naukowe, jak i polityczne. Na przykład Krugman komentował wypowiedzi polityków na temat tak rozumianej konkurencyjności jako „niebezpieczną obsesję”, uznając, że jej definiowanie jest bardziej problematyczne niż w przypadku konkurencyjności przedsiębiorstw. Szerzej zob. Pedersen (2010).

zakorzenie firm w relacjach z wieloma instytucjami – rynku pracy, systemu finansowego itd. Owo zakorzenie wiąże się z wpływem polityki rządu na firmy, wzorami powiązań biznesowych bądź wzorami relacji przedsiębiorstw z lokalnymi społecznościami. Tego rodzaju kwestie należą do porównawczej ekonomii politycznej, która wyjaśnia konkurencyjność za pomocą analiz dotyczących podobieństw i odmienności instytucjonalnych w państwach i grupach krajów.

Perspektywa wariantów kapitalizmu koncentruje się na związkach między preferencjami aktorów gospodarki (indywidualnych, zbiorowych, korporacyjnych) a organizacjami i instytucjami, w których oni działają. Uogólniając wyniki wielu badań, Hall i Soskice (2001: 9) pokazują, w jaki sposób takie powiązania wpływają na aktorów, na ich dostęp do informacji, monitorowanie i sankcjonowanie więzi kooperacyjnych w konkurencyjnych wariantach gospodarki rynkowej. **Skupiają uwagę na instytucjach kluczowych** dla działania firm, ich interakcji i efektów. Jak pokazano wcześniej, analizę tę Hall i Soskice ograniczyli do kilku obszarów: pozyskiwania kapitału (rynek finansowy), regulowania wynagrodzeń i warunków pracy (stosunki pracy), kwalifikacji pracowników (edukacja i szkolenia), dostępu do technologii (B+R, relacje między firmami) oraz współpracy z pracownikami.

W przeciwieństwie do teorii racjonalnego wyboru orędownicy koncepcji różnorodności kapitalizmu na ogół preferują rozpatrywanie wpływu układów instytucjonalnych na zachowania aktorów gospodarczych. Uważają bowiem, że **badanie instytucji dostarcza najważniejszych informacji o aktorach oraz interakcjach między nimi**, gdyż aktorzy są zależni od społecznie konstruowanych ról i reguł, które również czynią przewidywalnymi ich działania. Instytucje wytwarzają też specyficzne wzory rozwiązywania konfliktów, negocjacji, współpracy, siły oddziaływania bądź hierarchicznej determinacji (Scharpf 1997: 37–39). Perspektywa odmienności kapitalizmu stara się osadzać takie założenia na gruncie konkretnych rozwiązań instytucjonalnych istniejących w poszczególnych krajach.

Richard Whitley (2010a: 652) uważa, że zaletą tego podejścia jest **rozpatrywanie wyborów aktorów gospodarki w kontekście** racjonalności, logiki działań, koalicji grup interesu i innych czynników kształtujących ich wyobrażenia, interesy oraz motywacje. Jego stosowanie wymaga uwzględniania percepcji, sposobów wartościowania i decydowania, które bazują na wcześniejszych doświadczeniach, wiedzy i rutynie organizacyjnej, a także na rozpowszechnionych konwencjach oraz utrwalonych regułach gry. Podejście porównawcze łączące wymiary mikro- i makroekonomiczne typowe dla szkoły różnorodności kapitalizmu może być także użyteczne w integrowaniu i interpretacji wyników badań podejmowanych w ramach innych założeń teoretycznych i metodologicznych.

Przykładem takich możliwości są prace Michaela Portera dotyczące międzynarodowej konkurencyjności firm i narodów. Ich intelektualna trajektoria przechodziła od koncentracji na strategiach firm i sektorów oraz roli zarządzania w identyfikowaniu nisz rynkowych do charakterystyki wyróżników sukcesów

przedsiębiorstw i państw. Głównym rezultatem tych analiz stała się **koncepcja „instytucjonalnej konkurencyjności”**. Uwzględnia ona makroekonomiczne, polityczne, społeczne, prawne i kulturowe osadzenie firm oraz poziom instytucjonalny – narodowy, regionalny, lokalny. Takie podejście łączy różne czynniki konkurencyjności przedsiębiorstw oraz wskazuje na potrzebę łączenia polityk publicznych i preferencji biznesu w zakresie kreowania przewag konkurencyjnych.

Wśród wyznaczników takich przewag Porter wymienia czynniki produkcji, lokalną sytuację w zakresie rywalizacji i stosowanych strategii, charakter lokalnego popytu oraz kondycję pokrewnych i wspomagających gałęzi gospodarki⁶². Sukcesy włoskich firm obuwniczych, kalifornijskich producentów win lub japońskich producentów półprzewodników dostarczają przykładów, w jaki sposób można stworzyć centra rozwoju gospodarczego umożliwiające uzyskanie przewagi konkurencyjnej dzięki łączeniu strategii firm z zasobami otaczającego je środowiska społecznego i instytucjonalnego.

1.4.3. Koordynacja i komplementarność instytucjonalna

Orędownicy różnorodności kapitalizmu podkreślają kompleksowy, wieloinstytucjonalny charakter tej perspektywy. Ma ona duży wpływ na dyskusje dotyczące porównań współczesnego kapitalizmu, ponieważ dostarcza narzędzi umożliwiających rozszerzenie zakresu badań w sposób zachowujący dyscyplinę i legitymizowany teoretycznie. W takim kontekście wskazywane są zwłaszcza koncepcje „systemu koordynacji” i „komplementarności instytucjonalnej”, które pogłębiają charakterystyki kolejnych „podsystemów” kapitalizmu i przez to są użyteczne dla rozwoju badań.

Chociaż Hall i Soskice wyróżnili dwa zasadnicze systemy koordynacji działań przedsiębiorstw – liberalny (rynkowy) oraz koordynacyjny (bazujący na formach strategicznej integracji wspieranej przez instytucje nie rynkowe) – zastrzegają, że ich podejście nie ogranicza się do rozpatrywania współczesnego kapitalizmu jedynie w ramach tych dwóch „typów idealnych”. Każda gospodarka ma bowiem specyficzne zdolności i mechanizmy koordynacji, które odpowiadają temu, co robią firmy i rząd (Hall i Soskice 2001: 35).

Pojęcie systemu koordynacji jest definiowane głównie przez porównanie dwóch wariantów kapitalizmu traktowanych jako ramy odniesienia w zakresie wybranych, charakteryzowanych wcześniej wymiarów instytucji gospodarczych. Oprócz odmiennych ról pełnionych w tych wymiarach przez państwo, różnych relacji między instytucjami finansowymi a przedsiębiorstwami czy modelami władzy w firmach bądź funkcjami organizacji pracodawców i pracobiorców, pod-

⁶² Wymienione wyznaczniki Porter określa mianem „rombu przewagi narodowej”, a w swoich koncepcjach podkreśla kluczową rolę mikroekonomicznych i wewnętrznych warunków konkurencyjności w wytwarzaniu podstaw dobrobytu gospodarczego, bez których nie jest możliwy sukces międzynarodowy (Porter 2001).

kreślana jest również wielość form występowania koordynacji nierynkowej⁶³. Ponieważ koordynacja między różnymi segmentami działalności firm jest trudna do opisu i zmierzenia, podjęte zostały próby jej zidentyfikowania za pomocą empirycznych zmiennych zdefiniowanych przez OECD.

Peter A. Hall i Daniel W. Gingerich (2004) zaproponowali indeks koordynacji zbudowany na analizie czynnikowej, wykorzystującej dane OECD, która objęła dwie grupy zmiennych dotyczących nadzoru korporacyjnego i stosunków pracy. Jako zmienne mierzące rodzaj nadzoru korporacyjnego wybrane zostały: władza udziałowców (*shareholder power*), rozproszenie kontroli akcjonariuszy (*dispersion of control*) i wielkość rynku akcji (*size of stock market*). Natomiast charakter stosunków pracy mierzono za pomocą poziomu koordynacji płac na poziomie narodowym, sektorowym i branżowym (*level of wage coordination*), stopnia koordynacji płac (*degree of wage coordination*) oraz fluktuacji pracowników na rynku pracy (*labour turnover*).

Indeks miał testować hipotezę przyjmującą, że charakter koordynacji nadzoru korporacyjnego i stosunków pracy potwierdza występowanie dwóch odrębnych wariantów kapitalizmu, które dadzą się przypisać konkretnym państwom. Wyniki prezentowane w tabeli 3 potwierdzają tę hipotezę. Im mniejsza wartość indeksu koordynacji, tym kraj charakteryzuje się bardziej liberalną gospodarką. Jeśli odnieść te wyniki do badanych krajów, to wyraźnie widać odrębność państw anglosaskich. Na przeciwstawnym biegunie lokują się natomiast Austria i Niemcy. Równocześnie wartości indeksu pokazują, że w spektrum między dwoma „typami idealnymi”, na jego krańcach, mieści się wiele gospodarek. Począwszy od Szwajcarii są one bliższe wariantowi koordynacyjnemu⁶⁴.

Oprócz koncepcji koordynacji Hall i Soskice wprowadzili także kategorię „**komplementarności instytucjonalnej**” jako drugiego zasadniczego kryterium typologicznego odmienności między gospodarką liberalną i koordynowaną. W tej interpretacji dwie instytucje mogą być uznane za komplementarne, jeśli korzyści jednej z nich rosną dzięki działalności drugiej. Komplementarność występuje na poziomie działań firm, gdy marketing oferuje produkty dostosowane do potrzeb klienta i równocześnie odpowiada na inne jego oczekiwania, jak sprzedaż samochodu łączona z ofertą usług serwisowych i polisą ubezpieczeniową. Komplen-

⁶³ Wśród przykładów takich form przywoływane są między innymi japońskie rodziny firm (*keiretsu*) działające w różnych branżach na podstawie wertykalnych sieci powiązań biznesowych lub francuskie współdziałanie przedsiębiorstw zarządzanych przez kadry wywodzące się z elitarnych uczelni i administracji publicznej.

⁶⁴ Należy uwzględnić fakt, że indeks koordynacji został zbudowany z uwzględnieniem jedynie dwóch segmentów instytucjonalnych – nadzoru korporacyjnego i stosunków pracy. Pełniejszy test modelu zostałby przeprowadzony, gdyby stworzono indeksy uwzględniające również inne czynniki z obszaru edukacji i szkoleń zawodowych, relacji między firmami oraz kompetencji pracowników i ich współpracy w przedsiębiorstwie. Wskazane byłoby również przetestowanie efektów różnych interakcji pomiędzy nimi.

tarność między instytucjami może być lokowana w różnych sferach ekonomii politycznej, istnieją bowiem wyraźne interakcje między odmiennymi segmentami gospodarki.

Na przykład badania dowodzą, że stabilności zatrudnienia pracowników sprzyja system finansowania przedsiębiorstw nienastawiony na krótkookresowe zyski. Podobnie większa ochrona zatrudnienia odzwierciedla na ogół mechanizmy nierynkowej koordynacji w stosunkach pracy. Natomiast rozwinięty rynek kapitałowy zwiększa obecność rynkowych form koordynacji w sferze finansów. Stąd pojawia się określenie „**instytucjonalny izomorfizm**” oddające stan pewnej spójności reguł wynikających z komplementarności, współdziałania pomiędzy odmiennymi segmentami instytucjonalnymi⁶⁵.

Tabela 1.4. Indeks koordynacji dla wybranych krajów OECD*

Stany Zjednoczone	0
Wielka Brytania	0,07
Kanada	0,13
Nowa Zelandia	0,21
Irlandia	0,29
Australia	0,36
Szwajcaria	0,51
Hiszpania	0,57
Holandia	0,66
Francja	0,69
Szwecja	0,69
Dania	0,70
Finlandia	0,72
Portugalia	0,72
Belgia	0,74
Japonia	0,74
Norwegia	0,76
Włochy	0,87
Niemcy	0,95
Austria	1

* Wartość indeksu obliczona została na podstawie zestandaryzowanych wskaźników wartościujących od 0 do 1 koordynację strategiczną ekonomii politycznej porównywanych państw.
Źródło: Hall, Gingerich (2004: 14).

⁶⁵ Komplementarność instytucjonalną można w innej terminologii porównać z efektem synergii bądź dodatniego sprzężenia zwrotnego.

Idea komplementarności ma też istotne konsekwencje dla badań interakcji pomiędzy aktorami gospodarki i analiz całego systemu instytucjonalnego. Hall i Soskice argumentują, że sposób koordynacji działań w gospodarce powinien przyczynić się do rozwoju zbliżonych („komplementarnych”) rozwiązań także w innych obszarach życia społecznego. Założenie zostało przekształcone w następującą hipotezę: jeśli problemy koordynacji w wybranym obszarze gospodarki są rozwiązywane w pewien sposób, można przypuszczać, że zbliżone podejścia występują również w odmiennych rodzajach działalności, zwiększając komplementarność systemu.

Przejawem łącznego zastosowania koncepcji koordynacji i instytucjonalnej komplementarności jest typologia dwóch typów idealnych, reprezentowanych przez Stany Zjednoczone jako wariant liberalnej gospodarki rynkowej oraz Niemcy będące odmianą gospodarki koordynowanej. Przeciwstawienie wariantów gospodarki liberalnej i koordynowanej znajduje zastosowanie w kolejnych obszarach badawczych. Można w tym zakresie wskazać między innymi tworzenie indeksów spójności społecznej, regulacji rynku pracy, regulacji biznesowych, redystrybucji dochodów w UE i OECD (Kenworthy 2010; Bernard 2008; Knell, Srholec 2007), porównania wariantów kapitalizmu między grupami krajów i wybranymi państwami, krajowe studia przypadków, porównania szoków ekonomicznych i reakcji państw na kryzys gospodarczy (Hancke i in. 2007; Weber, Schmitz 2011), wpływ modeli kapitalizmu na ewolucję roli państwa (Weiss 2010) lub instytucji finansowych (Deeg 2010), przedsiębiorczość (van der Walt 2010), społeczną odpowiedzialność biznesu (Kang, Moon 2012), rozwój małych i średnich firm (Bluhm, Schmidt 2008), a także konkurencji krajowych rozwiązań w UE oraz przenoszeniu ich na poziom międzynarodowy (Amable 2003; Grosse 2008; Hall 2007; Hall, Soskice 2001; Schmidt 2002).

1.4.4. Rola narodowych instytucji

W dyskusjach dotyczących perspektywy różnorodności kapitalizmu podkreśla się, że – jak większość teorii ekonomii politycznej – koncentruje się ona na makroekonomicznych charakterystykach gospodarki narodowej. Przyjęcie państwa jako podstawowej jednostki analizy wynika z założenia, że jego instytucje tworzą zasadnicze ramy ustrojowe, które determinują kluczowe zmienne społeczno-ekonomiczne gospodarki narodowej. Państwo stanowi suwerenne prawa i jest głównym adresatem oraz uczestnikiem przetargów i działań rozmaitych aktorów społecznych (Crouch 2009). Rola państwa jako czynnika organizującego gospodarkę jest analizowana w wielu studiach porównawczych (np. Schmidt 2002; Amable 2003).

Badacze zwracają szczególną uwagę na kilka wybranych aspektów tego zagadnienia. Po pierwsze instytucje państwa mają w różnym zakresie możliwości i poli-

tyczną wolę aktywnego wpływania na gospodarkę jako całość, a także wspierania poszczególnych branż lub przedsiębiorstw. Przejawem tego zjawiska są konkurencyjne teorie państwa (liberalnego, rozwojowego, socjaldemokratycznego itd.), jak również odmienne sposoby realizacji ich założeń w polityce gospodarczej, regulacji lub własności. Po drugie kraje wykazują odmienne podejścia do instytucji pośredniczących pomiędzy jednostkami, firmami, społecznościami lokalnymi i państwem. W niektórych z nich (Niemcy, Austria) państwo wspiera organizacje wewnątrz- i międzysektorowe, a w innych (jak kraje anglosaskie) istnieją obawy przed tego rodzaju aliansami. Wreszcie, po trzecie, istnieją znaczące różnice zakresu, w jakim państwo reguluje granice rynku, w tym wejścia i wyjścia oraz wpływa na horyzont czasowy działań aktorów ekonomicznych – warunki wejścia na rynek, koncesje, dostęp do kapitału, wykształcenie pracowników, stosunki pracy itd. (Whitley 2010b).

Specyfika perspektywy różnorodności kapitalizmu polega na wskazaniu podstaw mikroekonomicznych, na których buduje ona bardziej ogólną teorię ponadnarodowej organizacji i regulacji współczesnego kapitalizmu. Firmy umieszczane są w centrum analiz i rozpatrywane w ramach „podejścia relacyjnego” w wyjaśnianiu ich roli jako aktora dysponującego dużymi kompetencjami i możliwościami korzystania z zasobów środowiska, w którym prowadzą działalność gospodarczą. Perspektywa ta pokazuje również powiązania pomiędzy konkurencyjnością firm i przewagami gospodarek państw narodowych. Z kategorii systemu koordynacji i komplementarności wyprowadzona została koncepcja porównawczej przewagi instytucjonalnej (*comparative institutional advantage*) podejmująca próby wyjaśnienia, dlaczego różne gospodarki wykazują tendencję do specjalizowania się w określonych typach produkcji i konkurencyjności.

Jej główna idea polega na tym, że instytucjonalna struktura gospodarki w państwie ukierunkowuje firmy w sposób sprzyjający specyficznym formom aktywności. „Firmy mogą wykonywać kilka rodzajów działalności, które pozwolą im produkować wydajniej niektóre rodzaje dóbr, ponieważ otrzymują w tym zakresie instytucjonalne wsparcie, a instytucje odpowiednie dla takich działań są rozłożone nierównomiernie wśród państw” (Hall, Soskice 2001: 37). Rozróżnienie liberalnego i koordynacyjnego wariantu gospodarki rynkowej pozwala w takim ujęciu zidentyfikować instytucje, które są dla nich charakterystyczne i sugerują występowanie odrębności także w strategiach korporacyjnych. Zgodnie z prezentowanym podejściem, instytucje liberalnego modelu gospodarki tworzą dobre warunki dla radykalnych innowacji, możliwych dzięki silnej pozycji kadry kierowniczej, dużej mobilności wykwalifikowanych pracowników i dostępności kapitału finansowego z rynku akcji, a także łatwości w kupowaniu firm z licencjami na nowe produkty lub technologie.

Porównanie empiryczne wykazały, że w przypadku Stanów Zjednoczonych powyższe zależności przekładały się na duży postęp w dziedzinie inżynierii me-

dycznej, biotechnologii, półprzewodników i telekomunikacji. Natomiast firmy w krajach gospodarki koordynowanej działają wolniej ze względu na konsensualny system decyzyjny, lecz dysponują lepiej wykształconymi pracownikami, wytwarzają produkty wyższej jakości i mają rozbudowane sieci powiązań pomiędzy firmami, które ułatwiają stopniowe upowszechnienie nowych technologii. Na przykład silną stroną firm niemieckich są innowacje w zakresie inżynierii mechanicznej, transportu, trwałych dóbr konsumpcyjnych i obrabiarek.

Jednak w każdym wariantcie przewagi instytucjonalnej jej kluczowym aspektem jest komplementarność między stosunkami pracy i ładem korporacyjnym, stosunkami pracy i systemem szkoleń pracowników, nadzorem korporacyjnym i relacjami między firmami. Są to interakcje, które określają, w jakiej mierze dana gospodarka może być uważana za liberalną bądź koordynowaną. Perspektywa różnorodności kapitalizmu wraz z koncepcją komplementarności dostarczają teoretycznych narzędzi do analiz odmiennych wzorów zachowań firm i inwestorów. Umożliwiają także identyfikowanie państw i ich łączenie w grupy zaliczane do gospodarek rynkowych lub koordynowanych, co sprzyja badaniom porównawczym integralnie wpisanym w logikę tego podejścia. Wynika z niej wiele istotnych twierdzeń dotyczących efektów przekształceń gospodarczych, przewag konkurencyjnych i instytucjonalnych, krajowych odpowiedzi na wyzwania globalizacji, w tym polityk publicznych, które są analizowane przez odniesienia do krajowych studiów przypadku rozpatrywanych na tle międzynarodowym (Hancke, Rhodes, Thatcher 2009: 274).

Szczególna rola instytucji narodowych jest odnoszona również do poziomu międzynarodowego i globalnego. Perspektywa różnorodności kapitalizmu dostarcza bowiem użytecznych analiz przedkładania narodowych interesów nad inne w negocjacjach międzynarodowych. Koncepcje takich interesów są na ogół zakorzenione w konkurencyjnych instytucjach i modelach kapitalizmu, co wyjaśnia w znacznej mierze między innymi rozbieżności w polityce rządów Niemiec, Francji i Wielkiej Brytanii na forum Unii Europejskiej, które występowały wielokrotnie zarówno w przeszłości w związku z przyjęciem traktatu z Maastricht lub dyrektywami usługowymi (Fioretos 2001; Grosse 2008; Schmidt 2002), jak ostatnio w działaniach dotyczących kryzysu euro i paktu fiskalnego.

Kluczowa rola poziomu państwowego w badaniach nad różnorodnością kapitalizmu budzi jednak zasadnicze wątpliwości. Procesy globalizacji gospodarczej i szczególnie w nich rola korporacji transnarodowych (m.in. w zakresie finansowania i innowacji) ograniczają bowiem znaczenie narodowych odrębności. Sieci powiązań ponadnarodowych organizowanych przez wielkie firmy korzystają z zasobów różnych państw, kierując się przy tym własnymi preferencjami, a **modele kapitalizmu w poszczególnych krajach stają się „instytucjonalnie niekompletne”** bez umieszczania ich w kontekście globalnych uwarunkowań (Crouch 2009).

Równocześnie jednak badania nad współczesną rolą państwa prowadzą do wniosku, że nawet w najbardziej liberalnych gospodarkach państwo narodowe nadal pełni zasadnicze funkcje regulacyjne, prowadzi politykę makroekonomiczną, podatkową, inwestycyjną i społeczną, a także organizuje lub wspiera w różnych formach innowacyjność, badania naukowe i edukację, które określają zasadnicze warunki rozwoju gospodarczego i społecznego. Badacze konfrontujący oficjalną teorię ekonomiczną z praktyką rządu w Stanach Zjednoczonych, charakteryzują ją jako „neoactivist state” – państwo neoliberalne w zakresie finansowania, lecz interwencjonistyczne w sferze innowacji technologicznych (Weiss 2010). Dofinansowanie ogromnymi środkami budżetowymi bankrutujących instytucji finansowych i ratowanie upadającego przemysłu motoryzacyjnego wraz z innymi wydatkami pakietu stymulacyjnego w Stanach Zjednoczonych obrazuje faktyczną rolę państwa, zwłaszcza w okresie kryzysu gospodarczego. Jej szczególny, niezastąpiony przez inne instytucje charakter potwierdza także przebieg kryzysu w strefie euro, w którym nadal poszczególne gospodarki rozpatrywane są oddzielnie.

1.4.5. Implikacje polityczne

W perspektywie różnorodności kapitalizmu wyrażany jest pogląd, że każdy z charakteryzowanych modeli instytucjonalnych ma swoich zwolenników i nie można jednoznacznie stwierdzić, że jeden jest lepszy od drugiego. W długim okresie osiągają one podobne rezultaty gospodarcze, chociaż wyraźne są różnice w ich innowacyjności oraz dystrybucji dochodu i zatrudnienia. Orędownicy takiego podejścia podkreślają, że pozwala ono zidentyfikować podobieństwa i różnice między krajami oraz wyjaśnić zmiany ich polityk gospodarczych. Umożliwia także antycypację zmian instytucjonalnych w rozwoju kapitalizmu i demokracji oraz charakterystykę dostosowań do współczesnych wyzwań, prowadzoną we wspólnych ramach teoretycznych, które dają narzędzia porównywania i oceniania badanych problemów według spójnych kryteriów.

Pozwala na opisywanie tworzenia polityki gospodarczej, polityki społecznej, a także przejawiania się interesów narodowych i państwowych na arenie międzynarodowej (Hall i Soskice 2001: 45–68). Jeśli jednak przyjrzymy się wnikliwiej kontekstowi historycznemu i sposobowi korzystania z teoretycznego dorobku neoinstytucjonalizmu, to zagadnienie ogólnej orientacji politycznej bądź ideologicznej szkoły różnorodności kapitalizmu staje się kwestią bardziej złożoną. Już bowiem samo skupienie zainteresowań badawczych na odmiennościach kapitalizmu w podejściu do rozwoju gospodarczego i zmian instytucjonalnych wychodziło w ostatnich dziesięcioleciach poza paradygmat neoliberalizmu w stylu konsensusu waszyngtońskiego, który dominował na Zachodzie po upadku komunizmu w Europie Wschodniej oraz rozpadzie Związku Radzieckiego. W takim znaczeniu

perspektywa ta była jednym z katalizatorów poszukiwania nowego sposobu analizy współczesnego świata, kształtującego się po 1989 roku.

Wyodrębnienie przez Esping-Andersena trzech wariantów kapitalistycznego państwa opiekuńczego (liberalnego, korporatystycznego i socjaldemokratycznego) bądź wprowadzone przez Alberta przeciwstawienie modelu nadreńskiego i modelu anglosaskiego odbiegało od wizji systemowej konwergencji „globalnego kapitalizmu”⁶⁶. Wskazywało również na **istnienie alternatyw wobec rozwiązań neoliberalnych**, co zwiększa atrakcyjność tego podejścia w środowiskach o odmiennych poglądach politycznych, związanych z różnymi szkołami myślenia i tradycjami intelektualnymi, które są krytyczne wobec wzmacniania regulacyjnej siły rynku i bronią zachodniego państwa dobrobytu w zmodyfikowanych wariantach modelu socjaldemokratycznego lub nadreńskiego⁶⁷.

Rozpatrywana z takiej perspektywy typologia dwóch rodzajów gospodarek rynkowych znajduje zastosowanie w różnych europejskich projektach mających charakter zarówno badawczy, jak i polityczny, które wpisują się w polemikę pomiędzy neoliberalizmem i orientacją socjaldemokratyczną (Crouch 2009). Praktycznym przejawem tego rodzaju działań jest chociażby opracowanie Europejskiego Indeksu Partycypacji (*The European Participation Index*, EPI), który mierzy w krajach UE charakter uczestnictwa pracowników w różnych sferach stosunków pracy. Indeks sumuje cząstkowe wskaźniki takiego uczestnictwa na trzech poziomach: w firmach, w radach nadzorczych przedsiębiorstw i w układach zbiorowych pracy. Wyniki indeksu umożliwiają wyodrębnienie dwóch grup państw – wyróżniających się „silnym” oraz „słabym” poziomem partycypacji pracowniczej. Generalnie poszerzają one, konkretyzują i modyfikują w badanych aspektach podział na gospodarki liberalne i koordynowane, znany z typologii Hall i Soskice⁶⁸.

Jednakże kwestia orientacji politycznych artykułowanych w perspektywie różnorodności kapitalizmu pozostaje niejednoznaczna również z racji złożoności materii, która (jak mechanizm rynku) prawdopodobnie zawsze będzie przedmiotem odmiennych ocen w zależności od ideowych preferencji interlokutorów. Na

⁶⁶ Albert (1994: 276) we wnioskach z porównania modelu amerykańskiego i niemieckiego odnotował: „to, że bardziej kontrowersyjna, mniej efektywna i bardziej brutalna z tych dwóch odmian zyskuje wpływy, wydaje mi się prawdziwym zagrożeniem”. Po 2008 roku uwaga ta nabrała nowego znaczenia spowodowanego przez największy od osiemdziesięciu lat kryzys kapitalizmu zapoczątkowanego w Stanach Zjednoczonych.

⁶⁷ Dla przybliżenia zróżnicowania teoretycznego i politycznego środowisk naukowych biorących udział w dyskusjach dotyczących VoC, można wskazać ich najbardziej renomowanych przedstawicieli aktywnych w ramach The Society for Advancement of Socio-Economic (SASE) oraz czasopisma „Socio-Economic Review” wśród których znajdują się między innymi Bruno Amable, Robert Boyer, John L. Campbell, Colin Crouch, Gøsta Esping-Andersen, Amitai Etzioni, Peter Hall, Gregory Jackson, Michael Piore, Mari Sako, David Stark, Richard Swedborg, Katlen Thelen, Wolfgang Streeck, Jonathan Zeitlin i Erik O. Wright.

⁶⁸ EPI jest przygotowywany przez Europejski Instytut Związków Zawodowych (European Trade Union Institute, ETUI) w Brukseli. Zob. podpunkt 3.2.4.

przykład orędownikom podejścia neoklasycznego zjawisko pogoni za rentą w gospodarce (*rent seeking*) kojarzy się głównie z negatywnymi efektami ingerencji państwa w procesy rynkowe – regulacją, kosztami państwowych monopolii czy rozwiązaniami instytucjonalnymi, które umożliwiają redystrybucję dochodów na rzecz wybranych grup społecznych. Wskaźnikiem takich preferencji stał się duży udział przedstawicieli teorii wyboru publicznego w rozwoju konserwatywnego thatcheryzmu i reaganomiki (Ward 2006: 65). Wykazują oni skłonność do marginalizowania „prywatnej” pogoni za rentą lub uważają, że konkurencja prywatnych firm na rynku, nawet gdy jej efektem jest strata społeczna, nie powinna być określana w ten sposób (Kosiec, Raczyński 1998: 39).

Natomiast krytycy neoliberalnej deregulacji, charakteryzując podobne problemy, często posługują się pojęciem zawodności rynku (*market failure*). Zwraca ono uwagę na ograniczenia mechanizmów rynkowych, między innymi na zbyt małą podaż dóbr publicznych, narastanie nieakceptowanych społecznie rozwarstwień dochodowych bądź ukształtowanie struktury rynku korzystnej dla wielkich banków inwestycyjnych i korporacji transnarodowych zgodnej z regułą „zbyt duży, by upaść”⁶⁹. W sferze podstaw teoretycznych dyskusja wokół różnorodności kapitalizmu ujawnia bowiem zderzenie dwóch perspektyw, których możliwość zintegrowania jest wątpliwa i stoi pod znakiem zapytania.

Ekonomia neoklasyczna i podejście instytucjonalne oferują **odmienne systemy myślenia ekonomicznego**. Teoria neoklasyczna oparta jest na logice wyboru ekonomicznego i rozważa problem alokacji. Natomiast teorie instytucjonalne rozpatrują gospodarkę w kategoriach wymiany i koordynacji. W teorii neoklasycznej optymalny wynik alokacji nie zależy od organizacji produkcji, struktury wymiany lub kosztów transakcyjnych. Takie odległe od rzeczywistości założenia starają się skorygować teorie instytucjonalne. Odmienność tych perspektyw tworzy jednak problem. Uchylenie myślenia w kategoriach wyboru i alokacji zagraża bowiem wewnętrznej spójności modelu neoklasycznego.

Równocześnie problemy wymiany i koordynacji napotykają barierę kwantyfikowania zjawisk, do których się odnoszą. Wbrew intencjom zwolenników podejścia instytucjonalnego, ich analizy są obciążone ryzykiem zatrzymania toku rozumowania na abstrakcyjnym poziomie. Jednakże niezależnie od szans na zintegrowanie ekonomii neoklasycznej i perspektywy instytucjonalnej, ta druga pełni ważną rolę w wielu dziedzinach istotnych w badaniach nad rozwojem gospodarczym i społecznym. Perspektywa instytucjonalna przejawia wyraźne pokrewieństwo z podobnymi nurtami w naukach politycznych i socjologii. „Skoro

⁶⁹ Zdaniem teoretyków lewicy kapitalizm stanowi nieodzowny, lecz niewystarczający warunek demokracji. Aby kapitalizm stał się zgodny z postulatami demokracji, powinien być w znaczącym stopniu strukturalnie zmodyfikowany ze względu na charakter gospodarki, która rozdziela własność i dochody „w sposób względnie nieegalitarny”, co nierazkdo prowadzi do oligarchizacji, systemowej korupcji itd. (Schmitter 2005; Przeworski 1992).

bowiem struktury instytucjonalne w pewnych newralgicznych segmentach życia gospodarczego nabierają kluczowego znaczenia [...], ich konkretny kształt odrywa się od woli podmiotów gospodarowania i staje się wypadkową szerszych procesów społecznych i gospodarczych” (Federowicz 2004: 77).

Kryzys neoliberalnej wersji kapitalizmu zapoczątkowany symbolicznie przez upadek banku Lehman Brothers szczególnie mocno potwierdza pogląd o kluczowym znaczeniu struktur instytucjonalnych w newralgicznych segmentach gospodarki. Po raz kolejny okazały się nimi rządy, które ratowały gospodarki za pomocą pakietów stabilizacyjnych, a także instytucje finansowe, uważane za rdzeń współczesnego kapitalizmu ze względu na duży poziom umiędzynarodowienia i konwergencji sektora finansów, jak również największą mobilność inwestorów finansowych oraz zakres ich wpływu na gospodarki narodowe i globalny system gospodarczy⁷⁰.

W rezultacie geneza i przebieg kryzysu, w tym działania wielu rządów realizowane w sprzeczności z koncepcją monetarystyczną, zakwestionowały kluczowe twierdzenie leżące u podstaw neoliberalnej deregulacji, zgodnie z którym rynki są stabilne i trwałe, zdolne do samoregulacji i można na nich polegać. Pogląd ten, nazywany przez krytyków neoliberalizmu „rynkowym fundamentalizmem”, przez ostatnie dziesięciolecie „był obowiązującą powszechnie prawdą, traktowaną jako nadrzędna wytyczna przy podejmowaniu najważniejszych decyzji gospodarczych i inwestycyjnych” (Roubini, Mihm 2011: 22). Konsekwencją nowego stanu światowej gospodarki są zatem próby przeprowadzenia na poziomie politycznym globalnej korekty systemowej, polegającej między innymi na wprowadzeniu nowej, „bezpieczniejszej” regulacji instytucji finansowych⁷¹.

Tego rodzaju korekty, podobnie jak inne zmiany polityczne i gospodarcze zachodzące w świecie, będą prawdopodobnie wymuszały odejście od poglądu, że w perspektywie różnorodności kapitalizmu nie można jednoznacznie stwierdzić, który z jego instytucjonalnych modeli „jest lepszy od drugiego”. Obecny międzynarodowy kryzys gospodarczy stanowi swoisty test efektywności takich modeli. Zapoczątkowały go państwa kapitalizmu anglosaskiego, lecz jego szczególnie spektakularny przebieg wystąpił w krajach kapitalizmu śródziemnomorskiego

⁷⁰ Przejawem dyskusji na temat kluczowej roli instytucji finansowych w zglobalizowanej gospodarce są kontrowersje wokół pojęcia „finansjalizacji”. Zdaniem wielu badaczy charakteryzuje ono nową tendencję w rozwoju współczesnego kapitalizmu, która podporządkowuje jego rozwój interesom i regułom sektora finansowego. Zob. „Socio-Economic Review” 2013, vol. 11, nr 3 poświęcony roli rynków finansowych w kryzysie ujawnionym w 2008 roku.

⁷¹ Przykładem nowych regulacji finansowych jest porozumienie Bazylea 3 (od nazwy Komitetu Bazylejskiego Nadzoru Finansowego utworzonego w 1974 roku). Prezesi banków centralnych i szefów nadzorów finansowych uzgodnili w nim gruntowną reformę wymogów kapitałowych i norm płynności. Nowe regulacje, dyskutowane w grupie G20, które mają stopniowo obowiązywać od 2013 roku, przewidują między innymi podniesienie rezerw kapitałowych, jakimi dysponują banki, oraz ograniczenie wypłat premii i dywidend. Częścią reform jest także większa transparentność sektora finansowego i ograniczanie rajów podatkowych.

oraz w państwach nowego kapitalizmu Europy Środkowej i Wschodniej. Globalny kryzys spowalnia znacząco także rozwój gospodarek innych regionów świata, w tym tworzących, jak Chiny, Indie czy Rosja, nowe odmiany kapitalizmu. Są to tendencje, które wytwarzają zapotrzebowanie na krytyczne przewartościowanie dorobku szkoły różnorodności kapitalizmu w sposób uwzględniający przyczyny i efekty kryzysu, jak również wynikające z niego wnioski, w tym mające charakter ocen systemowych.

1.5. Ograniczenia, krytyka i zasadnicze kontrowersje

1.5.1. Słabości teoretyczne

Dyskusja wokół koncepcji różnorodności kapitalizmu zwróciła uwagę na istotne ograniczenia i słabości tej perspektywy. Chociaż stała się ona szybko jedną z centralnych teorii porównawczej ekonomii politycznej oraz socjologii gospodarczej, wywołała także szeroką polemikę i krytycyzm. Negowana bywa zarówno kluczowa idea wariantów kapitalizmu, jak i przesłanki ich wyodrębnienia, główne wyróżniki modeli; formułowane są także alternatywne koncepcje zróżnicowania kapitalizmu. Badacze dokonujący przeglądu ograniczeń i wątpliwości zgłaszanych pod adresem koncepcji Halla i Soskice'a przedstawionej w *Varieties of Capitalism*, wyszczególnili główne argumenty podnoszone przez jej krytyków:

- jest zbyt statyczna i nadmiernie skupiona na ukształtowanych wcześniej ścieżkach zależności, które gubią ważne elementy dynamiki zmian ekonomicznych;
- ma charakter funkcjonalistyczny, skupiający się raczej na wyjaśnianiu wyników działania instytucji niż przyczynach ich istnienia i rozwoju;
- ignoruje endogeniczne zasoby transformacji systemów narodowych oraz ich wewnątrz systemowe zróżnicowania (regionalne, sektorowe, społeczne);
- wykazuje skłonność do determinizmu instytucjonalnego i mechanistycznej interpretacji komplementarności instytucjonalnej oraz zaniedbywania bazowych czynników zmian – struktur władzy i klas społecznych;
- ogranicza koncepcję przedsiębiorstwa do roli „instytucji przyjmującej” (*institution-taker*) impulsy rozwojowe z zewnątrz, mało autonomicznej i niezbyt kreatywnej;
- przyjmuje uproszczoną, dychotomiczną typologię gospodarki rynkowej oraz gospodarki koordynowanej, której brakuje teoretycznych narzędzi do wyjścia poza wąskie granice (np. dla analizy odmiennych lub nowych wariantów kapitalizmu);
- nie ma charakteru dedukcyjnego, tworzącego weberowskie „typy idealne” użyteczne do budowy hipotez, lecz konsumuje i uogólnia dane empiryczne pochodzące z państw uznanych za paradygmatyczne przykłady – Stanów Zjednoczonych i Niemiec;

- nadmiernie skupia się na sektorach produkcyjnych i nie dostrzega rosnącej roli branż usługowych we współczesnej gospodarce;
- rozpatruje państwo narodowe w oderwaniu od powiązań zewnętrznych, w sposób pomniejszający siły działające na rzecz konwergencji i globalizacji;
- ma charakter „apolityczny”, zorientowany na równowagę i bagatelizujący konflikty;
- pomija problemy nierówności klasowych i kwestię dyskryminacji kobiet;
- zaniedbuje rolę państwa (Hancke i in. 2009: 276-277; King 2010; Iankova 2010).

Perspektywa różnorodności kapitalizmu jest również krytykowana ze względu na **nadmierne generalizacje**, gdyż w wielu istotnych aspektach empiria odbiega od założeń jej dychotomicznej typologii. „Wielka teoria ignoruje detale”. Przykładem są ustrojowe i historyczne odmienności pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Wielką Brytanią, pomijane zwykle w ramach łącznego rozpatrywania tych państw jako egzemplifikacji liberalnego kapitalizmu, chociaż jedno z nich jest republiką, a drugie monarchią (Moran 2009). Z kolei państwa skandynawskie są standardowo wskazywane jako wariant kapitalizmu koordynowanego, chociaż wytworzyły wzorce innowacyjności w zakresie technologii informacyjnych i komunikacyjnych porównywalne z modelem anglo-amerykańskim (Amable 2003; Castells, Himanem 2009).

Kontrowersje wzbudza fakt, że uogólnienia i wnioski wynikające z badań nad różnorodnością współczesnego kapitalizmu zawężone są do stosunkowo małej grupy państw anglosaskich i niektórych krajów Europy Zachodniej oraz Japonii⁷². Pojawiają się zatem wątpliwości dotyczące uniwersalnego charakteru perspektywy różnorodności kapitalizmu i pytanie, czy może być ona użyteczna w badaniach na „rynkami wschodzącymi” w Ameryce Łacińskiej, Azji bądź Europie Wschodniej (Miller 2010). Orędownicy perspektywy różnorodności kapitalizmu podkreślają, że Hall i Soskice rozpatrują ją przede wszystkim jako program dla przyszłych poszukiwań, a nie gotową „teorię wszystkiego”. Stosunkowo wczesny etap w rozwoju badań nad rodzajami gospodarek kapitalistycznych nie daje bowiem jednoznacznych odpowiedzi na wiele wątpliwości i krytycznych zarzutów.

Dynamiczny rozwój analiz inspirowanych przez szkołę różnorodności kapitalizmu zmienia jednak znacząco tę sytuację, głównie przez dostarczenie nowych wyników oraz impulsów teoretycznych i metodologicznych (Hancke i in. 2009). Jest to szczególnie ważne w okresie strukturalnego kryzysu, który zanegował myślenie w kategoriach istnienia „najlepszego” bądź „najbardziej efektywnego” modelu kapitalizmu i sprzyja porównaniom jego różnych wariantów. Krytyka skierowała zainteresowania badawcze na rozwijanie zagadnień wcześniej niepodejmowanych

⁷² Hall i Soskice (2001: 21), konstruując typologię kapitalizmu liberalnego i koordynacyjnego, wyłączyli z niej Meksyk („kraj rozwijający się”), a także Luksemburg i Islandię ze względu na ich niewielkie rozmiary.

lub słabo rozpoznanych, na przykład szerszego spektrum wariantów kapitalizmu, roli państwa w krajach posocjalistycznych, aktorów społecznych, zróżnicowań dochodowych lub społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR).

W tym samym czasie poszerzenie problematyki i włączenie kolejnych grup badaczy wytwarza następne wyzwania poznawcze, wpływa na metodologię, modyfikuje charakter i zakres uogólnień, które muszą uwzględniać także złożoność instytucjonalnej architektury współczesnego kapitalizmu. Powyższe tendencje znajdują odzwierciedlenie w periodykach, takich jak „Socio-Economic Review”, omawiających również obszerną literaturę przedmiotu, znaczących pracach zbiorowych typu *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, a także w dyskusjach na dorocznych konferencjach Society for Advancement of Socio-Economics (SASE) poświęconych różnorodności kapitalizmu⁷³.

1.5.2. Perspektywa neoliberalna

Neoliberalni krytycy perspektywy różnorodności kapitalizmu kwestionują zasadniczą ideę tego podejścia. Zgodnie z tradycją klasycznej ekonomii politycznej wywodzącą się z prac Adama Smitha, rozpatrują rozwój kapitalizmu w kategoriach uniwersalnych stadiów rozwoju integrujących w rosnącym zakresie gospodarki poszczególnych krajów i regionów świata z globalnym rynkiem. Konkurencja jako siła napędowa kapitalizmu sprzyja konwergencji instytucjonalnej. Jeśli gospodarki zaliczane do „rynków wschodzących” lub „znajdujących się w transformacji” będą prowadziły prorynkową politykę i dostosują swoje instytucje do standardów rozwiniętego kapitalizmu, mogą zmienić status i przejść do grupy państw wyżej rozwiniętych, a nawet wysoko rozwiniętych (*advanced economies*)⁷⁴. Przykładem są państwa anglosaskie, które jak Stany Zjednoczone, Kanada, Australia, Nowa Zelandia, a na początku XXI wieku także Irlandia, zbliżyły się lub przewyższyły poziom rozwoju Wielkiej Brytanii będącej niegdyś ich kolonialną metropolią.

⁷³ W dniach 23–25 czerwca 2011 roku brałem udział w pracach 23 SASE Annual Conference w Madrycie „Transformations of Contemporary Capitalism. Actors, Institutions, Processes”. Zgromadziła blisko 3000 uczestników ze wszystkich regionów świata. W jej trakcie odbyło się, oprócz obrad plenarnych i 9 konferencji, ponad 300 paneli dotyczących kwestii teoretycznych, empirycznych, normatywnych i zorientowanych politycznie. Już sam temat całości spotkania oraz ilość konferencji i paneli wskazuje, jak szeroki był zakres poruszanych problemów (zapis programu spotkań obejmował 160 stron).

⁷⁴ Takie podejście do rozwoju gospodarczego jest zakorzenione w linearnej koncepcji stadiów procesu, którą Walt Rostow przedstawił w pracy *The Stage of Economic Growth* (1960). Wyodrębnił w niej pięć typów gospodarki odpowiadających kolejnym fazom rozwoju gospodarczego – od tradycyjnego społeczeństwa rolniczego, przez okres przygotowania do startu (wzrost inwestycji produkcyjnych, powstawanie prorozwojowych ram instytucjonalnych), okres startu (*take-off*), dojrzałości i stabilizacji aż do fazy społeczeństwa masowej konsumpcji na wzór zachodni. W zmodyfikowanych wersjach tego sposobu myślenia, nieograniczonego jednak do krajów Trzeciego Świata, nawiązują także znane późniejsze teorie, między innymi Daniela Bella (1973) koncepcja społeczeństwa postindustrialnego oraz Manuela Castellsa (1996) społeczeństwa sieci opartego na komunikacji internetowej.

Należy zatem skupić się na reformach zwiększających **korzyści wynikające z możliwości, jakie otwierają procesy globalizacji** dla krajów realizujących politykę integracji ze światową gospodarką. Towarzyszące im zmiany powinny wyzwalać potencjał rynku i tworzyć korzystne warunki dla przedsiębiorczości, konkurencyjności i efektywności gospodarczej. Realizacja reform wymaga zdolności do **twórczej adaptacji wzorów instytucjonalnych** (w tym także organów władzy publicznej) pochodzących z krajów wysoko rozwiniętych, które ograniczają nadmierną rolę państwa poprzez redukcję zbędnych regulacji i korzystają z rozwiązań wypracowanych w sektorze prywatnym (Kamiński i Kamiński 2004). Neoliberalne spojrzenie na ekonomię polityczną zakłada, że dobrobyt rośnie dzięki swobodnej wymianie dóbr i usług, a gospodarka międzynarodowa zyskuje dzięki zastosowaniu przewagi komparatywnej. Receptą na sukces w regionach świata z opóźnieniem przeprowadzających reformy rynkowe jest ograniczanie wszechwładzy państwa, uruchomienie oddolnej przedsiębiorczości oraz indywidualnej aktywności gospodarczej, upowszechnienie i zakorzenienie prywatnej własności, rządy prawa i obniżenie kosztów transakcyjnych (de Soto 2002; 1991).

W takim ujęciu radykalna liberalizacja oznacza jakościową zmianę w kierunku globalnego systemu ekonomicznego, a państwo narodowe słabnie i zmienia swoje funkcje, podlegając odgórnym i oddolnym naciskom ze strony rynku, zwłaszcza kapitałowego, międzynarodowych organizacji gospodarczych oraz korporacji transnarodowych. Denacjonalizacja gospodarek, deregulacja i prywatyzacja, obniżanie podatków wraz z zastosowaniem nowych technologii i zmianami strukturalnymi w gospodarce (w tym rozwój usług i elastyczne stosunki pracy) osłabiają reprezentacje pracowników oraz demontują zachodnie instytucje państwa dobrobytu, dostosowując je do wyzwań globalizacji.

W perspektywie neoliberalnej jest dyskusyjne, na ile w ogóle możliwe jest utrzymywanie instytucjonalnej specyfiki kapitalizmu na szczeblu narodowym. Często wyrażany jest pogląd, że w ostatnich dekadach nawet Niemcy czy Francja, uważane za egzemplifikacje wyżej wspomnianej specyfiki, upodobniły się do modelu anglosaskiego⁷⁵. Procesy globalizacji autonomizują się wobec państw narodowych i przekraczają wszelkie granice. Wytwarzają tendencje, reguły i wzorce korodujące także podstawy różnorodności kapitalizmu w państwach narodowych, których modelowym przykładem w Europie jest jednolity wspólny rynek UE oraz strefa euro⁷⁶. Przejawami występowania takich procesów są wzajemne przepływy

⁷⁵ Hall (2007: 53) zwraca uwagę, że jest to tendencja odwrotna do występującej w Europie Zachodniej w późnych latach sześćdziesiątych.

⁷⁶ Wewnętrzna złożoność perspektywy liberalnej znajduje odzwierciedlenie także w występowaniu odmian zakładających różnorodność świata kultur, ekonomii i polityki. Jednak w głównym nurcie neoliberalizmu taka różnorodność ma charakter marginalny wobec tendencji do interpretacji rozwoju w kategoriach konwergencji i homogenizacji. W kwestii odmian liberalizmu w warunkach globalizacji – instytucjonalnego, hegemonicznego oraz polimorficznego zob. Morawski (2010: 142–159).

generowane przez intensyfikację handlu dóbr i usług oraz upowszechnienie ponadnarodowych form racjonalności gospodarczej (dominacja i internacjonalizacja finansów), wzorców organizacyjnych (transnarodowe korporacje) oraz kodów kulturowych (rola mediów, nowe style życia), a także standaryzacja technologiczna, informacyjna oraz edukacyjna, zwłaszcza na uczelniach ekonomicznych (m.in. w postaci programów MBA).

W sferze nauki i badań odpowiednikiem takich tendencji jest powstawanie nowych wspólnot epistemicznych i interpretacyjnych, które przełamują odrębne państwowe bądź narodowe standardy myślenia, a strategie i struktury innowacyjnych firm oraz wielu instytucji otoczenia gospodarczego upodabniają się do siebie. Konkurencyjność przedsiębiorstw mierzona kosztami pracy sprzyja przenoszeniu produkcji do krajów o niższych kosztach zatrudnienia. Rządy większości państw prowadzą politykę przyjazną dla kapitału – obniżając koszty robocizny i redukując podatki, co w rezultacie faworyzuje biznes i zaciera różnice między różnymi wariantami kapitalizmu⁷⁷.

Taki sposób myślenia i działania spopularyzowało wielu autorów bestsellerów ekonomicznych (m.in. Thomas Friedman, znany w Polsce z książek *Lexus i drzewo oliwne* oraz *Świat jest płaski*) politycy brytyjscy i amerykańscy, międzynarodowe instytucje gospodarcze (OECD, MFW, Bank Światowy), a w bardziej wysublimowanej wersji – nobliści Edmund Phelps i Barry Eichengreen (Hancke i in. 2009: 6). Ważną rolę opiniotwórczą w tym zakresie odgrywają także spotkania Światowego Forum Ekonomicznego w Davos oraz think tanki przekładające neoliberalne założenia teoretyczne na praktykę polityczną. Paradigmat neoliberalny legitymizują dodatkowo dwie okoliczności istotne dla jego politycznej nośności.

Pierwsza wynika z tendencji do przekształcania „podejścia ekonomicznego” w „imperializm ekonomiczny”. Polega ona na przekonaniu o eksplanacyjnym potencjale neoklasycznego podejścia ekonomicznego, które jest przenoszone także na inne nauki społeczne. Na przykład w socjologii rozwój takich subdyscyplin jak nowy instytucjonalizm, socjologia ekonomiczna lub teoria racjonalnego wyboru, obrazuje możliwości interdyscyplinarnej współpracy. Równocześnie rozszerzanie pola ekonomii na nowe dyscypliny tworzy niebezpieczeństwo redukcji nauk społecznych do problematyki i metod ekonomii neoklasycznej, głównie jej kryteriów naukowej poprawności i adekwatności empirycznej, dla których podstawowym modelem jest izolowana jednostka na wzór Robinsona Crusoe (Lompart 2007).

⁷⁷ Przytaczane są także argumenty przeciwne scenariuszowi konwergencji. Chociaż obniżanie kosztów pracy jest zawsze atrakcyjne dla firm, to jednak nie oznacza, że reagują one w taki sam sposób na podobne wyzwania, na przykład niekoniecznie przenoszą produkcję za granicę. Ważną rolę odgrywają bowiem w tym zakresie instytucje gospodarcze i struktura rynku, których zróżnicowania jakościowe powodują, że nadal znacznie więcej kapitału przyciągają kraje wysoko rozwinięte niż rynki wschodzące (Hall, Soskice 2001: 57–59).

Tak rozumiany „imperializm ekonomiczny” był szczególnie ekspansywny w latach dziewięćdziesiątych, gdy w debacie publicznej i w kręgach akademickich ekonomia zyskała status najważniejszej wśród nauk społecznych (Fukuyama 2005: 18). Przejawem tego zjawiska stała się dominacja w mediach ekonomistów, analityków finansowych i publicystów określających kanony interpretacji wszelkich zjawisk społecznych za pomocą neoliberalnej terminologii i standardów ekonomii neoliberalnej.

Druga okoliczność wiąże się ze specyfiką teoretyczną i metodologiczną podejścia neoklasycznego w ekonomii, na którym bazują orędownicy neoliberalizmu gospodarczego. Wykazują oni bowiem znaczący dystans wobec innych orientacji lub szkół teoretycznych, jak w przypadku instytucjonalizmu na gruncie teorii racjonalnego wyboru – rozwijającego się odrębnie, bez większej dyskusji z krytykami zewnętrznymi (Federowicz 2004: 66). Takiej postawie sprzyja również hermetyczny język, który odwołuje się do teorii gier, modeli formalnych i analiz statystycznych. Wprawdzie wzmacnia on wewnętrzną logikę wyводу i ścisłość myślenia, lecz prowadzi często do drastycznych uproszczeń, które, zdaniem krytyków, przesłaniają kontrowersyjne praktyki „fundamentalizmu rynkowego” prowadzące do globalnego kryzysu (Roubini, Mihm 2011; Dembinski 2011; Stiglitz, Charlton 2007; Stiglitz 2007, 2006, 2004; Gilman 2003; Krugman 2001; Soros 1999).

Największe ograniczenie tej perspektywy stanowi nadmierne preferowanie interesów sektora finansowego i wielkich korporacji transnarodowych, niechęć do podejmowania kwestii dystrybucji kosztów oraz korzyści reform systemowych, a także generowanie procesów marginalizacji i wykluczenia dużych środowisk społecznych. Trwając od kilku lat globalny kryzys delegitymizuje i weryfikuje teoretyczne koncepcje takiego podejścia do rozwoju gospodarczego, czego przejawem jest między innymi krytyka mierników jego pomiaru. We wstępie do raportu poświęconego tej kwestii, Nicolas Sarkozy, ówczesny prezydent Francji, zwrócił uwagę na istnienie przepaści pomiędzy ekspertami gospodarczymi, a obywatelami, których doświadczenie życiowe jest radykalnie odmienne od oficjalnych danych.

„Przez lata wmawiano ludziom, że poziom ich życia nieustannie wzrasta, podczas gdy w istocie ich życie stawało się coraz trudniejsze. Jak mogliby się nie czuć oszukiwani? Przez lata wmawiano ludziom, że system finansowy jest motorem wzrostu, aż pewnego dnia odkryli oni, że ryzyko, jakie z tym się wiązało było tak duże, że pogrążyło świat w chaosie” (Sarkozy 2013: XVI)⁷⁸. Powyższe uwagi ze

⁷⁸ Przywoływany raport *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza wśród kluczowych wymiarów dobrobytu* wymienia: materialny poziom życia (dochód, konsumpcja, majątek), zdrowie, wykształcenie; zajęcia jednostki, w tym pracę; głos polityczny i wpływ na decyzje polityczne, powiązania społeczne i związki, środowisko naturalne (warunki obecne i przyszłe) oraz niepewność natury ekonomicznej i materialnej. Zob. Stiglitz, Sen, Fitoussi (2013).

szczególną mocą odnoszą się do posocjalistycznych państw Europy Środkowo-Wschodniej, które w dużym zakresie wprowadzały reformy zgodne z rekomendacjami ekonomii neoliberalnej i doświadczyły, jak republiki bałtyckie, bardzo dotkliwie następstw kryzysu (Gorzelać, Chor-Ching Goh 2010)⁷⁹.

1.5.3. Podejście neomarksistowskie

Dla badaczy nawiązujących do tradycji marksistowskiej, perspektywa różnorodności kapitalizmu jest myląca i zacierą ważniejsze rodzaje zależności strukturalnych i społecznych, które wymagają badań w kategoriach długiego trwania. **Odmienne warianty kapitalizmu** są przez nich rozpatrywane jako **wtórne wobec globalnych makrostruktur i relacji klasowych**. Badacze tego nurtu są orędownikami alternatywnej koncepcji rozwoju, odmienne definiującej etapy procesu historycznego, w tym także periodyzację kapitalizmu, jego cechy systemowe i przyszłość, która wykracza poza obecne stosunki społeczne.

Zgodnie z zasadami dialektyki marksistowskiej rozumianej zarówno jako teoria rozwoju rzeczywistości, jak i metoda jej badania, kluczowym wyróżnikiem zmian historycznych jest „przejęciowy” charakter wszelkich formacji społeczno-gospodarczych, również kapitalizmu w rozmaitych wariantach instytucjonalnych. W takim ujęciu jednym z głównych ograniczeń perspektywy różnorodności kapitalizmu jest statyczny charakter twierdzeń, które nie uwzględniają zachodzących zasadniczych zmian, strukturalnego kryzysu całego systemu i możliwości wyłonienia się alternatywnych wariantów. Badania nad różnorodnością kapitalizmu skupiają się jedynie na obecnych modelach instytucjonalnych.

Zgodnie z metodologią dialektyki marksistowskiej każda formacja społeczna wyróżniająca się jednością sił wytwórczych, stosunków produkcji i nadbudowy, przechodzi przez trzy etapy rozwojowe: kształtowanie się, stabilizację i rozkład⁸⁰. Kapitalizm powinien być zatem badany w długim okresie, wykraczającym poza perspektywę VoC skoncentrowaną na systemach ukształtowanych po drugiej wojnie światowej, a jego zróżnicowane formy zależą od kontekstu historycznego i in-

⁷⁹ W przedmowie do swojej ostatniej książki Tadeusz Kowalik (2009: 5) podkreślał, że nowy ład społeczno-ekonomiczny można oceniać nie tylko z punktu widzenia dynamiki wzrostu gospodarczego i międzynarodowej konkurencyjności, lecz także według innych kryteriów: umiejętności wykorzystania zasobów siły roboczej oraz zaspokajania materialnych potrzeb głównych grup społecznych. Dodawał: „istniały i nadal istnieją alternatywne rozwiązania systemowe [...] a wejście do UE i obecny kryzys światowy powinny skłaniać do przewartościowania dotychczasowej polityki zmian systemowych; przyjrzenia się zróżnicowaniu systemowemu wewnątrz UE i wykorzystania doświadczenia najlepszych”.

⁸⁰ Klasycy marksizmu wyróżnili sześć formacji społecznych, które są rozpatrywane jako „czyste” modele teoretyczne: wspólnotę pierwotną, niewolniczą, feudalną, kapitalistyczną i socjalistyczną oraz „azjatycką” charakteryzującą się państwową własnością ziemi i despotyzmem. Zob. Topolski (1984: 252–254).

stytucjonalnego, który nadaje mu szczególnego charakteru w odmiennych fazach rozwoju oraz modyfikuje je w konkretnych państwach⁸¹.

Jeśli te postulaty odnieść do współczesnego kapitalizmu, to dyskusje porównujące jego warianty znajdują się w sprzeczności zarówno z rozpatrywaniem go jako globalnej całości systemowej, jak również z poszukiwaniem alternatyw ustrojowych. W myśli marksistowskiej i neomarksistowskiej historia współczesna jest postrzegana w kategoriach światowej ekspansji kapitalizmu, który wytwarza reguły nierówności i hierarchię, narzucane przez kraje wysoko rozwinięte. Państwa pozostają wprawdzie nadal ważnymi regulatorami globalizacji, jednak wbrew tezie perspektywy różnorodności kapitalizmu tracą kontrolę nad gospodarką na szczeblu narodowym, wskutek czego tworzą się makroregiony o odmiennym statusie.

Od lat pięćdziesiątych XX wieku procesy tego rodzaju były analizowane również w ramach wpływowego politycznie nurtu „teorii zależności” (*teoria de la dependencia*) rozwijającego się początkowo w Ameryce Łacińskiej. Jej orędownicy wprowadzili hierarchiczny model podziału świata na centrum i peryferie, którego podstawę tworzy nierówna wymiana gospodarcza i uzależnienie od Stanów Zjednoczonych i Europy Zachodniej. Model ten opisuje gospodarkę światową jako strukturalne powiązanie centrów gospodarczych, które za pomocą siły wojskowej, politycznej i handlowej przejmują nadwyżki kapitałowe od niżej rozwiniętych „peryferii”.

Jednostką badania są państwa narodowe i społeczeństwa oraz światowy system regulacji, produkcji oraz dystrybucji, a zapóźnienia wielu krajów i regionów geograficznych są traktowane jako integralna część rozwoju globalnego kapitalizmu. Wczesne odmiany teorii zależności skupiały się na kwestiach pomijanych przez teorię modernizacji i neoklasykczną ekonomię, jak nierówne warunki transakcji (podział pracy, rola kapitału zagranicznego, deficyt handlowy) bądź narzucanie przez Zachód rozwiązań politycznych lub warunków dostępu do kredytów i technologii, które interpretowano jako reprodukujące zależność od państw centrum⁸².

⁸¹ W ramach marksizmu wypracowano wiele periodyzacji kapitalizmu. Wśród nich najbardziej znaczące to koncepcje kapitalizmu wolnego handlu, monopolistycznego i finansowego (Hilferding); wyróżnienie stadiów wczesnego kapitalizmu – kolonializmu i imperializmu (Lenin) bądź kapitalizmu konkurencyjnego, monopolistycznego i państwowego (Sweezy). Stadia kapitalizmu nie mają tu charakteru liniowego i (inaczej niż w teorii modernizacji) niekoniecznie są związane z poziomem jego rozwoju. Mogą występować równoległe lub w kombinacjach. Istnieje także możliwość ich „przeskakiwania” lub „skracania”, której mogą sprzyjać gwałtowne wstrząsy o charakterze wewnętrznym, na przykład rewolucje, lub zewnętrznym, zwłaszcza wojny.

⁸² W ramach tej perspektywy zostały wypracowane koncepcje relacji opartych na nierównej wymianie handlowej (Prebisch), powiązań rozwoju i niedorozwoju (Frank), teoria zacołania strukturalnego (Furtado), kolonializmu wewnętrznego (Casanova), kapitalizmu peryferyjnego (Amin), pułapki zadłużenia (Sweezy), rozwoju pogłębiającego zależności (Cardoso), destruktywnej roli rządów kolonialnych w ewolucji struktur instytucjonalnych i społecznych Indii (Baran), rozwoju Azji Wschodniej bazującego na eksporcie (Landsberg), a także podziału świata na „bogata” Północ i „biedne” Południe.

Współcześnie najbardziej wpływową z teorii odwołujących się do modelu zależności centroperyferyjnych w skali ponadnarodowej jest teoria systemu światowego Immanuela Wallersteina przedstawiona w *The Modern World-System* (1974). Stanowi ona kontynuację tradycji francuskich historyków szkoły Annales, koncentrujących się na badaniu zależności strukturalnych, cykliczności zmian i długookresowych tendencji gospodarczych, które występują w postaci faz ekspansji lub regresu⁸³. Wychodzi jednak poza kluczowy dla teorii zależności dwuczłonowy model relacji centrum–peryferie, skupiony na zewnętrznych uwarunkowaniach zapóźnienia Trzeciego Świata i jego konsekwencjach. Wallerstein wprowadził schemat stratyfikacji trzech segmentów porządku światowego połączonych regułami międzynarodowego podziału pracy: najwyższej rozwiniętego rdzenia (*core*) oraz znajdujących się na niższym poziomie rozwoju półperyferii i peryferii, które funkcjonują na odmiennych zasadach.

Teoria światowego systemu wyodrębnia trzy kryteria odróżniające centra (*core*) od peryferii: wielkość akumulacji kapitału, sposób produkcji i polityczną organizację państwa. W krajach centrum skumulowane są największe kapitały finansowe i dokonuje się największych inwestycji, a pracownicy są wysoko opłacani. Sposób produkcji i duży popyt wewnętrzny tworzy zapotrzebowanie na nowoczesne technologie oraz dobrze wykształconą siłę roboczą. Struktury polityczne są sprawne, dobrze zorganizowane, przewidywalne i redukujące koszty ryzyka. Kraje peryferyjne mają w tym względzie gorsze charakterystyki, między innymi trudniejszy dostęp do kapitału, niskie płace, mniej wykształconych pracowników, starsze technologie oraz mniej sprawny aparat państwowy.

W ujęciu Wallersteina neoliberalny zwrot w polityce gospodarczej zapoczątkowany w końcu lat siedemdziesiątych XX wieku faworyzuje klasy sprawujące kontrolę nad środkami produkcji i siłą roboczą. Niezależnie od różnicowań ustrojowych w państwach narodowych, na których skupia się perspektywa odmienności kapitalizmu, wyraźnie występuje ponadnarodowa tendencja do politycznego i instytucjonalnego podporządkowania klas pracowniczych regułom rynkowym poprzez osłabianie związków zawodowych, a także demontaż form demokracji

„Teoria zależności” powstała w Ameryce Łacińskiej jako reakcja na ograniczenia i jednostronność teorii modernizacji oraz poglądy ekonomistów nieprzywiązujących uwagi do społecznych aspektów rozwoju. Wyróżnikiem tego podejścia był bliski związek socjologii, ekonomii i nauk politycznych zorientowanych na badanie trendów narodowych na tle porównań międzynarodowych i sytuacji Ameryki Łacińskiej. Zob. Kahl (1976), Jelonek, Tyszka (2001).

⁸³ Najczęściej przywoływanym przykładem takiego podejścia, określanego mianem „historii globalnej” lub „historii integralnej”, są prace Ferdynanda Braudela. Teoria światowego systemu zaowocowała różnymi koncepcjami: periodyzacji i dynamiki jego przekształceń wraz z wpływem na pozycję poszczególnych państw i regionów; charakterystyką warunków, strategii i okoliczności przejścia do grupy krajów o innym statusie oraz powstawania i wzorów działania ruchów antysystemowych (Wallerstein), długich fal kolonializmu i dekolonizacji badanych równoległe z perspektywy centrum oraz peryferii (Bergesen, Schoenberg), rozwoju państw i regionów, a także procesów deindustrializacji i reindustrializacji w USA.

przemysłowej i instytucji państwa dobrobytu. Zasada elastyczności rynku pracy w warunkach globalnej konkurencji przyspiesza i wzmacnia nierówności, a także tworzy hierarchie wykluczające liczne kategorie społeczne, zwłaszcza klasy związane z rolnictwem i tradycyjnymi gałęziami przemysłu oraz charakteryzujące się niskim wykształceniem lub niewielkimi kwalifikacjami zawodowymi. Głównymi beneficjentami zmian stają się stosunkowo ograniczone liczebnie klasy właścicieli i dysponentów kapitału finansowego, warstwy lepiej wykształconych, obsługujących biznes i pracujących w nowoczesnych oraz zaawansowanych sektorach gospodarki.

W nowych ujęciach neomarksistowskiej teorii krytycznej to procesy globalizacji, a nie państwa, są głównymi punktami analiz politycznych. **Perspektywa naroduwa jest rozpatrywana jako przejaw anachronicznego „metodologicznego nacjonalizmu”**, który jest zastępowany podejściem kosmopolitycznym w badaniach nad ekonomią polityki światowej (Beck, Grande 2009; Beck 2005; Hardt, Negri 2005; Held 2010). Wspólnym mianownikiem poglądów wielu przedstawicieli tej orientacji są radykalne rekomendacje polityczne. Skupiają one uwagę na strategiach nowych ruchów społecznych w skali systemu światowego, które miałyby zmienić globalne reguły, zwłaszcza w perspektywie zmierzchu hegemonicznej roli Stanów Zjednoczonych w świecie i załamania kapitalizmu (Harvey 2008; Amin 2007; Wallerstein 2003).

Zwolennicy tego podejścia przyjmują, że dalsze funkcjonowanie systemu światowego w dotychczasowej formie odbiega od standardów demokracji, zarówno na płaszczyźnie międzynarodowej (co obrazują m.in. neoimperialna polityka zagraniczna USA oraz narastające dystanse rozwojowe pomiędzy państwami), jak i wewnętrznej, których przejawem są nowe typy zróżnicowań klasowych i konfliktów, a także wykluczenie i marginalizacja znaczących grup społecznych, w tym zwłaszcza młodzieży, kobiet i migrantów z państw peryferyjnych. W takim ujęciu nowe ruchy społeczne przejmują rolę dawnych ugrupowań lewicowych i robotniczych, które miały charakter antysystemowy, rewolucyjny bądź reformatorski⁸⁴. Za ich odpowiedniki uznawane są działania ruchów alterglobalistycznych, ekologicznych i feministycznych prowadzących „politykę kontestacji”, która rozmaicie kwestionuje ekonomiczną i kulturową racjonalność współczesnego kapitalizmu oraz domaga się jego przekształcenia, prowadzącego w dłuższym okresie do powstania alternatywnych form organizacji społecznej o zasięgu globalnym (Castells 2008; Scott 2006; Wallerstein 2003)⁸⁵.

⁸⁴ Podejmowane są także badania nad zmianami strukturalnej siły przetargowej pracowników w warunkach globalizacji. Ich przykładem jest projekt World Labor Group gromadzący dane dokumentujące tendencje w zakresie form oporu i protestów pracowniczych w skali światowej (Silver 2009).

⁸⁵ Wallerstein (2008) podejmuje analizę możliwych „alternatywnych systemów historycznych”, wychodząc z założenia, że w ciągu najbliższych pięćdziesięciu lat ze strukturalnego chaosu, w jakim

1.5.5. Krytyka konstruktywistyczna

W dyskusji na temat ograniczeń perspektywy różnorodności kapitalizmu znaczącą rolę odgrywa także podejście konstruktywistyczne, wpływowe w teoriach stosunków międzynarodowych. Konstruktywiści przyczyn zmian społecznych upatrują głównie w subiektywnych wyobrażeniach jednostek i większych grup (zwłaszcza elit), tworzących podstawy tożsamości i definiujących interesy wyrażane poprzez dyskurs i praktyki działania. Podkreślają wiodącą rolę idei, wspólnej wiedzy na temat świata społecznego, symboli, języka i reguł, które ukierunkowują kluczowych aktorów polityki i gospodarki⁸⁶.

Zasadniczy wpływ na formowanie się takich koncepcji wywarła teoria strukturalistyczna Anthony'ego Giddensa, który dążył do przezwyciężenia antynomii agent–struktura, występującej w formie antynomii jednostka–społeczeństwo oraz państwo–system międzynarodowy. W tym ujęciu struktury i instytucje społeczne funkcjonują jedynie dzięki działaniu podmiotów, które mogą swoim postępowaniem je utrwalać lub modyfikować. Konstruktywiści kwestionują dominację materialistycznego i indywidualistycznego podejścia do polityki, odwołując się do idealistycznej tradycji Grocjusza, Kanta i Hegła, bardziej współczesnego neofunkcjonalizmu (Deutsch, Hass), a także fenomenologii, interakcjonizmu, postmodernizmu oraz feminizmu.

Wspólne dla tych różnych tradycji i nurtów jest przekonanie, że dominujące na Zachodzie teorie „nie przywiązują dostatecznej uwagi do sposobów, w jakich aktorzy polityki międzynarodowej są społecznie konstruowani” (Wendt 2008: 13). Do wzrostu zainteresowania konstruktywizmem przyczynił się szczególnie koniec zimnej wojny i zmiany systemowe w skali globalnej, które ujawniły ograniczenia dotychczasowych paradygmatów. Przejawem tego zjawiska stało się między innymi zapotrzebowanie na nowe koncepcje porządku światowego, zmianę wzorców współpracy i konfliktu, debaty wokół tożsamości narodowej bądź wzrost znaczenia kwestii, takich jak transnacjonalizm, prawa człowieka, migracje bądź ochrona środowiska. Konstruktywiści akcentujący kluczowe znaczenie identyfikacji i interesów aktorów polityki dobrze wpisali się w takie oczekiwania. Ich orientacja

pograża się świat ze względu na rosnące ograniczenia procesu akumulacji kapitału, wyłoni się nowy globalny porządek. Rozważania na temat tego procesu określa mianem „utopistyki”. Inne neomarksistowskie koncepcje ładu światowego przedstawiają Jackson i Sorensen (2006: 195–203).

⁸⁶ Termin „konstruktywizm” (*constructivism*) wszedł do obiegu socjologicznego za pośrednictwem pracy Bergera i Luckmana *The Social Construction of Reality* (1967), która była nowatorską próbą syntezy tradycji Durkheima, szkoły chicagowskiej i fenomenologii na gruncie socjologii wiedzy. Stała się ona punktem odniesienia dla koncepcji kwestionujących „naturalność” i „oczywistość” świata, podających w wątpliwość historyczne i społeczne źródła zjawisk społecznych. Do czołowych teoretyków tej orientacji w sferze stosunków międzynarodowych zaliczani są Katzenstein, Kratochwil, Onuf i Wendt, którzy skupiają się na intersubiektywnym charakterze tych stosunków badanych jako zestaw idei, zbiór myśli oraz system norm, wypracowany przez określonych ludzi w pewnym czasie i miejscu.

sprzyja bowiem podmiotowości i postawom aktywizmu odrzucającym determinizm: dowartościowuje potencjał społecznego uczestnictwa, działalności lokalnej, demokracji bezpośredniej, tworzenia opinii publicznej, ruchów społecznych itd. (Morawski 2010: 54).

Równocześnie skupienie uwagi na społecznym tworzeniu rzeczywistości w sferze idei i interpretacji oraz ich przełożeniu na działania aktorów stymuluje próby zrozumienia, w jaki sposób tożsamości, interakcje i interesy aktorów modyfikują struktury oraz instytucje. Konstruktywiści wskazują obrazowo, że koncepcje Gandhiego inaczej wpłynęły na świat polityki niż idee Osamy bin Ladena. Wytworzyli oni radykalnie odmienne normy. Innym przykładem takich zależności jest koncepcja „nowego myślenia” Michaiła Gorbaczowa, rozpatrywana w kategoriach refleksyjnego modelu intencjonalnego wyjaśniania⁸⁷.

Konstruktywistyczna krytyka perspektywy różnorodności kapitalizmu rozpatruje instytucjonalną „konwergencję” i „dywergencję” jako koncepcje, które nie tworzą użytecznych ram dla interpretacji działalności gospodarczej. Jej aktorzy w warunkach globalizacji mają bowiem możliwości realizacji wielu własnych strategii umożliwiających maksymalizację zysków, które wykraczają nie tylko poza „ramy narodowe”, lecz także standardowo definiowany „kapitalizm”, na przykład na rynkach finansowych. Pojawienie się takich strategii wywiera także wpływ na otoczenie instytucjonalne, dostosowujące się w znacznej mierze do nowych praktyk (Sabel, Zeitlin 1997).

W takim ujęciu bazowanie na typologii „czystych” modeli kapitalizmu nie może opisać systemowych „niespójności”, które są wyróżnikiem większości gospodarek. W rezultacie ich badanie na poziomie narodowym, niebędące w stanie uchwycić nietypowych strategii i porządków, ma niewielką wartość dodaną. W efekcie centralną kategorią analizy kapitalizmu staje się proces zarządzania (*governance*), a nie instytucje⁸⁸. Konstruktywiści podkreślają rolę aktywności gospodarczej jako czynnika przełamującego determinizm instytucjonalny perspektywy różnorodno-

⁸⁷ „Nacisk ekonomiczny i militarny na sowieckie państwo był decydującym bodźcem zmiany. Jednak sama teoria strukturalnego nacisku nie potrafi wyjaśnić formy, jaką przybrała reakcja Sowieców [...], ani momentu, w jakim nastąpiła (materiałne osłabienie pozycji występowało już od pewnego czasu). Ignoruje ona także rolę, jaką w warunkowaniu tej reakcji grało uświadomienie sobie przez przywódców, że ich własna polityka była częścią problemu. Warunki strukturalne nie wymusiły na Sowiecach samoświadomości. Ich zachowanie zmieniło się, ponieważ na nowo określili swoje interesy w wyniku samokrytycznego przyjrzenia się własnym istniejącym pragnieniom i przekonaniom. [...] Sowieci zdolni byli zakończyć, jednostronnie i niemal z dnia na dzień, konflikt, który wydawał się trwały jak skała. Być może takie były warunki obiektywne, że Sowieci »musieli« zmienić swoje idee dotyczące zimnej wojny, lecz nie zmienia to faktu, że w istotnym sensie idee te były zimną wojną, ich zmiana zmieniła zatem rzeczywistość” (Wendt 2008: 125 i 343).

⁸⁸ Przejawem takiego sposobu rozpatrywania polityki jako systemu „zarządzania bez rządu” jest koncepcja wielopoziomowego zarządzania (*multilevel governance*) w teorii integracji europejskiej (Czaputowicz 2007: 361–363; Kurczewska 2011: 62–66) bądź analizy układów sieciowych (*policy networks analysis*) stosowane w badaniach nad organizacjami grup interesu (Sroka 2004).

ści kapitalizmu. Istnieje bowiem znacząca liczba działań i strategii, których nie można uchwycić, skupiając się na szczeblu państwowym, gubiącym empiryczne bogactwo takich praktyk ze względu na jego skostnienie instytucjonalne i większą dynamikę rozwoju na innych szczeblach (Hancke 2009: 7). Wielu badaczy zgadza się jednak z tezą, że narodowe ramy instytucjonalne nadal odgrywają ważną rolę⁸⁹.

Na gruncie konstruktywizmu można też wskazać co najmniej dwa zagadnienia o ważnych implikacjach dla perspektywy różnorodności kapitalizmu – kwestię izomorfizmu instytucjonalnego i koncepcję cyklu życia norm. **Izomorfizm instytucjonalny**, rozumiany jako wprowadzanie wzorów i reguł zbliżających kraje do wspólnego modelu, jest jednym z centralnych tematów globalizacji. W tej interpretacji niektóre instytucje postrzegane są jako bardziej efektywne („lepsze”), co wywołuje działania na rzecz ich transferu. Równocześnie konstruktywiści zauważają, że przyczyną konwergencji są także inne motywacje niezwiązane z efektywnością, jak akceptacja norm i wartości, na przykład praw człowieka bądź wolności gospodarczej, użyteczne w prowadzeniu polityki międzynarodowej i organizowaniu aktywności państwa. Ich odmianą jest również potrzeba przynależności do wybranych organizacji międzynarodowych, efekt naśladownictwa lub wzmocnienie legitymizacji państwa (Barnett 2005).

Z kolei **koncepcja cyklu życia norm** wyróżnia trzy etapy ich instytucjonalizacji i internacjonalizacji. Na pierwszym powstają normy, dla których ich twórcy starają się pozyskać zwolenników stanowiących masę krytyczną. Używają języka, który w nowy sposób nazywa, interpretuje i akcentuje znaczenie norm, aż w efekcie dochodzi do ich akceptacji na szczeblu międzynarodowym. Etap drugi, określany jako kaskadowanie norm, wiąże się z wywieraniem nacisku na inne kraje lub wytworzeniem efektu imitacji, który powoduje powszechne przyjęcie norm. Etap trzeci polega na internalizacji norm i uznaniu ich za na tyle oczywiste (np. zniesienie niewolnictwa), że przestają być przedmiotem publicznych debat i stają się nowym standardem (Finnemore, Sikkink 1998). Instytucjonalny izomorfizm i internacjonalizacja norm nie działają jednakowo we wszystkich krajach. Ich faktyczny poziom jest zróżnicowany, a konwergencja instytucjonalna i normatywna jest stopniowalna i selektywna. Nakładają się one bowiem na odmienne identyfikacje i interesy grup dominujących, które określają tempo, sposób i zakres upodobnienia instytucji oraz socjalizacji norm na poziomie krajowym (Barret 2005: 266). Oznacza to utrzymywanie odmienności instytucjonalnych i normatywnych w poszczególnych państwach, a w efekcie także reprodukcję zróżnicowań wariantów kapitalizmu. Krytycy podejścia konstruktywistycznego zauważają, że koncentracja na ideach i sposobach powstawania tożsamości aktorów społecznych, chociaż

⁸⁹ Na przykład Wendt (2008: 18) definiuje swoje stanowisko jako „państwowocentryzm” (*state-centrism*) i dodaje, że nawet jeśli aktorzy niepaństwowi stają się znacznie ważniejsi niż państwa w inicjowaniu zmian, to zmiana systemu następuje ostatecznie poprzez państwa.

zwraca uwagę na ważne zjawiska mentalne i komunikacyjne, nie docenia potęgi struktur materialnych, rządów, wielkich korporacji, banków lub sieci handlowych (Morawski 2010: 55). Jest bowiem wątpliwe, by dyskursywna siła idei mogła tworzyć w dłuższym okresie efektywną przeciwwagę dla materialnych interesów oraz struktur determinujących wybory aktorów.

1.5.5. Alternatywne koncepcje zróżnicowania kapitalizmu

Dychotomiczna typologia gospodarki liberalnej i gospodarki koordynowanej nawiązuje do koncepcji Alberta (1994), który scharakteryzował konkurencyjne modele kapitalizmu amerykańskiego i niemieckiego. Chociaż w nowej wersji typologia ta jest elegancka, klarowna i użyteczna dla rozmaitych analiz, bywa często krytykowana za nadmierne uproszczenie rzeczywistości. Jej twórcy byli zresztą świadomi takiej możliwości, skoro utworzyli odrębną kategorię krajów niedających się jednoznacznie zaliczyć do modelu liberalnego bądź koordynowanego, obejmującą Francję, Włochy, Hiszpanię, Portugalię, Grecję i Turcję. Określili ją mianem „kapitalizmu śródziemnomorskiego” (*Mediterranean*).

Za wyróżniki uznali duży sektor rolny oraz znaczącą interwencję państwa w nierynkową koordynację finansów korporacyjnych i w bardziej liberalnie organizowane stosunki pracy (Hall, Soskice 2001: 21)⁹⁰. Chociaż kraje „kapitalizmu śródziemnomorskiego” są zwykle uważane za bliższe modelowi kapitalizmu koordynacyjnego niż liberalnego (Hall, Gingerich 2004; Knell, Srholec 2007), dyskusje na ten temat otworzyły przestrzeń dla formułowania propozycji wychodzących poza tę dychotomię.

Wcześniejszym przykładem takiego podejścia była koncepcja Esping-Andersena, który wyróżnił **trzy modele kapitalistycznego państwa dobrobytu**: liberalny, korporatystyczny i socjaldemokratyczny. Różnice pomiędzy nimi stanowią rezultat konfliktów i zmagających politycznych bądź dominacji zakorzenionych kulturowo tradycji, które mają przeemożny wpływ na kształt modeli instytucjonalnych. Jak w innych typologiach, model liberalny kojarzony jest z państwami anglosaskimi. Natomiast Niemcy wytworzyły model konserwatywny (korporatystyczny), określane też jako „kontynentalny”, występujący między innymi w Austrii i Szwajcarii. Trzeci wariant, socjaldemokratyczny, występuje w państwach skandynawskich. Po dyskusji dotyczącej niewystarczalności tej typologii, została ona poszerzona o **czwarty wariant** – południowoeuropejskiego państwa dobrobytu, opartego na dużej roli rodziny i innych instytucji nieformalnych (Crouch 2009).

Na konieczność odrębnego traktowania Europy Południowej oraz na szerszą kwestię „hybryd” instytucjonalnych, niemieszczących się w typologii gospodarek

⁹⁰ W nawiązaniu do kwestii „kapitalizmu śródziemnomorskiego” autorzy ci podkreślali, że ich podejścia nie należy traktować jako ograniczonego jedynie do dwóch „typów idealnych”, ponieważ każda gospodarka wytwarza specyficzne dla siebie zdolności i mechanizmy koordynacji.

liberalnych i koordynacyjnych, zwrócili także uwagę inni badacze. Przykładem krajów dobrze obrazujących obydwie kwestie są Hiszpania i Włochy, które bywają określane jako „**mieszane gospodarki rynkowe**” (*mixed market economies*, MME). W przypadku tych państw podkreślana jest kluczowa rola instytucji politycznych (zwłaszcza państwa) w sferze regulacji i produkcji dóbr, duże upolitycznienie i klientelizm grup interesów, a także fragmentacja głównych aktorów ekonomicznych. Hybrydy ustrojowe są zwykle efektem „zapożyczenia” instytucji z różnych modeli kapitalizmu, na przykład łączenia bismarckowskiej tradycji systemu emerytalnego i elementów liberalnych w ochronie zdrowia. Ze względu na uwarunkowania historyczne i sytuację społeczną, w tym tradycje interwencjonistycznych dyktatur, zróżnicowania regionalne, konfliktowe wzory kultury politycznej i słabą artykulację interesów, w Hiszpanii i we Włoszech „hybrydowe” instytucje są często dysfunkcjonalne, a mechanizmy koordynacji – zarówno rynkowej, jak i nierynkowej – zawodne i niedoskonałe (Molina, Rhodes 2007).

Problem „hybrydyzacji” rozumianej jako odchylenie od „czystych” modeli kapitalizmu, łączącej składniki instytucjonalne zaczerpnięte z ich różnych wariantów, jest dyskutowany w odniesieniu do wielu krajów i regionów świata. Obrazuje bowiem problem ograniczeń wszelkich typologizacji kapitalizmu, które w zetknięciu z danymi empirycznymi zwykle są niepełne i wymagają uzupełniania o nowe kategorie i subkategorie. Niezwykle trudno wypracować kryteria, które w sposób niebudzący istotnych wątpliwości miałyby walor wyczerpującego, typologicznego ujęcia różnorodności współczesnego kapitalizmu. Jak dowiedli Hall i Gingerich (2004) za pomocą indeksu koordynacji, wiele państw mieści się w spektrum między dwoma „typami idealnymi”.

Tworzenie typologii uwzględniającej więcej możliwych kategorii nie rozwiązuje tego problemu. Prawdopodobnie duża część państw, jeśli nie większość, mieściłaby się w środkowych rejestrach kolejnych spektrów między większą grupą „typów idealnych”. Współczesny kapitalizm jest bowiem bardziej zróżnicowany niż wszelkie opisujące go typologie⁹¹. Część badaczy wyraża pogląd, że w warunkach globalizacji typologiczna czystość i klarowność modeli instytucjonalnych traci na znaczeniu, czego przejawem są dostosowania państw korzystających w tym zakresie z różnych, nawet sprzecznych, inspiracji i wzorców. Jako egzemplifikacja wprowadzania takich „hybrydowych” form wskazywana jest Francja, która zapożycza w różnych okresach i proporcjach rozwiązania niemieckie bądź anglosaskie (Schmidt 2002; Albert 1994). Stawiana jest także radykalna teza, że perspektywa różnorodności kapitalizmu jest pozbawiona wartości heurystycznej, ponieważ trudno wskazać jednoznaczne korelacje pomiędzy modelem kapi-

⁹¹ Istotne odrębności można wyróżnić także wewnątrz „czystych” kategorii. Hall i Soskice (2001: 34) wyróżnili w ramach kapitalizmu koordynowanego dwie subkategorie: koordynacji bazującej na branżach (*industry-based coordination*), jak w Niemczech oraz koordynacji opartej na grupach firm (*group-based coordination*), których przykładem są Japonia i Korea Południowa.

talizmu a wzrostem gospodarczym bądź innowacyjnością (Herrigel, Zeitlin 2010; Kenworthy 2010).

Zastosowanie w ostatnich latach perspektywy różnorodności kapitalizmu wobec krajów Europy Środkowo-Wschodniej również wiąże się z dyskusjami na temat jej wartości poznawczej i analitycznej, proponowanych form koordynacji ekonomicznej, rodzaju kapitalizmu oraz instytucjonalnej „hybrydyzacji” (Hancke i in. 2007; Lane, Myant 2007). Jednak nim dyskusje te zostaną szerzej zanalizowane ograniczę się do zwrócenia uwagi na kilka wybranych konkurencyjnych propozycji typologicznych, które mogą być w takim kontekście szczególnie stymulujące i użyteczne.

Pierwsza z nich skupia się na reakcjach wiodących gospodarek UE wobec wyzwań globalizacyjnych. Vivien Schmidt (2002) zaproponowała trzy modele europejskiego kapitalizmu: rynkowy (bliski liberalnemu), kierowany (*managed*, państwo ma możliwości zachęcania aktorów ekonomicznych do współpracy, zbliżony do koordynacyjnego) oraz państwowy lub etatystyczny, w stylu francuskiego interwencjonizmu. Ostatni z nich w założeniu stanowi antidotum na ograniczenia typologii dychotomicznej Halla i Sockice’a.

Główna hipoteza jej pracy głosi, że zmiany wymuszone przez globalizację i europeizację nie prowadzą do prostej konwergencji instytucjonalnej. Rządy poszczególnych krajów odpowiadają na te wyzwania kompleksowo, wytwarzając nowe formy zróżnicowań utrzymujących odrębność swojego modelu. Na przykład Wielka Brytania, w wielu wymiarach mająca najsłabszą gospodarkę spośród trzech porównywanych, najwcześniej odpowiedziała na presje globalizacyjne. W rezultacie rządów Margaret Thatcher kraj ten był lepiej przygotowany do zmian gospodarczych niż Niemcy, które początkowo były znacznie silniejsze ekonomicznie, lecz opóźniały procesy dostosowawcze. Druga ważna hipoteza zwraca uwagę na istotne znaczenie form dyskursu politycznego w kształtowaniu narodowych odpowiedzi na wyzwania globalizacyjne. Wyodrębnione zostały dwie zasadnicze wersje takiego dyskursu: „komunikatywny” oraz „koordynujący”.

Dyskurs w formie „komunikatywnej” wyróżnia bardziej scentralizowane systemy polityczne Wielkiej Brytanii i Francji, które informują opinię publiczną, jakie działania należy podjąć. Dyskurs „koordynacyjny”, charakterystyczny dla Niemiec, nastawiony jest na osiągnięcie konsensu między głównymi aktorami gospodarki, którzy nie są kontrolowani przez centrum władzy. Równocześnie praca Schmidt pokazuje, jak różne bywają reakcje państw na analogiczne „wyzwania zewnętrzne”. Owo zróżnicowanie obrazuje szczególnie Wielka Brytania, która podjęła wiele inicjatyw na rzecz jednolitego rynku wewnętrznego w UE, lecz dystansowała się wobec projektów euro (Crouch 2009: 86–87).

Kolejna z typologii uważana jest za najbardziej wyrafinowaną i ugruntowaną empirycznie ze względu na rozbudowane posługiwanie się metodami statystycznymi. Jej autorem jest Bruno Amable, który w pracy *The Diversity of Modern Capi-*

talism (2003)⁹² na podstawie rozbudowanych analiz ilościowych i wielowymiarowych charakterystyk gospodarek narodowych wyróżnił **pięć modeli kapitalizmu** o zbliżonych wzorcach ekonomicznych i kulturowych: 1) model gospodarki rynkowej (kraje anglosaskie); 2) model socjaldemokratyczny (kraje skandynawskie); 3) kapitalizm azjatycki (Japonia, Korea Południowa); 4) europejski kapitalizm kontynentalny (Europa Zachodnia); 5) kapitalizm śródziemnomorski (Europa Południowa).

Ustalenia dalszych badań prowadziły do wniosku, że europejski kapitalizm kontynentalny jest kategorią wewnętrznie niespójną i można wyróżnić w nim dwie subkategorie: Holandię i Szwajcarię oraz Austrię, Belgię, Francję i Niemcy. Główne kryteria wyodrębnienia wszystkich tych modeli i subkategorii są bliskie założeniom typologii Halla i Soskice'a. Zawierają jednak dodatkowo nowe obszary instytucjonalne. Obejmują rynek dóbr i usług, rynek pracy, system finansowy i nadzór korporacyjny, ochronę socjalną oraz edukację.

Amable (2003: 114) zastrzega, że wyróżnione modele mają charakter „typów idealnych”. Jednak żaden nie może być w pełni z nimi identyfikowany. Na przykład definiowany modelowo wariant gospodarki rynkowej nigdy w pełni nie istniał. Zrozumienie mechanizmów instytucjonalnych wymaga jednak pewnego uproszczenia rzeczywistości, co uzasadnia posługiwanie się nieco abstrakcyjnymi modelami kapitalizmu, których zadaniem jest skupienie się na kluczowych aspektach przyjętych koncepcji i ich założeń teoretycznych.

Trzecia z charakteryzowanych typologii bazuje na innym kryterium niż koordynacja w wybranych sferach instytucjonalnych uznanych za kluczowe dla rozwoju gospodarczego. Skupia się ona na zależnościach pomiędzy głównymi ośrodkami władzy politycznej i rozwoju gospodarczym. Carl Schram i Robert Litan (2006) w ten sposób wyodrębnili cztery rodzaje kapitalizmu: oligarchiczny, państwowy, wielkich firm i przedsiębiorczy. **Kapitalizm oligarchiczny** skupia władzę i bogactwo w rękach małej grupy ludzi i ich rodzin, którzy koncentrują w swojej domenie większość zasobów i korzyści. Państwowa polityka służy promocji ich interesów, które monopolizują w swojej domenie większość zasobów i korzyści. Wyróżnikiem tego modelu są wielkie nierówności dochodowe oraz kluczowa rola nieformalnych powiązań pomiędzy przedstawicielami elit politycznych i gospodarczych. Kapitalizm oligarchiczny wykazuje skłonność do wytwarzania instytucji blokujących rozwój gospodarczy; ich częstym odpowiednikiem (a równocześnie przesłanką) w sferze politycznej są rozmaite formy rządów autorytarnych lub dyktatorskich. Model ten występuje w wielu krajach Ameryki Łacińskiej, Azji, Bliskiego Wschodu i Afryki.

W wariantcie **kapitalizmu państwowego** rynkiem kierują organy władzy państwowej, które popierają wybrane sektory gospodarki, a prywatni inwestorzy

⁹² Amable w okresie pisania książki był profesorem ekonomii na uniwersytecie Paryż X i badaczem w Centre d'Etudes Prospectives et d'Economie Mathématique Appliquée à la Planification.

nie mają większego znaczenia. Najważniejszymi narzędziami takiej polityki jest formalne lub nieformalne posiadanie banków oraz dużych przedsiębiorstw przez państwo. Polityka gospodarcza instytucji sprzyja rozwojowi gospodarki, modernizacji infrastruktury, edukacji i innowacyjności technologicznej. Nie jest to jednak system centralnego planowania, w którym państwo decyduje o wszystkich parametrach gospodarki, jak ceny, płace, zatrudnienie itd.

W warunkach globalizacji ten rodzaj kapitalizmu może być dysfunkcyjny, gdyż państwo jest często złym inwestorem, tworzącym nieprzejrzyste zależności pomiędzy polityką i biznesem. Pokazały to „stracona dekada” Japonii w latach dziewięćdziesiątych oraz kryzys azjatycki w latach 1997–1998. W Azji określano go mianem „kapitalizmu pola golfowego”⁹³. Jednak na fali kryzysu finansowego i gospodarczego kapitalizm państwowy zaczyna w nowych wariantach (m.in. Chiny, Rosja, Indie) odgrywać rosnącą rolę, a udział państwa zwiększa się także w gospodarkach wielu państw zachodnich.

Z kolei **kapitalizm wielkich firm** określany jest przez dominującą pozycję największych korporacji, których działalność stanowi motor wzrostu gospodarczego. Model ten bazuje w znacznej mierze (jak w państwach anglosaskich) na silnej pozycji menedżerów, rozproszeniu udziałowców i dużej roli inwestorów instytucjonalnych (towarzystw ubezpieczeniowych, funduszy emerytalnych, fundacji itd.). Elementy takiego kapitalizmu, łączonego z kapitalizmem państwowym, występują we wszystkich państwach rozwiniętych. Ich ograniczeniem jest jednak skłonność do „sklerozy instytucjonalnej” typowej także dla wielkich organizacji gospodarczych.

Natomiast w **kapitalizmie przedsiębiorczym** ważną rolę odgrywają firmy innowacyjne i lokalne centra rozwoju gospodarczego, jak Krzemowa Dolina w Kalifornii lub hinduskie Bangalore. Tworzone są bodźce dla innowacyjności, które zachęcają do podejmowania działalności gospodarczej wynalazców, inżynierów i konstruktorów, mających również dostęp do środków na komercjalizację nowych produktów i usług („tani” kapitał, możliwość szybkiego wdrożenia i sprzedaży itd.)⁹⁴.

Ostatnia z charakteryzowanych typologii koncentruje się na narodowych systemach biznesu (*national business systems*, NBS). Jej autor Richard Whitley (1999) przy pomocy dwóch kryteriów – sposobu pozyskiwania kapitału (bezpośrednio od właściciela, z sektora bankowego, giełdy, itd.) oraz relacji między kadrami kierowni-

⁹³ Nazwa brała się stąd, że pola golfowe były zwyczajowym miejscem spotkań przedstawicieli elit politycznych i gospodarczych uzgadniających nieformalnie kierunki polityki gospodarczej rządu, wsparcia kredytowego, zmian kadrowych w kluczowych instytucjach itd.

⁹⁴ W ostatnich latach jednym z najbardziej dyskutowanych badaczy innowacyjności jest Richard Florida z uniwersytetu w Toronto, autor pojęć „klasa kreatywna” i „kapitał kreatywny”. Ich źródłami są twórcze jednostki, które żyją w aglomeracjach charakteryzowanych za pomocą modelu 3T, to znaczy wysokiej korelacji talentu, technologii i tolerancji. Dla ich pomiaru zostały stworzone Gay Index i Bohemian Index (Florida 2003).

czą i pracownikami (współpraca, zależność, konflikt itd.) – wyróżnił **sześć typów systemów biznesowych**: fragmentaryczny, skoordynowanej dzielnicy przemysłowej, podzielonych na różne kategorie, organizowany przez państwo, kooperacji i dużej koordynacji.

Fragmentaryczny (*fragmented business system*) oparty jest na małych przedsiębiorstwach łączących własność i zarządzanie, które mają niewiele długoterminowych powiązań z innymi firmami i dlatego rzadko z nimi współpracują. Nie rozwijają też długookresowych powiązań z pracownikami i klientami. Skoordynowany system dystryktów przemysłowych (*coordinated industrial district business system*) również składa się z małych firm, lecz zarówno pracownicy, jak i powiązania kapitałowe są lepiej zorganizowane, a elastyczność firmy zależy w dużym stopniu od umiejętności pracowników. Typowym przejawem takiego systemu są wyspecjalizowane skupiska firm działających w określonej branży (np. obuwia skórzanego) oraz w sektorach o zbliżonym profilu, jak skórzane akcesoria związane z modą⁹⁵.

System podzielonych na kategorie firm (*compartmentalized business systems*) wyróżnia przodująca pozycja dużych przedsiębiorstw, które dysponują półautarkicznymi zasobami kapitału i siły roboczej oraz działają na rynku produktów chronionych (np. monopole surowcowe). Biznes organizowany przez państwo (*state-organized business system*) charakteryzuje kluczowa rola instytucji publicznych działających wspólnie z wielkimi firmami, także prywatnymi, stymulujących wzrost gospodarczy.

W tym wariantcie państwo tworzy kanały taniego kredytu i forum koordynacji działalności korporacji gospodarczych, których przykładem stały się czebole w Korei Południowej. Kooperacja (*collaborative business systems*) polega na zinstytucjonalizowanym tworzeniu możliwości dla organizacji i współpracy na poziomie sektorów przemysłowych, w których rynek pracy jest zarządzany przez zbiorowe układy pracy oraz system szkoleń (do niedawna model niemiecki). Systemy wysoko skoordynowane (*highly coordinated systems*) opierają się natomiast na spójnej poziomej i pionowej koordynacji integrującej strategię produktową z rynkiem kapitału oraz rynkiem pracy⁹⁶.

W późniejszych publikacjach Whitley (2010) podjął problem wpływu rosnącej internacjonalizacji na charakterystykę firm i zmiany systemów biznesowych.

⁹⁵ Do zobrazowania tego typu organizacji można przywołać koncepcję klastrów przemysłowych, która charakteryzuje grupę firm znajdujących się w sąsiedztwie geograficznym i powiązanych z nimi instytucji (doradczych, naukowych itd.), zajmujących się określoną dziedziną biznesu, połączonych podobieństwami i wzajemnie się uzupełniających. Geograficzny zasięg klastrów może obejmować miasto, region, cały kraj, a nawet grupę sąsiednich państw (Porter 2001).

⁹⁶ Klarownym przykładem takiego systemu była do niedawna Japonia. Gdy w 1998 roku wizytowałem zakłady Toyoty, uniwersytet Toyoty i osiedla mieszkaniowe pracowników tego koncernu, usłyszałem od organizatorów pobytu, że w Japonii po drugiej wojnie światowej wprowadzono model ładu społeczno-gospodarczego, o jakim marzyli Rosjanie w czasach Związku Radzieckiego, lecz którego nie potrafili zrealizować.

Sformułował tezę, że wbrew obiegowym poglądom w tym zakresie oddziaływanie globalnych standardów korporacyjnych jest raczej umiarkowane i nie zastępują one „lokalnych” praktyk gospodarczych.

Wspólnym mianownikiem przywołanych typologii jest podkreślanie rozmaitych ograniczeń dychotomicznej koncepcji kapitalizmu, jaką przedstawili Hall i Soskice. Jej kluczowe założenia, ramy teoretyczne, metodologia i główne wskaźniki są często niewystarczające dla wyczerpującej charakterystyki współczesnej gospodarki rynkowej zarówno na poziomie wariantów państwowych, jak i zależności między ośrodkami władzy politycznej i rozwoju gospodarczego bądź narodowych systemów biznesowych, które uzyskują także charakter transnarodowy. Równocześnie ich autorzy zwracają uwagę na zróżnicowanie form kapitalizmu (w tym „organizowanego” lub „koordynowanego”), które w rozmaitych proporcjach występują we wszystkich gospodarkach. Wśród najnowszych badań nad tą problematyką szczególnie znaczące, między innymi ze względu na dynamizm gospodarczy i rosnącą rolę tego regionu świata, stają się analizy państw azjatyckich.

Jak bowiem dowodzą wyniki nowych badań, niemal wszystkie **azjatyckie formy kapitalizmu** – z wyjątkiem Japonii – **są zasadniczo odmienne od wariantów zachodnich**, co powoduje, że ich charakterystyki wymagają wykroczenia poza utrwalone w nauce ramy teoretyczne, wypracowane w zupełnie innym kontekście historycznym i kulturowym. Przejawem tego rodzaju poszukiwań badawczych są wyniki porównań głównych gospodarek azjatyckich, które doprowadziły do wyróżnienia pięciu modeli biznesowych: postsocjalistycznego, wysoko rozwiniętych miast, rozwijającej się Azji Południowej, wysoko rozwiniętej Azji Północnej i Japonii (Witt, Redding 2013)⁹⁷.

⁹⁷ Badanie objęło Chiny, Hongkong, Indie, Indonezję, Japonię, Laos, Malezję, Filipiny, Singapur, Koreę Południową, Tajwan, Tajlandię oraz Wietnam.

2. Odmiany kapitalizmu w Europie Środkowej

Kontrolować czy być kontrolowanym, oto jest pytanie!

Song Hongbing. *Wojna o pieniądź 2* (2013: 320)

[...] rozwój zależy nie tyle od znalezienia optymalnej kombinacji zasobów i czynników produkcji, ile od odnajdywania i wskazywania takich zasobów i możliwości, które do tej pory były źle wykorzystywane albo pomijane, a które przyczynić się mogą do rozwoju.

Albert Hirschman. *Lojalność, Krytyka, Rozstanie* (1995: 19)

2.1. Perspektywa różnorodności kapitalizmu wobec zmian ustrojowych

Międzynarodowa debata na temat różnorodności kapitalizmu koncentruje się przede wszystkim na państwach wysoko rozwiniętych. Główne prace tego nurtu badań dotyczą stosunkowo wąskiej grupy krajów Ameryki Północnej, Europy Zachodniej oraz Japonii i Korei Południowej (podrozdziały 1.4.–1.5.1). Uzasadnia się to przede wszystkim wysokim poziomem rozwoju gospodarczego tych państw oraz stabilnością ram politycznych i instytucjonalnych, które umożliwiają prowadzenie długookresowych charakterystyk, a także względami metodologicznymi, takimi jak standaryzacja i porównywalność danych wynikająca z przynależności do OECD.

Koncentracja na grupie państw wysoko rozwiniętego kapitalizmu odzwierciedlała do niedawna ich wiodącą rolę w świecie, jak również przekonanie, że tworzą one zbiór rozwiązań ustrojowych, na których wzorują się kolejne państwa aspirujące do podnoszenia swojego statusu cywilizacyjnego. Upadek gospodarek centralnie planowanych w Związku Radzieckim i Europie Wschodniej wraz z nową geografią wzrostu gospodarczego oraz rosnącą rolą państw azjatyckich, latyno-skich i afrykańskich wprowadził jednak nowe zróżnicowania rozwojowe, zwiększające konkurencyjność modeli kapitalizmu, między innymi poprzez tworzenie kolejnych odmian ustrojowych – chińskiej, rosyjskiej itd.

Z rozmaitych powodów dopiero od niedawna stają się one przedmiotem pogłębianych badań również w kategoriach międzynarodowej ekonomii porównawczej i perspektywy różnorodności kapitalizmu (*varieties of capitalism*). Badacze zwracają uwagę na przyczyny opóźniające integrację studiów nad nowymi wariantami kapitalizmu z głównym nurtem badań nad tą problematyką. Wśród nich wymieniają między innymi kwestie lingwistyczne, to znaczy publikację wyników badań naukowych w lokalnych językach (podczas gdy dopiero wejście w obieg literatury anglojęzycznej stwarza szansę udziału w dyskusji na forum międzynarodowym), niewielki związek badań krajowych z debatą teoretyczną na temat różnorodności kapitalizmu¹, a także stosunkowo krótki okres przemian ustrojowych, gospodarczych i społecznych utrudniający formułowanie pogłębianych generalizacji, w tym porównań ugruntowanych empirycznie (Miller 2010; McMenamin 2004). Inni podkreślają, że w krajach, w których dokonują się radykalne zmiany ustrojowe, trudno wskazać występowanie mocnych związków przyczynowo-skutkowych niezbędnych w badaniach nad różnorodnością reżimów politycznych (Kitschelt 2001).

Analogiczne prawidłowości dotyczą także studiów nad odmiennością systemów gospodarczych. Jest to konsekwencja wielowymiarowego i równoczesnego zmieniania reguł porządku społecznego na wszystkich poziomach oraz stosunkowo krótkiego okresu ich działania w nowym kształcie instytucjonalnym. W takich okolicznościach łatwo można wpaść w pułapkę metodologicznych artefaktów, w których statystyczne korelacje mylone są ze związkami przyczynowymi (Nölke, Vliegthart 2009). W odniesieniu do państw Europy Środkowej i Wschodniej sytuacja zaczęła się zmieniać, gdy część z nich weszła do UE.

Owa zmiana wiązała się bowiem ogólnie z zakończeniem zasadniczej fazy reform przeprowadzanych w okresie pokomunistycznej transformacji oraz z przechodzeniem do kolejnych etapów dostosowań i rozwoju. To dokonywało się już w ramach zakreślonych przez integrację części krajów regionu z euroatlantyckimi strukturami politycznymi, gospodarczymi i wojskowymi². Ta nowa sytuacja oraz dyskusje na temat przemian współczesnego kapitalizmu na początku XXI wieku sprzyjały stawianiu pytań dotyczących możliwości zastosowania perspek-

¹ W Polsce od początków transformacji ze względów ideologicznych podkreślano zasadnicze różnice modelu gospodarki kapitalistycznej i socjalistycznej w sposób, który zacierał odmienności między ich rozmaitymi wariantami. Analogicznie, pomimo szybkiego ujawnienia odmiennych trajektorii wzrostu i zmian instytucjonalnych w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, nie doszło do poważnej dyskusji nad „docelowym” modelem kapitalizmu (Wojtyła 2005: 84).

² Bank Światowy (2008: 42) uznał, że nowe państwa członkowskie Unii Europejskiej z Europy Wschodniej (tj. grupa EU-10 obejmująca Bułgarię, Czechy, Estonię, Litwę, Łotwę, Polskę, Rumunię, Słowację, Słowenię i Węgry) nie są już gospodarkami w okresie przejściowym, *transition economies*. Reformy gospodarcze realizowane w tych państwach zbliżyły je strukturalnie do krajów wyżej rozwiniętego kapitalizmu, co oznacza, że zwykła restrukturyzacja firm i wykorzystywanie taniej siły roboczej przestało być receptą na ich rozwój.

tywy różnorodności kapitalizmu do dawnych krajów socjalistycznych, w pierwszej kolejności tych, które uzyskały członkostwo w UE. W szerszym wymiarze teoretycznym i geograficznym otwarta została również dyskusja na temat interpretacji przemian instytucjonalnych w innych szybko zmieniających się krajach i regionach świata – w Federacji Rosyjskiej, na obszarze Wspólnoty Niepodległych Państw, w Chinach, Wietnamie oraz w państwach Ameryki Łacińskiej (Miller 2010; Hancke i in. 2007; Lane, Myant 2007). Ze względu na perspektywy rozwojowe Afryki i rosnące znaczenie gospodarcze państw afrykańskich można oczekiwać analogicznych dyskusji także w odniesieniu do tego kontynentu („kapitalizm afrykański?”).

W Europie Środkowej i Wschodniej dyskusja ta wpisuje się w poszukiwania nowych koncepcji teoretycznych wyjaśniających przemiany naszego regionu po wyczerpaniu się w końcu lat dziewięćdziesiątych **paradygmatu transformacji**, skupionego na charakterystyce przejścia od monocentrycznego porządku „realnego socjalizmu” do policentrycznego porządku demokracji i kapitalizmu. Zgodnie z takim ujęciem przemiany ustrojowe i społeczne w naszej części Europy rozpatrywane były głównie w ramach paradygmatu imitacyjnej modernizacji. Paradygmat ten w wariancie radykalnej neoliberalnej reformy rynkowej (ang. *Bing Bang*) przeważał w myśleniu ekonomistów, którzy zdominowali podejście do zmian ustrojowych po 1989 roku³.

Z kolei większość politologów i socjologów podejmowała problematykę przyjmując normatywne założenia „tranzytologii”⁴, odwołującej się głównie do demokratycznych i rynkowych przekształceń ustrojowych w Europie Południowej i w Ameryce Łacińskiej w latach siedemdziesiątych oraz osiemdziesiątych ubiegłego wieku. Wspólnym mianownikiem była teza, że państwa zachodnie dostarczają gotowych wzorców do naśladowania, a zmiany ustrojowe przeprowadzane zgodnie z nimi uruchamiają procesy analogiczne do znanych z państw rozwiniętego kapitalizmu. W takim ujęciu transformację pokomunistyczną rozpatrywano głównie jako transplantację instytucji z Zachodu i „modernizację przez integrację” z Unią Europejską. Dostrzegano w tym strukturalne podobieństwo do procesu „modernizacji przez internacjonalizację” występującego paralelnie także w Ameryce Ła-

³ Spory wokół kierunku i metod wprowadzania reform gospodarczych na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych charakteryzują wspomnienia ekonomistów, którzy odegrali ważną, często kluczową, rolę w tamtym okresie zob. Gomułka (Kowalik 2010), Kowalik (2009), Kornai (2006), Stiglitz (2006), Sachs (2006), Balcerowicz (1992).

⁴ Mianem „tranzytologii” (od ang. *transition*) posługiwano się na określenie publikacji i konferencji poświęconych przejściu od dyktatury komunistycznej do demokracji i rynku w Europie Środkowo-Wschodniej, które określały standardy dyskursu akademickiego na ten temat w pierwszych latach przekształceń ustrojowych. Szerzej na temat założeń, ograniczeń i przyczyn zmiernych tej perspektywy, w tym jej nadmiernego optymizmu i przekonania o jednokierunkowości procesu zmian, które pomniejszało znaczenie warunków obiektywnych oraz odmienności historycznych zob. Holzer, Balik (2009); Wiatr (2006); Carothers (2002).

cińskiej⁵. Pojawiła się przy tym niekorzystna poznawczo tendencja do traktowania społeczeństw zachodnich w sposób wyidealizowany i homogeniczny, zacierający istotne różnice pomiędzy nimi (McMenamin 2004: 265).

Polscy socjologowie podsumowujący użyteczność wybranych podejść teoretycznych po pierwszej dekadzie transformacji ustrojowej podkreślali jednak, że paradygmat transformacji zaczął tracić na znaczeniu ze względu na przejście społeczeństwa do innej fazy rozwoju. Zasadnicze wyróżniki etapu początkowego mają bowiem w coraz mniejszym zakresie charakter procesów charakterystycznych dla społeczeństw „wychodzących z komunizmu”. Stają się bardziej uniwersalne, podlegające działaniom globalnych megatrendów. Państwa naszego regionu praktykują już „realny kapitalizm” i „realną demokrację”.

Coraz ważniejsze jest zatem ich uczestnictwo w systemie światowym, co wymaga także nowego odzwierciedlenia teoretycznego, zwłaszcza porównawczego (Wnuk-Lipiński, Ziółkowski 2001: 32–33). Przykładem jest Polska, która według sformułowania jednego ze znanych ekspertów amerykańskich „z zależności od MFW przeszła już do zależności od światowych rynków” (Lipton 2000: 107). Zgodnie z logiką paradygmatu transformacji wyłanianie się nowych form ustrojowych w Europie Środkowej i Wschodniej opisywano początkowo głównie poprzez odniesienia do koncepcji znanych z dyskusji prowadzonych na Zachodzie. W taki sposób rozpatrywano problematykę modeli zmian ustrojowych na wzór reform negocjowanych w Hiszpanii⁶, wyboru systemu prezydenckiego lub parlamentarno-gabinetowego, demokracji konsensualnej bądź większościowej, pluralizmu czy też korporatyizmu w sferze systemu reprezentacji interesów, a także wyboru między różnymi modelami gospodarczymi (liberalnym, oligarchicznym, etatystycznym itd.).

Zachodnie porównania były tym bardziej istotne, że, jak zauważało wielu badaczy, rewolucja obalająca komunizm w Europie Wschodniej miała w sposób bezprecedensowy ateoretyczny charakter, była pozbawiona historycznego wzoru i teorii, nie sformułowała żadnej alternatywy systemowej i całościowego obrazu „nowego społeczeństwa”. Nie wylansowała nowych idei, a jej postulaty dotyczyły głównie jak najszybszego wprowadzenia rozwiązań ustrojowych wzorowanych na głównych państwach zachodnich (Offe 1999; Szacki 1994; Dahrendorf 1991; Ash 1990)⁷.

⁵ Analogię między neoliberalną transformacją Europy Wschodniej i programem *integracao competitiva* w Ameryce Łacińskiej obiecującym szybkie dołączenia państw tego regionu do krajów wysoko rozwiniętych charakteryzuje raport znanych badaczy współpracujących w ramach The Group on East-South Systems Transformations (ESST), takich jak między innymi László Bruszt, Elmer Hankiss, Lena Kolarska-Bobińska, Andranik Migranyan, Guillermo O'Donnel, Philippe Schmitter, Alfred Stepan oraz Jerzy J. Wiatr (Przeworski 1995).

⁶ Interesującą analizę doświadczenia hiszpańskiego w dochodzeniu do nowego ładu konstytucyjnego oraz drogi do modernizacji i integracji z UE w perspektywie historycznej i porównawczej zawiera praca byłego ambasadora Polski w Hiszpanii w latach 1990–1994. Zob. Kieniewicz (2001).

⁷ Z kolei zdaniem polityków i badaczy neoliberalnych, kraje Europy Wschodniej poszukiwały „normalności Europy Zachodniej”, a nie nowych idei, które często kojarzono z „trzecią drogą” pomiędzy kapitalizmem i socjalizmem. Na przykład Václav Klaus (2010), premier Czech w latach 1992–1997

W konsekwencji zasadnicze wybory instytucjonalne w rodzaju strategii przekształceń ustrojowych i gospodarczych, charakteru konstytucji, dotyczące podziałów politycznych i tworzenia systemów partyjnych i systemów wyborczych, roli przywódców politycznych, reform lokalnego szczebla władzy bądź budowania społeczeństwa obywatelskiego stały się w znacznej mierze wypadkową rozwiązań taktycznych i przypadkowych okoliczności, które nie wynikały z przemyślanej kolejności i jasno wyartykułowanych programów politycznych⁸. Można dyskutować, w jakiej mierze „wychodzenie z komunizmu” dałoby się przeprowadzić inaczej. Trudno jednak zanegować tezę, że jedną z konsekwencji takiego sposobu reformowania Europy Środkowej i Wschodniej stała się wyraźna słabość instytucjonalna polegająca na wytworzeniu mało stabilnych ram odniesienia i dużej zmienności podstawowych reguł, co ogranicza możliwość zakorzenienia się nowych wzorów działania⁹.

Chociaż słabości te mają w państwach regionu charakter zróżnicowany (i wynikają z wielu przyczyn), to jednak w porównaniu ze „starą Unią” standardy instytucjonalne odbiegają na niekorzyść, co potwierdzają między innymi raporty Banku

i prezydent tego kraju od 2003 do 2013 roku, dostrzegał w takich ideach kolejne utopie, które należało zwalczać w celu zwiększenia szans powodzenia transformacji. W praktyce postkomunizm wprowadził jednak pewne innowacje o bardziej cząstkowym charakterze, takie jak masowa prywatyzacja i płaski podatek od dochodów indywidualnych. Stymulował również powstanie nowej literatury empirycznej na temat nadzoru korporacyjnego, praw własności i finansów oraz systematyczne badania nad korupcją (Aslund 2010: 381).

⁸ Dahrendorf (1991) i noblista North (2003) podkreślali nieadekwatność teorii wyjaśniających rozwój zachodniego kapitalizmu uogólniających inny typ doświadczeń historycznych i rozwiązań instytucjonalnych w zastosowaniu do pokomunistycznej Europy Wschodniej. Jeśli takie twierdzenia rozpatrywać w kategoriach relacji pomiędzy wiedzą i władzą, to można w sposobie przyjęcia zachodnich rekomendacji widzieć ważny przejaw braku podmiotowości regionu – zarządzanego według pomysłów z zewnątrz nakładanych na słabość własnych propozycji politycznych i ustrojowych. Wcześniej także niektórzy marksiści, jak Balibar (1975), zwracali uwagę na podobny problem wyrażony w innym kontekście politycznym „jako brak teorii przejścia od kapitalistycznego do socjalistycznego sposobu produkcji”, co przekładało się na przeprowadzanie odgórnych zmian systemowych po 1945 roku narzuconych przez Związek Radziecki. Można zatem dostrzec pewną ciągłość w implementowaniu zewnętrznych koncepcji ustrojowych w skali regionu w różnych okresach historycznych. Obrazuje ją charakter relacji ze zmieniającymi się centrami rozwoju ulokowanymi na przemian w Europie Zachodniej, Związku Radzieckim i ponownie na Zachodzie, tym razem w zglobalizowanej wersji anglosaskiej. Jak jednak twierdzi jeden z najlepszych znawców transformacji, były doradca między innymi rządów Rosji i Ukrainy, początkowo większość reformatorskich idei pochodziła z zagranicy, „ponieważ świat produktów intelektualnych jest z natury globalny”, a te z nich, które nie sprawdzały się, były zastępowane przez pomysły krajowe (Aslund 2010: 384). Uwaga ta nie uchyla jednak argumentów na rzecz postrzegania neoliberalnych, modernizacyjnych i tranzytologicznych koncepcji reform Europy Wschodniej w kategoriach dominacji symbolicznej w ujęciu Bourdieu. Zob. Zarycki (2009).

⁹ Claus Offe (1996: 200) proponuje przeprowadzenie swoistego testu porządku instytucjonalnego, który mógłby polegać na analizie zwrotnej zachowań (*operative feedback*) pokazującej, w jakiej mierze działania ludzi są zgodne z oficjalnymi standardami oraz jakie są sposoby i zakres ich omijania. Przykładem mogą być reguły naboru na stanowiska kierownicze w sektorze publicznym. Zob. Kwiatkowski (2011).

Światowego *Government Matters* lub obiektywne mierniki w badaniach *Doing Business*. W takich okolicznościach zasadne wydają się pytania dotyczące **wplywu doświadczeń wynikających ze zmian ustrojowych w Europie Środkowo-Wschodniej na dyskusje o różnorodności kapitalizmu** w wymiarze jego instytucji politycznych oraz gospodarczych.

Zwraca się w tym zakresie uwagę na występowanie trzech głównych możliwości wynikających z rozszerzenia pola analiz o państwa tego regionu: a) dodanie kolejnych wariantów demokracji i kapitalizmu; b) włączenie ich do istniejących kategorii pojęciowych oraz c) rewizję wcześniejszych konceptualizacji tej problematyki (McMenamin 2004: 260). Pojawiły się także pytania związane z nowymi znaczeniami i zastosowaniami klasycznych koncepcji teoretycznych. Rozwój badań dowodzi, iż wszystkie wymienione możliwości znajdują swoje egzemplifikacje. Wynika to w pewnej mierze z faktu, że żaden inny region świata nie odnotowuje większych różnicowań systemów politycznych mierzonych wskaźnikami praw politycznych i obywatelskich niż Europa Środkowa i Wschodnia.

Wyraźna jest też tendencja do polaryzacji typów takich systemów i odmiennych kierunków ich ewolucji. Trudno zatem rozpatrywać zmiany ustrojowe w tym regionie w kategoriach jakiegoś jednego modelu, na przykład kapitalizmu wschodnioeuropejskiego. Ukształtowały się bowiem grupy państw, których ustroje mają radykalnie odmienne charakterystyki: od pluralistycznych demokracji, poprzez systemy autorytarne i oligarchiczne, aż do trudnych do jednoznacznej kwalifikacji „reżimów hybrydalnych” (Kitschelt 2001) politycznej „szarej strefy” bądź nowych form „nie-demokracji”¹⁰.

Zwraca uwagę heterogeniczność i rozbieżne kierunki zmian ustrojowych występujące na tym obszarze, dotyczące także kwestii ekonomicznych¹¹. Wynikają one ze zróżnicowania politycznego, kulturowego, historycznego, gospodarczego, społecznego, demograficznego i językowego. W krótkim czasie okazało się, że jeśli brać łącznie pod uwagę wymienione kryteria, wyróżnia się region środkowoeu-

¹⁰ Na temat teoretycznych i metodologicznych aspektów badań nad postkomunistycznymi nie-demokratycznymi „reżimami hybrydalnymi” wyłaniającymi się po transformacji ustrojowej interesującą książkę napisali czescy politolodzy Holzer i Balik (2009). Autorzy ci akcentują konieczność odmiennego podejścia do wielu problemów tej grupy państw i przekształcania się studiów postkomunistycznych w nową subdyscyplinę nauk politycznych, która wykracza poza klasyczne teorie systemowe i klasyfikacje ustrojów.

¹¹ Caroline Humphrey (2010: 21) brytyjska antropolożka prowadząca w Rosji w okresie rządów prezydenta Jelcyna badania terenowe odnotowywała: „z biegiem lat stawało się jasne, że obliczana „transformacja” zapewnijająca przejście do dostatniej gospodarki rynkowej nie nastąpi w bliskiej przyszłości. Pojawiały się wątpliwości, czy w ogóle kiedykolwiek do niej dojdzie”. Termin *transition* sugerował, że gospodarki postsocjalistyczne z czasem zaczną przypominać gospodarki zachodnie. Nie precyzował jednak, które z nich. Upowszechnienie wymiany barterowej, kryminalizacja życia społecznego, skala i formy korupcji bądź oligarchiczne relacje polityki i biznesu w latach dziewięćdziesiątych wyraźnie wskazywały na kształtowanie się odmiennych konfiguracji instytucjonalnych i strukturalnych, odbiegających od zachodnich wariantów kapitalizmu.

ropejski (Grupa Wyszehradzka), bałkański (południowoeuropejski) oraz poradziecki, wewnętrznie dzielący się z kolei na obszar bałtycki, słowiański, kaukaski i środkowoazjatycki¹². Przebieg transformacji doprowadził w wymienionych regionach do współwystępowania kilku odmiennych procesów: 1) demokratycznej konsolidacji nowych ustrojów; 2) zbudowania narodowej i państwowej niezawisłości; 3) niedemokratycznej przebudowy.

Dla porównania, w Europie Środkowej demokratyczna konsolidacja łączyła budowanie niezawisłości narodowej i państwowej z perspektywą członkostwa w UE. Z kolei niektóre regiony poradzieckie (jak Azja Środkowa) wbrew nadziejom „tranzytologów” łączyły budowanie niepodległości państwowej z tworzeniem nowych ustrojów dyktatorskich, a inne (słowiański, kaukaski) tworzą różne formy rządów prezydenckich, autorytarnych bądź oligarchii polityczno-biznesowej. Podobną mozaikę zróżnicowanych i szybko zmieniających się rozwiązań ustrojowych tworzą od rozpadu Jugosławii w 1991 roku państwa Bałkanów Zachodnich, do których zalicza się Chorwację, Serbię, Czarnogórę, Bośnię i Hercegowinę, Macedonię, Kosowo i Albanie¹³.

Charakteryzowane tendencje i zjawiska mają daleko idące konsekwencje instytucjonalne, strukturalne i społeczne. Powodują, że państwa Europy Środkowej i Wschodniej różnią się bardzo znacząco między sobą rodzajem zmian ustrojowych, etapem konsolidacji nowych instytucji politycznych, rolą i funkcjonowaniem partii politycznych oraz parlamentów, wpływem religii na politykę, zróżnicowanymi wzorcami cywilizacyjnymi określającymi ich polityczne tradycje (łacińskim, bizantyjskim, orientalnym), wzorcami rywalizacji na arenie wyborczej, zakresem wolności gospodarczej, dynamiką przemian gospodarczych, jak również pozycją władzy sądowniczej, charakterem dialogu społecznego i stosunków przemysłowych oraz poziomem rozwoju społeczeństwa obywatelskiego (Antoszewski 2006; Wiatr 2006).

Odmienne są także ich struktury społeczne, skala zróżnicowań materialnych, zakres zamożności i wykluczenia. Powyższe zróżnicowania znajdują wyraźne odzwierciedlenie również w sferze modeli ekonomicznych i poziomu rozwoju gospodarczego¹⁴. Tworzą one spektrum wariantów wykraczających poza dychotomiczną

¹² Inna propozycja wyróżnia pięć grup krajów reprezentujących odmienne modele ekonomiczne, polityczne i społeczne: 1) republiki bałtyckie (Estonia, Łotwa, Litwa); 2) Europa Środkowa (Polska, Czechy, Słowacja, Węgry); 3) Europa Południowo-Wschodnia (Bułgaria, Rumunia) oraz dwie grupy krajów Wspólnoty Niepodległych Państw; 4) zróżnicowana WNP-9 (m.in. Rosja, Ukraina, Kazachstan, Azerbejdżan); 5) WNP-3, tyranie na sowiecką modłę (Białoruś, Turkmenistan, Uzbekistan). Zob. Aslund (2010: 372–376).

¹³ W przypadku niektórych państw Bałkanów Zachodnich, zwłaszcza Bośni i Hercegowiny oraz Kosowa, podkreślana jest ich duża zależność od pomocy zewnętrznej, stawiająca pod znakiem zapytania zdolność do samodzielnego rozwoju tych krajów w obecnym kształcie instytucjonalnym (Bartlett 2007).

¹⁴ Bank Światowy (2008) podkreśla dużą heterogeniczność gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej odzwierciedlającą w znacznej mierze podział na państwa, które wchodziły wcześniej bądź później w reformy rynkowe – *early reformers* i *late reformers*. Przed 1998 roku wyróżniano również trzecią kategorię krajów, w których reform w ogóle nie podjęto (Aslund 2010: 94).

typologię gospodarki liberalnej i koordynowanej w ujęciu Halla i Soskice'a, co próbowano początkowo zdefiniować jako „kapitalizm wschodnioeuropejski” – charakteryzujący się między innymi specyficznymi stosunkami własności przetasowanej, w nowy sposób łączącej własność prywatną i własność sektora publicznego (Stark 1996). Stąd w zastosowaniach perspektywy różnorodności kapitalizmu do Europy Środkowej i Wschodniej bierze się pod uwagę zarówno dodanie ich kolejnych wariantów, jak i rewizję ustalonych konceptualizacji tej problematyki.

Niektórzy badacze uważają jednak, że nowe warianty mają charakter przejściowy, a ze względu na nieukształtowany w pełni lub zmienny charakter sposobów koordynacji rynkowej i nierynkowej trudno je rozpatrywać jako odrębny rodzaj kapitalizmu (Hancke i in. 2009: 290), bądź też dyskusyjny jest jego stabilny i długookresowy rozwój (Nölke, Vliegenthart: 2009: 676). Wyrażany jest również pogląd, że różnice pomiędzy europejskimi państwami posocjalistycznymi (w tym należącymi do UE, jak i niebędącymi jej członkami) nie są na tyle głębokie i utrwalone, by sensownie rozpatrywać je w kategoriach sztywnych granic instytucjonalnych (Zielonka 2007: 57).

Inni, nie rozstrzygając jednoznacznie czasu trwania i perspektyw rozwoju, wyodrębniają różne narodowe odmiany skonsolidowanej gospodarki rynkowej (Estonia, Słowenia, Czechy, Polska, Ukraina), gospodarki hybrydalne (Rosja, Kazachstan, Gruzja, Bałkany Zachodnie) bądź też odmiany „kapitalizmu państwowego” (Chiny, Białoruś) [Lane, Myant i in. 2007]. Podejmowane są także próby charakterystyki wybranych państw regionu, między innymi Polski i Ukrainy (Mykhnenko 2007), Czech i Rosji (Bruszt 2000); jako antypody rozpatrywane są Estonia i Słowenia (Feldman 2007; Buchen 2007); porównywane są kraje Europy Środkowej oraz Wspólnoty Niepodległych Państw (King 2007); republiki bałtyckie (Kuokstis 2011), a także szczególny przypadek zachodnich i wschodnich landów Niemiec (Bluhm 2010; Bluhm, Schmidt 2008; Schmidt 2007).

Przywoływane dyskusje i kierunki badań wskazują na poszukiwania nowego terminologicznego oraz klasyfikacyjnego instrumentarium analiz różnorodności kapitalizmu w tym regionie Europy. Poszerzenie pola porównań i dyskusji rzuca również nowe światło na wcześniejsze ustalenia badawcze. Podobnie objęcie analizami Hiszpanii i Włoch zaowocowało propozycją stworzenia nowej kategorii „mieszanych gospodarek rynkowych” (*mixed market economies*, MMEs). Dużą rolę odgrywają w nich instytucje państwowe wchodzące w relacje klientelistyczne z grupami interesu w sposób odbiegający od innych wariantów kapitalizmu, między innymi w zakresie metod koordynacji gospodarki bądź zakresu fragmentacji aktorów sfery publicznej (Molina, Rhodes 2007; Amable 2003).

Analogicznie włączenie do dyskusji badań nad gospodarkami pokomunistycznymi wymusza ponowne przewartościowanie wielu zagadnień inaczej widzianych w perspektywie różnorodności kapitalizmu. Dotąd perspektywa ta skupiała się na gospodarkach krajów wysoko rozwiniętych, które wykazywały ciągłość instytu-

cji gospodarczych, a często również politycznych. Przykładowo można wskazać kwestię roli i funkcji państwa w przemianach systemowych w Europie Środkowej i Wschodniej, znaczenie niektórych sieci powiązań (*networks*) użytecznych w biznesie w sytuacji dużego chaosu politycznego i gospodarczego, bądź też pozytywne efekty instytucjonalnej „hybrydyzacji”, które odbiegają od założenia o wyższości „czystych” modeli – liberalnego bądź koordynowanego (Hancke i in. 2009).

Badacze podejmujący tę problematykę z perspektywy regionu postulują uwzględnienie także innych segmentów instytucjonalnych i aktorów zmian ważnych w „lokalnym” kontekście, takich jak społeczeństwo obywatelskie (Federowicz 2004), międzynarodowe organizacje gospodarcze oraz inwestorzy zagraniczni (Drahokoupil 2008; Myant 2007a). Zwracają także uwagę na specyfikę trajektorii wchodzenia w kapitalizm po komunizmie (King, Szelenyi 2005; Stark, Bruszt 1998). Wprowadzenie do dyskursu akademickiego takich kwestii otworzyło również badania nad zmianami w Europie Środkowej i Wschodniej na refleksję stymulowaną przez nowe wersje teorii światowego systemu i teorii zależności, które łączą współczesny neomarksizm z badaniami nad różnorodnością kapitalizmu (Bluhm 2010; Lane 2010; King, Sznajder 2006). Warto także odnotować, że w kontekście transformacji pokomunistycznej wiele klasycznych pojęć i koncepcji uzyskało nowe znaczenia. Dla przykładu można wymienić Weberowską koncepcję kapitalizmu politycznego bądź Durkheimowską teorię anomii.

2.2. Region na tle porównawczym

Jak rozpatrywana jest Europa Środkowa w dyskusjach na temat współczesnego kapitalizmu? Państwa naszego regionu są w tym względzie różnie klasyfikowane¹⁵. Do ich charakterystyki najczęściej używa się następujących kryteriów: 1) poziom rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego; 2) geneza kapitalizmu; 3) rodzaj dominującej logiki koordynacji pomiędzy podsystemami instytucjonalnymi gospodarki; 4) charakterystyka narodowa bądź regionalna kapitalizmu (Mendelski 2010).

Wyróżnione odmiany kryteriów klasyfikacyjnych zwracają uwagę na nieco inne aspekty położenia Europy Środkowej na tle innych regionów świata. Pod pewnymi względami są one wobec siebie konkurencyjne w zakresie przesłanek teoretycznych, doboru wskaźników i sposobu interpretacji efektów zmian ustrojowych (jak teoria modernizacji i perspektywa światowego systemu kapitalistycznego). Odmienne też bywa przedmiot ich porównań, na przykład wszystkie państwa świata lub jedynie wybrane kraje postkomunistyczne. Z kolei niektóre inne kryteria typowe

¹⁵ Zgodnie z omawianymi wcześniej propozycjami wyróżniającymi różne grupy krajów regionu, posługując się terminem Europy Środkowej, rozpatruję Czechy, Polskę, Słowację i Węgry.

logii można rozpatrywać jako komplementarne, czego przejawem są klasyfikacje skupiające się na genezie nowego kapitalizmu w Europie Środkowej lub sugerujące jego modelową odmienność wychodzącą poza ramy podziału na kapitalizm rynkowy i koordynacyjny.

I. Najbardziej wpływowe kryterium poziomu rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego umożliwia rozróżnianie i porównywanie kapitalizmu w krajach zachodnich, państwach posocjalistycznych oraz rozwijających się (zaliczanych niegdyś do Trzeciego Świata). Kraje rozwinięte charakteryzuje wyższy poziom dochodu narodowego, stabilności i dojrzałości instytucjonalnej – rynku kapitałowego, rozwiązań regulacyjnych, jakości produktów, stosunków własności, otoczenia biznesowego, standardów ekonomicznych itd. W takim ujęciu państwa pokomunistyczne mają odmienną logikę organizacyjną i instytucjonalną, wynikającą ze strukturalnych zapóźnień i dystansów wobec Zachodu.

Nie wykształciły one do tej pory form kapitalizmu w pełni porównywalnych z krajami rozwiniętymi. Wątpliwe jest zatem stosowanie, nawet w odniesieniu do najbardziej reformatorskich krajów Europy Środkowej, kategoryzacji i pojęć, które zostały wypracowane w odniesieniu do państw wysoko rozwiniętych charakteryzowanych w ramach perspektywy różnorodności kapitalizmu. Niższy poziom rozwoju gospodarczego i instytucji rynkowych implikuje konieczność posługiwania się dodatkowymi kryteriami, opisującymi nie w pełni ukształtowane modele kapitalizmu w tym regionie.

Stąd też kraje Europy Środkowej są rozpatrywane jako „rynkі wschodzące”¹⁶, a przejście do wyższej kategorii rozwojowej „dojrzałych gospodarek rynkowych” wymaga spełnienia kolejnych warunków podnoszących standardy niezbędne dla dokonania konwergencji instytucjonalnej. W Unii Europejskiej w odniesieniu do państw tego regionu za najważniejsze uważane jest spełnienie warunków umożliwiających wejście do strefy euro, docelowo uwzględnione w negocjacjach i traktacie akcesyjnym (Tendera-Właszczuk 2005: 181). Taki sposób myślenia, charakterystyczny dla perspektywy modernizacyjnej akcentującej możliwości i walory konwergencji, podkreśla awans cywilizacyjny i rozwojowy państw, które w relatywnie krótkim okresie zdołały wyjść z kryzysu po rozkładzie komunizmu i dołączyć do UE.

Na tle innych krajów posocjalistycznych państwa Europy Środkowej oraz republiki bałtyckie uznawane są przez orędowników tej perspektywy i międzynarodowe organizacje gospodarcze za przodujące w zakresie redukcji luki rozwojowej w stosunku do Zachodu. Dalsze szanse dogonienia UE przez kraje regionu zależą przede wszystkim od jakości polityki gospodarczej i jej prorozwojowego

¹⁶ Istnieją różne klasyfikacje „rynków wschodzących”, na przykład *advanced emerging, secondary emerging, frontier*. Ich metodologię można porównać, wchodząc w adresy linków, do których odsyła hasło *emerging markets* w anglojęzycznej wersji Wikipedii.

charakteru, poprawy środowiska makroekonomicznego, instytucjonalnego (administracji, wymiaru sprawiedliwości) oraz struktury przedsiębiorstw, umacniania finansów i wartości swojego pieniądza, pozyskiwania zewnętrznych prywatnych inwestycji, reform odziedziczonego i nieefektywnego państwa socjalnego oraz dostępności dobrej edukacji (Aslund 2010; Bank Światowy 2008; Winiecki 2007; Neneman 2000).

Konkurencyjne podejście do poziomu rozwoju gospodarczego Europy Środkowej wyrażają badacze lewicowi i neomarksisti, w tym zwolennicy nowych interpretacji teorii systemu światowego i teorii zależności. Oprócz poziomu rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego zwracają oni uwagę również na umiejscowienie państwa w międzynarodowym podziale pracy oraz w strukturach władzy politycznej. Według tej interpretacji nowa forma kapitalizmu kształtująca się w Europie Środkowej ma charakter jakościowo odmienny od państw wysoko rozwiniętych.

Jest określana jako zależna gospodarka rynkowa (*dependent market economy*), a jej zasadniczym aspektem strukturalnym jest fakt, że kluczowe role odgrywają transnarodowe instytucje gospodarcze i inwestorzy zagraniczni kontrolujący sektor finansowy, największe przedsiębiorstwa, handel oraz eksport. Model ten wyróżnia niski poziom koordynacji, słabość rodzimego kapitału, marginalizacja reprezentacji pracowniczych oraz niskie standardy stosunków pracy umożliwiające konkurowanie niskimi kosztami produkcji (King 2007; Bluhm 2010; Drahekoupil 2008; Lane 2010; Lane, Myant 2007). W tej perspektywie nawet odnoszące relatywne największe sukcesy gospodarcze państwa regionu powróciły do roli półperyferii światowego systemu kapitalistycznego, którą odgrywały od XVI wieku aż do przejścia władzy przez komunistów po drugiej wojnie światowej¹⁷ (o interpretacji modelu centrum–peryferie w ramach teorii światowego systemu zob. podrozdział 1.5.4).

Współczesne zastosowania Wallersteinowskiego schematu stratyfikacji trzech segmentów porządku światowego zaliczają Europę Wschodnią do dwóch kategorii: „półperyferii” obejmujących członków Grupy Wyszehradzkiej, republiki bałtyckie i Rosję oraz „peryferii” tworzonych przez Białoruś, Ukrainę i większość państw bałkańskich (np. Willis 2005: 72–75)¹⁸. Wejście Europy Środkowej w proces

¹⁷ W teorii światowego systemu Związek Radziecki i państwa Europy Wschodniej rządzone przez partie komunistyczne rozpatrywano jako autonomiczne półperyferie, które próbowały osiągnąć status globalnego centrum za pomocą środków klasycznego merkantylizmu (So 1990: 186–187). Nowe ujęcia zależności centro-peryferyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem teorii pola i kapitałów oraz dominacji symbolicznej Bourdieu, a także debaty postkolonialnej w odniesieniu do Polski przedstawia Zarycki (2009).

¹⁸ Były prezes Węgierskiej Akademii Nauk Ivan T. Berend (1996) nowe położenie regionu określił jako „przejście od peryferii do peryferii”. Jego zdaniem, po upadku komunizmu historia zatoczyła koło i w nowych formach reprodukowane są dawne zależności Europy Wschodniej od Europy Zachodniej.

dostosowań i akcesję do Unii Europejskiej można zatem rozpatrywać jako tworzenie instytucjonalnych ram ewolucji rozwojowej **od pozycji „półperyferii” do integracji z kapitalistycznym centrum Europy Zachodniej.**

Członkostwo niektórych krajów posocjalistycznych w Unii Europejskiej jest jednak w radykalnych wersjach tego podejścia rozpatrywane jako przejaw rozwoju przez „zaproszenie” do roli zaplecza politycznego, gospodarczego i demograficznego dla rdzenia Europy Zachodniej. Rozszerzenie UE można więc traktować w kategoriach nowej wersji strategii kontroli nad krajami Europy Środkowej i Wschodniej; ponownie stają się one „wewnętrznymi peryferiami” Zachodu oraz politycznymi i wojskowymi satelitami (m.in. w ramach NATO)¹⁹. W tej interpretacji jedynie Chiny i Rosja ze względu na swój potencjał i mocarstwowe aspiracje stanowią przeciwwagę wobec centrów tworzących „blok hegemoniczny” wokół USA, Wielkiej Brytanii, Niemiec i Japonii (Lane 2010).

W Europie odpowiednikiem tego rodzaju zależności są asymetryczne relacje polityczne i gospodarcze pomiędzy „starymi” oraz „nowymi” państwami UE. Wskaźnikiem położenia Europy Środkowej i Wschodniej w Unii jest pozycja „odbiorców polityki”, a nie jej twórców, którymi są głównie państwa zachodniej części kontynentu – Niemcy i Francja²⁰. Tego rodzaju zależności dostrzegają także badacze odwołujący się do innych perspektyw teoretycznych²¹. „Region musi dostosowywać się do pełnienia roli »półperyferii« systemu światowego kapitalizmu w gospodarce oraz w kulturze, co oznacza także, iż nawet dokonując imitacji musi przejmować – zwłaszcza w gospodarce – takie sposoby postępowania, które odpowiadają tej pozycji” (Wnuk-Lipiński, Ziółkowski 2001: 34).

Potwierdzone zostały prognozy mówiące, że nowy system gospodarczy w tej części Europy wytworzy koegzystencję dominujących korporacji transnarodowych znaczącego sektora publicznego i słabego rodzimego kapitału prywatnego (Jałowicki 2010; Kochanowicz 1998; Sosnowska 1998; Amsden, Kochanowicz,

¹⁹ Odwołuję się do rozróżnienia peryferii „zewnętrznych” i „wewnętrznych” w UE, które wprowadził francuski znawca stosunków międzynarodowych Pierre Hassner (2002: 70). Relacje między centrum i peryferiami w UE rozpatruje on jako ruchome i niestabilne, dające się dobrze interpretować w kategoriach pola sił, na którym jednocześnie działają tendencje przyciągające i odpychające. Symbolicznym kryterium przynależności do peryferii „zewnętrznych” UE jest pozostawanie poza układem z Schengen.

²⁰ W kwestii rozróżnienia decyzyjnych „twórców polityki” (*policy makers*) i biernych „biorców polityki” (*policy takers*), do których w UE oprócz „nowych” krajów członkowskich zaliczane są także kraje Europy Południowej zob. Goetz (2005). Także państwa Europy Wschodniej stały się „biorcami polityki” Zachodu od początku transformacji posocjalistycznej (Keohane, Nye, Hoffman 1993).

²¹ Przykładem różnych koncepcji relacji pomiędzy państwami członkowskimi UE są dyskusje o modelach integracji zróżnicowanej: Europy o wielu prędkościach, zmiennej geometrii (tzw. twardego jądra i krajów peryferyjnych) oraz Europy *à la carte* (Popowicz 2006). Ich nową odmianą stała się dyskusja o kryzysie „gospodarek peryferyjnych” – Grecji, Portugalii, Irlandii i Hiszpanii, zależnych od Niemiec i Francji.

Taylor 1994; Modzelewski 1993). Niektórzy badacze odnotowują jednak optymistycznie, że nie musi to być równoznaczne z utrwalaniem roli „wewnętrznych półperyferii” Zachodu. Duże tempo integracji Europy Środkowej z gospodarką światową umożliwia definiowanie państw tego regionu jako zbliżających się do rdzenia kapitalizmu. W takim ujęciu po uzyskaniu członkostwa w UE tworzą one nową, specyficzną podgrupę *semi-core countries* (Greskovits 2008: 23; King, Szelenyi 2005: 210), która ma szansę stosunkowo niedługo stać się – jak wcześniej Hiszpania lub Irlandia – częścią „dojrzałych gospodarek rynkowych”.

II. Następnym z wymienionych kryteriów klasyfikowania nowego kapitalizmu w Europie Środkowej jest jego pochodzenie. W uproszczeniu wyróżnia się dwie główne historyczne odmiany genezy kapitalizmu: wewnętrzną oraz zewnętrzną. Wariant kapitalizmu pochodzenia wewnętrznego bazuje na krajowych zasobach i stopniowym rozwoju instytucji rynkowych. Jego przykładem był rozwój gospodarki rynkowej w Wielkiej Brytanii, Prusach bądź Szwecji. Z kolei kapitalizm stymulowany zewnętrznie opiera się na imporcie kluczowych instytucji gospodarczych z zagranicy bądź z innych regionów państwa. W Europie Środkowej przejawem tego rodzaju zmian było powstanie niektórych ośrodków przemysłowych w XIX wieku, będące skutkiem polityki gospodarczej Prus, Austrii i Rosji (np. rozwoju Górnego Śląska czy Łodzi zaanektowanych po rozbiorach Polski przez państwa zaborcze).

W innym wariantcie taka sytuacja wystąpiła po upadku socjalizmu państwowego, gdy Węgry, Polska, Czechy i Słowacja oparły swój rozwój na transferze instytucji gospodarczych, kapitału i technologii z Zachodu (Mendelski 2010: 11). Badania nad genezą nowego kapitalizmu, uwzględniające także inne regiony Europy i świata rządzone przez partie komunistyczne, podkreślają jednak występowanie większego spektrum możliwości wprowadzania zmian gospodarczych uwarunkowanych przede wszystkim przyczynami politycznymi i sposobami finansowania przedsiębiorstw.

Dyskutuje się również o odmiennych konsekwencjach takich możliwości, odbiegających radykalnie w wielu państwach od oczekiwań neoklasycznej ekonomii, teorii modernizacji i prognoz tranzytologicznych. Na przykład Jadwiga Staniszkis wyróżniła trzy główne ścieżki wyjścia z komunizmu, wyjaśniane w ramach właściwego im kontekstu historycznego oraz kulturowego. Określono je jako wewnętrzny rozpad, implozja (Związek Radziecki), odgórną rewolucja (Europa Środkowa) oraz zmiana sensu instytucji z zachowaniem ich formalnej nieciągłości (Chiny). W takim ujęciu charakter ścieżki wychodzenia z socjalizmu państwowego determinował w zasadniczy sposób przebieg instytucjonalizacji systemu postkomunistycznego i różnicował szanse na udaną transformację. Tworzył także własne pola napięć i dylematów, których dynamika dodatkowo pogłębiała wyjściowe różnice nadając odmienny kierunek zmianom ustrojowym. Zdaniem autorki *Ontologii socjalizmu* w Europie Środkowej owe napięcia i dylematy zostały określone przez dwa kluczo-

we mechanizmy: „kapitalizm polityczny”²² zainicjowany przez komunistyczną nomenklaturę u schyłku socjalizmu państwowego oraz wpływy systemu światowego.

Słabość „kapitalizmu politycznego”, niezdolnego do utrzymania kontroli nad rynkiem w warunkach liberalnych reform gospodarczych a później akcesji do UE, spowodowała, że dynamikę transformacji w rosnącym stopniu stymulowały związki z systemem światowym. Taka ścieżka wychodzenia z komunizmu zakreśliła instytucjonalne ramy przebiegu transformacji, w tym między innymi tworzenie hybrydowych form własności traktowanych jako formy mobilizacji krajowego kapitału w starciu z zachodnią konkurencją. Jak podkreślają zachodni eksperci współpracujący z neoliberalnymi reformatorami Europy Środkowej, rządy państw regionu musiały „wziąć pod uwagę i zaakceptować otoczenie zewnętrzne w stopniu większym niż kiedykolwiek do tej pory” ze wszystkimi tego konsekwencjami, zarówno pozytywnymi, jak negatywnymi (Lipton 2000: 111)²³.

W praktyce wyjście z komunizmu w postaci odgórnego („negocjowanej”) rewolucji połączyło się z mechanizmami „importowanego kapitalizmu” i już wkrótce uzyskało przewagę nad rodzimymi formami mobilizacji zasobów gospodarczych, które nie były w stanie stworzyć konkurencyjnej przeciwwagi dla inwestorów zagranicznych. Od drugiej połowy lat dziewięćdziesiątych stali się oni głównymi aktorami przekształceń gospodarczych we wszystkich państwach regionu (zob. podrozdziały 3.1.6–3.1.7).

Z perspektywy Europy Środkowej jedną z najciekawszych analiz pochodzenia różnych odmian „kapitalizmu po komunizmie” przedstawili Lawrence P. King oraz Ivan Szelenyi. Zaproponowana przez nich typologia wyróżnia trzy zasadnicze ścieżki tego rodzaju przekształceń: tworzenie kapitalizmu „oddolnego” (*from below*), kapitalizmu „odgórnego” (*from above*) oraz kapitalizmu „z zewnątrz” (*from without*) opartego głównie na kapitale zagranicznym. Wyróżnione ścieżki w założeniu stanowią pewnego rodzaju typy idealne, rozpatrujące zarówno wybrane aspekty zmian systemowych, jak też odmienne trajektorie ich przebiegu i efektów.

Kapitalizm „oddolny” zaczął się kształtować w wiejskich społecznościach azjatyckich w postaci sektora prywatnego rozwijającego się w cieniu socjalistycznej ekonomii dystrybtywnej (Chiny, Wietnam). W tym scenariuszu nowa klasa kapitalistów wyłania się w sektorze gospodarki działającym poza regułami centralne-

²² Pojęcie „kapitalizmu politycznego” zostało przez Staniszkis (1994: 18) zdefiniowane jako: 1) stosowanie renty władzy ułatwiającej formowanie kapitału i sposobu uzyskania uprzywilejowanego wejścia na rynek (dostęp do informacji i infrastruktury rynku, kredytów, licencji itd.); 2) wykorzystanie układów personalnych z dawnych lub obecnych struktur władzy jako substytutu niewykształconych instytucji rynkowych, na przykład w sferze egzekwowania kontraktów bądź transferów finansowych.

²³ Owe wpływy otoczenia zewnętrznego Staniszkis określiła jako „przemoc strukturalną” dającą możliwość narzucania reguł korzystnych dla aktorów gospodarczych wchodzących z poziomu transnarodowego na rynki Europy Środkowej i Wschodniej w celu zainstalowania się, zdobycia i powiększenia w nich swojego udziału (tworzenie oddziałów, podział rynków zbytu), a później przejmowania kontroli nad nimi poprzez zmiany właścicielskie, jak w sektorze finansów lub motoryzacji.

go planowania. W innych państwach kapitalizm został zapoczątkowany poprzez „odgórne” rewolucje, w których elity państwowe podjęły próby transformacji gospodarki socjalistycznej według neoliberalnych koncepcji reform rynkowych. W ramach tej ścieżki nowa klasa kapitalistów powstaje głównie na bazie środowisk nomenklatury i jej klientów, którzy przekształcają się w wielką burżuazję (*grand bourgeoisie*). Przykładem tego wariantu jest Rosja²⁴.

Kapitalizm „z zewnątrz” również został zainicjowany zgodnie ze scenariuszem neoliberalnych reform, lecz kluczową rolę ekonomiczną w jego rozwoju odegrali inwestorzy zagraniczni i współpraca firm krajowych z korporacjami transnarodowymi. Dawna nomenklatura prywatyzowała wprawdzie duże przedsiębiorstwa państwowe, jednak stosunkowo szybko były one przejmowane przez kapitał zagraniczny stający się ich głównym udziałowcem. Taki scenariusz transformacji najwcześniej był realizowany na Węgrzech. Wymienione ścieżki zmian gospodarczych prowadzą do różnych efektów systemowych. Kapitalizm „z zewnątrz” stosunkowo szybko wykreował gospodarki, w których instytucje rynkowe są stosunkowo dobrze rozwinięte i zintegrowane ze światową gospodarką. King i Szelenyi określili go jako system kapitalizmu liberalnego, który wyłonił się w Czechach, w Polsce i na Węgrzech.

Z kolei kapitalizm „oddolny” wytworzył zintegrowane rynkowo systemy, które bazują przede wszystkim na koegzystencji małych rodzimych firm kapitalistycznych z sektorem dużych przedsiębiorstw państwowych orientujących się na rynek. System ten został określony jako kapitalizm hybrydowy ze względu na łączenie niekapitalistycznego sektora państwowego z sektorem prywatnym. Natomiast kapitalizm „odgórny” prowadzi do wyodrębnienia się systemu patrymonialnego w którym gospodarka podporządkowana jest relacjom patron–klient. Przeważają one także w stosunkach pomiędzy państwem i przedsiębiorstwami oraz pomiędzy menedżerami a pracownikami. W tym systemie instytucje dystrybucyjne z okresu socjalizmu państwowego zostały zniesione. Zastąpiła je aktywność gospodarcza głęboko zakorzeniona w więzach wzajemności, które stały się ważnym uzupełnieniem (a często także podstawą) relacji rynkowych. Takie więzy określają między innymi możliwości anulowania wzajemnych długów, korzystania z dostępu do kapitału lub wymiany barterowej.

Charakteryzowana typologia skupia się zarówno na ogólnych wyróżnikach powstawania i rozwoju kapitalizmu w Europie Środkowej i Wschodniej oraz w Chinach i Wietnamie, jak i na ich odrębnościach. W pierwszym aspekcie zwraca się uwagę na unikalne cechy tego procesu, takie jak wyłanianie się nowej gospodarki z systemu, w którym nie było instytucji rynkowych ani klasy prywatnych właści-

²⁴ Za przykładem Rosji najbogatsi i najbardziej wpływowi przedstawiciele tej nielicznej kategorii społecznej określani są mianem „oligarchów”. Termin ten znajduje zastosowanie także w innych europejskich państwach postkomunistycznych (Aslund 2010; Hoffman 2002).

Tabela 2.1. Odmiany kapitalizmu postkomunistycznego

Wymiar analizy	Kapitalizm „z zewnątrz”	Kapitalizm „odgórny”	Kapitalizm „oddolny”
przejściowa strategia polityczna/walka elit/dominujące sojusze	technokracja pokonuje biurokrację i walczy z dawnymi dysydentami o hegemonię	biurokracja wykorzystuje władzę dla tworzenia własności prywatnej, sojusz z technokracją	hegemonia technokracji, sojusz z rodzimą burżuazją, biurokracja zachowuje władzę
rodzaj kapitalizmu	systemy liberalne (Czechy, Polska, Węgry)	systemy patrymonialne (Rosja, Ukraina, Rumunia)	systemy hybrydowe (Chiny, Wietnam)
dominująca formacja klasowa	korporacje wielonarodowe, niektórzy krajowi kapitaliści	powiązania sieci właścicielskich patron–klient, pasożytnicze grupy finansowo–przemysłowe	rodzima klasa właścicieli, komercjalizowane formy własności hybrydowej
zakres tworzenia klas	w toku, struktura dualna z relacjami patron–klient	dominacja struktury własnościowej, głównie relacji patron–klient	niewielki, kluczowe znaczenie mają relacje patron–klient
kapitał zagraniczny	dominujący	bardzo ograniczony	uzupełniający
kapitalizm polityczny	zakres niewielki	duży, dominujący	umiarkowany
rodzima mała i średnia burżuazji	niewielka, słaba	ograniczona	znacząca
integracja firm	rynkowa z małym zakresem nie–rynkowych powiązań poziomych (np. długi)	rynkowa z dużym zakresem nierynkowych powiązań poziomych (barter, zaległości, długi)	rynkowa i w ramach centralnego planowania (m.in. barter)
dynamizm ekonomiczny	umiarkowany	niewielki lub żaden	znaczny lub duży
wiodący sektor	eksport produkcji przemysłowej	eksport surowców	eksport produkcji przemysłowej
dynamika akumulacji	import kapitału, rozwój oparty na eksporcie, pewna modernizacja gospodarki, kruchość finansowa	akumulacja polityczna, ucieczka kapitału, technologiczny regres	rozwój kierowany przez państwo, rozwój sektora publicznego, technologiczna słabość, rozwój nowego sektora prywatnego
wielkość państwa	średnie	duże	duże
zdolność państwa do działania	niewielka	mała	duża
sformalizowane reguły biurokracji	rozbudowane	prawie nieistniejące	rozbudowane
relacje pomiędzy państwem i gospodarką	państwo zapewnia odpowiednie dobra publiczne, realizuje politykę przemysłową, nieco spersonalizowane egzekwowanie prawa, średnia „szara strefa”	państwo nie zapewnia odpowiednich dóbr publicznych, system patron–klient w egzekwowaniu prawa, olbrzymia strefa nieformalna	państwo zapewnia dobra publiczne (infrastruktura), realizuje politykę przemysłową, istnieje niewielki sektor nieformalny
instytucje polityczne	demokracja liberalna	autorytaryzm wielopartyjny	selektywny i częściowy proces liberalizacji reżimów totalitarnych

Źródło: King, Szelenyi (2005: 213).

cieli. Jego logikę określono jako „budowanie kapitalizmu bez kapitału i kapitalistów”. Innym wyróżnikiem rozpatrywanego procesu jest tworzenie kapitalizmu w warunkach deindustrializacji i destrukcji socjalistycznego systemu akumulacji kapitału zdominowanego przez duże przedsiębiorstwa państwowe.

W Europie Środkowej wczesna akumulacja kapitału prywatnego wykorzystywała biurokratyczne przywileje władzy, „spontaniczną” prywatyzację i możliwości „szarej strefy”. Przejmujący władzę dysydenci w sojuszu z technokratami, wspierani początkowo przez organizacje społeczeństwa obywatelskiego, ograniczyli możliwości odgrywania kluczowej roli w transformacji przez dawnych biurokratów i nomenklaturę pokomunistyczną. W krótkim czasie hegemoniczną pozycję zdobyli jednak inwestorzy zagraniczni, którzy dysponowali największymi kapitałami, a równocześnie potrzebowali wsparcia krajowych menedżerów i ekspertów zarządzających lokalnymi oddziałami międzynarodowych przedsiębiorstw.

Inwestycje zagraniczne częściowo zrekompensowały upadek wielkich przedsiębiorstw państwowych i przemysłu ciężkiego, będący konsekwencją deficytu rodzimych kapitałów w warunkach otwarcia na zewnętrzną konkurencję. Posocjalistyczna deindustrializacja zastąpiona została częściowo przez reindustrializację, z główną siłą motoryczną w postaci korporacji transnarodowych, którym Europa Środkowa udostępniła stosunkowo dobrze wykształconą i tanią siłę roboczą oraz możliwość lokowania inwestycji w pobliżu zachodnich rynków. Jest symptomatyczne, że **udział inwestorów zagranicznych w gospodarkach Europy Środkowej jest obecnie znacznie większy niż w latach sześćdziesiątych w Ameryce Łacińskiej i innych krajach Trzeciego Świata**, gdy formułowano teorie „rozwoju zależnego” (King, Szelenyi 2005: 210). Stali się oni dostawcami kapitału, wiedzy zarządczej i eksperckiej oraz włączyli gospodarki tego regionu w sieci globalnych powiązań gospodarczych. Jednak ceną takiego sposobu wzmocnienia gospodarki jest duża zależność od strategii inwestycyjnych korporacji transnarodowych i zagranicznych banków, a także znaczna podatność na szoki zewnętrzne, która wynika między innymi z dużych kosztów pozyskiwania kapitałów i ryzyka kursowego.

Procesy zmian strukturalnych w gospodarce i społeczeństwie w największej mierze określają inwestorzy zagraniczni (praca dla nich daje też największe profity materialne i otwiera szczególnie interesujące możliwości kariery), co w porównaniu z krajami systemu patrymonialnego lub hybrydowego znacząco pomniejsza działanie mechanizmów kapitalizmu politycznego. Równocześnie tego rodzaju zależności wiążą się ze stosunkowo ograniczonymi możliwościami efektywnego działania aparatu państwowego. Zmniejszają również możliwości wspierania autonomicznego rozwoju gospodarczego, co przekłada się na umiarkowany wzrost i dynamikę akumulacji kapitału.

Ten rodzaj kapitalizmu uprzywilejowuje inwestorów zagranicznych kontrolujących instytucje finansowe i sektory produkcji eksportowej. Jego strukturalnym

następstwem jest **dualizm rozwojowy** w postaci ekspansji przedsiębiorstw z dominującym udziałem inwestorów zagranicznych na tle mniej dynamicznego kapitału krajowego oraz **słabość rodzimych klas średnich**. Instytucje polityczne mają charakter liberalny, a państwo stosunkowo skutecznie zapewnia odpowiednie dobra publiczne związane z rozwojem kapitału ludzkiego i infrastruktury; realizuje również politykę przemysłową oraz ogranicza zakres gospodarki nieformalnej.

Inaczej trajektorię transformacji posocjalistycznej charakteryzują Dorothee Bohle i Bela Greskovits (2007), którzy przedmiotem analizy porównawczej czynią mniejszą grupę krajów obejmującą republiki bałtyckie, Grupę Wyszehradzką oraz Słowenię. Zróżnicowania pomiędzy nimi rozpatrują jako konsekwencję dziedzictwa historycznego, a także początkowych wyborów ustrojowych ukształtowanych w interakcjach elit i społeczeństw w różny sposób odnoszących się do tworzenia nowych ustrojów. Elity Litwy, Łotwy i Estonii odwołujące się do zbiorowej pamięci brutalnej aneksji dokonanej przez ZSRR oraz wynikających z niej tragicznych konsekwencji (m.in. masowej eksterminacji narodowej), wprowadzały bardzo radykalne reformy rynkowe z intencją jak najszybszego związania się z gospodarkami Zachodu. Neoliberalna transformacja ustrojowa została uznana za najlepszą gwarancję zerwania z dziedzictwem komunizmu, a polityka odbudowywania tożsamości narodowej i podziały etniczne (w tym obecność licznych Rosjan mieszkających w tych krajach), zmarginalizowały społeczny opór przeciwko reformom. Ten wariant zmian Bohle i Greskovits określili mianem bezkompromisowego neoliberalizmu w stylu bałtyckim.

Z kolei w krajach Grupy Wyszehradzkiej geneza transformacji miała częściowo odmienne uwarunkowania. W Polsce od lat osiemdziesiątych istniały relatywnie silne ośrodki autonomicznych działań obywatelskich skupione wokół „Solidarności”. Ukształtowane też były najsilniejsze w bloku wschodnim kontrelity opozycyjne wspierane przez Kościół katolicki, a rosnący udział w gospodarce miał drobny sektor prywatny. Po upadku socjalizmu państwowego nowe elity polityczne wprowadziły radykalne reformy gospodarcze (tzw. plan Balcerowicza), które jednak wkrótce ze względu na rosnący opór społeczny – akcje protestacyjne i silną pozycję liderów związkowych – zostały częściowo złagodzone poprzez koncesje na rzecz pracowników (utrzymanie niektórych przywilejów branżowych, spółki pracowni-cze) oraz wzrost świadczeń społecznych – wcześniejszych emerytur, zasiłków dla bezrobotnych, pomocy socjalnej itd.

Z takich powodów jak lepsza sytuacja gospodarcza i odmienny sposób działania nowych elit władzy, Węgry i rozpadająca się Czechosłowacja złagodziły radykalizm reform i szybko wprowadziły instytucje trójstronnego uzgadniania interesów oraz dialogu społecznego, inspirowane wzorcami niemieckich i austriackich stosunków pracy (zob. podpunkt 3.2.4). Ten wariant został określony jako **zakorzeniony neoliberalizm** (*embedded neoliberalism*). Jedyną egzemplifikację ostatniego z wyróżnionych wariantów „nowego” kapitalizmu w posocja-

listycznej Europie stanowi Słowenia. Jest ona określana w kategoriach wariantu neokorporacyjnego, wywodzącego się z wieloletnich doświadczeń samorządności przedsiębiorstw wyróżniającej Jugosławię w okresie rządów Josipa Broz-Tito. Samorządność ta (niemająca odpowiednika w innych państwach socjalistycznych), w Słowenii rozwinęła kulturę i instytucje dialogu administracji, menedżerów oraz związkowców, dostrzegających wartość dodaną włączeniu kwestii ekonomicznych i społecznych. Słowenia była też najwyżej rozwiniętą i najbardziej liberalną republiką byłej Jugosławii, silnie powiązaną z Niemcami i Austrią, a więc państwami zaliczanymi do modelowych przykładów koordynowanej gospodarki rynkowej w Europie Zachodniej (Bohle, Greskovits 2007: 452).

III. Trzecie z omawianych kryteriów klasyfikacji państw Europy Środkowej skupia się na dominującej logice koordynacji pomiędzy podsystemami kluczowych instytucji gospodarczych, wyodrębnionych zgodnie z koncepcją Halla i Soskice'a. W ramach tego podejścia badacze określający kraje regionu w kategoriach „zależnej gospodarki rynkowej” (*dependent market economy*) proponują uznanie ich za **nowy wariant kapitalizmu**. Ma on kształt instytucjonalny i mechanizmy koordynacji, które są odmienne zarówno od modelu kapitalizmu liberalnego, jak i koordynacyjnego, oraz stanowią coś więcej niż kolejną hybrydę ustrojową. Typologiczne rozwinięcie takiej interpretacji przedstawili Andreas Nölke i Arjan Vliegthart (2009).

Zdaniem autorów częsta praktyka klasyfikowania gospodarek Europy Środkowej jako nowej hybrydy ustrojowej pomiędzy podstawowymi odmianami współczesnego kapitalizmu, to jest modelem rynkowym i koordynacyjnym, gubi jakościową odrębność instytucji kapitalizmu wyłaniających się po rozkładzie socjalizmu. Można bowiem ogólnie wyróżnić trzy sfery odrębności gospodarki rynkowej w Europie Środkowej, które umożliwiają wyodrębnienie kolejnego wariantu kapitalizmu: 1) ukształtowanie się alternatywnych mechanizmów koordynacji gospodarczej; 2) istnienie stosunkowo stabilnej wiązki komplementarnych instytucji rynkowych; 3) pojawienie się charakterystycznego zestawu przewag komparatywnych. Nölke i Vliegthart uważają, że przedstawiony w tabeli 2 zestaw kluczowych zmiennych instytucjonalnych spełnia powyższe kryteria i uzasadnia typologiczne wyodrębnienie „**zależnego modelu kapitalizmu**”, odmiennego zarówno od wariantu liberalnego, jak i koordynacyjnego.

Tabela 2.2. Posocjalistyczna gospodarka rynkowa jako nowy wariant kapitalizmu

Kluczowe instytucje	Model liberalny	Model koordynowany	Model gospodarki zależnej
mechanizm koordynacji	konkurencyjny rynek i formalne kontrakty	sieci wewnętrznych powiązań między firmami i organizacjami	zależność od hierarchii wewnątrz przedsiębiorstw transnarodowych
podstawowy finansowania inwestycji	krajowy i międzynarodowy rynek kapitałowy	kredyty banków krajowych i wewnętrznie generowanych funduszy	bezpośrednie inwestycje zagraniczne, banki z kapitałem zagranicznym
nadzór korporacyjny	kontrola zewnętrzna, akcjonariat rozproszony	kontrola wewnętrzna, akcjonariat skoncentrowany	kontrola ze strony central przedsiębiorstw transnarodowych
stosunki przemysłowe	pluralistyczne, bazujące na rynku; niewiele układów zbiorowych	korporacyjne, konsensualne, sektorowe i krajowe układy zbiorowe	pozyskiwanie wykwalifikowanej siły roboczej, układy zbiorowe na poziomie firm
edukacja i szkolnictwo zawodowe	wykształcenie i umiejętności ogólne, duże nakłady na badania i rozwój	kształcenie specjalistycznych umiejętności na poziomie firmy lub branży, wykształcenie zawodowe	ograniczone nakłady na podnoszenie kwalifikacji
transfer innowacji	bazuje na rynku i formalnych kontraktach	ważna rola wspólnych projektów i organizacji biznesu	wewnętrzny transfer przedsiębiorstw międzynarodowych
przewaga komparatywna	zasadnicze innowacje w technologii i sektorach usługowych	ewolucyjne innowacje w środki produkcji	platformy montażowe do częściowo zestandaryzowanych produktów przemysłowych

Źródło: Nölke, Vliegenthart (2009: 680).

W takiej wersji kapitalizmu mechanizm koordynacji, podobnie jak finansowanie inwestycji, nadzór korporacyjny i transfer innowacji, podporządkowane są interesom korporacji transnarodowych. Podobna logika występuje również w sferze stosunków przemysłowych i w budowaniu przewagi komparatywnej opartej na montażu częściowo zestandaryzowanych produktów przemysłowych w firmach kontrolowanych przez korporacje zagraniczne i transnarodowe. W rezultacie nowy model kapitalizmu zależnego w Polsce, Czechach, na Słowacji i na Węgrzech umiejscawia na czele hierarchii instytucjonalnej transnarodowe korporacje, które podporządkowują sobie lokalnych podwykonawców oraz sektory gospodarki mające strategiczne znaczenie dla jej rozwoju, jak usługi finansowe, telekomunikacja bądź przemysły eksportowe. Równocześnie jednak w kategoriach wzrostu gospodarczego mierzonego w PKB *per capita* Europa Środkowa uważana jest za region szczególnie udanej transformacji posocjalistycznej, zwłaszcza na tle Bałkanów lub Wspólnoty Niepodległych Państw (Nölke, Vliegenthart 2009: 692).

2.3. Polska w klasyfikacjach rodzajów kapitalizmu

Ostatnie z kryteriów wyróżniających rodzaje współczesnego kapitalizmu zwraca uwagę na jego charakterystykę narodową bądź regionalną. Archetypem pierwsze- go z takich podejść są publikacje na temat kapitalizmu angielskiego, holender- skiego, amerykańskiego, niemieckiego, japońskiego itd. Według tej zasady po- jawiają się również publikacje na temat nowego kapitalizmu chińskiego (Kiezun 2011; Wilson 2007), rosyjskiego (Hanson, Teague 2007), czeskiego (Myant 2007b), polskiego (Hardy 2009; Ost 2007) itd.

Przejawami drugiego podejścia są opracowania dotyczące regionalnych odręb- ności kapitalizmu, które bazują na podobieństwach w sferze czynników instytu- cjonalnych, społecznych, kulturowych i geograficznych, sprzyjających tworzeniu typologii rozpatrujących państwa na tle grupy rozpatrywanych wspólnie krajów. W ten sposób analizowany jest model kapitalizmu anglosaskiego, kontynental- ny model europejski, model skandynawski, kapitalizm Europy Południowej, Azji Wschodniej, Ameryki Łacińskiej itd. Na obszarze dawnych państw socjalistycz- nych dyskutowana jest między innymi odrębność Europy Środkowej, republik bałtyckich (Kuokstis 2011), Bałkanów Zachodnich (Bartlett 2007) lub krajów Azji Środkowej²⁵.

Przywołane typologie Europy Środkowej na ogół odzwierciedlają modelowy sposób myślenia o kapitalizmie, który chociaż stymulujący w kategoriach porów- nawczych i dostarcza użytecznych narzędzi teoretycznych oraz metodologicznych dla badań nad różnymi wymiarami zmian systemowych, budzi jednak rozmaite wątpliwości w zastosowaniu wobec konkretnego państwa. Można w tym wzglę- dzie wskazać między innymi duży zakres generalizacji i uproszczeń oraz pomija- nie wielu kwestii wykraczających poza typowe problemy i instytucje dyskutowane w ramach takich typologii w krajach wysoko rozwiniętych, jak koordynacja, finan- sowanie firm, nadzór korporacyjny, stosunki przemysłowe oraz edukacja i szkol- nictwo zawodowe.

Ze względu na specyfikę celu skupiającego się na porównaniach dotyczących całej grupy państw, rozbieżności wyników, a także wczesny etap badań **wnioski wynikające z zastosowania perspektywy różnorodności kapitalizmu wobec Polski nie są jednoznaczne**. Przykładowo według jednego ze stanowisk (domi- nującego m.in. w ekonomii neoklasycznej i teorii modernizacji) **Polska stanowi nową odmianę modelu liberalnego**. Pogląd ten bazuje na wynikach indeksów spójności społecznej (m.in. na wskaźniku nierówności Giniego), regulacjach ryn- ku pracy, stosunków przemysłowych i w znacznie mniejszym zakresie regulacjach

²⁵ Zob. koordynowany w Niemczech projekt badawczy „Emerging Market Economies in Central Asia. The role of Institutional Complementarities in Reform Processes”, www.centralasiaproject.de.

biznesowych mierzonych między innymi wskaźnikami *Doing Business* Banku Światowego (Knell, Srholec 2007: 40–64)²⁶.

Równocześnie nawet w ramach dyskusji o instytucjonalnej różnorodności współczesnego kapitalizmu Polska bywa rozpatrywana jako wariant kapitalizmu kontynentalnego z dużym udziałem państwa, bliskiego koordynowanej gospodarki rynkowej w stylu niemieckim. Taka klasyfikacja wynika z przyjęcia odmiennych wskaźników, które skupiają się na udziale sektora prywatnego w PKB, prywatyzacji, kapitalizacji giełdy, warunkach dostępu do kredytu, udziale w globalnej gospodarce i nierównościach dochodowych (Lane 2007: 13–39), a w innej wersji – na warunkach zatrudnienia, zakresie własności i interwencji państwa, roli sektora usług finansowych i poziomie wewnętrznej spójności instytucjonalnej (Cernat 2006).

Krystalizują się także podejścia akcentujące konieczność rozpatrywania Europy Środkowej i Polski w sposób wychodzący poza dychotomiczną typologię Halla i Soskice'a. Chociaż ich autorzy odwołują się do odmiennych inspiracji teoretycznych i porównawczych układów odniesienia, to podzielają tezę, że w odniesieniu do krajów naszego regionu niezbędne jest wyróżnienie kolejnego wariantu kapitalizmu. Niektórzy z nich powołują się w tym zakresie na odrębność „kapitalizmu śródziemnomorskiego” jako hybrydy „czystych” modeli kapitalizmu liberalnego oraz koordynacyjnego. W kontekście dyskusji o europejskich krajach posocjalistycznych zwolennicy takiego podejścia zwracają uwagę na częste łączenie regulacji rynkowej z elementami regulacji koordynacyjnej, a nawet etatyzmu sprzed 1989 roku. Określają je zbiorczo jako „gospodarki mieszane” (*mixed economies*) wyróżniające się słabą koordynacją rynkową i instytucjonalną oraz odrębnym typem relacji pomiędzy państwem a gospodarką i organizacją interesów ekonomicznych.

Polska ze względu na przeważające formy koordynacji rynkowej oraz fragmentację interesów ekonomicznych pracodawców i pracobiorców jest w takim ujęciu rozpatrywana jako bliska modelowi liberalnemu. Zachowuje jednak znaczące odrębności, w tym duży sektor publiczny w gospodarce, neokorporacjonizm w reprezentacji interesów i wczesny etap rozwoju instytucji rynkowych, odróżniające ten rodzaj gospodarki od „czystego” modelu liberalnego (Hancke, Rhodes, Thatcher 2009: 3–38)²⁷.

Według konkurencyjnej klasyfikacji wskazana forma liberalizmu ma charakter jakościowo odmienny od państw wysoko rozwiniętych i powinna być rozpa-

²⁶ W perspektywie neoklasycznej i modernizacyjnej cechą polskiej odmiany liberalizmu jest instytucjonalny dystans do państw rozwiniętego kapitalizmu. Jego przejawem jest zaliczanie Polski do kategorii „rynków wschodzących”. Polska może w najbliższych latach spełnić kryteria konwergencji (umożliwiające m.in. wejście do strefy euro), które pozwoliłyby dołączyć do „dojrzałych gospodarek rynkowych” i zintegrować się z centrami rozwojowymi kapitalizmu w Unii Europejskiej.

²⁷ Ten wariant kapitalizmu jest także określany jako „dynamiczna hybryda” typowa dla kapitalizmu postkomunistycznego w Europie Wschodniej (Iankova 2002).

trywana nie jako hybryda ustrojowa, lecz nowa odmiana kapitalizmu. W takiej perspektywie Polska jest charakteryzowana w kategoriach „zależnej gospodarki rynkowej” (*dependent market economy*), w której kluczową rolę odgrywają transnarodowe instytucje gospodarcze i inwestorzy zagraniczni kontrolujący sektor finansowy, największe firmy, produkcję eksportową, handel, a nawet stosunki pracy. Wyróżnia ją wysoki poziom koordynacji rynkowej, słabość rodzimego kapitału i marginalizacja reprezentacji pracowniczych (King 2007; Nölke, Vliethart 2009).

Radykalne interpretacje takiego podejścia, adaptujące Wallersteinowską koncepcję systemu światowego, charakteryzują status Polski jako półperyferii podporządkowanej interesom państw zachodnich. W wymiarze ekonomicznym Polska, jak inne państwa Europy Środkowej, stanowi zaplecze (także migracyjne) stosunkowo taniej siły roboczej dla „starych” krajów członkowskich UE oraz miejsce lokalizacji pracochłonnych inwestycji bazujących na niskich kosztach produkcji. W aspekcie polityki międzynarodowej próbuje ona odgrywać bardziej samodzielną rolę, ale i tak osiąga jedynie status satelity głównych potęg Zachodu, zwłaszcza USA i Niemiec (Lane 2010: 218–241).

W jeszcze inny sposób Polska jest widziana z perspektywy pochodzenia kapitalizmu postkomunistycznego. Typologiczna propozycja „kapitalizmu z zewnątrz” (*from without*) wykracza znacząco w sferze badań i interpretacji poza analizę instytucjonalną, chociaż potwierdza generalnie liberalny charakter ustroju kraju. Rozpatruje jednak ten rodzaj kapitalizmu przede wszystkim na tle odmiennych ścieżek wychodzenia Polski z komunizmu, a nie porównań z państwami wysoko rozwiniętymi. Taka perspektywa skupia się na specyfice historycznej i strukturalnej Europy Środkowej, w której nowy kapitalizm powstał bez kapitału, klasy właścicieli, instytucji rynkowych, w warunkach deindustrializacji i reindustrializacji przeprowadzanej w skali całego regionu przez inwestorów zagranicznych.

Proces ten ma swoje uwarunkowania zarówno wewnętrzne, jak zewnętrzne. Wśród tych pierwszych za kluczowe można uznać wzory konfliktów klasowych i aliansów pomiędzy głównymi zbiorowymi aktorami polityki, które bezpośrednio decydowały o ścieżce przejścia do kapitalizmu. Na głębszym poziomie analiz są one rozpatrywane jako wypadkowa ogólnego poziomu rozwoju gospodarczego²⁸, a także identyfikacji kulturowych, które najczęściej określa dominująca religia – King i Szelenyi zauważają, że trzy wyróżnione przez nich odmiany kapitalizmu postkomunistycznego korespondują z odmianami wielkich, światowych religii. Wszystkie kraje zaliczane do modelu liberalnego znajdują się w sferze dominacji

²⁸ Konsolidacja nowych, rynkowych i demokratycznych instytucji najszybciej wystąpiła w najbardziej rozwiniętych gospodarczo krajach na peryferiach radzieckiego imperium, w których dodatkowym czynnikiem legitymizacji władzy stało się odzyskanie niepodległości. Były to Węgry, Polska, Czechy oraz Słowenia, z dochodem na mieszkańca przekraczającym 5 tys. dolarów rocznie, w cenach z 1994 roku z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej (Gajdar 1999: 108).

zachodniego chrześcijaństwa, zwłaszcza katolicyzmu. Polska w tym zakresie stanowi zatem szczególną egzemplifikację szerszej tendencji.

Państwa patrymonialne kształtują się na obszarach przewagi prawosławia bądź islamu, natomiast systemy hybrydalne w krajach o tradycjach konfucjańskich i taoistycznych (King, Szelenyi 2005: 214)²⁹. Wśród istotnych czynników wewnętrznych wskazywany jest także czas trwania socjalizmu państwowego. Krótszy w mniejszym stopniu zakorzeniał jego reguły w społeczeństwie, dzięki czemu łatwiejsze było przejście do kapitalizmu i liberalnej demokracji. Z kolei wśród czynników zewnętrznych szczególne znaczenie ma położenie geograficzne – bliskość Zachodu zwiększa na ogół jego atrakcyjność kulturową i polityczną, co sprzyja także transferowi instytucji gospodarczych. Rozpatrywane łącznie poziom rozwoju, położenie geograficzne i kultury tworzą „strukturę możliwości” odmienne wpływających na różne segmenty struktury klasowej³⁰. Na przykład w Polsce i w innych krajach regionu położonych blisko Europy Zachodniej sojusz między technokratami i korporacjami transnarodowymi był bardziej prawdopodobny niż w państwach geograficznie bardziej odległych od Zachodu, w których rządzący identyfikują się z innymi kulturami³¹.

Omawiane typologie ujawniają rozmaite trudności w zastosowaniu perspektywy różnorodności kapitalizmu do Polski i innych europejskich państw posocjalistycznych. Jeśli bowiem Polska, w zależności od przyjętych założeń i wskaźników, zaliczana jest równocześnie do jego odmiennych wariantów – modelu liberalnego, kapitalizmu kontynentalnego czy hybrydy pomiędzy „czystymi” modelami kapitalizmu – „zależnej gospodarki rynkowej” i „kapitalizmu z zewnątrz” kierowanego przez inwestorów zagranicznych, to rodzi pytania o wartość i użyteczność takich konceptualizacji.

Trafne wydaje się spostrzeżenie, że rozbieżności i niespójności w aplikacji podejścia do Polski w kategoriach „odmienności kapitalizmu” wynikają w znacznej mierze z konkurencji pomiędzy kolejnymi wersjami teorii modernizacji i teorii światowego systemu. Istotną rolę pełni także rywalizacja podejścia jakościowego i ilościowego, które koncentrują się zwykle na odmiennych zależnościach i zmien-

²⁹ Wśród państw, które przeszły do demokracji w latach 1974–1989, trzy czwarte stanowiły kraje katolickie. Na temat korelacji pomiędzy chrześcijaństwem Zachodu a demokracją zob. Huntington (1995: 82–94).

³⁰ Jeffrey Sachs (Sachs 2003) w uwagach dotyczących nowej socjologii rozwoju gospodarczego akcentuje dużą rolę położenia geograficznego, które jest czynnikiem konwergencji negowanym w neoklasycznej teorii ekonomicznej. Zauważa, że instytucje kapitalistyczne mają ułatwiony start w społeczeństwach, które są związane z rynekami światowymi za pośrednictwem więzi kulturowych, na przykład dominującej religii lub aktywnej diaspory. W przypadku Polski wystąpiły wszystkie wymienione czynniki konwergencji.

³¹ Z perspektywy Zachodu rozszerzenie NATO i UE o Europę Środkową było najłatwiej akceptowane, ponieważ kraje tego regionu ze względów ekonomicznych, politycznych i kulturowych uważano za łatwiejsze do zintegrowania niż ich sąsiedzi na Wschodzie lub Południu. Z kolei kraje bałtyckie uważano początkowo za zbyt geopolitycznie i historycznie powiązane z Rosją (Hassner 2002: 71).

nych (Bluhm 2010: 198–217). Występowanie tego rodzaju rozbieżności i ich znaczący zakres powodują, że ustalenia literatury „odmian kapitalizmu” nie mogą być mechanicznie stosowane w badaniach nad zmianami ustrojowymi w Polsce. Zwracają jednak uwagę na kilka kluczowych kwestii ukierunkowujących dyskusję na temat takich zmian.

Po pierwsze zestawienie klasyfikacji kapitalizmu w Polsce wykazuje, że najczęściej jest on charakteryzowany jako model liberalny. Zarówno orędownicy perspektywy neoklasycznej oraz teorii modernizacji, jak i ich lewicowi krytycy (np. odwołujący się do teorii systemu światowego) podkreślają, że polski wariant liberalnej gospodarki rynkowej znacząco odbiega od modelu anglosaskiego. Jest to nowa, pokomunistyczna odmiana liberalizmu. Zgodnie z najbardziej wpływowym neoklasycznym kryterium poziomu rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego taki typ gospodarki jest określany jako „rynek wschodzący” i wyróżnia się (być może przejściowo) niższymi od krajów rozwiniętego kapitalizmu standardami ekonomicznymi i społecznymi. Natomiast zwolennicy definiowania Polski jako „zależnej gospodarki rynkowej” uważają, że wariant ten stanowi raczej jakościowo nową odmianę kapitalizmu, a nie jedynie kolejną mutację gospodarki liberalnej.

Po drugie zarówno status „rynku wschodzącego”, jak i koncepcja „zależnej gospodarki rynkowej” wskazują na konieczność rozpatrywania polskiego kapitalizmu w kategoriach wykraczających poza dychotomię liberalnej bądź koordynowanej gospodarki rynkowej. Modele tworzące podstawę tej dychotomii charakteryzują bowiem wyłącznie gospodarki rozwiniętego kapitalizmu. Z założenia nie odnosiły się one do mniej rozwiniętych „rynków wschodzących” lub państw postkomunistycznych. Stąd też wraz z rozszerzeniem perspektywy różnorodności kapitalizmu na Europę Środkową pojawiają się dwojakie próby wyjścia poza tę dychotomię. Jedną z nich rozpatruje Polskę jako hybrydę instytucjonalną „czystych” modeli kapitalizmu liberalnego i koordynacyjnego.

Zgodnie z podejściem neoklasycznym i modernizacyjnym hybryda ta wyróżnia okres przejścia od „rynku wschodzącego” do „dojrzałej gospodarki rynkowej” w wariacie neoliberalnym. Do niedawna wzorca podobnych przemian upatrywano w rozwoju gospodarczym Europy Południowej oraz Irlandii, które zintegrowały się z centrami kapitalizmu w Europie Zachodniej w ramach Unii Europejskiej i strefy euro. W takiej interpretacji polska hybryda („gospodarka mieszana”) jest rozpatrywana jako przejaw kolejnego wariantu kapitalizmu w Europie Środkowej. Przebieg kryzysu w strefie euro, dramatycznie odczuwany w Europie Południowej, zdaje się potwierdzać tezę o trwałej odrębności takich hybryd, co dodatkowo podważa sensowność rozpatrywania ekspansji kapitalizmu jako systemowej konwergencji. Kryzys wykazał, że wejście do grupy krajów wysoko rozwiniętych nie jest równoznaczne z zanikiem cech systemowej odmienności; jej kolejnym przejawem stał się kryzys „śródziemnomorskiego

kapitalizmu”³². Nieprzypadkowo Hall i Soskice oraz Amable (choć w różny sposób) akcentują odrębność ustrojową w najczęściej cytowanych pracach szkoły różnorodności kapitalizmu.

Inna próba wyjścia poza dychotomię liberalnej bądź koordynowanej gospodarki rynkowej ma charakter teoretycznie bardziej radykalny. Odwołuje się do konkurencyjnej, neomarksowskiej interpretacji kapitalizmu, jak również do innych porównań strukturalnych: z państwami zajmującymi peryferyjne miejsca w globalnym podziale pracy (większość krajów azjatyckich oraz wszystkie państwa latynoskie i afrykańskie). W takim ujęciu Polska jest określana jako „zależna gospodarka rynkowa”, która nawet będąc częścią UE, pozostaje krajem o niższych standardach instytucjonalnych, podporządkowanym zwłaszcza interesom korporacji transnarodowych.

W tej interpretacji integracja z gospodarkami centrów Europy Zachodniej nie zmienia faktu, że Polska jest przykładem jakościowo nowej odmiany liberalnego kapitalizmu. Powstają zasadnicze pytania: Na jakich warunkach dokonuje się owa integracja z gospodarkami centrum? Kto w sensie systemowym kontroluje ten proces? Jakie podmioty instytucjonalne i społeczne są jego głównymi organizatorami i beneficjentami?

Charakterystykę i wyróżniki tego procesu, opisywanego w kategoriach „zależnego modelu rynkowego”, próbują uchwycić zarówno badacze odwołujący się do typowych narzędzi analiz instytucjonalnej różnorodności kapitalizmu, jak i autorzy skupiający się na wariantach kapitalizmu pokomunistycznego wynikających z odmienności ścieżek wyjścia z poprzedniego ustroju. Pierwsi zajmują się w tym zakresie mniej lub bardziej standardowymi aspektami analizy instytucjonalnej dotyczącymi koordynacji gospodarki, nadzoru korporacyjnego, stosunków przemysłowych, edukacji i szkolnictwa zawodowego bądź transferu innowacji i przewagi komparatywnej. Natomiast drudzy zwracają znacznie większą uwagę na pozaekonomiczne wymiary nowego polskiego kapitalizmu „z zewnątrz” – strategie i dominujące sojusze kluczowych aktorów polityki, instytucje polityczne, dominujące wzory kultury, rozmaite czynniki sprawcze zmian strukturalnych (w tym formowania klas społecznych), zdolność państwa do działania i jego relacje z gospodarką czy formy mobilizacji krajowego biznesu.

³² Jeszcze przed wejściem do strefy euro zwolennicy teorii centrum–peryferie rozpatrywali integrację europejską w kategoriach nierównej wymiany ekonomicznej, marginalizującej biedniejsze kraje Europy Południowej (Seers, Vaitsos 1980).

2.4. Użyteczność i ograniczenia podejścia

Główna wartość dodana perspektywy instytucjonalnej różnorodności kapitalizmu, diskutowanych typologii oraz charakterystyk ich komponentów polega na dostarczaniu nowych inspiracji teoretycznych i metodologicznych dla badań nad rozwojem gospodarczym Polski na tle innych państw. Badanie przypadków poszczególnych krajów rzadko jest poprzedzone skonstruowaniem ogólnych ram analitycznych. W rezultacie „skoncentrowanie się na konkretnych krajach skłania do poszukiwania specyficznych dla nich wyjaśnień i koncepcji, w wyniku czego porównania międzynarodowe stają się trudne, a uogólnienia właściwie niemożliwe” (Wojtyła 2005: 95). Perspektywa różnorodności kapitalizmu w znacznej mierze jest wolna od tego rodzaju zagrożeń ze względu na wytworzenie pewnych całościowych ram analitycznych, które umieszczane są w uniwersalnych kontekstach.

Dostarcza też bazy kategoryjnej, tez i hipotez, siatki pojęciowej, typologii i wskaźników, które nie tylko stymulują porównania z krajami rozwiniętymi, lecz równocześnie pokazują, że państwa wychodzące z komunizmu nie tworzą homogenicznej całości i warto poświęcić więcej uwagi różnicom instytucjonalnym między poszczególnymi państwami oraz grupami państw, a także zachodzącym w nich zmianom. Są to inspiracje tym bardziej użyteczne i „na czasie”, że globalny kryzys zapoczątkowany w 2008 roku, wymuszający w skali międzynarodowej poszukiwanie nowych rozwiązań politycznych (instytucjonalnych i społecznych) dających szansę jego przezwyciężenia, w Europie Środkowej nałożył się na wyczerpywanie się strategii rozwoju realizowanych po upadku socjalizmu państwowego.

Wskaźnikowymi przejawami tego zjawiska są krytyczne oceny pozycji Europy Środkowej w międzynarodowym podziale pracy, reguł finansowania inwestycji, transferu innowacji oraz budowania przewagi komparatywnej, opartej głównie na stosunkowo niskich kosztach pracy i pracochłonnych produktach przemysłowych z niewielkim udziałem wysokich technologii. W Polsce od kilku lat formułowane są oficjalnie postulaty zbudowania własnej strategii rozwoju gospodarczego i społecznego, wypracowania i realizacji nowego projektu cywilizacyjnego, bez którego nie jest możliwa dalsza modernizacja kraju. Narastają bowiem obawy, że bez takiej strategii, pomimo znaczącego zmniejszenia dystansu do czołówki państw europejskich, Polska może wejść w fazę „dryfu rozwojowego”, stagnacji gospodarczej oraz nowej peryferyjności w relacjach z otoczeniem zewnętrznym³³.

Realizacja nowej strategii rozwoju gospodarczego wymaga znaczącej korekty polityki państwa i kompleksowych zmian instytucjonalnych. Perspektywa różnorodności kapitalizmu daje możliwość rzeczowego podjęcia tej problematyki

³³ Por. raporty Zespołu Doradców Strategicznych Prezesa Rady Ministrów opracowane pod kierunkiem Michała Boniego między innymi na temat kapitału intelektualnego Polski (2008), wyzwań rozwojowych (2009), młodzieży (2011) i trzeciej fali nowoczesności (2012); polemicznie w kwestii innowacyjności na tle rozwoju społeczno-gospodarczego Polski zob. Hausner (2012).

w sposób wychodzący poza ideologiczne konfrontacje pierwszych lat transformacji ustrojowej, w których dominowało zakorzenione w „minionej epoce” myślenie w kategoriach radykalnej opozycji pomiędzy dwoma konkurencyjnymi modelami ustrojowymi – socjalistycznym i kapitalistycznym. Takie myślenie zacierało różnice między wariantami każdego z systemów. Osłabiło również dyskusje o „docelowym” modelu kapitalizmu w Polsce, przyczyniło się bowiem do dominacji wątpliwego przeświadczenia, że poszczególne państwa, niezależnie od swojej przeszłości historycznej, poziomu rozwoju gospodarczego czy kształtu ustroju politycznego, poruszają się po tych samych trajektoriach zmian instytucjonalnych i społecznych. Obecnie w znacznie większym niż niegdyś zakresie dostrzega się, że istnieją różne warianty kapitalizmu, wykraczające znacząco poza historyczny podział na rozpatrywane monolitycznie modele socjalizmu i kapitalizmu.

Po ponad dwudziestu latach zmian ustrojowych i społecznych wiadomo również dużo o sukcesach i ograniczeniach modelu gospodarczego wprowadzonego w Polsce, a także o efektach odmiennych scenariuszy przemian w innych państwach posocjalistycznych. Ponieważ Polska zamknęła zasadniczy etap transformacji ustrojowej, jest państwem członkowskim UE i OECD, istnieje znacząco większa niż w latach dziewięćdziesiątych możliwość porównywania danych i charakterystyk kwestii gospodarczych oraz instytucjonalnych.

Równocześnie, jak pokazują postulaty redefinicji strategii rozwoju Polski, potrzebne są nowe impulsy teoretyczne i metodologiczne sprzyjające kompleksowym badaniom porównawczym, uwzględniającym zwłaszcza europejski i globalny kontekst zmieniających się tendencji gospodarczych. Perspektywa instytucjonalnej różnorodności kapitalizmu ma w tym zakresie duży **potencjał poznawczy**. W okresie kryzysu globalnego kapitalizmu tego typu analizy mogą przyczynić się w nowy sposób do dyskusji na temat optymalnego modelu instytucji gospodarczych, jak również oceny efektywności różnych wariantów kapitalizmu.

Jeśli odwołać się do typologii Bruno Amable, to przebieg kryzysu stanowi przecież swoisty test dla modelu anglosaskiej gospodarki rynkowej, skandynawskiego modelu socjaldemokratycznego, kapitalizmu azjatyckiego, europejskiego modelu kontynentalnego i kapitalizmu śródziemnomorskiego. Analogicznie można rozpatrywać odmienne następstwa kryzysu w państwach Europy Środkowej i Wschodniej. Dla Polski badania odwołujące się do rozmaitych wariantów ustrojowych mogą być użyteczne w dyskusjach na temat optymalnego modelu kapitalizmu. Istnieje już obszerna międzynarodowa literatura przedmiotu, która znajduje jednak zastanawiająco niewielkie odzwierciedlenie na gruncie rodzimych nauk społecznych³⁴.

³⁴ W Polsce przetłumaczono dotąd tylko dwie znane prace tego nurtu odzwierciedlające stan dyskusji z końca lat osiemdziesiątych XX wieku – Alberta *Kapitalizm kontra kapitalizm* (1994) oraz Esping-Andersena *Trzy światy kapitalistycznego państwa dobrobytu* (2010).

Pojawiła się „luka poznawcza” tworząca motywację do chociażby częściowego odniesienia się do tej problematyki. Jak bowiem trafnie zauważył Michał Federowicz, „szkoła różnorodności kapitalizmu skupia uwagę na centrach współczesnego kapitalizmu, ale też śledząc dynamikę konkurowania ich ze sobą i wewnętrznych przemian każdego z nich dostarcza języka dla »spóźnialskich« (*late comers*), czyli krajów [...], które ze znacznym opóźnieniem dołączyły do grona krajów zaawansowanych gospodarczo (*advanced economies*). Studiowanie dynamiki zmian czy to centrów czy też »spóźnialskich« nie daje recept, ale pokazuje lukę transformacyjną, wyrażoną w niedojrzałych instytucjach gospodarczych i pomaga w szukaniu sposobów jej zabudowania” (Federowicz 2004: 27).

W takim ujęciu pojęcia koordynacji i komplementarności wyodrębnione kluczowe obszary instytucjonalne oraz typologie kapitalizmu dostarczają narzędzi teoretycznych, które pozwalają także na wskazanie zasadniczych niespójności i dysfunkcji systemowych oraz wskazanie możliwych modyfikacji w modelu polskiej gospodarki. Badacze Europy Środkowej i Wschodniej podkreślają, że obecny międzynarodowy kryzys gospodarczy, ze względu na swój globalny i strukturalny charakter, wymusi prawdopodobnie także radykalną rewizję perspektywy różnorodności kapitalizmu od kilku lat stosowanej wobec krajów posocjalistycznych.

Elena Iankova zauważa, że jest kwestią otwartą, w jakiej mierze rosnąca rola nowych liderów gospodarki spoza Zachodu (np. krajów BRIC) wpłynie na ewolucję współczesnej gospodarki i polityki. Podobnie nie jest jasne, jak najnowszy kryzys centrów kapitalizmu w Stanach Zjednoczonych, Europie Zachodniej i Japonii zmodyfikuje instytucje ukształtowane po drugiej wojnie światowej bądź jakie zmiany spowoduje globalna integracja przedsiębiorstw. W kontekście europejskich krajów posocjalistycznych są to kwestie tym bardziej istotne, że ich gospodarki na ogół charakteryzują się jako mało stabilne i instytucjonalnie niespójne, co zwiększa podatność na szoki zewnętrzne (Iankova 2010: 3).

Z kolei Lawrence King zwraca uwagę na nadmierną sztywność i ahistoryczny charakter perspektywy różnorodności kapitalizmu, widoczne szczególnie po rozszerzeniu badań na Europę Środkową i Wschodnią. Perspektywa ta bazuje bowiem na statycznej równowadze wyjaśniającej różnicę pomiędzy państwami, przede wszystkim tendencjami ekonomicznymi wynikającymi z ich odmiennych konfiguracji instytucjonalnych. Jednak w przypadku krajów pokomunistycznych mamy do czynienia nie tylko z bardzo dużą dynamiką zmian systemowych, wykraczającą poza tempo znane z państw dojrzałych gospodarek rynkowych. Równie ważną (jeśli nie istotniejszą) rolę odgrywają także inne czynniki, pomijane często w głównym nurcie badań nad odmiennością kapitalizmu, takie jak relacje władzy pomiędzy transnarodowym biznesem a państwem lub rosnący udział inwestycji zagranicznych w gospodarce państw i całej Europy Środkowej.

W badaniach nad różnorodnością kapitalizmu niezbędne stają się szersze uwzględnianie kwestii poruszanych niegdyś w polemice orędowników teorii świa-

towego systemu ze zwolennikami ekonomii neoklasycznej i teorii modernizacji. Obejmują one: 1) konieczność zwrócenia większej uwagi na rolę rodzimych klas społecznych, w tym podziałów wewnątrz elit i warstw uprzywilejowanych; 2) pogłębioną analizę wzorów inwestycji zagranicznych (podziału korzyści, sieci powiązań w segmentach rynku dających wysokie korzyści, dostępu do wiodących technologii), a także ich wpływu na państwo i gospodarkę krajów przyjmujących; 3) uwzględnienie nie tylko korzyści, lecz również kosztów konkurencji rynkowej; 4) charakterystykę głównych agentów zmian; 5) negację rozpatrywania rozwoju kapitalistycznego przede wszystkim w kategoriach modernizacyjnych, pomijających jego różne możliwe aspekty regresywne (np. wytwarzanie nowych wzorców zależności i podporządkowania). Takie podejście znajduje zastosowanie w rekomendacjach dotyczących badań nad kapitalizmem w Europie Środkowej, które powinny uwzględniać różne wymiary i odmienne poziomy analizy sfer życia społecznego, w największym zakresie strukturyzujących gospodarkę.

King wskazuje na szczególne znaczenie autonomii państwa jako efektywnego regulatora kapitału oraz konieczność analizy zachowań kluczowych polityków i elit politycznych. Oprócz typowych badań relacji pomiędzy kapitałem i pracą rekomenduje analizy stosunków pomiędzy różnymi segmentami właścicieli na wybranych rynkach oraz ewolucję instytucji koordynujących działalność właścicieli firm i korporacji. Wśród istotnych kwestii wymieniane są badania nad biurokratycznym charakterem państwa, instytucji polityki społecznej i zakresem urynkowania siły roboczej. Na uwagę zasługuje propozycja analizy artykulacji różnych sposobów produkcji i zewnętrznych aktorów ekonomicznych, w tym niekapitalistycznych lokalnych stosunków produkcji, wzorów działań inwestorów zagranicznych itd. (King 2010).

Andrzej Wojtyna zwrócił uwagę na zamieszanie terminologiczne związane z posługiwaniem się różnymi schematami klasyfikacyjnymi modeli kapitalizmu. Wskazał na kilka przyczyn tego zjawiska, utrudniających posługiwanie się perspektywą różnorodności kapitalizmu w Polsce. Badacze, konstruując takie schematy, stosują różne zarówno nazewnictwo, jak i kryteria, co przekłada się na odmienną liczbę wyróżnionych typów (choć większość propozycji zawiera się między dwoma a pięcioma modelami). Autorzy rozpatrują też kapitalizm w rozmaitych ujęciach. Część z nich ujmuje modele kapitalizmu w sposób wąski, skupiając się na czynnikach ekonomicznych, inni uwzględniają również wymiary społeczne i polityczne oraz technologiczne. W związku z dyskutowanymi modelami kapitalizmu Wojtyna zauważa, że niezależnie od wynikających z nich trudności, rozpatrywanie zmian ustrojowych w Polsce w takich kategoriach jest tym bardziej użyteczne, iż początek transformacji przyczynił się do akcentowania zalet kapitalizmu jako takiego i zacierania różnic między jego wariantami. Później podobny efekt wywołała perspektywa przystąpienia do UE, która sprzyjała myśleniu w kategoriach jednolitego „modelu europejskiego”. W takim kontekście wy-

różnienie odrębnych modeli występujących w Europie Zachodniej „pozwała dużo bardziej precyzyjnie wskazać na wybory, dylematy i ograniczenia stojące przed Polską w procesie poszukiwania optymalnego dla niej modelu kapitalizmu” (Wojtyna 2005: 103).

Inni badacze odnotowują, iż **zróżnicowanie typologii kapitalizmu jest bardzo duże i sporne także ze względu na ewolucję kluczowych instytucji** i fakt, że współczesne gospodarki w warunkach globalizacji mają w rosnącym zakresie charakter mieszany, odbiegający od „czystych” wariantów gospodarki rynkowej (Lubbe 2010: 56). Dodatkowo do obiegu akademickiego wchodzi kolejne propozycje klasyfikacji różnych wariantów kapitalizmu, jak charakteryzowana wcześniej typologia odmian kapitalizmu pokomunistycznego Kinga i Szelenyiego bądź model zależnej gospodarki rynkowej Nölke i Vliegentharta. Wraz z najczęściej dyskutowanymi w literaturze propozycjami Halla i Soskice oraz Amable, stanowiących standardowy układ odniesienia dla takich propozycji, poszerzają one pole problemowe i ramy teoretyczne użyteczne dla analiz modelu kapitalizmu powstałego w Polsce po 1989 roku.

Trzeba jednak odnotować, że ramy tego rodzaju mają charakter typów idealnych bądź modeli uogólniających kierunki przemian instytucjonalnych i społecznych w skali regionalnej, a nie poszczególnych państw. Ich zastosowanie do potrzeb Polski wiąże się między innymi z koniecznością łączenia aspektów całościowych, analizujących wybrane, uznane za najważniejsze związki i tendencje (społeczne, instytucjonalne) z kontekstem i historią, szczególnie ważnymi w kraju, który w okresie kluczowym dla tworzenia kapitalizmu był pozbawiony niepodległości i został siłą włączony w skład innych państwowości. Są to okoliczności radykalnie odmienne od przesłanek, które ukształtowały społeczeństwa zachodnie i niektóre azjatyckie, rozpatrywane w ramach perspektywy różnorodności kapitalizmu. Perspektywa ta nie zajmowała się bowiem krajami podporządkowanymi od setek lat interesom innych państw, znajdującymi się na obrzeżach głównych procesów rozwojowych, a po drugiej wojnie światowej tworzących alternatywne warianty ustrojowe. W rezultacie studia nad odmianami kapitalizmu skupiały się na problemach zakorzenionych w stabilnych instytucjach i strukturach.

W Polsce, podobnie jak w całej Europie Środkowej i Wschodniej, instytucje i struktury kapitalistyczne dopiero się kształtują i rozwijają³⁵. Geneza i sposób ich funkcjonowania często ma też charakter specyficzny, wynikający z nakładania się na wcześniejsze odmienne wzorce i konfiguracje, a równocześnie z łączenia ich z nowymi tendencjami o dużej sile oddziaływania, związanymi z globalizacją bądź integracją europejską, niewystępujące wcześniej w tej skali (przeptywy idei i zasobów materialnych, migracje ludności, zmiany technologiczne, deindustria-

³⁵ Symboliczną ilustracją takiego dystansu rozwojowego jest na ziemiach polskich wybuch powstania styczniowego w okresie, kiedy w Londynie uruchamiano pierwszy na świecie odcinek metra.

lizacja, reindustrializacja itd.). W badaniach nad różnorodnością kapitalizmu nie podejmowano też wielu problemów, które są szczególnie ważne dla Polski i innych państw regionu, np. dotyczących różnych aspektów dziedzictwa komunizmu, deficytu kapitału inwestycyjnego czy słabości „klas średnich”, których substytutem stał się organizowany przez elity władzy kapitalizm polityczny bądź transgraniczna aktywność inwestorów zagranicznych.

Zmiany ustrojowe i społeczne w Europie Wschodniej przebiegają w krajach opisywanych przez wybitnych historyków, ekonomistów i socjologów jako „pierwsze peryferie światowego systemu kapitalistycznego” (Immanuel Wallerstein), „najtrwalsza peryferia europejska (Ivan Berend, György Ranki), „europejska peryferia wtórnego poddaństwa i penetracji kapitalizmu” (Fernand Braudel), „mieszanka prymitywizmu i imitacji Zachodu” (Perry Anderson), „obszar normalnego nierozwoju” (Robert Brenner), „rozwoju kolonialnego” (Marian Małowist), „doganiania Europy” (Andrzej Wyczański), „niefortunnego splotu okoliczności historycznych” (Jerzy Topolski), „rozwoju hybrydalnego” (Witold Kula) bądź „Trzecia Europa między Wschodem a Zachodem” (Jenő Szucs) [zob. Sosnowska 2004].

Współczesne kwalifikacje krajów Europy Środkowej jako „rynków wschodzących” bądź „zależnej gospodarki rynkowej” wskazują, że wbrew poglądom akcentującym przede wszystkim modernizacyjny charakter zachodzących zmian w zasadniczych wymiarach strukturalnych nie mogą one być interpretowane w oderwaniu od dziedzictwa historii.

3. Polski wariant kapitalizmu

Miała być demokracja, a jest kapitalizm.

*CBOS. Społeczna wizja ustroju
demokratycznego, czerwiec 1995*

Kto posiada, ten też włada.

Czyja łąka tego siano.

Przysłowia polskie

3.1. Wyznaczniki nowego ustroju

Przejawem przewycięzania ograniczeń w zastosowaniu perspektywy różnorodności kapitalizmu wobec Polski (i całej Europy Środkowo-Wschodniej) są omawiane w rozdziale 2 propozycje modyfikacji sposobów konceptualizacji tej problematyki. Jej zastosowanie wobec regionu znalazło dwojakie odzwierciedlenie – w postaci poszerzania zakresu analiz o dodatkowe obszary badawcze, a także poprzez wprowadzanie do dyskusji nowych wariantów kapitalizmu, wykraczających poza ujęcia typologiczne bazujące na wyróżnikach instytucjonalnych państw wysoko rozwiniętych.

Pierwsza z tych modyfikacji wynika z uwzględniania specyfiki historycznej oraz zapóźnień rozwojowych Europy Wschodniej w porównaniu z Europą Zachodnią, jak również bezprecedensowego charakteru przemian ustrojowych po upadku socjalizmu państwowego. Przemiany te wykraczają radykalnie poza zakres problemy głównego nurtu szkoły różnorodności kapitalizmu skupiającej się najczęściej na zasadach koordynacji gospodarki, nadzorze korporacyjnym, finansowaniu inwestycji, stosunkach pracy oraz edukacji i szkolnictwie zawodowym. Ograniczenie zainteresowań badawczych do tych kwestii jest poznawczo niewystarczające w zastosowaniu do wychodzącej z socjalizmu państwowego Polski, gdzie tworzony jest niemal od podstaw kapitalizm w nowym kontekście historycznym i systemowym, określanym przez procesy globalizacji oraz integracji europejskiej.

Jak zauważył Edmund Mokrzycki (2001: 127), podsumowując efekty zmian ustrojowych po 1989 roku, „doświadczenia ostatnich dziesięcioleci sugerują, że motory rozwoju i zacofania tkwią głębiej, w samej tkance społecznej, w kulturze,

w całokształcie stosunków międzyludzkich, w strukturze społecznej i mechanizmach różnicowania społecznego”. Zgodnie z diskutowanymi wcześniej sugestiami, wśród zagadnień wymagających uwzględnienia w opisach „nowego” kapitalizmu na szczególną uwagę zasługują zwłaszcza ścieżki wychodzenia z komunizmu i przejawy jego dziedzictwa, państwo jako regulator zmian instytucjonalnych, deficyty kapitałów (inwestycyjnego, społecznego itd.), główni aktorzy polityki tworzący nowy ustroj, wpływ internacjonalizacji gospodarki na zmiany systemowe, w tym rola inwestorów zagranicznych na tle lokalnej konfiguracji podmiotów gospodarczych oraz słabości klas średnich i społeczeństwa obywatelskiego. Wymienione zagadnienia są w różnym zakresie rozpatrywane w tej części pracy w kategoriach wyznaczników nowego ustroju, warunkujących rozwój kapitalizmu w Polsce, jego charakter i profil społeczny.

Druga ze wskazanych wcześniej modyfikacji polega na włączaniu do istniejących kategorii pojęciowych nowych wariantów kapitalizmu, umożliwiających modelowe opisanie jego charakteru w skali całego regionu, a także w odniesieniu do poszczególnych państw. W takim ujęciu Polska jest rozpatrywana niejednoznacznie: jako kolejna odmiana liberalizmu (w konkurencyjnych wersjach „ryнку wschodzącego” lub „zależnej gospodarki rynkowej”), kapitalizmu kontynentalnego, nowej hybrydy ustrojowej, gospodarki mieszanej bądź kapitalizmu „z zewnątrz”. Tego rodzaju uogólnienia, chociażby ze względu na formułowanie rozbieżnych poglądów na temat charakteru polskiego kapitalizmu, dostarczają impulsów poznawczych zachęcających do weryfikacji ich przesłanek teoretycznych i empirycznych.

Są to impulsy tym bardziej wartościowe, że w ostatnich latach zostało wypracowanych wiele użytecznych narzędzi teoretycznych oraz metodologicznych w różnych (także nowych) wymiarach analizy – typologii i klasyfikacji, porównawczych układów odniesienia, hipotez i korelacji, sposobów interpretacji, indeksów, wskaźników itd. Umożliwiają one weryfikowanie hipotez dotyczących Polski w ramach dyskusji na temat różnorodności współczesnych wersji kapitalizmu. W aspekcie głównych instytucji gospodarczych taka weryfikacja zostanie przeprowadzona w podrozdziale 3.2.

Integralną częścią analiz jest wykorzystanie źródłowego materiału badawczego uzyskanego w projekcie „Elity polityczne i gospodarcze Polski wobec integracji z Unią Europejską”, który realizowałem w IFiS PAN w latach 2003–2004. W jego ramach przeprowadziłem pogłębione wywiady z wybranymi celowo politykami, liderami organizacji pracodawców, przedsiębiorcami (w tym z „najbogatszymi Polakami” z rankingu tygodnika „Wprost”), szefami największych firm oraz z ekspertami gospodarczymi, także akademickimi¹. Ponieważ wśród respondentów

¹ Szczegółowe informacje na temat tego projektu zawiera Aneks. W jego części merytorycznej umieściłem wybrane fragmenty wywiadów z respondentami, które uznałem za w pewnej mierze

znajdowały się osoby, które na początku lat dziewięćdziesiątych i później zajmowały eksponowane stanowiska polityczne bądź gospodarcze, część pytań dotyczyła zagadnień związanych z genezą i różnymi aspektami powstawania „nowego” kapitalizmu w Polsce.

Uznałem, że fragmenty niektórych wypowiedzi warto przywołać w oryginalnej wersji ze względu na ich dużą wartość poznawczą stanowiącą wyjątkowy komentarz do poruszanej problematyki. Zwłaszcza gdy jest ona rozpatrywana z perspektywy aktorów transformacji, którzy mieli istotny wpływ na jej przebieg w kluczowym okresie tworzenia nowych instytucji ustrojowych. Prezentuję również analizy ich poglądów dotyczące innych zagadnień o strategicznym znaczeniu dla charakterystyki polskiego kapitalizmu, między innymi w zakresie definiowania nowego miejsca i funkcji państwa bądź różnych aspektów transnacionalizacji polskiej gospodarki.

Współczesne badania instytucjonalne akcentują rolę aktorów społecznych w ewolucji gospodarki rynkowej zarówno w wymiarze teoretycznym, jak i metodologicznym. Jest to konsekwencja wychodzenia poza dualizm klasycznej socjologii wyznaczany przez opozycje „struktury i agencji”, „mikro i makro” bądź „interesów i idei”. Zamiast dowodzenia prymatu jednego aspektu takiej opozycji nad innym, teoria socjologiczna próbuje je integrować w ramach perspektyw, w których aktorzy i struktury społeczne są wzajemnie powiązane, jak w teorii strukturyzacji (Giddens 1984), teorii praktyki (Bourdieu 1990) bądź w teoriach sieci społecznych (White 1992). Jest to podejście szczególnie użyteczne w warunkach posocjalistycznej zmiany ustrojowej otwierającej różne możliwości zmian instytucjonalnych.

Wskutek koincydencji wielu okoliczności aktorzy społeczni – początkowo przede wszystkim nowe elity polityczne – stali się twórcami reguł (*rule-makers*), których tożsamości, interesy i preferencje ideologiczne znacząco wpłynęły na modyfikację rzeczywistości społecznej. Jednak aktorzy, nawet kluczowi, są również odbiorcami reguł (*rule takers*). Jak zauważył Marks, historię tworzą ludzie, lecz nie dokonują tego w warunkach przez nich wybranych. Zmiany ustrojowe są istotnie determinowane także przez już zastane instytucje i okoliczności, które (struktura organów państwa, prawo lub wzory kultury politycznej itp.) określają w znacznej mierze zakres teoretycznych alternatyw i faktycznych wyborów. Sposób ich przeprowadzania wiąże się również z różnymi strategiami aktorów, czego przykładem są różnice koncepcji odmiennie profilujących instytucje systemu politycznego.

komplementarne do bardziej teoretycznej, zobiektywizowanej i ilościowej narracji głównych rozdziałów pracy. Podzielał bowiem poglądy tych badaczy, którzy, jak na przykład Silverman (2009: 28–33), zwracają uwagę na potrzebę uchwycenia punktu widzenia jednostek i perspektywę aktorów. W przypadku transformacji posocjalistycznej takie podejście jest tym bardziej uzasadnione, że szczególnie znacząca rola elit w początkowym okresie tego procesu zachęca do spojrzenia na jego przebieg z punktu widzenia społecznych doświadczeń osób, które w dużym stopniu określały kierunek i nadały znaczenie zmianom ustrojowym w Polsce.

Równocześnie zróżnicowanie takich strategii w innych wariantach kapitalizmu (np. liberalnego lub koordynowanego) pokazuje, w jakim zakresie aktorzy są także wytworem instytucji „formatujących” reguły ich działań. Bez zrozumienia aktorów i relacji pomiędzy nimi w rozmaitych konfiguracjach instytucjonalnych nie sposób wyjaśniać jakichkolwiek reform gospodarczych (m.in. Jackson 2010; Aoki 2001). Są to kwestie szczególnie istotne w warunkach radykalnych zmian systemowych, w których preferencje ustrojowe elit znajdują szczególnie znaczące konkretyzacje polityczne.

Jednym z podejść skupiających się na interakcji pomiędzy aktorami i zmianami instytucjonalnymi jest koncepcja wspólnych modeli myślowych (*shared mental models*), której autorami są Arthur Denzau i Douglass North (1994). Wychodzi ona poza indywidualistyczne ramy teorii racjonalnego wyboru. Przyjmuje, że zmiany społeczne mają w znacznej mierze charakter intencjonalny, wynikający z percepcji aktorów przekształceń instytucjonalnych, którzy modyfikują swoje poglądy, korzystając z doświadczeń życiowych konfrontowanych z „ideologią”, definiowaną jako wynik przewidywań odnoszących się do użyteczności podejmowanych działań. Przykład występowania takiej zależności stanowi teza Milтона Friedmana głosząca, że maksymalizacja zysków jest najlepszą formą praktykowania społecznej odpowiedzialności biznesu.

Modele myślowe organizujące działania aktorów są jednak zwykle także pewnymi wytworami kulturowymi, które kumulują doświadczenia pokoleniowe i historyczne, łącząc je z określonymi preferencjami teoretycznymi oraz ideologicznymi stosowanymi w praktyce (North 2005). Jak dowodzą wypowiedzi respondentów, przykładem oddziaływania takiego „wspólnego modelu myślowego” na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku stała się neoliberalna strategia reform gospodarczych w Polsce oraz legitymizujący ją zbiór poglądów na gospodarkę i życie społeczne².

3.1.1. Dziedzictwo przeszłości i anachronizm socjalizmu państwowego

Z perspektywy głównych ośrodków kapitalizmu Polska – jak większość krajów Europy Środkowej i Wschodniej – jest często postrzegana jako państwo nienowoczesne, zapóźnione gospodarczo oraz kulturowo, kojarzone z negatywnymi stereotypami bądź nawet folklorystyczną egzotyką. Ten sposób postrzegania „naszej” części Europy, legitymizujący w pewnej mierze jej podrzędną rolę w stosunkach

² Obszerną dokumentację sposobów myślenia o polityce w latach dziewięćdziesiątych stanowią publikacje dwóch instytutów Polskiej Akademii Nauk: Zakładu Struktur Władzy IFiS PAN kierowanego przez Włodzimierza Wesołowskiego oraz Zakładu Studiów nad Elitami ISP PAN, którym kierował Jacek Wasilewski.

z Zachodem, jest rozpowszechniony od stuleci³. W Europie Zachodniej od końca X wieku uważano, że Europa kończyła się tam, gdzie przebiegały granice cesarstwa rzymskiego, państwa Karola Wielkiego, a później władztwa Hohenzollernów i Habsburgów. Zimnowojenny podział po 1945 roku na kapitalistyczny Zachód i komunistyczny Wschód w nowy sposób utrwalił ten schemat.

Nakładanie się rozmaitych kryteriów geograficznych, politycznych, gospodarczych i religijnych powodowało, że jak pisał wybitny historyk brytyjski Tony Judt (2012: 61), „bez względu na chwilową świetność Pragi czy Wilna żadne z tych miast nie było nigdy stolicą niczego, co można by nazwać europejskim w takim sensie, w jakim w różnych okresach były Florencja, Madryt, Amsterdam, Paryż czy Wiedeń”. Judt przywołuje kanclerza Austrii Metternicha (1773–1859), który zasłynął powiedzeniem, że Azja zaczyna się na wschód od Wiednia. Od dawna podkreślany jest też skumulowany, długookresowy charakter zacofania dzielącego Europę Środkowo-Wschodnią od Europy Zachodniej. Chociaż nie ma zgody w sferze teorii wśród badaczy wyjaśniających ten proces, to akceptowana jest teza, że jego korzenie gospodarcze sięgają późnego średniowiecza i kształtowały się jeszcze przed powstaniem kapitalizmu w zachodniej części kontynentu (Chirot i in. 1989).

W polskiej myśli politycznej i historycznej, w dyskusjach ekonomistów i socjologów przejawem dostrzegania takich dysproporcji stało się przekonanie o rozwojowym dualizmie Europy zachodniej i wschodniej sięgające schyłku Pierwszej Rzeczypospolitej, opierały się na konstatacji artykułowanej w różnych wariantach teoretycznych, że Polska jest opóźniona w rozwoju względem Zachodu⁴. Pomimo że kategorie „zacofania”, „rozwoju” lub „peryferii”, są zdeterminowane kulturowo (i zawierają wartościowania często odwołujące się do oświeceniowej tezy o monolinearnym kierunku rozwoju społeczeństw), stanowią ważny wyróżnik refleksji na temat położenia Polski na tle innych państw, przekładany na rozmaite koncepcje i wskaźniki⁵.

³ Symptomatyczne są w tym względzie wyniki badań nad wizerunkiem Polski i Polaków w Austrii, Francji, Hiszpanii, Niemczech, Szwecji i Wielkiej Brytanii, które zrealizował Instytut Spraw Publicznych w okresie poprzedzającym akcesję Polski do UE. Wykazały one duży stopień niewiedzy na temat Polski i postrzegania naszego kraju jako odległego geograficznie i cywilizacyjnie. Polska kojarzyła się respondentom głównie z zacofaniem, biedą i religijnością (Kolarska-Bobińska 2003). Na tym tle za trafne można uznać określenie perspektywy przyjmowanej przez centra jako „syndromu orientalizmu”, który często narzuca swoje punkty odniesienia badaniom peryferii. Przykładem są badania korelatów zachowań wyborczych, sugerujące „irracjonalność” Europy Środkowej i Wschodniej wskutek głosowania w znacznie mniejszym stopniu zdeterminowanego klasowo niż w wielu społeczeństwach zachodnich (Zarzycki 2009: 175–181). Taka perspektywa pomija odmienności sposobu rozumienia klas w krajach doświadczających w XX wieku kilkakrotnie zmian ustrojowych o przeciwnych kierunkach. Marginalizuje też kwestię słabości tożsamości partyjnych i uwarunkowań identyfikacji wyborców z nowymi ugrupowaniami politycznymi.

⁴ W Europie dyskutowane są również inne osie podziałów rozwojowych i regionalnych, na przykład pomiędzy protestancką Północą i katolickim Południem (Samsonowicz 1999). Obecny kryzys UE nadaje tym dystynkcjom nowe znaczenia.

⁵ Problematykę zacofania Europy Wschodniej w światowej i polskiej socjologii historycznej charakteryzuje Sosnkowska (2004). Natomiast związane z tą kwestią relacje pomiędzy europejskim

Narastająca od XVI wieku supremacja nowożytnego Zachodu wraz z zamorską ekspansją Europy, początkami kapitalizmu, merkantylizmem, reformacją protestancką i kontrreformacją katolicką, tworzeniem silnych państw wspierających rewolucję przemysłową, a także procesy modernizacyjne bardzo wzmocniły odmienności dróg rozwoju Europy. Na wschód od Łaby przejawem tej tendencji stał się rozwój gospodarki folwarczno-pańszczyźnianej, restytucja poddaństwa chłopów i głębokie zmiany polityczne oraz kulturowe, których instytucjonalizacja reprodukowała jakościowe różnice systemów gospodarczych w Europie. W efekcie, opóźnione rozwojowo kraje Europy Środkowo-Wschodniej stopniowo pozbawiane były podmiotowego znaczenia politycznego, a w pewnych okresach także niepodległości w relacjach z Turcją, Austrią, Rosją, Prusami (później II Cesarstwem Niemieckim). W kluczowym okresie formowania się nowoczesnych państwowości i kapitalizmu znalazły się na obrzeżach głównych tendencji cywilizacyjnych.

W Polsce świadome próby naśladowania i dogonienia wyżej rozwiniętych państw Europy Zachodniej podejmowane były od drugiej połowy XVIII wieku. Ich politycznym uwieńczeniem stały się reformy i ustawodawstwo Sejmu Czteroletniego oraz Konstytucja 3 maja z 1791 roku. Jednak tak rozumiane **procesy modernizacyjne nigdy nie zostały doprowadzone do końca**, a dalszy przebieg wydarzeń ze względu na niekorzystny splot okoliczności nadał im charakter powierzchowny i selektywny. Wśród najważniejszych okoliczności można wskazać utratę niepodległości Polski w 1795 roku; obcą dominację podporządkowującą rozwój poszczególnych regionów kraju interesom zaborców, którzy ze zmiennym nasileniem prowadzili politykę antypolskich represji (rusyfikacja, germanizacja); słabość rodzimych instytucji inicjujących bądź wspierających reformy; postfeudalny charakter struktury gospodarczej i społecznej; wyniszczające wojny, liczne powstania narodowowyzwoleńcze oraz rewolucje społeczne. Każdy z zaborów stanowił obszar peryferyjny obcego mocarstwa i podporządkowany był odmiennym interesom politycznym oraz gospodarczym Rosji, Austrii i Prus, co w perspektywie europejskiej dodatkowo różnicowało regionalnie rozwój ziem polskich.

Niezależnie od podziałów państwowych w całej Europie Wschodniej, łącznie z Prusami i Austrią, odrębności rozwojowe (w tym model gospodarki folwarczno-pańszczyźnianej) sprzyjały wyodrębnieniu się instytucji biurokratycznych kontrolujących gospodarkę. Wytworzyły przekonanie, że cele zawodowe i życiowe osiąga się za pośrednictwem urzędu, a nie rynku, jak to miało miejsce wśród zachodnioeuropejskich *professionals*. Szczególnym wyróżnikiem stało się ugruntowanie poglądu, że „lepiej jest alokować zasoby za pomocą urzędowych planów, niż polegać na nieprzewidywalnym i anarchicznym rynku” (Hryniiewicz

Wschodem i Zachodem oraz stosunek do Europy w polskiej myśli historycznej i politycznej przedstawia Wierzbicki (2009; 1984).

2008: 42)⁶. Przekonanie to znalazło swoje rozwinięcie w późniejszych koncepcjach etatystycznych Drugiej Rzeczypospolitej oraz socjalistycznej gospodarce nakazowo-rozdzielczej.

Negatywnych tendencji w rozwoju gospodarczym i kulturze ekonomicznej nie odwróciło odzyskanie niepodległości państwa w 1918 roku. Odbudowana Polska pozostawała daleko w tyle za najbardziej rozwiniętymi krajami Europy. Oprócz problemów scalenia regionów w ramach nowego państwa, które przez wiele lat były częścią gospodarek państw zaborczych, na krótki okres istnienia Drugiej Rzeczypospolitej przypadł światowy kryzys gospodarczy oraz bardzo niekorzystna sytuacja międzynarodowa, naznaczona rosnącym zagrożeniem militarnym ze strony totalitarnych Niemiec i Związku Radzieckiego. „Bilans zamknięcia na rok 1939 podsumować można stwierdzeniem, że Polska była wówczas krajem peryferyjnym i zacofanym, w którym burżuazyjne (czy też kapitalistyczne) wartości, kompetencje i wzorce postępowania pozostawały słabo zakorzenione, a także słabo akceptowane ze względu na skład etniczny burżuazji i klas średnich, dominację wzorców ziemiańskich i inteligentkich pośród warstw wyższych oraz chłopski charakter większości społeczeństwa” (Kochanowicz 2010: 49; także: Tomaszawski, Landau 2005; Żarnowski 1999; Davies 1991)⁷.

Syntetycznym chociaż niedoskonałym miernikiem dystansu dzielącego polską gospodarkę od zachodnioeuropejskiej są szacunki dochodu narodowego *per capita*. W 1938 roku dochód na osobę w Polsce stanowił nieco więcej niż 42 procent procent dochodu zachodnioeuropejskiego i było to mniej niż przed wielkim kryzysem lat 1929–1936 o 1,5 punktu procentowego. Dystans ten powiększał się. Według szacunków dotyczących roku 1913, ziemie polskie pod zaborami – Królestwo Polskie, Wielkie Księstwo Poznańskie i Galicja – osiągały dochód na mieszkańca na poziomie 55 procent procent dochodu na osobę w Europie Zachodniej (Wójtcwicz 2009).

Nawet jeśli tego rodzaju porównania traktować krytycznie ze względu na zmiany granic zaborów bądź odmienne metody gromadzenia i opracowywania danych

⁶ Pewne elementy modernizacji na ziemiach polskich wiązały się z działaniami administracji zaborców, zwłaszcza pruskich i austriackich, którzy przynosili tu reguły wytworzone w państwach scentralizowanych w XVIII i XIX wieku. Istotną rolę odegrały w tym względzie również wojny napoleońskie, które przyczyniły się do unowocześnienia administracji państwowej, wprowadzania zasad państwa prawa i osłabienia feudalnej struktury społecznej, co sprzyjało rozwojowi rynku, przemysłu i większej mobilności społecznej. Na terenach zaboru rosyjskiego dzięki możliwościom, jakie dawała autonomia Królestwa Polskiego i ekspansja na rynki Rosji, modernizacja gospodarki dokonywała się z inicjatywy polskiej administracji, która wspierała rozbudowę infrastruktury i inwestycje przemysłowe. Jednak Kochanowicz (2010) przemiany społeczeństwa polskiego poprzedzające państwowy socjalizm określa jako „opóźnioną modernizację”.

⁷ Istnieje obszerna literatura poświęcona nieudanym próbom kapitalistycznej industrializacji i modernizacji Polski. Oprócz prac przywoływanych już autorów należy w tym kontekście wskazać także publikacje między innymi Jerzego Jedlickiego, Antoniego Mączaka, Marcina Kuli, Henryka Samsonowicza, Marii Boguckiej, Ryszarda Kołodziejczyka i Tomasza Kizwaltera.

w różnych państwach, nie zmienia to faktu, że jak pisał Stanisław Grabski, znany przedwojenny polityk i naukowiec, powołując się na publikacje Ligi Narodów, Polskę charakteryzował „jeden z najniższych w Europie na głowę ludności dochodów społecznych” (Grabski 1989: 65). Podobnie jak w innych państwach Europy Środkowej i Wschodniej, zacofanie, dystanse rozwojowe i peryferyjny status miały konsekwencje wykraczające dalece poza kwestie ekonomiczne. Wytwarzały bowiem i utrwały anachroniczne struktury społeczne, autorytarne formy rządów odwołujące się do antyliberalnych, populistycznych ruchów, a często również antyzachodnich ideologii, które ze względu na małą efektywność działań reformatorskich wykazywały skłonność do radykalizmu nacjonalistycznego bądź komunistycznego. (Jedynym wyjątkiem pod tym względem w regionie była Czechosłowacja, zaliczana do stabilnych demokracji zakorzenionych w dobrze rozwiniętej gospodarce).

Na terytorium Polski przebieg drugiej wojny światowej, eksploatacja i niszczenie przez okupantów gospodarki, a także masowa eksterminacja społeczeństwa doprowadziły do dramatycznych zmian strukturalnych oraz kolejnego regresu poziomu rozwoju gospodarczego kraju. Straty w kapitale fizycznym sięgały 38 procent (bez uwzględnienia nieoszacowanego demontażu prowadzonego przez Armię Czerwoną na terenach polniemieckich i włączonych podczas wojny do Trzeciej Rzeszy oraz skutków szabrownictwa). Zagłada i powojenna emigracja ludności żydowskiej, podobnie jak społeczna likwidacja resztek dawnych klas posiadających i warstw wyższych, nadały polskiemu społeczeństwu charakter jeszcze bardziej chłopski⁸.

Sukcesy odbudowy po 1945 roku, które w Europie Zachodniej przyniosły bezprecedensowy wzrost i dobrobyt, w Polsce nie miały, ze względu na kierunek przemian ustrojowych, porównywalnego odpowiednika. Ćwierćwiecze po drugiej wojnie światowej było okresem najdłuższego w historii nieprzerwanego rozwoju gospodarczego państw uprzemysłowionych o najwyższym w dziejach tempie. W krajach OECD średni wzrost PKB na jednego mieszkańca wynosił w latach 1950–1970 około 4,5 procent (Cameron 1996: 406). W Polsce, chociaż dochód w tym czasie również wzrósł znacząco, jego relacja do osiąganego w Europie Zachodniej obniżyła się – do 43 procent w 1970 roku, czyli była bliska dystansu z końca Drugiej Rzeczypospolitej. Taki wskaźnik, nawet jeśli uwzględnimy duże zniszczenia wojenne i straty ludzkie w punkcie wyjścia oraz odmienne zasady redystrybucji PKB, negatywnie weryfikował tezę o wyższości gospodarki centralnie planowanej nad gospodarką rynkową. Zwłaszcza że w strukturze inwestycji dominowały nakłady na wytwarzanie produktów w niewielkim zakresie odpowiadające aspiracjom konsumpcyjnym

⁸ Wojna spowodowała ponad sześć milionów ofiar śmiertelnych i prawie dwa miliony osób niepełnosprawnych. Zaludnienie Polski w porównaniu z 1939 rokiem spadło o 23 procent, przy czym największe straty dotyczyły mężczyzn, inteligencji i robotników wykwalifikowanych. Ich odrabianie zajęło 25 lat, trwało do 1964 roku (Wójtowicz 2009: 83).

społeczeństwa. Zmiany ustrojowe wprowadzane w Polsce od końca lat czterdziestych w warunkach ograniczonej suwerenności państwa przekształciły bowiem gospodarkę i życie społeczne w znacznej mierze na wzór radziecki i podporządkowały rozwój kraju zewnętrznym priorytetom⁹.

Nacjonalizacja przemysłu i banków, a także likwidacja prywatnej własności środków produkcji (poza niewielkimi gospodarstwami rolnymi, drobną wytwórczością i niektórymi usługami), wprowadziły reguły autarkicznej gospodarki nakazowo-rozdzielczej. Charakteryzowała się ona stosunkowo niewielką wymianą handlową z zagranicą, głównie z ZSRR i krajami tak zwanej demokracji ludowej rządzonymi przez partie komunistyczne, co nie tworzyło bodźców sprzyjających wzrostowi efektywności gospodarczej. Realizacja strategii rozwoju opartej na przemyśle ciężkim, eksporcie surowców oraz nisko przetworzonych produktów i usług w nowy sposób reprodukowała anachroniczny i peryferyjny charakter Polski.

Chodzi zarówno o zmianę centrum zależności politycznej (ZSRR w miejsce Europy Zachodniej) i ideologicznej (dominacja tzw. marksizmu-leninizmu), jak też o aspekty strukturalne oraz instytucjonalne. Wskutek „modernizacji przez sowietyzację” poziom wyposażenia gospodarki w nowoczesne maszyny i urządzenia bądź sieci łączności coraz bardziej odbiegał już nie tylko od państw wysoko rozwiniętych, lecz nawet od bardziej zaawansowanych cywilizacyjnie krajów Trzeciego Świata. Tendencja ta występowała także w sferze metod produkcji, systemów zarządzania, bankowości, ubezpieczeń, marketingu lub struktury handlu zagranicznego¹⁰. Przekładała się również na wzory zachowań, na przykład w postaci słabości kryteriów merytokratycznych premiujących rolę wykształcenia i kompetencji w polityce kadrowej państwa (Kwiatkowski 2011).

Realizowane przez blisko pół wieku zmiany ustrojowe i społeczne, nałożone na wcześniejsze (oraz wytworzone przez socjalizm państwowy) zapóźnienie cywili-

⁹ Ograniczona suwerenność Polski w stosunkach ze Związkiem Radzieckim rzutowała również na cały system powiązań gospodarki polskiej ze światem. Utworzenie Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej (RWPG) w 1949 roku prowadziło do uzależnienia gospodarki krajów demokracji ludowej od ZSRR, czemu służył narzucony odgórnie podział zadań, powiązania kooperacyjne, zaopatrzenie w surowce, energię, maszyny, części zamienne, system wzajemnych rozliczeń itd. Przynależność do bloku wschodniego uniemożliwiała Polsce ze względu na konfrontację okresu „zimnej wojny” skorzystanie z planu Marshalla, wejście w proces integracji europejskiej, a także dokonywanie zakupów na Zachodzie najnowocześniejszych urządzeń i technologii (Landau 1994).

¹⁰ W świadomości potocznej tendencje te wyrażały powiedzenia typu „jesteśmy pięćdziesiąt lat za Murzynami”. Poczucie dystansu, paradoksalnie, narastało szczególnie od początku lat siedemdziesiątych, gdy w okresie rządów Edwarda Gierka proklamowano program „budowy drugiej Polski”, który miał zbliżyć kraj do poziomu rozwoju Europy Zachodniej dzięki kredytom zagranicznym przeznaczonym na import technologii i produktów konsumpcyjnych. Efektem załamania tego programu stało się niezadowolenie społeczne, w wyniku którego powstała „Solidarność”. W latach 1979–1982 spadek dochodu narodowego szacowano na 25 procent PKB, Polska stała się jednym z najbardziej zadłużonych państw świata i w 1981 roku ogłosiła niewypłacalność (Muller i in. 1985).

zacyjne, ukształtowały **nowy wariant modernizacji**, uznawany przez rządzących za alternatywny wobec systemu kapitalistycznego. W wymiarze instytucjonalnym gospodarkę socjalistyczną wyróżniały trzy kryteria: 1) eliminacja indywidualnej własności prywatnej i wprowadzenie nowych form własności zbiorowej, głównie państwowej; 2) ustanowienie centralnego planowania jako mechanizmu biurokratycznej koordynacji marginalizującego regulację rynkową oraz 3) dominacja racjonalności dystrybucyjnej motywowanej politycznie w miejsce racjonalności kapitalistycznej maksymalizującej zyski inwestora.

Socjalistyczna racjonalność dystrybucyjna wykazywała tendencję do minimalizowania konsumpcji i maksymalizacji inwestycji, ograniczania indywidualnej konsumpcji na rzecz konsumpcji zbiorowej (której zakres i formy ustalano centralnie), przesuwania zysków z przedsiębiorstw bardziej efektywnych do firm mniej efektywnych oraz maksymalizowania inwestycji w przemyśle ciężkim i ich ograniczania w produkcji dóbr konsumpcyjnych (King, Szelenyi 2005; Kornai 1972). W literaturze zajmującej się problematyką zacofania taki wariant modernizacji określa się jako odmianę rozwoju kierowanego przez państwo (*state-led development*), podejmowanego w okresie powojennym w wielu innych częściach świata, zwłaszcza w Ameryce Łacińskiej i w Azji (Haynes 2008; Willis 2005)¹¹. W szerszym ujęciu można umieszczać powyższe kwestie w perspektywie długiego trwania, kilkusetletnich nieudanych prób zmiany statusu Europy Wschodniej i rozpatrywania Polski Ludowej w kategoriach projektu modernizacji peryferyjnej całego regionu¹².

W różnych koncepcjach marksistowskich przyjmowano, że rewolucja socjalistyczna stanie się najbardziej efektywnym narzędziem skrócenia dystansu cywilizacyjnego Europy Wschodniej od Zachodu. Pomimo dzielących te koncepcje różnic w zakresie tempa i metod realizacji, ich wspólnym mianownikiem było zanegowanie liberalnych form organizacji życia politycznego, rynku i własności prywatnej. Wprowadzający je w odmiennych wariantach przywódcy ZSRR, Jugosławii, Polski i innych państw regionu wszędzie narzucali monopol władzy partii komunistycznej, stosowali polityczne represje, zasady centralnego planowania i dominacji własności państwowej (Kołakowski 1989)¹³.

¹¹ PRL była przykładem podwójnej zależności. Najpierw została satelitą imperium radzieckiego, czego przejawem stało się narzucenie elit władzy i ustroju państwa. Z kolei w okresie rządów Gierka zaczęła się kształtować dodatkowo ponowna zależność gospodarcza od Zachodu, której symptomem było korzystanie z kredytów, import obiektów przemysłowych i technologii (Staniszki 1989: rozdz. III)

¹² Uznanie takiej perspektywy niekoniecznie prowadzi do akceptacji tezy badaczy nawiązujących do koncepcji Wallersteina, którzy uznają za nieuzasadnione porównywanie rozwoju Polski w drugiej połowie XX wieku z Europą Zachodnią (Majmurek 2010: 69). Niezależnie od odmienności dróg rozwojowych, porównania z Europą Zachodnią stały się bowiem jedną z przyczyn delegitymizacji i upadku PRL.

¹³ W jednej z najbardziej cenionych prac na temat porównawczej ekonomii politycznej socjalizmu Kornai (1992) wyróżnił 26 państw, które w końcu lat osiemdziesiątych XX wieku stanowiły „istniejący socjalizm”.

W polskim kontekście Jacek Wasilewski określił ten wariant zmian ustrojowych mianem „modernizacji dla ubogich”¹⁴. Opierał się on na ekstensywnej industrializacji w przemyśle ciężkim i wydobywczym, prostych kwalifikacjach robotniczych, słabej absorpcji innowacji oraz eliminacji rynku zastąpionego polityczną redystrybucją połączoną z rozbudowanymi zobowiązaniami socjalnymi wypełnianymi na niskim poziomie (np. opieka zdrowotna, mieszkalnictwo, transport). Chociaż taka strategia umożliwiła przekształcenie Polski z kraju rolniczego w bardziej nowoczesne państwo przemysłowe i nadrobienie wielu zaległości cywilizacyjnych i kulturowych (w tym m.in. zlikwidowanie analfabetyzmu, podniesienie poziomu rozwoju oświaty i edukacji, wprowadzenie elementów „socjalistycznego państwa dobrobytu”), to jednak kierunki rozwoju odbiegały niekorzystnie od zachodnich standardów (Wasilewski 2006: 66–67; Narojek 1991).

Dystanse rozwojowe stosunkowo najłatwiej można uchwycić w zakresie rozwoju gospodarczego¹⁵. W końcu lat osiemdziesiątych wskaźnikiem efektywności „socjalistycznej modernizacji” był PKB na mieszkańca wielokrotnie niższy niż w Europie Zachodniej: blisko jedenastokrotnie w porównaniu z Niemcami, dziesięciokrotnie – z Francją i ośmiokrotnie – z Wielką Brytanią. Państwa, które przed wojną niewiele nas wyprzedzały, miały ten wskaźnik znacznie wyższy: Finlandia – dwunastokrotnie, Włochy – ośmiokrotnie, Hiszpania – pięciokrotnie. Biedniejsza od Polski Grecja zwiększyła go trzykrotnie, a Portugalia dwuipółkrotnie (Roszkowski 1998: 237–238)¹⁶.

Jeśli gospodarkę i społeczeństwo traktować jako dwie strony tego samego spłotu wzajemnie powiązanych struktur i procesów, to w różnych wymiarach charakteryzują one również poziom rozwoju cywilizacyjnego, w tym wskaźniki ilości-

¹⁴ W polskiej socjologii socjalistyczna modernizacja Polski została również scharakteryzowana jako fałszywa lub pozorna (Morawski 1998: 125), selektywna i nieudolna (Ziółkowski 1999) lub odwrócona (Buchner-Jeziorska 1993).

¹⁵ Innym wymiernym wskaźnikiem dystansu między „wschodnią” i „zachodnią” częścią Europy są różnice zdrowotne populacji. Od lat sześćdziesiątych do lat dziewięćdziesiątych stan zdrowia na Wschodzie pogarszał się lub pozostawał bez zmian, podczas gdy na Zachodzie stale się poprawiał. Do roku 1990 oczekiwana długość życia populacji w wieku dwudziestu lat ze wschodniej części regionu była już ponad pięć lat krótsza niż na zachodzie w przypadku mężczyzn i ponad cztery lata krótsza dla kobiet. Szerzej na temat różnic zdrowotnych w Europie zob. Zatoński (2011).

¹⁶ Posługując się porównawczo wskaźnikami PKB na mieszkańca ze świadomością ich nieprecyzyjnego charakteru, wynikającego między innymi z niewymienialności złotego, dużej inflacji, subsydiowania niektórych cen przez rząd i znaczącego udziału konsumpcji zbiorowej. Niektóre z tych czynników, na przykład subsydiowanie cen bądź konsumpcja zbiorowa, prawdopodobnie mogłyby podnosić szacunki siły nabywczej Polaków. Stosuje się również inne mierniki rozwoju; przykładem szerszego porównania sukcesów i porażek gospodarczej modernizacji Polski w odniesieniu do II RP i PRL jest dwugłos historyków, zob. Landau, Roszkowski (1995). Z kolei procesy modernizacji społecznej w Europie po 1945 roku zestawiające jej zachodnią i wschodnią część przedstawia Kaelble (2010).

we i jakościowe warunków życia¹⁷. Socjalistyczna gospodarka bazująca na dużych, w większości nienowoczesnych przedsiębiorstwach państwowych mających pozycję monopolistyczną lub oligopolistyczną, na niewielkiej liczbie małych i średnich firm oraz rozdrobnionych gospodarstwach rolnych znajdowała swoje odzwierciedlenie także w strukturze społeczno-zawodowej Polski. Dzielił ją dystans od struktury przeważającej w wysoko rozwiniętych społeczeństwach. W 1987 roku wskaźnikiem tego dystansu był niski udział kadry kierowniczej oraz inteligencji (7,7 procent), duży udział robotników wykwalifikowanych (28,6 procent) i niewykwalifikowanych (11 procent), rolników indywidualnych i robotników rolnych (około 20 procent), a także niewielki odsetek właścicieli firm (3,6 procent) [Wasilewski 2006; Domański 2002]¹⁸. Z kolei zależności instytucjonalne pomiędzy polityką, gospodarką i społeczeństwem ukształtowały relacje, które w analizach Europy Wschodniej najczęściej charakteryzowano w ramach trzech perspektyw badawczych: modelu totalitarnego, modelu grup interesu i modelu klasowego¹⁹. Ich stosowanie i użyteczność zmieniały się w czasie²⁰.

Model totalitarny był najbardziej wpływowy w latach pięćdziesiątych, gdy stonkowo dobrze wyjaśniał system stalinowski charakteryzujący się szczególnym splotem oficjalnej ideologii, monopolu władzy masowej partii, ścisłej kontroli komunikacji społecznej, systemu policyjnego i centralnego zarządzania gospodarką (Friedrich, Brzeziński 1956; Arendt 1966). W tym modelu struktury instytucjonalne tworzono odgórnie, społeczeństwo składało się ze zatomizowanych i kontrolowanych przez władzę jednostek, a niemal jedyna, centralnie kierowana organizacja, pretendująca do monopolu władzy i wpływów, narzucała ramy określające ład społeczny.

W Polsce użyteczność tego podejścia ograniczały czynniki strukturalne – zwłaszcza prywatna własność ziemi w rolnictwie, instytucjonalne – w postaci autonomii Kościoła katolickiego, a także normatywne – między innymi obecność wartości chrześcijańskich oraz silne tradycje niepodległościowe i wolno-

¹⁷ Ich standardowymi miernikami są wielkość i struktura dochodów gospodarstw domowych, zasoby mieszkaniowe, wyposażenie mieszkań w dobra trwałego użytku, posiadanie samochodu, dostęp do telefonu itd.

¹⁸ Ewolucję struktury społecznej w krajach rozwiniętego kapitalizmu, która może stanowić układ odniesienia dla społeczeństw Europy Wschodniej, z uwzględnieniem podziałów klasowych, zawodowych, sektorowych i organizacji gospodarczych charakteryzuje Domański (1991).

¹⁹ W studiach nad systemem komunistycznym posługiwano się również innymi koncepcjami teoretycznymi, między innymi kultury politycznej (koncentracja na postawach i zachowaniach politycznych społeczeństwa), rozwoju (wpływ industrializacji i modernizacji społecznej na ewolucję systemu), biurokracji (badanie wpływu formalnych organizacji, zwłaszcza biurokracji partyjno-państwowej) oraz relacji patron-klient (walka o władzę i wpływy, paternalizm, korupcja itd.). Szerzej zob. Wnuk-Lipiński (1995).

²⁰ Główne założenia, walory i ograniczenia modelu totalitarnego, modelu grup interesu i modelu klasowego w analizach stosunków zachodzących między władzą i gospodarką w Polsce od lat pięćdziesiątych do 1989 roku w perspektywie socjologii organizacji charakteryzuje Rychard (1995).

ściowe. Ograniczenia modelu totalitarnego do opisu nowego ustroju wykazały od 1956 roku spontaniczne procesy społeczne ujawniające się między innymi w masowych protestach i wymuszonych oddolnie korektach systemowych (w sferze samorządności pracowniczej, decentralizacji zarządzania lub zwiększenia udziału rynku w gospodarce), a także w zbiorowych oraz indywidualnych strategiach dostosowawczych. Przejawem pierwszych wymienionych ograniczeń stało się powstawanie rozmaitych grup interesu: branżowych, regionalnych i organizacyjnych bądź działanie „szarej strefy” w gospodarce. Symptodem drugich – „amoralny familizm” bazujący na rodzinie i nieformalnych powiązaniach towarzyskich lub korupcja zacierająca różnicę pomiędzy interesami publicznymi oraz prywatnymi.

Zmiana stylu rządzenia, pewna liberalizacja ustrojowa i rozwój częściowo autonomicznych form działań społecznych spowodowały, że od lat sześćdziesiątych w badaniach nad instytucjami socjalizmu państwowego miejsce modelu totalitaryzmu zajęły koncepcje grup interesu. Ta perspektywa badawcza przenosiła wiedzę o organizacjach i stowarzyszeniach gospodarczych oraz społecznych działających w systemach zachodnich do warunków socjalistycznych (zob. punkt 1.3.2). W jej głównym założeniu przyjmowano, że także w Europie Wschodniej tworzą się grupy interesów w ramach istniejących instytucji, przede wszystkim gospodarczych, które wpływają na decyzje partyjnego centrum władzy.

Takie podejście było uzasadnione przede wszystkim konwersją dawnego konfliktu klasowego zniesionego w nowym ustroju w konflikt pomiędzy państwem a poszczególnymi grupami interesu (Mokrzycki 2001: 104). Koncepcje grup interesu przedmiotem badań uczyniły podziały funkcjonalne, branżowe i zawodowe, występujące zarówno wewnątrz systemu politycznego, jak i w strukturze społecznej. Rozpatrywano działania różnych *lobbies* politycznych (partyjni reformatorzy i konserwatyści, „partyzanci” Moczara, „śląska grupa” Gierka), a także resortowych (wojsko, milicja, administracja państwowa lub sektory gospodarcze zorganizowane w poszczególnych ministerstwach).

Według kryteriów branżowych szczególne znaczenie miały, zwłaszcza w latach siedemdziesiątych, środowiska „wielkoprzemysłowej klasy robotniczej”, to znaczy pracownicy największych zakładów i kluczowych dziedzin przemysłowych – górnicy, hutnicy, stocznioowcy. Tego rodzaju podziały rozpatrywane łącznie odzwierciedlały sztywne „korporatywistyczne” ramy instytucjonalne, które stosunkowo dobrze opisywały procesy zachodzące w polskich realiach do sierpnia 1980 roku²¹. W tym okresie tradycyjne koncepcje struktury klasowej i społeczno-zawodowej,

²¹ Korporacjonizm socjalistyczny był radykalnie odmienny od zachodniego korporacjonizmu liberalno-demokratycznego stanowiącego rezultat dialogu i porozumień rządu oraz partnerów społecznych. W wersji socjalistycznej stanowił on efekt dostosowania się różnych grup i organizacji do odgórnie narzuconych im warunków, które wytwarzały słabo kontrolowany, policentryczny i hierarchiczny mechanizm koordynacji interesów, pozwalający trwać systemowi za cenę stopniowego wyczerpywania zasobów (Hausner 1992; 1995).

ze względu na kluczową rolę państwa we własności oraz dystrybucji, wykazywały niewielką przydatność w identyfikacji dynamiki zmian instytucjonalnych.

Ostatnia z wyróżnionych perspektyw – ujęcie klasowe – była tematem dyskusji od wczesnych lat istnienia Związku Radzieckiego, między innymi w postaci polemik z tezą Trockiego o zdradzie rewolucji bolszewickiej dokonanej przez biurokrację partyjną²². Dostrzegano także interesy grup stratyfikowanych według pozycji zajmowanych w hierarchii organizacyjnej, jak aparat partyjny, kadra dyrektorska, pracownicy biurowi bądź pracownicy fizyczni. W praktyce perspektywa ta stała się szczególnie użyteczna w Polsce wraz z powstaniem ruchu „Solidarności”, kwestionującego od 1980 roku podstawy ustrojowe socjalizmu państwowego.

Jakościowo nowa sytuacja ujawniła ostry podział i konflikt polityczny, który przejawiał się także w zróżnicowaniu interesów w relacjach między władzą a gospodarką. Podział ten występował również w strukturze społecznej, co wymagało nowego języka opisu, wykraczającego poza logikę pluralistycznego przetargu, na jakiej bazowały koncepcje grup interesu. Powstanie masowego ruchu protestu dyskwalifikowało zupełnie model totalitarny, zgodnie z którym tego rodzaju sytuacja w ogóle nie powinna zaistnieć. Odpowiedzią na nowe wyzwanie stały się próby stworzenia schematów analitycznych umożliwiających wyjaśnienie głównego konfliktu politycznego oraz podziału społecznego tworzącego dwa bieguny odniesienia reprezentowane przez władzę państwową oraz „Solidarność”.

W Polsce jedną z najbardziej dyskutowanych propozycji tego rodzaju była koncepcja „nowej klasy średniej” tworzącej się wewnątrz społeczeństwa socjalistycznego, która wyłaniała się pomiędzy biernym, politycznie niewykwalifikowanym proletariatem a rządzącą państwem komunistyczną nomenklaturą. W takim ujęciu aspiracje i interesy nowej klasy znalazły wyraz w ruchu solidarnościowym. Jej rdzeń miały tworzyć grupy wykształconych i wykwalifikowanych pracowników niepełniących funkcji kierowniczych – młodsza część inteligencji oraz technicy i wykwalifikowani robotnicy, których współdziałanie i sojusz polityczny stały się główną siłą wymuszającą zmiany systemowe na początku lat osiemdziesiątych (Kurczewski 1982)²³. Wprowadzenie stanu wojennego w 1981 roku, delegalizacja „Solidarności” i nieudane próby reformy gospodarczej definitywnie przekreśliły

²² Wśród znanych prób klasowego podejścia do struktury społecznej w krajach socjalizmu państwowego ze szczególnym uwzględnieniem roli elit rządzących, można wymienić teorię „rewolucji menedżerów” zastosowaną do stalinowskiej Rosji (Burnham 1941), koncepcję „nowej klasy panującej” uformowanej w wyniku monopolizacji władzy politycznej i totalitarnej kontroli życia społecznego (Džilas 1957) oraz inteligencji rozpatrywanej w kategoriach klasy uprzywilejowanej (Konrad, Szelenyi 1979).

²³ W innym ujęciu teoretycznym, nawiązującym do koncepcji struktury społecznej socjalizmu państwowego Wrighta opartej na kontroli zasobów organizacyjnych oraz kryteriach udziału we władzy i poziomie konsumpcji, zaproponowano dychotomiczny podział na „klasę władzy” i „klasę pracy najemnej”. Obie „klasy” składały się z konkurencyjnych wobec siebie grup interesu, co nie wyklucza, że istniały grupy interesu niewchodzące w skład żadnej z nich lub powstające na przecięciu różnych klas (Rychard 1995).

szansę na reformy modernizujące Polskę w ramach ówczesnego ustroju²⁴. Jak pokazały dalsze wydarzenia, również „nowa klasa średnia” była jedynie okresowym sojuszem politycznym wynikającym ze wspólnoty wartości antysystemowych, a nie trwałą strukturą społeczną zbudowaną na interesach, własności czy miejscu w podziale pracy.

Chociaż zmiany polityczne końca lat osiemdziesiątych szybko zmieniły ustrój państwa, to rozważania dotyczące zależności pomiędzy polityką, gospodarką i społeczeństwem w okresie socjalizmu państwowego nie mają charakteru wyłącznie historycznego. Ukształtowane i zakorzenione wtedy instytucje, struktury, nawyki oraz wzorce myślenia i działania wpływają bowiem nadal na teraźniejszość, chociaż w różnej mierze w odmiennych sferach życia społecznego. W ten sposób dziedzictwo historii wykraczające poza okres socjalizmu państwowego (jak „niedokończone modernizacje”) w istotnej mierze określiło punkt wyjścia kolejnej fazy rozwoju Polski, tym razem warunkowanej szczególnie przez procesy globalizacji i integracji europejskiej. Punkt ten wyróżniało równoczesne występowanie elementów należących do innych etapów i poziomów rozwoju społecznego, niedających się zamknąć w interpretacjach nowych wersji teorii modernizacji lub perspektywy tranzytologicznej, które w Europie Wschodniej bazowały na uproszczonym przeciwstawieniu kapitalistycznej nowoczesności i anachronizmu socjalizmu państwowego.

W skład powstającego nowego ładu społecznego wchodzi bowiem „pomieszane” składniki charakterystyczne dla ponowoczesnego neoliberalnego kapitalizmu, pozostałości socjalizmu państwowego oraz peryferyjnego kapitalizmu podporządkowanego centrom systemu światowego i typowo polskiej specyfiki (Sosnowska 1997). Niektórzy badacze zachodni, odwołujący się do wprowadzonej przez Lévi-Straussa kategorii *bricolage*, widzieli w nowej sytuacji mieszankę różnych, nowych i starych, czynników wywodzących się z różnych epok i porządków instytucjonalnych (Stark 1992). Inni, jak Christopher Bryant (1994), formułowali tezę, że przyszłość Polski i innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej wyznacza **kształtowanie się nowego społeczeństwa, łączącego cechy liberalnego kapitalizmu, komunizmu oraz biedy Trzeciego Świata**. Proporcje tych cech w poszczególnych państwach regionu uznawano jednak za kwestię otwartą.

W takim kontekście szczególnie interesująca jest wypowiedź polityka zajmującego od początku transformacji wiele stanowisk rządowych, który wskazuje na dwoistość kierunków zmian systemowych w Polsce: „W przemianach po 1989 roku można widzieć dwie tendencje o odmiennym kierunku – modernizację i nową

²⁴ Niektórzy badacze charakteryzowali sytuację w Polsce od 1980 roku, nawiązując do schematu „błędnego koła” Myrdała, zgodnie z którym w wielu państwach słabo rozwiniętych brak zmian i zafocowanie utrwalają się wskutek kumulacji działających dysfunkcyjnie sprzężeń zwrotnych między systemem społeczno-kulturowym, gospodarczym i politycznym (Morawski 1998: 25–35; Tarkowski 1994: 201–212).

»trzecioświatowość« Polski. Ta »trzecioświatowość« występuje w różnych wariantach. Z jednej strony to może być pozostałość po państwowych gospodarstwach rolnych, a z drugiej instytut naukowy, który realizuje zadania jako podwykonawca zamiast być koordynatorem. To są zupełnie różne typy »bycia trzecioświatowcem«. [...]. Część z tych problemów w *economical development* nazywa się dualizmem gospodarczym. Coraz częściej takie zjawiska występują również w gospodarkach najbardziej rozwiniętych krajów. W Polsce po części takie zjawiska »trzecioświatowości« są nieuniknione, uwarunkowane strukturalnie, a po części zawinione. Są efektem błędów i zaniedbań polskiej transformacji. Można było przynajmniej spróbować tego uniknąć. Chociażby problem zapaści PGR można było spróbować złagodzić [...]. Ale wtedy wszystko było zdominowane przez model amerykański. Nie było poważnej dyskusji o różnych wariantach kapitalizmu. A przecież są również ważne różnice pomiędzy różnymi modelami kapitalizmu [...]. Myśmy się dostosowali modelowo do kapitalizmu anglosaskiego, a lądujemy w obszarze kapitalizmu reńskiego. [...] We wczesnej fazie transformacji nie chciano przyjąć tego do wiadomości. Dopiero kiedy pojawiło się *avis*, stało się jasne, że trzeba również inaczej widzieć gospodarkę. Większość środków pomocowych dawała Europa, a myśmy robili reformy pod Amerykę. Dychotomia była bardzo wyraźna, ale przebić się z tym na początku lat dziewięćdziesiątych nie można było”.

Polityk dodawał: „jeżeli pozostać w warstwie diagnozy przyczyn niedorozwoju lub braku rozwoju, to jest kwestia relacji między *underdevelopment* a *misdevelopment*. Wydaje się, że w przypadku Polski ta cała szkoła *development economics*, która mówi o roli instytucji i antropologicznej interpretacji przyczyn niedorozwoju, nie przystaje do naszych potrzeb. U nas przyczyny złego rozwoju są instytucjonalno-polityczne, a nie kulturowo-antropologiczne. To daje pewną nadzieję, chociaż nie pewność, że jest możliwość drogi na skróty. Jeżeli jesteśmy kulturowo tacy sami jak Europejczycy na Zachodzie, to wystarczy, że zmienimy *set up* instytucjonalno-polityczny i bardzo szybko możemy nadgonić”[17]²⁵.

Po ponad dwóch dekadach przemian ustrojowych i społecznych w Polsce liczne badania potwierdzają simultaniczność występowania tendencji modernizacyjnych i nowej „trzecioświatowości”. Poszukiwaniom „drogi na skróty” towarzyszą też praktyki rozmaitych wzorców modernizacji i różne warianty „trzecioświatowości”. Efektywność i sposób realizacji projektów modernizacyjnych, takich jak rozbudowa infrastruktury drogowej i kolejowej, digitalizacja administracji publicznej bądź dostępność Internetu szerokopasmowego wskazują, że stworzony po 1989 roku system instytucjonalny raczej w ograniczonym zakresie stwarza warunki do niwelowania dystansów rozwojowych dzielących Polskę od państw wysoko rozwiniętych. Optymistyczne **prognozy szybkiego nadgania Zachodu spełniły**

²⁵ Wypowiedź uzyskana w wywiadzie realizowanym w ramach projektu „Elity polityczne i gospodarcze Polski wobec integracji z Unią Europejską”. Zob. aneksy na końcu książki.

się jedynie częściowo i wybiórczo. Wbrew nadziejom z początku lat dziewięćdziesiątych wkrótce okazało się, że długotrwałe zacołanie rozwojowe i anachronizm socjalistycznej „modernizacji dla ubogich” nie wytworzyły środowiska sprzyjającego skokowemu przejściu do anglosaskiej wersji kapitalizmu.

3.1.2. Neoliberalna modernizacja jako wybór modelu kapitalizmu

Socjalizm państwowy w Europie Wschodniej upadł wskutek splotu procesów i okoliczności mających charakter wewnętrzny oraz zewnętrzny. W przyjętej perspektywie zasadniczą długookresową przesłanką tego procesu było przede wszystkim zlikwidowanie instytucji gospodarki rynkowej, które zgodnie z koncepcjami przywódców partii komunistycznych zostały zastąpione przez totalitarny, a później autorytarny system polityczny oraz instytucje gospodarki nakazowo-rozdzielczej²⁶.

W przypadku Związku Radzieckiego wśród kryteriów malejącej efektywności instytucji wymieniano między innymi spadek dochodu narodowego, wyzwania wyścigu zbrojeń i technologii informacyjnych, delegitymizację polityki i ideologii komunistycznej, osłabienie władzy centralnej, narastający deficyt budżetowy, niedobory rynkowe i inflację oraz nadmierne zadłużenie zagraniczne. W Polsce oprócz analogicznych zagadnień (choć w innych proporcjach) występowały dodatkowe kwestie ograniczonych możliwości działania władz państwowych zdyskredytowanych wprowadzeniem stanu wojennego w 1981 roku, a także aktywnością opozycji politycznej, zwłaszcza zdelegalizowanej „Solidarności” oraz Kościoła katolickiego. Najbardziej dynamicznie rozwijał się sektor prywatny i szara strefa, co było sprzeczne z doktrynalnymi zasadami socjalizmu państwowego²⁷.

Podjęcie wiosną 1989 roku negocjacji „okrągłego stołu” doprowadziło do częściowo demokratycznych wyborów parlamentarnych, co po spektakularnym zwycięstwie wyborczym „Solidarności” umożliwiło powołanie rządu koalicyjnego z politykami opozycji demokratycznej na czele oraz Leszkiem Balcerowiczem jako wicepremierem oraz ministrem finansów (Aslund 2010: 29–35; Morawski 1998). Zaistniałe wydarzenia zapoczątkowały **systemowy przełom** w postaci wdrażania neoliberalnej strategii modernizacji gospodarki, która ukształtowa-

²⁶ Dyskutowane były także inne przyczyny upadku socjalizmu państwowego w Europie Wschodniej. Wśród nich najczęściej wskazywano teorie indywidualnych aktorów koncentrujące się na roli jednostek (np. Gorbaczowa), koncepcje gospodarczej niewydolności socjalizmu, wpływ opozycji demokratycznej (zwłaszcza „Solidarności”), przegrywania technologicznej i militarnej rywalizacji z Zachodem, załamania imperium radzieckiego tracącego zdolność do ekspansji, zawiedzionych oczekiwań społecznych, modernizacji i trzeciej fali demokracji bądź kryzysu legitymizacji socjalizmu (Holmes 1997; Wnuk-Lipiński 1995).

²⁷ Zob. uwagi na temat deartykulacji socjalistycznego sposobu produkcji dotyczące rozwoju sektora prywatnego, pogłębiania się dystansu technologicznego i dekapitalizacji majątku trwałego (Stanisz 1988).

ła ustrojowy i społeczny charakter Trzeciej Rzeczypospolitej. Implementacja tej strategii spowodowała bowiem, że rozstrzygnięcia dokonane na początku lat dziewięćdziesiątych określiły w znacznej mierze późniejsze pola dostępnych wyborów.

W tym znaczeniu wytworzyła ona nową ścieżkę zależności od stanów poprzednich (*path dependency*), która została wprowadzona poprzez odgórne zmiany reguł ustrojowych w gospodarce, przenoszonych szybko – chociaż w różnym czasie i zakresie – także do innych obszarów ładu społecznego III RP. Proces ten dokonywał się w szczególnych okolicznościach, które ze względu na równoczesne załamanie gospodarki i wymianę dużej części elit politycznych wytworzyły moment historyczny dający wyjątkową okazję do wprowadzenia radykalnych zmian ustrojowych. Zdaniem Marcha i Olsena (2005: 134), tego rodzaju zmiany mają szanse powodzenia, gdy występuje poważna nieefektywność w historycznym rozwoju instytucji politycznych, a władza i wpływy urzędników państwowych oraz liderów grup interesu są okresowo bardzo osłabione. Powstają bowiem szczególne możliwości zinstytucjonalizowanego zawieszenia reguł starego systemu, a także wprowadzenia nowych zasad w polityce i w gospodarce.

W Polsce taki niezwykły „moment historyczny” zaistniał na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych, co zapoczątkowało nowy wariant trajektorii rozwoju społecznego, charakteryzowany przez Kinga i Szelenyiego (2005)²⁸. Wejście na tę ścieżkę wiązało się integralnie także z reorientacją międzynarodowych powiązań politycznych Polski, która znalazła się w orbicie wpływów politycznych Stanów Zjednoczonych uznających się (i uważanych) wtedy za wzorzec do naśladowania, „hegemonia nowego typu” realizującego swoje interesy poprzez promocję rynku i liberalnej demokracji. Hegemonia ta zapowiadała również systemową konwergencję w kierunku modelu anglosaskiego, a także obietnice profitów dla wszystkich uczestników globalnej gospodarki (punkty 1.1.1 oraz 1.5.2)²⁹.

W takim kontekście warto przywołać tezę Juliusza Gardawskiego, jednego z czołowych rodzimych socjologów gospodarki, dotyczącą wpływu uwarunkowań zewnętrznych na genezę nowego ustroju gospodarczego. W książce *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu* podsumowującej ponad dwie dekady badań nad reformami gospodarczymi znajdujemy uwagę: „jest przedmiotem dyskusji, czy i w jakim

²⁸ Leszek Balcerowicz określił taką sytuację mianem „nadzwyczajnej polityki”. Podkreśla też, że „reformy państwa zawsze przeprowadza się przez politykę” (Balcerowicz 2009: 43).

²⁹ W książce na temat amerykańskiego modelu rozwoju gospodarczego zawierającej wypowiedzi polskich ekonomistów i decydentów gospodarczych odgrywających zasadniczą rolę w ukierunkowaniu polskiej transformacji czytamy: „Gospodarka Stanów Zjednoczonych to dla wielu Polaków niedościgniony wzór efektywności i ekonomicznej doskonałości” (Bieńkowski, Radło 2006: 9). W rok później w Stanach Zjednoczonych ujawnił się największy od osiemdziesięciu lat kryzys finansowy, który przekształcił się w globalny kryzys kapitalizmu spowodowany głównie nałożeniem się dwóch logik: finansowo-rynkowej (konsens waszyngtoński) i polityczno-finansowej (nieodpowiedzialności administracji Busha). Zob. Kuźniar 2011: 483.

zakresie polskie społeczeństwo miało możliwość wyboru modelu kapitalizmu. Z pozoru to od suwerennych decyzji polskich elit politycznych zależało, czy kraj skieruje się ku gospodarce rynkowej koordynowanej (negocjacyjnej, neokorporacyjnej) czy ku gospodarce rynkowej »bez przymiotników« [...], wiele jednak wskazuje, że wybór był bardzo ograniczony” (Gardawski 2009: 62)³⁰. W polemice z Tadeuszem Kowalikiem, najbardziej znanym polskim orędownikiem tezy o istnieniu realnej alternatywy wobec „programu Balcerowicza”, Gardawski wyraża pogląd, że możliwości wyboru w tym zakresie wyraźnie limitowali wierzyciele z zachodnich rynków finansowych i międzynarodowe instytucje gospodarcze³¹. Preferowali oni bowiem reformy zgodne ze standardami neoliberalnymi – ograniczanie inflacji, cięcia budżetowe, prywatyzację i otwieranie gospodarki dla kapitału zagranicznego³².

Inni badacze, jak Bohle i Greskovits (2007), rozpatrujący zróżnicowanie kapitalizmu w Europie Środkowej i Wschodniej, wyjaśniają odrębność jego wariantów interaktywnym, wzajemnie powiązaniem oddziaływaniem dwóch czynników. Pierwszym z nich były decyzje polityczne motywowane dziedzictwem przeszłości i percepcją zagrożeń lub korzyści definiowanych przez nowe elity władzy z punktu widzenia suwerenności narodowej oraz niezależności gospodarczej. Drugim czynnikiem stała się presja Unii Europejskiej i korporacji transnarodowych, które wpływały zarówno na gospodarkę, jak i na krajowe decyzje polityczne.

Upadek komunizmu w Europie Środkowo-Wschodniej został przez nowe elity regionu potraktowany jako historyczna okazja reorientacji geopolitycznej, która dawała także możliwość ugruntowania demokracji oraz trwałej integracji z Zachodem poprzez członkostwo w NATO i UE. Warunkiem skorzystania z takich

³⁰ Program radykalnej reformy gospodarczej rekomendowanej przez Stany Zjednoczone i międzynarodowe instytucje gospodarcze krajom postsocjalistycznym bazował na zaleceniach „konsensu waszyngtońskiego”. Był jednak bardziej konkretny. Plan Balcerowicza został dostosowany do warunków Polski, a także uznany przez zachodni mainstream za wzór kompleksowej reformy, której zalecenia miały zastosowanie do innych krajów stojących przed podobnymi problemami. Zob. Aslund (2010: 47–51); także Balcerowicz (1992).

³¹ Kowalik (2009) uważa, że istniało wiele propozycji reform gospodarczych, które miały charakter bardziej umiarkowany (m.in. plany Sorosa, niektóre wersje programów MFW) bądź alternatywny (konceptje Brusa i Łaskiego, Kornaia), a z sugestii amerykańskich władze polskie wybierały głównie to, co odpowiadało rozwiązaniom skrajnie wolnorynkowym. Zob. także wywiad ze Stanisławem Gomułą i zbiór dokumentów dotyczących transformacji (Kowalik 2010). Jednak niepowodzenia ugrupowań socjalistycznych i socjaldemokratycznych wywodzących się z „Solidarności” dowodzą politycznej słabości lewicowej alternatywy w Polsce w porównaniu z programem neoliberalnych reform gospodarczych. (Chwedoruk 2004).

³² Strategie Stanów Zjednoczonych, Niemiec, Wielkiej Brytanii i Francji oraz instytucji międzynarodowych wobec Europy po zakończeniu zimnej wojny, z uwzględnieniem „ekonomii politycznej pomocy finansowej” i napływu inwestycji zagranicznych do Europy Wschodniej charakteryzują prominentni uczestnicy debat organizowanych przez Harvard Center for International Affairs Koehane, Nye, Hoffmann (1997); krytycznie o strategii Zachodu zob. Wedel (2001); Zielonka (2007); Stiglitz (2006); Amsden, Kochanowicz, Taylor (1994).

możliwości było przyjęcie zachodnich standardów politycznych i ekonomicznych. Jednak tempo wdrażania rynkowych reform i przyjmowania tych standardów było odmienne w państwach regionu. Polska wkroczyła na drogę radykalnych reform ustrojowych, by na zasadzie „ucieczki do przodu” jak najszybciej zerwać zależność od Związku Radzieckiego poprzez otwarcie gospodarki na ekspansję inwestorów zagranicznych i budowanie nowych związków gospodarczych z Zachodem³³.

Taki kierunek reform uzyskał wsparcie UE, w czym były również zainteresowane zachodnie korporacje transnarodowe. W sytuacji słabych państw i posocjalistycznych gospodarek w kryzysie, **korporacje** te szybko **uzyskały „władzę systemową”** (*systemic power*) wynikającą z zakorzenienia w instytucjonalnej infrastrukturze gospodarki³⁴. Stały się też wiodącym, najbardziej dynamicznym segmentem rodzącej się społeczności biznesowej. Dzięki swoim zasobom kapitałowym i organizacyjnym, a także wcześniejszym powiązaniom gospodarczym korporacje transnarodowe stosunkowo szybko przejęły kontrolę nad kluczowymi z perspektywy ich konkurencyjności sektorami gospodarki – finansami, produkcją eksportową i handlem (Bohle, Greskovits 2007)³⁵.

Cennych komentarzy do dyskusji o genezie i zasadniczych wyborach ustrojowych na początku transformacji dostarczają wywiady przeprowadzone w projekcie „Elity polityczne i gospodarcze Polski wobec integracji z Unią Europejską”. W opinii rozmówcy z sektora bankowego (uczestnika obrad „okrągłego stołu”), ówczesną sytuację polityczną charakteryzowała nieprzejrzystość przesłanek do określenia kierunku przekształceń ustrojowych. „W początkowej fazie transformacji wcale nie było jasne, jaki model ustroju ma być realizowany. Według moich obserwacji wykuwał się on w długotrwałych, żmudnych negocjacjach i dyskusjach.

³³ Podobne motywacje miały państwa bałtyckie. Z kolei Węgry, podobnie jak Polska bardzo zadłużone na Zachodzie, od czasów reform Kádára bardziej otworzyły się gospodarczo na świat i okazały się lepiej przygotowane na pozyskiwanie inwestorów zagranicznych. Państwa niegraniczące ze Związkiem Radzieckim bądź później z Federacją Rosyjską nie wykazywały początkowo tak silnego radykalizmu reformatorskiego.

³⁴ Strategicznym przejawem ekonomii politycznej pomocy finansowej i budowania korporacyjnej władzy systemowej stały się zmiany własnościowe w polskim sektorze bankowym. Dla wsparcia rynkowych reform w Polsce w 1989 roku, w tym wprowadzenia wymiennalności złotówki, 17 państw zachodnich utworzyło Polski Fundusz Stabilizacyjny (PFS) w wysokości 1 miliarda dolarów. Państwa darczyńcy oczekiwały w zamian znacznych korzyści w postaci ułatwień wejścia na polski rynek. W końcu 1992 roku przekazano większość środków PFS na utworzenie Funduszu Prywatyzacji Banków Polskich (FPBP) i restrukturyzację sektora finansowego. W ten sposób państwa członkowskie FPBP uzyskały swój udział w decyzjach prywatyzacyjnych. „Warunki restrukturyzacji sektora bankowego podyktowane były więc przez kapitał zagraniczny, który oferując wsparcie finansowe, dążył do wykupienia atrakcyjnych, polskich instytucji finansowych” (Szelągowska 2004: 37).

³⁵ Grzegorz Kołodko (2001: 51–52) w polemice z neoliberalnymi reformatorami podkreślał, że nie jest prawdą, że z wiedzy ekonomicznej na temat wykorzystania globalizacji w największym stopniu korzystają kraje zapóźnione, najbardziej potrzebujące rozwoju. Najbardziej korzystają państwa rozwinięte, których eksperci świadczący usługi konsultacyjne – od MFW poczynając, a na regionalnych bankach kończąc – nie tylko niosą pomoc techniczną i wsparcie finansowe, ale są także instrumentem realizacji interesów najbogatszych.

[...] nie wszystkie sprawy były wyjaśnione. Nie do końca była wiara, co do rzeczywistych intencji układających się stron, nie było też jasności co do ewentualnej reakcji zagranicznej, szczególnie ze Wschodu. [...] Nie było pełnej wiedzy o rzeczywistych uwarunkowaniach gospodarki. Wtedy się dyskutowało, ile tak naprawdę wynosi dług wewnętrzny i zewnętrzny, jaki jest faktyczny stan gospodarki itd. [...]

Wyobrażenia o tym, jaki ma być kształt polityki gospodarczej, były przeróżne. Można by podawać nazwiska osób, które układały się przy »okrągłym stole« i wyobrażenia, jaka to ma być gospodarka i dyskusje o tym, co rozumiemy pod nazwą gospodarka neoliberalna czy społeczna gospodarka rynkowa. To było w tak krótkim czasie nie do zdefiniowania. A później pojawiły się konkretne propozycje płynące zarówno z wnętrza naszej gospodarki, jak i z zewnątrz, na przykład postawienie określonych wymogów przez międzynarodowe instytucje finansowe i naszych partnerów zagranicznych, którzy proponowali strategię długotrwałego dochodzenia do celów. Ta strategia, wysoce stanowcza i restrykcyjna opierana była na tym, że głębokość zmian powinna być tak duża, jak to tylko możliwe po to, żeby efekty pozytywne w gospodarce mogły nastąpić jak najszybciej” [5].

Podjęmowanie strategicznych decyzji przebiegało w warunkach dużych niejasności, które ze względu na tempo zmian politycznych utrudniały pogłębioną debatę na temat kierunku i metod wprowadzania reform. Równocześnie pojawiło się w różnych gremiach politycznych zapotrzebowanie na nowe podejścia do rozwiązywania kluczowych problemów rozwoju kraju. Ciśnienie historii przyspieszyło poszukiwania nowych idei i koncepcji zrywających z komunistyczną przeszłością oraz wprowadzających rozwiązania instytucjonalne odpowiadające standardom współczesnego świata. Poszukiwania te przebiegały jednak w atmosferze mało sprzyjającej refleksji teoretycznej, w sytuacji narastających konfliktów politycznych, do których nieuchronnie prowadziła logika demokratyzacji, tworzenia podstaw pluralizmu ideowego oraz partyjnego.

Jak zauważył członek rządu z początku lat dziewięćdziesiątych, „wszyscy, którzy starali się doprowadzić do zmiany ustrojowej w Polsce, byli skoncentrowani na walkach politycznych [...] myśmy nie mieli własnej wizji. Zaczęto szukać na gwałt koncepcji, kleić, brać to, co wydawało się dobre” [9]. Inny minister, odpowiedzialny ówczesnie za kwestie gospodarcze, zwracał uwagę na okoliczności sprzyjające radykalnym reformom, które narzucały wybór generalnej strategii zmian. „Wszyscy byli tak zaskoczeni nagłą możliwością transformacji gospodarki socjalistycznej, że prawdopodobnie nikt nie był przygotowany. Graliśmy tymi teoriami, które wtedy dominowały i nie było czasu na szczegółową analizę. Wszystkie te reformy były robione pod przemożnym wpływem doradztwa Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego, które starały się zaaplikować do gospodarek socjalistycznych wzorce, które gdzie indziej się sprawdziły lub nie, ale nie było innych modeli. [...] wtedy był klimat sprzyjający do przeprowadzenia bardzo głębokich przemian” [10].

Jeden z pierwszych premierów III RP dodawał, że „grzechem pierworodnym całej polskiej tak zwanej opozycji demokratycznej [...] było to, że ona nigdy nie wypracowała, choćby w ogólnym zarysie, żadnego planu transformacji ustrojowej, zwłaszcza w płaszczyźnie ekonomicznej. Zupełnie nie byliśmy przygotowani. Poza koncepcją, którą reprezentował Balcerowicz ze swoim zespołem, nic w zasadzie nie zostało przygotowane” [12]. Znany przedsiębiorca z doświadczeniem akademickim następująco naświetlał zasadnicze teoretyczne słabości polityki reform w tamtym okresie: „nie było literatury na temat, jak przerabiać socjalizm na kapitalizm. To było zupełnie nowe zjawisko i byliśmy pionierami” [28].

W takim kontekście zwracano uwagę na siłę oddziaływania anglosaskiej myśli ekonomicznej oraz fascynację sukcesami gospodarki amerykańskiej na tle malejącej efektywności interwencjonizmu państwowego, gospodarki mieszanej i keynsmizmu przeważających w Europie Zachodniej. „Neoliberalną *reaganomics* i politykę gospodarczą Margaret Thatcher uważano w dużej mierze za wzorce do stosowania przez Polskę. [...] polscy ekonomiści [...] mieli większe kontakty z naukowcami z USA niż z jakiegokolwiek innego kraju. Wielu z nich kończyło w Stanach studia, prowadzili tam wykłady i jeździli na konferencje naukowe. [...] Tak więc to było spojrzenie w kierunku anglosaskim. [...] Inny powód na tym etapie, to konsultanci. Działali na poziomie »brygad Marriotta« doradzających z zewnątrz, jak od wewnątrz w szeregu ministerstw i departamentów, oddelegowani przez swoje instytucje rządowe, przede wszystkim amerykańskie, na przykład w Ministerstwie Finansów przez kilka lat pracowało kilku takich doradców” [6].

Zdaniem części respondentów, wskaźnikiem kierunków pozyskiwania inspiracji teoretycznej polskich elit władzy była i jest obsada kierowniczych stanowisk gospodarczych w państwie zdominowana przez osoby o orientacji neoliberalnej. Istotne, czasem rozstrzygające znaczenie kwestii personalnych w ukierunkowywaniu reform, podkreślał ekspert gospodarczy – „pomysł związany był z osobami, które tę transformację wprowadzały” [1]. Jak komentował rozmówca z sektora bankowego, „większość z nich przebywała w USA czy Oksfordzie. To ci ludzie mieli gotowy projekt. A dlaczego on się upowszechnił? Bo ta grupa ludzi ten projekt traktowała jako własny” [2].

W jego opinii „**nurt neoliberalny szybko się zinstytucjonalizował**, co wynikało z przekształceń solidarnościowego ruchu społecznego, który był promotorem transformacji. Zwyciężyła pewna grupa ludzi, których uosobieniem jest Leszek Balcerowicz. A więc koncepcja jednoznacznie rozumianego liberalizmu, gdzie pewne mechanizmy wydają się oczywiste. I mają zadziałać w dłuższym okresie, jeśli będzie się stanowczo je wdrażało. [...] Zawalił się jeden system i na zasadzie opozycji, że skoro ten się wali, to ten drugi jest lepszy³⁶. Nowe elity coraz bardziej

³⁶ Stark i Bruszt (1998: 3) potocznie definiowanie kapitalizmu jako przeciwieństwa socjalizmu określali mianem „teorii zwierciadlanego odbicia”, które bazowało na uproszczonym dualizmie pla-

zmierzały w tym kierunku. Nie da się jednak wyjaśnić genezy transformacji jedynie czynnikami zewnętrznymi lub tylko czynnikami wewnętrznymi. Z punktu widzenia kierunku, w którym poszły zmiany, to pewne rzeczy były przygotowane już wcześniej. Od czasów gierkowskich elita była aideo logiczna.

W latach osiemdziesiątych wprowadza się elementy gospodarki rynkowej (Rakowski i Baka to przykłady przełomu w gospodarce). Reforma systemu bankowego czy zmiany prawa dewizowego były już domknięte w sensie instytucjonalnym i prawnym w momencie, gdy następował przełom polityczny. Podobnie ustawa o działalności gospodarczej, o rzemiośle, o przedsiębiorstwie państwowym. Wczesną wiosną 1989 roku odbyła się słynna nadzwyczajna konferencja ideologiczna KC PZPR, kiedy prywatyzację nazywa się już uspołecznieniem. A więc ideologia liberalizmu nawet tam była powszechna” [2]³⁷.

Respondenci ze środowisk biznesu wskazywali na pragmatyczne przesłanki reform wymuszonych katastrofalnym stanem gospodarki. W takiej interpretacji ich wprowadzanie wynikało z załamania gospodarki centralnie zarządzanej i konieczności tworzenia gospodarki rynkowej. „Nie było rynku i nie było pieniądza. Nie było innego wyjścia. Była potrzebna gwałtowna prywatyzacja, czyli zrobienie z przedsiębiorstw dawnej gospodarki podmiotów, które stosują rachunek ekonomiczny. Konieczne było urealnienie wartości pieniądza, a w związku z tym zamiana sztucznego popytu papierowego na normalny popyt, który współżyje z importem i eksportem. Jest wymienialny i atrakcyjny dla kapitału” [3]. Jeden z menedżerów wskazywał na żywiołowe odreagowanie na poprzedni ustrój. Jego „naturalnym” przeciwstawieniem stały się reformy rynkowe motywowane również politycznie i ideologicznie, co jednak początkowo niekoniecznie przekładano na skojarzenia systemowe. W radykalnych reformach gospodarczych widział głównie „zlikwidowanie gospodarki centralnie planowanej, monopolu państwa [...] odzyskanie wolności i danie szansy ludziom [...] dla mnie to była walka z komuną, a nie neoliberalizm. Nie wiedziałem, że to się tak nazywa i skąd miałem to wiedzieć” [7].

Neoliberalne reformy widziano raczej jako sytuacyjną konieczność niż wybór. „Jak wyglądały struktury przedsiębiorstw przed 1989 rokiem? Większość polskich

nowania i rynku, własności publicznej i własności prywatnej, egalitaryzmu i wolności, centralizacji biurokratycznej władzy i spontaniczności rynku itd. Rzeczywistość kapitalizmu jest bardziej złożona i jego rozmaite warianty zawierają w różnych proporcjach także różne cechy instytucji znanych z praktyki socjalizmu, jak elementy państwowego lub korporacyjnego planowania gospodarczego bądź tworzenie mieszanych form własności, w tym także własności państwowej bądź interwencjonizmu w polityce gospodarczej, co w nowy sposób potwierdza polityka gospodarcza rządów państw zachodnich od 2008 roku.

³⁷ Proces pretransformacyjnej ukrytej i jawnej akumulacji prywatnego kapitału w schyłkowym okresie PRL w powiązaniu ze zmianami politycznymi oraz instytucjonalnymi, a także jego głównymi aktorami i beneficjentami charakteryzuję w pracy na temat elity biznesu w Polsce (Jasiecki 2002: 62–82).

firm działała bardzo tradycyjnie, produkowały towary na specyficzny rynek producenta, a nie rynek konsumenta. Cały czas była nadwyżka popytu nad podażą. Wszystko co się robiło, to schodziło. [...] Te firmy nigdy nie musiały konkurować. To było biznesowe harcerstwo” [6]. W takich warunkach „terapię szokową” interpretowano jako katalizator reform. Jak stwierdził jeden z polityków odpowiadający wcześniej w rządzie za sprawy gospodarcze, „przy tak ogromnej inercji starego systemu jedyną możliwością pchnięcia reform było duże uderzenie, które zastosowaliśmy na początku lat dziewięćdziesiątych” [16]³⁸.

Pytani o możliwości wdrażania innej strategii reform gospodarczych respondenci wskazywali różne alternatywy wobec realizowanej koncepcji transformacji, a także formułowali hipotezy na temat przyczyn ich marginalizacji. Niektórzy, jak szef jednej z organizacji pracodawców, zauważali, że „w gospodarce zawsze istnieją alternatywy. Jest ich więcej, gdy mówimy o metodach i niektórych środkach, mniej gdy chodzi o sprawy fundamentalne. Nie było alternatywy dla sformułowania, że idziemy w kierunku gospodarki rynkowej, a nie jakiejś przekształconej gospodarki socjalistycznej. W tym znaczeniu wybór był jednoznaczny. Natomiast reformy rynkowe mogą być realizowane w różnych wariantach, prowadzących do odmiennych modeli. Mógł to być model liberalnej gospodarki amerykańskiej, mogła to być gospodarka bardziej korporacyjna czy samorządowa lub model społecznej gospodarki rynkowej. Gospodarek rynkowych jest w świecie parę odmian. Ich kształt zależy również od tego, jak wygląda układ sił politycznych w danym kraju” [5].

Jednak większość rozmówców podkreślała, że chociaż w teorii istniały alternatywne wobec neoliberalnych koncepcje reform gospodarczych, to w praktyce nie znalazły one istotnego odzwierciedlenia w polityce gospodarczej i społecznej kolejnych rządów III RP. Ekspert akademicki komentował tę kwestię następująco: „istniały pomysły na to, co można by określić jako społeczną gospodarkę rynkową, ale te pomysły nie funkcjonowały. Byli ludzie, którzy je głosili, związani częściowo z kościołem, częściowo z samorządami pracowniczymi. Były takie pomysły, ale nie miały odpowiedniej siły przebicia a ludzie, którzy je głosili, nie byli do końca przekonani o ich słuszności. Byli trochę rozdarci. Ich poglądy wydawały się utopijne, gdyż nie sprawdziły się do tej pory nigdzie indziej. Raczej byli przeciw liberalnej gospodarce niż by mieli inny, dojrzały program” [1].

Bankowiec dodawał: „Już w drugiej połowie lat osiemdziesiątych koncepcja socjalizmu z ludzką twarzą została nasycona treściami liberalnymi. Skoro transformować, to w kierunku gospodarki rynkowej. Elity ruchu solidarnościowego coraz bardziej zmierzały w tym kierunku. Także dlatego, że nie było żadnej spójnej koncepcji, która mogłaby zaproponować coś innego [...]. To nie była myśl, która

³⁸ Niektórzy ekonomiści porównywali „plan Balcerowicza” do fazy tworzenia wstępnych warunków do poderwania gospodarki do lotu, to jest *take-off preparation* w terminologii pięcioletowego modelu wzrostu gospodarczego Rostowa (Gościński 1994).

by żyła w ruchach i partiach politycznych. To nie istniało jako coś, co by miało dużą siłę oddziaływania. Te koncepcje nie istniały jako koncepcje atrakcyjne” [2]. Ekspert wyrażał pogląd, że takie działania na ogół blokowały zmiany i uważano je za dysfunkcjonalne. „Była pewna grupa ludzi, która nawoływała do interwencjonizmu państwowego. Powstały różne lobby przemysłowe, które uważały, że prywatyzacja nie jest właściwym sposobem działania, że gospodarkę należy reformować w sposób społecznie odpowiedzialny, poprzez współpracę z pracownikami. W wielu przedsiębiorstwach związki zawodowe i samorządy pracownicze próbowały nie dopuścić do głębokich reform. Część z tych ludzi wierzyła, że jest możliwość przeprowadzenia płytkich reform, że można utrzymać przemysł państwowy, że się go jakoś zreformuje, że wystarczy pójść w kierunku uruchomienia rezerw własnych itd.” [6].

Z kolei polityk prawicy zakreślił odmienną wizję zmian ustrojowych, która również nie została zrealizowana. „Koncepcja, którą od początku usiłowaliśmy zaproponować (nie wiem, czy ona by się sprawdziła i dzisiaj możemy mówić tylko o teoretycznej możliwości), była oparta na trzech zasadniczych elementach: przeprowadzeniu szybkiej reprivatyzacji, szerokiej formule uwłaszczenia społecznego i uruchomieniu wzrostu w oparciu o drobną własność i potencjał przedsiębiorczości, a nie aktywność elit zarządzających dużymi instytucjami. [...] Chodziło o stworzenie struktury rządu kierującego całą tą operacją i odsunięcie oraz uniezależnienie się od kadr nomenklaturowych, które współpracowały z czynnikami zewnętrznymi w sposób niezgodny z interesami kraju” [12].

Były naukowiec, który po okresie działalności politycznej na początku transformacji przeszedł do biznesu, wspominał: „Przypominam sobie najróżniejsze debaty z początku lat dziewięćdziesiątych pod hasłem tak zwanej trzeciej drogi. Niektórzy ekonomiści i socjologowie mówili o jakiejś hybrydzie »polsko-chińskiej«, budowaniu wyspowego kapitalizmu i trzymaniu majątku narodowego przez państwo. Ale wtedy nie wyszedłby Polsce żaden *deal* międzynarodowy, bo to było nie do przyjęcia ani dla Stanów Zjednoczonych ani dla Wspólnot Europejskich. Nie byłoby zewnętrznego wsparcia dla zmiany ustrojowej i dla przekształceń własnościowych. Kapitał nie ufałby układowi politycznemu, który miałby utrzymać w garści taki model. [...] W momencie, kiedy pojechaliśmy do Waszyngtonu i Brukseli, powiedzieliśmy, że chcemy do NATO i Unii [...] nie było innego wyjścia. Trzeba było stworzyć takie warunki, żeby tu przyszedł kapitał i zaczął inwestować. Jednocześnie selekcjonowano to, co pozostało po gospodarce socjalistycznej, a monetaryzm kreował regulacyjną funkcję pieniądza jako miernika działań inwestycyjnych” [3]³⁹.

³⁹ Okoliczności i szczegóły negocjacji Polski z MFW w okresie przygotowania i implementacji „planu Balcerowicza” przedstawia Gadomski (2006). Przebieg międzynarodowego kryzysu gospodarczego od 2008 roku dopisuje nowe aneksy do tej dyskusji. Kontrowersje wokół warunków stawianych rządowi nadmiernie zadłużonych państw Europy Południowej przez tak zwaną trojkę (MFW, Bank

Powyższe interpretacje można rozpatrywać w kategoriach użyteczności konstruktywistycznej koncepcji cyklu życia norm, kładącej nacisk na ich instytucjonalizację i internalizację (zob. podpunkt 1.5.4). Charakterystyka kolejnych faz tego cyklu dobrze bowiem daje się zastosować do wyjaśnienia ewolucji sposobu myślenia o optymalnej strategii reform gospodarczych, dominującego w polskich elitach politycznych zarówno po stronie elit władzy, jak i grup przywódczych opozycji. Niepowodzenie reform gospodarczych w końcu lat osiemdziesiątych stało się pewnym przełomem wytwarzającym poznawczą „masę krytyczną” w postaci zmiany języka używanego do opisu rzeczywistości PRL. Nastąpiło otwarcie na reformy w wariacie neoliberalnym, które w okresie tworzenia rządu Tadeusza Mazowieckiego uosabiał w gospodarce Leszek Balcerowicz.

Akceptacja, powszechne przyjęcie i internalizacja tej koncepcji przez nowe elity władzy znalazły odzwierciedlenie w debacie publicznej w postaci uznania wytyczonego kierunku za nowy standard, którego podważanie było uważane za przejaw niechęci wobec zmian ustrojowych w Polsce⁴⁰. Przeważała teza o bezalternatywności „programu Balcerowicza” (Hausner, Owsiak 1992: 60–61). Niezależnie od trudnej do rozstrzygnięcia dyskusji dotyczącej pola możliwych wyborów modelu kapitalizmu w Polsce, badacze zwracają uwagę na odgórny charakter tego procesu, zawężony decyzyjnie do elit politycznych oraz na kluczowe znaczenie przyjętej ścieżki „wyjścia z komunizmu” dla określenia ram instytucjonalnych nowego ładu społecznego. Pierwszy z tych aspektów znalazł wyraz w koncepcji planowanego politycznie projektu kapitalizmu (Stark 1992; Offe 1999), „etatytacji” liberalizmu i budowania prywatnego kapitału rękami państwowych urzędników (Kurczewski 1991), w analizach „kapitalizmu politycznego” tworzonego za pomocą instytucji publicznych (Staniszki 1994) oraz makropolitycznego przejścia od „socjalizmu państwowego” do „liberalizmu politycznego” (Wnuk-Lipiński 1996; Morawski 1998).

Na neoliberalną strategię modernizacji można także spojrzeć z perspektywy porównawczo-historycznej, w świetle której odmiennie stawiane są pytania dotyczące zmian ustrojowych po 1989 roku. Jak przebiegałoby tworzenie w Polsce podstaw kapitalizmu, gdyby doszło do niego kilkadziesiąt lat wcześniej, gdy na

Światowy, Komisja Europejska) w zamian za przyznanie kolejnych kredytów, pokazują na nowo, jak słabą pozycję przetargową mają kraje uczestniczące w takich negocjacjach, nawet jeśli są członkami UE. Stąd w ostatnich latach swoistą karierę robi termin *sovereign debt* oznaczający zarówno deficyt budżetowy rządu, jak i finansową suwerenność państwa. W kwestii zależności między suwerennością i pieniądzem w Europie zob. Dunin-Wąsowicz (2009).

⁴⁰ Badania orientacji społeczno-ekonomicznych posłów dwóch kadencji Sejmu w kluczowym okresie implementacji reform gospodarczych wykazywały, że posłowie solidarnościowi byli najbardziej proliberalni i najbardziej antysocjalistyczni. Ich poglądy były naturalną kontrpropozycją komunizmu. Równocześnie były jednak poglądami elity modernizującej społeczeństwo, a nie poglądami społeczeństwa. Co interesujące, już wtedy zauważano, że polskiemu liberalizmowi brakowało idei praw indywidualnych, wolności osobistych i wolności wyboru, które pojawiły się w europejskiej myśli oświeceniowej (Białecki, Mach 1992: 144–148).

Zachodzie dominował keynesizm, a państwo prowadziło politykę gospodarczą pełnego zatrudnienia, niechętną liberalizacji handlu i prywatyzacji? (Fedorowicz 2004: 32)⁴¹. W takim ujęciu konieczne jest uwzględnienie jakościowo nowych okoliczności, w jakich znalazły się kraje byłego bloku wschodniego. Część z nich, jak Polska, pod hasłem „powrotu do Europy” zdecydowało się na tworzenie systemu kompatybilnego z instytucjami państw rozwiniętej gospodarki rynkowej, które powstawały z inicjatywy krajów anglosaskich.

Budowanie takiego systemu stymulowało w wielu regionach świata dostosowania przekształcające podstawowe reguły gospodarki, które modyfikowały także struktury społeczne i sprzyjały liberalizacji ustrojów politycznych. Karl Polanyi zauważył, że zdarzają się takie okresy w rozwoju społeczeństw, iż nowe wyzwania, stanowiące fragment całościowego procesu zmian cywilizacyjnych, przekształcają i strukturyzują społeczeństwo w znacznej mierze niezależnie od woli jego elit czy większości społeczeństwa. Zmiany ustrojowe często są wymuszone przez okoliczności zewnętrzne i ich konsekwencje: wojny, rewolucje, załamania geopolityczne bądź dyfuzje nowych środków działania (Polanyi 1957: 152–153). Na rozmaite czynniki przekształceń systemowych wykraczające poza lokalne konteksty i bezpośrednie przyczyny zwraca uwagę wielu badaczy. Akcentują oni między innymi rozprzestrzenienie się od XVI wieku „europejskiej ekonomiki światowej” jako nowego podziału pracy na wielką skalę (Wallerstein 1974).

Kolejną odsłoną takiego procesu, tym razem kierowanego przez Stany Zjednoczone, stała się neoliberalna globalizacja zainicjowana w latach osiemdziesiątych XX wieku. Jej następstwa w krajach zachodnich charakteryzowano w kategoriach dezorganizacji kapitalizmu ukształtowanego po drugiej wojnie światowej, w tym przede wszystkim erozji państwa dobrobytu, powstawania nowej segmentacji rynku pracy i redukcji uprawnień socjalnych (Offe 1985; Lash, Urry 1987; Dahrendorf 1993). Innym wariantem długofalowych tendencji przyspieszających przekształcenia ładu społecznego jest upowszechnienie nowego modelu instytucji państwowych (Skocpol 1979), w tym przypadku „państwa neoliberalnego”, zgodnego z preferencjami monetaryzmu bądź też pojawienie się koincydencji i łańcuchów przyczynowych, które modyfikują zasoby władzy (Mann 1986; Giddens 1987).

Ich współczesnym przejawem jest **przenoszenie prerogatyw decyzyjnych na poziom ponadnarodowy**, międzynarodowych organizacji gospodarczych

⁴¹ Na przykład Polska mogłaby mieć szansę na objęcie planem Marshalla i wejście do EWG z możliwością partycypacji w skoku rozwojowym Europy Zachodniej po drugiej wojnie światowej. Można także zapytać, jak będzie widziana obecna Polska za kilkadziesiąt lat, przez pryzmat jakich teorii i kryteriów rozwoju? Głębokie kryzysy sprzyjają modyfikacji teorii ekonomicznych i politycznych; na przykład po Wielkiej Depresji lat trzydziestych i stagflacji lat siedemdziesiątych XX wieku radykalnie zmieniły się dominujące interpretacje rozwoju gospodarczego. Można przypuszczać, że obecny kryzys globalnego kapitalizmu będzie miał równie poważne konsekwencje teoretyczne, które mogą znacząco zmienić także oceny przebiegu transformacji posocjalistycznej.

i wielkich korporacji, których kadry kierownicze tworzą rdzeń *The Global Power Elite* (Rotkopf 2009) lub *The Transnational Capitalist Class* (Sklair 2003)⁴². W rozmaitych koncepcjach podkreśla się przekształcenia form organizacji i zarządzania przedsiębiorstw (Reich 1996; Drucker 1999; Thurow 2006), nową rolę wiedzy, rozwoju technologii informacyjnych oraz globalizacji i usieciowienia gospodarki, które redefiniują znaczenie czasu, przestrzeni, kultury, a także tożsamości grupowej i jednostkowej (Castells 2007). W postsocjalistycznej Europie Wschodniej występuje bezprecedensowa kumulacja większości wymienionych procesów, w innej jednak niż na Zachodzie skali, formach i proporcjach. Po raz kolejny w okresie kilkudziesięciu lat nakładają się one na radykalne zmiany systemowe, których nie przechodziły inne regiony świata, a także na całościowe przekształcenia cywilizacyjne charakteryzowane w kategoriach przejścia do ekonomii opartej na wiedzy oraz do społeczeństwa sieci. Ze względu na kontekst systemowy i zapóźnienia rozwojowe przebieg tych procesów ma jednak w wielu wymiarach odmienne konsekwencje dla krajów Europy Środkowej i Wschodniej w porównaniu z państwami rozwiniętego kapitalizmu.

Rozpad Związku Radzieckiego, Jugosławii i Czechosłowacji oraz wynikające z tych procesów powstanie wielu nowych państw zmieniły radykalnie sytuację geopolityczną w całym regionie⁴³. Otworzyły się niedostępne w okresie zimnej wojny możliwości zmian ustrojowych i zawierania sojuszy politycznych. Załamanie socjalizmu państwowego uwolniło siły rynku i wzmocniło nacisk na liberalizację gospodarczą, co uruchomiło dynamiczny rozwój sektora prywatnego. Zmiany polityczne osłabiły w wielu krajach rolę państwa i zapoczątkowały odbudowę społeczeństwa obywatelskiego.

Równocześnie procesy globalizacji i integracji europejskiej oraz towarzyszące im wchodzenie inwestorów zagranicznych do Europy Środkowej (a później do innych państw regionu) doprowadziły do rekonfiguracji władzy politycznej i gospodarczej. Szczególnym wyróżnikiem tego procesu stała się rosnąca rola instytucjonalnych aktorów zewnętrznych, zwłaszcza MFW, UE i korporacji transnarodowych, zdolnych do narzucania nowych reguł, przede wszystkim państwom

⁴² Przesłanki, zasoby i wzory racjonalności warstwy *transnational business class* jako kategorii społecznej szerzej zob. Jasiocki (2011).

⁴³ Nowe geopolityczne położenie Polski obrazują trzy anegdoty. W 1992 roku nauczycielka szkoły przy ambasadzie RP w Pekinie zwróciła moją uwagę na rzadko zauważane zagadnienie: radykalne zmiany polityczne nastąpiły równocześnie we wszystkich państwach graniczących bezpośrednio z Polską, rozpadł się Związek Radziecki, a w jego miejsce powstała Federacja Rosyjska oraz niepodległa Litwa, Białoruś i Ukraina; po rozpadzie Czechosłowacji sąsiadami Polski stały się dwa nowe państwa: Republika Czeska i Słowacja; za Odrą dawna Niemiecka Republika Demokratyczna zjednoczyła się z Republiką Federalną Niemiec. W 1990 roku w Wilnie jeden z liderów Sajudisu pytał mnie, czy Polska będzie się domagała od Rosji przekazania Królewca (obwodu kaliningradzkiego). Z kolei mój ojciec mieszkający w okolicach Zabrze relacjonował obawy części mieszkańców Górnego Śląska przed roszczeniami spadkobierców ludności niemieckiej wysiedlonej w rezultacie powojennych zmian granic, co przekładało się między innymi na okresowy spadek cen nieruchomości.

aspirującym do członkostwa w strukturach euroatlantyckich. W rezultacie otwarcia granic państwowych upowszechniły się także nowe standardy racjonalności i wzory kultury przejmowane z krajów wysoko rozwiniętych oraz uruchomione zostały procesy redefinicji tożsamości zbiorowych i indywidualnych.

Nałożyły się one na specyficzne problemy wynikające z długotrwałego „zamrożenia” niektórych zmian społecznych, jak na przykład rozwój i ewolucja form świadomości narodowej bądź też konieczność rozwiązania dylematów odziedziczonych po komunizmie (lustracja, repywatyzacja, rozliczenia z niedawną przeszłością). Jednak w skali regionu cechą powyższych tendencji stały się zjawiska, które początkowo w sferze następstw miały charakter odmienny, a nawet odwrotny do kierunku zmian przeważających w państwach wysoko rozwiniętych.

W czasie, gdy Europa Zachodnia wchodziła w kolejną fazę integracji politycznej i gospodarczej, której przejawem stał się traktat z Maastricht, powstanie Unii Europejskiej oraz wprowadzenie euro, w Europie Wschodniej postępował proces gwałtownej dezintegracji politycznej i gospodarczej. Jego przebieg, chociaż prowadzący do upadku dyktatur i rządów autorytarnych, równocześnie obniżał potencjał gospodarczy, a także polityczną podmiotowość krajów regionu, niestanowiących istotnej przeciwwagi dla interesów i możliwości działania państw zachodnich⁴⁴.

Przejawem takich tendencji stał się także demontaż systemu nakazowo-rozdzielczego wraz z podziałem i wyprzedacją dużych państwowych przedsiębiorstw oraz rozwojem sektora prywatnego bazującego na słabych ekonomicznie i kadrowo mikrofirmach. Przesłanką prowadzonej polityki było przeświadczenie, że przekształcenie maksymalnej liczby obywateli we właścicieli umożliwi szybkie powstanie prorynkowego zaplecza społecznego nowej elity władzy – zmitologizowanej „klasy średniej”. Zwraca uwagę słabość pozytywnych motywów dotyczących praw własności i gospodarki. Kierowano się głównie chęcią zdemontowania instytucji „starego ustroju”, ignorując fakt, że „współczesna gospodarka potrzebuje operacji na wielką skalę, czego nie umożliwiała wyłącznie indywidualna własność prywatna” (Lissowska 2008: 125)⁴⁵. Zwłaszcza w kraju, w którym od kilkudziesięciu lat nie było dużych przedsiębiorstw prywatnych.

Marginalizowano przy tym wiedzę na temat współczesnej gospodarki, mającej mało wspólnego z modelem kapitalizmu bazującym na wolnej konkurencji ma-

⁴⁴ Dysproporcje oraz fragmentację zasobów pomiędzy zachodnią i wschodnią częścią Europy, przekładające się w istotnej mierze na siłę negocjacyjną poszczególnych krajów, oddaje syntetycznie fakt, że w 2004 roku osiem państw posocjalistycznych wchodzących do UE dysponowało łącznie około 5 procent PKB Unii Europejskiej, z czego połowę stanowił PKB Polski (Zielonka 2007; Tendera-Właszczuk 2005; Mayhew 1999).

⁴⁵ Takie podejście do przekształceń własnościowych było w swoich założeniach podobne do motywów leżących u podstaw reformy rolnej w Polsce w końcu lat czterdziestych. W jej wyniku rozparcelowano duże gospodarstwa rolne niezależnie od ekonomicznie racjonalności tworzenia wielkiej liczby rozdrobnionych gospodarstw chłopskich. Miało to służyć pozyskaniu poparcia wsi dla nowej władzy.

łych firm (rodem z przełomu XVIII i XIX wieku). W tym czasie procesy globalizacji gospodarczej i integracji europejskiej w państwach wysoko rozwiniętych znajdowały wyraz w konsolidacji przedsiębiorstw, przyspieszonej koncentracji kapitału i tworzeniu silnych, transnarodowych korporacji, które nie miały swojego odpowiednika w europejskich państwach posocjalistycznych.

Stąd też zaczęły się pojawiać opinie (np. Buravoy, Krotov 1992), że upadek komunizmu może prowadzić do regresu gospodarczego, a nawet cywilizacyjnego, przejawiającego się na przykład w dużym spadku produkcji, powrocie wymiany barterowej, szybko rosnących nierównościach społecznych, korupcji i działalności mafijnej w Rosji. Wskutek takich okoliczności kształtuje się zupełnie inny rodzaj zmian systemowych niż zapowiadali neoliberalni reformatorzy, cofający region do niższego poziomu rozwoju. Z kolei badacze wykraczający poza doświadczenia Rosji i Wspólnoty Niepodległych Państw, porównujący przemiany zachodzące także w innych krajach, sformułowali bardziej trafną tezę o wielości kierunków transformacji. Różnią się one bowiem zarówno wizją celów, jak i tempem oraz wprowadzanymi rozwiązaniami instytucjonalnymi (Aslund 2010; Stark, Bruszt 1998; Eyal i in. 1998).

Jednak zmiany ustrojowe w Europie Środkowej i Wschodniej obniżyły początkowo (niekiedy drastycznie) poziom życia dużej części społeczeństw, uruchomiły procesy rozwarstwienia dochodowego, gwałtownie przekształciły rynek pracy i zmniejszyły zakres uprawnień socjalnych. Zdaniem lewicowych krytyków, wprowadzenie nowych zasad produkcji, hierarchii i zależności **zintegrowało instytucjonalnie państwa regionu ze strukturami euroatlantyckimi na zasadzie „wewnętrznych peryferii” Unii Europejskiej** kontrolowanych przez główne państwa Zachodu (np. Lane, Myant 2007; Drahoukupil 2008).

Kraje wychodzące z socjalizmu państwowego ze względu na niski poziom rozwoju i wieloletnią izolację nie były w stanie konkurować na rynkach międzynarodowych bez dużych inwestycji i głębokich zmian strukturalnych. Równoczesne połączenie „recesji transformacyjnej”, jak Janos Kornai określił początkowy okres przechodzenia od socjalizmu do kapitalizmu, z otwarciem gospodarek regionu na konkurencję z firmami z krajów wysoko rozwiniętych nie wytwarzało dostatecznie silnych bodźców dla restrukturyzacji gospodarki⁴⁶.

Według Banku Światowego, na początku lat dziewięćdziesiątych Europa Wschodnia (zwłaszcza kraje WNP i państwa bałkańskie) znalazła się w fazie załamania gospodarczego porównywalnego z okresem drugiej wojny światowej.

Część państw pokomunistycznych stała się wskutek tego obszarem największego w świecie spadku poziomu życia, rosnącego masowego bezrobocia, biedy i wy-

⁴⁶ Polscy przedsiębiorcy określali swoją pozycję rynkową w relacjach z inwestorami zagranicznymi mianem starcia „mrówki” ze „stoniem”, które dawało niewielkie możliwości rozwoju słabych kapitałów rodzimych firm w konkurencji z korporacjami transnarodowymi, szybko przejmującymi kontrolę nad krajowym rynkiem (Jasiecki 1998).

kluczenia społecznego. Na przykład w Federacji Rosyjskiej oraz w innych krajach WNP recesja transformacyjna spowodowała spadek PKB o 40 procent, a wzrost biedy wynikał nie tylko z załamania produkcji, lecz również z ogromnych nierówności w podziale dochodów (World Bank 2002: 8). W takich okolicznościach zwracano uwagę na osłabienie konkurencyjności gospodarek regionu powodujące, że w wyniku transformacji ustrojowej droga z tak zwanego drugiego świata krajów socjalistycznych raczej nie będzie prowadziła szybko do „pierwszego świata” rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Dla wielu z nich bardziej prawdopodobny stawał się scenariusz „trzeciego świata”, określanego w związku z globalizacją mianem rynków „wyłaniających się” lub „wschodzących” (Kołodko 2001: 99).

Zwolennicy neoliberalnych radykalnych reform rynkowych po dziesięciu latach transformacji stwierdzali, że w tym okresie konwergencja do poziomu rozwoju krajów zachodnich występowała wyłącznie w Europie Środkowej, a „dojście do nawet skromnego celu, jakim jest osiągnięcie 75 proc. przeciętnego europejskiego dochodu, będzie kwestią dziesięcioleci” (Warner 2000: 77). W większości krajów regionu powoływano się na Schumpeterowską koncepcję „kreatywnej destrukcji”. Jednak w praktyce proces „destrukcji” mierzony upadkiem przedsiębiorstw, bezrobociem lub biedą i ubóstwem był silny natomiast „kreacja” wyraźnie słabsza (Berndt 1995: 139).

Wśród głównych przyczyn takich zmian wskazywano między innymi: konsekwencje rozpadu RWPG przerywające powiązania kooperacyjne w regionie; problemy instytucji publicznych w dostosowaniu się do zmian ustrojowych i rynku, strukturalne dziedzictwo socjalizmu państwowego (w tym upadek nadmiernie rozbudowanego przemysłu ciężkiego, urealnienie cen energii i surowców); duży spadek dochodów realnych wynikający z likwidacji większości dotacji do produktów i usług; wprowadzenie wymienialności waluty i liberalizacji importu sprzyjające preferowaniu przez konsumentów zachodnich produktów; spadek inwestycji związany z załamaniem rynku i upadkiem wielu branż i przedsiębiorstw oraz komercjalizację usług publicznych – medycznych, edukacyjnych, kulturalnych itd. (Nove 1995: 228–229).

Polska była pierwszym państwem regionu, w którym zapoczątkowane zostało odwrócenie niekorzystnych tendencji gospodarczych. W 1996 roku pod względem PKB nastąpiło przekroczenie poziomu rozwoju z 1989 roku.

W kontekście przedstawionych powyżej zjawisk i tendencji łatwiej zinterpretować kluczowe znaczenie przyjętej ścieżki „wyjścia z komunizmu” do określenia ram instytucjonalnych nowego ładu społecznego w Polsce. W omawianej wcześniej typologii odmian kapitalizmu postkomunistycznego King i Szelenyi (2005) charakteryzują ich odrębność poprzez porównanie z kierowanym przez państwo kapitalizmem Azji Wschodniej, rynkowym modelem anglosaskim, koordynowanym i negocjacyjnym kapitalizmem Europy Północnej, a także typowymi odmianami kapitalizmu peryferyjnego – jak w Ameryce Łacińskiej.

Nowe warianty kapitalizmu w Europie Wschodniej są w tym ujęciu efektem zróżnicowanych trajektorii przemian ustrojowych, które tworzą własne, odrębne systemy polityczne i gospodarcze, zakorzenione w historycznym zapóźnieniu większości państw regionu oraz w głębokich zmianach przeprowadzonych w okresie socjalizmu państwowego. W propozycji Kinga i Szelenyiego przesłankami wyodrębnienia się tych systemów są różne strategie polityczne elit, budowanie odmiennych konfiguracji instytucjonalnych, wytworzenie innych reguł strukturyzacji społeczeństwa, rola kapitału zagranicznego, zakres kapitalizmu politycznego, tempo wzrostu gospodarczego, dynamika akumulacji, wielkość państwa i jego efektywność, reguły działania biurokracji oraz relacje pomiędzy państwem i gospodarką.

Odnosząc wymienione aspekty transformacji głównie do Polski, można je rozpatrywać bardziej szczegółowo, niż jest to możliwe w ramach typologii dotyczących grup państw. Z klasyfikacji regionalnych o bardziej ogólnym charakterze wynikają, ze względu na postawione cele, tezy o wysokim poziomie generalizacji, niezagłębiające się w problematykę konkretnego państwa. W rezultacie, charakterystyki zmian ustrojowych w Polsce w kategoriach między innymi liberalnego kapitalizmu z „zewnątrz” (King, Szeleny 2005) lub „zależnej gospodarki rynkowej” (Nölke, Vliegenthart 2009) skupiają się raczej na modelowych aspektach tego procesu niż na kwestiach odbiegających od ogólnych wariantów nowych odmian kapitalizmu posocjalistycznego.

3.1.3. Główni aktorzy zmian i jakość demokracji

Ważnymi aspektami charakterystyki polskiego kapitalizmu są konceptualizacje aktorów zmian ustrojowych i społecznych oraz jakość instytucji demokratycznych tworzących ramy gospodarki. Badaczka analizująca socjologiczne interpretacje zmiany systemowej podkreśla, że od kilku lat rzeczywistość społeczna w Polsce jest traktowana jako względnie stabilna. „W swoich głównych cechach [...] jej zasadniczy kształt wydaje się być trwały” (Kolasa-Nowak 2010: 166). Jeśli tezę tę odnieść także do innych krajów Europy Środkowej, to w kwestii głównych aktorów zmian szczególnie stymulująca jest koncepcja kapitalizmu z „zewnątrz” (*from without*), która zdaniem Kinga i Szelenyiego (2005) opisuje zmiany systemowe w kategoriach wiodącej roli kapitału zagranicznego.

Perspektywa ta, radykalnie odbiegająca od dominującej wizji „wielkiej transformacji”, skupia się na rzadko w Polsce badanym strukturotwórczym znaczeniu tego kapitału w kilkanaście lat po zmianie ustroju, gdy zaistniały już przesłanki dla formułowania tez uogólniających efekty przemian w krajach Grupy Wyszehradzkiej. W takim kontekście King i Szeleny zwracają uwagę na rzadko dostrzegane związki pomiędzy globalizacją a zmianami strukturalnymi na poziomie krajowym, które generują znaczące zmiany równowagi sił w społeczeństwie, w tym

podział władzy i redystrybucję zasobów⁴⁷. W badaniach nad kapitalizmem w Polsce akcentowanie tego typu związków jest tym bardziej warte uwagi, że podkreślają ich znaczenie badacze kompetentni, dobrze zorientowani w problematyce mechanizmów stratyfikacyjnych w państwach posocjalistycznych⁴⁸. Zwłaszcza że w pierwszych latach transformacji zależność pomiędzy otoczeniem międzynarodowym i takimi mechanizmami przesłaniała duża dynamika przekształceń systemowych, a bezpośrednie wpływy aktorów zewnętrznych można było uznać za marginalne (analogicznie jak ich udział w gospodarce: niewielki, niezakorzeniony w strukturach władzy korporacyjnej czy własności).

Tego typu orientacji sprzyjała koncentracja na tworzeniu nowych instytucji ustrojowych⁴⁹, wyjaśnianie przyczyn, charakteru i zakresu zmian, określenie roli dziedzictwa poprzedniego ustroju oraz poszukiwanie adekwatnego języka teoretycznego opisu nowej rzeczywistości⁵⁰. Pewna ewolucja zainteresowań badawczych i akcentów w socjologii następowała od połowy lat dziewięćdziesiątych ze względu na znaczący napływ inwestycji zagranicznych do Polski i dostosowania do standardów unijnych. Transformację posocjalistyczną zaczęto częściej rozpatrywać w perspektywie integracji europejskiej⁵¹, co stymulowało podejmowanie badań porównawczych i interdyscyplinarnych oraz inspirowało rozwój nowych dyscyplin, na przykład studiów europejskich lub europeistyki.

⁴⁷ Zob. analizy wpływu globalizacji i integracji europejskiej na mechanizmy stratyfikacyjne w różnych państwach, które przeprowadzają Domański (2009); Domański i Pokropek (2011). Na forum międzynarodowym silnym impulsem dla tego typu analiz stały się badania Esping-Andersena dotyczące państwa opiekuńczego jako systemu stratyfikacji społecznej. Istnieje obszerna literatura dotycząca związków pomiędzy nierównościami i redystrybucją, porównująca państwa OECD oraz geograficzne makroregiony pokrywające się często z różnymi rodzajami kapitalizmu (np. Kenworthy 2010; Kenworthy, Pontusson 2005; Mann, Riley 2007).

⁴⁸ Ivan Szelenyi zainicjował i koordynował wiele projektów badawczych nad stratyfikacją i mobilnością społeczną w krajach postkomunistycznych, w tym był współautorem szeroko dyskutowanych w latach dziewięćdziesiątych publikacji dotyczących wymiany i reprodukcji elit (Szelenyi, Treiman, Wnuk-Lipiński 1995). Z kolei Lawrence P. King z Cambridge University bierze aktywny udział w dyskusjach na temat specyfiki posocjalistycznej Europy Środkowej i Wschodniej w perspektywie różnorodności kapitalizmu (King 2007; 2010).

⁴⁹ Uprawniona wydaje się hipoteza, że nowe elity władzy legitymizujące radykalne reformy perspektywą modernizacji i członkostwa w UE nie były zainteresowane debatą na temat zewnętrznego wpływu na zmiany strukturalne w Polsce. Mogła ona bowiem dostarczać argumentacji przeciwnikom, którzy obawiali się ponownego uzależnienia kraju od obcych interesów („wczoraj Moskwa, dziś Bruksela”) bądź przekształcenia Polski w rynek zbytu, zaplecze surowcowe i dostawcę taniej siły roboczej dla państw zachodnich – kojarzące się z charakterystykami „peryferyjnego kapitalizmu” w krajach Trzeciego Świata. Zob. Jasiecki (2007; 2004).

⁵⁰ W sprawie problematyki dominującej w polskim dyskursie socjologicznym w pierwszych latach transformacji i sposobów jej konceptualizacji teoretycznej zob. Kolasa-Nowak (2010), także Sosnowska (2004).

⁵¹ Przejawem takiej orientacji była między innymi seria raportów monitorujących integrację Polski z UE, w których opracowaniu brali udział przedstawiciele różnych dyscyplin naukowych. Zob. Belka i in. 1996 i kolejne tomy.

Typologia Kinga i Szelenyiego stanowi uwieńczenie poszukiwań istotnych strukturalnie czynników zmiany systemowej, które można było pełniej rozpoznać dopiero w okresie stabilizacji i konsolidacji nowego ładu społecznego w Europie Środkowej. Politycznym przejawem wejścia w tę fazę rozwoju stało się wschodnie rozszerzenie UE w 2004 roku. Koncepcja kapitalizmu z „zewnątrz” rozwija perspektywę badań Szelenyiego i współpracowników przedstawioną w pracy *Making capitalism without capitalists: class formation and elite struggles in post-communist Central Europe* (Eyal i in. 1998).

Jej główna teza zdefiniowała najważniejszy wyróżnik zmian systemowych w Europie Środkowej – tworzenie kapitalistycznego ładu społecznego z inicjatywy „starych” i „nowych” elit politycznych, w warunkach absencji klas prywatnych właścicieli będących na Zachodzie głównymi promotorami gospodarki rynkowej. **„Kapitalizm bez kapitalistów” stał się metaforą odmienności transformacji posocjalistycznej.** Tworzenie nowych instytucji wytworzyło zapotrzebowanie na aktorów zmian systemowych stanowiących współczesny odpowiednik narodowej burżuazji, którzy na Zachodzie tworzyli w XIX wieku podstawy kapitalizmu. W wymiarze strukturalnym najistotniejszą konsekwencją niedokończonej kapitalistycznej industrializacji i socjalistycznej modernizacji stała się nieobecność kluczowych dla gospodarki rynkowej aktorów społecznych – klas prywatnych właścicieli, grup interesu, partii politycznych i mediów wyrażających ich interesy.

Sytuacja ta miała kilka ważnych implikacji teoretycznych oraz pragmatycznych. Po pierwsze klasyczna socjologia za Marksem i Weberem rozpatrywała powstanie kapitalizmu w kategoriach występowania niezbędnych przesłanek, bez których nie mógłby się on pojawić i rozwinąć. Za najważniejsze uważano prywatną własność środków produkcji oraz rosnącą rolę systemową ich właścicieli wspierających stosunki rynkowe. Dominacja własności państwowej i brak znaczącego kapitału prywatnego w krajach posocjalistycznych powodowały, że tworzenie nowego ustroju nie ma historycznego precedensu. Taki punkt startu określił też wiele zasadniczych odrębności, między innymi w sferze zachowań ekonomicznych, które radykalnie odbiegały od propagowanej na początku transformacji Schumpeterowskiej teorii innowacyjnej przedsiębiorczości⁵². W efekcie tworzenie podstaw gospodarki rynkowej i liberalnej demokracji rozpoczęło się w zupełnie innej konfiguracji aktorów społecznych oraz otoczenia instytucjonalnego niż w centrach kapitalizmu na Zachodzie⁵³. Trudno zatem oczekiwać, by posocjalistyczne

⁵² W rzeczywistości charakteryzowano motywację nowych przedsiębiorców prywatnych jako wyszukiwanie prostych luk na rynku, działania nastawione na szybki zwrot kapitału, brak ukierunkowania na rozwój i inwestycje długofalowe, dominację celów konsumpcyjno-prestizżowych oraz lekceważenie etyki w życiu gospodarczym (Gruszecki 1994: 230–236). Nieprzystawalność Schumpeterowskiej teorii przedsiębiorczości do warunków rodzimego *small business* analizuje Nawojczyk (2009).

⁵³ Wśród podstawowych deficytów otoczenia instytucjonalnego wymieniano między innymi brak infrastruktury organizacyjnej gospodarki rynkowej, słabość pośrednictwa finansowego, niską jakość zarządzania przedsiębiorstwami, brak organizacji promujących konkurencję, słabość syste-

transformacje ustrojowe przebiegały analogicznie do znanych z przeszłości dróg powstania kapitalizmu.

Po drugie zmiany systemowe w krajach posocjalistycznych ujawniły ograniczenia koncepcji uogólniających doświadczenia państw wysoko rozwiniętych i innych regionów świata, na przykład Europy Południowej lub Ameryki Łacińskiej. Takie okoliczności wymagają teoretycznych modyfikacji uwzględniających kształtowanie się nowych trajektorii przechodzenia do kapitalizmu. Ich przykładem jest **wyróżnienie trzech wzorów relacji pomiędzy „kapitalizmem” i „kapitalistami”** w okresie powstawania gospodarki rynkowej: 1) wyodrębnienie się „kapitalistów przed kapitalizmem” w Europie Zachodniej (mieszczaństwa, klas średnich itd.), 2) powstanie neoliberalnego „kapitalizmu bez kapitalistów” w Europie Środkowej, gdzie tworzenie rynku wyprzedzało uformowanie się klas prywatnych właścicieli oraz 3) rodzenie się systemu oligarchicznego – „kapitalistów bez kapitalizmu” – w Rosji i na Ukrainie, dającego możliwości gromadzenia ogromnych kapitałów przed powstaniem instytucji rynkowych (Eyal i in. 1998).

Po trzecie tworzenie kapitalizmu po socjalizmie państwowym ponownie wywołało dyskusje na temat budowania „nowego społeczeństwa” z jego wcześniejszych elementów i wskazania głównych aktorów zmian ustrojowych. Marksisci dyskutowali niegdyś, jak z przeżytków wcześniejszych formacji społeczno-ekonomicznych stworzyć „społeczeństwo socjalistyczne” na wzór ZSRR. Z kolei głównym postulatem neoliberalnych reformatorów stało się upodobnienie struktury społecznej Polski do zachodnich „społeczeństw klasy średniej”. Zastanawiano się, jak zdefiniować strategicznego aktora transformacji, to znaczy klasy lub grupy społeczne stanowiące główną siłę motoryczną przemian systemowych, kształtujące w największej mierze przyszłość społeczeństwa (Kolasa-Nowak 2010: 84–85).

Wśród socjologów przeważał pogląd, że tworzenie gospodarki rynkowej dowartościuje dysponentów kapitału kulturowego, który w Europie Środkowej początkowo stanowił częściowy ekwiwalent deficytowego kapitału ekonomicznego. Taka diagnoza powodowała, że za głównego zbiorowego aktora zmian zainteresowanego w przeprowadzeniu transformacji kapitalistycznej uważana była inteligencja. Eyal i in. (1998) charakteryzowali te zmiany jako powstanie „postkomunistycznego menedżeryzmu” przekształcającego inteligencję w funkcjonalny odpowiednik zachodniej burżuazji. W opisach tej kategorii używano również pojęć „nowa technokracja” lub „nowa klasa”, której rdzeniem mieliby być menedżerowie i wykształceni profesjonalści. Ich formowanie się i role rozpatrywano jako symptom początków ewolucji inteligencji w kierunku rynkowej *knowledge class* (Domański 1991) lub porównywano do zachodniej *service class* (Best 2007)⁵⁴.

mu prawnego, sądowiczego i skarbowego oraz brak organizacji pozarządowych wspierających rynek (Kołodko 1999).

⁵⁴ Konrad i Szelenyi (1991) prognozowali trafnie, że dominacja inteligencji będzie zjawiskiem przejściowym i wraz ze wzrostem znaczenia kapitału ekonomicznego ustąpi miejsca nowym stosun-

Socjologowie wyróżniają aktorów o różnej „mocy transformacyjnej”, dysponujących odmiennymi zasobami i stopniem wpływu na procesy polityczne. W schyłkowym okresie socjalizmu państwowego uważano najczęściej, że głównymi dysponentami takiej mocy są **elity polityczne**, które inicjowały zmiany ustrojowe uruchamiające radykalne przekształcenia struktury społecznej. Przejawem tego podejścia stał się renesans teorii elit oraz liczne badania nad ich rolą w konstruowaniu nowych reguł (Lane i in. 2007; Higley, Lengyel 2000; Wasilewski 2000; Szelenyi i in. Higley, Pakulski 1993; Wasilewski, Wesołowski 1992)⁵⁵. Zainteresowanie elitami wchodziło w zakres badań nad władzą, jak również analiz wpływu transformacji na zmiany struktury społecznej. Wiązało się też z założeniem, że grupy zajmujące najwyższe pozycje w hierarchii stratyfikacyjnej, kontrolujące system instytucjonalny (organy władzy państwowej, przedsiębiorstwa, system edukacyjny itd.), uzyskują największe możliwości przekształcenia się w rdzeń przyszłej „klasy wyższej”. Na załączki tego procesu wskazywano od początku transformacji (Hankiss 1990; Staniszkis 1991; Stark, Bruszt 1998)⁵⁶.

Zdaniem Kinga i Szelenyiego strategie polityczne nowych elit przejmujących władzę w Polsce, na Węgrzech i w Czechosłowacji w tym zakresie były zbliżone. U schyłku socjalizmu państwowego opozycyjni dysydenci wraz z częścią krytycznych technokratów tworzyli mniej lub bardziej sformalizowany sojusz przeciwko rządzącej biurokracji partyjnej i administracji państwowej („nomenklaturze”)⁵⁷.

kom władzy. Inteligencja jako warstwa monopolizująca biurokrację i tworząca załączki rynkowej nowej klasy średniej będzie zmuszona **dzielić się władzą z wielkim biznesem**. Słabość rodzimego kapitału spowodowała, że w taką rolę weszli przede wszystkim inwestorzy zagraniczni i duże korporacje transnarodowe.

⁵⁵ W Polsce obrady „okrągłego stołu” w 1989 roku, w odróżnieniu od umowy społecznej pomiędzy strajkującymi robotnikami a rządem z sierpnia 1980, były umową elit, reformatorskiej części władzy i umiarkowanej opozycji wspieranych przez hierarchię Kościoła katolickiego. Delegalizacja „Solidarności” w stanie wojennym, represje wobec opozycji, kryzys gospodarczy, rozwój sektora prywatnego wraz z emigracją miliona Polaków na Zachód, zdemobilizowały politycznie większość społeczeństwa. W efekcie już na progu transformacji do historii przeszedł polityczny sojusz „nowej klasy średniej” łączący niegdyś w „Solidarności” młodszą część inteligencji i wykwalifikowanych robotników; ich interesy stawały się odmienne lub rozbieżne. Kluczowym przejawem tej tendencji stało się odrębne umiejscowienie dawnych sojuszników w procesach przejmowania i sprawowania władzy, tworzeniu instytucji rynkowych i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych.

⁵⁶ Proces powstawania nowych „klas właścicielskich”, realizujących konwersję kapitału politycznego i kulturalnego (zwłaszcza eksperckiego) w kapitał ekonomiczny ma odmienne charakterystyki w różnych krajach. Jego wspólnym mianownikiem stała się nadreprezentacja dawnych kierowniczych kadr gospodarczych w nowych elitach biznesu, tak zwany efekt nomenklatury. W odniesieniu do Polski zob. Jasiński (2002).

⁵⁷ Na Węgrzech taki sojusz utworzyły środowiska antykomunistyczne w marcu 1989 roku w ramach „okrągłego stołu opozycji”, wzywając rządzących do rozmów politycznych. W rezultacie przeprowadzono tak zwany narodowy okrągły stół, podczas którego uzgodniony został scenariusz reform przygotowujących Węgry do całkowitej zmiany systemu politycznego, co nastąpiło po wolnych wyborach parlamentarnych wiosną 1990 roku (Benda 2003). W Czechosłowacji, wskutek załamania się systemu władzy w listopadzie 1989 roku, nowym prezydentem państwa został dysydent Václav Havel, lecz ze względu na słabość opozycji trudno było stworzyć alternatywną ekipę polityczną. Jak wspomni-

Po krótkotrwałych „rządach zgody narodowej” skupiających szerokie spektrum sił politycznych zmiana zadań stojących przed nowymi elitami władzy i szybkie przekształcenia warunków działania spowodowały ewolucję dominującej ideologii oraz zmiany składu elit. „Rewolucja pożerała swoich przywódców”.

Profesjonalizacja polityki zmniejszała znaczenie byłych dysydentów, wypieranych przez technokratów i nowych biurokratów, których kwalifikacje ekonomiczne lub menedżerskie stawały się atutem przy zmianach na szczytach władzy. Jacek Wasilewski (2004) taką ewolucję charakteryzował jako przejście od elity przełomu – dokonującej strategicznych wyborów, poprzez elitę transformacji – skupiającą się na realizacji reform, do elity konsolidacji – jej zadaniem stało się usprawnianie ukształtowanego nowego ładu instytucjonalnego.

Ewolucja roli elit miała odmienny przebieg w środowiskach gospodarczych. Początkowa koncentracja na tworzeniu własnych firm, niewielka skala prowadzonej działalności, indywidualizm przedsiębiorców i słabość reprezentacji pracodawców nie dawały im możliwości odgrywania znaczącej roli w relacjach z „klasą polityczną” (co nie wykluczało istotnych wpływów niektórych przedsiębiorców, na przykład w zakresie decyzji prywatyzacyjnych). W końcu lat dziewięćdziesiątych pojawiły się jednak wyraźne symptomy wzrostu znaczenia i wpływów środowisk gospodarczych w relacjach ze światem polityki, czego symptomem stało się między innymi przechodzenie od klientelizmu do tworzenia powiązań oligarchicznych, ujawnionych spektakularnie przez „afery Rywina”⁵⁸.

Przejście od „elity przełomu” do „elity konsolidacji” zmieniło wzory relacji pomiędzy polityką i gospodarką. Środowiska gospodarcze stały się szczególnie znaczącymi aktorami sfery publicznej. Dysponują one bowiem istotnymi zasobami ekonomicznymi, społecznymi i politycznymi, które umożliwiają stosowanie rozmaitych metod wpływu i sposobów oddziaływania na ośrodki władzy (zob. punkt 3.1.7)⁵⁹. Kluczowe znaczenie dla zmiany relacji biznesu z polityką miało wejście do Polski korporacji transnarodowych w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych, wzmacnianych przez korzystne dla nich warunki postawione podczas negocjacji z UE, przy równoczesnym ograniczeniu kompetencji państwa i przekazywaniu części z nich na poziom unijny (np. Mayhew 1999; 2002; Zielonka 2007). Także stabilizacja i konsolidacja ustrojowa, której przejawem było przyjęcie nowej kon-

nał Havel (2007: 70), w wielu krajach wychodzących z komunizmu władzę obejmowali ludzie, którzy o tym wcześniej nie myśleli – artyści, naukowcy bądź dziennikarze.

⁵⁸ Termin „afery Rywina” odnosi się do ujawnionej w grudniu 2002 roku propozycji korupcyjnej złożonej przez producenta filmowego Lwa Rywina redaktorowi naczelnemu „Gazety Wyborczej” Adamowi Michnikowi. Rywin proponował przekazanie rządzącemu Sojuszowi Lewicy Demokratycznej 17,5 milionów dolarów w zamian za zmiany w rządowym projekcie ustawy o radiofonii i telewizji korzystne dla spółki Agora (wydawcy „Gazety Wyborczej”), które umożliwiałyby jej kupno telewizji Polsat. Sąd skazał Rywina na dwa lata więzienia za pomoc w płatnej protekcji.

⁵⁹ W sprawie „siły przebicia” biznesu sferze publicznej w Polsce zob. Jasiński (2002), także Sroka (2004).

stytucji RP w 1997 roku, ograniczyły znacząco autonomię elity politycznej w relacjach z innymi aktorami sfery publicznej. Wyrazistości nabral natomiast proces kształtowania się nowej struktury interesów – klasowych, branżowych, zawodowych, regionalnych i lokalnych, które tę tendencję przyspieszały⁶⁰.

Tabela 3.1. Ewolucja roli elity politycznej w Polsce

Wybrane charakterystyki	Elita przełomu	Elita transformacji	Elita konsolidacji
główne zadanie	dokonanie strategicznych wyborów; ustanowienie suwerenności państwowej, demokracji i kapitalizmu	wprowadzanie reform, budowanie instytucji nowego ustroju	usprawnianie działających instytucji, stymulowanie wzrostu i stabilizacji polityki oraz efektywności państwa
systemowe warunki działania	duża niezależność elity, rozkład komunizmu, chaos instytucjonalny, znaczące podziały historyczne i ideowe	względna niezależność elity, początki profesjonalizacji ról, rosnąca presja grup interesów i oddolnych nacisków	ograniczenie autonomii elity, profesjonalizacja karier, wzrost roli sektora prywatnego, samorządu lokalnego, organizacji pozarządowych
skład społeczny	dysydenci, związkowcy, intelektualści, reformatorscy politycy starego reżimu	wzrost znaczenia kompetencji eksperckich, ograniczanie heterogeniczności	rosnący udział profesjonalistów, początki homogenizacji
formy rozwoju organizacyjnego	konsensualne zjednoczenie elity wokół uniwersalnej misji	tworzenie partii politycznych, grup interesów	rozwój systemu partyjnego, rozbudowa grup interesów
relacje z elitą gospodarczą	wypełnianie politycznej próżni, dominacja	asymetria możliwości, stopniowy wzrost politycznego znaczenia biznesu, klientelizm	Postępująca autonomia instytucjonalna, rosnąca siła biznesu, elementy oligarchizacji
ideologia i legitymizacja	ogólna wizja reform, polityka symboliczna, język etyki, gotowość do zmian i utożsamianie się ze zmianami	polityka reform, rosnące znaczenie interesów grupowych, branżowych, zawodowych, lokalnych i regionalnych	polityka dystrybucyjna, większy pragmatyzm

Źródło: opracowanie własne na podstawie Wasilewski (2004: 69–94).

W świetle koncepcji Kinga i Szelenyiego struktura ta nie stworzyła jednak efektywnej przeciwwagi wobec interesów kapitału zagranicznego. Ze względu na słabość instytucji publicznych i krajowego biznesu, inwestorzy zagraniczni zdobyli

⁶⁰ Zdaniem Wasilewskiego (2004) konsolidacja nowego ustroju zmniejszyła potencjał wyjaśniający paradygmatu elitystycznego w większości państw posocjalistycznych, co po wielokrotnych zmianach rządów było uzasadnione również falsyfikacją tezy o bezpośrednim związku między politycznym rodowodem elit a rezultatami ich działań. Spadek zainteresowania elitami w Europie Środkowej przejawia się między innymi w stosunkowo niewielkiej liczbie badań, publikacji i konferencji na ten temat.

wkrótce dominującą pozycję w kluczowych sektorach gospodarki i stali się również głównym aktorem zmian w wielu innych sferach życia społecznego w Polsce i większości krajów regionu⁶¹.

Tabela 3.2. Ewolucja roli elity biznesu w Polsce

Wybrane charakterystyki	Elita przełomu	Elita transformacji	Elita konsolidacji
główne zadanie	tworzenie prywatnych przedsiębiorstw	instytucjonalizacja działań, powiększanie skali działalności	wzmacnianie pozycji rynkowej w skali krajowej i międzynarodowej
systemowe warunki działania	niestabilność polityczna, chaos regulacyjny, dużo rynkowych „okazji”	częściowa stabilizacja nowych reguł, pojawienie się silnej konkurencji	podział rynku wewnętrznego, internacjonalizacja działalności gospodarczej
skład społeczny	wielość kanałów wchodzenia do biznesu, heterogeniczność	początki homogenizacji, wzrost profesjonalizacji	dalsza homogenizacja i profesjonalizacja
formy rozwoju organizacyjnego	kapitalizm personalny „ojców założycieli”, działania jednostkowe	kapitalizm przedsiębiorców, tworzenie organizacji pracodawców	kapitalizm menedżerski, rozbudowa reprezentacji interesów biznesu
relacje z elitą polityczną	asymetria, podporządkowanie	początki wzrostu politycznego znaczenia biznesu, zjawisko klientelizmu	postępująca autonomia instytucjonalna, tworzenie powiązań oligarchicznych
ideologia i legitymizacja	Indywidualna przedsiębiorczość, tworzenie sektora prywatnego i wolnego rynku	profesjonalizacja zarządzania, konsolidacja przedsiębiorstw	ponadnarodowa konkurencyjność

Źródło: opracowanie własne.

W analizach dotyczących Węgier, które początkowo pozyskiwały najwięcej inwestycji zagranicznych w regionie, posługiwano się niekiedy pojęciem „inteligencji kompradorskiej” nawiązującym do tradycji latynoskiej teorii zależności. Charakteryzowało ono warstwę będącą częścią nowej elity władzy, która czerpała korzyści z pośrednictwa między instytucjami międzynarodowymi i instytucjami krajowymi⁶². Jednym z jej kluczowych segmentów stali się menedżerowie sprzeda-

⁶¹ Różne aspekty takiej roli kapitału zagranicznego w Polsce charakteryzując w podrozdziałach 3.1.4–3.1.7, a także 3.2.1–3.2.2 oraz 3.2.4 i 3.2.6, jak również w Aneksie.

⁶² Czeski socjolog Jan Drahoš (2008) używa wobec kategorii „inteligencja kompradorska” w Europie Środkowej bardziej precyzyjnego określenia *comprador service sector*. Tworzą ją menedżerowie, eksperci, pracownicy i kooperanci firm oraz branż wykonujących usługi głównie dla inwestorów zagranicznych (od których są zależne ich dochody), między innymi zatrudniani w oddzia-

jący państwowe przedsiębiorstwa zagranicznym kontrahentom, którzy (w zamian za korzystne transakcje) zatrudniali ich na lukratywnych stanowiskach w przejmowanych firmach. Transnarodowe korporacje i organizacje gospodarcze uznały takie działania wobec menedżerów, a także funkcjonariuszy partyjnych i państwowych (różnych ugrupowań) za inwestycje, które przyspieszą internacjonalizację gospodarki. Posocjalistyczni technokraci przekształcali się w kapitalistycznych menedżerów pracujących dla firm zagranicznych (Eyal i in. 1998: 173–175)⁶³.

W Polsce występowanie podobnych tendencji stało się przedmiotem zainteresowania socjologii historycznej, socjologii rozwoju oraz studiów regionalnych. W takiej perspektywie neoliberalna strategia „modernizacji przez integrację” z Zachodem zakładała, że przy słabości impulsów rozwojowych ze strony rynku wewnętrznego, państwa i powstających klas średnich głównym źródłem zmian mogą być instytucje międzynarodowe oraz inwestorzy zagraniczni, głównie pochodzący z państw UE (Kochanowicz 1998; Sosnowska 1998). Jak zauważał Marek S. Szczepański (2006: 27–28), zgodnie z tym podejściem „transformacja to w istocie nieodzowny proces modernizacji powiązany z ugruntowaniem różnorodnych form zależności”. Proces ten bywa też określany jako „modernizacja zależności”, której wyróżnikiem stało się dążenie do uzyskania członkostwa w UE dla przeciwdziałania marginalizacji Polski w systemie światowym⁶⁴. Jednak zdaniem kry-

łach globalnych instytucji finansowych, firm konsultingowych i przedsiębiorstw z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego. Wraz z częścią polityków i urzędników państwowych, sektor ten organizuje sieci współpracy, grupy nacisku i lobbiny wspierający transnarodowe interesy. Zdaniem Witolda Zatońskiego, lidera inicjatyw antynikotynowych, w Polsce przykładem występowania takich mechanizmów jest współdziałanie międzynarodowych korporacji tytoniowych z rodzimymi plantatorami tytoniu, którzy są zainteresowani utrzymaniem dużego popytu na papierosy uzasadnianego interesami ekonomicznymi (miejsca pracy, podatki itd.).

⁶³ Niektórzy socjologowie węgierscy, z którymi współpracowałem w projekcie *The business elite of East Central Europe* w końcu lat dziewięćdziesiątych, twierdzili, jak Pal Tamas, że trudno mówić o istnieniu autonomicznej węgierskiej elity biznesu, jeśli większość kluczowych firm tego kraju została przejęta przez kapitał zagraniczny. W 2004 roku prawie dwie trzecie spośród podmiotów umieszczonych na liście 100 największych przedsiębiorstw działających na Węgrzech należało do zagranicznych właścicieli, którzy dominowali w branżach o największej dynamice rozwoju w bankowości, handlu, usługach i przemysłach wysokiej techniki (Laki 2007). Jest to jedna z okoliczności, które prawdopodobnie sprzyjały narodowej retoryce Viktora Orbána, po części stanowiącej reakcją na daleko posuniętą transnacionalizację gospodarki węgierskiej oraz dominację kapitału zagranicznego w skali znacznie większej niż w Polsce.

⁶⁴ Problem nowego położenia kraju w świecie po 1989 roku nabrał szczególnego znaczenia w badaniach dotyczących rozwoju regionalnego. Perspektywa integracji europejskiej wymusiła bowiem refleksję w sferze przestrzennych skutków przystąpienia Polski do UE, czego konsekwencją była między innymi reforma administracji publicznej i zmiany terytorialnego podziału kraju w 1999 roku. W teorii rozwoju regionalnego kategorie rdzenia i peryferii mają kluczowe znaczenie. „Rdzieniami są zazwyczaj regiony innowacyjne lub adaptacyjne, peryferiami natomiast regiony imitacyjne, a zwłaszcza skansenowe. Relacje między rdzeniem a peryferiami charakteryzuje uzależnienie peryferii od rdzenia. Peryferie charakteryzują się ujemnym saldem migracji oraz ucieczką kapitału i odpływem zasobów do rdzenia” (Rykiel 1998: 98). W wymiarze europejskim zwraca się uwagę na negatywne aspekty rozwoju gospodarki dualnej, utrwalającej podział na obszary centralne i peryferyjne,

tyków neoliberalnych reform takie podejście wytwarza kolejne formy zależności, prowadzącej do niekorzystnych następstw, w tym ograniczania suwerenności państwowej i możliwości rozwojowych gospodarki. Na tle tego rodzaju obaw badacze rozpatrujący przemiany posocjalistyczne w świetle nowych teorii zależności centroperyferyjnych akcentują **dwoistość położenia elit** naszego regionu Europy.

Także w Polsce nowe elity władzy legitymizują się społecznie za pomocą retoryki konwergencji do zachodnich wzorców – „powrotu do Europy”, zmniejszania dystansów rozwojowych, awansu cywilizacyjnego itd. Równocześnie uwikłane są w strukturalne napięcia pomiędzy kulturą i interesami centrum oraz własnego państwa, nierzadko przybierające formy konfliktu (i konieczności wyboru) między „modernizacją” a „obroną tożsamości narodowej”, „imitacją” a „dostosowaniem koniecznych reform do własnych tradycji”, „kosmopolityzmem” a „obroną interesów narodowych” itd.

Analogicznie można interpretować metafory „tłumaczy” i „prawodawców”, którymi posługuje się Zygmunt Bauman (1998). Elity narodowe Europy Środkowej stały się pośrednikami w charakterystyce „centrum” oraz „peryferii”. Jako „tłumacze” opisują peryferie w języku centrum, w terminologii tamtejszego *mainstreamu*. Natomiast świat społeczny „centrum” wyjaśniają mieszkańcom „peryferii” w języku dla nich dostępnym, utwierdzając symboliczną dominację „centrum” – między innymi w mediach promujących „właściwe” autorytety. W tym znaczeniu elity narodowe, niejako „w imieniu” centrum, pełnią funkcję „prawodawców” narzucających peryferiom wartości i normy (Zarycki 2009: 148–149)⁶⁵. W takiej interpretacji kwestie rodowodu politycznego lub poglądów elit stają się drugoplanowe w porównaniu ze znaczeniem ich ról w relacjach z otoczeniem międzynarodowym, w tym z instytucjami UE i kapitałem z Europy Zachodniej. Przebieg transformacji i asymetria zasobów w relacjach z tymi ośrodkami doprowadziły bowiem do powstania w III RP splotu szczególnych powiązań pomiędzy zagranicznymi centrami decyzyjnymi a rodzimymi elitami. W warunkach słabości instytucji publicznych, gospodarki, społeczeństwa obywatelskiego wytwarzają one niebezpieczeństwo ich strukturalnego wyobcowania od społeczeństwa i uzależnienia od zewnętrznych ośrodków wpływu⁶⁶.

a także charakteryzuje różne strategie budowania zasobów regionalnych opartych na wewnętrznych czynnikach rozwoju (Grosse 2007). Teorie rozwoju regionalnego odnoszą się również do poziomu globalnych rekonfiguracji, w tym powstania i ekspansji nowych centrów rozwoju, wielkich aglomeracji oraz miejsca Europy i Polski w takich procesach (Artymowski, Kukliński, Żuber 2012).

⁶⁵ Rozwijają się studia postkolonialne, które są przenoszone również na obszar Europy. Pojawiają się między innymi publikacje na temat postkolonializmu bałkańskiego, bałtyckiego lub polskiego, również w aspekcie „polskiego dyskursu kolonialnego” dotyczącego roli Polski i Polaków na Litwie, Białorusi oraz Ukrainie (Domańska 2008).

⁶⁶ Znakomitą antropologiczną charakterystykę instytucjonalizacji takich zagrożeń w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych zawiera niestety niewydana w Polsce książka Janine R. Wedel (2001) na temat celów i sposobów udzielania przez państwa zachodnie pomocy finansowej oraz eksperckiej krajom posocjalistycznym.

Zdaniem Tomasza Zaryckiego (2005: 62–64) dla niektórych segmentów krajowej elity „głównym pracodawcą, sponsorem i odbiorcą owoców ich pracy [...] są instytucje zagraniczne zlokalizowane w centrum”. Podmioty zagraniczne dokonują także selekcji części elity ekonomicznej i klas średnich, pracujących w instytucjach publicznych lub firmach kontrolowanych przez obcy kapitał. Zewnętrzne preferencje stają się dla nich głównym układem odniesienia, otwierającym ścieżki lukratywnych karier (w korporacjach transnarodowych, administracji unijnej itd.). Trzon takich nowych kategorii społecznych, bazujących głównie na kapitale kompetencji, składających się ze specjalistów w nowych dziedzinach wiedzy – informatyce, informacji, zarządzaniu i administrowaniu w skali ponadnarodowej oraz usługach biznesowych – jest czasem określany mianem „klasy metropolitarnej”, bliskiej klasie kreatywnej w rozumieniu Richarda Florida⁶⁷. W kraju przeznaczającym niewiele środków na naukę, badania, rozwój i kulturę, znaczna część elit politycznych, gospodarczych lub kulturalnych, znajduje się w sytuacji napięcia pomiędzy interesami narodowymi oraz interesami zagranicznymi lub transnarodowymi. Rodzi to dylematy wyboru i skrajne reakcje, w kierunku obrony własnego kraju przed domniemanymi wrogami czy też w przeciwstawnym wariacie, w kierunku pełnej identyfikacji interesów Polski z interesami zachodnich i ponadnarodowych instytucji”.

Niektórzy badacze zwracają uwagę na ukształtowanie się mechanizmów narastania niezależności gospodarki zdominowanej przez kapitał zagraniczny od kontroli państwa polskiego oraz jej dalszego oddalania się od społeczeństwa. Przesuwanie granicy między własnością prywatną a publiczną na korzyść sektora prywatnego sprzyja bowiem włączeniu fragmentów polskiej elity biznesu w ramy transnarodowej klasy kapitalistycznej, co niekoniecznie wzmacnia w beneficjentach takich powiązań motywację do angażowania się w rozwój rodzimych instytucji i wspieranie demokratycznych przemian społeczeństwa⁶⁸.

Podobnie jest rozpatrywane położenie części polskiej elity politycznej związanej z obsługą instytucji unijnych, która już w pewnej mierze stała się elementem międzynarodowej klasy eurokratów⁶⁹. Należy także spodziewać się kształtowania nowej, europejskiej tożsamości, identyfikacji i interesów tej części klasy politycznej⁷⁰. Z kolei doświadczenia unijnych i światowych skandali korupcyjnych wśród elit biznesowych i bankowych pokazują, że intensyfikacja sieciowego charakteru

⁶⁷ Na temat polskiej „klasy metropolitarnej”, której wyróżnikiem statusowym oraz przestrzennym jest zamieszkiwanie w budownictwie apartamentowym i w grodzonych zespołach mieszkaniowych o wyższym standardzie (*gates communities*), na przykładzie Warszawy zob. Jałowiecki (2007).

⁶⁸ Kontrowersje wokół roli transnarodowej elity biznesu charakteryzują między innymi Beck (2005), Castells (2007), Rothkopf (2009), Sassem (2007), Drahokoupil (2008), Bauman (2000), Sklair (2003), Huntington (2004).

⁶⁹ Zagadnienia sposobu działania, statusu materialnego i reguł funkcjonowania „eurokratów” charakteryzuje von Arnim (2009); także Gorywoda (2002).

⁷⁰ Wyniki badań nad tożsamością narodową i europejską polskiej elity politycznej na tle porównań z innymi państwami UE prezentują Wesołowski, Słomczyński, Dubrow (2010).

władzy tworzy nowe możliwości nadużywania stanowisk i korupcji dla ponadnarodowych elit, które w wielu kwestiach nie czynią interesów konkretnych państw priorytetem swoich działań (Mach 2012: 28). W takim kontekście Tomasz Żukowski (2005) wyróżnił dwie zasadnicze strategie rozwoju kraju odwołujące się do konkurencyjnych systemów wartości, zakorzenionych również w sferze interesów gospodarczych. Pierwszą, dominującą w latach dziewięćdziesiątych, określił mianem „importowanej modernizacji” – była ona realizowana przez ugrupowania lewicowe i centrolewicowe, większość elit intelektualnych, biznes pośredniczący między klasą polityczną a kapitałem zagranicznym; inteligencją, urzędników, młodzież i dziennikarzy, skupionych głównie w dużych miastach, preferujących wartości zachodniej lewicy łączone z indywidualistycznymi nurtami liberalizmu i niektórymi wartościami z tradycji PRL⁷¹.

Istotę drugiej strategii, krystalizującej się od końcowego etapu negocjacji akcesyjnych z UE, Żukowski określił jako „polską drogę do modernizacji”. W jej ramach podejmowane są próby unowocześnienia konserwatywnych wartości i tożsamości odwołujących się do rodzimego kodu kulturowego i tradycji republikańskich, w tym zwłaszcza ruchu solidarnościowego. Głównymi orędownikami są w tym przypadku politycy partii prawicowych i centroprawicowych, inteligencja zakorzeniona w tradycjach antykomunistycznych, niepodległościowych i patriotycznych, większość hierarchów Kościoła katolickiego, środowiska gospodarcze walczące o swoją pozycję na krajowym rynku (spółki skarbu państwa, małe i średnie przedsiębiorstwa), lobby prorodzinne, duża część wsi, małych miast oraz konserwatywnej młodzieży⁷².

Nieudane próby wprowadzenia w latach 2005–2007 neokonserwatywnej „polskiej drogi do modernizacji” w znacznej mierze potwierdziły niektóre wcześniejsze prognozy ostrzegawcze. „Najpoważniejszymi niebezpieczeństwami związanymi z »polską drogą do modernizacji« wydają się być dryf [...] ku formom jednoznacznie zamkniętym, swoistym »okopom samoobrony« oraz ryzyko politycznej nieskuteczności [...], mogącej prowadzić do dewastacji kulturowego zaplecza ruchu”

⁷¹ Przykładem nawiązywania do wartości i tradycji PRL są inicjatywy SLD związane z obchodami setnej rocznicy urodzin Edwarda Gierka przypadającej w 2013 roku, w tym między innymi wniosek w sprawie przyjęcia przez Sejm uchwały proklamującej obchody Roku Gierka, organizowanie konferencji i wystaw fotografii dokumentujących rozwój Polski w latach siedemdziesiątych, a także propozycje, by samorządy nazywały jego imieniem ulice.

⁷² Zwolennicy ugrupowań prawicowych wiążą potrzebę radykalnej zmiany, przełamującej duchowe i instytucjonalne dziedzictwo komunizmu, z koniecznością odejścia od neoliberalnej ideologii „imitacyjnej modernizacji” i podporządkowania działalności rodzimych elit celom narodowym, kształtowaniu nowego poczucia lojalności opartej na tradycyjnej, polskiej tożsamości, propagowaniu nowych wzorców zachowań elit i zmianach mechanizmów ich rekrutacji, wzmacnianiu normatywnej struktury społeczeństwa (w tym świadomości i pamięci narodowej), gruntownej reformie prawa i dbałości o jego stosowanie (Krasnodębski 2005: 22–26; Gawin 2005: 34–35). Wysuwany jest również postulat nowego „wielkiego projektu cywilizacyjnego” dla Polski (Cichocki 2005), którego konkretyzację podejmują między innymi kongresy „Polska. Wielki Projekt” organizowane przez Instytut Sobieskiego od 2011 roku.

(Żukowski 2005: 79)⁷³. W perspektywie możliwych zmian na scenie politycznej takie przewidywania nadal zachowują swoją wartość.

Konfrontacja między zwolennikami konkurencyjnych strategii modernizacji odmiennie rozkładających akcenty w ocenie zakresu i form obecności zewnętrznych aktorów w gospodarce określa w znacznej mierze od wielu lat jedną z głównych osi podziałów politycznych w Polsce. Klarowność tych strategii ogranicza fakt, że na scenie politycznej pojawiają się także w niektórych okresach wpływo- we ugrupowania niemieszczące się w ramach tego schematu, na przykład partie populistyczne. Z kolei kluczowe ośrodki władzy państwowej i największe partie polityczne z rozmaitych przyczyn w tym zakresie często zmieniają stanowiska lub posługują się deklarowanymi koncepcjami bardzo instrumentalnie⁷⁴.

Z perspektywy efektów działalności rządów sprawujących władzę od jesieni 2007 roku można sformułować tezę, że głównym problemem Polski pozostaje nadal niska jakość rządzenia i sposób funkcjonowania instytucji publicznych⁷⁵. Powodują one, że chociaż w polityce państwa podejmowane są wysiłki na rzecz odejścia od ograniczeń „imitacyjnej modernizacji” (np. poprzez realizację własnej polityki energetycznej lub wzmacnianie krajowych źródeł finansowania gospodarki), jak też zasadniczych słabości „polskiej drogi do modernizacji” (obawy przed domnieranymi wrogami), zapowiedzi rządzących polityków w ograniczonym zakresie przekładają się na realne zmiany modernizacyjne. Nie wchodząc głębiej w kwestie strategii rozwoju Polski (dyskutowane w innych fragmentach pracy), warto odnotować, że spojrzenie na transformację posocjalistyczną w paradygmacie modernizacji imitacyjnej („importowanej”) akceptowało jako jedyny układ odniesienia państwa zachodnie (Szczepański 1992; Offe 1995; Przeworski 1995). Projektowanie i tworzenie nowych instytucji rozpatrywano przede wszystkim jako transfer oraz adaptację istniejących już rozwiązań zachodnich, a docelowym modelem przemian stało się „wysoko rozwinięte społeczeństwo rynkowe” (Domański i in. 2000: 9).

Tę wizję modernizacji wzmacniała perspektywa integracji europejskiej; kierunek zmian rodził refleksję nad deficytami rozwojowymi, których redukcowanie uznawano za warunek „doganiania” Zachodu. Oprócz najczęściej wskazywanych dystansów ekonomicznych przejawem takiego podejścia stała się koncepcja braków kompetencji cywilizacyjnych. Zgodnie z nią deficyt taki utrudnia działania nowych instytucji i deformuje charakter więzi społecznych – ze względu na wytwarzanie będących dziedzictwem przeszłości negatywnych nastrojów, frustracji,

⁷³ W sprawie oceny wariantu „polskiej drogi do modernizacji” politycznie utożsamianej z programem IV RP zob. Kolarska-Bobińska i in. (2007), Szałamacha (2009), Dorn (2013), Rokita (2013), Miller (2013).

⁷⁴ Przykładów takich zjawisk dostarczają badania postaw elit politycznych wobec integracji Polski z UE. Złożony charakter postaw w tym zakresie obrazuje między innymi wielość rodzajów euro-sceptycyzmu – ideologiczny, lobbystyczny czy zasad oraz okoliczności, którym się posługują wszystkie partie polityczne (Jasiecki 2007).

⁷⁵ Szerzej zob. podpunkty 3.1.5 oraz 3.1.8, a także 3.2.

apatii, niewielkiego zaufania i lojalności (Sztompka 1997; 1999). Podobnie rozpatrywane są zróżnicowania regionalne, w tym zamieszkiwanie na peryferiach, w słabo zmodernizowanych województwach wschodnich i na obszarach wiejskich, zwłaszcza na terenach byłych państwowych gospodarstw rolnych (Gorzela 2007; Tarkowska 2006).

Europocentryzm wpisany w logikę akcesji Polski do UE spowodował, że stosunkowo rzadko dostrzegano, iż posocjalistyczna transformacja stanowi w rzeczywistości kolejną odmianę szerszej i niejednorodnej grupy procesów modernizacyjnych, która obejmuje państwa z opóźnieniem wchodzące na drogę reform rynkowych i demokratycznych. Jest to kwestia mająca istotne znaczenie również w analizach dotyczących Polski w perspektywie różnorodności kapitalizmu. Taki układ odniesienia sprzyja bowiem pogłębionej interpretacji wielu kwestii instytucjonalnych i społecznych, których geneza oraz konkretne przejawy odbiegają znacząco od modeli współczesnego kapitalizmu. Na tle powyższych zagadnień, za inspirujące można uznać spojrzenie na niektóre wspólne cechy procesów modernizacyjnych prezentowane w koncepcji „demokracji naśladowczych” Atula Kohli, dotyczącej „demokracji nie będących produktem rozwoju kapitalizmu”⁷⁶. Choć jej przesłanki uogólniają doświadczenia krajów pozaeuropejskich, to część wniosków kieruje uwagę na zależności występujące także w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Zgodnie z zasadą, iż „nie można dwa razy wejść do tej samej rzeki”, reformy „spóźnionych przybyszów” naśladowujących kraje wysoko rozwinięte przebiegają według innych sekwencji i wzorów historycznych, wynikających z odmiennych cech strukturalnych ich społeczeństw.

Ze względu na okoliczności wprowadzania zmian ustrojowych w okresie globalnego triumfu kapitalizmu, reformy te wyróżnia fakt, że „demokracje naśladowcze muszą się dostosować do ogólniejszych sił politycznych i ekonomicznych, często pozostających poza ich kontrolą” (Kohli 2005: 320). W takich warunkach zmiany systemowe są postrzegane jako napędzane przez siły globalne, a ich główne idee są najczęściej importowane z zagranicy, gdyż procesy przemian politycznych rzadko mogą być rozpatrywane jedynie w ramach państwa narodowego. W efekcie rozmaite pakti elit oraz zobowiązania narzucane przez aktorów zewnętrznych (zwłaszcza organizacje międzynarodowe i mocarstwa) są swoistym „funkcjonalnym ekwiwalentem” demokratycznych tradycji politycznych, ruchów narodowych bądź porządku klasowego sprzyjającego konsensusowi.

Struktury władzy „demokracji naśladowczych” wyróżniają często spersonalizowane rządy i centralizacja władzy, kruchość instytucji (państwa, partii po-

⁷⁶ Atul Kohli z Uniwersytetu Princeton jest znanym badaczem industrializacji w Azji, Ameryce Łacińskiej i Afryce (w latach 2009–2010 był wiceprzewodniczącym American Political Science Association). Jego najbardziej wpływową publikacją jest książka *State-Directed Development Political Power and Industrialization in the Global Periphery* (2004) porównująca rozwój gospodarczy Korei Południowej, Brazylii, Indii oraz Nigerii.

litycznych, społeczeństwa obywatelskiego), trudności z rozdziałem publicznej i prywatnej sfery życia społecznego, skupienie rywalizacji politycznej na zasobach oraz roszczeniach wobec państwa, upolitycznienie form społecznych podziałów, ostry podział wewnątrz elit oraz polaryzacja między elitami i masami, a także odgórna mobilizacja organizowana przez demagogów i odwołująca się do haseł populistycznych lub nacjonalistycznych oraz słabość sił generujących konsens. Transformacja w „demokracjach naśladowczych” rodzi też często słabość instytucji politycznych, nepotyzm, korupcję oraz ostre podziały społeczne. Jej wyróżnikiem jest skłonność do preferowania przyjaznych dla rynku, prokapitalistycznych modeli rozwoju sprzyjających centralizacji władzy w rękach elit technokratycznych.

Takie tendencje wywołują z kolei powszechność nacisków roszczeniowych na rzecz równiejszej dystrybucji władzy politycznej i ekonomicznej. Są to warunki generujące swoistą **dwutorowość mechanizmów życia publicznego**. W sferze politycznej, zwłaszcza wyborów, toczy się ono torem demokratycznym, nierzadko przybierając formy „nadmiaru demokracji”, a także tworząc problemy z ich konsolidacją (np. radykalizm konfliktów politycznych). Natomiast w sferze polityki gospodarczej wyraźny jest „niedomiar demokracji”, polegający na tym, że aparat państwa izoluje się od społecznych żądań i konfliktów. W rezultacie, w przeciwieństwie do oczekiwań wywiedzionych z doświadczeń zachodnich, wprowadzenie demokracji w takich warunkach „prawie zawsze prowadzi w krótko- i średniookresowej perspektywie do zaognienia konfliktów politycznych” (Kohli 2006: 319).

Zmiany systemowe w Polsce dobrze korespondują z wieloma cechami „demokracji naśladowczych”. Można do nich zaliczyć także inne państwa posocjalistyczne wprowadzające zmiany ustrojowe pod hasłem „powrotu do Europy”; pomimo odmienności wynikających z położenia geograficznego, własnych tradycji politycznych, kulturowej akceptacji zachodnich standardów oraz ram instytucjonalnych związanych z akcesją do UE, wyraźnie widoczne są w regionie strukturalne podobieństwa do demokracji niebędących produktem rozwoju kapitalizmu. Stąd też w dyskusjach na temat współczesnej Polski również pojawiają się nawiązania do koncepcji „miękkiego państwa” Gunnara Myrdala, charakteryzującej niegdyś kraje Trzeciego Świata (Hausner, Marody 2000), „państwa półperyferyjnego” słabego w relacjach z państwami rozwiniętego centrum (Wnuk-Lipiński 2004) bądź charakterystyki „niekompletnego kapitalizmu” podporządkowanego racjonalności globalnego kapitalizmu (Staniszki 2005).

Upadek socjalizmu państwowego i przejście do reform wprowadzających kapitalistyczne reguły rynku oraz demokratyzacja zmieniły hierarchie i znaczenie aktorów transformacji. Zapoczątkowane zostały głębokie przekształcenia podziałów społecznych (politycznych, funkcjonalnych, branżowych, klasowych itd.). Zaczęły też działać mechanizmy strukturotwórcze znane z prac klasycznej socjo-

logii, charakteryzujące klasy uprzywilejowane dzięki własności i edukacji⁷⁷. Przejawem takich tendencji stały się dyskusje na temat załączków nowej „klasy wyższej”, przekształcania inteligencji w różne segmenty klas średnich bądź też następstw wykluczenia społecznego tworzących rodzimą *underclass* (Domański 2004; 2002; Tarkowska 2006). Uruchomione zostały zmiany modernizujące strukturę zawodową i edukacyjną, w tym odsetek ludzi z wyższym wykształceniem; pod tym względem społeczeństwo polskie sytuuje się w sąsiedztwie krajów Europy Południowej, takich jak Portugalia, Hiszpania i Grecja (Domański 2005: 95). Także hierarchia dochodów społeczeństwa polskiego zbliżyła się do Zachodu.

Niezależnie od kontrowersji dotyczących wyników badań nad strukturą społeczną i stratyfikacją, większość socjologów jest zgodna, że można stosunkowo łatwo wskazać klasy lub kategorie społeczno-zawodowe uważane za „wygranych” lub „przegranych” zmian ustrojowych w Polsce. Jeśli posłużymy się dochodami jako parametrem opisu struktury społecznej (szczególnie adekwatnym w warunkach kapitalizmu), to z badań wyłania się struktura o dwóch stosunkowo ostrych konturach brzegowych oraz mniej klarownych segmentach pośrednich. Wśród rozpatrywanych biegunowo głównych „wygranych” wymieniani są menedżerowie, przedsiębiorcy i eksperci, a wśród największych „przegranych” – rolnicy (z faktu, że ich dochody po wejściu do UE się zwiększyły, nie wynika, że wzrosła ich pozycja w wymiarze strukturalnym), pracownicy fizyczni w usługach oraz nisko kwalifikowani robotnicy. Poza brzegowymi segmentami struktury pozostają niżej kwalifikowani specjaliści, pracownicy fizyczno-umysłowi i robotnicy wykwalifikowani⁷⁸. Krystalizację i polaryzację dystansów między nimi charakteryzują badania nad dochodami, wykształceniem oraz pozycją zawodową, które dokumentują ewolucję hierarchii i barier społecznych odzwierciedlających kształtowanie się stosunków rynkowych⁷⁹.

⁷⁷ Społecznie najbardziej znaczącym przejawem występowania takich mechanizmów stało się kształtowanie klas średnich jako głównego beneficjenta transformacji, co robotnicy interpretowali trafnie jako swoistą deklasację wyrażoną słowami: „teraz to my będziemy tą klasą niższą” (Gardawski 1992: 77).

⁷⁸ Michał Federowicz (2004) kwestionujący wartość dychotomicznego podziału na wygranych i przegranych referowal wyróżnił dodatkową kategorię „krytycznych zwolenników rynku”. Stanowią oni potencjalne zaplecze reform proponujących całościowe podejście do zmian instytucjonalnych wzmacniających rynkową weryfikację przedsiębiorstw, łączoną z odbudową zdolności państwa do egzekwowania rządów prawa. Z kolei badacze instytucjonalnych aspektów nowych zróżnicowań społecznych według kryterium źródeł dochodów charakteryzują podział na „trzy Polski” – „sprywatyzowaną” (w sektorze prywatnym), „państwową” (w sektorze publicznym) oraz „na zasiłku” (finansowaną ze środków budżetowych). Podział ten, chociaż nie jest rozłączny (na co wskazują między innymi dochody z zatrudnienia w różnych sektorach), wytwarza odmienne strategie adaptacyjne i postawy wobec przekształceń gospodarczych. Zob. Marody (2002: 258–265).

⁷⁹ Zob. dokumentację tezy o „pękniętej strukturze społeczeństwa jako skutku polaryzacji” na tle porównania polskiego schematu struktury klasowej ze schematami Wrighta oraz Eriksona-Goldtorpa-Portocarero (Słomczyński, Janicka, Tomescu-Dubrow 2010). Inne perspektywy badawcze prezentują Domański (2009, 2004), Gardawski i in. (2009), Żuk (2010) i Klebaniuk (2007). Systematyczną

Jednak analizy socjologicznych interpretacji zmiany systemowej prowadzą do wniosku, że duża dynamika przekształceń instytucjonalnych i strukturalnych, rozbieżności interesów oraz słabość czynników scalających, spowodowały erozję, a także rozproszenie wyraźnych grupowych aktorów społecznych. Powyższe uwagi dotyczą zwłaszcza największych zbiorowych aktorów przemian demokratycznych z końca epoki PRL – klasy robotniczej i chłopów. Miejsce takich słabnących lub „znikających aktorów” zaczęli zajmować inni aktorzy o odmiennych zasobach i sile wpływu – elity polityczne, różne segmenty środowisk biznesu, stare i nowe grupy interesu (zawodowe, branżowe, problemowe, regionalne, lokalne itd.) lub aktorzy w mikroskali, między innymi przedsiębiorcy i konsumenci (Kolasa-Nowak 2010: 84–89)⁸⁰. Otwarcie Polski na procesy globalizacji oraz integracja z UE doprowadziły nie tylko do zmiany zbiorowych aktorów sfery publicznej, lecz także zmieniły reguły wzajemnych relacji pomiędzy nimi. Nastąpiła **redefinicja władzy państwowej**, która poprzez decentralizację wzmocniła prerogatywy samorządu terytorialnego, a po 2004 roku część swoich kompetencji przekazała na poziom instytucji unijnych. Szczególnie znacząco wzrosła rola sektora prywatnego, a także ponadnarodowych i pozarządowych ośrodków wpływu, zwłaszcza korporacji transnarodowych oraz organizacji i ruchów społecznych aktywnych w skali międzynarodowej, ekologicznych, feministycznych, monitorujących przestrzeganie praw człowieka, itd.

W Polsce ze względu na niedorozwój sektora pozarządowego, wielokrotnie słabszego ekonomicznie niż w krajach zachodnich (Gliński 2007), rola ruchów i organizacji społecznych jest jednak znacząco mniejsza⁸¹. W efekcie powstały nowe konfiguracje i struktury reprezentacji interesów charakteryzowane w kategoriach policentryczności, układów sieciowych lub zarządzania wielopoziomowego, dyskutowane między innymi w badaniach nad różnymi poziomami decyzyjnymi, politykami publicznymi i współpracą UE⁸². Zmiany reguł reprezentacji interesów

dokumentację dystansów i zróżnicowań społecznych zawierają liczne publikacje zespołu Marii Jarosz z ISP PAN.

⁸⁰ Rozproszenie i słabość zbiorowych aktorów społecznych wyjaśnia w znacznej mierze niski poziom konfliktu klasowego odnotowywany w badaniach stosunków pracy w Polsce. Przekonująco wyjaśnia tę kwestię przejście od silnych (Marks, Wright, Bourdieu) do słabych teorii klasowych (Lockwood, Goldthorpe, Marshall), w państwach zachodnich wynikające ze zmiernych fordyzmu, a w Polsce z przebiegu transformacji posocjalistycznej (Gardawski 2009: rozdz. 2).

⁸¹ Weryński (2010: 287) badający wzorce uczestnictwa obywatelskiego Polaków uważa, że w naszym kraju ukształtował się wyspowy, elitystyczny, ograniczony do kręgów inteligenckich charakter sfery publicznej obejmującej około 20 procent populacji. Podkreśla się także poczucie braku obywatelskiego sprawstwa stojące w sprzeczności z ideą równego udziału każdego obywatela we współrzędzeniu polityczną zbiorowością, które stanowi podstawę legitymizacji porządku liberalno-demokratycznego (Wnuk-Lipiński, Bukowska 2012: 79).

⁸² Zdaniem niektórych badaczy, państwa rozwinięte weszły w fazę społeczeństwa pozbawionego centrum (*centerless society*), w którym istnieje wiele ośrodków wpływających na sprawy publiczne (Rhodes 1996).

i pojawienie się nowych aktorów sfery publicznej znajdują odzwierciedlenie również w zmianach form organizacyjnych, metod i kanałów wpływu, takich jak rozwój dialogu społecznego, cyberlobbing oraz networking transnarodowy⁸³.

Edmund Mokrzycki (2001) podkreślał, że interesy grupowe są pochodną struktury społecznej, która odzwierciedla podstawowe mechanizmy zróżnicowania społecznego. Jako czynniki hamujące rozwój Polski wskazywał między innymi anachroniczną strukturę społeczną i antyrozwojowe układy interesów, a także niską kulturę obywatelską oraz niedemokratyczną mentalność polityczną ukształtowaną w przeszłości. W takim aspekcie interesy grupowe ukształtowane w okresie socjalizmu państwowego są często zasadniczo sprzeczne z logiką rynkowych zmian ustrojowych, **mechanizmy rynku nie wykreowały bowiem w Polsce silnej bazy społecznej nowoczesnego kapitalizmu**. Okazało się równocześnie, że instytucje rynkowe nadają się znakomicie do prowadzenia rynkowej lub antyrynkowej polityki gospodarczej. Jej przejawem stała się „kolonizacja państwa” przez część klasy politycznej za pomocą różnych strategii – kapitalizmu politycznego, „prywatyzowania” instytucji publicznych, rozrostu biurokracji itd. Równocześnie został upowszechniony w społeczeństwie etos egoistycznej walki o swoje interesy legitymizowany przez zachowania nowych elit, neoliberalną ideologię lub populistyczne hasła obrony kurczącego się majątku narodowego maskujące korzyści silnych grup nacisku, w tym także niektórych środowisk pracowniczych.

Mokrzycki określił taki wzór stosunków pomiędzy władzą a społeczeństwem w Polsce mianem „demokracji negocjacyjnej”, która wywodzi się z zachowań politycznych ukształtowanych w okresie socjalizmu państwowego, gdy interes społeczeństwa wobec władz reprezentowały najlepiej zorganizowane grupy pracownicz. Odzwierciedla to strukturę interesów grupowych, w których klasa polityczna prowadzi grę z najsilniejszymi grupami interesów opartą na niepisanej zasadzie nadrzędności negocjacji nad oficjalną polityką państwa i obowiązującym prawem (Mokrzycki 2001: 129–146).

Znaczącego potwierdzenia tezy koncepcji „demokracji negocjacyjnej” dostarczają wyniki badań nad rolą grup interesu w procesie stanowienia prawa w Polsce (Rybiński 2012)⁸⁴. Autorzy badań odwołują się do normatywnej teorii sprawiedliwości Johna Rawlsa, zgodnie z którą wynikające z procesu politycznego zmiany w społecznej dystrybucji zasobów można uznać za sprawiedliwe, jeśli poprawiają

⁸³ W tej części podrozdziału wykorzystuję tezy rozwinięte szerzej w JasiECKI (2013; 2011).

⁸⁴ Celem badania było zdiagnozowanie stopnia, w jakim prawo służy w Polsce interesowi publicznemu, a w jakim realizuje interesy i przywileje różnych grup nacisku w sferze finansów publicznych. Objęło ono 1366 ustaw dotyczących finansów publicznych uchwalonych w latach 1989–2011. W jego realizacji zastosowano trzy metody badawcze: analizę ekspercką i statystyczną ustaw, pogłębioną analizę siedmiu wybranych ustaw oraz wywiady z piętnastoma osobami zaangażowanymi w tworzenie i monitoring prawa.

sytuację najłabszych ekonomicznie. Dobrze zaprojektowana polityka regulacyjna i redystrybucyjna (nawet jeśli powstała pod naciskiem grup interesu) spełnia warunek zwiększenia dobrobytu społecznego i realizuje interes publiczny. Redystrybucja środków publicznych do osób bardziej zamożnych jest sprawiedliwa tylko wtedy, kiedy przyspiesza rozwój gospodarczy kraju i zwiększa podaż środków publicznych do rozdysponowania pomiędzy osobami nisko uposażonymi w przyszłości. Za przykłady „dobrej” redystrybucji uznaje się inwestycje w infrastrukturę, edukację oraz badania i rozwój.

Metodologia badania bazuje na interpretacji interesu grupowego przyjętej w teorii wyboru publicznego, która skupia się głównie na instytucjonalnych uwarunkowaniach osiągania korzyści ekonomicznych poprzez proces polityczny i regulacje sfery gospodarczej. Grupy interesu walczą między sobą o maksymalizację dochodu członków swojej grupy kosztem innych grup społecznych. W takiej perspektywie, regulacje i polityka gospodarcza państwa w znacznej mierze kształtowane są w celu ustanowienia renty ekonomicznej rozumianej jako wiązka niezасłużonych korzyści, których osiągnięciu sprzyjają zwłaszcza bariery wejścia na rynek i redystrybucja dochodów. Zjawisko to, określone mianem pogoni za rentą (*rent-seeking*), polega na czerpaniu ponadnormatywnych zysków poprzez utrzymywanie cen na poziomie przekraczającym cenę ustaloną na konkurencyjnym rynku analogicznego dobra.

Jedną z najczęściej dyskutowanych form renty ekonomicznej jest zdobycie przez firmy pozycji monopolistycznej lub dominującej w wybranym segmencie rynku za pomocą instrumentów prawnych i politycznych ograniczających konkurencję. W zbliżony sposób rozpatrywane są także lobbystyczne działania grup interesu. W świetle przeprowadzonej analizy jedna trzecia badanych ustaw realizowała interesy zorganizowanych grup nacisku, ponad 40 procent ustaw ograniczało wolność gospodarczą, dwie trzecie ustaw generowało koszty dla finansów publicznych, a tylko jedna trzecia przynosiła oszczędności. Autorzy we wnioskach podkreślają, że „grupy interesów często mają istotny wpływ na tworzone prawo, czego następstwem są obowiązujące akty prawne służące tylko wybranym grupom kosztem całego społeczeństwa” (Rybiński 2012: 2). Wykazują również, że dominującą grupę interesów (z punktu widzenia procesu legislacyjnego) stanowi administracja publiczna, a wśród najbardziej wpływowych grup znajdują się także inni pracownicy sektora publicznego (spółek skarbu państwa, nauczyciele, lekarze), a także rolnicy, samorządy zawodowe, związki zawodowe i przedsiębiorstwa prywatne⁸⁵.

⁸⁵ Uprzywilejowana pozycja ustrojowa niektórych profesji jest umocowana w zapisach Konstytucji RP z 1997 roku, która zagwarantowała autonomię samorządów zawodowych. Jest ich obecnie 17; reprezentują zawody adwokata, radcy prawnego, notariusza, komornika, lekarza i stomatologa, farmaceuty, weterynarza, biegłego rewidenta, rzecznika patentowego, doradcy podatkowego, kuratora sądowego, diagnosty laboratoryjnego, architekta, urbanisty, inżyniera budownictwa, maklera giełdowego. Są to w większości środowiska dobrze zorganizowane, które w demokracjach zachodnich

Formułują tezę, że realizacja interesów grupowych w Polsce znacząco odbiega od postulatu normatywnej teorii sprawiedliwości Rawlsa⁸⁶. Jeśli jednak odwołać się do koncepcji „demokracji negocjacyjnej”, w której klasa polityczna prowadzi grę z najsilniejszymi grupami interesów wyrastających z posocjalistycznej struktury społecznej, to jej odmiennosc od racjonalności współczesnego kapitalizmu nie zaskakuje. Jest bowiem przejawem innego punktu wyjścia, szczególnych strategii elit politycznych, odmiennej kultury politycznej społeczeństwa i sposobu działania instytucji. Wytworem owej odmiennosci jest zawłaszczanie państwa przez partie polityczne i powiązane z nimi grupy interesów, nieformalne sieci władzy, ograniczanie roli kryteriów merytorycznych w doborze kadr, mnożenie przepisów przez urzędników, czerpanie nadmiernych zysków z zasobów publicznych czy nadużycia władzy ustawodawczej, które wyróżniają także inne państwa posocjalistyczne (Grzymała-Busse 2007; Karklins 2009).

Z perspektywy dyskusji na temat specyfiki kapitalizmu w Polsce w przywołanym badaniu na temat stanowienia prawa wątpliwość budzi wyłączenie z analizy grup interesu, których uwzględnienie mogłoby znacząco zmienić jego wyniki. Uwaga ta dotyczy zwłaszcza kapitału zagranicznego, który kontroluje kluczowe sektory gospodarki⁸⁷. Kapitał ten może inwestować na zasadzie obopólnych korzyści, lecz może także lobbować za realizacją swoich interesów kosztem krajowych producentów lub konsumentów, co „może prowadzić do pewnego obciążenia wyników, gdyż [...] ustawy poprawiające pozycję polskich firm na rynkach międzynarodowych mogą być traktowane jako ustawy zawężające wolność gospodarczą” (Rybiński 2012: 19)⁸⁸.

W przypadku Polski i innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej zagadnienie to jest na tyle znaczące, że jak podkreślają Bohle i Greskovits (2007: 463), wśród czynników zróżnicowania systemowego w regionie, oprócz dziedzictwa

określane są jako „wewnętrzne grupy nacisku”, stanowiące bezpośrednie zaplecze władzy publicznej. W odróżnieniu od grup nacisku spoza profesjonalnej polityki i administracji, mają łatwiejszy dostęp do decydentów i częściej przeprowadza się z nimi konsultacje.

⁸⁶ Takie praktyki są w Polsce zakorzenione w biurokratycznych i resortowych instytucjach odziedziczonych po gospodarce nakazowo-rozdzielczej. Stanowią jednak również wypadkową siły interesów grup branżowych i zawodowych, które zorganizowały się skutecznie po 1989 roku. Ich efektywność obrazuje lista 380 zawodów regulowanych przez państwo. Z kolei przejawem osiągnięcia renty ekonomicznej poprzez redystrybucję finansów publicznych są przywileje emerytalne niektórych grup zawodowych (górników, służb mundurowych, prokuratorów, sędziów), przywileje rolników (dotacje do KRUS, dopłaty bezpośrednio z UE) czy związków zawodowych, na przykład wieloletnia stabilność zatrudnienia. W sprawie asymetryczności wpływu grup interesu w Polsce zob. także Jasiński (2011), Kopińska (2008); Hausner (2007).

⁸⁷ Zob. punkty 3.1.6–3.1.7 oraz 3.2.2.

⁸⁸ Ważną rolę odgrywają również grupy nacisku związane z Kościołem katolickim, których działalność wpływa na finanse publiczne, co wymagałoby analizy dotyczącej między innymi prawa podatkowego, działalności Komisji Majątkowej, Funduszu Kościelnego, wprowadzenia religii do szkół czy kosztów realizacji konkordatu.

przeszłości i politycznych wyborów na początku transformacji, kluczową rolę odgrywają interakcje związane z umiędzynarodowieniem gospodarki i polityki. Wejście w proces integracji europejskiej stopniowo zawężyła pola możliwych wyborów instytucjonalnych w państwach kandydackich, co nadaje nowego wymiaru także koncepcji „demokracji naśladowczych”. Proces ten można zatem interpretować jako odmianę naśladownictwa i tworzenie nowej ścieżki „zależności od szlaku”, będącej siłą motoryczną przełamującą zakorzenienie teraźniejszości w przeszłości, poprzez nadanie zmianom charakteru „modernizacji przez europeizację”.

Bohle i Greskovits zwracają również uwagę na znaczenie szerszych relacji, które określiły specyfikę systemowych relacji pomiędzy rynkiem a społeczeństwem w krajach posocjalistycznych. Odwołują się w tym zakresie do koncepcji „dwukierunkowego ruchu” (*double movement*) Karla Polanyiego, zgodnie z którą od XIX wieku rozwój kapitalizmu określa dynamika dwóch sprzecznych zasad organizujących społeczeństwo: zasady używania władzy państwowej dla budowania liberalizmu gospodarczego dążącego do utworzenia się samoorganizującego się rynku oraz zasada ochrony społeczeństwa „mająca na celu ratowanie człowieka i przyrody, a także organizacji produkcji” (Polanyi 2010: 157–158). W takiej interpretacji odmienna dynamika występowania tych zasad w Polsce i w innych państwach Grupy Wyszehradzkiej stała się przyczyną wprowadzenia złagodzonego – w porównaniu z republikami bałtyckimi – wariantu kapitalizmu określanego jako zakorzeniony neoliberalizm. W wymiarze politycznym jego wyróżnikiem jest „**dualna demokracja**” (zob. punkt 2.1.2). Bohle i Greskovits określili tak politykę selektywnego i ograniczonego włączania społeczeństwa w główny nurt transformacji, przy równoczesnym wyłączeniu odrzucających polityką elity władzy aktorów społecznych poprzez ich dezartykulację oraz neutralizację zdolności do działań zbiorowych.

W Polsce najbardziej znaczącym przejawem tego rodzaju podejścia stała się marginalizacja związków zawodowych, zwłaszcza „Solidarności”, uznanych przez nową elitę władzy za główne zagrożenie dla neoliberalnych reform gospodarczych. Ponieważ ich realizacja wiązała się początkowo z upadkiem wielu przedsiębiorstw, masowym bezrobociem i pogorszeniem warunków życia dużej części społeczeństwa, podtrzymywanie poparcia dla reform wymagało działań osłabiających narastający krytycyzm oraz pojawianie się różnych form sprzeciwu, pracowniczego, rolniczego, obywatelskiego itd. Podjęcie takich działań, zapoczątkowane przez ministra Jacka Kuronia, łądziło niezadowolone społeczne poprzez koncesje na rzecz pracowników, między innymi utrzymanie niektórych przywilejów branżowych, udział załóg w prywatyzacji czy tworzenie spółek pracowniczych, a także zwiększanie świadczeń społecznych – wcześniejszych emerytur, zasiłków dla bezrobotnych, płacy minimalnej czy pomocy socjalnej. Bohle i Greskovits określili to mianem „kompensacji bez instytucjonalnego włączenia”. Nie stworzyła ona bo-

wiem mechanizmów partycypacji pracowniczej, jak na Słowenii, gdzie posocjalistyczna samorządność pracownicza została przekształcona w neokorporatyzm w stylu zachodniego kapitalizmu koordynowanego. W efekcie „dualna demokracja” (lub według określenia Mokrzyckiego, „demokracja negocjacyjna” bazująca na grze klasy politycznej z silnymi grupami nacisku) ukształtowała reguły nierównej dystrybucji zasobów, w której korzyści rozwoju gospodarczego są przede wszystkim udziałem zmiennych koalicji sektorów biznesu i środowisk pracowniczych współdziałających z państwem⁸⁹.

W Polsce, ze względu na tradycje kontestacji i opozycyjnych ruchów społecznych, znaczącą legitymizację uzyskują również działania powołujące się na zasadę ochrony społeczeństwa i gospodarki przed negatywnymi aspektami rynku. Wśród ich typowych przejawów można wskazać żądania wspierania niektórych przedsiębiorstw lub sektorów gospodarki, protesty w obronie miejsc pracy i warunków zatrudnienia, protesty ekologów przeciwko niszczeniu środowiska przyrodniczego, demonstracje mieszkańców lokalnych społeczności przeciwko projektom inwestycyjnym nieliczącym się z ich interesami lub protesty lokatorów przeciwko działaniom niektórych właścicieli nieruchomości.

Wypadkowa działania wyróżnionych przez Polanyiego zasad używania władzy państwowej dla budowania liberalizmu gospodarczego oraz zasady ochrony społeczeństwa przed skrajnościami rynku wytworzyła w efekcie dwa słabo z sobą powiązane układy instytucjonalne: stosunkowo szybko zreformowany system gospodarczy przekształcony w większości zgodnie z wymogami reguł rynkowych oraz sektor publiczny, w tym administrację, edukację, służbę zdrowia i ubezpieczenia społeczne. W Polsce – pomimo prób zreformowania sektora publicznego – źle przygotowywane, niespójne lub niekonsekwentnie realizowane zmiany utrwalają stan dualizmu instytucjonalnego. Neoliberalne instytucje gospodarcze koegzystują z niskiej jakości instytucjami usług sfery publicznej. Jest to szczególnie widoczne w zakresie polityki społecznej, chociaż zbliżone kontrowersje formułowane są także pod adresem oświaty i edukacji, szkolnictwa wyższego i nauki, sądownictwa i prokuratury czy transportu publicznego i infrastruktury drogowej. W rezultacie, porównania modeli polityki społecznej w „starych” oraz w „nowych” krajach UE wykazują, że w tym zakresie Polska ma charakterystyki zbliżone do „modelu śródziemnomorskiego”. Model ten jest „nieefektywny”

⁸⁹ Obrazowym przykładem funkcjonowania „dualnej demokracji” w wymiarze społeczno-ekonomicznym jest odmienne podejście instytucji publicznych do pracowników państwowych gospodarstw rolnych likwidowanych na początku lat dziewięćdziesiątych i górników sektora węgla kamiennego. Inaczej niż pracownicy PGR, górnicy zostali objęci programami restrukturyzacji rynku pracy, otrzymali odprawy, specjalne emerytury i inne świadczenia socjalne. W znacznej mierze było to efektem mobilizacji politycznej tego środowiska oraz wsparcia rządzących polityków, którzy wywodzili się z Górnego Śląska. Inne przykłady zróżnicowanej sytuacji zbiorowych aktorów reform w sektorach usług publicznych (w szpitalnictwie, transporcie lokalnym, energetyce i usługach pocztowych) charakteryzuje praca pod redakcją Kozek (2011).

z perspektywy poziomu zatrudnienia oraz „niesprawiedliwy” w aspekcie wysokiego ryzyka ubóstwa⁹⁰.

W gospodarce swoistą odmianą takiej koegzystencji jest dualizm rozwojowy, którego wyróżnikiem stała się skoncentrowana w dużych miastach i niektórych regionach Polski ekspansja inwestorów zagranicznych, szczególnie wyraźna na tle słabszego i rozproszonego kapitału krajowego, zwłaszcza prywatnego. Zjawisko to częściowo jest niezamierzonym następstwem działań państwa zmierzających do zredukowania kosztów szoku rynkowego i dostosowań do światowej gospodarki w warunkach deficytu środków inwestycyjnych, bazujących na wykorzystaniu rodzimego zaplecza przemysłowego przejmowanego i rozwijanego dalej przez inwestorów zagranicznych. Aby je pozyskać, wprowadzono sprzyjające regulacje prawne, zwolnienia podatkowe, specjalne strefy ekonomiczne, utworzono banki rozwoju i agencje inwestycyjne⁹¹.

Od połowy lat dziewięćdziesiątych strategia ta zaczęła przynosić efekty w postaci znaczącego napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Polska weszła na drogę budowy konkurencyjności opartej na wykorzystaniu relatywnie tanich i dobrze wykształconych pracowników w kontrolowanych przez korporacje transnarodowe sektorach produkcji średniej jakości maszyn, samochodów i elektroniki oraz artykułów rolno-spożywczych. Oprócz modernizacji przedsiębiorstw i tworzenia centrów rozwoju gospodarczego, kumulacja inwestycji zagranicznych w niektórych rejonach kraju przyczynia się jednak również do wzmocnienia dualizmu społecznego. Jego zasadniczym przejawem jest narastanie dystansu pomiędzy dynamicznym rozwojem grup społeczno-zawodowych i ośrodków gospodarczych pracujących na potrzeby kapitału zagranicznego, a resztą, która nie jest włączona w porównywalnym stopniu w takie powiązania⁹². King i Szeleyni zwracają uwagę, że konsekwencją szczególnej pozycji kapitału zagranicznego w Europie Środkowej jest jego wiodąca rola w przekształcaniach strukturalnych, w tym społecznych. Kadry menedżerskie korporacji transnarodowych (jak i część elity krajowego biznesu), tworzą dominującą formację klasową, zwłaszcza na tle słabej kapitałowo oraz ograniczonej liczebnie rodzimej małej i średniej burżuazji.

⁹⁰ Według analizy opartej na modelu Sapira, podobnie nieefektywne z punktu widzenia stopy zatrudnienia są Węgry i Słowacja. Jednak w odróżnieniu od Polski kraje te są bardziej „sprawiedliwe” w znaczeniu mniejszego ryzyka ubóstwa. Zob. Hausner i in. (2007). Szerzej kwestie dualizmu instytucji rynkowych i sektora publicznego w krajach Europy Środkowej charakteryzują Szeleyni i Wilk (2010). W sprawie genezy i celów reform sektora publicznego w Polsce w końcu lat dziewięćdziesiątych zob. Kolarska-Bobińska (1999).

⁹¹ Wśród polskich przedsiębiorców często spotykany jest pogląd, że władze publiczne nie wykazywały równie dużej determinacji we wspomaganiu rodzimego biznesu.

⁹² W rankingach atrakcyjności inwestycyjnej zdecydowanie przodują regiony o najsilniejszych ośrodkach metropolitalnych (Warszawa, Trójmiasto, Wrocław, Poznań, Kraków), o zróżnicowanej kadrze, rozbudowanych, instytucjach, dużym rynku stosunkowo dobrze skomunikowane ze światem. Na przeciwnym biegunie lokują się słabo zurbanizowane regiony wschodniej Polski (Kozak 2012).

Potwierdzeniem znaczenia inwestorów zagranicznych są mechanizmy koordynacyjne uzależniające zarządzanie polskimi oddziałami transnarodowych korporacji od decyzji zagranicznych central, które prowadzą między innymi politykę kadrową oraz wpływają na wzorce kultury organizacyjnej i stosunków pracy w firmach (Nölke, Vliegthart 2009)⁹³.

Chociaż powyższe uwagi dotyczą głównie górnych warstw struktury społecznej, mają one istotne znaczenie także dla dyskusji o jakości demokracji w Polsce. Praktyki „dualnej demokracji” występującej również w innych państwach Grupy Wyszehradzkiej są bowiem w istotnej części (określanej przez duży udział kapitału zagranicznego w gospodarce) powiązane z podziałami generowanymi przez inne formy dualizmu: rozwojowego, instytucjonalnego i społecznego. Ich ważnym aspektem jest aktywność kapitału zagranicznego w wielu innych obszarach sfery publicznej mających charakter systemowy (zob. punkt 3.1.7). Problematyka tego rodzaju form dualizmu określa bowiem w różnych wymiarach kluczowe kwestie rozwoju ładu instytucjonalnego, w tym jakości demokracji. Nieprzypadkowo badacze zajmujący się modelami jakości demokracji i budowanych w oparciu o nie indeksów akcentują, że część z nich wychodzi poza minimalistyczne, politologiczne definicje, uwzględniając również klasyczne wymiary społeczne i ekonomiczne.

Jako przykład wskazywana jest koncepcja Guillermo O'Donella (2004), który podstawą oceny jakości demokracji uczynił nie tylko *human rights* (prawa polityczne, obywatelskie, społeczne), lecz również *human development*, wskaźniki społeczno-ekonomiczne, „które jednostkom i grupom społecznym pozwalają lub nie pozwalają działać jako aktorom i decydują o realnych możliwościach przekształcenia formalnych uprawnień w rzeczywistą wolność działania” (Mach 2012: 13). Przebieg transformacji posocjalistycznej jako procesu wiodącego do tworzenia zróżnicowanych światów społecznych jest charakteryzowany na wiele sposobów.

Niezależnie od tego, czy rozpatrujemy go w kategoriach wygranych i przegranych reform, Polski nowoczesnej i tradycyjnej, sprywatyzowanej, państwowej i pozostającej „na zasilku”, społeczeństwa gradualnego czy opartego na nowych podziałach klasowych, reguły systemowe powinny ograniczać wzajemną izolację i **reprodukowanie się dwuwektorowości polskiego społeczeństwa**⁹⁴. Utrzy-

⁹³ Przykładem są działania korporacji międzynarodowych w Polsce, które w kryzysie przenoszą strategiczną część księgowości do zagranicznych central. Likwidowane są w spółce-córce zarówno stanowiska decyzyjne (dyrektor finansowy, główny księgowy), jak i wykonawcze, co oznacza wyprzedzanie za granicę nie tylko rozliczeń finansowych i dobrze płatnych stanowisk pracy, lecz również znacznych inwestycji w systemy informatyczne i doradztwo. Centrale decydują o operacjach finansowych dokonywanych przez polskie spółki-córki, a wiedza i kompetencje lokalnych członków zarządów są ograniczane do funkcji sprzedażowych oraz produkcyjnych; chociaż zgodnie z polskim prawem ponoszą oni odpowiedzialność za prawidłowość rozliczeń podatkowych (PTE 2010).

⁹⁴ Owa dwuwektorowość, w jej rozmaitych odmianach, bywa charakteryzowana jako kształtowanie się Polski nowoczesnej, otwartej na świat, dobrze zarabiającej i podróżującej po świecie, której

mywanie się takiej tendencji w różnych wymiarach rozwoju społecznego i instytucjonalnego kraju świadczy o słabości mechanizmów konsolidujących państwo i tworzy także strukturalne przesłanki niskiej jakości demokracji, na którą wskazuje większość badań. Badania politologiczne nad systemem politycznym Polski koncentrują się zwykle, zgodnie z preferencjami teoretycznymi i metodologią tej nauki, na instytucjonalnych aspektach konsolidacji demokracji, systemie wyborczym, partiach politycznych i systemie partyjnym oraz spostrzeganiu demokracji (Antoszewski 2012).

Chociaż prowadzone w takiej perspektywie dyskusje na temat kondycji demokracji w Polsce zwracają uwagę na jej istotne słabości i ograniczenia, to badacze społeczni „skłonni są jednak przede wszystkim doceniać jej sukcesy” (Cześniak 2012: 2). Równocześnie w badaniach nad praktyką działania rodzimej demokracji charakteryzowana jest niska legitymizacja władzy mierzona bardzo niewielką frekwencją wyborczą⁹⁵, nierówność w uczestnictwie wyborczym przejawiająca się w systematycznym niedoreprezentowaniu dużych grup społecznych (kobiet, ludzi młodych i najstarszych, mniej zamożnych, gorzej wykształconych) oraz słaba aktywność obywateli i stowarzyszeń obywatelskich. Z badań nad zachowaniami wyborczymi Polaków wyłania się zatem obraz alienacji polityki, jej obcość i zawłaszczanie przez nieprzyjaznych „onych”, zorientowanych na zaspokojenie własnego interesu, a nie dbanie o wspólne dobro państwa czy społeczeństwa.

Oznacza to, że poparcie dla władzy i rządzących ma przede wszystkim pasywny charakter, a jego najważniejszą formą jest brak poważniejszych masowych protestów. Z perspektywy rozumienia demokracji jako cechy całościowo ujmowanego systemu społecznego (a nie jedynie wąskiej, proceduralnej charakterystyki podsystemu politycznego), taka sytuacja sugeruje niską jakość demokracji w Polsce, co znajduje odzwierciedlenie między innymi w opracowaniach akademickich, jak i w wynikach sondaży charakteryzujących jej społeczną percepcję⁹⁶. Zasadność takich przypuszczeń potwierdzają również międzynarodowe badania porównawcze, posługujące się indeksami dotyczącymi różnych wymiarów życia politycznego, społecznego i gospodarczego, między innymi *Everyday Democracy Index* (EDI), *Economist Intelligence Unit* (EIU) lub *Democracy, Markets, and Transparency* (DMT).

przeciwstawiana jest Polska anachroniczna, biedna, tradycyjna i zmarginalizowana. Występowanie tej tendencji obrazuje między innymi „podróż w czasie” – z Warszawy do wiosek północno-wschodniej Polski lub innych miejsc wyróżniających się podobnymi parametrami zapóźnień rozwojowych. W sprawie różnych interpretacji tej tendencji zob. Domański, Rychard, Śpiewak (2005), także Kojder (2007).

⁹⁵ Polska pod względem średniej frekwencji wyborczej w wyborach parlamentarnych po 1989 roku jest zdecydowanym outsiderem zarówno w skali całej UE, jak i wśród państw posocjalistycznych, w których oscyluje ona wokół 60–70 procent (Cześniak 2009: 5–7). Niski poziom uczestnictwa wyborczego jest standardowo uznawany za jeden z przejawów kryzysu demokracji.

⁹⁶ Zob. także analizę czterdziestu kryteriów jakości demokracji w Polsce posługującą się rozszerzoną na potrzeby systemów postautorytarnych koncepcją *democratic audit* Davida Beethema (Szkłarski 2012).

Ich wyniki układają się w stabilny wzór: **wśród państw Unii Europejskiej Polska zajmuje dolne pozycje w hierarchii demokracji**. Nieco wyżej notowana jest Litwa, niżej Bułgaria i Grecja (zob. Słomczyński, Tomescu-Dubrow 2010: 185–187). Choć niektóre z przywoływanych rankingów obejmują okres sprzed kryzysu 2008 roku, to *Economist Intelligence Unit* (EIU) w edycji z 2012 roku (uwzględniający największą liczbę wskaźników) określa Polskę po raz kolejny jako „wadliwą demokrację” (*flawed democracy*) i umieszcza na miejscu 44. – wraz z Brazylią – na łącznie 165 państw objętych porównaniem. Najniższe oceny Polska otrzymała w indeksie kultury politycznej, uwzględniającym między innymi osiągnięcie konsensu, percepcję demokracji oraz rozdział Kościoła od państwa⁹⁷.

W takim kontekście proponowane w Polsce profrefekcyjne zmiany instytucjonalne, chociaż potrzebne, mają charakter cząstkowy i mogą jedynie w ograniczonym zakresie wpływać na partycypację wyborczą obywateli⁹⁸. Zwłaszcza że niektórzy z autorów takich propozycji podkreślali wcześniej, iż raczej nie rozwiąże to problemu niskiej frekwencji, „gdyż partycypacja wyborcza jest w Polsce silnie związana ze strukturą społeczną – nierówne uczestnictwo ma wpływ na nierówną reprezentację polityczną i nierówny wpływ polityczny” (Cześnik 2009: 30). W świetle omawianych wcześniej koncepcji „demokracji dualnej”, która jest produktem dualizmu rozwojowego w sferze instytucjonalnej, gospodarczej i społecznej (lub w innej terminologii, dwuwektorowości „Polski nowoczesnej” oraz „Polski anachronicznej”), przekonująca wydaje się diagnoza Bogdana W. Macha: **„nie ma demokracji wysokiej jakości, bez znaczącej równości w strukturze społecznej”**. Przeważające w społeczeństwie przekonanie, że Polska jest krajem nierównych szans, w którym nadmierną rolę odgrywają rażące, niesprawiedliwe i nieakceptowane społecznie nierówności, w ujęciu instytucjonalnym potwierdza tezę o niskiej efektywności polityki państwa w sferze zwiększania równości szans, wzrostu inkluzywności w życiu publicznym oraz tworzenia wspólnoty przekraczającej partykularne interesy i podziały grupowe⁹⁹.

Tworzenie demokracji wysokiej jakości wymaga w wymiarze politycznym przede wszystkim wzmocnienia instytucjonalnej zdolności do rozliczenia rzą-

⁹⁷ Inaczej Polska jest pozycjonowana w rankingu *Transformation Index* Fundacji Bertelsmana (BTI). W 2012 roku została umieszczona w kategorii „Political Transformation” na szóstym miejscu, za Czechami, Tajwanem, Słowenią, Urugwajem i Estonią. Według wstępnych wyników raportu BTI, który ma być zaprezentowany w 2014 roku, Polska ma być druga lub trzecia na ponad 120 państw ogółem (Markowski 2013). Ranking BTI nie obejmuje jednak krajów wysoko rozwiniętych.

⁹⁸ W tym kontekście rekomendowane są zmiany systemu wyborczego, nowelizacja kodeksu wyborczego, ułatwienia w kandydowaniu, wykorzystanie nowoczesnych technologii, wzmocnienie społecznej kontroli wyborów i zmodyfikowanie finansów wyborczych (Sześciło, Cześnik, Markowski 2013).

⁹⁹ Mach (2012) dokonuje przeglądu wyników krajowych i międzynarodowych badań nad obszarami ubóstwa, wykluczenia społecznego, minimum egzystencji, nierównościami dochodowymi i dystansami pomiędzy klasami społecznymi z perspektywy ich negatywnego, ograniczającego partycypację, wpływu na jakość demokracji w Polsce.

dzących, klarownej odpowiedzi na pytania: „kto odpowiada?, w jakich sprawach?, przed kim? w jaki sposób i kiedy?” (Kamiński 2010: 333). W wymiarze strukturalnym wskazana jest realizacja polityki podatkowej i społecznej, która zgodnie z teorią sprawiedliwości Rawlsa zwiększałaby możliwości przekształcenia formalnych uprawnień w rzeczywistą wolność działania obywateli. Polsce potrzebna jest polityka aktywnego poszerzania społecznego zaplecza gospodarki rynkowej, zmiany sposobu jej zakorzenienia w kierunku otwierania struktury społecznej i zwiększania szans awansu życiowego dużych grup społecznych. Scenariusz takiej zmiany przede wszystkim wiąże się, po pierwsze, z odejściem od modelu „demokracji negocjacyjnej”, w którym klasa polityczna prowadzi głównie grę z najsilniejszymi grupami interesów, po drugie, z ograniczeniem dualizmu rozwojowego wynikającego w znacznej mierze ze słabości rodzimego biznesu w porównaniu z kapitałem zagranicznym. Bez zwiększania konkurencyjności i innowacyjności krajowych przedsiębiorstw nie jest możliwe efektywne ograniczanie skali obu tych zjawisk, które zgodnie z koncepcją Bohle i Greskovitsa przyczyniają się systemowo do wytwarzania „dualnej demokracji” utrwalającej przeciwstawienie Polski nowoczesnej Polsce anachronicznej.

3.1.4. Członkostwo Polski w Unii Europejskiej¹⁰⁰

W dyskusji o charakterze kapitalizmu w Polsce kwestia członkostwa w UE ma kluczowe znaczenie. Po ponad dwóch dekadach zmian ustrojowych i społecznych dysponujemy dużą wiedzą na temat wpływu oraz konsekwencji akcesji Polski do UE z krajowej perspektywy, która umożliwia porównanie oczekiwań związanych z tym procesem, z jego rzeczywistymi efektami. Równocześnie dostępne są wyniki międzynarodowych badań tej problematyki, charakteryzujące cele i metody realizacji unijnego rozszerzenia na Wschód w interpretacji rozmaitych aktorów zewnętrznych. Z perspektywy dyskusji wokół różnorodności kapitalizmu można w tym zakresie sformułować kilka istotnych wniosków.

Po pierwsze powiązanie posocjalistycznej transformacji ustrojowej z integracją europejską odegrało kluczową rolę w trzech wymiarach zmian w regionie: 1) instytucjonalnego kształtu demokracji i kapitalizmu określanych w znacznej mierze przez procesy „europeizacji”; 2) systemowej władzy korporacji transnarodowych oraz 3) miejsca Europy Środkowej w międzynarodowym podziale pracy. Po drugie powiązanie transformacji z integracją wytworzyło nową zależność ścieżkową, której kontynuacja pomimo stopniowej konwergencji gospodarczej – jak pokazują doświadczenia Europy Południowej – nie jest wolna od możliwości strukturalnego kryzysu i utrwalenia peryferyjnego statusu Polski w UE. Po trzecie kryzys globalnego kapitalizmu, w tym strefy euro, otworzył nowe scenariusze ewolucji UE.

¹⁰⁰ W podrozdziale nawiązuję do moich niektórych wcześniejszych publikacji dotyczących wpływu relacji z UE na przekształcenia systemowe w Polsce (Jasiecki 2008, 2007, 2006).

Wynikające z ich realizacji decyzje będą miały także zasadniczy wpływ na rozwój gospodarczy Polski i modyfikacje rodzimego wariantu kapitalizmu.

W ostatnich latach relacje pomiędzy UE a Europą Środkową znalazły odzwierciedlenie w zastosowaniu do ich charakterystyki terminu „**europelizacja**”. O ile badania związane z integracją europejską skupiają się zwykle na rozwoju politycznym ponadnarodowych instytucji wspólnotowych, to termin europelizacja jest stosowany głównie w analizach konsekwencji tego procesu dla polityki wewnętrznej państw członkowskich (Bulmer, Lequesne 2005: 12). Jednak nie ma jednej, powszechnie uznanej definicji europelizacji. Termin ten jest, także w Polsce, często stosowany do opisu rozmaitych zjawisk i tendencji zachodzących w krajach UE¹⁰¹, w państwach kandydujących do Unii lub w różnym stopniu zainteresowanych udziałem w integracji europejskiej, jak między innymi kraje Bałkanów Zachodnich lub państwa objęte programem Partnerstwa Wschodniego¹⁰².

Johan P. Olsen (2007), który dokonał przeglądu różnych definicji i interpretacji terminu europelizacja, wyróżnił pięć jego najczęstszych zastosowań: 1) rozszerzenie terytorialnego zasięgu UE; 2) tworzenie instytucji na szczeblu unijnym, które zmieniają warunki działania aktorów polityki także na szczeblu narodowym; 3) wpływ instytucji unijnych na kraje członkowskie, zmiany w ich systemach zarządzania, polityce i wzorcach zachowań; 4) rozprzestrzenianie się instytucji europejskich poza UE (eksport form organizacji politycznej, naśladownictwo, dyfuzja itd.)¹⁰³ oraz 5) polityczna unifikacja Europy, pogłębienie integracji państw kontynentu w ramach UE.

Zdaniem Olsena kluczowy dla znaczenia „europelizacji” jest sposób użycia tego terminu i jego konkretne aplikacje. Częścią debaty wokół europelizacji jest ocena konsekwencji tego procesu, w tym jego następstw dla poszczególnych państw. Pomimo trwającej od dawna dyskusji na ten temat utrzymują się rozbieżności wynikające z odmienności głównych paradygmatów teoretycznych integracji europejskiej: neorealizmu oraz neofunkcjonalizmu. Zwolennicy paradygmatu neo-

¹⁰¹ Na przykład badane są kwestie europelizacji polskich partii politycznych i systemu partyjnego, polityki zagranicznej państwa, samorządu terytorialnego, grup interesu, trzeciego sektora, sądownictwa, strategii przedsiębiorstw (Pacześniak, Riedel 2010), administracji publicznej (Czaputowicz 2008) lub narodowego modelu gospodarczego (Grosse 2012; 2008).

¹⁰² Partnerstwo Wschodnie jest programem określającym wymiar wschodni polityki zagranicznej UE w ramach Europejskiej Polityki Sąsiedztwa skierowanym do sześciu państw Europy Wschodniej: Armenii, Azerbejdżanu, Białorusi, Gruzji, Mołdawii i Ukrainy. Program został uruchomiony z inicjatywy Polski i Szwecji w 2009 roku. Jego celem jest zacieśnienie współpracy z Unią Europejską i stworzenie warunków sprzyjających w przyszłości akcesji tych krajów, między innymi poprzez preferencje handlowe, ułatwienia wizowe i programy pomocowe.

¹⁰³ Wcześniejszymi przejawami tak rozumianej europelizacji była ekspansja kolonialna i imperialistyczna części państw Europy Zachodniej. Po 1945 roku rozpatrywano ją w kategoriach strategii obrony przed zagrożeniem komunistycznym. Obecnie postrzegana jest w kategoriach nowego systemu zarządzania ponadnarodowego, jak również regionalnej reakcji wobec wyzwań globalizacyjnych, w tym przeciwwagi dla USA oraz Chin i Indii w Azji.

realistycznego rozpatrują państwa jako głównych aktorów stosunków międzynarodowych. W praktyce politycznej takie podejście przekłada się na ogół na ostrożne i raczej sceptyczne nastawienie wobec instytucji ponadnarodowych, a integrację europejską uważa przede wszystkim za wynik negocjacji pomiędzy suwerennymi państwami. Koncepcja ta występuje w formie propozycji różnych wariantów federalizmu lub konfederacyjnego luźnego związku samodzielnych państw („Europy ojczyzn”).

Natomiast orędownicy neofunkcjonalizmu akcentują rosnące znaczenie również innych aktorów niż państwo, reprezentujących liczne interesy ekonomiczne, społeczne lub regionalne, których powiązania wywołują mechanizm rozlewania się integracji (*spill over*) oraz efekt polityki skali zwiększający rolę uczestników tego procesu. Występowanie takich zależności wymaga tworzenia i rozbudowy instytucji ponadnarodowych, które uzyskują stopniowo coraz większą władzę w relacjach z państwami członkowskimi. Zdaniem neofunkjonalistów ich najbardziej efektywnym przejawem jest ponadnarodowa aktywność Komisji Europejskiej oraz Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości propagującego zasadę nadrzędności prawa wspólnotowego nad prawem krajowym¹⁰⁴.

Proces integracji europejskiej tworzący ponadnarodowe instytucje jest od dawna (a szczególnie w następstwie kryzysu w strefie euro) katalizatorem znaczących kontrowersji dotyczących zakresu i obszarów faktycznej kontroli rządów narodowych nad polityką wewnętrzną państw członkowskich. Istnieją w tym zakresie trzy generalne stanowiska. Pierwsze przyjmuje, że uzgodnienia na szczeblu unijnym wzmacniają w nowy sposób instytucje państwa i oparty na nich porządek, także gospodarczy (Milward 1992; Moravcsik 1999). Drugie koncentruje się na ograniczeniach zdolności do działania państw w ramach UE, w tym zmniejszaniu roli demokratycznej polityki w społeczeństwach krajów członkowskich, co jest skutkiem przenoszenia kompetencji decyzyjnych na poziom ponadnarodowy i rosnących wpływów wielkich korporacji oraz transgranicznych powiązań gospodarczych (Scharpf 1999; Beck 2005). Natomiast trzecie stanowisko akcentuje, że UE raczej przekształca, niż wzmacnia lub osłabia państwa, rozbudowując system nowych kooperacyjnych powiązań pomiędzy różnymi aktorami polityki na różnych poziomach rządzenia (Kohler-Koch, Eising 1999).

Wspólnym mianownikiem powyższych stanowisk jest teza, że w procesie integracji europejskiej zachodzi permanentna redefinicja roli i funkcji rozmaitych podmiotów polityki na szczeblu narodowym oraz unijnym, której wyrazem są kolejne traktaty i rozszerzenia zwiększające skład państw członkowskich. W takim ujęciu trwający od kilku lat kryzys strefy euro oraz będące jego następstwem

¹⁰⁴ Na użytek tego podrozdziału nawiązuję jedynie do dwóch najbardziej wpływowych teorii integracji europejskiej ze względu na wychodzenie tej problematyki poza obszar badawczy perspektywy różnorodności kapitalizmu. W sprawie teorii integracji europejskiej zob. Wiener, Diez (2005), Czaputowicz (2007).

zmiany polityczne i instytucjonalne nie są wyjątkiem, lecz raczej kolejnym symptomem tendencji typowej dla ewolucji UE. Jednakże ze względu na wyjątkowy charakter i zakres kryzysu, grożący załamaniem nie tylko strefy euro, lecz również dezintegracją integracji europejskiej, zmiany te stanowią zapowiedź jakościowych przekształceń całego systemu UE¹⁰⁵.

W dyskusji o wpływie europeizacji na instytucjonalny kształt kapitalizmu w Polsce zwraca się często uwagę, że relacje UE z państwami regionu ze względu na ścisłe połączenie posocjalistycznej transformacji z integracją europejską, nie miały charakteru oddziaływania czysto „zewnętrznego”. Wpływały one bezpośrednio i bardzo znacząco „od wewnątrz” na kierunek oraz tempo zmian systemowych (Bohle, Greskovits 2007: 456; Drahekoupil 2008; Lane, Myant 2007; King, Szelenyi 2005; Hardy 2009)¹⁰⁶. Szeroki zakres zobowiązań związanych z dostosowaniem i akcesją do Unii często determinował tworzenie ram politycznych oraz instytucjonalnych rozwoju demokracji, a w jeszcze większym zakresie modyfikował przekształcenia gospodarcze. Węgierski socjolog Atilla Agh (2003) określił sposób tworzenia takich ram jako „antycypację i adaptacyjną europeizację” nowego ustroju.

W nawiązaniu do wyodrębnionych przez Olsona znaczeń europeizacji w odniesieniu do Polski i innych państw Grupy Wyszehradzkiej, pojęcie to ma zastosowanie w różnych znaczeniach, które zmieniały swoją sekwencję zgodnie z chronologią akcesji. Najwcześniejsze konotacje europeizacji dotyczą eksportu do Europy Centralnej form organizacji politycznej występujących w krajach UE. Już wkrótce po upadku komunizmu zaczął oddziaływać „efekt UE” w postaci wprowadzania reform, które były odpowiedzią na przewidywane oczekiwania „Brukseli”. Z perspektywy różnorodności kapitalizmu wpływ ten był tym bardziej znaczący, że posocjalistyczna transformacja zbiegła się z głębokimi zmianami instytucjonalnymi w Europie Zachodniej, które przekładały założenia konsensu waszyngtońskiego na doktrynalne zasady zarządzania ekonomicznego w UE.

Zostały one skodyfikowane w traktacie z Maastricht (1992) w postaci trzech generalnych reguł: 1) stabilności makroekonomicznej (zrównoważonego bu-

¹⁰⁵ Zob. specjalny, 37, numer „Cambridge Journal of Economics” z 2013 roku poświęcony interpretacjom kryzysu w strefie euro oraz scenariuszom możliwych zmian politycznych i instytucjonalnych w UE.

¹⁰⁶ Wskaźnikiem zakresu takich „wewnętrznych” oddziaływań przed akcesją do UE stał się duży udział inwestorów zagranicznych w gospodarce. Ponad 70 procent zysków przed opodatkowaniem dwustu największych przedsiębiorstw działających w Polsce, banków i firm ubezpieczeniowych, należało do inwestorów strategicznych z Europy Zachodniej (Olex-Szczytowski 2002). Paradoksalnym efektem otwartości Polski (i innych krajów aplikujących do UE) stało się traktowanie przez państwa Unii rozszerzenia na Wschód głównie w kategoriach kosztów i zagrożeń. Jedną z przyczyn takiej percepcji w Europie Zachodniej było skonsumowanie większości korzyści z rozszerzenia w postaci otwarcia rynków krajów środkowoeuropejskich dla eksportu państw zachodnich w ramach Układów Europejskich. Natomiast koszty ekonomiczne, zwłaszcza finansowe i pozaekonomiczne, miały przypaść krajom „starej” UE na okres poakcesyjny (Paszyński 2001: 41).

dżetu i stabilności cen); 2) reform strukturalnych podnoszących konkurencyjność i otwartość gospodarek (prywatyzacja, liberalizacja handlu zagranicznego) oraz 3) wyraźnego rozróżnienia pomiędzy krótkim okresem oddziaływania popytu oraz dłuższym czasem oddziaływania czynników podażowych (Fitoussi, Saraceno 2013: 479; Tsoukalis 1998; Grosse 2008). Po upadku socjalizmu państwowego Polska, podobnie, jak Czechosłowacja, Węgry, republiki bałtyckie, Słowenia i Chorwacja, weszły na drogę reform zorientowanych na szybkie zbliżenie z Zachodem.

Dyskredytacja koncepcji komunistycznych w tych państwach otworzyła nowe elity władzy na wpływy dominującej na forum międzynarodowym ideologii neoliberalnej. Tendencja ta znalazła silne wsparcie ze strony kluczowych państw UE, dla których zmiany ustrojowe w Europie Środkowej stały się okazją do wzmocnienia swoich pozycji w kształtującym się nowym modelu globalnej konkurencyjności. W takich okolicznościach europeizacja rozumiana jako wpływ Unii na głównych aktorów polityki, zarządzanie i wzory zachowań, szybko stała się ważnym czynnikiem zmian ustrojowych w Polsce¹⁰⁷.

Najważniejszym instrumentem realizacji tego wpływu była polityka uzależnienia pomocy ekonomicznej i finansowej (np. programu PHARE) od spełnienia dodatkowych warunków (stosowanie się do wytycznych, opracowanie mierników wykonania, zbudowanie systemu monitoringu i kontroli, wprowadzenie klauzul ochronnych). Zostały one narzucone państwom kandydującym, wymagały przy tym szerszego przyjęcia i wyższego stopnia przestrzegania prawa wspólnotowego niż w przypadku „starych” krajów UE. W porównaniu z rozszerzeniem iberyjskim były to warunki znacznie trudniejsze ze względu na wprowadzenie mechanizmów weryfikacji stopnia wdrożenia, których wcześniej nie stosowano (Mayhew 2002: 20–21)¹⁰⁸.

Jeśli odnieść zarysowane wcześniej trzy stanowiska dotyczące zakresu kontroli rządów narodowych nad polityką wewnętrzną państw członkowskich, to można sformułować tezę, że w kontekście Europy Centralnej (w tym Polski) ich zastosowanie ma swoją specyfikę. Wynika ona ze szczególnych wyróżników rozszerzenia UE na Wschód oraz nowych warunków akcesji. W tym kontekście wskazywano między innymi na zmienioną sytuację zewnętrzną (uczestnictwo państw, które należały wcześniej do antyzachodniego bloku wschodniego) oraz globalizację go-

¹⁰⁷ Okoliczności wprowadzenia neoliberalnej wersji kapitalizmu w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem perspektywy krajowej elity władzy przedstawiam w punkcie 3.1.2.

¹⁰⁸ „Unia nie tylko dyktowała wschodnioeuropejskim kandydatom, co mają zrobić – na przykład w zakresie zmian legislacyjnych czy reform administracyjnych – ale również wysyłała swoich przedstawicieli do poszczególnych ministerstw, żeby sprawdzili, czy zmiany są przeprowadzane zgodnie z zaleceniami [...]. Proces dostosowania był uważnie monitorowany. Na każdym z jego etapów podczas regularnie odbywanych posiedzeń wymieniano kandydatów należących do czołówki i tych, których zaliczano do grupy maruderów. [...] Dyskusje z UE odznaczały się małą elastycznością i z wyraźnym podkreślaną hierarchią; możliwości negocjowania były w praktyce bardzo ograniczone” (Zielonka 2007: 56).

spodarczą nakładającą się niekorzystnie na transformację systemową ze względu na rosnącą konkurencyjność rynków międzynarodowych, liberalizację handlu i rynków kapitałowych oraz słabość państw posocjalistycznych, które ograniczały sterowność zmian ustrojowych i znacząco podnosiły ich koszty. Z kolei nowe warunki akcesji wiązały się z jej obligatoryjnymi kryteriami, których nie formułowano wcześniej: wysokim poziomem zaawansowania procesów integracyjnych w Unii „podnoszącym poprzeczkę” w wypełnianiu koniecznych wymogów prawnych i instytucjonalnych, pełnym otwarciem gospodarki pozbawiającym kraje kandydujące atutów negocjacyjnych bez znaczących rekompensat (jakie uzyskiwały zwłaszcza kraje Europy Południowej) oraz przyjęciem całości *acquis communautaire* niewymaganim dotąd w tak dużym zakresie.

Wcześniej rozszerzenia nie uzależniano od gotowości Wspólnot do przyjęcia nowych członków (kryteria kopenhaskie), przeprowadzenia reformy instytucji wspólnotowych (modyfikacji podziału głosów, ograniczenia prawa weta) oraz zmiany zasad redystrybucji środków z budżetu unijnego na Wspólną Politykę Rolną i fundusze strukturalne. W przeszłości kraje kandydackie znały kształt Wspólnot, do których miały wstąpić. W przypadku rozszerzenia UE na Wschód było inaczej – państwa kandydujące nie mogły przewidzieć, w jakim kierunku będą zmierzały reformy po kolejnych traktatach: amsterdamskim, nicejskim i konstytucyjnym. **„Kraje kandydackie negocjowały warunki członkostwa w Unii, jaka w czasie trwania negocjacji jeszcze nie istniała”** (Tendera-Właszczuk 2005: 28).

Ze względu na realizację unii gospodarczej i walutowej, której wprowadzenie uwzględniało również kwestie rozszerzenia, pojawiły się koncepcje „Europy różnych prędkości” lub „Europy *à la carte*” przewidujące tworzenie w Unii grup krajów integrujących się szybciej bądź też dopuszczające możliwość wyboru dziedzin, w których chciałyby uczestniczyć w większym zakresie¹⁰⁹. Kontrowersje wzbudzała również możliwość uzyskania w instytucjach unijnych przewagi głosów krajów biedniejszych z Południa i Wschodu Europy. Takie obawy „płatników netto” z bogatych państw Zachodu i Północy znalazły wyraz w pojawieniu się problemu tak zwanej mniejszości blokującej, której przyjęcie wymagało wprowadzenia nowego podziału głosów w instytucjach unijnych. Specyfikę akcesji określała także największa w historii EWG/UE skala rozszerzenia, a przede wszystkim charakter krajów kandydackich, w tym duży dystans w poziomie rozwoju gospodarczego do dotychczasowych członków Unii¹¹⁰, zróżnicowanie w zakresie wyznawanych wartości

¹⁰⁹ Założenia modeli integracji zróżnicowanej w postaci Europy o wielu szybkościach, zmiennej geometrii oraz Europy *à la carte* charakteryzuje Popowicz (2006: 33–36).

¹¹⁰ W okresie akcesji PKB w przeliczeniu na mieszkańca w porównaniu ze średnią UE15 wynosił dla Polski 42 procent, Słowacji 47 procent, Węgier 56 procent, Czech 63 procent, a Słowenii 77 procent. W kwestii innych wskaźników dystansów i zróżnicowań rozwojowych pomiędzy państwami Europy Środkowej oraz Europy Zachodniej zob. Chałas (2005).

i tradycji historycznych, długoletnia izolacja krajów kandydujących od gospodarki rynkowej i instytucji demokratycznych, problem mniejszości narodowych w wielu krajach posocjalistycznych oraz wieloetapowość rozszerzenia z perspektywy rozpoczęcia negocjacji akcesyjnych i ich zakończenia¹³³.

Można więc uznać, że każde z wyróżnionych wcześniej trzech stanowisk dotyczących kontroli nad polityką wewnętrzną państw członkowskich ma pewien walor wyjaśniający. Jednak w porównaniu ze „starymi” członkami UE, w krajach Grupy Wyszehradzkiej ich „moc eksplanacyjna” jest odmienna. Wejście tych krajów do UE rzeczywiście w nowy sposób wzmocniło instytucje państwa i kształtujący się nowy system gospodarczy. Jednak europeizacja Polski (i innych krajów regionu) miała charakter wyraźnej asymetrii politycznej i gospodarczej między stroną unijną a państwami kandydującymi, której ważnym elementem była duża zależność przebiegu procesów transformacyjnych w gospodarce od napływu kapitału i technologii z Europy Zachodniej.

Przejawem tej asymetrii „było jednostronne dostosowywanie się do członkostwa przez te państwa oraz słabe dostosowanie regulacji unijnych do uwarunkowań panujących w tych krajach. [...] Niektórzy eksperci wskazują, że proces akcesyjny polegał na faktycznym zastąpieniu w wielu segmentach spraw publicznych systemu komunistycznego przez instytucje europejskie” (Grosse 2012: 23). Elity polityczne i administracja krajów kandydujących stały się zewnątrzsterowne, ograniczone głównie do reagowania na impulsy płynące z poziomu unijnego.

Równocześnie ze względu na przewagę polityczną UE i bardzo dużą asymetrię potencjałów ekonomicznych oraz słabość instytucjonalnego rdzenia państw posocjalistycznych proces polityczny faworyzował interesy „starej” Unii, której najsilniejsze państwa dysponowały materialnymi możliwościami zdyskontowania nowych możliwości ekspansji. Korzyści z tego tytułu były tym większe, że państwa Europy Środkowej w wielu wymiarach ekonomicznych i instytucjonalnych, takich jak otwarcie rynku na import z zagranicy, likwidacja subsydiów eksportowych, zakres prywatyzacji i wzrost udziału inwestorów zagranicznych w gospodarce, stały się bardziej neoliberalne niż Wielka Brytania czy Stany Zjednoczone (Szelenyi, Wilk 2010: 569).

Takie tendencje odzwierciedlały między innymi zapisy Układu Europejskiego utrzymującego ograniczenia w dostępie polskiego eksportu na rynki unijne przy jednoczesnym szybkim znoszeniu przez Polskę barier wobec importu artykułów przemysłowych ze Wspólnot i niekorzystne dla Polski zniesienie kwot importowych na artykuły rolne z UE (w tym subsydiowane w ramach promocji unijnego

¹³³ Problematykę rozszerzenia na Wschód, w tym porównanie celów i motywacji UE, Polski oraz innych krajów kandydujących, argumentów za i przeciwko temu procesowi przedstawia Tendera-Właszczuk (2005: 15–31), analizę negocjacji akcesyjnych Polski z UE przeprowadzili Trzeciak (2010), Mayhew (2002; 1999) i Reyes (2000). Zob. także Zięba (2010), Zielonka (2007), Popowicz (2006); Kuźniar, Szczepanik (2002).

eksportu). Tego rodzaju asymetria stała się też jedną z głównych przyczyn narastającego deficytu w obrotach handlowych Polski z UE. Niekorzystny był także brak liberalizacji w zakresie przepływu pracowników i usług z Polski do Wspólnot, którą przewidywały chociażby układy Grecji i Turcji o stowarzyszeniu z WE¹¹².

Charakteryzowana przez Schendelena (2006) strategia „ścieżki brukselskiej”, to jest różnych form miękkiej interwencji w postaci perswazji w relacjach z sektorem publicznym oraz z sektorem prywatnym na szczeblu krajowym w ramach dostosowań przedakcesyjnych państw kandydujących, dawała znaczące możliwości skutecznego uzyskiwania warunków korzystnych dla prywatnych inwestorów z krajów „piętnastki”. Przykładowo w ramach tego kanału wpływu „Partnerstwo dla Polski” przyjęte przez rząd w 1999 roku zapowiadało między innymi kontynuację prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych i zwiększenie swobody przepływu kapitału, w tym napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich, co umożliwiało choćby ekspansję sieci sklepów wielkopowierzchniowych w handlu detalicznym (Jasiecki 2007) czy przepływy krótkoterminowego kapitału spekulacyjnego.

Realizowana w taki sposób modernizacja gospodarki stworzyła preferencyjne warunki dla zachodnich interesów gospodarczych. Głównym celem prywatyzacji było unowocześnienie gospodarek posocjalistycznych i pobudzenie konkurencji na rynku wewnętrznym. Chociaż w znacznej mierze tak się stało, okazała się ona jednak szczególnie korzystna dla inwestorów zewnętrznych, zwłaszcza w branżach generujących perspektywiczne, duże i powiększające się zyski (m.in. w telekomunikacji, bankowości), a także w newralgicznych miejscach sieci biznesowych, których przejęcie umożliwia kontrolę lokalnych rynków, jak w usługach konsultingowych, przemysłach eksportowych, handlu czy obrocie nieruchomości.

W okresie formalnych przygotowań do członkostwa i negocjacji akcesyjnych, UE stosowała „twardsze” metody nacisku związane z koniecznością harmonizacji prawa oraz wypełnianiem warunków politycznych, jak wprowadzanie nowych instytucji i standardów działania. Część ekspertów wskazuje, że proces akcesyjny polegał na faktycznym zastąpieniu w wielu segmentach spraw publicznych systemu komunistycznego przez instytucje europejskie. W podobny sposób międzynarodowe instytucje finansowe, rządy zachodnie i kapitał zagraniczny działały wobec państw rozwijających się w innych regionach świata, w których wykorzystywano asymetryczne relacje władzy politycznej do wymuszania zmian strukturalnych w gospodarce, w dłuższym okresie bardziej sprzyjających interesom inwestorów zagranicznych niż biznesu krajowego (Perkins 2006; Stiglitz 2006). Mogą one przynosić pewne korzyści krótkookresowe dla danego kraju, kluczowe jest

¹¹² W sprawie oceny założeń i zasad stowarzyszenia Polski ze Wspólnotami Europejskimi wraz z charakterystyką różnych aspektów stosowania Układu Europejskiego dla polskiej gospodarki oraz społeczeństwa zob. Doliwa-Klepacki (2001: 122–172); Kuźniar, Szczepanik (2002: 70–71).

jednak, czy w dłuższym okresie nie prowadzą do zmniejszania przewagi komparatywnej oraz rosnącej zależności od zewnętrznych ośrodków decyzyjnych, instytucji i kapitałów¹¹³.

Generalnie w kilkunastoletnim procesie negocjacji handlowych, dostosowań i negocjacji akcesyjnych Polska była raczej przedmiotem niż podmiotem oddziaływań politycznych w relacjach z UE oraz największymi państwami Unii. Jak wcześniej kraje Europy Południowej, nowe państwa kandydujące znalazły się w sytuacji strukturalnej nierówności, były przede wszystkim odbiorcami polityki (*policy-takers*), a nie jej twórcami (*policy-makers*). Takie położenie w relacjach z UE wynikało z niskiego statusu „outsajderów”: początkowej roli potencjalnych kandydatów, państw aplikujących, partnerów negocjacyjnych, a wreszcie nowych krajów członkowskich (Goetz 2005: 255).

Risse, Cowles i Caporaso (2001: 12) twierdzą, że „relacje przyczynowe między europeizacją i strukturami krajowymi zachodzą w obu kierunkach”. Teza ta uogólnia doświadczenia największych „starych” państw Unii, natomiast w mniejszym stopniu można ją stosować do rozproszonych politycznie, słabszych i niżej rozwiniętych gospodarczo krajów posocjalistycznych. W odniesieniu do Europy Środkowej zastosowanie takiego schematu analizy i przyczynowości ma niewielką użyteczność. Można przyjąć hipotezę, iż co najmniej do momentu uzyskania członkostwa w Unii przeważała w relacjach z instytucjami UE przyczynowość odgórna i głównie jednostronny wpływ „europeizacji” na struktury krajowe.

Zdaniem Radosława Sikorskiego, szefa polskiego MSZ, przez większość okresu po 1989 roku „byliśmy suplikantem, krajem kandydującym do różnych struktur, a co za tym idzie – musieliśmy wypełniać warunki ustalone przez innych oraz poddawać się regułom, których być może nie mieliśmy ochoty akceptować” (Warzecha 2007: 265).

¹¹³ Charakterystykę metod zarządzania europeizacją w wymiarze geopolitycznym, demokratyzacji i ekonomicznym zob. Grosse (2012). Autor stwierdza, że model rozwoju gospodarczego wprowadzony przez Polskę i inne kraje regionu pod wpływem europeizacji, bazujący na tanich czynnikach produkcji oraz imporcie kapitału i technologii, redukuje sterowność władz krajowych nad własną gospodarką, co jest jedną z przyczyn politycznej i administracyjnej słabości struktur państwowych. W efekcie mają też one trudności w identyfikowaniu narodowych interesów, formułowaniu i implementacji samodzielnej myśli strategicznej. W Polsce przykładem takiej sytuacji były prace nad Narodowym Programem Rozwoju na okres 2004–2006, który został przygotowany głównie jako preliminarz wydatków finansowanych przez UE. Zdaniem ówczesnego wicepremiera „oznaczało to, że cele rozwoju kraju zostały nam podyktowane z zewnątrz, bo sami zrezygnowaliśmy – z braku czasu i kompetencji – z przygotowania własnej koncepcji rozwoju [...]. Energia została ukierunkowana nie na rozwój, lecz na dostęp do unijnych pieniędzy” (Hausner 2007: 105). Skalę uzależnienia rozwoju gospodarczego od kapitału zagranicznego, w tym od środków publicznych z UE, obrazują dokumenty rządu RP. Szacunkowy plan finansowy inwestycji Polski na lata 2007–2013 wymieniał łączną sumę środków przeznaczonych na wspieranie wzrostu gospodarczego w kwocie około 85,6 miliarda euro. Z tej sumy 67,3 miliarda euro miało pochodzić z budżetu UE, 11,9 miliarda euro z krajowych środków publicznych (w tym około 5,9 miliarda euro z budżetu państwa) oraz około 6,4 miliarda euro ze strony podmiotów prywatnych (Narodowa Strategia Spójności 2007: 115).

Symptomem tego zjawiska były zwykle nieudane starania Polski i innych krajów regionu o potwierdzenie aspiracji na szczeblu unijnym (np. w układach europejskich) bądź zabiegi dyplomatyczne dotyczące uczestnictwa w gremiach poruszających kwestie „rozszerzenia na Wschód” i przyszłości UE. W okresie przedakcesyjnym udział w nich odzwierciedlał nierówność statusu i hierarchii wpływów. Nieprzypadkowo podczas Konwentu Europejskiego przygotowującego w latach 2001–2003 Traktat Konstytucyjny UE żaden z krajów Europy Środkowej i Wschodniej nie został włączony do jego Prezydium. Przebieg przekształceń ustrojowych w Polsce potwierdza tezę, że oddziaływanie UE na poszczególne państwa ma charakter zróżnicowany w odmiennych obszarach polityki i zmian instytucjonalnych.

Tanja A. Borzel (2005) wyróżniła cztery główne rodzaje mechanizmów zmian wewnętrznych w krajach członkowskich wywołanych przez „efekt UE”: 1) **presja adaptacyjna** w sferze zmian regulacyjnych (konstytucyjnych, funkcjonalnych i in.), która jest następstwem rozbieżności lub nieprzystosowania polityk unijnych i narodowych; 2) **redystrybucja zasobów** wynikająca z tworzenia nowych warunków zmieniających możliwości działania podmiotów, jak pogłębianie jednolitego rynku lub wzmacnianie pozycji regionów; 3) **socjalizacja europejska** polegająca na przejmowaniu i zinternalizowaniu nowych, zewnętrznych norm, zasad i obyczajów, które redefiniują interesy, tożsamości i praktyki społeczne (np. legitymizowanie nowych idei lub budowanie kultury konsensu) oraz 4) **adaptacja instytucjonalna**, swoisty izomorfizm będący rezultatem ciągłych interakcji szczebla europejskiego i krajowego. Mechanizmy takiej adaptacji występują w różnych formach – przymusu (harmonizacja prawa), normatywnej presji lub naśladownictwa związanego z wprowadzaniem rozwiązań rekomendowanych przez UE (dobra praktyka), konkurencyjnej selekcji (m.in. liberalizowania niektórych rynków) oraz tworzenia politycznych ram sprzyjających uwzględnianiu także koncepcji i interesów aktorów zewnętrznych, w tym szczebla UE oraz innych krajów członkowskich.

Rozpatrując rodzaje zmian wewnętrznych w Polsce wywołanych przez „efekt UE” z wykorzystaniem typologii Borzel, można sformułować hipotezę, że najsilniejsze konsekwencje ich oddziaływania wystąpiły w zakresie adaptacji instytucjonalnej oraz w sferze regulacyjnej. W porównaniu ze stanem wyjściowym w tych dwóch obszarach oddziaływania mechanizmów adaptacji, skala zmian okazała się największa i wpłynęła szczególnie na charakter transformacji ustrojowej. W niektórych aspektach (jak harmonizacja prawa polskiego z prawem unijnym) skala ta była następstwem zastosowania przez UE form instytucjonalnego przymusu, w tym wprowadzenia całego dorobku *acquis communautaire*, co wiązało się ze znaczącymi kosztami, ponoszonymi zwłaszcza przez przedsiębiorstwa¹¹⁴.

¹¹⁴ W okresie wchodzenia Polski do UE prawo wspólnotowe obejmowało około 20 tysięcy dyrektyw zawartych na 80 tysiącach stron dokumentów.

W innych wymiarach, na przykład zmian konstytucyjnych, oddziaływanie Unii miało charakter pośredni, pozostawiający znaczną swobodę krajowym aktorom politycznym i instytucjom. „Efekt UE” występował w tym przypadku w formie presji normatywnej, naśladownictwa lub dyfuzji wzorców przenoszonych z krajów członkowskich. Decyzje dotyczące ich wyboru pozostawały w kompetencjach państwa i narodowej elity politycznej. „Unia nie przedstawiała [...] konkretnych modeli demokracji, systemu administracji czy polityki socjalnej, które mogłyby stać się dla kandydatów wzorami do naśladowania” (Zielonka 2007: 58). W takim kontekście trzeba także zwrócić uwagę na różnorodność ustrojowych wzorców europejskich. UE dostarcza wielu konkurencyjnych rozwiązań politycznych i instytucjonalnych, które mogą być wykorzystywane przez narodowe elity w zależności od preferencji rządzących, jak choćby konstytucyjny podział kompetencji pomiędzy najważniejszymi organami władzy, kształt ordynacji wyborczych, korzystanie z instytucji referendum lub charakter głównych instytucji gospodarczych – model koordynacji przedsiębiorstw, zarządzania korporacyjnego, stosunków pracy itd.

W tym zakresie występowało pośrednie oddziaływanie UE, dostarczające pewnego zbioru wartości i rozwiązań. Owe pośrednie formy wpływu były stymulowane także instrumentami zewnętrznej presji politycznej, takimi jak sformułowanie kryteriów kopenhaskich lub madryckich, które precyzowały warunki konieczne dla uzyskania członkostwa w UE¹⁵. W Polsce, w sytuacji często niespójnych kierunków przekształceń ustrojowych i zmiennej determinacji w ich wprowadzaniu, wsparcie unijne odgrywało rolę katalizatora reform wspierającego zasady kapitalizmu, demokracji i społeczeństwa obywatelskiego. Wsparcie to miało istotne znaczenie w skali całego regionu.

Większość badaczy zdaje się podzielać pogląd Jacques'a Rupnika, zgodnie z którym wejście w proces integracji z UE odegrało ważną (być może kluczową) rolę stabilizacyjną w krajach posocjalistycznych w przedakcesyjnej fazie ich rozwoju. Zdaniem Rupnika (2007), „każdy, kto studiował dzieje polityczne Europy Środkowo-Wschodniej, wie, że określenie »powrót demokracji« jest równie problematyczne i dwuznaczne, jak »powrót do Europy«. Przed okresem rządów komunistycznych w tym regionie jedynie Czechosłowacja była zaliczana do gru-

¹⁵ Postanowienia szczytu w Kopenhadze w 1993 roku wymieniały cztery grupy takich kryteriów: 1) stabilną demokrację, przestrzeganie praw człowieka oraz ochronę praw mniejszości; 2) funkcjonowanie gospodarki rynkowej; 3) zdolność sprostania konkurencji i siłom rynkowym Unii oraz 4) zdolność do przyjęcia obowiązków wynikających z członkostwa (wdrożenie *acquis communautaire*). Konkluzje szczytu w Madrycie w 1997 roku zawierały także wzmiankę na temat potrzeby dostosowania do wymogów integracji z UE struktur administracyjnych państw kandydujących. W Polsce odpowiedzią na takie oczekiwania było między innymi utworzenie Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej i Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, a także powstanie departamentów integracji europejskiej w instytucjach centralnych i samorządowych.

py stabilnych demokracji i państw wysoko rozwiniętych”¹⁶. Czy bez wsparcia ze strony Zachodu, w tym UE, mogłaby się udać transformacja państw pokomunistycznych w kierunku demokracji i gospodarki rynkowej? Do jakich następstw prowadziłyby konkurencyjne scenariusze zmian ustrojowych? Z dzisiejszej perspektywy częściową odpowiedź na takie pytania daje ewolucja ustrojowa Rosji, Ukrainy i Białorusi lub państw bałkańskich, które początkowo nie aspirowały do członkostwa w UE.

Po upadku komunizmu często porównywano Europę Środkowo-Wschodnią do kruchych demokracji w Ameryce Łacińskiej. Zwracano uwagę na słabe podstawy instytucjonalne, brak zakorzenienia społecznego oraz trudną sytuację gospodarczą państw regionu, niesprzyjającą neoliberalnym reformom. Obawiano się chaosu politycznego, zapaści ekonomicznej, konfliktów narodowościowych, a w nawiązaniu do przeszłości regionu, także nawrotu tendencji autorytarnych i nacjonalistycznych. Wojna na Bałkanach po rozpadzie Jugosławii i regres cywilizacyjny na obszarach Wspólnoty Niepodległych Państw dostarczyły wyraźnych ostrzeżeń przed skutkami odrzucenia szybkiej instytucjonalizacji powiązań z NATO i UE.

Równocześnie jednak niektórzy znani autorzy, jak Jeffrey Sachs lub Peter Mair, wyrażali obawy, że Unia Europejska, eksportując do Europy Wschodniej swój deficyt demokracji i stagnacyjne instytucje, uniemożliwi szybki rozwój gospodarczy tego regionu¹⁷. Jak bowiem zauważa Borzel (2007: 52), oddziaływanie UE w państwach kandydujących często polegało na budowaniu instytucji – nowych w lokalnym środowisku, a nie jedynie na wspieraniu zmiany instytucjonalnej. W rezultacie z perspektywy rozwoju demokracji i kapitalizmu można mówić o izomorfizmie instytucjonalnym w zakresie kluczowych zasad ustrojowych, który zlikwidował zasadnicze rozbieżności pomiędzy Polską a unijnymi standardami.

W taki sposób można rozpatrywać między innymi nową konstytucję z 1997 roku, która wprowadziła również instytucje niemające w Polsce zakorzenionej tradycji, w tym sądową kontrolę konstytucyjności (Trybunał Konstytucyjny) lub niezależność banku centralnego, które odgrywają zasadniczą rolę w działaniu systemu gospodarczego. Na zasadzie dyfuzji wzorów zostały wprowadzone niektóre inne rozwiązania regulacyjne, jak progi zaporowe dla partii i koalicji wyborczych w wyborach do Sejmu, silna pozycja szefa rządu (konstruktywne wotum zaufania), zaczerpnięte z Niemiec, lub ograniczenia deficytu budżetowego odpowiadające

¹⁶ Potrzebę interpretacji rozwoju Europy Środkowo-Wschodniej w kategoriach procesów długiego trwania zdają się potwierdzać także współczesne ustalenia. Na przykład The Economist Intelligence Unit w rankingu *Democracy Index 2012*, spośród wszystkich państw posocjalistycznych jedynie Republikę Czeską umieszcza w grupie 25 najlepiej rozwiniętych demokracji (*full democracies*).

¹⁷ Poglądy na temat kontrowersji i obaw w państwach „piętnastki” związanych z rozszerzeniem UE na Wschód obszernie charakteryzuje Zielonka (2007).

kryteriom układu z Maastricht¹¹⁸. Występowanie „efektu UE” jest także widoczne w funkcjonowaniu mechanizmów redystrybucji zasobów politycznych, prawnych oraz ekonomicznych. Wejście w proces integracji europejskiej zaczęło też zmieniać i przedefiniowywać scenę polityczną i system partyjny, środowiska eksperckie a także system reprezentacji interesów.

Od początku transformacji wsparcie polityczne z zewnątrz otrzymali politycy i ugrupowania o profilu proeuropejskim, co dawało silny impuls rozwojowy przede wszystkim partiom liberalno-demokratycznym. Powstały tworzące ich zaplecze kadrowe, finansowane w znacznej mierze ze środków zagranicznych, nowe na polskim gruncie think tanki i grupy eksperckie podejmujące działania na rzecz upowszechniania zachodnich standardów politycznych i gospodarczych. Weszły one do sieci zewnętrznych powiązań politycznych, naukowych oraz eksperckich związanych z instytucjami promującymi globalizację, jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy lub Bank Światowy¹¹⁹.

Wskutek sprzężenia transformacji ustrojowej z integracją europejską nastąpiły również znaczące modyfikacje systemu reprezentacji interesów, które zmieniają siłę aktorów i kształt koalicji politycznych. Zmiana reguł gospodarczych zwiększyła przede wszystkim autonomię przedsiębiorców i organizacji biznesu w relacjach zarówno z rządem i administracją, jak i ze związkami zawodowymi. Proces ten miał szczególnie znaczący charakter w firmach oraz branżach z przeważającym udziałem inwestorów zagranicznych, głównie z państw UE. Styk biznesu krajowego i zagranicznego wraz z wpływami na poziomie elit politycznych stał się też ważnym obszarem rodzenia się elit finansowych i gospodarczych oraz części wielkomiejskich klas średnich, które stanowią najbardziej „umiędzynarodowione” segmenty polskiego społeczeństwa.

Obrazowym przejawem tego zjawiska są rankingi pięciuset największych przedsiębiorstw działających w Polsce (publikowane z komentarzem, że ponad połowa z nich ma zagranicznych właścicieli). Jak pokazują rozważania zawarte w punkcie 3.1.3, „umiędzynarodowienie” części polskiego społeczeństwa i gospodarki rodzi jednak również znaczące systemowo kontrowersje. Wiążą się one między innymi z wyborem dalszej strategii modernizacji kraju, interpretacjami korzyści czerpanych z pośrednictwa między instytucjami krajowymi i międzynarodowymi, kształtowaniem się klasy metropolitarnej i dwoistością położenia elity wobec integracji z UE, kwestiami „demokracji naśladowczej”, „dualnej demokra-

¹¹⁸ Meny i Surel (2007: 39–40) uznają, że upadek demokracji po pierwszej wojnie światowej i pozytywne doświadczenia modelu USA legły u podstaw nowych rozwiązań konstytucyjnych w Europie Zachodniej, opartych współcześnie na systemie wzajemnych blokad i hamulców, który zawiera zapisy egzekwujące prawa człowieka, sądy konstytucyjne, terytorialny i funkcjonalny podział władzy oraz autonomię banków centralnych.

¹¹⁹ Zob. opracowanie na temat Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych (CASE) rozpatrywanego jako przykład „wewnętrznej kultury zachodniej” w polskiej kulturze ekonomicznej (Brzeziński 2007).

cji”, „dualizmu rozwojowego” i dwuwektorowości przemian społecznych, wpływających także na jakość demokracji.

Równocześnie w dyskusji na temat europeizacji nie można pominąć znaczącego zasilania z Unii, które odczuł sektor organizacji pozarządowych nawiązujący współpracę ze swoimi zachodnimi odpowiednikami, szczególnie zajmującymi się ekologią, kwestiami socjalnymi, obroną praw człowieka i prawami kobiet. Innym przejawem redystrybucyjnej roli UE, ważnym także dla rozwoju gospodarki oraz społeczeństwa obywatelskiego, jest polityka regionalna (a także wspólna polityka rolna) oraz promowane przez Komisję Europejską lokowanie funduszy strukturalnych na poziomie samorządowym. Ten wymiar polityki dystrybucyjnej ma również ważne konsekwencje ustrojowe, ponieważ dysponowanie dużą pulą środków z funduszy unijnych wzmacnia regiony i lokalne elity w relacjach z rządem, co – niekiedy wbrew woli centrum – przyczynia się do decentralizacji państwa¹²⁰.

Na tle powyższych tendencji wydaje się, że „efekt UE” relatywnie najslabiej wystąpił w zakresie socjalizacji¹²¹. Początkowo przejmowanie i internalizacja nowych norm oraz wzorów zachowań kształtowanych pod wpływem uczestnictwa Polski w procesie integracji europejskiej były selektywne i ograniczone społecznie. „Otwarcie na Europę” dawało największe korzyści tym grupom społecznym, które częściej od innych były włączane w różne formy kontaktów zawodowych i społecznych, wyjazdów zagranicznych lub edukacji związanej ze współpracą z partnerami unijnymi. Zagraniczni badacze zauważali, że w Europie Środkowo-Wschodniej socjalizacja tego rodzaju była zawężona głównie do elit społecznych oraz wybranych środowisk politycznych, administracyjnych i gospodarczych (Goetz 2005: 262; Perez-Solorzano Borrigan 2006: 144).

Znaczącą zmianę w tym względzie spowodowało przystąpienie Polski do Unii w 2004 roku, które poszerzyło społeczne zaplecze socjalizacji europejskiej, wzmacniając horyzontalny wymiar integracji (w odróżnieniu od jej wymiaru wertrykalnego, przeważającego w okresie przed akcesyjnym). Korzystanie z funduszy strukturalnych i dopłat bezpośrednich, współpraca w projektach unijnych, wzrost

¹²⁰ Perspektywa otrzymywania funduszy strukturalnych z UE była jednym z głównych czynników tworzenia i wdrażania polityki regionalnej oraz decentralizacji państwa w Polsce w latach dziewięćdziesiątych (Grosse 2003).

¹²¹ „Efekt UE” nie jest procesem liniowym o charakterze jednokierunkowym. Stał się on bowiem katalizatorem zróżnicowanych reakcji dostosowawczych i strategii adaptacyjnych na scenie politycznej, w systemie reprezentacji interesów, na rynku pracy, w sektorze organizacji pozarządowych itd. Skala zmian wywołanych w Polsce przez transformację ustrojową i proces integracji europejskiej ma charakter wielowymiarowy, zarówno na poziomie krajowym, jak na szczeblu unijnym. Procesy adaptacji zwykle uzyskują charakter interaktywny, w którym ich aktorzy uczą się działania w nowych warunkach. W Polsce, jak w innych państwach podlegających „europeizacji”, zróżnicowana jest również skala zmian we wszystkich charakteryzowanych przez Borzel rodzajach przekształceń wewnętrznych. Nawet najbardziej zaawansowane zmiany bywają także niepełne lub cząstkowe. Są też zwykle stopniowalne. W wielu dziedzinach występuje zjawisko inercji i oporu przeciwko dostosowaniom adaptacyjnym do UE. W tej kwestii szerzej zob. Jasiński (2008).

eksportu polskich firm na rynki UE, otwarcie unijnych rynków pracy, masowe wyjazdy zarobkowe czy podejmowanie studiów w krajach Europy Zachodniej, to przykłady mechanizmów przełamujących odbiór integracji europejskiej jako projektu elit, dającego korzyści jedynie wybrancom. Ważnym aspektem przyspieszenia socjalizacji europejskiej jest intensyfikacja kontaktów Polaków z obywatelami innych państw członkowskich, organizacjami gospodarczymi i społecznymi bądź społecznościami lokalnymi. Członkostwo w UE tworzy bowiem nowe możliwości trwałego zakorzenienia dynamizującego oddolne zasoby demokracji i społeczeństwa obywatelskiego. Wsparcie UE dla demokracji i gospodarki rynkowej w Europie Środkowo-Wschodniej, zwłaszcza widziane z perspektywy kryzysu systemowego w strefie euro po 2008 roku, oprócz oddziaływań pozytywnych ma jednak także skutki wieloznaczne lub negatywne. Jak każdy proces zmian społecznych, wiązało się ono również z grą interesów i kosztami, których konsekwencje stają się nierzadko wyraźne dopiero po dłuższym okresie, zwłaszcza na tle międzynarodowych porównań.

Charakteryzowane wcześniej mechanizmy „europeizacji” krajów posocjalistycznych potwierdziły część obaw dotyczących eksportu do Europy Wschodniej unijnego deficytu demokracji. W Polsce najbardziej znaczącym przejawem tego zjawiska stało się utrwalenie dominacji elit społecznych oraz upowszechnienie apatii społecznej w sferze publicznej, które zostały zinstytucjonalizowane w formie „demokracji niskiej jakości”. „Efekt UE” wzmocnił bowiem w okresie przedakcesyjnym odgórną charakter transformacji, co miało dwojakie konsekwencje ustrojowe. Po pierwsze mechanizmy „europeizacji” wspierały głównie autonomię egzekutywy i administracji (rządu, ekspertów, urzędników), odgrywających kluczową rolę w negocjacjach z Unią, nadając im kształt bardzo technokratyczny (Goetz 2005: 272; Perez-Solorzano Borraign 2006: 146)¹²². Taki charakter procesu politycznego osłabiał innych aktorów polityki, w tym parlament i organizacje pozarządowe, które jedynie w ograniczonym zakresie uczestniczyły w dostosowaniach do wymogów UE. Równocześnie przyczyniał się do ograniczenia legitymizacji tego procesu spowodowanej między innymi korupcją na szczytach władzy, w instytucjach, które decydowały o kształcie transakcji z udziałem aktorów międzynarodowych i inwestorów zagranicznych, jak prywatyzacje lub decyzje administracyjne (Polak 2011; Karklins 2009; Kamiński, Kamiński 2004; Wedel 2001).

Po drugie tworzenie rozwiązań ustrojowych w Europie Środkowej i Wschodniej zbiegło się z instytucjonalizacją oddziaływań podmiotów niewyłanianych w drodze bezpośrednich wyborów. Wśród nich oprócz biurokratycznych insty-

¹²² Przykładem tego rodzaju stylu działania była implementacja programu Phare ze strony decydentów Komisji Europejskiej preferująca polską administrację rządową, co wynikało z ograniczonego zaufania do nowych instytucji samorządowych w regionach, jak i utrwalonych wzorców współpracy z przedstawicielami rządu (Grosse 2003: 19).

tucji unijnych¹²³ znaleźli się międzynarodowi lub globalni aktorzy gospodarczy (wielkie korporacje, giełdy, prywatne banki, firmy audytorskie itd.), trybunały konstytucyjne, banki centralne i media. W rezultacie ich rosnących wpływów przestrzeń publiczna staje się wprawdzie coraz bardziej pluralistyczna i złożona, ale legitymizacja polityki „niejednokrotnie ma charakter raczej zewnętrzny niż krajowy” (Zielonka 2007: 119).

W Polsce potwierdzeniem tego zjawiska jest rola skomercjalizowanych, podlegających tabloidyzacji mediów obniżających standardy debaty publicznej, w dużej mierze kontrolowanych i formatowanych przez transnarodowe koncerny (Chytrowski 2011; Legutko, Rodziewicz 2010), a także przez analityków finansowych i ekspertów ekonomicznych, posługujących się w debacie publicznej kryteriami oraz standardami ocen przenoszonymi z międzynarodowych rynków kapitałowych, dyrektyw unijnych itd. (Kołodko 2008: rozdz. I). Tego rodzaju wzorce polityki bliższe są nowym formom „demokracji postnarodowej” niż tradycyjnym, republikańskim instytucjom demokratycznym, które inspirowały ruchy opozycyjne w końcowej fazie komunizmu. Ich funkcjonowanie w warunkach słabo zakorzonionej demokracji i niskiego poziomu debaty publicznej wyklucza znaczną część obywateli nie identyfikujących się z tym rodzajem kultury politycznej.

W kontekście relatywnie niskiego kapitału kulturowego i materialnego dużej części społeczeństwa są to okoliczności sprzyjające w znacznej mierze postawom o charakterze tradycjonalistycznym lub autorytarnym, krytycznym wobec dominującej wersji łączenia transformacji z integracją europejską. Potwierdzeniem siły ich występowania, będącym także efektem krytyki paternalistycznego traktowania krajów kandydackich przez UE w okresie przedakcesyjnym, stały się radykalne zmiany polityczne w krajach Grupy Wyszehradzkiej¹²⁴. W Polsce ich personifikację stanowi polityczna działalność Jarosława Kaczyńskiego, w Czechach – Václava Klause, na Słowacji – Roberta Fico, a na Węgrzech – Viktora Orbána.

Po trzecie kryzys gospodarczy w strefie euro ma również zasadnicze wymiary polityczne dotyczące przyszłości samego projektu europejskiego, w tym jego różnych scenariuszy rozwoju, jak również zasadniczych kwestii demokracji w Unii Europejskiej. Ich rozstrzygnięcie będzie miało istotny wpływ także na kształt

¹²³ W UE jedyną instytucją ponadnarodową, której członkowie są wybierani w powszechnych wyborach bezpośrednich jest od 1979 roku Parlament Europejski.

¹²⁴ Zdaniem niektórych badaczy na progu członkostwa w UE pokomunistyczna Europa Środkowa znalazła się w fazie kryzysu polityki ukształtowanej w latach dziewięćdziesiątych. Zgodnie z tym poglądem w Polsce, w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech akcesja przyniosła nie tyle „tryumf normalności”, ile raczej głęboki kryzys tożsamości i wartości oraz koniec konsensu wokół kierunku zmian ustrojowych. Wejście do Unii zbiegło się z odrzuceniem neoliberalnej poprawności politycznej i redefinicją polityczności o kierunkach odwrotnych niż na Zachodzie w 1968 roku. Redefinicja ta przybrała formę nowego konserwatyizmu bazującego na solidarności narodowej i nacjonalizacji polityki, silnym przywództwie, mobilizacji przegranych przeciwko zwycięzcom transformacji oraz niechęci wobec integracji europejskiej interpretowanej jako wprowadzanie neoliberalnego, ponadnarodowego i elitystycznego projektu zmian ustrojowych (Krašev 2007; Ruppik 2007).

ustroju politycznego i modelu kapitalizmu w Polsce. Kryzys strefy euro ujawnił paradoksy i słabości europejskiego projektu integracyjnego, który w znacznej mierze utracił również legitymizację wśród obywateli państw członkowskich. W wymiarze politycznym krytykowana jest zwłaszcza rosnąca asymetria instytucjonalna i decyzyjna, która generują deficyt demokracji na szczeblu UE.

Jest ona określana jako **polityka bez polityki** (*policy without policy*) i tworzy sytuację, w której rosnący zakres decyzji UE w zakresie polityk publicznych nie ma odpowiedniego mandatu demokratycznego. Z kolei na szczeblu narodowym występuje zjawisko odwrotne – ze względu na przenoszenie kompetencji „do Brukseli” dobrze rozwinięte instytucje polityczne mają malejący zakres decyzji w sprawach polityk publicznych, co wytwarza rozczarowanie wyborców i sytuację kryzysu demokracji (Grosse 2012: 158). Trudno identyfikować się z procedurami demokratycznymi, jeśli maleje poczucie sprawstwa w sferze publicznej, a wybory na szczeblu narodowym coraz częściej dotyczą kwestii drugorzędnych. Takie tendencje wzmacnia dodatkowo kryzys w strefie euro, który w Europie zatrzymał, a następnie odwrócił tendencje charakteryzowane przez Huntingtona w koncepcji trzeciej fali demokracji. Nieprzypadkowo *Democracy Index* (2012: 2) odnotowuje erozję demokracji w Unii Europejskiej, która najsilniej występuje w Europie Południowej i Irlandii, gdzie realizowane są narzucone przez tak zwaną trojkę drakańskie programy dostosowawcze (podobne do realizowanych wcześniej w Ameryce Łacińskiej¹²⁵ i Europie Wschodniej).

W kryzysie najbardziej skuteczne są instytucje technokratyczne, jak Europejski Bank Centralny, które nie mają legitymacji demokratycznej, lecz ich władza rośnie, niezależnie od istniejących zapisów traktatowych¹²⁶. Słabnie rola Parlamentu Europejskiego, który jest często wyłączany z wpływu na decyzje zapadające podczas bilateralnych spotkań przywódców głównych państw ograniczających stosowanie metody wspólnotowej w podejmowaniu zasadniczych decyzji. Niektóre z nich, jak w przypadku depozytów bankowych na Cyprze, wykraczają poza standardy unijne¹²⁷. Taka praktyka polityczna rodzi obawy zwiększenia

¹²⁵ Zob. artykuł na temat wniosków wynikających z rekomendacji narzuconych przez międzynarodowe instytucje dla krajów Ameryki Łacińskiej w okresie „straconej dekady” kryzysu zadłużeniowego lat osiemdziesiątych, które odnoszą się do peryferii strefy euro (Capraro, Perrotini 2013).

¹²⁶ Grosse (2013) charakteryzuje działania EBC z użyciem trzech kryteriów: zakresu władzy, efektywności i wiarygodności. Zwraca uwagę na wprowadzanie przez jego kierownictwo „tylnymi drzwiami” rozwiązań federalistycznych (jak wchodzenie w rolę tzw. pożyczkodawcy ostatniej instancji), które zapoczątkowują tworzenie instytucji legitymizujących ingerencję organów unijnych w politykę fiskalną oraz autoryzowanie redystrybucji podatków z jednego państwa do drugiego, kontrolowane przez nieformalne wpływy największych państw członkowskich, zwłaszcza Niemiec i bogatych krajów strefy euro.

¹²⁷ Wiosną 2013 roku cypryjski sektor bankowy, spekulujący rosyjskim kapitałem, znalazł się na granicy bankructwa. Program ratunkowy przygotowany przez tak zwaną trojkę (KE, EBC, MFW) początkowo uzależnił pomoc w wysokości 10 mld euro od obciążenia depozytów bankowych jednorazowym podatkiem. Propozycja dotyczyła także depozytów poniżej 100 tysięcy euro gwarantowanych

„deficytu demokracji”, który jest szczególnie ambiwalentny w relacjach pomiędzy instytucjami unijnymi i państwami członkowskimi. Innym przejawem niespójności systemowych jest z jednej strony formalna supremacja prawa europejskiego nad prawem krajowym wspierająca koncepcje neoliberalne, a z drugiej – decyzje referendalne we Francji, Holandii czy Irlandii kwestionujące traktaty unijne czy spadająca frekwencja w wyborach do Parlamentu Europejskiego obrazująca niską legitymizację tej instytucji (Scharpf 2012). Następuje gwałtowna redefinicja roli i funkcji UE z wyraźną tendencją do dalszego różnicowania procesu integracji oraz wzmacniania jego technokratycznego charakteru. W dyskursie politycznym przejawia się ona w nowych wariantach koncepcji wielobiegowości Europy. W Unii Europejskiej nasilają się sprzeczne tendencje, a w ponadnarodowych instytucjach unijnych zwiększają wpływy eurosceptyków (mierzone zmianami składu Rady UE i Parlamentu Europejskiego oraz mianowanymi przez rządy państw członkowskich przedstawicielami w Komisji, Trybunale itd.), które odzwierciedlają zmiany polityczne w poszczególnych krajach.

Narastają tendencje populistyczne w Europie Północnej (sprzeciw wobec „unii transferowej” w Holandii, Danii, Finlandii) niechętniej udzielaniu pomocy finansowej krajom Południa, jak również analogiczne zjawiska na Południu (Grecja, Portugalia, Hiszpania) zmuszanych przez Północ do drakońskich cięć budżetowych. W mniejszym zakresie polaryzację Północ-Południe uzupełniają sprzeciw wobec finansowania bogatych, ale zadłużonych krajów „starej” Unii przez biedniejsze nowe kraje członkowskie, jak Słowacja, które także zostały boleśnie uderzone przez kryzys gospodarczy i ponoszą duże koszty równoważenia finansów publicznych (zwłaszcza że w okresie transformacji posocjalistycznej nowe elity władzy łączyły negatywne aspekty realizacji reform z obietnicami przyszłych korzyści z członkostwa w UE). Tendencje eurosceptyczne występują tradycyjnie ze szczególną siłą w Wielkiej Brytanii, w której premier Cameron zapowiedział referendum w sprawie członkostwa w UE, i tymczasem rozważane jest wycofanie się tego państwa z części polityk wspólnotowych.

W rezultacie rozważane są różne scenariusze ewolucji projektu unijnego, które można dla w uproszczeniu sprowadzić do trzech głównych wariantów: przekształcenia UE w unię polityczną, ściślejszej integracji „twardego jadra” oraz luźnej formuły integracji *à la carte*. Każdy z nich ma nieco inne konsekwencje systemowe dla politycznej architektury przekształcającej się UE i wchodzących w jej skład państw członkowskich. Wariant prowadzący do unii politycznej stanowi logiczne uwięźnienie unii bankowej, unii fiskalnej oraz unii gospodar-

w UE przez państwo, co wywołało falę obaw o podważenie wiarygodności sektora bankowego także w innych krajach strefy euro, zwłaszcza w dotkniętych kryzysem zadłużeniowym państwach Europy Południowej. W rezultacie masowych protestów społecznych parlament cypryjski sprzeciwił się przyjęciu takich warunków pomocy i ostatecznie w drugim programie ratunkowym odstąpiono od opodatkowania depozytów poniżej 100 tysięcy euro.

czej między krajami euro¹²⁸. Utworzenie takiej federacji¹²⁹ może prowadzić do wykluczenia z niej niektórych dotychczasowych członków Unii (np. Wielkiej Brytanii), a początkowo instytucjonalizowałyby także wariant Europy dwóch prędkości, w której kraje strefy euro tworzące federację byłyby daleko bardziej zaawansowane w procesie integracji niż kraje unijne, jak Polska, dopiero do niej aspirujące.

Tego rodzaju koncepcje najsilniej forsowane przez Francję¹³⁰ spotykają się jednak z ostrożnym i selektywnym przyjęciem w Niemczech i Belgii, które powołują się na swoje doświadczenia federalizmu, a także dystansują się wobec centralizacji politycznej i administracyjnej. Z kolei dla nowych krajów członkowskich francuskie propozycje kojarzą się z doświadczeniami Związku Radzieckiego, Jugosławii i Czechosłowacji, jako „federacji” nie liczących się z interesami państw narodowych, co doprowadziło do ich upadku (Chopin 2013). W takiej perspektywie, w przypadku niekorzystnej ewolucji polityki w najważniejszych krajach Europy Zachodniej żywotne dla Polski kwestie mogłyby być rozstrzygane na szczeblu unijnym, na który państwo nieuczestniczące w Eurolandzie może mieć niewielki wpływ (wśród takich zagadnień wskazywana jest między innymi polityka energetyczna zdominowana przez interesy Niemiec i innych silnych państw Europy Zachodniej, regulacje eksploatacji gazu łupkowego, przeciwko czemu wypowiada się Francja, której gospodarka oparta jest na energetyce jądrowej, czy pakietu klimatycznego odpowiadającego interesom państw Północy inwestujących w „zielone technologie”). Podobne zagrożenia pojawiły się w innych ważnych obszarach, na przykład w związku z propozycjami wprowadzenia unii bankowej, formułowane są obawy wykluczenia Polski z procesu decyzyjnego lub marginalizowania roli krajowego nadzorca w relacjach z transgranicznymi bankami, co okazało się

¹²⁸ Wiele ekspertów anglosaskich przewidywało nie tylko upadek Grecji, lecz całej strefy euro. Główny argument na rzecz takich prognoz akcentował, że żadna unia monetarna nie jest w stanie dobrze funkcjonować, jeśli nie będzie integralnie powiązana z instytucjami federalizmu politycznego, fiskalnego itd. (Boyer 2013).

¹²⁹ Na polityczną i semantyczną niejasność wielu zagadnień związanych z rozwojem UE zwraca uwagę wypowiedź Radosława Sikorskiego, szefa polskiego MSZ, który stwierdził, że federacja to podmiot, w którym suwerenność prawa została przeniesiona na byt federalny. W tym sensie Unia federacją nie jest i prawdopodobnie nigdy nie będzie. Traktat lizboński daje państwom członkowskim prawo wyjścia z UE, tworzy zatem byt konfederacyjny, który w praktyce staje się federacją. Federalizm w UE przypomina zatem model Szwajcarii, formalnie również będącej konfederacją (Debata 2012).

¹³⁰ Prezydent Hollande proponuje między innymi utworzenie „europejskiego rządu ekonomicznego” dla krajów strefy euro, wprowadzenie budżetowego federalizmu, ministra finansów Euroland (na którego wyznaczono Jeana Claude’a Tricheta), umacnianie „dwupaku” i „szczęściopaku”, wzmocnienie demokratycznej legitymacji Eurogrupy poprzez powołanie wiceprezydenta Komisji odpowiedzialnego za euro i wzmocnienie kompetencji parlamentów narodowych w krajach strefy euro, a także zmiany podziału głosów w instytucjach Unii. Pojawiają się także propozycje utworzenia odrębnego parlamentu dla państw strefy euro, co byłoby potwierdzeniem marginalizacji Parlamentu Europejskiego reprezentującego również interesy państw nienależących do tej strefy.

bardzo ważne dla uniknięcia kryzysu sektora bankowego po 2008 roku (Kasiewicz i in. 2013)¹³¹.

Rząd Polski deklaruje wolę wejścia do Unii Gospodarczej i Walutowej, co jest uznawane za cel strategiczny, przeciwdziałający marginalizacji kraju w kształtującej się nowej architekturze instytucjonalnej UE. Jednak ze względu na ocenę, że rozpoczęty już proces przenoszenia centrum decyzyjnego do strefy euro będzie prawdopodobnie rozłożony w czasie, wejście to (ze względu na ujawnione przez kryzys strefy euro zagrożenia związane z brakiem właściwego przygotowania takiej decyzji) jest uzależnione od spełnienia dwóch warunków: wyjścia strefy euro z kryzysu oraz wzrostu konkurencyjności polskiej gospodarki, który lokowałby ją w grupie państw, które na euro korzystają najbardziej. Wśród kryteriów pozwalających na przystąpienie do strefy wymieniana jest zwłaszcza korzystna relacja długu publicznego do PKB i stosunkowo niski poziom bezrobocia (Rostowski 2013)¹³².

Z kolei wariant twardego jądra lub kręgów koncentrycznych, stanowiący także pewną odmianę federalizmu, ale organizowanego przez znacznie mniejszą grupę państw, może oznaczać w praktyce ściślejszą integrację gospodarczą i fiskalną, jak również jednolitą politykę wewnętrzną i migracyjną krajów skupionych wokół Niemiec i Francji. Przejawem takiego myślenia była między innymi koncepcja prezydenta Francji Sarkozy'ego podziału Unii na federalną i skonfederowaną. Państwa niechętnie takiej koncepcji mogłyby opuścić strefę euro (lub być z niej „wypchnięte”, co sugerowano niekiedy np. Grecji) i przywrócić własną walutę, a pozostałe kraje członkowskie UE uczestniczyłyby w poszczególnych politykach w zależności od swoich preferencji, tworząc kolejne kręgi zaangażowania w proces integracji.

¹³¹ Na ekonomię polityczną unii bankowej zwraca uwagę Kluza (2012). „Kierunek zwiększania kompetencji na poziomie ponadnarodowym przywoła pytanie o bilans uprawnień i odpowiedzialności. Tematem ustaleń była zazwyczaj pierwsza z tych kwestii, podczas gdy tej drugiej nie zauważano. [...] Kto poniesie odpowiedzialność w przypadku podjęcia złych decyzji na poziomie europejskim, lub niepodjęcia żadnych decyzji w sytuacji posiadania uprawnień, których konsekwencją mogą być realne straty na poziomie poszczególnych państw UE”. W teoriach decyzji jest to problem kojarzony z pytaniem *who control the agenda*.

¹³² W świetle kryzysu zadłużeniowego wskazane kryteria wydają się bardzo wąskie, pomijające zasadnicze kwestie poprawy konkurencyjności i innowacyjności rodzimych przedsiębiorstw, bez czego w dłuższym okresie trudno zapobiec kryzysowi, takiemu jak w Europie Południowej. W punktach 3.2.2 oraz 3.2.6 wykazują, że dotychczasowa polityka w tym zakresie nie przyniosła istotnego sukcesu i to mimo napływu stosunkowo dużych środków z UE. Kontynuacja takiej strategii stawiałaby pod znakiem zapytania możliwości spełnienia kluczowych warunków sensownego wejścia do strefy euro. Złaszcza że jak pokazała debata nad nową perspektywą budżetową na lata 2014–2020, kryzys w strefie euro przyczynia się do koncentracji środków w krajach płatników netto, czego przejawem jest (po raz pierwszy w historii) zmniejszenie budżetu UE o około 6 procent osłabiające zasadę solidarności, zwiększenie nakładów na politykę innowacyjną, z której w głównej mierze będą mogły korzystać państwa centralne, zapisy Paktu dla Wzrostu i Zatrudnienia z czerwca 2012 roku przewidujące możliwość przenoszenia środków finansowych ze słabiej rozwijających się państw do strefy euro oraz utrzymanie rabatów między innymi dla Wielkiej Brytanii, Niemiec i Holandii.

Z polskiej perspektywy jego realizacja wiąże się z niebezpieczeństwem utrwalania obecności kraju na obrzeżach nowej UE, w kręgu państw Europy Środkowo-Wschodniej, nienależących do strefy euro, jak Czechy, Litwa, Bułgaria, Rumunia czy Chorwacja. Jednak w odróżnieniu od relatywnie silnych i dysponujących znaczącymi przewagami komparatywnymi Wielkiej Brytanii, Norwegii, Szwajcarii, Szwecji czy Danii, Polsce trudno byłoby dyskutować status w pełni „suwerennej demokracji” dla umocnienia swojej pozycji w Europie.

Integracja *à la carte* oznaczałaby faktyczną marginalizację traktatowo określonych instytucji ponadnarodowych i współpracę grup państw w wybranych obszarach na zasadzie koordynacji międzyrządowej. Taki scenariusz, najbliższy koncepcjom brytyjskim, oznaczałby ograniczenie współpracy do reguł wspólnego rynku, pozostawiając inne dziedziny (politykę budżetową, społeczną, obronną itd.) do decyzji poszczególnych krajów lub grup państw. Jego realizacja na obecnym etapie rozwoju nowych krajów członkowskich wiązałaby się z zagrożeniem bałkanizacji UE i zaostrzenia konkurencji, w której ich pozycja polityczna byłaby marginalna. Wariant ten w największym zakresie mógłby sprzyjać kontynuacji obecnego modelu modernizacji uzależnionej od pozyskiwania kapitału zewnętrznego lub poszukiwaniom alternatyw o bardziej narodowym, asertywnym charakterze, obecnie w ramach UE podejmowanym na Węgrzech. Ukształtowany w ostatnich latach układ sił pomiędzy krajami członkowskimi oraz wzory dotychczasowych zmian architektury politycznej w UE pozwalają prognozować, że prawdopodobnie w praktyce zostanie zrealizowany w jakiejś formie (obecnie jeszcze trudnej do określenia) wariant kompromisowy pomiędzy pierwszym i drugim scenariuszem. Istotny wpływ na kształt takiej architektury może mieć również utworzenie strefy wolnego handlu pomiędzy UE i NAFTA, przewidujące w przyszłości wprowadzenie wspólnego rynku.

Zdaniem neoliberalnych orędowników omawianej koncepcji taka strefa mogłaby przyczynić się do wzmocnienia konkurencyjności gospodarczej Zachodu jako przesłanki do odbudowy jego pozycji i wpływów w ramach nowej wersji „kapitalizmu transatlantyckiego” (Świeboda, Stokes 2012). Z perspektywy różnorodności kapitalizmu i nowych doświadczeń globalnego kryzysu można jednak przewidywać duże problemy z uzgodnieniem systemowych reguł tworzącej się nowej architektury europejskiej. Każdy ze scenariuszy oznacza wprowadzanie zasad korzystnych dla głównych państw unijnych, chociaż wzrost znaczenia Niemiec w UE w ostatnich latach zwiększa prawdopodobieństwo, że państwo to będzie miało także większy wpływ na wprowadzane w Unii rozwiązania systemowe. Autorzy jednej z prognoz rozwoju Polski przygotowanej w PAN zwracają uwagę, iż w takich okolicznościach instytucje państwa polskiego mogą podlegać wspomagananiu z zewnątrz i usprawnianiu, przynajmniej w tych obszarach, które będą ważne dla Unii, a szczególnie dla Niemiec. Ewolucja instytucjonalna i prawna w kierunku modelu niemieckiego byłaby zresztą dla Polski ogólnie korzystna. „Jednak nie

wolno nad nią tracić kontroli, zwłaszcza w tych obszarach, gdzie nasze interesy (i charaktery) są różne” (Kuźnicki, Chlebuś 2012: 9).

Kryzys gospodarczy i zadłużeniowy w strefie euro ujawnił także systemowe ryzyka oraz ograniczenia rozwoju wynikające z funkcjonowania ukształtowanych w Unii Europejskiej wariantów kapitalizmu i relacji pomiędzy nimi. Jego przebieg wykazał istnienie trzech grup państw, które ze względu na **strukturalne odrębności** (uwarunkowane w dużej mierze również instytucjonalnie i kulturowo) uczestniczą w nierównym stopniu w podziale korzyści gospodarczych w UE. Podział ten łączy kryteria geograficzne oraz poziom konkurencyjności i innowacyjności gospodarczej, a także jakość zarządzania i instytucji publicznych. Uwzględnienie tych kryteriów umożliwia wyodrębnienie państw Północnej i Zachodniej części kontynentu, a także krajów Europy Południowej oraz Środkowo-Wschodniej.

Pierwszą grupę tworzą państwa skandynawskie (oprócz Norwegii nienależącej do UE), kraje Beneluksu oraz Niemcy i Austria, mające na ogół nadwyżki na rachunku obrotów bieżących, nastawione na produkcję eksportową i wykorzystujące jednolity rynek europejski do znaczącej ekspansji kapitałowej, w tym bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Wyróżniają się one wysokimi kwalifikacjami zasobów ludzkich i relatywnie dużą innowacyjnością technologiczną (np. państwa skandynawskie w tym zakresie mają najwyższe wskaźniki w UE) oraz zajmują wysokie miejsca w rankingach jakości zarządzania państw w Unii. Z perspektywy różnorodności kapitalizmu, część z nich zaliczenia jest do gospodarek koordynowanych (Niemcy, Austria, Belgia), a niektóre – jak Dania, Holandia, Finlandia i Szwecja, są uznawane za przechodzące ewolucję od gospodarek koordynowanych w kierunku gospodarek rynkowych¹³³.

W skład drugiej grupy wchodzi państwa o znacznie bardziej zróżnicowanych charakterystykach. Wśród nich wyróżniane są kraje peryferyjne strefy euro – Grecja, Irlandia, Portugalia i Hiszpania¹³⁴, oraz wszystkie nowe państwa członkowskie z Europy Środkowej i Wschodniej (Grupa Wyszehradzka, republiki bałtyckie i część państw bałkańskich). Mają one wiele wspólnych cech charakteryzujących ich gospodarki. Wyróżniają się ograniczoną konkurencyjnością i niską innowacyjnością, a także trwałym deficytem na rachunku bieżącym, którego nie równoważą środki transferowane z budżetu unijnego¹³⁵. W rankingach jakości zarządzania państw w UE w większości zajmują miejsca średnie i niższe lub najniższe, jak Ru-

¹³³ Zob. szerzej punkty 3.1.5; 3.2.4 oraz 3.2.6.

¹³⁴ Termin ten odróżnia wymienione państwa od krajów, których gospodarki są uważane za rdzeń strefy euro; zaliczana jest do nich Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Niemcy, Luksemburg i Holandia.

¹³⁵ Szczegółowe analizy zwracają również uwagę na pewne zróżnicowania pomiędzy peryferyjnymi krajami Eurolandu, które przesądziły o głębokości recesji. W Hiszpanii była to bańka spekulacyjna na rynku nieruchomości, w Portugalii katastrofalne skutki sytuacji fiskalnej, w Grecji skutek głębokich problemów strukturalnych, a we Włoszech obniżająca się konkurencyjność i sztywność rynku pracy (Święcicki 2012).

munia i Bułgaria. W perspektywie różnorodności kapitalizmu są one zaliczane do różnych kategorii: Grecja i Portugalia do gospodarek zdominowanych przez państwo (*state dominated economies*); Słowenia do gospodarek koordynowanych; Włochy, Polska, Czechy i Węgry do gospodarek hybrydowych; Hiszpania i Irlandia do gospodarek bliskich standardom liberalnym; republiki bałtyckie – do najbardziej liberalnych w UE.

Państwa nienależące do strefy euro mają stosunkowo wysokie stopy procentowe, które wprawdzie przyciągają inwestorów zagranicznych, lecz ze względu na droższy kredyt inwestycyjny ograniczają dostęp do kapitału rodzimym przedsiębiorstwom. W okresie koniunktury wyróżniała je tendencja do aprecjacji waluty krajowej, co jest korzystne dla inwestycji zagranicznych w papiery dłużne skarbu państwa, ale obniża opłacalność eksportu i stymuluje import dóbr konsumpcyjnych (Grosse 237–238). Wspólnym wyróżnikiem krajów Europy Środkowo-Wschodniej w porównaniu z Europą Południową stał się szybszy wzrost zatrudnienia i większa zdolność pozyskiwania inwestycji zagranicznych dzięki wykorzystaniu niższych kosztów czynników produkcji, co zachęcało koncerny międzynarodowe do przenoszenia inwestycji do nowych krajów członkowskich.

Zdaniem części ekspertów kryzys krajów Południa Eurolandu w znacznej mierze został spowodowany nierównym podziałem korzyści ze wschodniego rozszerzenia Unii. Skorzystały na nim bowiem przede wszystkim gospodarki Europy Północnej, które (jak Niemcy) stały się znaczącymi eksporterami i przeprowadziły delokalizację części produkcji do nowych krajów członkowskich, co umożliwiło im podniesienie rentowności przedsiębiorstw i poprawę ich konkurencyjności, a także dostarczyło impulsów rozwojowych, zwłaszcza dla krajów Grupy Wyszehradzkiej i republik bałtyckich³⁶. Długookresową ceną uzyskania takich korzystnych impulsów jest jednak przejmowanie i kontrola rynków (*market power*), przedsiębiorstw oraz całych sektorów tego regionu przez korporacje z wiodących krajów Europy Zachodniej. Kontynuacja podobnych strategii rozwoju oznaczałaby w dłuższym okresie równoczesne ograniczanie przyszłych możliwości rozwojowych.

W takiej perspektywie warto zwrócić uwagę na diagnozy kryzysu Europy Południowej, wskazujące na strukturalną nierównowagę pomiędzy państwami gospodarczego rdzenia strefy euro a krajami peryferyjnymi. Można z nich wyprowadzić prognozy ostrzegawcze dla Polski i innych krajów naszego regionu. Z perspektywy państw Europy Północnej przyczyny kryzysu krajów peryferyjnych strefy euro mają głównie charakter fiskalny, wynikający z nadmiernego deficytu budżetowego. W takim ujęciu, zakorzenionym w głównym nurcie ekonomii, wskazywane są zwy-

³⁶ Pozycję konkurencyjną krajów rdzenia strefy euro poprawiła również ich ekspansja eksportowa na dynamicznie rozwijających się rynkach azjatyckich, zwłaszcza Chin i Indii, która nie miała odpowiednika w krajach Europy Południowej (Simonazzi, Ginzburg, Nocella 2013).

kle czynniki, które od lat osłabiały konkurencyjność tego regionu: niska sprawność instytucji politycznych i zaburzenia działań koordynacyjnych związane z wysokim poziomem korupcji oraz klientelizmu, sztywność rynku pracy chroniącą pracowników etatowych, mało przyjazne otoczenie biznesu, niestabilność finansów publicznych lub niski wiek faktycznego przechodzenia na emeryturę (Święcicki 2012).

Wprowadzenie wspólnej waluty ułatwiło tym krajom pozyskiwanie kapitału zagranicznego z państw Eurolandu, ale lepsze warunki dostępu do finansowania akcji kredytowej nie przyczyniły się do jego optymalnego wykorzystania, na co miała wpływ efektywność polityki na poziomie krajowym. Nisko oprocentowane kredyty były w nadmiarze wykorzystywane do finansowania rosnących potrzeb konsumpcyjnych lub kierowane do niskoproduktywnych gałęzi gospodarki, jak sektor nieruchomości i budownictwo mieszkaniowe. Przegraniu gospodarki nie przeciwdziałały polityki makroostrożnościowe mające na celu zapobieganie negatywnym sprzężeniom między nadmierną akcją kredytową i narastaniem nierównowagi gospodarczej (Woreta i i2010: 63). W krajach Europy Północnej, w tym w Niemczech, przez długi okres postrzegano kryzys strefy euro jako wywołany jednoznacznie przez nieodpowiedzialną politykę gospodarczą krajów Południa. Brakowało świadomości błędów politycznych Niemiec, które jako pierwsze wraz z Francją w 2005 roku złamały kryterium budżetowe paktu stabilności i wzrostu, co doprowadziło do rozmiękczenia dyscypliny fiskalnej w strefie euro. Niemieckie i francuskie instytucje finansowe miały także znaczący udział w wywołaniu kryzysu, lekkomyślnie skupując obligacje najbardziej zadłużonych państw Europy Południowej i w ten sposób finansując ich nadmierną konsumpcję³⁷.

W interpretacjach alternatywnych deficyt peryferii jest rozpatrywany inaczej. Nierównowaga fiskalna uważana jest za przejaw nierównowagi bilansu płatniczego i wiążącego się z tym długookresowego obniżenia konkurencyjności krajów Południa. Tendencja ta jest jednak skutkiem nie tylko złej polityki makroekonomicznej czy braku reform podnoszących konkurencyjność, lecz wynika z głębszej kumulacji procesów zmian ekonomicznych, na które wskazywał Gunnar Myrdal w teorii regionalnych nierówności rozwojowych. Zgodnie z jej założeniami w warunkach liberalnej gospodarki rynkowej nierówności rozwojowe wzmacniają się ze względu na istnienie odmiennych możliwości gospodarczych, które rodzą efekt wypłukiwania (*backwash effect*).

Efekt ten obejmuje przepływ kapitału z regionów mało rozwiniętych do regionów ekspansji gospodarczej, gdzie można liczyć na wyższe zyski; migracji lepiej wykształconych pracowników w miejsca otrzymywania wyższego wynagrodzenia, koncentracji produkcji i usług o wyższej wartości dodanej na lepiej prosperują-

³⁷ Paradoksalnie też odwołanie przez rząd kanclerz Merkel zgody na stworzenie funduszu pomocowego dla Grecji ze względu na osłabienie kursu euro zwiększyło atrakcyjność niemieckiego eksportu (Popławski 2011: 82).

cych obszarach oraz tworzenia bardziej sprzyjających rozwojowi gospodarcemu relacji społecznych. Neoliberalne reformy gospodarcze, wprowadzenie traktatu z Maastricht i stworzenie strefy euro w nowy sposób wytworzyło wzory zależności typowe dla efektu wypłukiwania. Dominacja krótkookresowych interesów kapitału prywatnego w połączeniu ze słabą polityką makroekonomiczną rządów, uruchomiła mechanizmy dające rosnące korzyści krajom rdzenia strefy euro, które kumulowały przewagę swojej konkurencyjności, gromadziły nadwyżki handlowe i lepiej inwestowały gromadzone środki. Potrafiły także skuteczniej przeprowadzać reformy rynku pracy.

Wspólny rynek ograniczający możliwość interwencji i faworyzujący dominację sektora prywatnego w nowy sposób wytworzył mechanizmy nierównego rozwoju charakteryzowane przez Myrdala. Są to reguły gry, których nie mogą zasadniczo zmienić reformy w rodzaju unii bankowej czy paktu fiskalnego, tworzące *de facto* mechanizmy „europeizacji” długów, ale nie generujące impulsów rozwojowych przełamujących działanie efektu wypłukiwania. Takie impulsy wymagają przyjęcia na szczeblu unijnym polityki przemysłowej i technologicznej, polityki społecznej i dochodowej oraz polityki środowiskowej, których wdrożenie wymaga znaczącego zwiększania środków budżetowych na projekty wspólnotowe, promujące długookresowe programy rozwoju w skali wykraczającej poza tradycyjną politykę regionalną UE w ramach poszczególnych krajów. W tym celu niezbędne byłoby powołanie odpowiednika skarbu federalnego (*federal treasury*) lub jego ekwiwalentu oraz odejście od polityki oszczędności, która jest kontrproduktywna w wychodzeniu z kryzysu w UE, pogłębia tendencje stagnacyjne i nie jest w stanie usunąć zasadniczych przyczyn rozchodzenia się tendencji rozwojowych w strefie euro (Blankenburg i in. 2013).

Po 2004 roku większość nowych państw członkowskich osiągała wysokie tempo rozwoju gospodarczego, dwukrotnie większe niż w reszcie UE, co zdawało się zapowiadać wejście na ścieżki przemian systemowych zbliżonych do trajektorii rozwojowej Europy Południowej. Jednak globalny kryzys nie tylko oznacza załamanie takich wskaźników wzrostu jak PKB (najbardziej dramatyczne w republikach bałtyckich), lecz przede wszystkim ujawnił skalę ryzyka oraz strukturalne słabości modelu rozwoju opartego głównie na dopływie kapitału zewnętrznego i podporządkowaniu głównych sektorów gospodarki interesom inwestorów zagranicznych. Kryzys wskazał wyraźnie koszty i zagrożenia, do jakich prowadzi integracja państw posocjalistycznych z gospodarkami wyżej rozwiniętych oraz bardziej efektywnych instytucjonalnie krajów UE.

Umieściły one Europę Środkową na stosunkowo niskich (podrzędnych) pozycjach w łańcuchu produkcyjnym zagranicznych oraz transnarodowych korporacji zarówno w wymiarze decyzyjnym, jak i technologicznym. Realizowana od początku transformacji „europeizacja” gospodarki w jej dotychczasowej wersji umożliwiła wyjście państw regionu z zapaści gospodarczej i zapoczątkowała kon-

wergencję do poziomu rozwoju Europy Zachodniej. Wprowadziła jednak równocześnie model modernizacji, który – jak pokazują wskaźniki innowacyjności czy struktury handlu zagranicznego – w niewielkim stopniu stymuluje trwały rozwój bazujący na wewnętrznych czynnikach wzrostu, podporządkowanych krajowym celom rozwoju gospodarczego i społecznego. Bez takich czynników nie jest możliwe tworzenie dobrze wynagradzanych miejsc pracy, które mogłyby stworzyć alternatywę dla masowych wyjazdów Polaków do Europy Zachodniej.

Chociaż Polska dzięki sprzyjającym okolicznościom (jak możliwość dewaluacji złotego, powiązania z gospodarką niemiecką stosunkowo odporną na kryzys, napływ dużych funduszy unijnych, znaczący popyt zewnętrzny zasilany transferami Polaków pracujących na Zachodzie) nie weszła w recesję, doświadczenia kryzysu stanowią wyraźne ostrzeżenie, odnoszące się do ograniczeń strategii rozwoju opartego na przyciąganiu kapitału zewnętrznego i korzyściach wynikających z tanich kosztów czynników produkcji. W ramach dotychczasowego modelu modernizacji udaje się w niewielkim stopniu uruchomienie kluczowych zasobów wewnętrznych: zbudowanie wysokiej jakości instytucji przyjaznych gospodarce i wspierających innowacyjność; dialogu społecznego, który w wielu krajach europejskich przyczynia się do relatywnie dobrego przechodzenia przez globalny kryzys gospodarczy; zwiększenia roli tak zwanego miękkiego kapitału (ludzkiego, intelektualnego, społecznego), niezbędnego do przestawienia się na akumulację technicznie zaawansowanego kapitału zwiększającego rentowność inwestycji. Nieprzypadkowo raport doradców premiera stwierdza, że „Polska nie jest dobrze przygotowana do konkurowania w świecie jako społeczeństwo oparte na wiedzy” (Boni 2009: 232).

3.1.5. Syndrom „miękkiego państwa”. Fragmentaryczność reform

Od czasów Adama Smitha rola państwa jest jedną z głównych kwestii debat teoretycznych i badań dotyczących kapitalizmu. Pojęcie państwa jest wieloznaczne. Posługuję się nim w perspektywie organizacyjnej, która współczesne państwo definiuje jako wiązkę różnorodnych instytucji odpowiedzialnych za tworzenie reguł organizujących życie społeczne, finansowanych z pieniędzy publicznych. Obejmuje instytucje rządu i administracji publicznej: urzędy, sądy, policję, system ubezpieczeń społecznych itd. (Peters 1999; Heywood 2006)¹³⁸. Współcześnie państwo jest przede wszystkim animatorem oraz koordynatorem dostosowań instytucjonalnych, zajmującym centralną pozycję w scalaniu i reprodukcji różnych zasobów, aktywnie reagującym na zmiany otoczenia (Federowicz 2004: 251–252).

Problematyka ta zaczęła być uwzględniana szerzej również w badaniach kapitalizmu w Europie Środkowej i Wschodniej, w których od początku transformacji

¹³⁸ Koncepcje państwa omawiane w socjologii ekonomicznej charakteryzuje Morawski (2001).

ustrojowej w debacie publicznej przeważa przeciwstawienie neoliberalnej koncepcji państwa minimalnego skrajnemu etatyzmowi państwa socjalistycznego. Na tym tle krytycy perspektywy różnorodności kapitalizmu zarzucają jej zwolennikom, że przeceniają znaczenie spójności instytucji i polityki państwa oraz ignorują rolę aktorów gospodarczych biorących udział w zmianach odpowiadających na nowe impulsy globalizacyjne oraz działania konkurencji (Crouch 2005; Campbell 2004).

Inni badacze uważają raczej, że podejście to zaniedbuje rolę państwa oraz rozpatruje je w nadmiernym oderwaniu od powiązań zewnętrznych, pomniejszając znaczenie czynników działających na rzecz konwergencji. Formułowany jest także ogólny zarzut dotyczący skłonności tej perspektywy do rozpatrywania państwa w kategoriach pasywnych i funkcjonalistycznych, w których jego instytucje bardziej wspierają, niż zmieniają status quo (zob. Bluhm 2010; King 2010; Hancke i in. 2007). W takim kontekście Dorothee Bohle i Bela Greskovits (2007: 464) dodatkowo zwrócili wagę na ograniczoną wartość eksplanacyjną jednego z głównych założeń koncepcji różnorodności kapitalizmu – istnienie skonsolidowanych instytucji państwa narodowego.

Ich zdaniem tego założenia nie można stosować wobec państw posocjalistycznych, zwłaszcza w pierwszych latach zmian ustrojowych. Większość instytucji obecnie koordynujących aktywność ekonomiczną nie istniała bowiem przed transformacją, a proces tworzenia nowej infrastruktury państwa wymaga czasu. Jest zatem kwestią sporną, w jakiej mierze i od kiedy można uznać nowe instytucje gospodarcze za skonsolidowane, czego przejawem są konkurencyjne poglądy przyjmujące, że posocjalistyczna transformacja gospodarcza już się zakończyła, bądź też odwrotnie – uznające, iż obecny kryzys w regionie jest kolejnym przykładem niekompletności zmian instytucjonalnych i regulacyjnych¹³⁹.

Niezależnie od rozstrzygnięcia tego sporu konsolidacja nie mogła jednak wystąpić w początkowym okresie transformacji, gdy realizowano programy stabilizacyjne. Tworzenie instytucji rynkowych przebiegało w otoczeniu instytucjonalnym i społecznym odziedziczonym po socjalizmie państwowym, a administracja oraz inne usługi publiczne działały nadal według „starych” reguł. W Polsce, podobnie jak w innych państwach regionu, konsolidację nowych instytucji komplikowały i opóźniały także stosunkowo częste zmiany rządów i koalicji parlamentarnych¹⁴⁰. Powstanie nowych ustrojów było też w istotnej mierze

¹³⁹ Wilkin (1995) wyróżnił cztery stadia transformacji gospodarki w posocjalistycznym przechodzeniu do systemu kapitalistycznego w Polsce: 1) stadium anarchizacji życia gospodarczego w latach osiemdziesiątych; 2) stadium stabilizacji makroekonomicznej i tworzenia podstawowych instytucji rynkowych w latach 1990–1992; 3) stadium kapitalizmu niedojrzałego (nieskonsolidowanego) od 1993 roku oraz 4) stadium kapitalizmu dojrzałego. W sprawie kryteriów i oceny stadiów transformacji zob. Szelenyi, Wilk (2010); Csaba (2009); World Bank (2008).

¹⁴⁰ W Polsce po 1989 roku było trzynastu premierów, a na wielu stanowiskach ministrów i wice-ministrów w resortach o kluczowym znaczeniu bardzo duża była skala rotacji (np. w ministerstwie skarbu, gospodarki, sprawiedliwości, edukacji, zdrowia czy pracy i polityki społecznej).

efektem oddziaływania czynników transnarodowych. Czynniki te odgrywały w tym regionie znacznie większą rolę niż w rozwoju kapitalizmu na Zachodzie, gdzie system osiągnął dojrzałość w ramach państwa narodowego, odwołującego się zwykle do koncepcji patriotycznych, nacjonalistycznych, a często także kolonialnych lub imperialnych¹⁴. Posocjalistyczne przekształcenia systemowe w Europie Wschodniej zachodzą w innej fazie rozwoju historycznego, radykalnie wykraczającej poza „narodowe” lub „państwowe” ograniczenia perspektywy różnorodności kapitalizmu. Odzwierciedleniem tej odmienności są **analizy regionu w kategoriach „kapitalizmu transnarodowego”** jako kluczowej siły sprawczej rozwoju gospodarczego (rozdział 2). Europa Wschodnia rozpoczęła zmiany ustrojowe w fazie globalnej dominacji neoliberalizmu ekonomicznego, co w połączeniu z warunkami akcesji do UE sprzyjało rozmontowywaniu regulacji narodowych i wzmacniało znacznie bardziej instytucje gospodarcze niż aparat państwa (Grosse 2012).

Na tym tle typologia oraz tezy Kinga, Szelenyiego i większości innych badaczy, charakteryzujące państwa Grupy Wyszehradzkiej jako demokracje liberalne oraz liberalny wariant kapitalizmu, w odniesieniu do Polski wymagają uściślenia i krytycznej weryfikacji. Uwaga ta dotyczy zwłaszcza zdolności aparatu państwa do działania, jego relacji z gospodarką, a także reguł biurokracji. Analizowana problematyka nie tylko w gospodarce, lecz w całym procesie wychodzenia z komunizmu ma jakościowo odmienne wymiary niż w krajach rozwiniętego kapitalizmu, których kształt instytucjonalny jest – lub był do 2008 roku – bardziej dojrzały i stabilny.

Aparat państwa we wczesnej fazie posocjalistycznych przekształceń systemowych stał się bowiem ich głównym aktorem, uzyskując ze względów strukturalnych (zasoby, słabość innych aktorów) dużą autonomię w relacjach ze społeczeństwem. Instytucje państwa obciążone są dziedzictwem ustroju socjalistycznego, jak również długotrwałego zapóźnienia. Nakładanie się transformacji na taki kontekst powodowało, że kraje regionu aspirujące do członkostwa w UE pod względem potencjału państwa i efektywności zarządzania znajdowały się na znacznie niższym poziomie niż Europa Północna i Europa Zachodnia (Borzell 2008).

¹⁴ W XIX wieku oprócz Wielkiej Brytanii, która zapoczątkowała industrializację, inne kraje z opóźnieniem modernizujące swoje gospodarki (jak Prusy, Japonia i Rosja) są przykładami aktywnej roli państwa w rozwoju ekonomicznym. Państwa narodowe różnymi sposobami chroniły prawa własności, wprowadzały politykę podatkową sprzyjającą powstawaniu „swoich” klas kapitalistycznych, chroniły i wspierały nowe przemysły, sprzyjały koncentracji kapitału, inwestowały w nowe produkty i technologie, w kapitał ludzki i naukę (systemy edukacji, uniwersytety, laboratoria), inicjowały budowę okręgów przemysłowych, kolei i dróg, portów, ekspansję kolonialną itd. Podobne działania w mniejszej skali i na ogół z gorszym skutkiem podejmowały później kraje Ameryki Łacińskiej, a po pierwszej wojnie światowej nowe państwa Europy Wschodniej (Kemp 1998; Amsden i in. 1994; Szlajfer 2005; 1992).

W socjologicznych interpretacjach współczesnego państwa wymieniane są jego cztery główne role: utrzymanie pokoju społecznego (legitymizacja), reprodukcja kapitalistycznych stosunków gospodarczych i społecznych, dostarczanie dóbr publicznych uważanych za nieodzowne dla sprawnego funkcjonowania systemu oraz działalność korekcyjna poprawiająca „niedoskonałości” rynku w sytuacjach kryzysowych. Geoffrey Ingham (2011: 76–77) podkreśla, że działania rynku wraz z innymi podstawowymi elementami gospodarki kapitalistycznej, nie regulują się same i nie wyłaniają się samoczynnie. „Wolny rynek”, jak inne instytucje systemu kapitalistycznego, jest wytwarzany i podtrzymywany przez prawo państwowe, a także normy i przekonania kulturowe¹⁴².

Neoliberalna strategia reform gospodarczych w warunkach posocjalistycznego przełomu ustrojowego odwoływała się jednak do koncepcji „państwa minimalnego”, zgodnie z którą gospodarcza rola państwa powinna być zasadniczo ograniczona do dwóch funkcji: utrzymania niskiej inflacji („zdrowego pieniądza”) oraz promowania konkurencji. W Polsce nacisk na ograniczenie zasięgu państwa był efektem postrzegania jego interwencji głównie w kategoriach redukcji konkurencji i efektywności gospodarczej. Takie podejście wpisywało się w dominujący w nowej elicie władzy paradygmat myślenia o gospodarce odrzucający etatyzm i poszukujący rozwiązań wspieranych przez Zachód (punkt 3.1.2). Sprzyjała mu dezintegracja instytucji państwa posocjalistycznego, która dostarczała dodatkowej argumentacji zwolennikom koncepcji „państwa minimalnego”¹⁴³.

Jednak niezależnie od preferowanych orientacji politycznych inicjatorzy reform ustrojowych znaleźli się w położeniu radykalnie odbiegającym od założeń koncepcji „państwa minimalnego”. Szybko okazała się ona złudą, podobną do socjalistycznej idei „obumierania państwa” (Morawski 1998: 81). Instytucje państwa nie tylko inicjowały zmiany systemowe, lecz także zmuszone były zajmować się

¹⁴² Konserwatywny premier Wielkiej Brytanii Harold Macmillan twierdził, że „społeczeństwo kapitalistyczne nie zostało nigdy przez nikogo wymyślone”, co miało znaczyć, że sama wolnorynkowa konkurencja nie stworzyła żadnego porządku instytucjonalnego (Sennet 2012: 167).

¹⁴³ Amsden, Kochanowicz i Taylor (2004: 192–194) wskazali na polityczne, finansowe i organizacyjne przyczyny dezintegracji państwa posocjalistycznego w Europie Wschodniej. Przesłanki polityczne wiązały się z „rewolucyjną” wymianą kadr, która powodowała, że wielu urzędników wywodzących się z poprzedniego ustroju odchodziło (lub musiało odejść) z administracji; nie liczyli na promocję ze strony nowych elit politycznych, które miały własne zaplecze kadrowe, nieobciążone odium zależności nomenklaturowych oraz nastawione na radykalne zmiany instytucjonalne. Odchodzący urzędnicy zasilali sektor prywatny, a część odnajdywała się w nowych instytucjach otoczenia gospodarczego i w firmach z udziałem inwestorów zagranicznych. Finansowe przesłanki dezintegracji generował kryzys fiskalny w warunkach recesji transformacyjnej, ze względu na niskie wynagrodzenia urzędników sprzyjający poszukiwaniu zatrudnienia poza administracją publiczną. W wymiarze organizacyjnym kryzys państwa i administracji był ubocznym efektem zmiany władzy przy braku profesjonalnej służby cywilnej. Urzędnicy identyfikowali się w takich okolicznościach bardziej z konkretnymi sieciami powiązań politycznych i towarzyskich niż z państwem.

projektowaniem, wdrażaniem, monitorowaniem i korygowaniem nowych reguł, a ich rola nie mogła być zastąpiona przez podmioty rynkowe lub organizacje pozarządowe. Zadania reform wykraczają bowiem poza wymienione wcześniej typowe funkcje państwa w krajach rozwiniętego kapitalizmu.

W odniesieniu do Polski oprócz przywołanych funkcji państwa wskazywano między innymi: budowę przyjaznej biznesowi instytucjonalnej i kulturalnej infrastruktury rynku, wdrożenie polityki restrukturyzacji przemysłu, w tym jego prywatyzację; aktywną rolę w przekształcaniu systemu zabezpieczenia społecznego, zmniejszenie stopnia zniszczenia środowiska naturalnego, zapewnienie odpowiedniego poziomu inwestycji w kapitał ludzki, rozwój infrastruktury, administrowanie pomocą zagraniczną, zarządzanie długiem publicznym, negocjowanie redukcji długu zagranicznego oraz współpracę z kluczowymi instytucjami zewnętrznymi, jak UE, MFW i Bank Światowy (Wilkin 1995: 146). Akcentowane jest także znaczenie państwa jako głównego kreatora ładu niepaństwowego (Fedorowicz 2004: 35).

Sytuacja Polski i innych krajów posocjalistycznych potwierdza zatem w nowy sposób tezę, że zakres państwa w gospodarce ma charakter zmienny, zdeterminowany wieloma czynnikami (Feinstein 1993; Galbraith 1991). W nawiązaniu do dyskusji wokół roli państwa, w tym posocjalistycznego, Francis Fukuyama (2005: 34–35) podkreśla, że w rozwoju gospodarczym kluczową zmienną jest **jakość instytucji**. Zależność tę potwierdzają między innymi porównania Azji Wschodniej i Ameryki Łacińskiej w okresie ostatnich czterdziestu lat. Do podobnych wniosków prowadzą wyniki badań zestawiających efekty transformacji w Europie Wschodniej (Aslund 2010; Karklins 2009; Kamiński, Kamiński 2004).

Ważne jest przy tym odróżnienie zakresu aktywności państwa (jako zbioru funkcji i celów realizowanych przez rząd) od siły władzy państwowej, to znaczy jej zdolności do planowania i realizowania polityki oraz egzekwowania prawa. Zdaniem Fukuyamy w strategicznych dyskusjach na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych zwolennicy „konsensu waszyngtońskiego” nie brali pod uwagę kwestii potencjału państwa, w tym następstw liberalizacji przy braku sprawnych instytucji publicznych. W Europie Wschodniej takie podejście miało często negatywne konsekwencje systemowe w postaci tworzenia przesłanek nadużywania władzy, korupcji, słabości rządów prawa, erozji zaufania społecznego i ograniczonej akceptacji nowego ustroju.

Zredukowanie zakresu państwa w warunkach nieistnienia dobrze funkcjonujących rynków i silnych instytucji, zdolnych do egzekwowania reguł, spowodowało, że część zasobów publicznych została rozgrabiona w ramach prywatyzacji („nomenklaturowej”, „dyrektorskiej”, „złodziejskiej”), nie trafiła do przedsiębiorców, którzy mogliby je wykorzystać najbardziej produktywnie. Instytucje „słabego państwa” zmniejszyły także legitymizację kształtujących się ustrojów politycznych. W niektórych – jak Rosja i Ukraina – umożliwiły one zawłaszczenie władzy i bo-

gactwa przez oligarchiczne grupy finansowo-przemysłowe, które przekształciły gospodarkę w systemy patrymonialne, odległe od standardów nowoczesnej gospodarki rynkowej¹⁴⁴. Problem siły państwa określanej jako „zarządzanie” (*governance*), „potencjał państwa” lub „jakość instytucji” został pominięty przez polityków i ekonomistów opowiadających się za liberalizacją i redukcją państwa. „Zagubiono [...] wszystkie kwestie budowania państwa, które umknęły krótkowzrocznej koncentracji na jego wielkości” (Fukuyama 2005: 37)¹⁴⁵. Ignorowano opinie, że bez efektywnego państwa nie można zbudować nowoczesnej demokracji ani gospodarki rynkowej (Przeworski i in. 1995: 11–12).

Do wykazania systemowego kontekstu, ciągłości i znaczenia tej problematyki dla rozwoju gospodarczego warto przywołać główne tezy raportu *Jakość rządzenia: Polska bliżej Unii Europejskiej?* Jerzego Hausnera i Mirosławy Marody (2000), podsumowującego krytycznie pierwszą dekadę transformacji¹⁴⁶. Pomimo upływu kilkunastu lat od opublikowania, zawarte w nim treści zachowują w wielu wymiarach zadziwiającą aktualność, którą w powiązaniu z wynikami innych badań można rozpatrywać jako wskaźnik trwałości występowania znacznej części zdiagnozowanych zjawisk.

W głównej tezie opracowania autorzy porównują działanie instytucji państwowych w Polsce do modelu „miękkiego państwa” w znaczeniu, jakie temu termino-

¹⁴⁴ Symptomatycznym przejawem przejścia od akcentowania negatywnej roli dużego zakresu funkcji państwa do dostrzegania konieczności jego efektywności jest wypowiedź noblisty Milтона Friedmana z 2001 roku, który przyznał, że mylił się dziesięć lat wcześniej, gdy krajom odchodzącym od socjalizmu rekomendował głównie prywatyzację. Uznał, że od prywatyzacji ważniejsze są rządy prawa, to znaczy instytucje otoczenia rynku określające faktyczne reguły jego działania. Analogicznie, dopiero po kilku latach transformacji MFW i Bank Światowy zwróciły uwagę na rolę czynników pozaekonomicznych, w tym sprawność instytucji publicznych tworzących bodźce wpływające na efekty działań gospodarczych. Od końca lat dziewięćdziesiątych zaczęto wskazywać na potrzebę tak zwanych reform drugiej generacji. W odróżnieniu od reform pierwszej generacji nakierowanych na stabilizację makroekonomiczną i liberalizację handlu zagranicznego, w tej fazie zmian priorytetem miało się stać budowanie instytucji gospodarczych, reformy administracji państwowej, finansów publicznych, sektora bankowego itd., podnoszących jakość rządzenia (Kamiński, Kamiński 2004: 18–19).

¹⁴⁵ Wielu ekspertów zwracało uwagę, że zachodni doradcy rekomendujący wprowadzanie w krajach posocjalistycznych neoliberalnych reform stosowali regułę „róbcie jak mówimy, a nie jak działamy” (*Do as we say, not as we do*) [Przeworski 1995; Stiglitz 1992]. Spotkałem polskich ekonomistów, którzy uczestniczyli w dwojakiego typu seminariach dotyczących transformacji posocjalistycznej. W tych, które organizowano dla przyjezdnych z Europy Wschodniej, zalecano jak najszybszą liberalizację i prywatyzację. Natomiast „swoim” ekspertom rekomendowano wykorzystanie tych reform dla przejmowania własności i kontroli nad rynkami tego regionu, w których relatywnie nieduże inwestycje otwierały znakomite możliwości osiągania wysokiej rentowności i dominującej pozycji rynkowej. Przykładem drugiego podejścia jest książka charakteryzująca m.in. sposób działania w Europie Środkowej szwedzko-szwajcarskiej korporacji przemysłowej ABB w okresie, gdy kierował nią Percy Barnevik (Barnham, Heimer 1998).

¹⁴⁶ Hausner i Marody (2000: 121) zdefiniowali rządzenie (*governance*) jako koordynację działań zbiorowych w państwie, która jest złożonym efektem działań podejmowanych przez różnych aktorów w wymiarze politycznym, administracyjnym i społecznym.

wi nadał szwedzki noblista Gunnar Myrdal (1975). Model ten bazuje na studiach nad krajami Trzeciego Świata i uogólnia ich wybrane cechy tworzące istotne bariery ograniczające rozwój gospodarczy i społeczny¹⁴⁷. Wśród nich Myrdal wskazuje wykorzystywanie władzy do realizacji partykularnych interesów jednostek i małych grup, rozpowszechnienie korupcji, znaczne niedostatki w ustawodawstwie i nieskuteczność egzekwowania prawa, niską efektywność wykorzystania funduszy publicznych, samowolę urzędników, małą efektywność reform oraz niski poziom dyscypliny społecznej.

Konsekwentne wprowadzanie pakietu reform gospodarczych na początku lat dziewięćdziesiątych i ich kontynuację przez kolejne polskie rządy (z różnymi modyfikacjami) oraz towarzyszący temu kilkuletni dynamiczny wzrost PKB autorzy traktowali jako przejaw sprawności państwa. Postęp w tym obszarze zaczął jednak odbiegać od potrzeb rozwoju gospodarczego i społecznego, a w niektórych dziedzinach rządzenia nastąpił regres. Wśród cech „miękkiego państwa” w Polsce wymieniano:

- nienadążanie rozwoju sfery publicznej (np. sieci infrastrukturalnych, bezpieczeństwa publicznego, sądownictwa, edukacji i nauki, opieki zdrowotnej) za rozwojem sfery prywatnej, co w dłuższej perspektywie grozi osłabieniem wzrostu gospodarczego;
- korupcję na wszystkich poziomach administracji publicznej;
- upowszechnienie traktowania stanowisk publicznych jako „łupów politycznych”;
- wzrost przejawów niezdiscyplinowania społecznego, warcholstwa, partykularyzmu i postawy „liberum veto”.

W posocjalistycznej transformacji jednym z najbardziej niekorzystnych systemowo przejawów występowania syndromu „miękkiego państwa” stały się **reguły instytucjonalizacji nie-odpowiedzialności**. W badaniach zespołu Hausnera i Marody zostały one uznane za nadrzędną kategorię wyjaśniającą obniżanie się jakości zarządzania, a także strukturalne cechy nowego ustroju Polski prowadzące do zanikania wewnętrznego mechanizmu korygowania polityki. Instytucjonalizacja nie-odpowiedzialności jest rozpatrywana w trzech aspektach: politycznym, administracyjnym i społecznym. W wymiarze politycznym głównym problemem jest upartyjnienie państwa przejawiające się w zmianach personalnych (na ogół zgodnych z cyklem wyborczym), które prowadzą do podporządkowania jego agend interesom jednostek, grup klientelistycznych lub oligarchicznych. Takie tendencje występują na wszystkich szczeblach aparatu państwowego, a praktyka

¹⁴⁷ Przywoływanie przez badaczy charakterystyki Polski w porównaniu z państwami pozaeuropejskimi oraz z odniesieniami do teorii zależności lub teorii systemu światowego można interpretować jako socjologiczną świadomość występowania elementów „trzecioświatowości” w rozwoju także po 1989 roku. W takim kontekście za użyteczną uznaję również koncepcję „demokracji naśladowczej” Kohli.

obsadzania „swoimi ludźmi” objęła także spółki skarbu państwa, co jest wskaźnikiem jego kolonizacji przez partie polityczne¹⁴⁸.

W sektorze publicznym praktyka ta prowadzi do tworzenia „stref wpływów”, których dopełnieniem jest wewnętrzne opodatkowanie na cele partyjne osób pełniących ważne stanowiska w administracji rządowej i samorządowej, posłów, senatorów, radnych, członków rad nadzorczych i zarządów spółek skarbu państwa itd. Tego rodzaju sploty interesów, określane jako „klientelizm biurokratyczny”, opisują przekształcenie się partii politycznych w zbiorowych patronów tworzących sieci przenikających się powiązań personalnych, opartych na wykorzystywaniu kontroli aparatu państwowego.

„Tworzy się nowego typu quasi-klasa polityczna, dla której ogniwem spajającym nie są wartości, wizja państwa czy ważne cele publiczne, ale poczucie wspólnych interesów i działania na własną korzyść. [...] Trudno doszukać się w postawach polskich polityków śladów weberowskiej wizji życia publicznego budowanej na zasadzie równowagi pomiędzy „etyką przekonania” a „etyką odpowiedzialności”. Powoływanie się przez polityków na prawo do renty politycznej [...] staje się kanonem wyjaśniania i usprawiedliwiania moralnie nagannych i niezgodnych z prawem działań. [...] poczucie przyzwoitości politycznej zastępuje się pragmatyzmem partyjnym, rozumianym jako dbanie o interesy swojej partii, partyjnych kolegów i zaprzyjaźnionych osób” (Hausner, Marody 2000: 133)¹⁴⁹. Na poziomie samorządowym (zwłaszcza w gminach) takie praktyki przyjmują często formę nepotyzmu obejmującego koneksjami rodzinno-towarzyskimi nawet niskie stanowiska w administracji¹⁵⁰.

Powyższe reguły wytworzyły poczucie bezkarności rządzących i korupcję sięgającą szczytów władzy, co powoduje, że społeczeństwo traci wpływ na polityków oraz wysokich urzędników państwowych. Rzadko też ponoszą oni odpowiedzialność za negatywne efekty swojej działalności – nadużycia władzy, niedopełnienie

¹⁴⁸ W kwestii podporządkowania spółek skarbu państwa interesom partyjnym i grupowym zob. szerzej Jarosz (2004; 2001) oraz Gadowska (2002).

¹⁴⁹ Warto odnotować, że Weber (2002) i Sorokin (2009) rozpatrywali partie polityczne jako jeden z ważnych kanałów mobilności i awansu społecznego.

¹⁵⁰ W mniejszych miastach i na terenach wiejskich organy administracji samorządowej oraz podległe im przedsiębiorstwa komunalne, szkoły, placówki służby zdrowia itd. są często największymi pracodawcami, co jest szczególnie znaczące w okresach dużego bezrobocia i trudności w znalezieniu pracy przez absolwentów. W końcu lat dziewięćdziesiątych dowiadywałem się od studentów Podyplomowego Studium Public Relations na Uniwersytecie Warszawskim, że w niektórych miejscowościach (np. w Toruniu, gdzie bezrobocie przekraczało 20 procent) praca w administracji samorządowej była przedmiotem handlu, to jest za łapówkę można było „kupić” zatrudnienie. Podobne praktyki relacjonowano również w odniesieniu do służb celnych, w których obowiązywał swoisty taryfikator „wpłat” za przyjęcie do pracy na określone stanowisko. W ramach Programu Przeciwdziałania Korupcji przy Fundacji im. Stefana Batorego w 2011 roku omawiano propozycję realizacji pilotażowego projektu antykorupcyjnego w służbach celnych we wschodnich województwach Polski na granicy z Białorusią i Ukrainą. Ze względów bezpieczeństwa, w tym potencjalnego bezpośredniego zagrożenia ze strony grup przestępczych, realizatorzy programu nie zdecydowali się na przeprowadzenie takiej inicjatywy.

obowiązków służbowych, opieszałość lub niegospodarność, co utrwała obawy sądów przed orzekaniem w sprawach mających aspekt polityczny, a także rozbudowany system immunitetów chroniących niektóre kategorie funkcjonariuszy publicznych¹⁵¹.

Przejawy instytucjonalizacji nie-odpowiedzialności występują również w ramach systemu stanowienia i egzekucji prawa. System ten wyróżnia brak całościowej wizji porządku prawnego w państwie, ignorowanie systemowości prawa w dyskursie legislacyjnym, chaos legislacyjny i psucie prawa polegające na częstej nowelizacji nie tylko ustaw, ale również „ustaw o zmianie ustawy”, tworzenie regulacji pozostających „prawem na papierze” oraz „korupcja prawodawcza” związana z instrumentacją prawa uchwalanego często pośpiesznie ze względu na bieżące potrzeby polityczne, bez pogłębionej analizy skutków wprowadzanych rozwiązań¹⁵². Istnieje zjawisko „gwarancji bezkarności” występujące między innymi w formie uzyskiwania korzystnego wyroku „kupowanego” za pośrednictwem wybitnych prawników.

W wymiarze organizacyjnym symptomami analogicznych zjawisk są wysokie wskaźniki trwania postępowania sądowego i długi okres oczekiwania na orzeczenie, ograniczony dostęp do wymiaru sprawiedliwości ze względu na wysokie koszty postępowania, niska efektywność egzekucji wyroków sądowych oraz przedawnienia spraw zanim zdążyły wejść na wokandę¹⁵³. Zdaniem byłego prezesa Trybunału Konstytucyjnego, dysponujemy rozwiniętą infrastrukturą państwa prawa, lecz działanie tych mechanizmów zawodzi. Problemy wynikają z niewydolności instytucji państwa, które nie podejmują zasadniczych działań (Safjan 2006).

¹⁵¹ Jednym z przejawów uprzywilejowania „klasy politycznej” są immunitety parlamentarzystów, prokuratorów lub sędziów chroniące przed odpowiedzialnością nawet za pospolite naruszenia prawa (np. łamanie zasad kodeksu drogowego). Długotrwałe istnienie takich praktyk znajduje wyraz w powiedzeniach o istnieniu w Polsce „świętych krów” bądź „równych i równiejszych”, wobec których nie mają zastosowania reguły obowiązujące ogół obywateli. Media informują o tym niemal codziennie.

¹⁵² Typowymi przykładami tego rodzaju praktyk są motywowane bieżącą użytecznością polityczną zmiany prawne dotyczące Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji oraz regulacje służby cywilnej.

¹⁵³ W badaniach programu „Sprawne Państwo” Ernst & Young (2005), bazujących na analizie 807 opublikowanych orzeczeń sądów administracyjnych dotyczących spraw podatkowych i administracyjno-gospodarczych w latach 1999–2004, wskazano na dominację językowej wykładni przepisów. Akcentowano między innymi anachroniczność polskiego orzekania, które nie ewoluuje w kierunku modeli sędziego jako osoby poszukującej sprawiedliwości na podstawie całokształtu systemu prawa, argumentacyjnego modelu stosowania prawa wymagającego odczytania aksjologii kultury prawnej bądź modelu orzecznictwa wspólnotowego i tradycji Commonwealth z sędzią jako niezależnym arbitrem, kontrolującym wykonywanie władzy przez ustawodawców i rząd. Sędziowie rzadko uzasadniają swoje decyzje przez odnośnienie się do ogólnych reguł prawa, w tym zasad konstytucyjnych i wspólnotowych oraz standardów zewnętrznych dla prawa, takich jak społeczny cel prawa czy specyfika otoczenia, w którym działają strony postępowania. Ucieczka w formalizm obniża autorytet sądów i prawa oraz powoduje poczucie niesprawiedliwości lub niezyciowości wyroków.

W administracji zinstytucjonalizowana nie-odpowiedzialność oprócz zjawiska klientelizmu biurokratycznego przejawia się między innymi w nadmiarze kompetencji w ręku jednego urzędnika, uznaniowości decyzji, lekceważeniu dokumentacji i sprawozdawczości, słabości kontroli wewnętrznej i braku odpowiedzialności osobistej (co także sprzyja korupcji). Brakuje bodźców skłaniających urzędników do działań zgodnych z celami instytucji, w których pracują, czego wskaźnikiem jest jakość decyzji administracyjnych mierzona między innymi liczbą spraw pozytywnie rozstrzyganych przez Naczelny Sąd Administracyjny na rzecz skarżących. W efekcie „zasadniczym problemem jest niska sprawność aparatu administracyjnego i powszechność korupcyjnych praktyk” (Hausner, Marody 2000: 158).

Ostatni z rozpatrywanych wymiarów – instytucjonalizacja nie-odpowiedzialności społecznej – dotyczy głównie negatywnych tendencji w postawach i zachowaniach obywatelskich, w tym niskiego zaufania społecznego w Polsce. Zjawisko to ma trzy zasadnicze przesłanki.

Po pierwsze jest wytworem rozpowszechnienia indywidualistycznej racjonalności łączącej się z nastawieniem na szybkie gratyfikacje i poczuciem tymczasowości zasadniczych reguł. Jego przejawem stało się dążenie do prywatyzacji zysków i upublicznienia kosztów, które nie sprzyja lojalności wewnątrzgrupowej, zakładającej gotowość jednostek do ponoszenia kosztów zbiorowego działania także w sytuacji braku pewności, że przyniosą oczekiwane zyski. W takich okolicznościach postawy indywidualistyczne osłabiają znaczenie lojalności grupowej, a jednostkowe losy przestają być traktowane jako fragment zbiorowego losu wszystkich Polaków.

Po drugie zaufanie społeczne ogranicza ułomność mechanizmów kontroli społecznej związanej ze zmianą reguł systemowych. Sprzyjają one bowiem kulturze usprawiedliwień uzasadnianej normatywnym stwierdzeniem, że „wszyscy tak robią”. Duża swoboda w stosowaniu nowych zasad (podobnie jak erozja wspólnotowości lub mała efektywność egzekucji prawa) osłabia działania mechanizmów kontroli społecznej wobec osób niewywiązujących się z przyjętych zobowiązań.

Po trzecie specyficzne cechy dyskursu publicznego w Polsce powodują, że jest on zorientowany raczej na budowanie i podtrzymywanie tożsamości głównych aktorów społecznych niż poszukiwanie optymalnych rozwiązań istotnych problemów społecznych bądź ekonomicznych. Miejsce wymiany informacji i dialogu społecznego zajmują równolegle wygłaszane monologi oraz skupienie uwagi na wątkach symbolicznych bądź historycznych. Podstawową funkcją takiego „dyskursu” jest podkreślanie różnic między nadawcami lub ich grupami¹⁵⁴. W efekcie

¹⁵⁴ Codziennym przejawem takiej deformacji dyskursu publicznego są wystąpienia polityków w programach telewizyjnych zdominowane przez przekrzykiwanie się („Ja panu nie przerywałem”), próby zawłaszczenia czasu antenowego, kłótnie i równoczesne wypowiedzi uczestników utrudniające zrozumienie celu programu. W sferze symbolicznej odzwierciedleniem tego rodzaju zjawisk jest oddzielne, często konkurencyjne, organizowanie obchodów ważnych rocznic historycznych (np. od-

zasadniczym problemem stała się powszechność braku zaufania wobec polityki i polityków, brak gotowości a nawet zdolności obywateli do współdziałania w kwestiach publicznych oraz obywatelskiego wsparcia dla działań państwa.

W podsumowaniu autorzy odnotowują: „na poziomie systemowym, długofalowym następstwem oddziaływania wszystkich tych czynników sprzyjających instytucjonalizacji nie-odpowiedzialności jest zastopowanie działania właściwych demokracji mechanizmów kontroli i równowagi (*check and balances*). **System zachowuje demokratyczną fasadę, ale jego treść staje się niedemokratyczna.** W Ameryce Łacińskiej takie systemy polityczne zwie się demokracjami” (Hau-sner, Marody 2000: 151)¹⁵⁵.

W świetle powyższych diagnoz tezy Kinga i Szelenyiego dotyczące zdolności państwa polskiego do należytego wypełniania jego funkcji stają się dyskusyjne z punktu widzenia ich jakości i wymagają krytycznej weryfikacji. Polska nie ma silnych tradycji budowy instytucji publicznych wysokiej jakości. Jest to następstwo trwałej peryferyjności, utraty niepodległości w okresie, gdy kształtował się nowoczesny kapitalizm, kojarzenia państwa z zaborcami, przerywania ciągłości rozwoju przez wojny, powstania, liczne zmiany granic i ustrojów. Po 1945 roku socjalizm państwowy wprowadził standardy „bylejakości” niszczące przez dwa pokolenia jakość zarządzania i standardy pracy, czego następstwa są obecne nadal w sferze instytucjonalnej i zachowaniach społecznych.

Z kolei posocjalistyczna transformacja rozpoczynała się od dezintegracji władzy państwowej szybko tracącej możliwości działania. Do trwania i rozwoju mechanizmów instytucjonalizacji nie-odpowiedzialności w przyczyniło się także artykułowane po 1989 roku uproszczone przeciwstawienie rynku i państwa, trafiające w Polsce na podatny grunt opozycyjnej koncepcji społeczeństwa obywatelskiego występującego przeciwko dyktaturze komunistycznej¹⁵⁶. W rezultacie krytyka jej dziedzictwa przeradzała się często w budzącą wątpliwości krytykę instytucji państwa w ogóle¹⁵⁷.

zyskania niepodległości Polski w 1918 r., powstania „Solidarności” w 1980 roku, katastrofy smoleńskiej w 2010 roku) przez liderów partii politycznych.

¹⁵⁵ W Polsce krytyka korupcji, fasadowości i proceduralnego charakteru demokracji stała się jedną z głównych przesłanek koncepcji zmian ustrojowych, które jako program wprowadzenia IV Rzeczypospolitej umożliwiły zwycięstwo Lechowi Kaczyńskiemu w wyborach prezydenckich oraz Prawu i Sprawiedliwości w wyborach parlamentarnych w 2005 roku.

¹⁵⁶ Ogrodziński (1991) w dyskusji o społeczeństwie obywatelskim w końcowym okresie systemu komunistycznego wyróżnił między innymi jego model ułomny, ograniczony do krytyki państwa oraz model etyczny, odrzucający bezpośrednie aspirowanie do władzy i propagujący poszerzenie pola działań niezależnych od państwa. Cechą wspólną obu tych modeli było abstrahowanie od problematyki rynku, co powodowało, że wejście w transformację związane z tworzeniem kapitalizmu nie znajdowało w tej tradycji użytecznych inspiracji dla nowych koncepcji państwa i jego relacji z gospodarką rynkową.

¹⁵⁷ Stark i Bruszt (1998) zauważyli, że jedną z konsekwencji definiowania „rewolucji rynkowej” w kategoriach dychotomii państwa i rynku stało się skupienie na indywidualnych prawach własności

Jest to zjawisko, które blokowało (i ogranicza nadal) refleksję na temat reform sektora publicznego. Taka sytuacja wynika w pewnej mierze z początkowego przyjęcia wąskiej, neoklasycznej koncepcji ustroju rynkowego, która miała dwa zasadnicze ograniczenia. Była ona zbyt fragmentaryczna, dotyczyła głównie gospodarki i odwoływała się do wizji tworzenia kapitalizmu niełączącej różnych instytucji w spójną całość. Wskutek zmian politycznych i personalnych reformy uzyskały charakter cząstkowy, obejmujący tylko niektóre obszary ładu gospodarczego, pozostawiając inne sfery instytucjonalne w niezgodzie z ich ogólnym kierunkiem (Federowicz 2004: 213).

Taka perspektywa przyczyniła się też do słabości dyskusji na temat jakości instytucji publicznych i rządu w Polsce, często zastępowanej przekonaniem, że prywatyzacja i komercjalizacja są najlepszym remedium na większość problemów rozwoju kraju. Rzadko dostrzega się, że istnieje **symbiotyczna relacja pomiędzy państwem i kapitałem prywatnym**, które stanowią dla siebie także potencjalną konkurencję w poszukiwaniu zasobów ekonomicznych¹⁵⁸. Słaba jest debata publiczna wskazująca w których dziedzinach państwa jest „za dużo” (np. mnożenia kolejnych regulacji i urzędów), a w jakich jest go „za mało”, jak w sferze skuteczności stanowienia i egzekwowania prawa czy realizacji polityk publicznych.

Dominuje nadal resortowe, a nie horyzontalne podejście do rozwiązywania problemów i formułowania polityk w administracji centralnej, brak silnego centrum decyzyjnego, koordynującego proces zarządzania strategicznego oraz kontrolującego przepływ informacji i jakość funkcjonowania wszystkich organów władzy w państwie. Kwestie zarządzania administracją centralną nie zostały podjęte w sposób całościowy i systematyczny, co w opinii ekspertów uważane jest za główną przyczynę niskiej efektywności rządu (Boni 2009: 325). Widoczne są działania *ad-hoc*, w tym prawidłowość, że większość reform przeprowadzili nadzwyczajni pełnomocnicy rządu, a nie ministerstwa lub kancelaria premiera (Skiba 2010: 43). Niechęć i nieufność wobec państwa wzmacnia dodatkowo agresywny styl uprawiania polityki dominujący w Polsce, niski prestiż polityków i przeświadczenie o niewielkich kompetencjach rządzących (Raciborski 2007).

Podobnie negatywny jest wizerunek urzędników państwowych, utrwalany w przekonaniu o złej jakości usług publicznych i nie rozwiązywaniu przez admi-

bliskich wizji kapitalizmu z początków XIX wieku, ignorujące współczesną wiedzę o wielowymiarowych relacjach pomiędzy państwem i gospodarką oraz kompleksowości, złożoności, hierarchii i organizacji rynku, które dyskutowane są na gruncie socjologii ekonomicznej, neoinstytucjonalizmu i nowej ekonomii politycznej.

¹⁵⁸ Istnieją dwie odmienne logiki władzy realizowane przez państwo i kapitał, które są różnie zorganizowane i inaczej funkcjonują. Weber podkreślał, że „kapitalizm funkcjonuje najbardziej efektywnie, jeśli istnieje równowaga sił pomiędzy tymi dwiema logikami władzy i gdy państwo oraz społeczeństwo obywatelskie są od siebie oddzielone” (Ingham 2011: 252–253).

nistrację kluczowych problemów społecznych¹⁵⁹. Wiele jest także publikacji charakteryzujących rozmaite dysfunkcje i patologie występujące w III RP, które obniżają legitymizację nowego ustroju na tle biedy, ubóstwa, bezrobocia, wykluczenia i marginalizacji znaczącej części społeczeństwa¹⁶⁰. Instytucjonalizacja nie-odpowiedzialności nie jest zatem jedynie wytworem inercyjnej **ścieżki** historycznych **zależności** odziedziczonych po PRL. W miarę upływu czasu coraz bardziej znaczący staje się wpływ nowych reguł systemowych oraz bardzo zróżnicowanych możliwości działania aktorów zmian, które oprócz dawnych wytwarzają kolejne rodzaje dysproporcji, przywilejów i nierówności. Reguły te są po części wypadkową zjawisk spontanicznych, wymykających się sterowaniu i trudno przewidywalnych w warunkach dużego zakresu i dynamiki zmian ustrojowych.

Jednak niektóre są także wynikiem błędów w projektowaniu instytucji publicznych oraz braku ich całościowej koncepcji. Wprowadzano bowiem często chaotycznie i w sposób nieskoordynowany rozwiązania wywodzące się z różnych, nierzadko przeciwstawnych paradygmatów instytucjonalnych. W rezultacie dopiero tworzy się nowy model państwa charakteryzujący się nowoczesnymi wzorcami efektywności i kultury organizacyjnej. Wczesny etap kształtowania się takich wzorców obrazuje programowanie polityk publicznych, które w Polsce sprowadza się głównie do procesu stanowienia prawa. „Instytucje nie wypracowały kultury organizacyjnej sprofilowanej na dojrzałe działanie zgodne z określonymi standardami, które uprawdopodobniłyby osiągnięcie rezultatów. [...] Brakuje skłonności do profesjonalnego ewaluowania działań, budowania mechanizmów konfrontowania różnych argumentów i racji [...] nie znajdują zastosowania na szerszą skalę mechanizmy zapewniające kontrolę osiągniętych rezultatów” (Zybała 2012: 354–355)¹⁶¹.

Równocześnie w działalności instytucji publicznych wyraźna jest obecność tendencji partykularnych. Początkowo były one pochodną wprowadzanego przez elity władzy projektu zmian ustrojowych, który umożliwił tworzenie nowych re-

¹⁵⁹ Zob. raport *Spółeczny wizerunek służby cywilnej*. Jego autorzy zauważają, że w Polsce najczęściej dyskutuje się o potrzebie szukania oszczędności w administracji, a w dyskursie dogmatem jest teza, że im mniej państwa, tym lepiej. „Przegląd Służby Cywilnej” 2012, styczeń–luty; także Sobiech (2011).

¹⁶⁰ Przykładem może być monografia Marii Jarosz (2004) poświęcona władzy, przywilejom i korupcji oraz publikowane od wielu lat wyniki prac zespołu interdyscyplinarnego kierowanego przez nią w Instytucie Studiów Politycznych PAN, który podejmuje w szerokim zakresie problematykę „ciemnych stron” zmian po 1989 roku.

¹⁶¹ Na przykład w administracji publicznej działają ministerstwa odziedziczone po poprzednim ustroju i nowe instytucje wzorowane na rozwiązaniach unijnych, jak Ministerstwo Rozwoju Regionalnego bądź Krajowa Szkoła Administracji Publicznej utworzona na wzór francuskiej ENA. Równocześnie odbudowane zostały samorządy terytorialne inspirowane, jak na Górnym Śląsku, tradycjami Polski sprzed 1939 roku, których standardy określają także regionalne kultury polityczne i organizacyjne ukształtowane jeszcze w okresie zaborów. W takim kontekście interesujące są analizy doświadczeń urzędników polskiej administracji publicznej we współpracy z partnerami zachodnimi, wyznaczanie priorytetów dla Programu SAPARD lub porównania polskiej kultury parlamentarnej oraz dominującej w Parlamencie Europejskim (Kochanowicz i in. 2007).

guł „przy okazji” uwzględniających także ich interesy¹⁶². Trwałość tego zjawiska obrazuje rola kryteriów personalnych i politycznych w obsadzie stanowisk kierowniczych powodująca, że konkursy na te stanowiska są często instytucją fasadową (Kwiatkowski 2011: 244).

Brak jakiegokolwiek kontroli sądowej nad stosowaniem oraz prawidłowością naboru urzędników i brak sankcji za naruszenie przepisów. Wskaźnikiem pomijania oficjalnych procedur naboru jest ilość osób mających status „p.o. dyrektora” lub „p.o. kierownika” na różnych szczeblach hierarchii urzędniczej (Cyrankiewicz 2012)¹⁶³. Stosunkowo szybko rozmaite strategie dostosowawcze wykorzystujące nowe reguły systemowe dla swoich potrzeb wypracowali również inni znaczący aktorzy transformacji, jak związki zawodowe, niektóre branże gospodarki lub inwestorzy zagraniczni (zob. podpunkt 3.1.3).

Syndrom „miękkiego państwa” i mechanizmy instytucjonalizacji nie-odpowiedzialności nie są szczególną przypadłością Polski. Ich występowanie w różnej skali i formach charakteryzują prace porównawcze badające zmiany ustrojowe w państwach posocjalistycznych. Dotyczą one zarówno całości tego procesu (np. Aslund 2010; Wiatr 2006), jak i wybranych kwestii o kluczowym znaczeniu instytucjonalnym – systemów politycznych (Holzer, Balik 2009; Antoszewski 2006), partii politycznych (Grzymała-Busse 2007; 2002), procesów prywatyzacji (Kozarzewski 2006; Stark, Bruszt 1998) czy korupcji (Karklins 2009; Kamiński, Kamiński 2004).

Najnowszy kryzys globalnego kapitalizmu w sferze regulacyjnego styku polityki i finansów pokazuje, że słabość instytucjonalnej rozliczalności (*accountability*) dotyczy również – a nawet przede wszystkim – centrów Zachodu, które były wzorem dla Europy Wschodniej. Do dyskursu publicznego weszły określenia typu *banksters* opisujące działalność kluczowych instytucji finansowych porównywa-

¹⁶² Wśród najbardziej znaczących wskazywano między innymi „prywatyzację” państwa poprzez tworzenie „firm nomenklaturowych” oraz autonomicznych instytucji – „fundacji” lub „agencji” o nieokreślonym statusie i ograniczonej odpowiedzialności publicznej, uprzywilejowany dostęp do udziałów w prywatyzowanych przedsiębiorstwach, przejmowanie na preferencyjnych zasadach mieszkań od władz komunalnych, tolerowanie i wykorzystywanie konfliktu interesów (np. prowadzenia firm konsultingowych przez urzędników państwowych, odpłatne zasiadanie w radach nadzorczych firm podległych skarbowi państwa), a także tajność lub brak jawności oraz arbitralność procedur umożliwiającą posługiwanie się nimi w interesie rządzących (Kamiński 1997).

¹⁶³ Inny pogląd w tej sprawie przedstawia raport *Funkcjonowanie służby cywilnej w ramach obowiązujących regulacji prawnych* (NIK 2011). Czytamy w nim, że według kontroli z 2004 roku nie udało się zapewnić bezstronnego, apolitycznego i kompetentnego wykonywania zadań państwa przez powołany do tego celu korpus służby cywilnej. Kontrola z 2011 roku wykazała natomiast, że stan ten uległ zdecydowanej poprawie dzięki znowelizowaniu ram prawnych służby cywilnej. Kontrole NIK dotyczą jednak głównie formalnych aspektów działania służby cywilnej, takich jak zgodność z procedurami prawnymi lub analizy dokumentacji. Ten sposób analizy ma ograniczoną wartość dla wiedzy na temat politycznych czy socjologicznych aspektów funkcjonowania administracji, wymagającej formułowania innych celów badawczych, bazujących na odmiennych założeniach teoretycznych i metodach badawczych (zob. Peters 1999).

nych, ze względu na metody osiągania zysku, do grup przestępczych „białych kołnierzyków”.

W takich okolicznościach poglądy charakteryzujące Polskę w aspekcie zdolności państwa do działania wymagają odniesienia do badań porównawczych. Umożliwiają one bowiem umiejscowienie jakości rządzenia państwem polskim na tle międzynarodowym, co relatywizuje ostrość prezentowanych wcześniej charakterystyk instytucjonalnych poprzez odniesienie ich do podobnych zjawisk w innych krajach. Perspektywa porównawcza jest tym bardziej wskazana, że problematyka ta wywołuje kontrowersje polityczne i teoretyczne, a ze względu na swoją złożoność tworzy także trudności metodologiczne w badaniach empirycznych¹⁶⁴.

Przywoływany już wzrost zainteresowania tymi kwestiami znalazł odzwierciedlenie w różnych projektach badawczych skupiających się na jakości instytucji. Jednym z najwyżej ocenianych jest zainicjowana przez Bank Światowy w 1996 roku coroczna edycja wskaźników *Government Matters*. W raporcie Zespołu Doradców Strategicznych Prezesa Rady Ministrów *Polska 2030. Wyzwania Rozwojowe* (ze wstępem premiera Donalda Tuska) powołującym się na te publikacje czytamy: „Jakość rządzenia i jakość usług publicznych w Polsce jest relatywnie niska w porównaniu z większością krajów UE. W Europie te kategorie podobnie są oceniane tylko w Grecji i we Włoszech. Efektywność rządzenia w kraju rozumiana jako jakość usług publicznych, jakość służby cywilnej i jakość polityk pogarszała się od 1996 r., a od kilku lat ustabilizowała się na niskim poziomie” (Boni 2009: 325). Raport *Polska 2030* w części „Sprawne Państwo” zawiera przegląd wielu wskaźników porównawczych wskazujących na różne wymiary anachronicznego i nieefektywnego funkcjonowania administracji rządowej, systemu regulacji, wymiaru sprawiedliwości, usług publicznych, e-administracji, dialogu i konsultacji społecznych. Do zbliżonych konkluzji prowadzi także edycja *Government Matters* z 2011 roku¹⁶⁵. Zgodnie z badaniami Banku Światowego, efektywność instytucji pu-

¹⁶⁴ Podzielał rekomendacje badaczy zachęcających, by nie traktować numerycznych wyników różnych raportów i rankingów jako bazy do twardych porównań, wyliczeń bądź analiz statystycznych. Uwaga ta dotyczy głównie wskaźników subiektywnych obciążonych błędem percepcji, jak w przypadku oceny korupcji, która jest kształtowana pod wpływem mediów i debaty publicznej. Takie rankingi stanowią natomiast dobry punkt wyjścia w dyskusji na temat możliwych kierunków dalszych reform (Kobylińska i in. 2012: 9).

¹⁶⁵ Badania *Government Matters* obejmują 210 państw i terytoriów zależnych. Używane w nich wskaźniki, *The Worldwide Governance Indicators* (WGI) są oparte na kilkuset danych gromadzonych przez 31 organizacji (administrację rządową, międzynarodowe instytucje finansowe, banki, ekspertów itd.), które analizują opinie respondentów na temat kluczowych dla prowadzenia działalności gospodarczej aspektów funkcjonowania władz publicznych. Korzystanie z wielu źródeł danych przy tworzeniu syntetycznych indeksów ogranicza wpływ błędów metodologicznych. Skonstruowane zostały liczne mierniki cząstkowe, które tworzą łącznie sześć indeksów rządzenia: 1) głos i rozliczalność (zakres udziału obywateli w pracach instytucji rządowych, demokratyczny wybór władz, wolność wypowiedzi i mediów, swoboda stowarzyszeń); 2) stabilność polityczna i brak przemocy (prawdopodobieństwo stabilnych rządów, bezpieczeństwo obywateli, pokój i przeciwdziałanie zagrożeniom terrorystycznym); 3) efektywność rządów (jakość usług publicznych, jakość służby cywilnej i poziom jej niezależności od

blicznych w Polsce (podobnie jak w sferze kontroli korupcji) wykazuje stagnację z elementami niewielkiej poprawy w zakresie jakości regulacji oraz rządów prawa.

Analogiczną problematykę, jednak w odniesieniu wyłącznie do państw Unii Europejskiej i z uwzględnieniem podziałów regionalnych, zawiera opracowanie *Regional Governance Matters: A Study on Regional Variation in Quality of Government within the EU* (Charron, Lapuente, Dijkstra 2012). Jego metodologia nawiązuje bezpośrednio do wskaźników Banku Światowego, opiera się jednak na mniejszej ilości indeksów rządzenia – nie uwzględnia kwestii związanych ze stabilnością polityczną i przemocą oraz jakością regulacji. Utworzony w ten sposób ranking uwidacznia **istnienie czterech grup krajów w UE** („Four Europe’s”), bliskich sobie geograficznie i historycznie.

W grupie I znajdują się państwa Europy Północnej, skandynawskie, niemiecko- i anglojęzyczne oraz kraje Beneluksu, Holandia i Luksemburg, które zajmują najwyższe pozycje. Państwa skandynawskie są w tym zakresie zestawiane z najlepiej zarządzanymi na świecie – Kanadą, Nową Zelandią lub Singapurem. Grupę II otwierają Francja i Belgia, a dalsze miejsca zajmują państwa śródziemnomorskie oraz najwyższej notowane kraje posocjalistyczne, to jest Estonia i Słowenia. Grupę III tworzą państwa z Europy Środkowej i Wschodniej, a także najniżej punktowane „stare” kraje członkowskie UE z Europy Południowej – Grecja i Włochy. Średnie wskaźniki tej grupy (w tym Polski) są porównywane do jakości zarządzania w Botswanie, Kostaryce i Urugwaju. Ranking zamykają Bułgaria i Rumunia, zestawiane z Kolumbią, Indiami i Ghaną.

W odróżnieniu od części państw UE (między innymi Włoch, Hiszpanii lub Belgii) Polska, podobnie jak Dania, Austria czy Słowacja, nie wykazuje znaczących różnic międzyregionalnych w zakresie jakości zarządzania (Charron, Lapuente, Dijkstra 2012: 15).

Wskaźniki *Government Matters* potwierdzają tezy Kinga i Szelenyiego (2005) dotyczące większej zdolności do działania państw posocjalistycznych z Europy Środkowej, które zbudowały liberalne instytucje polityczne w porównaniu z krajami realizującymi odmienne scenariusze zmian ustrojowych – Rosją, Ukrainą czy Białorusią.

nacisków politycznych, jakość formułowanej polityki i jej implementacja, wiarygodność władz w realizacji polityki); 4) jakość regulacyjna (zdolność władz do formułowania i implementacji polityki oraz regulacji wspierających rozwój sektora prywatnego); 5) rządy prawa (zaufanie do reguł i ich przestrzeganie przez społeczeństwo, jakość przestrzegania prawa, ochrona praw własności, sprawność policji i sądów, prawdopodobieństwo przestępstw i przemyśle) oraz 6) kontrola korupcji (sprawowanie władzy dla prywatnych korzyści, rozpowszechnienie różnych form korupcji, zawłaszczenie państwa przez elitę i prywatne interesy). W sprawie metodologii WGI zob. Kaufmann i in. (2010).

Tabela 3.3. Ranking jakości zarządzania państw w Unii Europejskiej

Kolejność	Państwo	Łączna wartość indeksów ^a
Grupa I		
1	Dania	1,978
2	Szwecja	1,915
3	Finlandia	1,909
4	Holandia	1,834
5	Luksemburg	1,747
6	Austria	1,701
7	Wielka Brytania	1,628
8	Irlandia	1,628
9	Niemcy	1,620
Grupa II		
10	Francja	1,403
11	Belgia	1,368
12	Malta	1,268
13	Hiszpania	1,103
14	Portugalia	1,084
15	Cypr	1,077
16	Estonia	1,043
17	Słowenia	0,994
Grupa III		
18	Republika Czeska	0,826
19	Węgry	0,759
20	Słowacja	0,651
21	Łotwa	0,608
22	Grecja	0,574
23	Litwa	0,563
24	Polska	0,552
25	Włochy	0,480
Grupa IV		
26	Bułgaria	0,100
27	Rumunia	0,059

^a Wartość indeksu umożliwiającego wyróżnienie czterech grup krajów stanowi średnia ważona czterech syntetycznych wskaźników: kontroli korupcji, rządów prawa, efektywności rządów oraz podmiotowości społecznej i rozliczalności władz, których składniki omawia poprzedni przypis dotyczący WGI.

Źródło: Regional Governance Matters 2012:4.

W przypadku Polski niepokojąca jest jednak niska jakość rządzenia i usług publicznych rozpatrywana na tle Estonii, Słowenii i innych państw Grupy Wyszehradzkiej. Reformy systemowe nie zredukowały radykalnie syndromu „miękkiego państwa”, charakteryzowanego już w końcu lat dziewięćdziesiątych. Stosunkowo dobre reakcje na przebieg kryzysu gospodarczego uderzającego od 2009

roku w wiele krajów UE poprawiają nieco w tym zakresie pozycję Polski. Trudno jednak zakładać, że będzie to znacząca zmiana. Jak odnotowują badacze polityk publicznych, zostały one bowiem silniej ugruntowane i są wykonywane jedynie w niektórych, chociaż bardzo istotnych, elementach polityki państwa – w zakresie stabilizacji makroekonomicznej, bezpieczeństwa narodowego oraz w relacjach międzynarodowych (Zybała 2012: 355).

3.1.6. Umiejdzynarodowienie gospodarki. Dominacja inwestorów zagranicznych

Wspólnym mianownikiem głównego nurtu zainteresowań badawczych perspektywy różnorodności kapitalizmu jest koncentracja na państwach wysoko rozwiniętych. W większości państwa te niezależnie od dzielących je różnic instytucjonalnych bądź kulturowych są eksporterami kapitału i inwestycji oraz odgrywają aktywną, często kluczową rolę w procesach internacjonalizacji oraz globalizacji gospodarczej. Rozszerzenie takiej perspektywy na kraje Europy Środkowej i Wschodniej, zajmujące podrzędne miejsca w stratyfikacji gospodarek świata oraz stosunkowo od niedawna budujące nowe warianty kapitalizmu, wymusza podjęcie kwestii związanych ze szczególnymi funkcjami inwestorów zagranicznych w przekształcaniach systemowych.

Badacze zajmujący się tą problematyką podkreślają, że w Polsce i innych krajach regionu wyłonił się w końcu lat dziewięćdziesiątych bezprecedensowy wariant kapitalizmu transnarodowego. Jego zasadniczym wyróżnikiem stało się wyjątkowo szybkie przejście kontroli przez zagraniczne korporacje nad usługami finansowymi, sektorami eksportowymi i handlem. Dotyczyło to zwłaszcza państw, które weszły najwcześniej na drogę neoliberalnych reform gospodarczych, jak Węgry, Polska, Czechy, a później także Litwa, Łotwa i Estonia. Kwestia umiejdzynarodowienia gospodarek regionu i aktywny udział kapitału zagranicznego w procesach prywatyzacji początkowo były wyraźnie niedocenione¹⁶⁶.

Jednak od połowy lat dziewięćdziesiątych (a więc w rekordowo krótkim czasie, jeśli zjawisko to zestawić z innymi procesami gospodarczymi), korporacje transnarodowe stały się w Europie Środkowej i w krajach bałtyckich nowym, bardzo znaczącym aktorem gospodarki, zdolnym do przejmowania największych

¹⁶⁶ Według OECD umiejdzynarodowienie gospodarki mierzone jest wskaźnikami handlu zagranicznego *per capita* i relacją eksportu do PKB kraju. Na poziomie przedsiębiorstw jego wskaźnikami są udział firm eksportujących oraz udział eksportu w przychodach ogółem. W świetle tych kryteriów polska gospodarka należy do stosunkowo słabo umiejdzynarodowionych. Handel zagraniczny *per capita* jest na niskim poziomie (8,9 tysięcy euro i w 2009 roku plasował Polskę na 31. miejscu w OECD. Relacja eksportu do PKB Polski (41,6 procent) to średni poziom na tle krajów członkowskich, zbliżony do Norwegii (41,5 procent) i Niemiec (46,1 procent). Jednak według Eurostatu Polska wyróżniała się czwartą najwyższą dynamiką wzrostu eksportu w latach 2002–2010 w UE (294,8 procent), ustępując jedynie Litwie, Łotwie i Słowacji. Na poziomie firm działalność polskich przedsiębiorstw jest także mało umiejdzynarodowiona, około 75 procent eksportu generują duże przedsiębiorstwa (Łapiński 2012).

przedsiębiorstw oraz kontroli najbardziej rentownych sektorów biznesu¹⁶⁷. W warunkach chronicznego deficytu krajowego kapitału inwestycyjnego, liberalizacji gospodarki oraz akcesji do UE korporacje te weszły w rolę głównego czynnika kształtującego profile przemysłowe oraz wybory polityki gospodarczej większości państw posocjalistycznych (King, Szelenyi 2005; Bohle, Greskovits 2007; Draho-koupil 2008; Lane, Myant 2007; Nölke, Vliegenthart 2009).

W Polsce tempo przemian własnościowych, mierzone udziałem sektora prywatnego w PKB, było w latach dziewięćdziesiątych wolniejsze niż na Węgrzech, w Czechach, Estonii, na Litwie, Łotwie i Słowenii, gdzie kluczową rolę w przyspieszeniu odgrywały inwestycje zagraniczne. Ze względu na wielkość państwa, słabość rodzimego kapitału i zastosowane metody prywatyzacji (np. tworzenie spółek pracowniczych) przejęcia własności przez inwestorów zagranicznych w największym zakresie dotyczyły dużych firm i banków. Zakres i dynamikę zmian w tym obszarze przybliżają dane dotyczące kluczowych aspektów obecności firm kontrolowanych przez kapitał zagraniczny w polskiej gospodarce.

W końcu lat osiemdziesiątych spółki z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego miały niewielki udział w polskiej gospodarce¹⁶⁸. Chociaż zmiany ustrojowe stworzyły nowe możliwości napływu inwestycji zagranicznych, to jeszcze w 1994 roku tego typu spółki dysponowały łącznie 8,9 procent majątku trwałego, 14 procent majątku obrotowego i zatrudniały 7 procent ogółu pracujących (Jarosz, Kozak 1996: 331). W następnych latach aktywność inwestorów zagranicznych zaczęła bardzo dynamicznie wzrastać. Po kilkunastu latach udział firm z kapitałem zagranicznym w potencjale i aktywności gospodarczej ogółu przedsiębiorstw ustabilizował się na poziomie 39–40 procent. Kapitał ten kontrolował 65 procent całkowitego eksportu z Polski i zatrudniał ogółem 28,6 procent pracujących, w tym 43,3 procent w pośrednictwie finansowym, 42,3 procent w hotelach i restauracjach, 39,6 procent w przetwórstwie przemysłowym, 34,2 procent w przemyśle, 32,2 procent w handlu i naprawach; 21,1 procent w transporcie, gospodarce magazynowej i łączności, a 20,4 procent w edukacji¹⁶⁹. Firmy z takim

¹⁶⁷ Zob. Specjalny numer „Transnational Corporation” (2001, vol. 10, nr 3) poświęcony prywatyzacji i bezpośrednim inwestycjom zagranicznym w Europie Środkowej i Wschodniej.

¹⁶⁸ Możliwość bezpośredniego inwestowania kapitału zagranicznego w Polsce stworzyły regulacje prawne z 1976 i 1979 roku z późniejszymi modyfikacjami. Od 1986 roku prawo zezwalało na tworzenie spółek joint ventures firm zagranicznych z przedsiębiorstwami gospodarki uspołecznionej. Jednak ograniczenia kapitałowe, prawne i organizacyjne działalności tego rodzaju firm, określanych początkowo jako „przedsiębiorstwa polonijne” (oficjalnie miały sprzyjać współpracy gospodarczej z Polonią) powodowały, iż w praktyce bazowały one na wykorzystywaniu różnic kursów walutowych i stanowiły w znacznej mierze formę legalizacji gospodarki nieformalnej w niektórych niszach rynkowych. Zob. Jasiński (2002); Misala (1996).

¹⁶⁹ Dane GUS z grudnia 2008 roku, opracowane na podstawie rocznych sprawozdań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób, wśród których wyróżnia się podmioty deklarujące posiadanie kapitału zagranicznego, niezależnie od stopnia zaangażowania tego kapitału (Chojna 2010). Zob. także Rózański (2010); Weresa (2010); Gorynia (2005); Zorska (2002).

kapitałem dysponowały ponad połową ogółu aktywów trwałych w pośrednictwie finansowym (65,7 procent), w transporcie, gospodarce magazynowej i łączności (52,6 procent), w przetwórstwie przemysłowym (51,8 procent) oraz niemal połowa w handlu i naprawach (48,9 procent)⁷⁰.

Głęboki kryzys finansowy i gospodarczy, który ze Stanów Zjednoczonych dotarł także do Europy Zachodniej, ograniczył napływ kapitału zagranicznego do Polski. Z kolei silniejsza orientacja proeksportowa firm z udziałem inwestorów zagranicznych spowodowała, że przedsiębiorstwa te bardziej niż krajowe odczuły konsekwencje załamania popytu na rynkach zewnętrznych. W okresie globalnego kryzysu nasiliły się też tendencje protekcyjnistyczne w krajach pochodzenia kapitału, motywowane ochroną rodzimych miejsc pracy⁷¹.

W wymiarze mikroekonomicznym dynamikę i gospodarczą rolę ekspansji kapitału zagranicznego oddaje wskaźnikowo ranking pięciuset największych przedsiębiorstw działających w Polsce publikowany przez „Rzeczpospolitą”. Zgodnie z danymi edycji z 2012 roku ponad połowę (50,7 procent) najbardziej wartościowych firm stanowi 280 przedsiębiorstw z dominującym udziałem kapitału zagranicznego. Drugą grupę (34,8 procent), której udział systematycznie maleje w efekcie prywatyzacji, tworzy 46 dużych przedsiębiorstw kontrolowanych przez skarbu państwa. W skład stopniowo rosnącej trzeciej grupy wchodzi 170 podmiotów z przewagą krajowego kapitału prywatnego, których wycena stanowi jednak zaledwie 14,5 procent ogólnej wartości spółek. W porównaniu z firmami z udziałem inwestorów zagranicznych, a także spółkami skarbu państwa, dane dotyczące tej grupy przedsiębiorstw można interpretować jako wskaźniki słabości akumulacji kapitału rodzimego biznesu oraz jego wczesnej konsolidacji⁷².

⁷⁰ Już w styczniu 1990 roku w opinii zespołu doradców socjologicznych Obywatelskiego Klubu Parlamentarnego (OKP) znalazł się zapis: „Nasza gospodarka jest prawdopodobnie zbyt słaba na całkowitą liberalną konfrontację z rynkiem światowym. Konieczne jest zatem pilne zbadanie, czy zasady prywatyzacji nie stwarzają groźby uszczuplenia bądź nawet utraty suwerenności gospodarczej Polski. Naszej gospodarki nie może bronić rodzimy kapitał, bo go praktycznie nie ma, więc obowiązek ten – przynajmniej w pierwszej fazie rekonstrukcji – musi przejąć na siebie państwo” (Wnuk-Lipiński 1992: 39). Jednak nie ma informacji, by podejmowano rekomendowane analizy. Kwestie te dyskutowano wycinkowo, jak w sektorze bankowym, w którym ich efekty nie zmieniły istotnie polityki prywatyzacyjnej państwa (Szelągowska 2004).

⁷¹ Jednym z najbardziej znanych przykładów stała się redukcja 1450 pracowników spółki Fiat Auto Poland, będąca po części także skutkiem wcześniejszych decyzji umieszczenia produkcji nowej wersji Fiata Panda we włoskim Pomigliano zamiast w Tychach. Została wymuszona na władzach Fiata przez włoskie związki zawodowe i ówczesnego premiera Berlusconi.

⁷² Ranking odnotowuje także cztery przedsiębiorstwa komunalne. Wśród autorów opracowania od dawna dyskutowane jest prawdopodobieństwo większego udziału inwestorów zagranicznych w polskiej gospodarce niż wynika to ze sprawozdawczości. Zarówno firmy kontrolowane przez zagranicznych inwestorów, jak i przedsiębiorstwa krajowe (z wyjątkiem spółek giełdowych) często traktują jawność danych wybiórczo, w sposób, który jest dla nich wygodny. Zob. *Lista 500*, „Rzeczpospolita”, 24 kwietnia 2012. Niska rentowność wykazywana przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego w sprawozdaniach bilansowych jest tym bardziej zastanawiająca, że charakteryzuje je wyższa wydajność pracy, bardziej nowoczesny potencjał produkcyjny, większy udział eksportu, bardziej no-

Jeszcze większy jest udział inwestorów zagranicznych w sektorze bankowym, który odgrywa wraz z innymi instytucjami rynku kapitałowego zasadniczą rolę we współczesnej gospodarce rynkowej. W końcu 1993 roku banki z przewagą kapitału zagranicznego stanowiły w strukturze własnościowej sektora bankowego w Polsce 12 procent, w 1995 roku – 22 procent, w 1996 roku – 31 procent, w 1999 roku – 51 procent, a w 2003 roku już 78 procent (Szelańska 2004). W 2011 roku do zagranicznych instytucji finansowych należało łącznie 65 procent aktywów sektora, Skarb Państwa kontrolował 22,2 procent, banki prywatne z przewagą kapitału polskiego 6,7 procent, a banki spółdzielcze 6,1 procent takich aktywów (Związek Banków Polskich 2012: 64)¹⁷³. W Polsce po upadku ustroju komunistycznego rzadko dostrzega się w dyskursie publicznym, że działanie kapitalizmu ma inny charakter i konsekwencje w państwach wysoko rozwiniętych oraz na „rynkach wschodzących”. Te ostatnie, włączając Polskę, nie tylko znajdują się na niższym poziomie rozwoju gospodarczego, lecz mają zwykle instytucje słabiej dostosowane do wyzwań globalnej gospodarki niż światowa czołówka. Podobne problemy tworzą także nieprzystające do tych wyzwań struktury polityczne, gospodarcze, społeczne i normatywne w większości krajów Europy Wschodniej, stanowiące dziedzictwo socjalizmu państwowego, jak również długotrwałego zapóźnienia cywilizacyjnego.

Ulrich Beck w rozważaniach na temat nowej ekonomii polityki światowej zwraca uwagę na asymetrię władzy w zakresie tworzenia strategii i możliwości wywierania wpływu w globalnych regułach gry. Charakteryzuje je poprzez analogię do odmiennych logik metagry, w której **jedni „gracze” grają w szachy, a inni w warcaby**. Procesy globalizacji gospodarczej zmieniły w ostatnich dekadach zależności pomiędzy kapitałem, państwem i społeczeństwem obywatelskim. Kapitał definiowany jako zbiór nieskoordynowanych działań pojedynczych przedsiębiorstw, strumieni finansowych i organizacji ponadnarodowych (WTO, MFW itd.) gra w globalne szachy, wykraczające poza granice państwa „wydrążonego” z części zasobów i tradycyjnych instrumentów rządzenia. Natomiast państwa i społeczeństwa obywatelskie „grają w warcaby”, w grę na niższym poziomie wpływu, w której nie tworzą efektywnej przeciwwładzy dla kapitału.

woczesne zarządzanie i organizacja (Durka 1996: 13–14). W przypadku korporacji transnarodowych istnieją jednak duże możliwości wyprowadzania zysków za pomocą cen transferowych, płatności dywidend, opłat za usługi menedżerskie i opłaty licencyjne, wystawiania faktur w różnych walutach, tworzenia centrów refakturujących itd. (Buckley 2002: 198).

¹⁷³ Dla porównania, według danych z 2009 roku średni udział inwestorów zagranicznych w aktywach sektora bankowego w państwach OECD wynosił 15 procent. Natomiast w europejskich krajach posocjalistycznych udział ten jest zwykle wielokrotnie wyższy i wynosi w Estonii 99 procent, na Litwie 92 procent, w Chorwacji 91 procent, na Słowacji 88 procent, w Republice Czeskiej 86 procent, w Rumunii 85 procent, w Bułgarii 79 procent, na Łotwie 66 procent, na Ukrainie 58 procent (dane z 2008 roku). Wyjątkiem są Białoruś – z udziałem 18 procent oraz Rosja – 12 procent (Claessens, van Hoven 2012).

Ze względu na ograniczony terytorialnie zakres działania, zdecydowana większość państw i mieszkających na ich terenie społeczeństw nie dysponuje zasobami porównywalnymi do korporacji transnarodowych, które od lat siedemdziesiątych XX wieku stały się główną siłą sprawczą procesów globalizacji¹⁷⁴. W przeglądzie strategii kapitału, państwa i społeczeństwa obywatelskiego tworzących rozmaite ośrodki władzy oraz przeciwwładzy w gospodarce światowej Beck podkreśla, że **władza ekonomiczna najszybciej przekształca się w polityczną na poziomie transnarodowym**. Proces ten ma swoje korzenie w logice rosnącego udziału we władzy kapitału i wielkiego biznesu. Aktorzy społeczeństwa obywatelskiego lub państwa, aby uczestniczyć w grze władzy „muszą się dopiero ukonstytuować politycznie w globalnej przestrzeni jako zdolne do działania jednostki z określonymi celami politycznymi, z kapitałem rzecz ma się inaczej. Ten nie musi zakładać żadnych partii politycznych ani stawać do demokratycznych wyborów, aby mógł przeciw państwu wygrywać ekonomiczną metawładzę” (Beck 2005: 166). Kapitał w swoich strategiach w gospodarce światowej próbuje aktorom państwowym i organizacjom pozarządowym zamknąć niektóre opcje wyboru decyzyjnego, podsuwając inne. Wśród najważniejszych z nich można wymienić:

- wykluczanie „ekonomicznego nacjonalizmu” sankcjonowane groźbą marginalizacji kraju w międzynarodowych stosunkach gospodarczych;
- narzucanie wizji państwa neoliberalnego, które ma na poziomie krajowym realizować preferencje kapitału transnarodowego środkami państwowymi;
- autarkię przedsiębiorstw zmierzających do rozluźniania powiązań z krajem macierzystym, w tym zobowiązań wobec państwa i obywateli (podatkowych, socjalnych itd.);
- tworzenie użytecznych dla korporacji substytucji państwa, na przykład rajów podatkowych;
- ograniczanie konkurencji i monopolizacja rynku w sferze technologii, kontroli finansowej, dostępu do zasobów naturalnych, mediów i komunikacji oraz broni masowej zagłady;
- dyplomację gospodarczą pomiędzy państwami i koncernami oraz między samymi koncernami sprzyjającą budowaniu światowych monopolii;
- dominację prewencyjną, tworzenie systemu globalnej hierarchii i prestiżu państw według ich osiągnięć dla gospodarki światowej, dostarczanie kryteriów sterowania strumieniami kapitału, a także dysponowanie sankcjami warunkującymi ich pozyskiwanie w postaci opinii rządu Stanów Zjednoczonych, MFW i Banku Światowego (Beck 2005: rozdz. IV).

Rola kapitału zagranicznego inaczej jest rozpatrywana w ramach różnych koncepcji teoretycznych, których przejawem jest neoliberalna teoria moderni-

¹⁷⁴ Językowym odzwierciedleniem tej sytuacji jest pojęcie „globalizacji korporacyjnej” (Marzęda 2007).

zacji, teorie globalistyczne (np. teoria systemu światowego) lub perspektywa różnorodności kapitalizmu. Zmiany ustrojowe w Polsce od początku bazowały głównie na neoliberalnej teorii modernizacji, w której inwestorzy zagraniczni traktowani są zdecydowanie pozytywnie, jako katalizator i jeden z wiodących aktorów reform przyspieszających przekształcenia strukturalne, a także dostarczających niezbędnych zasobów gospodarczych. Tworzą oni jeden z kluczowych instytucjonalnych łączników z krajami wysoko rozwiniętymi (zwłaszcza z Europą Zachodnią), niezbędny w przezwyciężaniu posocjalistycznego dziedzictwa przeszłości w sferze przedsiębiorczości i zarządzania, unowocześniają gospodarkę i przyczyniają się do wzrostu PKB zmniejszającego dystanse rozwojowe między Polską a centrami UE.

Pozytywne efekty tej działalności widocznie są zwłaszcza na tle niskiej efektywności sektora publicznego, w którym dostosowania modernizacyjne są znacznie wolniejsze. W wymiarze kulturowym inwestorzy zagraniczni wprowadzają nowe wzory zachowań związane ze standardami nadzoru korporacyjnego i społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR), które „cywilizują” także inne obszary życia społecznego. W aspekcie strukturalnym ich dynamizm, propagowane style życia i wzory konsumpcji stanowią istotny czynnik kształtowania się nowych klas średnich i elit gospodarczych, które stają się rdzeniem nowej „klasy wyższej” (Domański 2002; Jasiecki 2002).

Jednak jeśli uznać, że procesy globalizacji są porównawczym układem odniesienia dla zmian ustrojowych w Polsce, to sposób realizacji i następstwa reform „budujących kapitalizm bez kapitału i kapitalistów” zaczęły budzić wiele wątpliwości. Rosnąca penetracja zagranicznych inwestorów w polskiej gospodarce, przejmowanie przez nich kontroli nad sektorem finansowym oraz największymi przedsiębiorstwami, eksportem i handlem, wywołują krytykę, która zwraca uwagę, że ze względu na asymetrię zasobów taka sytuacja stwarza znacznie większe możliwości rozwoju korporacjom z krajów rozwiniętych niż rodzimym przedsiębiorcom.

Kształtująca się nowa struktura własności firm i aktywów finansowych obraża ograniczone możliwości działania rodzimego kapitału oraz ekonomiczną słabość „klasy średniej” i elity krajowego biznesu. Równocześnie struktura ta jest ważnym wskaźnikiem gospodarczej „peryferyjności” Polski na tle zachodnioeuropejskich państw UE. Potwierdza również prognozy, że liberalizacja handlu z Zachodem i otwarcie na swobodne przepływy kapitału wyznaczy Polsce rolę źródła niskopłatnej kadry średniego szczebla i „podwykonawców” międzynarodowych korporacji, które podporządkowują rozwój swoich lokalnych oddziałów preferencjom kapitału z krajów wysoko rozwiniętych (Modzelewski 1993; Amsden i in. 1994; Berend 1996; Kochanowicz 1998; Sosnkowska 1998).

Widoczne jest kształtowanie się systemu gospodarczego opartego na dominacji międzynarodowych korporacji współlistniejących ze znaczącym sektorem pań-

stwowym i słabym krajowym sektorem prywatnym. Takie strukturalne proporcje przenoszone są również do innych obszarów życia społecznego. Ich przejawem jest między innymi polityka zagospodarowania przestrzennego, podporządkowana interesom inwestorów zagranicznych, przekształcenia przestrzeni zurbanizowanych, w tym przyspieszanie deindustrializacji, ekspansji biurowców, promowanie nowych form konsumpcji i rekreacji, budowa centrów handlowych, sieci sklepów wielkopowierzchniowych czy osiedli mieszkaniowych (Jałowiecki 2010; Jasiecki 2007; Makowski 2003; Kochaniec 2002).

Ideologicznym wyrazem nowych zależności strukturalnych jest wiele konfliktów pomiędzy identyfikującymi się z kulturowymi centrami Zachodu środowiskami lewicowymi i liberalnymi oraz orientacją narodowo-konserwatywną, odwołującą się do polskich tradycji i katolicyzmu przeciwstawianych postawom konsumpcyjnym i laicyzacji (Zarycki 2009). Powyższe tendencje i zjawiska stały się przedmiotem dyskusji akcentujących, że transformacja posocjalistyczna wytwarza także różne formy zależności od państw wyżej rozwiniętych, w przypadku Polski przede wszystkim od krajów zachodnich (zob. Szczepański 2006; Krasnodębski 2003).

W rezultacie jest dyskusyjne, w jakim zakresie Polska zdoła utrwalić pozytywne tendencje związane z próbą „ucieczki z peryferii”, której kolejną próbę podjęto po upadku socjalizmu państwowego (Mokrzycki 2001). „W perspektywie całego, zapoczątkowanego dwieście lat temu okresu nowoczesnego wzrostu gospodarczego, gospodarka ziem polskich [...] pozostaje obszarem peryferyjnym zarówno pod względem uchwytnych statystycznie wielkości ekonomicznych, jak w szerszym sensie cywilizacyjnym, nie tylko jest bowiem biedniejsza, ale jest przede wszystkim importerem, a nie eksporterem wzorów kulturowych i instytucjonalnych” (Kochanowicz 2010: 175)¹⁷⁵.

Przykładowo w Polsce nie powstały wielkie korporacje, które byłyby – jak Nokia w Finlandii – rodzimym odpowiednikiem instytucji podmiotowego wchodzenia w międzynarodowy podział pracy. Trudno zakładać, że czynnikiem dynamizującym rozwój kraju będą kilkusobowe mikroprzedsiębiorstwa generujące słabą klasę średnią lub w znacznej mierze nieefektywne firmy państwowe zarządzane przez często wymienianych menedżerów pochodzących z nominacji partyjnych. Dominacja firm z kapitałem zagranicznym, podobnie jak kadry kierownicze i eks-

¹⁷⁵ Dokumentem potwierdzającym ten stan rzeczy jest raport *Polska 2030* (Boni 2009), który w oparciu o analizę kilkuset wskaźników obrazujące skalę dystansu Polski wobec wiodących państw świata. Raport akcentuje „konieczność dokonania wyboru modelu rozwojowego”, sformułowania „nowego projektu cywilizacyjnego” oraz zdefiniowania nowych determinant i instrumentów polityki rozwoju Polski. Można go traktować jako próbę zarysowania nowego scenariusza modernizacji kraju na nadchodzące 20 lat („model polaryzacyjno-dyfuzyjny”), bądź prognozę ostrzegawczą wskazującą zagrożenia wynikające z kontynuacji obecnych tendencji gospodarczych i społecznych, określanych w dłuższym horyzoncie czasowym jako „dryf rozwojowy” utrwalający rolę Polski jako peryferii UE.

perckie w instytucjach obsługujących jego interesy, wzbudzają w niektórych środowiskach duże kontrowersje. Ich działalność bywa wartościowana negatywnie, jako „służenie obcym interesom” lub współuczestnictwo „w wyprzedazy majątku narodowego” itd. Pojawiły się także nowe interpretacje, które opisują sploty tego rodzaju zależności w kategoriach postkolonialnych, narzucania Polsce korzystnych dla kapitału zagranicznego rozwiązań za pomocą warunków członkostwa i uczestnictwa w UE bądź silnej pozycji bilateralnej niektórych państw, jak Niemcy lub Stany Zjednoczone (zob. szerzej Zarycki 2009).

W perspektywie różnorodności kapitalizmu taka sytuacja znalazła odzwierciedlenie w klasyfikacjach uznających Europę Środkową za nowy wariant neoliberalnej „zależnej gospodarki rynkowej” (Nölke, Vliegenthart 2009), regionalnego kapitalizmu transnarodowego (Bohle, Greskovits 2007), kapitalizmu z wiodącą rolą kapitału zagranicznego (King 2007) bądź liberalnego kapitalizmu „z zewnątrz” (King, Szelenyi 2005). W tym ujęciu zasadniczym wymiarem zmian instytucjonalnych w gospodarkach posocjalistycznych stało się tempo przekształceń własnościowych – zwłaszcza prywatyzacji – związanych z aktywnością inwestorów zagranicznych (tabela 3.4)⁷⁶.

Tabela 3.4. Struktura własności pięciuset największych przedsiębiorstw w wybranych państwach Europy Środkowej i Wschodniej

Kraj	Spółki kontrolowane przez kapitał (w procentach)		
	zagraniczny	prywatny krajowy	państwowy
Bułgaria	81,8	9,1	9,1
Rumunia	78,8	3,0	18,2
Węgry	76,5	16,2	7,4
Słowacja	75,0	0,0	25,0
Czechy	68,7	15,7	15,7
Polska	55,8	19,2	25,0
Serbia	50,0	20,0	30,0
Ukraina	34,9	44,2	20,9
Chorwacja	28,6	28,6	42,9
Słowenia	27,8	50,0	22,2
Ogółem	60,4	19,6	20,0

Źródło: *CE TOP 500 Index of Success*, „Rzeczpospolita”, 8 września 2011.

⁷⁶ Jednym z przykładów jest gospodarka czeska, w której w latach 1992–1997 próbowano utrwalić dominację rodzimych dużych przedsiębiorstw. W warunkach liberalizacji rynku związanej z akcesją do UE okazało się to niemożliwe i od 1998 roku nastąpiło przejście od kapitalizmu „czeskiego” do kapitalizmu „europejskiego” charakteryzującego się kluczową rolą korporacji transnarodowych, które przejęły kontrolę nad największymi lokalnymi bankami i przedsiębiorstwami.

Rola aktorów gospodarki, w tym kapitału zagranicznego, jest jednak przede wszystkim wypadkową zasobów i reguł dominujących w kluczowych segmentach instytucji rynkowych organizujących finansowanie gospodarki, stosunki przemysłowe, ochronę socjalną lub edukację. Odmiennie konfiguracje relacji między tymi segmentami modyfikują bowiem wpływy globalizacji na gospodarkę i struktury społeczne w ramach różnych wariantów kapitalizmu. Zależność ta znalazła odzwierciedlenie również w okresie najnowszego kryzysu, który ma zróżnicowany przebieg w państwach anglosaskich, Europie Południowej, Europie kontynentalnej, Skandynawii czy w krajach azjatyckich.

Kluczową kwestią są zatem nie tyle inwestorzy zagraniczni, ile raczej reguły dominujące w najważniejszych systemowo instytucjach publicznych. W odniesieniu do Europy Środkowej i Wschodniej warto także przywołać jedną z głównych tez koncepcji różnorodności kapitalizmu, która podkreśla znaczenie tożsamości i spójności wewnętrznej dla efektywności jego wariantów. Są to cechy kluczowe dla rozwoju gospodarczego w państwie narodowym. Nie tylko w sytuacjach kryzysowych zdolność instytucji publicznych do koordynowania rynkowych i pozarynkowych działań różnych aktorów społecznych staje się jednym z zasadniczych wymiarów dostosowania do nowych wyzwań; nie jest im w stanie sprostać sam biznes bądź społeczeństwo obywatelskie. Państwa rozumianego jako wiązka instytucji publicznych nie zastąpi UE lub międzynarodowe organizacje gospodarcze.

Niespójność takich instytucji i ich polityk przekłada się na słabość rozwoju endogenicznego, niewielkie możliwości finansowania rozwoju gospodarczego, a także duży udział inwestorów zagranicznych w strukturze właścicielskiej największych firm i kluczowych sektorów. Ogranicza to rodzimemu kapitałowi możliwość uzyskania pozycji wykraczających poza rynek krajowy. Badania podejmowane w perspektywie różnorodności kapitalizmu wskazują na istnienie różnych możliwości zmian instytucjonalnych i polityk publicznych, które odmiennie sytuują rolę krajowych przedsiębiorstw, także w relacjach z kapitałem transnarodowym. W takim kontekście jako inspirujące dla Polski rozpatrywano przykłady budowania nowoczesnej gospodarki na europejskich peryferiach (Finlandia), gospodarki stymulowanej przez napływ kapitału zewnętrznego (Irlandia), wykorzystanie walorów obszarów rolniczych (Portugalia) oraz ostrzegawczo – model rozwoju zależnego Południowych Włoch (Grosse 2007).

Od końca lat dziewięćdziesiątych w niektórych instytucjach rządowych (podobnie, jak wśród orędowników liberalno-konserwatywnej koncepcji modernizacji), zaczęto dostrzegać, że dotychczasowy przebieg zmian systemowych petryfikuje słabość polskiej przedsiębiorczości i generuje nadmierne uzależnienie od inwestycji zagranicznych. Rządowe Centrum Studiów Strategicznych (1998) sformułowało obawy dotyczące możliwości przekształcenia Polski w zaplecze surowcowe i rezerwę taniej siły roboczej dla rozwiniętych państw UE. Prezes In-

stytutu Badań nad Gospodarką Rynkową stosunek instytucji publicznych do rodzimej przedsiębiorczości nazwał przyjęciem „strategii pastwiska dla globalnych korporacji”, która grozi skazaniem kraju na trwałą peryferyjność, a Polaków na rolę wiecznych pracobiorców w tych korporacjach (Szomburg 2007)⁷⁷.

W kontekście trajektorii wychodzenia z komunizmu w warunkach globalizacji Jadwiga Staniszkis sformułowała **tezę o „niekompletnym kapitalizmie”** marginalizującym w nowy sposób Polskę w relacjach z centrami współczesnego świata. Tezę tę uzasadnia słabość mechanizmów akumulacji krajowego kapitału, wynikająca z zablokowania wewnętrznych źródeł rozwoju poprzez integrację ze strukturami unijnymi podporządkowującą gospodarkę Polski racjonalności globalnego kapitalizmu. Polska, podobnie jak inne kraje postkomunistyczne poddane „przemocy strukturalnej”, realizuje reformy spełniające oczekiwania organizacji międzynarodowych. Przekształciły one instytucje kraju w struktury pracujące na rzecz układu szerszego i o innych celach niż ich własne. Formalna integracja z OECD, a później UE, stała się synonimem poddania się asymetrycznej racjonalności odzwierciedlającej logikę globalnej władzy nad półperferiami (Staniszkis 2003: 116–117).

W takiej interpretacji, w końcu lat dziewięćdziesiątych w Polsce zaczął wyczerpywać się potencjał wzrostu zużywający płytkie rezerwy z okresu komunizmu. Pojawiły się natomiast wewnętrzne bariery rozwoju spowodowane między innymi niesprawnością państwa, przedwczesną dezindustrializacją i słabością kapitałową. Na poziomie makroekonomicznym następuje przerwanie cyklu kapitalistycznej reprodukcji z fazą inwestycji i rozszerzonej reprodukcji spowodowane tym, że instytucje finansowe chętniej obsługiwały dług publiczny bądź transferowały kapitał za granicę niż kredytowały inwestycje. Na poziomie mikro odpisy amortyzacyjne nie pokrywają kosztów odtworzenia majątku, a niska stopa inwestycji wraz ze słabością kultury kontraktu skraca perspektywę czasu transakcji, co sprzyja preferowaniu natychmiastowych zysków kosztem lojalności wobec klientów i współpracowników.

W takim wariantcie gospodarki procedury, instytucje i sprzężenia między nimi pracują na rzecz całości o skali większej niż ów system – unijnej lub globalnej. Mechanizmy „niekompletnego kapitalizmu” są następstwem błędnych decyzji dotyczących wyboru instytucji podjętych na początku transformacji, które w znacznej mierze zostały narzucone z zewnątrz – wraz z logiką „konsensu waszyngtońskiego”. Mają one charakter racjonalny dla stadium kapitalizmu rozwiniętego i skali

⁷⁷ Przejawem następstw takiej strategii były wnioski ze spotkania na temat promocji polskiego eksportu, w którym brałem niegdyś udział w ambasadzie Chin w Warszawie. Relacjonowano przebieg spotkań chińskich przedsiębiorców przyjeżdżających do Polski w celu negocjowania kontraktów importowych: krajowe firmy okazały się zbyt małe, by mogły się podjąć ich realizacji, natomiast szefowie polskich oddziałów międzynarodowych korporacji nie byli decyzyjni, ponieważ takie kontrakty zwykle zawierane są przez centrale ulokowane za granicą – w Berlinie, Paryżu itd.

operacji korporacji transnarodowych. W krajach posocjalistycznych mechanizmy te nie tworzą wewnętrznych źródeł akumulacji kapitału umożliwiających rozwój gospodarczy bez znacznego zasilania inwestycyjnego z zewnątrz, na przykład funduszami z UE i kapitałem zagranicznym. Ceną za połowiczne wejście Polski w struktury unijne i globalne jest mała sterowność państwa rozumiana jako brak zdolności do osiągnięcia założonych celów, a także niekompletność kapitalistycznej gospodarki, to znaczy niewielka zdolność do autonomicznego i podmiotowego rozwoju ekonomicznego¹⁷⁸. Jednak badania empiryczne działalności inwestorów zagranicznych w Polsce skłaniają do bardziej zróżnicowanych ocen ich wpływu na gospodarkę. Rola ta zmieniała się w kolejnych fazach rozwoju gospodarczego, gdy możliwe stawało się porównanie efektów działalności różnych rodzajów przedsiębiorstw w dłuższym okresie.

Generalnie wyniki badań tej problematyki nie potwierdzają nadmiernie optymistycznych nadziei wiązanych przez neoliberalnych reformatorów z wejściem inwestorów zagranicznych do Polski. Kwestionują również (choć w mniejszym zakresie) oceny dostrzegające w kapitale zagranicznym narzędzie utrwalania „peryferyjności” polskiej gospodarki. Przewaga efektów pozytywnych lub efektów negatywnych zależy głównie od sytuacji w sferach gospodarczej, społecznej i politycznej w kraju goszczącym, a także od rozwiązań przyjętych przez inwestora zagranicznego (Róžański 2010: 95). Bilans zysków i strat związanych z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi jest złożony i wielowymiarowy.

Niektóre z korzyści, jak nowe wzorce zarządzania, napływ nowoczesnych technologii lub kapitału inwestycyjnego, nie budzą większych kontrowersji. Inne bywają problematyczne, prowadzą bowiem do istotnych niedogodności. Na przykład dodatkowe wpływy z podatków związane z działalnością inwestorów zagranicznych mogą być znacząco uszczuplone przez transfer zysków za granicę. Dyskusyjne są też kwestie często trudno mierzalne, jak przepływy pieniężne napływające (*inward*) oraz odpływające (*outward*) za sprawą inwestorów zagranicznych. Z kolei relacje między przedsiębiorstwami lokalnymi a inwestorami zagranicznymi są bardzo różnorodne i nie ograniczają się do kategorii gry o sumie zerowej. Wielowymiarową analizę różnych kategorii pozytywnych i negatywnych efektów wewnętrznych bezpośrednich inwestycji zagranicznych prezentuje tabela 3.5.

Firmy zagraniczne wchodzące na polski rynek stają się także firmami polskimi, działając według norm prawa polskiego, zatrudniają polskich pracowników, płacą podatki, są nie tylko konkurentami, lecz również kooperantami, dostawcami i odbiorcami usług lokalnych przedsiębiorstw. Ich relacje z miejscowymi firmami

¹⁷⁸ Zdaniem Staniszkis (2003: 115) postkomunistyczne państwo nie posiada instrumentów rządzenia i kategorii myślowych niezbędnych dla wzmocnienia swojej tożsamości systemowej, co może prowadzić do jego roztopienia się w globalnej lub unijnej gospodarce lub zniknięcia jako zorganizowanej racjonalnie całości.

Tabela 3.5. Pozytywne i negatywne efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla kraju przyjmującego

Efekty	Pozytywne	Negatywne
polityczne	<ul style="list-style-type: none"> • presja na przejrzystość, stabilność i jakość infrastruktury prawnej, informacyjnej, komunikacyjnej i finansowej 	<ul style="list-style-type: none"> • możliwość wywierania wpływu na decyzje polityczne w kraju goszczącym w celu wymuszenia korzystnych dla inwestora regulacji
ogólnogospodarcze	<ul style="list-style-type: none"> • wypełnienie luki między pożądanym poziomem inwestycji a oszczędnościami krajowymi • umocnienie krajowej waluty • zwiększenie wpływów budżetowych • wzrost zatrudnienia i wydajności pracy • poprawa wizerunku kraju i jego pozycji w rankingach międzynarodowych 	<ul style="list-style-type: none"> • zmniejszenie stopy oszczędności krajowych, osłabienie motywacji do powiększania krajowych oszczędności • ograniczenie suwerenności i skuteczności krajowej polityki makroekonomicznej • napływy kapitału spekulacyjnego i pranie brudnych pieniędzy • redukcja zatrudnienia
społeczne	<ul style="list-style-type: none"> • wpływy z podatków płaconych przez inwestorów zagranicznych umożliwiają finansowanie wydatków rządowych • promocja pozytywnych wzorców kulturowych i konsumpcyjnych 	<ul style="list-style-type: none"> • faworyzowanie niewielu dobrze opłacanych, zatrudnionych w nowoczesnym sektorze pracowników • wysokość podatków płaconych przez inwestorów zagranicznych może być niższa od przyznanych im świadczeń
obroty zagraniczne	<ul style="list-style-type: none"> • wypełnienie luki między potrzebami importowymi a dochodami z eksportu • poprawa salda obrotów bieżących • poprawa <i>terms of trade</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • wzrost importu • pogarszanie się salda bilansu handlowego i płatniczego • pogarszanie się <i>terms of trade</i>, zwłaszcza jeśli firmy zagraniczne w niewielkim stopniu korzystają z dostaw krajowych i dokonują transferu znacznej części zysków
nauka i technika	<ul style="list-style-type: none"> • rozwój sfery naukowo-badawczej • transfer myśli naukowo-technicznej i nowoczesnych technologii • podnoszenie kwalifikacji kadr krajowych 	<ul style="list-style-type: none"> • możliwość zastąpienia stanowisk pracy wymagających wiedzy technicznej stanowiskami wymagających jedynie pracy ręcznej • likwidowanie/redukowanie krajowego zaplecza B+R • transfer wysoko wykwalifikowanej kadry krajowej do central firm zagranicznych • ryzyko napływu „brudnych” i przestarzałych technologii • przywiązywanie niewielkiej wagi do szkolenia kadr krajowych oraz rezerwowanie stanowisk kierowniczych dla kadry z kraju pochodzenia kapitału
konkurencyjność przedsiębiorstw	<ul style="list-style-type: none"> • dostarczanie pozytywnych i efektywnych wzorców dotyczących przedsiębiorczości i zarządzania • Zmuszenie lokalnych firm do większej efektywności i innowacyjności • Ograniczenie roli monopolu krajowych i negatywnych skutków ich funkcjonowania 	<ul style="list-style-type: none"> • ryzyko nieuczciwej konkurencji w stosunku do firm krajowych • transfer zysków z przejętych firm lokalnych • wypieranie z rynków zagranicznych krajowych producentów • absorpcja przez kapitał zagraniczny krajowych zasobów kredytowych

Źródło: Gorynia, red., 2005: 74–75.

częściowo zmieniają swój charakter⁷⁹. W tym zakresie znaczące są uwagi Anny Zorskiej, która podkreśla szczególnie pozytywny wpływ inwestorów zagranicznych w początkowej fazie transformowania gospodarki, tworzenia konkurencyjnego rynku i umiędzynarodowienia działalności gospodarczej.

„Jednak po 10-ciu latach okazało się, że zaangażowanie w przemiany sprzyjało interesom głównie samych korporacji, które stały się najsilniejszymi konkurentami na polskim rynku. Świadczy o tym bardzo wysoki niekiedy stopień penetracji krajowego rynku przez KMN, prowadzący nawet do jego oligopolizacji w niektórych dziedzinach” (Zorska 2002: 74). Chociaż w debacie publicznej w Polsce dominują poglądy zdecydowanie pozytywne wobec inwestycji zagranicznych, to w środowiskach akademickich (a także w części politycznych), pojawiło się przeświadczenie, że bilans korzyści i kosztów związanych z ich ekspansją staje się dyskusyjny. Zwłaszcza na tle słabości mechanizmów akumulacji kapitału krajowego i ograniczonych możliwości rozwojowych rodzimych przedsiębiorstw tracących udziały w rynkach kontrolowanych przez firmy zagraniczne.

Tendencja ta jest najbardziej wyraźna w zakresie rozwoju nauki i techniki. Występuje jednak również w innych obszarach – wpływów politycznych, w postaci silnych *lobbies* działających na rzecz inwestorów zagranicznych (Polak 2011; Jasiecki, Mołęda-Zdziech, Kurczewska 2006) czy trwałego deficytu bilansu handlowego i płatniczego Polski w obrotach z zagranicą. Coraz częściej zatem wyrażany jest pogląd, iż „strategia pastwiska dla globalnych korporacji” uzasadniana koniecznością szybkiego niwelowania dystansu do krajów rozwiniętych w nowy sposób utrwała podrzędną pozycję Polski w międzynarodowym podziale pracy. Wskazuje się na ograniczanie podmiotowości polityki gospodarczej wynikające z przejścia kontroli przez kapitał zagraniczny nad najbardziej rentownymi sektorami gospodarki. Pojawiły się obawy, że lokalnym firmom zostanie wyznaczona rola niszowych dostawców lub korporacyjnych poddostawców głównie tradycyjnych wyrobów i usług. „Długofalowo może to prowadzić do petryfikowania obecnych struktur i charakteru działalności gospodarczej w Polsce, a w konsekwencji do oddalenia się szans na awansowanie w tworzącej się »nowej« Europie i globalnej gospodarce” (Zorska 2002: 75; Baka 2004; Szelągowska 2004; Gorynia 2005; Różański 2010).

Znaczącą skalę negatywnych ocen roli i funkcji kapitału zagranicznego w Polsce, wraz ze wskazaniem obszarów szczególnych kontrowersji w tym zakresie, obrazują również wyniki badań przeprowadzonych w ramach projektu *Elity polityczne i gospodarcze Polski wobec integracji z Unią Europejską*, które przedstawia tabela 3.6 (a obszernie także wypowiedzi w Aneksie). Kwestie, na które zwrócili uwagę respondenci, są tym bardziej godne uwagi, że znaczną część z nich

⁷⁹ W kwestii strategii polskich firm wobec inwestorów zagranicznych zob. Gorynia (2005); Wawrzyniak (2002); Markowska (2002).

Tabela 3.6. Rola i funkcje kapitału zagranicznego w Polsce

Rodzaje wpływu	Kluczowe aspekty
pozytywne	<ul style="list-style-type: none"> • otwarcie na impulsy zewnętrzne, wytworzenie zapotrzebowania na nowe rodzaje wiedzy i kompetencji, przyspieszona edukacja <i>learning by doing</i> • instrument przyspieszania modernizacji kraju, wchodzenie w sieci powiązań transnarodowych, integracja z gospodarką UE, tworzenie nowych szans rozwoju • redukcja dystansu cywilizacyjnego i kulturowego wobec zachodu • modyfikacja podejścia do interesu narodowego • transfer nowych wzorów racjonalności gospodarczej • uruchomienie dostosowań poprawiających standardy zarządzania • wzrost konkurencyjności i dynamiki rozwoju przedsiębiorstw • pozyskiwanie <i>know-how</i>, nowych metod zarządzania, technologii, podwyższanie jakości produkcji i usług, wzrost znaczenia marki, zwiększanie asortymentu oferty • zmniejszanie deficytu kapitału i wzmocnienie sektora prywatnego • lepsze traktowanie pracowników (warunki pracy, wynagrodzenia)
negatywne	<ul style="list-style-type: none"> • niska sprawność instytucji publicznych w relacjach z kapitałem zagranicznym • podporządkowanie gospodarki interesom inwestorów zagranicznych przez wprowadzanie korzystnych dla nich reguł systemowych i instytucjonalnych • ograniczenie możliwości prowadzenia przez rząd własnej polityki gospodarczej • przejmowanie przez kapitał zagraniczny najlepszych polskich przedsiębiorstw • ograniczenie podmiotowości zarządczej i właścicielskiej rodzimego biznesu • przejęcie przez kapitał zagraniczny kontroli w najbardziej dochodowych branżach • inwestorzy zagraniczni preferują głównie firmy włączone w sieci swoich powiązań biznesowych (korzystne warunki współpracy, outsourcing, kooperacja) • wykorzystanie słabości polskiej gospodarki na początku transformacji (handlowy drenaż rynku, korzystne przejścia prywatyzacyjne, względnie tania siła robocza) • transfery zysków z Polski • ograniczanie potencjału krajowych firm i banków (przenoszenie strategicznych działów oraz produktów za granicę) • zrywanie kontraktów z lokalnymi kooperantami i przerywanie rodzimych powiązań • „kupowanie” rynku (korupcja, niszczenie konkurencji, wrogie przejęcia) • silniejsza pozycja przetargowa w relacjach z krajowym biznesem, rozwój firm kosztem polskich przedsiębiorstw spychanych do mniej rentownych nisz rynkowych • niechęć wobec kredytowania małych firm przez banki z kapitałem zagranicznym • generowanie bezrobocia wśród polskich menedżerów i pracowników
kontrowersyjne	<ul style="list-style-type: none"> • polityczne uwarunkowania otwarcia rynku krajowego (preferencje dla inwestorów zagranicznych, koszty „europeizacji”, zachowania elit w negocjacjach z UE) • zmiany reguł dystrybucji kapitału i korzyści gospodarczych, kwestia podziału zysków (płacenie podatków, wysokość dywidendy, wynagrodzenia kadry) • znaczenie pochodzenia kapitału i sposobu definiowania „polskości” przedsiębiorstw • interpretacja patriotyzmu gospodarczego • polityczna niezależność polskich firm i kwestia racjonalności ekonomicznej biznesu • zrównoważenie warunków konkurowania kapitału krajowego i zagranicznego • słabość finansowania krajowych inwestycji związana z dominującą pozycją inwestorów zagranicznych • wpływ kapitału zagranicznego na transfer technologii oraz czynników produkcji • współpraca i konsolidacja rodzimego biznesu • zakres i konsekwencje zależności od kapitału zagranicznego • efekt „odkurzacza”: zarabianie na styku inwestorów zagranicznych i rynku krajowego (pośrednictwo biznesowe, rola „burżuazji kompradorskiej”) • dualny rynek pracy, różnicowanie szans życiowych, wzrost rozwarstwień dochodowych i społecznych • skłonność do naśladownictwa, niska innowacyjność

Źródło: opracowanie własne na podstawie wywiadów pogłębionych.

stanowią osoby aktywnie zaangażowane w procesy internacjonalizacji polskiej gospodarki, zajmujące w różnych okresach swojej kariery znaczące stanowiska w firmach z udziałem kapitału zagranicznego, w administracji rządowej lub w międzynarodowych organizacjach gospodarczych. Ich wypowiedzi nierzadko też odbiegają od prezentowanych oficjalnie poglądów, uwarunkowanych charakterem sprawowanego stanowiska (co potwierdza wartość poznawczą jakościowych badań socjologicznych dostarczających materiału często niedostępnego w inny sposób).

Dane dotyczące znaczącego udziału kapitału zagranicznego w gospodarce oraz zestawienia różnych aspektów jego obecności wskazywane w obu tabelach dostarczają argumentacji na rzecz koncepcji uznających Polskę za nowy wariant „zależnej gospodarki rynkowej” (*dependent market economy*), kapitalizmu transnarodowego w Europie Środkowej, gospodarki z wiodącą rolą kapitału zagranicznego i kapitalizmu „z zewnątrz” (*from without*).

Ponieważ bezpośrednie inwestycje zagraniczne są najbardziej efektywnym czynnikiem transferu nowoczesnych form organizacji i zarządzania do przemysłu oraz usług, ich znaczący napływ do Polski stał się jednym z kluczowych wymiarów przemian systemowych, w tym przyspieszania modernizacji gospodarki i społeczeństwa po 1989 roku. Czynnikiem ten ma również duży udział w podwyższaniu standardów instytucjonalnych i krajowej oferty rynkowej. Równocześnie jednak deficyty gospodarki, niska sterowność instytucji publicznych (syndrom „miękkiego państwa”), założenia i ograniczenia polityki gospodarczej oraz słabość akumulacji rodzimego kapitału, umożliwiły tak wysoki stopień penetracji rynku krajowego przez inwestorów zagranicznych, że zjawisko to staje się jedną z barier rozwoju Polski.

Jak pokazują tabele 3.5 i 3.6 negatywne bądź kontrowersyjne aspekty ich działalności mają (lub mogą mieć) na tyle duży ciężar gatunkowy, że przeciwdziałanie im wymaga podejmowania kompleksowych i aktywnych działań przez państwo, przedsiębiorstwa oraz innych aktorów gospodarki¹⁸⁰. Bez tego nie da się zbudować potencjału, który mógłby, odwołując się do terminologii Becka, włączyć polskie przedsiębiorstwa i gospodarkę kraju do globalnej „gry w szachy”, bez poprzestawania na poziomie „gry w warcaby” ograniczającej rolę polskich firm głównie do podwykonawstwa średnio konkurencyjnych i przeciętnie wynagradzanych zleceń transnarodowych korporacji.

Jeśli spojrzeć na ten problem z perspektywy różnorodności kapitalizmu, to można sformułować kilka ogólnych uwag i rekomendacji.

¹⁸⁰ Badania empiryczne wykazały na przykład, że przekroczenie w początkowym okresie transformacji pewnego krytycznego progu penetracji importu w stosunku do produkcji krajowej w niektórych branżach, na przykład w przemyśle informatycznym lub wyrobów elektronicznych, doprowadziło do degradacji gałęzi technologicznie najbardziej zaawansowanych, decydujących o potencjale wzrostu gospodarczego (Perczyński 1997).

Po pierwsze niezbędne jest uznanie na poziomie elit politycznych, że „strategia pastwiska dla globalnych korporacji” powinna być zastępowana przez inne podejście do polityki gospodarczej państwa, wspierające i budujące większą podmiotowość instytucji publicznych, jak również podmiotowość zarządczą oraz właścicielską krajowego kapitału. Typowa dla późnych przybyszów kapitalizmu strategia konkurencyjności opartej na zasadzie „niskie koszty, mało nadzoru” polega na deregulacji i znoszeniu prawnej ochrony pracowników oraz ograniczaniu podatkowego nacisku państwa¹⁸¹. W warunkach jednolitego rynku, w miarę rozwoju gospodarczego Polski strategia ta zaczyna tracić swoje walory.

Ze względu na podnoszenie się kosztów pracy zmniejszające opłacalność inwestycji stopniowo będą one lokowane w innych krajach UE, jak Bułgaria lub Rumunia. Innym powodem jest atrakcyjność wynagrodzeń i wyższy standard życia w państwach Europy Zachodniej, które z tego powodu po 2004 roku stały się miejscem migracji zarobkowej dla około dwóch milionów Polaków. Rosnące wyzwania demograficzne wymagają ograniczenia tego rodzaju emigracji, co wiąże się przede wszystkim z przygotowaniem oferty nowych, lepiej wynagradzanych miejsc pracy. Mogą je stworzyć głównie firmy bardziej konkurencyjne, wykorzystujące nowe technologie oraz wytwarzające produkty i usługi o wyższej wartości dodanej.

Równocześnie jednak restrukturyzacja gospodarki (w tym poprawa struktury eksportu) wymuszona przez otwarcie rynku na międzynarodową konkurencję i członkostwo Polski w UE, stworzyła nowe impulsy rozwojowe dla krajowych przedsiębiorstw bez udziału kapitału zagranicznego. Uzyskały one możliwość działania na zachodnich rynkach i dostęp do funduszy unijnych. Na tle wcześniejszej ekspansji odnotowywana jest stagnacja sektora zagranicznego, którego udział w polskiej gospodarce ustabilizował się na poziomie około 40 procent. Zaczęła też maleć przewaga firm z kapitałem zagranicznym nad krajowymi przedsiębiorstwami w zakresie wydajności pracy, skłonności do eksportu oraz udziału wyrobów wysokiej i średnio wysokiej techniki w produkcji i sprzedaży eksportowej. Zmniejszyła się także aktywność przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w zakresie

¹⁸¹ Przejawem takiej strategii jest między innymi pozyskiwanie inwestorów zagranicznych poprzez tworzenie korzystnych dla nich enklaw eksportowych, na przykład specjalnych stref ekonomicznych, na terenie których nie obowiązują niektóre prawne ograniczenia (pozostające w mocy poza ich granicami). Ich zadaniem jest tworzenie nowych atrakcyjnych rynków opartych na ustępstwach państwa wobec inwestorów w sferze regulacji prawnych, podatków itd. (Beck 2005: 255–257). O kontrowersyjnym charakterze tego problemu w ostatnim czasie w Polsce świadczą spory między ministrem finansów i ministrem gospodarki. Minister finansów uważa, że pozytywna rola specjalnych stref ekonomicznych już się wyczerpała i inwestycje w strefach są niższe od utraconych dochodów podatkowych. Koszty (ok. 2 mld rocznie) obciążają budżet, natomiast korzyści z tego tytułu czerpią głównie inwestorzy zagraniczni. Zarzuca też ministrowi gospodarki, że nie ma analizy, jak działalność stref wpływa na rozwój regionalny, likwidację bezrobocia i przyciąganie nowych inwestycji. Minister gospodarki zgadza się, że nacisk powinien zostać położony na te aspekty polityki gospodarczej rządu, które zwiększają konkurencyjność polskich firm, czyli na przykład innowacyjność, nowe technologie, energooszczędność. Chce jednak wydłużenia tego projektu poza 2020 roku (co najmniej o kolejne sześć lat).

wydatków na nowe środki trwałe. Dodatkowo, przestają one pełnić one wiodącą rolę w kreowaniu wzrostu polskiego eksportu (Chojna 2010: 348).

Dla wzmocnienia konkurencyjności polskiej gospodarki i rodzimych przedsiębiorstw można korzystać z doświadczeń różnych państw i polityk gospodarczych. Jednak w każdym wariantcie, szanse na długofalowy rozwój Polski wymagają realizacji dobrze przygotowanych programów podnoszenia nowoczesności i konkurencyjności gospodarki, w tym krajowych przedsiębiorstw, wśród których dominują małe i średnie firmy. Zmiany w tym zakresie warunkują korzystną dla Polski ewolucję ekspansji i strategii kapitału zagranicznego, który mógłby zwiększyć swoje zainteresowanie transferem i stosowaniem bardziej zaawansowanych technologii, jeśli do ich stosowania zostaną w Polsce stworzone korzystniejsze warunki. Członkostwo w UE zwiększyło możliwości wystąpienia efektu synergii, przyspieszyło bowiem realizację działań wzmacniających gospodarkę między innymi poprzez zwiększenie inwestycji w rozwój infrastruktury i ochrony środowiska.

Po drugie możliwość wypracowania i efektywnej realizacji takiego podejścia jest uwarunkowana przede wszystkim zwiększeniem sterowności instytucji publicznych, to znaczy przełamaniem syndromu „miękkiego państwa”. Wymaga to wzmacniania zdolności instytucji publicznych i prywatnych do koordynowania rynkowych, a także pozarynkowych działań różnych aktorów gospodarczych i społecznych (np. agencji regulacyjnych i antymonopolowych lub dialogu partnerów społecznych). Bez radykalnej poprawy jakości instytucji zarządzających państwem i gospodarką w zakresie prawodawstwa, systemu egzekucji prawa i bezpieczeństwa obywateli, których sprawność i wiarygodność obniża koszty transakcyjne, nie ulegnie znaczącemu pobudzeniu skłonność do inwestowania w Polsce.

Po trzecie najnowszy kryzys globalnego kapitalizmu pokazuje, jak duże jest znaczenie skutecznej polityki w zakresie stabilizacji makroekonomicznej, monetarnej i fiskalnej. Równocześnie, deficyty budżetowe związane z przewyżżaniem skutków recesji będą wymagały zmniejszania wydatków na programy socjalne i wzmocnienia nakładów prorozwojowych, zwłaszcza na badania i edukację.

3.1.7. Nowe wzory relacji pomiędzy polityką i gospodarką¹⁸²

Ukształtowane w Polsce w ostatnich latach wzory relacji pomiędzy polityką i gospodarką w zasadniczych wymiarach odbiegają od ich odpowiedników dyskutowanych w ramach perspektywy różnorodności kapitalizmu. Żadna z najczęściej przywoływanych prac tego nurtu nie włącza w zakres swoich analiz posocjalistycznej Europy Środkowo-Wschodniej (Hall, Soskice 2001; Schmidt 2002; Amable 2003; Esping-Andersen 2010; Albert 1994). Z kolei badacze, którzy po poszerzeniu Unii Europejskiej zastosowali perspektywę różnorodności kapitalizmu wobec kra-

¹⁸² W tytule i zawartości podrozdziału wykorzystuję mój wcześniejszy artykuł (Jasiecki 2004).

jów tego regionu, nie są zgodni w ocenie trwałości nowych rozwiązań systemowych. Wyrażają rozbieżne poglądy na temat charakteru i kierunku zmian, a także istoty relacji pomiędzy polityką i gospodarką.

Ponieważ owe rozbieżności zostały przedstawione szerzej w innych miejscach (zob. punkty 2.1.2–2.1.3), na użytek tej części pracy ograniczę się do sformułowania hipotezy, że relacje te stosunkowo najbliższe są wariantowi „kapitalizmu śródziemnomorskiego”. W przypadku Polski podobieństwa te wynikają z większej niż w Europie Zachodniej roli państwa w gospodarce, hybrydowej koordynacji rynkowej i pozarynkowej, znacznego upolitycznienia gospodarki i sfery publicznej, klientelizmu i fragmentacji systemu interesów, stosunkowo słabego społeczeństwa obywatelskiego, a także ważnej roli rodziny i innych instytucji nieformalnych oraz istnienia dużego sektora rolnego. Oprócz podobieństw istnieją jednak również zasadnicze różnice.

W państwach pokomunistycznych hybrydy ustrojowe nie są wypadkową specyficznego połączenia różnych wariantów kapitalizmu, nałożonych – jak w Europie Południowej – na postfeudalne instytucje i struktury społeczne. Ich najważniejszym wyróżnikiem jest tworzenie gospodarki rynkowej „bez kapitału i kapitalistów”, w warunkach zupełnie odmiennej konfiguracji aktorów społecznych oraz dziedzictwa posocjalistycznych instytucji poddanych silnej presji globalizacji. Presja ta występuje w postaci dostosowań do wymogów integracji europejskiej, które w sposób bezprecedensowy wpływały od początku na kierunek i kształt zmian systemowych.

Dynamika neoliberalnej transformacji, przetworzona przez standardy unijne, nałożyła się w ten sposób na relatywnie niski poziom rozwoju gospodarczego i cywilizacyjnego, będącego punktem wyjścia dla kolejnej próby modernizacji, tym razem przeprowadzanej w warunkach globalnego kapitalizmu. Konfrontacja narodowych i transnarodowych zasobów oraz strategii działania, w krótkim czasie wytworzyła nowe formy kapitalizmu zdominowanego w sferze gospodarczej przez inwestorów zagranicznych (liberalny kapitalizm „z zewnątrz”, regionalny kapitalizm transnarodowy, zależna gospodarka rynkowa). Systemowym wyróżnikiem tego wariantu kapitalizmu jest słabość krajowego sektora prywatnego i rynkowych klas średnich.

Jeśli w takim kontekście zastosujemy do Polski klasyfikację Schrama i Litana (2006) to można sformułować hipotezę, że w relacjach pomiędzy polityką i gospodarką zdecydowanie najmniejszą rolę odgrywają firmy innowacyjne oraz centra rozwoju gospodarczego, wyróżniające kapitalizm przedsiębiorczy. Natomiast, podobnie jak w wielu innych krajach, występują (choć w odmiennych proporcjach), również elementy kapitalizmu państwowego i kapitalizmu oligarchicznego. Zakres i formy obecności takich relacji w Polsce przybliży syntetyczna charakterystyka zasobów głównych aktorów instytucjonalnych polskiej gospodarki oraz ich strategii politycznych stosowanych wobec instytucji państwa:

Tabela 3.7. Zasoby głównych aktorów instytucjonalnych polskiej gospodarki na poziomie przedsiębiorstw

Kryteria porównania zasobów	Największe przedsiębiorstwa inwestorów zagranicznych	Największe spółki z udziałem skarbu państwa	Największe firmy prywatne	Małe i średnie przedsiębiorstwa
skala działalności	bardzo duża, transnarodowa	bardzo duża, krajowa	duża, krajowa i międzynarodowa	niewielka, głównie lokalna
potencjał finansowy oraz organizacyjny	bardzo duży	duży	duży, rosnący	niewielki
dynamika rozwoju	największa	duża, zróżnicowana	duża, zmienna	umiarkowana, zróżnicowana
jakość kadr	najwyższa	stagnacyjna lub pogarszająca się	dobra, coraz lepsza	zróżnicowana, często niska
wzory karier	profesjonalne	polityczne	profesjonalne	organiczne, często <i>family business</i>
atrakcyjność zawodowa	bardzo duża	umiarkowana	duża	niewielka
siła wpływu	duża	duża	zróżnicowana	niewielka
poziom zorganizowania	wysoki	wysoki	umiarkowany, zróżnicowany branżowo	niski
mechanizmy zarządzania	rynkowe, menedżerskie	polityczne, często mało efektywne	głównie rynkowe	rynkowe, często rodzinne

Zasoby biznesu. W uproszczeniu można wyróżnić tu cztery odrębne grupy aktorów: 1) duże firmy kontrolowane przez inwestorów zagranicznych; 2) największe spółki z udziałem skarbu państwa; 3) największe firmy kapitału krajowego oraz 4) małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP)¹⁸³. Zostały one porównane ze względu na kilka typów zasobów odgrywających kluczową rolę w gospodarce i w sferze publicznej, w tym możliwości oddziaływania na decydentów w organach władzy publicznej. Są to zasoby ekonomiczne (skala działalności, potencjał finansowy i organizacyjny, dynamika rozwoju), zasoby społeczne (wielkość zatrudnienia, jakość

¹⁸³ Nie zajmuję się rolnictwem, którego udział w PKB Polski spadł od 2008 roku poniżej 4 procent. Rolnictwo dysponuje mniej niż 6 procent środków trwałych brutto w gospodarce narodowej, a udział w nakładach inwestycyjnych wynosi poniżej 2 procent. Zdecydowana większość małych, rozdrobnionych gospodarstw rolnych jest słabo powiązana z rynkiem lub w ogóle nie pracuje na rynek, nie ma perspektyw rozwojowych i możliwości modernizacji (Wilkin, Nurzyńska 2010). Być może tego rodzaju gospodarstwa powinny stać się przedmiotem odrębnych analiz, które prowadzą antropologdy w kategoriach domowego sposobu produkcji (*Domestic Mode of Production*) przyjmującego, że w rolniczych społecznościach zorganizowanych w oparciu o więzy pokrewieństwa produkcja i konsumpcja ograniczone są do potrzeb gospodarstwa domowego (Humphrey 2010).

kadr, wzory karier, atrakcyjność zawodowa) oraz zasoby polityczne (siła wpływu, poziom zorganizowania, mechanizmy zarządzania i kontroli). Syntetyczne ich zestawienie zawiera tabela 3.7.

Podstawowym wyróżnikiem specyfiki polskiej gospodarki są wielkość i jakość zasobów jej głównych aktorów, a także relacje pomiędzy nimi. Określają one odrębność ról, a także warunkują odmienność strategii, jakimi posługują się ci aktorzy w sferze publicznej. Po ponad dwóch dekadach reform rynkowych, charakterystyki polskiego wariantu kapitalizmu w kategoriach współlistnienia dominujących międzynarodowych korporacji, znacznego sektora państwowego i stosunkowo słabego krajowego kapitału prywatnego, znajdują potwierdzenie w strukturze gospodarki.

Duży kapitał zagraniczny. Największą grupę aktorów instytucjonalnych tworzą spółki z udziałem kapitału zagranicznego, które stanowią najszybciej rozwijający się segment przedsiębiorstw działających w Polsce. Na liście pięciuset największych przedsiębiorstw, kategoria „firmy zagraniczne” obejmuje 280 przedsiębiorstw (w 2005 roku było ich 253)¹⁸⁴. Wśród nich na czołowych miejscach znajdują się Bank PKO SA i większość innych dużych instytucji finansowych, firmy telekomunikacyjne PTK Centertel, Telekomunikacja Polska, Polska Telefonia Cyfrowa oraz GlaxoSmithKline Pharmaceuticals i Grupa Żywiec¹⁸⁵. Ta grupa wykazuje stosunkowo największą dynamikę rozwoju. Ich zasoby, zwłaszcza w przypadku głównych koncernów, są często znacznie większe, niż to wynika z oficjalnych danych nieuwzględniających wielu informacji (zatajanych m.in. w obawie przed konkurencją, ze względów podatkowych, zawiązywanie spółek *joint ventures* lub stosowanie wewnętrznych przepisów zachodnich korporacji)¹⁸⁶. Chociaż w ostatnich latach ze względu na kryzys kondycja zagranicznych firm się pogorszyła, a ekspansja uległa zahamowaniu (czego przejawem są między innymi zwolnienia pracowników i zmniejszenie inwestycji), to na tle większości krajowych przedsiębiorstw ich potencjał rozwojowy pozostaje zdecydowanie największy.

Wiąże się to z łatwiejszym niż w przypadku rodzimych firm dostępem do kapitału i nowych technologii, wykorzystywaniem możliwości ekonomii skali

¹⁸⁴ Przywoływana lista jest w tym znaczeniu reprezentatywna dla głównych przedsiębiorstw, że łączna wartość zestawianych na niej firm sięga prawie 60 procent PKB Polski (tj. 900 mld zł). Zob. 14. edycja listy 500, dodatek specjalny, „Rzeczpospolita”, 24 kwietnia 2012.

¹⁸⁵ Banki, towarzystwa ubezpieczeniowe i inne firmy usług finansowych (łącznie 50), w większości kontrolowane przez inwestorów zagranicznych, stanowią ponad 25 procent spośród najcenniejszych przedsiębiorstw umieszczonych na liście „pięciuset”. Natomiast najliczniejszą reprezentację mają spółki handlowe (ponad 150). Wśród nich największe to sieci sklepów Jeronimo Martins, Grupa Metro, Eurocash i LPP.

¹⁸⁶ Firmy kontrolowane przez kapitał zagraniczny, zwłaszcza duże korporacje, odgrywają w polskiej gospodarce znacznie większą rolę niż można by sądzić na podstawie danych sprawozdawczych. Ich działalność wspierana jest bowiem wieloma formami ekspansji, rozległą siecią organizacyjną i różnymi strategiami, także transgranicznymi. Atutami konkurencyjnymi w stosunku do firm krajowych są między innymi atrakcyjna formuła biznesowa, marketingowe *know-how*, silna pozycja przetargowa i dostęp do zagranicznych źródeł zaopatrzenia (Kochaniec 2002).

i wyższymi standardami kultury organizacyjnej (jakość zarządzania, marketing, obecność w międzynarodowych sieciach dystrybucji i kooperacji itd.). Firmy z większościowym udziałem kapitału zagranicznego umacniają systematycznie swoją pozycję wśród największych przedsiębiorstw działających w Polsce, co jest widoczne w przychodach, a także wskaźnikach rentowności, inwestycjach, innowacyjności, wzroście wydajności pracy.

W gospodarce, która wyróżnia się słabością orientacji eksportowej, duże przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego stanowią rdzeń sektora globalnego, najlepiej włączonego w sieci międzynarodowych powiązań gospodarczych¹⁸⁷. Mocny ich atut stanowią zasoby ludzkie – dysponują najlepszą kadrą kierowniczą (co jest efektem zarówno wysokich wynagrodzeń, jak i profesjonalnych wzorów kariery). Są najbardziej cenionymi pracodawcami; również ze względu na tworzenie nowych szans i możliwości rozwoju zawodowego (w tym wejście w najlepsze modele kultury organizacyjnej) oraz zatrudnienia za granicą. Angażują jednak znacznie mniej pracowników niż spółki skarbu państwa.

W związku z powyższym wśród kadry kierowniczej i specjalistów w tych przedsiębiorstwach znajduje się wiele osób wyróżniających się dobrym wykształceniem oraz wysokim kapitałem społecznym. Znaczną część z nich stanowią uznani menedżerowie i eksperci (prawnicy, ekonomiści), a także byli politycy, urzędnicy państwowi, dyplomaci oraz inne osoby mające doświadczenie zawodowe w organach władzy publicznej oraz w sieciach wpływowych relacji społecznych. Dysponowanie łączne takimi zasobami tworzy mocne przesłanki odgrywania przez firmy z udziałem inwestorów zagranicznych znaczącej roli także w sferze pozaekonomicznej, w tym wpływania na decydentów politycznych. Korporacje transnarodowe należą do kluczowych *global players*. W krajach posocjalistycznych mają szczególnie uprzywilejowany status ze względu na słabość rodzimego kapitału i wczesny etap tworzenia instytucji rynkowych oraz własne kanały wpływu korporacyjnego na poziomie ponadnarodowym.

W Polsce o politycznej sile oddziaływania inwestorów zagranicznych świadczą między innymi decyzje prywatyzacyjne umożliwiające im przejmowanie najbardziej rentownych przedsiębiorstw bądź uzyskiwanie korzystnych decyzji administracyjnych i legislacyjnych. Tę moc sprawczą obrazuje między innymi zgoda – udzielona wbrew opinii Komisji Europejskiej – na utworzenie dla koncernu Fiat specjalnej strefy ekonomicznej lub ekspansja zagranicznych hipermarketów, które realizują inwestycje często pomimo protestów lokalnego biznesu. Firmy z udziałem kapitału zagranicznego stanowią w relacjach z władzami państwowymi grupę najbardziej autonomicznych aktorów gospodarczych. Wśród dużych przedsię-

¹⁸⁷ Najwięksi eksporterzy (jak firmy z sektora motoryzacyjnego Toyota Motor Industries, Volkswagen Poznań lub Fiat Auto Poland) mają ponad 80–90 procent lub większy udział eksportu w sprzedaży ogółem swoich produktów.

biorstw mają najbardziej rynkowe mechanizmy kontroli, które swoją racjonalnością gospodarczą wykraczają poza obszar Polski, co rzadko jest udziałem rodzimych przedsiębiorstw. Wielkie firmy zagraniczne wzmacnia również przeniesiona z innych rynków umiejętność łączenia interesów i tworzenia wspólnych organizacji (Jasiecki 2007).

Spółki z udziałem skarbu państwa. Mimo zaawansowania procesu prywatyzacji, spółki z większościowym udziałem skarbu państwa stanowią malejącą, chociaż nadal znaczną, część gospodarki. Na liście pięciuset odnotowano 46 spółek kontrolowanych przez skarb państwa (w 2005 roku było ich 91). W tej grupie znajduje się wiele firm z czołówki rankingu, jak Bank PKO BP, PGE Polska Grupa Energetyczna, KGHM Polska Miedź, Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo, Polski Koncern Naftowy Orlen, PZU, Polskie Sieci Elektroenergetyczne, grupa PKP, Lasy Państwowe, a także holdingi i spółki węglowe, elektrownie, zakłady przemysłu chemicznego (wśród 25 największych przedsiębiorstw 8 stanowią firmy bezpośrednio lub pośrednio zarządzane przez państwo). Należą one do największych pracodawców.

Chociaż często są to przedsiębiorstwa mało rentowne, a ich potencjał finansowy i organizacyjny (podobnie jak dynamika rozwoju) wykazuje znaczne fluktuacje, to ze względu na wielkość i nierzadko monopolistyczną pozycję branżową mają one duży wpływ na efektywność polskiej gospodarki. Znajdują się one w grupie firm, które najwięcej inwestują (np. PKN Orlen, KGHM, spółki węglowe, energetyczne, kolejowe). Status największych pracodawców wzmacnia także ich wpływ w sferze politycznej, zwłaszcza w warunkach dużego bezrobocia. Jednak inne mierniki zasobów, zwłaszcza społecznych (jakość kadr, wzory kariery, atrakcyjność zawodowa), wskazują na erozję kapitału ludzkiego w tej grupie przedsiębiorstw. Spółki z udziałem skarbu państwa, między innymi ze względu na większą stabilność zatrudnienia i wyższe przeciętne wynagrodzenia niż w sektorze prywatnym (z wyjątkiem firm z kapitałem zagranicznym), są natomiast bardziej cennie przez pracowników, którzy mają słabszą pozycję na rynku pracy.

Wykształceni specjaliści, w tym najbardziej dynamiczna część kadry kierowniczej i absolwenci uczelni, preferują karierę w sektorze prywatnym, w szybciej rozwijających się firmach z udziałem inwestorów zagranicznych oraz w przedsiębiorstwach kapitału rodzimego. Wiąże się to głównie z bardziej profesjonalnymi i rozwojowymi wzorami karier oraz większymi możliwościami płacowymi w czołowych firmach sektora prywatnego oraz dużym upolitycznieniem spółek skarbu państwa, w których rady nadzorcze i zarządy podlegają zmianom według kryteriów lojalności partyjnej. Firmy sektora publicznego są szczególnie mocno powiązane z decydentami partyjnymi i administracją rządową. Ich znacząca siła wpływu na polityków, dodatkowo wzmacnia kilka ważnych okoliczności.

Po pierwsze ludzie kierujący największymi spółkami skarbu państwa są na ogół dobrze zakorzenieni w elitach władzy politycznej (bez czego trudno zdobyć nomi-

nację). Ich kariery stanowią zwykle element „podziału łupów” zmieniających się rządów i jednocześnie zaplecze polityczne. Po drugie, ponieważ poddani są politycznym mechanizmom kontroli, dla wzmocnienia swojej pozycji tworzą rozmaite mechanizmy „koalicji dystrybucyjnych” pozwalających im wpływać na treść decyzji politycznych. Po trzecie kierownictwa takich firm są zwykle zorientowane na zbiorowe formy działalności w sferze publicznej. Jednym z aspektów tej orientacji jest między innymi współpraca ze związkami zawodowymi (najsilniejszymi w dużych przedsiębiorstwach państwowych), która również może stanowić instrument nacisku na polityków (jak w górnictwie węgla kamiennego lub w energetyce).

„Sprzężenia” z decydentami zawierają jednak pewne składniki osłabiające polityczną siłę tej grupy przedsiębiorstw. Wokół najbardziej znaczących spółek skarbu państwa i firm z jego dużym udziałem toczą się bowiem konflikty polityczne, które przenoszą się negatywnie również na ich rentowność, brak ciągłości i jakość zarządzania, zmiany kadrowe, kontrowersje wokół przekształceń właścicielskich i organizacyjnych oraz napięcia ze związkami zawodowymi (PKP, spółki węglowe i energetyczne, PLL LOT, Polska Miedź i inne)¹⁸⁸.

Największe krajowe firmy prywatne. Trzecią grupę głównych aktorów instytucjonalnych polskiej gospodarki tworzą największe rodzime firmy prywatne. Na liście pięciuset kategoria ta obejmuje 170 przedsiębiorstw (w 2005 roku było ich 150), w tym duże firmy wchodzące do czołówki polskiego biznesu. Przejawem tego zjawiska jest kupiony od skarbu państwa Polkomtel, obecnie największa polska firma prywatna (własność Zygmunt Solorz-Żak), której wartość jest szacowana na około 18 mld zł oraz należący do tego samego właściciela Cyfrowy Polsat, a także wyceniany na przeszło 8,3 mld zł. chemiczny Synthos (należący do Michała Sołowowa).

Jednak ze względu na swoją genezę i relatywnie krótki czas działania są to głównie przedsiębiorstwa początkowo niewielkie, które rozwijały się szybko po 1989 roku. Ich ekspansja zwykle wiązała się też z branżami niewymagającymi wysokich kwalifikacji i była możliwa przy niskich nakładach inwestycyjnych. Powstanie najbardziej znaczących firm polegało na ogół na łączeniu potencjału tworzącego się rynku, gry sieciami powiązań politycznych oraz zasobami sektora publicznego (prywatyzacja, kontrakty, zamówienia), a także na współdziałaniu z inwestorami

¹⁸⁸ Negatywnym przykładem standardów zarządzania w spółkach skarbu państwa jest sposób sprawowania nadzoru właścicielskiego w Polskich Liniach Lotniczych LOT. Minister skarbu Mikołaj Budzanowski uzyskał informację o problemach finansowych przewoźnika w momencie złożenia przez przedsiębiorstwo wniosku o pomoc publiczną. Ministerstwo nie podjęło żadnych działań w stosunku do członków rady nadzorczej PLL LOT wybranych przez skarb państwa. Rotacja na stanowisku prezesa zarządu to w ostatnich pięciu latach nastąpiło pięć zmian (Klinowski 2013). Podobne standardy są często przedmiotem publicznych kontrowersji w odniesieniu między innymi do spółek PKP, agend gospodarczych administracji publicznej, jak Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad, Narodowe Centrum Sportu bądź instytucje otoczenia rynku rolnego w rodzaju Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

zagranicznymi (tworzenie *joint venture*, sieci dystrybucji, pośrednictwo w transakcjach)¹⁸⁹.

Część z nowych firm stała się symbolem ekspansji polskiego kapitalizmu. Najbardziej znane – między innymi Kulczyk Investments, Noble Bank, Black Red White (największa polska grupa meblarska), Tele-Fonika Kable (trzeci producent kabli na świecie), Prokom Investment i Bioton, J.W. Construction (działający w budownictwie i nieruchomościach), telewizja TVN, Solaris (producent autobusów, tramwajów i trolejbusów), Bakoma (jeden z największych producentów jogurtów i deserów mlecznych w Polsce), Asseco Poland (największa polska firma IT) lub Atlas (wiodąca polska grupa wytwarzająca materiały budowlane) – stanowią przykłady rosnącej skali działalności rodzimego kapitału¹⁹⁰.

Spowolnienie wzrostu i recesja w niektórych branżach w pewnej mierze wyhamowały rozwój tej grupy firm. Jak pokazuje lista 500 i listy „najbogatszych Polaków”, mają one jednak znaczący potencjał finansowy i organizacyjny, który wykazuje tendencje wzrostowe. W porównaniu ze spółkami skarbu państwa mają też większą dynamikę rozwoju i szybciej dostosowują się do potrzeb rynku. Najważniejsze firmy prywatne dysponują wartościowym kapitałem społecznym. Chociaż zatrudnienie w nich jest znacznie mniejsze niż w spółkach skarbu państwa, to jakość kadr, zwłaszcza zarządczych, jest wysoka, co wynika z wyższych wynagrodzeń i korzystniejszych perspektyw zawodowych.

Wzory karier, początkowo w wielu firmach upolitycznione (ze względu na okoliczności powstania, genezę i strategię działań właścicieli), wykazują tendencje do postępującej profesjonalizacji. Jest to konsekwencja umacniania się rynkowych mechanizmów kontroli w tej grupie przedsiębiorstw, a czołowe rodzime firmy prywatne nierzadko pozyskują kadre, która pracowała dla kapitału zagranicznego. Wśród części z nich z powodu uzależnienia od państwa, a szczególnie od decyzji politycznych (koncesje, zamówienia publiczne, gwarancje kredytowe itd.) silne powiązania ze światem polityki są jednak widoczne. Także zasoby polityczne największych firm prywatnych są znaczne.

Polski „wielki biznes” jest ogólnie dobrze zorganizowany – w rozmaitych klubach, konfederacjach i innych organizacjach kapitału. Wpływ tego środowiska na decyzje organów władzy bywa jednak zróżnicowany (Jasiecki 2002). W poprzednich latach dyskutowana była działalność kilku najbogatszych przedsiębiorców („oligarchów”) znanych z bliskich powiązań z czołowymi politykami. „Z lektury

¹⁸⁹ Szerzej ścieżki karier, zasoby materialne i strategię działań prowadzące do zdobycia czołowych miejsc w polskiej elicie biznesu w latach dziewięćdziesiątych charakteryzuje Jasiecki (2002 rozdziały 3 i 4); także Wesołowski 2007.

¹⁹⁰ Bardziej szczegółowe, personalne i korporacyjne charakterystyki krajowych liderów sektora prywatnego zawierają coroczne rankingi „najbogatszych Polaków” tygodnika „Wprost” i miesięcznika „Forbes”, a także rozmaite wydawnictwa typu *Księga Biznesu AD 2012*. Według szacunków autorów listy 100 najbogatszych Polaków opublikowanej przez „Forbes” w czerwcu 2012 roku zgromadzili oni majątek wart 81,8 miliarda złotych.

codziennej prasy wynika, że bez ich udziału po prostu nie ma dużego interesu w Polsce” i często rozważane są kwestie typu: w jaki sposób ich interesy przekładają się na politykę rządu, z jakimi grupami interesu w strukturach władzy są oni powiązani, kto ma większe wpływy – najbogatsi przedsiębiorcy czy czołowi politycy itd. Taki status w relacjach z politykami zdobyło jednak tylko kilku liderów rankingów 100 „najbogatszych Polaków”¹⁹¹.

Małe i średnie przedsiębiorstwa. Główną część polskiej gospodarki stanowi sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Stanowią one 99,8 procent ogółu polskich przedsiębiorstw, a ich udział w PKB szacowano w 2009 roku na 48 procent. Prowadzą działalność głównie w usługach i handlu (75,8 procent), w budownictwie (13,5 procent) oraz w przetwórstwie przemysłowym (10,7 procent), dając przede wszystkim zatrudnienie właścicielom i ich rodzinom. W porównaniu ze średnią unijną sektor MSP jest w Polsce w znacznie większym stopniu zdominowany przez mikroprzedsiębiorstwa (poniżej 9 zatrudnionych) – stanowią 96 procent ogółu firm¹⁹². Ich produktywność, mierzona wartością dodaną brutto, generowaną przez jednego pracującego, jest niska, na poziomie jednej czwartej średniej firm Unii Europejskiej (Łapiński i in. 2012; Łapiński, Wyżnikiewicz 2012).

Generalnie zasoby ekonomiczne sektora MSP są w Polsce niewielkie, a tworzące go firmy wyróżnia mała skala działalności gospodarczej, słabość kadrowa i kapitałowa, duże rozdrobnienie i zróżnicowanie¹⁹³ oraz niska innowacyjność¹⁹⁴.

¹⁹¹ Zob. charakterystykę działalności na styku biznesu i polityki Jana Kulczyka, Aleksandra Gudzowatego, Ryszarda Krauzego, Zygmunta Solorza w pracy publicystycznej Słowińskiego (2009) i Matysa (2003).

¹⁹² W Polsce firm zatrudniających od 10 do 49 pracowników jest o ponad połowę mniej niż w UE. Taka struktura tworzy model przegrywający w międzynarodowych rankingach konkurencyjności. Jest on także wskaźnikiem gospodarczej słabości klasy średniej. Zwłaszcza że ponad 40 procent mikrofirm nastawionych jest na przetrwanie, a 1/8 traktuje działalność gospodarczą jedynie jako miejsce pracy. (Starczewska-Krzysztofek 2011). Według danych z 2005 roku, Polska należy wraz z państwami Europy Południowej do krajów, które mają największy sektor mikroprzedsiębiorstw w UE. Wśród nich przewodzi Grecja (gdzie mikrofirmy zatrudniają 56 procent ogółu pracujących), Włochy (ponad 45 procent), Portugalia (powyżej 40 procent) i Cypr (40 procent). W Polsce ten sektor oficjalnie zatrudnia niemal 40 procent pracujących w gospodarce. Dla porównania: średnia dla UE-27 w tym zakresie wynosi 30 procent – we Francji udział mikrofirm stanowi blisko 25 procent, w Wielkiej Brytanii nieco powyżej 20 procent, a w Niemczech 18,9 procent ogółu zatrudnionych. W Europie Środkowej udział mikroprzedsiębiorstw w zatrudnieniu wynosił na Węgrzech 37 procent, w Czechach 32 procent, a na Słowacji 13 procent. W sektorze firm dużych (>249), polskie przedsiębiorstwa zatrudniają blisko 20 procent mniej pracowników niż przeciętne przedsiębiorstwo w UE zaliczane do tej klasy firm (Balcerowicz 2009: 66–69).

¹⁹³ Wśród osób pracujących w małych i średnich firmach 75 procent stanowią pracownicy najemni, 15 procent samozatrudnieni, 4 procent pracodawcy i 4 procent pomagający bezpłatnie członkowie rodziny. Sektor ten zatrudnia również relatywnie największą grupę osób w szarej strefie, szacowanej według różnych źródeł na 15 do 30 procent PKB Polski. Największą część swojego obrotu ukrywają firmy budowlane, handlowe i transportowe (Mróz 2011).

¹⁹⁴ Ze słabością MSP skorelowane są również style zarządzania strategicznego, skoncentrowane na celach finansowych, a nie na budowie długotrwałej przewagi konkurencyjnej. Przedsiębiorcom zależy przede wszystkim na maksymalizacji obrotów lub na marży, a rzadziej na budowie relacji z pracownikami czy dostawcami (Orłowski i in. 2010: 17).

Tendencje stagnacyjne w gospodarce i recesja w wielu branżach, dodatkowo zahamowały dynamikę ich rozwoju, czego wskaźnikiem są niska rentowność, redukcje zatrudnienia i bankructwa (jak w budownictwie). Większość tych firm działa jedynie lokalnie i nie wykorzystuje potencjału jednolitego rynku europejskiego. MSP dysponują zasobami społecznymi kontrastowo różnymi od inwestorów zagranicznych. Takich przedsiębiorstw nie stać zwykle na zatrudnienie wysokiej klasy specjalistów i podnoszenie kwalifikacji kadry kierowniczej, a tym bardziej szkolenie pracowników. Niska rentowność w okresie słabej koniunktury powoduje, że sektor ten nie ma znaczącej siły przyciągania kadr, co wiąże się także z nieatrakcyjnymi wzorami karier.

Do przeszłości należy, charakterystyczna dla początku transformacji, atrakcyjność oddolnych ścieżek kariery w nowo zakładanych małych firmach, często o charakterze przedsiębiorstw rodzinnych (Osborne, Słomczyński 2005; Domański 2002; Gardawski 2001). Osoby bardzo dobrze wykształcone mają w ostatnich latach niechętny stosunek do zakładania i prowadzenia własnego biznesu. Tego rodzaju postawy wzmacnia słaba koniunktura gospodarcza, utrzymujący się niekorzystny klimat dla indywidualnej przedsiębiorczości oraz możliwość bardziej atrakcyjnej kariery zawodowej, na przykład w firmach zagranicznych¹⁹⁵.

W porównaniu z innymi aktorami gospodarki, szczególnie ograniczone są zasoby polityczne MSP. Przedstawiciele tego sektora na ogół (także w innych krajach) nie tworzą grup nacisku szczególnie znacząco wpływających na sprawy publiczne i decyzje polityczne. Jednak w Polsce oddziaływanie to jest wyjątkowo słabe, co stanowi konsekwencję mizernej kondycji materialnej większości MSP, jak również mentalności, zachowań i niskiego poziomu zorganizowania tego środowiska¹⁹⁶ oraz polityki państwa, na którą większy wpływ na współpracę z dużymi firmami krajowymi i transnarodowe korporacje uczestniczące w projektach o innej skali gospodarczej. Atutem MSP jest duża elastyczność i mobilność, a także bardziej rynkowe od spółek skarbu państwa strategie zarządzania, które jednak

¹⁹⁵ Od lat przejawem tego zjawiska są wyniki konkursów na najlepszego pracodawcę przeprowadzane wśród studentów SGH, w których najczęściej wygrywają korporacje transnarodowe. Doświadczenia różnych krajów prowadzą do wniosku, że atrakcyjność kariery w małych firmach może znacząco wzrosnąć w warunkach zmian strukturalnych, stwarzających zapotrzebowanie na przedsiębiorczość opartą na wiedzy i nowoczesnych technologiach – jak w Krzemowej Dolinie w USA.

¹⁹⁶ Przykładu dostarcza publikacja prezesa Kongregacji Przemysłowo-Handlowej, który zauważył, że na rezultaty ekonomiczne firm negatywnie wpływa niechęć do utraty „nawet części niezależności”. Następująco opisuje zachowania przedsiębiorców wykraczające poza handel: „Istotnym wyróżnikiem polskich małych i średnich firm handlowych jest brak tradycji i chęci w zrzeszaniu się w podmioty większe, w stowarzyszenia, w zorganizowane formy wspólnych zakupów oraz tworzenia wspólnej reprezentacji kupiectwa polskiego, tak na szczeblu lokalnym, jak i centralnym. Próby integracji są wprawdzie podejmowane, lecz dopiero w chwili zagrożenia bytów przedsiębiorstw. W efekcie brak działań integracyjnych powiększa przepaść pomiędzy naszymi firmami handlowymi a konkurencją zagraniczną” (Rakowski 2001: 108). Od lat członkostwo w organizacjach sektora MSP wynosi około 20 procent ogółu (Osborne, Słomczyński 2005: 213).

na ogół odbiegają na niekorzyść od wysokich standardów dużych przedsiębiorstw prywatnych.

W części małych firm problemem bywają również konflikty wynikające z nieprzejrzystości relacji rodzinnych i biznesowych¹⁹⁷; relacje te jednak mogą być także zasobem budującym siłę firmy, czego przykładem jest firma Blikle, a w innych wariantach rodziny odnotowywane między innymi na liście stu „najbogatszych Polaków”: przedsiębiorstwa Anny Woźniak-Starak i Jerzego Staraka (farmacja, przemysł spożywczy), Macieja i Małgorzaty Adamkiewiczów (farmacja), Solange i Krzysztofa Olszewskich (motoryzacja) bądź Zbigniewa Komorowskiego z rodziną (przemysł spożywczy)¹⁹⁸. Syntetycznie scharakteryzowane zasoby głównych aktorów instytucjonalnych polskiej gospodarki przekładają się również na ich strategie polityczne oraz mechanizmy wpływów w organach władzy publicznej. Analizę takich strategii dominujących wśród wymienionych grup aktorów gospodarczych można przeprowadzić w kilku wybranych wymiarach: wzorów relacji biznesu z decydentami, metod wpływu oraz stylu działania (tabela 3.8).

Tabela 3.8. Polityczne strategie środowisk gospodarczych

Kluczowe wymiary analizy	Największe przedsiębiorstwa inwestorów zagranicznych	Największe spółki z udziałem skarbu państwa	Największe firmy prywatne	Małe i średnie przedsiębiorstwa
wzory relacji z decydentami	lobbing korporacyjny i komercyjny	koalicje dystrybucyjne, klientelizm	kontakty osobiste, powiązania oligarchiczne	sfragmentaryzowany lobbing instytucjonalny
metody wpływu	indywidualne, zorganizowane	monopolistyczne, branżowe	indywidualne	zbiorowe
styl działania	przetarg, silna presja korupcyjna	symbioza lub konflikt	symbioza, dystans	dostosowawczy, pasywny

Inwestorzy zagraniczni. Ze względu na największe zasoby tej grupy aktorów instytucjonalnych, ich strategie działania politycznego odbiegają pod wieloma względami od strategii innych podmiotów gospodarczych. Wiodące firmy z większościowym udziałem kapitału zagranicznego mają (nie tylko w Polsce) największą „siłę przebicia” w relacjach z politykami i administracją państwową lub samorządową. Ich działania stały się tym bardziej znaczące, że polski kapitał – uzależniony od państwa i dający sobą manipulować – jeszcze w końcu lat dziewięćdziesiątych uważany był za słabą samodzielnie siłę polityczną (Kozek 1999).

¹⁹⁷ W kwestii różnych aspektów zarządzania w firmach rodzinnych zob. Kowalewska (2009).

¹⁹⁸ W przywoływanym rankingu miesięcznika „Forbes” znajduje się wiele przedsiębiorstw, które powstały od podstaw i działały początkowo w niewielkiej, lokalnej skali, na przykład Atlas, ComArch bądź LPP.

W takiej sytuacji inwestorzy zagraniczni stali się szczególnie ważnym czynnikiem wzmacniającym również emancypację rodzimego biznesu w relacjach ze światem polityki.

Równocześnie jednak wiodąca rola kapitału zagranicznego w gospodarce oznacza, że decyzje polskich przedsiębiorców muszą w dużej mierze uwzględniać preferencje międzynarodowych korporacji. Zjawisko to wynika między innymi z faktu, że powiązania rodzimego kapitału z firmami zagranicznymi (udziały własnościowe, kontrola zarządzania, kooperacja, sieci dystrybucji itd.) są często silniejsze niż związki z państwem lub lokalnymi środowiskami gospodarczymi. W rezultacie kształtuje się nowy rozkład władzy w gospodarce oraz w sferze polityki państwa. Politycy, administracja, biznes i inne grupy społeczne stają się podatne na naciski korporacji zagranicznych, zwłaszcza gdy mało sterowne państwo dysponuje ograniczonymi narzędziami samodzielnej polityki gospodarczej.

W takich okolicznościach rośnie szczególnie systemowe znaczenie korporacji transnarodowych. Występuje ono w postaci wpływu na zmiany instytucjonalne, prawne oraz normy i obyczaje, które przekształcają stosunki międzynarodowe oraz politykę wewnętrzną państw, dostosowując je do potrzeb korporacji (między innymi przez uczenie krajowych kadr zarządzających zachowań typowych dla biznesu międzynarodowego). Wpływ ten ma charakter bezpośredni – na przykład poprzez umowy dotyczące warunków realizacji projektów inwestycyjnych) oraz pośredni – realizowany między innymi za pomocą działań informacyjnych, doradczych i kadrowych (Zorska 2007: 309–316). Taka sytuacja daje narzędzia wpływu na politykę międzynarodową oraz na decyzje na poziomie państwowym¹⁹⁹.

Rosnąca pozycja kapitału zagranicznego zmienia też znacząco wzory relacji tej grupy firm z organami władzy publicznej. Określa je nie tylko siła nacisku, lecz również jego profesjonalne formy w postaci lobbingu, *public relations* i marketingu politycznego, które wprowadziły nowe metody wpływu społecznego. Duże korporacje zagraniczne korzystają także z pomocy rządów swoich macierzystych państw i instytucji międzynarodowych wspierających procesy transnacjonalizacji. Metody wpływu, jakimi się posługują, mają charakter zarówno jednostkowych działań korporacyjnych, jak i działań zbiorowych. Tworzą one branżowe, krajowe i ponadnarodowe organizacje wzmacniające ich pozycję w Polsce²⁰⁰.

Przenosząc do Polski swoje standardy, większość zagranicznych korporacji używa w kontaktach z władzami publicznymi działań, które można zakwalifikować do kategorii „przetargów”. Zasoby i potencjał stawiają jednak zwykle takie

¹⁹⁹ W kwestii roli i znaczenia przedsiębiorstw międzynarodowych w teoriach politologicznych w ramach paradygmatów: realistycznego, transnarodowego i globalnego zob. Jarczeńska-Romaniuk (2004: 62–76).

²⁰⁰ Na temat metod działań wielkiego biznesu w Polsce zob. Jasiński i in. (2006). Zasoby i kanały artykulacji interesów korporacji transnarodowych charakteryzuje Kurczewska (2011), Jasiński i in. (2011); Marzęda (2007).

przedsiębiorstwa w pozycji uprzywilejowanej, zwłaszcza w krajach znajdujących się na niższym poziomie dojrzałości instytucji rynkowych i dysponujących – jak kraje posocjalistyczne – ograniczonymi zasobami w kontaktach z „graczami globalnymi”. Wielkie korporacje stać na opłacenie usług najlepszych ekspertów. Na ich korzyść działają również utylitarne motywacje części rodzimych polityków i urzędników państwowych, którzy chcieliby szybko się wzbogacić lub kontynuować swoje kariery w sektorze prywatnym.

Takie motywacje tworzą jednak wiele zagrożeń związanych z konfliktem interesów, „kupowaniem” decyzji instytucji publicznych przez inwestorów zagranicznych lub zaniżaniem wyceny prywatyzowanego majątku. Ich przejawem są między innymi praktyki wielkich koncernów farmaceutycznych wykorzystujących korupcję jako sposób wywierania wpływów i zwiększania zysków²⁰¹. Zastanawia także uległość skarbu państwa wobec presji zagranicznych inwestorów na zdobycie przez mniejszościowych właścicieli wpływów nieproporcjonalnych do udziału w kapitale, jak w prywatyzacji PZU z udziałem grupy Eureko, bądź tolerowanie ich niewspółmiernie małego udziału w podatkach (Cichosz 2001).

Spółki z udziałem skarbu państwa. Ten typ przedsiębiorstw w Polsce stanowi najbardziej charakterystyczną egzemplifikację „kapitalizmu politycznego” lub „kapitalizmu sektora publicznego” w rozumieniu Jadwigi Staniszkis. Zgodnie z tą interpretacją, kluczowym aspektem budowania pokomunistycznego porządku społecznego stało się wykorzystywanie (a także tworzenie i reprodukowanie) niejasnych granic pomiędzy państwem i gospodarką. Umożliwiło to wyłonienie się instytucji rynkowych korzystających z „układowego” dziedzictwa poprzedniego ustroju²⁰². Jak pokazują badania krajowe i porównawcze, była to zasadnicza strategia wczesnej fazy tworzenia nowego ustroju, stosowana w różnych wariantach we wszystkich krajach odchodzących od socjalizmu państwowego (Stark, Bruszt 1998; Higley, Lengyel 2000; Lane i in. 2007).

Ze względu na regulacyjne i instytucjonalne, w tym własnościowe i administracyjne, znaczenie aparatu państwa dla przebiegu transformacji formułowano tezę, że wzory relacji środowisk gospodarczych z decydentami politycznymi określiła

²⁰¹ Jak dowodzą badania sektora farmaceutycznego w Polsce, „potęgą koncernów, dająca możliwość [...] ogromnego i niemal nieskrępowanego wpływu na lekarzy, pracę szpitali, urzędy, polityków, administrację służby zdrowia czy też media, zyskuje na sile dzięki wyraźnej instytucjonalnej słabości państwa i prawa. Skonfrontowana z firmami dysponującymi ogromnymi funduszami i możliwościami nieformalnego wpływu na decydentów, administracja zmienia się z regulatora rynku w kolejne ich narzędzie” (Polak 2011: 374).

²⁰² Główne wyróżniki tego typu kapitalizmu to tworzenie mocą decyzji politycznych i administracyjnych mieszanych i nieprzejrzystych form własności państwowo-prywatnej, „organizowanie” rynków wokół agend państwa operujących zasobami sektora publicznego w znacznej mierze wyłączonymi spod kontroli społecznej, korzystanie z „renty władzy” dającej dostęp do kluczowych informacji oraz tworzącej preferencyjne warunki dla wybranych podmiotów powiązanych z elitami władzy, co umożliwia między innymi obniżanie kosztów i ryzyka dzięki korzystnym kredytom, gwarancjom eksportowym lub dokapitalizowaniu firm (Staniszkis 2001: 141).

początkowo przewaga liderów politycznych i partyjnych. Zjawisko to określano mianem politycznej „klientury”, zastępującej dawną nomenklaturę (Agh 1996). Strukturalną przesłanką takich relacji był (a częściowo jest nadal) duży zakres i możliwości „ręcznego sterowania” w sektorze publicznym kontrolowanym przez najważniejszych polityków – znacznie większe niż w krajach rozwiniętej gospodarki rynkowej i dojrzałej demokracji ze względu na występowanie syndromu „miękkiego państwa” oraz słabość społeczeństwa obywatelskiego²⁰³.

Logika zmian ustrojowych w kierunku prywatyzacji, komercjalizacji i decentralizacji sektora publicznego prowadziła jednak do takiego wzmocnienia siły niektórych aktorów gospodarczych, że stopniowo następowała zmiana rozkładu władzy. Koncentracja zasobów w autonomizujących się organizacjach gospodarczych spowodowała, że początkowa dominacja elit partyjnych i technokratów zarządzających gospodarką w instytucjach państwa zaczynała ustępować miejsca innym relacjom pomiędzy polityką i gospodarką²⁰⁴ (zob. punkt 3.1.3).

W spółkach skarbu państwa przybierają one zwykle kształt klientelizmu polityczno-ekonomicznego. Klientelizm ten polega na wytwarzaniu samoodtworzonego się, zamkniętego systemu wzajemnych zależności pomiędzy kadrą zarządzającą spółkami skarbu państwa i ich otoczeniem gospodarczym (np. „spółek-wydmuszek”) z przedstawicielami świata polityki; przykładem są powiązania sieciowe w górnictwie. Takie relacje prowadzą do wzrostu nieprzejrzystości systemu, umożliwiając realizację przepływów finansowych dających korzyści elitom władzy, jak również tworzą instrumenty umacniania pozycji aktorów gospodarczych i partii rządzących (Gadowska 2002).

Wyróżnikiem metod wpływu rozmaitych, nierzadko nieformalnych grup interesu w spółkach skarbu państwa, w agencjach i wydzielonych funduszach jest monopolizacja powiązań personalnych poprzez tworzenie splotów branżowych interesów negocjowanych pomiędzy kluczowymi aktorami systemu²⁰⁵. Cechą stylu

²⁰³ Zakres sektora publicznego w Polsce i jego rozmyty charakter sprzyjający nadużyciom władzy, marnotrawstwu i korupcji przedstawia obszerne opracowanie zbiorowe pod redakcją Malinowskiej i in. (1999).

²⁰⁴ Ważnym symptomem tego zjawiska stał się kierunek przepływu kadr między różnymi segmentami elit władzy, wskazujący na siłę przyciągania instytucji i dominujące motywacje. Jak zauważa Wasilewski (1999: 40), w Polsce występuje w tym względzie wyraźna asymetria: to przede wszystkim urzędnicy państwowi i politycy szukają ścieżek wejścia do biznesu, między innymi poprzez członkostwo w radach nadzorczych dużych firm.

²⁰⁵ W górnictwie węgla kamiennego, „elitę władzy tworzy krąg 100 do 150 osób, które w większości miały okazję zetknąć się ze sobą bądź w okresie studiów, bądź w pracy na kopalni, bądź zasiadając wspólnie w szeregu ciał eksperckich i komisji, a zatem osób znających się lub nawet pozostających ze sobą w stosunkach koleżeńskich” (Gadowska 2002: 189). Autorka przeprowadziła charakterystykę odmian klientelizmu indywidualnego i grupowego, wraz z klientelizmem masowym bazujących na sile przetargowej dużych grup społecznych i ich organizacji, w tym związków zawodowych. Siła ta jest używana w stosunku do decydentów politycznych i administracyjnych. W sprawie „koalicji dys-trybutywnych” w górnictwie zob. także Jarosz (2004: 73–88). Opinie i zachowania głównych aktorów restrukturyzacji w tym sektorze przedstawia Siewierski (2006).

działania dominującego w relacjach tej grupy aktorów gospodarczych z politykami jest reprodukcja swoistych „koalicji dystrybucyjnych”, symbiozy interesów opartej na wymianie usług i korzyści w ramach zróżnicowanych hierarchicznie struktur władzy. „Symbioza” ta kształtuje się w procesach uczestnictwa w decyzjach dotyczących zarządzania sektorem publicznym (obsada kadrowa, zmiany regulacyjne, własnościowe itd.).

Występowanie tego rodzaju zjawisk opóźnia i modyfikuje reformy rynkowe, nadaje im niespójny charakter, wywołuje znaczące konflikty polityczne i społeczne, często patologizuje się, a także podporządkowuje politykę państwa interesom „grup trzymających władzę”. Jako studia przypadków można rozpatrywać przebieg wydarzeń związanych z tak zwaną sprawą Rywina na rynku mediów elektronicznych i rolą Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji, kontrowersje wokół prywatyzacji Domów Towarowych Centrum i PZU (Cichosz 2001) bądź przebieg reform w służbie zdrowia, w tym powołanie i likwidacja kas chorych oraz utworzenie i sposób działania Narodowego Funduszu Ochrony Zdrowia itd.²⁰⁶

Największe firmy prywatne. Nie potwierdziły się nadzieje, że prywatne polskie przedsiębiorstwa są w stanie zrekompensować brak odpowiedniego kapitału konkurencyjnością na krajowym rynku. Kontrowersje wokół najbogatszych przedsiębiorców określanymi mianem „oligarchów” wskazują jednak, że część środowisk biznesu znalazła taką rekompensatę kapitalizując gospodarczo swoje kontakty polityczne. Kontrowersje wywołane „sprawą Rywina” na początku poprzedniej dekady dostarczyły wielu argumentów na rzecz tezy o tworzeniu się w Polsce oligarchicznego systemu sprawowania władzy, w ramach którego elity porozumiewają się ponad społeczeństwem, a demokracja staje się proceduralną fasadą. Jednym z przejawów takich tendencji było tworzenie się „towarzystwa” splecionego wspólnymi interesami, składającego się z czołowych przedstawicieli elit politycznych, gospodarczych i kulturalnych, należących do różnych partii oraz mających zróżnicowane biografie i rodowody polityczne.

Ukształtowały się i instytucjonalizowały sieci nieformalnych, towarzyskich, bezpośrednich kontaktów liderów biznesu z administracją i politykami, wykorzystujące powiązania osobiste oraz zasadę wzajemności usług. (We Francji podobne praktyki Michel Crozier określał jako „demokrację dojścia”: „ważne jest, aby mieć dojście do tego, kto decyduje”)²⁰⁷. Zmiana koalicji rządowej w 2005 roku, do

²⁰⁶ Wielowymiarową grę interesów, współdziałania i konfliktów w spółkach skarbu państwa z udziałem związków zawodowych, kadry menedżerskiej, władz centralnych i regionalnych charakteryzują także badania przeprowadzone w branży hutnictwa żelaza i stali, w energetyce oraz w PKP (Gilejko i in. 2006). Podobne analizy innego zespołu badawczego charakteryzują także sektor energetyczny, transport pasażerski, sektor pocztowy oraz szpitalnictwo (Kozek i in. 2011).

²⁰⁷ Zdaniem publicystów „towarzystwo uformowało się na początku lat 90. z nowych elit politycznych wyłonionych przy Okrągłym Stole, nowej generacji polskich przedsiębiorców, powracającej do życia publicznego arystokracji oraz elity artystycznej. Paliwem napędzającym życie towarzyskie stały się pieniądze pierwszej generacji polskiego biznesu [...]. Czołówka Towarzystwa to

czego przyczyniła się w znacznej mierze „sprawa Rywina”, istotnie ograniczyła rolę powiązań oligarchicznych. Ich ujawnienie, podobnie jak kontrowersje wokół późniejszej „afery hazardowej”, zdystansowało najważniejszych polityków wobec bliskich relacji personalnych ze środowiskami biznesu; sprzyjają temu także działania państwa przeciwdziałające korupcji (zmiany prawne, powołanie Centralnego Biura Antykorupcyjnego itd.).

Za badaczami monitorującymi zmiany zachodzące w sferze publicznej można wskazać również kilka tendencji o głębszym charakterze, które osłabiły znaczenie relacji oligarchicznych w kontaktach decydentów politycznych z największymi krajowymi firmami prywatnymi. Wiążą się one przede wszystkim z działaniem czynników wpływających na modernizację kraju, takich jak rozwój gospodarczy, proces integracji z Unią Europejską, konieczność dostosowania prawa do standardów międzynarodowych, stopniowy wzrost sprawności aparatu państwowego i większy nacisk społeczny na standardy przejrzystości. Chociaż Polskę dzieli nadal duży dystans do państw skandynawskich lub większości państw Europy Zachodniej, które lepiej sobie radzą z tymi problemami, korupcja „nie stanowi już jednak tak poważnego zagrożenia, jakim była jeszcze w latach dziewięćdziesiątych XX wieku” (Kobylińska i in. 2012: 32).

Wydaje się, że podobną tezę można sformułować w odniesieniu do tendencji oligarchicznych we wzorach relacji pomiędzy czołowymi politykami a elitą polskiego biznesu w sektorze prywatnym. Jak bowiem odnotowują listy pięciuset największych przedsiębiorstw i rankingi „najbogatszych Polaków”, pojawiają się stopniowo również kolejni znaczący aktorzy instytucjonalni gospodarki, zarówno krajowi, jak i zagraniczni, którzy swoją pozycję budują na strategiach rozwoju innych niż powiązania oligarchiczne.

Sektor MSP. Specyfika małych i średnich przedsiębiorstw, w tym słabość zasobów, rozdrobnienie i niski poziom zorganizowania, znajduje odzwierciedlenie również w strategiach politycznych tego środowiska. Cechą relacji z decydentami politycznymi jest ich reaktywny charakter, polegający przede wszystkim na reagowaniu na politykę władz, a nie na próbach jej inicjowania czy modyfikowania. Strategie sektora MSP są najczęściej defensywne, raczej rzadko (poza zmianami prawnymi) sugerują nowe rozwiązania polityczne czy instytucjonalne. W znacznej mierze są one także wynikiem deficytu odpowiedniego kapitału kulturowego

gwiazdy biznesu, ludzie rządzący ogólnopolskimi mediami, arystokracja, artystyczna śmietanka i polityczne VIP-y z premierem i prezydentem na czele”. Szacuje się, że „warszawska elita towarzyska to nie więcej niż dwieście osób” (Mizerski 2003: 108). Zainteresowanie parlamentarnej komisji śledczej i mediów „towarzystwem” upubliczniło kryteria prestiżu, hierarchie i symbole statusu, wyróżniki tożsamości grupowej (np. obecność na liście fundatorów obrazu Kossaka kupionego jako prezent imieninowy dla prezydenta Kwaśniewskiego), a także sposoby nawiązywania kontaktów biznesowych z politykami, style życia i klimat towarzyszący spotkaniom prominentnych postaci polskich elit. Zob. wypowiedzi polityków, naukowców i publicystów w „sprawie Rywina” (Skórzyński 2003).

i niewielkiej „siły przebicia”, którą w większym stopniu dysponują inni instytucjonalni aktorzy polskiej gospodarki.

Przeważające w tym środowisku wzory relacji z decydentami politycznymi i administracyjnymi można określić jako sfragmentaryzowany lobbing instytucjonalny wielu rozproszonych organizacji pracodawców. Nacisk MSP ma w naszych warunkach rzadko charakter kampanii z użyciem rozbudowanych metod *public relations* czy marketingu politycznego. Znacznie częściej bazuje on na formach nacisku spontanicznego, żywiołowego, częściej też dotyczącego spraw lokalnych i konkretnych interesów (np. sprzeciwu wobec budowy hipermarketu) niż kwestii ogólnokrajowych. Presja tej grupy aktorów jest na ogół mniej efektywna niż w przypadku dużych firm, gdyż (z wyjątkiem poziomu lokalnego) mali i średni przedsiębiorcy są zwykle postaciami spoza „klasy politycznej”, nie mają możliwości mobilizowania znaczących zasobów społecznych.

Ze względu na ograniczenia materialne nie dysponują też rozbudowanym zapleczem eksperckim, które łatwiej pozyskują duże firmy i ich reprezentacje organizacyjne. Powiązania oligarchiczne czy klientelistyczne bądź korzystanie z usług profesjonalnych lobbystów otwierają kanały dostępu do decydentów, którymi nie dysponują MSP. Środowisko to ma wprawdzie swoich przedstawicieli w strukturach władzy i konsultacji publicznych (np. prezes Związku Rzemiosła Polskiego jest wiceprzewodniczącym Komisji Trójstronnej) oraz w reprezentacjach organizacji biznesu, między innymi w Radzie Przedsiębiorczości, jednak siła przebicia MSP nie jest porównywalna z pozycją spółek skarbu państwa wspieranych przez związki zawodowe, personalne wpływy „najbogatszych Polaków”, a tym bardziej z korporacyjnymi możliwościami dużych spółek z udziałem inwestorów zagranicznych. Nieprzypadkowo drobni przedsiębiorcy odwołują się często (podobnie jak pracownicy najemni) do zbiorowych metod wpływu – demonstracji, protestów, blokad, petycji itd. W ich wykonaniu metody indywidualne, w rodzaju prezentacji stanowiska firmy lub spotkania z decydentami, nie odgrywają większej roli. Chyba że na poziomie lokalnym.

Przedstawione analitycznie zasoby i strategie polityczne głównych instytucjonalnych aktorów polskiej gospodarki prowadzą do kilku wniosków. Jeśli odnieść klasyfikację czterech odmian kapitalizmu Schrama i Litana do Polski, to ma ona bardzo ograniczoną wartość poznawczą. W nowych relacjach pomiędzy polityką i gospodarką, ukształtowanych po kilkunastu latach transformacji, stosunkowo najwięcej można zidentyfikować elementów kapitalizmu państwowego, takich jak posiadanie banków, największych przedsiębiorstw, a nawet niektórych branż (górnictwo, energetyka, transport kolejowy itd.). Modelowe podobieństwa mają jednak charakter formalny. W przypadku Polski i innych krajów posocjalistycznych nie są one bowiem efektem celowej polityki reform (np. strategii państwa rozwojowego na wzór azjatyckich „małych tygrysów”), a raczej niechcianą pozostałością poprzedniego ustroju, z trudnościami adaptującą się do warunków gospodarki rynkowej.

Ze względu na sposób funkcjonowania instytucji publicznych podobieństwa te są także mylące. Państwo jest wprawdzie właścicielem części największych przedsiębiorstw i kontroluje niektóre sektory gospodarki, lecz jak pokazuje lista pięćset i wskaźniki makroekonomiczne, to prywatni inwestorzy (głównie zagraniczni) odgrywają kluczową rolę w gospodarce, zwłaszcza w instytucjach finansowych, wśród eksporterów i w handlu. Po 1989 roku polityka gospodarcza państwa polskiego w niewielkim zakresie przyczyniła się też do modernizacji infrastruktury, a w jeszcze mniejszym – do stworzenia bodźców dla innowacyjności technologicznej.

Trudno również doszukiwać się w polskiej gospodarce odpowiednika kapitalizmu wielkich firm zdominowanego przez największe korporacje. Nawet jeśli uwzględnimy wiodącą, niekiedy oligopolistyczną pozycję inwestorów zagranicznych w niektórych sektorach, to polskie oddziały stanowią zwykle niewielką część ich sieci biznesowych. Ze względu na kierunek przekształceń własnościowych początkowo bowiem najpierw dzielono duże przedsiębiorstwa państwowe na mniejsze (żeby je następnie sprywatyzować). Niska innowacyjność krajowych firm i słabość lokalnych centrów rozwoju gospodarczego jeszcze potęguje strukturalną słabość kapitalizmu przedsiębiorczego w Polsce. Największą dynamiką rozwoju wyróżniają się przedsiębiorstwa z dominującym udziałem kapitału zagranicznego, które transferują z zewnątrz innowacje i nowe technologie. Jednak zgodnie z regułami optymalizowania inwestycji w skali całej korporacji, mogą je wprowadzać w niewielkim zakresie bądź przenosić w inne miejsca.

Na odrębne potraktowanie zasługuje natomiast kwestia kapitalizmu oligarchicznego, którego elementy pojawiły się w Polsce w latach dziewięćdziesiątych. Anders Aslund zwraca uwagę, że oligarchia (definiowana jako rządy spoczywające w ręku nielicznych) jest międzynarodową normą, a nie wyjątkiem. W gospodarkach wielu krajów, także wysoko rozwiniętych, piramida władzy skutecznie powierza zarządzanie większej części sektora przedsiębiorstw nielicznej grupie elity i rodzinom o ustalonej pozycji, których członkowie mogą być zasadnie nazwani oligarchami. Podkreśla jednak, że w Europie Środkowej i Wschodniej bardzo trudno zostać miliarderem; największe fortuny pojawiły się tylko w trzech gospodarkach posowieckich – w Rosji, na Ukrainie i w Kazachstanie.

Przesłanką pojawienia się oligarchów jest bowiem równoczesne występowanie pięciu czynników: dużych korzyści skali, ogromnych rozmiarów gospodarki, szybkich zmian strukturalnych, powszechnego występowania rent oraz niskiej jakości systemów prawnych (Aslund 2010: 322). W krajach Europy Środkowej czynniki te nie wystąpiły razem, między innymi z powodu stosunkowo małych rynków, które redukują korzyści skali oraz braku źródeł dużej renty w postaci zasobów surowcowych. Równocześnie deficyt kapitału i społeczny nacisk na transparentny przebieg prywatyzacji zablokował przejmowanie największych firm przez krajowy biznes. W efekcie jedynymi możliwymi alternatywnymi wła-

ścicielami dużych przedsiębiorstw stali się inwestorzy zagraniczni oraz państwo (Aslund 2010: 324).

W typologii odmian kapitalizmu postkomunistycznego King i Szelenyi formułują tezę, że dominacja inwestorów zagranicznych w liberalnych gospodarkach Europy Centralnej w porównaniu z systemami patrymonialnymi Rosji i Ukrainy ograniczyła zakres kapitalizmu politycznego. W Polsce problem kapitalizmu politycznego budził kontrowersje ze względu na przewidywania, że elita władzy z czasów rządów komunistycznych przekształci się w nową burżuazję, „uwłaszczoną nomenklaturę”. W takiej perspektywie kraje Europy Wschodniej mogłyby zostać zdominowane przez instytucje kapitalizmu politycznego, odtwarzającego w nowy sposób pozycje górnych warstw hierarchii społecznej ukształtowanej w okresie socjalizmu państwowego. Scenariusz ten uzasadniał fakt, że w całym regionie po upadku komunizmu odpowiedzią elit wobec wyzwań rynku i globalizacji stały się strategie kapitalizmu politycznego, a później kapitalizmu sektora publicznego (Staniszkis 2001)²⁰⁸.

W warunkach wyjściowego niedostatku zasobów i instrumentów transformacyjnych stanowiły one podstawową metodę uruchomienia dostępnych na miejscu kapitałów ekonomicznych i społecznych. Specyficzny charakter tego procesu akcentowali węgierscy autorzy badań nad elitami biznesu odnotowujący, że „krajowi właściciele prywatni są tworzonymi głównie przez rozdawanie własności państwowej lub sprzedawanie jej za symboliczną cenę” (Borocz, Rona-Tas 1995: 138). Udokumentowane jest także posługiwanie się innymi kapitałami z przeszłości. Jeszcze w końcu lat dziewięćdziesiątych przedsiębiorczość „ nadal charakteryzowała się wykorzystaniem zasobów uzyskanych w okresie PRL. Wygrywali ci, którzy zdobyli w przeszłości wiedzę profesjonalną, doświadczenie kierownicze i kontakty zawodowo-towarzyskie, tkwili w tkance ówczesnych układów: to oni nadal nadawali ton badanej przez nas grupie społecznej” (Gardawski 2001: 99; Kozarzewski 1999)²⁰⁹.

²⁰⁸ Jak jednak trafnie zauważa Michał Federowicz (2004: 28–29), „dylemat kapitalizmu politycznego jest znacznie szerszy niż problemy typowe dla transformacji pokomunistycznej. Odnosi się on generalnie do relacji między polityką i gospodarką i w historii krajów »spóźnialskich« zna całą gamę rozwiązań. [...] Historyczne przykłady pokazują, że kapitalizm polityczny, rozumiany [...] jako używanie scentralizowanej władzy politycznej do przyspieszenia akumulacji (prywatnego) kapitału, może być żywotną alternatywą dla liberalnego modelu gospodarczego”. Po drugiej wojnie światowej udaną odmianą takiej alternatywy stał się niemiecki model społecznej gospodarki rynkowej i azjatyckie warianty państwa rozwojowego (Kowalik 2000; Morawski 2001). W innej konfiguracji ustrojowej rozwiązania charakterystyczne dla kapitalizmu politycznego są wyróżnikiem gospodarczej Chin po 1978 roku. Jego rozmaite formy budzą także zainteresowanie kapitalizmem państwowym, narastające na fali kryzysu neoliberalnej wersji globalizacji zapoczątkowanego w 2007 roku.

²⁰⁹ Podobieństwa składu elity politycznej i gospodarczej w latach dziewięćdziesiątych dostarczają wskaźników informujących o indywidualnych i społecznych kapitałach, które w transformacji dawały uprzywilejowaną pozycję wyjściową w porównaniu z innymi grupami społecznymi. W kwestii kapitalizmu politycznego i uwłaszczania nomenklatury w kontekście empirycznych badań tej problematyki zob. Jasięcki (2002).

Znaczący napływ inwestycji zagranicznych do Polski i szybkie przejście przez korporacje transnarodowe kontroli nad kluczowymi sektorami gospodarki zredukowało znacząco zarówno zakres kapitalizmu politycznego, jak i tendencji oligarchicznych. Dominacja kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce ograniczyła bowiem strukturalnie możliwości ich występowania, zwłaszcza w porównaniu z Rosją czy Ukrainą.

Nie oznacza to jednak ich zupełnej marginalizacji, czego przejawem jest między innymi dyskusja o nadmiernym upartyjnieniu państwa bądź większy niż na Zachodzie udział sektora publicznego w gospodarce. Utrwalone już symptomy oligarchizacji występują w sektorach o charakterze oligopolistycznym, na przykład na rynku mediów elektronicznych, który został w praktyce podzielony pomiędzy publiczną TVP oraz magnatów medialnych, właścicieli Polsatu i TVN. Stosunkowo wczesny etap rozwoju i konsolidacji polskiej gospodarki, pozostawia jednak w tym zakresie jeszcze wiele możliwości, które będą zapewne w przyszłości znacząco modyfikowały wzory relacji pomiędzy polityką i gospodarką.

3.1.8. Otoczenie gospodarki. Bariery przedsiębiorczości

W dyskusji na temat różnorodności współczesnego kapitalizmu stosunkowo niewiele miejsca zajmuje otoczenie gospodarki. Jedną z przyczyn niewielkiego zainteresowania tą problematyką jest koncentracja większości badaczy na gospodarkach krajów wysoko rozwiniętych, które wyróżniają się rozbudowaną infrastrukturą otoczenia biznesu przyjazną przedsiębiorczości. Interesujące jest, że również badacze stosujący perspektywę różnorodności kapitalizmu do Europy posocjalistycznej rzadko odnoszą się do tej grupy zagadnień. Takie podejście zastanawia, tym bardziej trudno porównywać Europę Środkowo-Wschodnią z wariantami współczesnego kapitalizmu, jeśli nie uwzględnia się wpływu instytucjonalnego otoczenia gospodarki na kierunki jej rozwoju.

Klasyfikacje krajów posocjalistycznych pomijające ten aspekt często mają charakter mylący; formalne podobieństwa wymagają co najmniej doprecyzowania. Przykładów dostarczają dystynkcje kapitalizmu na osi od modelu liberalnego (Estonia) do modelu koordynowanego (Słowenia) bądź wyodrębnienie nowego wariantu „zależnej gospodarki rynkowej”. Jeśli otoczenie instytucjonalne przedsiębiorstw w Europie Środkowo-Wschodniej jest gorsze od warunków w krajach rozwiniętych, to okoliczność ta nie powinna być ignorowana w dyskusjach na temat rodzaju kapitalizmu w państwach pokomunistycznych. Ma ona bowiem ważne znaczenie dla ogólnej dynamiki zmian ekonomicznych, zasobów przedsiębiorczości i motywacji zachęcających do podejmowania działań gospodarczych, w tym zakładania nowych firm (Nawojczyk 2009).

Standardy instytucjonalne krajów posocjalistycznych, podobnie jak poziom rozwoju gospodarczego, różnią się przecież istotnie od standardów Wielkiej Brytanii

lub Irlandii, do których nieprzypadkowo licznie emigrowali Polacy po 2004 roku. Zwracają uwagę na ten problem badacze zaliczający Europę Środkową do „rynków wschodzących”, co implikuje konieczność podejmowania dalszych reform zmierzających do podnoszenia tych standardów (zob. punkt 2.1.2). Z przyczyn historycznych **jednym z wyróżników państw posocjalistycznych jest niesprzyjające przedsiębiorczości otoczenie** polityczne i instytucjonalne, deficyt kapitału finansowego, negatywne oddziaływanie socjalistycznej mentalności zakorzenionej w nierynkowej strukturze społecznej, częste zmiany prawne oraz rozpowszechnienie korupcji.

W podejściu ekonomistów i polityków gospodarczych kwestia ta odzwierciedliła się w przejściu od dominującej początkowo w Europie Środkowej koncentracji na uzyskaniu stabilności makroekonomicznej w kierunku budowy efektywnych instytucji gospodarczych, co wiąże się z docenianiem roli czynników pozaekonomicznych²¹⁰. Od drugiej połowy lat dziewięćdziesiątych „rośnie znaczenie związków między gospodarką i polityką, między rynkiem i państwem jako układami, których wzajemne powiązania rozstrzygają o zdolności rozwojowej społeczeństwa” (Kamiński, Kamiński 2004: 18–19). Przejawem takiego podejścia stał się raport Banku Światowego (2002:8) wyróżniający trzy kluczowe aspekty instytucjonalnego wsparcia gospodarki, wymagające współpracy administracji publicznej i różnych środowisk społecznych:

- Instytucje tworzą kanały informacji o kondycji rynku, jego produktach, funkcjonowaniu i uczestnikach. Dobra informacja pomaga w identyfikacji partnerów biznesowych, a także w efektywnej analizie, weryfikacji i regulacji działalności gospodarczej. Przykładem mogą być biura informacji kredytowej monitorujące rynek lub regulacje mediów ograniczające możliwość dezinformacji.

- Instytucje definiują i egzekwują prawa własności oraz wykonywanie kontraktów, bez czego nie może efektywnie rozwijać się gospodarka rynkowa. Gwarantują prawa sektora prywatnego w relacjach z państwem i redukują ryzyka związane z realizacją kontraktów. Ich kształt określają rozwiązania konstytucyjne i efektywność wymiaru sprawiedliwości, obejmujące swoim zasięgiem sieć kontaktów społecznych.

- Instytucje wzmacniają lub osłabiają reguły rynkowej konkurencji. Mogą sprzyjać zwiększaniu wzrostu gospodarczego poprzez wspieranie innowacyjności, lecz także wytwarzać sploty zależności korzystne dla ograniczonej grupy przed-

²¹⁰ Projektowanie zmian instytucjonalnych znalazło się na uboczu zainteresowań inicjatorów transformacji posocjalistycznej. Wśród przyczyn wskazuje się między innymi odmienne preferencje podmiotów kredytujących i narzucających warunki strategii, jak MFV i Bank Światowy, trudności w obserwowaniu wpływu instytucji na gospodarkę w warunkach radykalnej zmiany ustrojowej, a także różnorodność teorii instytucjonalnych, z których żadna nie stanowi kompletnej teorii rozwoju. Także przedstawiciele ekonomii instytucjonalnej, z rzadkimi wyjątkami (Douglas C. North), początkowo w niewielkim zakresie wyrażali zainteresowanie przemianami w Europie Środkowej i Wschodniej (Lissowska 2008).

siębiorców. Przykładem są instytucje antymonopolowe bądź regulacje ograniczające wejście na rynek.

Jakość otoczenia biznesu w Polsce na tle innych państw jest przedmiotem badań od wielu lat. Najczęściej rozpatruje się ją z punktu widzenia międzynarodowej konkurencyjności gospodarki i redukowania luki dzielącej w tym zakresie krajowe instytucje gospodarcze od światowej czołówki. Kategoria międzynarodowej konkurencyjności bywa jednak rozmaicie definiowana, co powoduje także zróżnicowanie metod jej pomiaru i doboru porównywanych wskaźników. Nie wchodząc w obszerne dyskusje na temat definicji konkurencyjności, przyjmuję za OECD, że jest to zdolność do generowania w wyniku uczestnictwa w konkurencji międzynarodowej relatywnie wysokich przychodów czerpanych z czynników produkcji i wysokiego zatrudnienia opartego na trwałych podstawach²¹¹.

Globalna rywalizacja ekonomiczna spowodowała, że realizowanych jest wiele badań dotyczących wpływu różnych aspektów jakości otoczenia instytucjonalnego na działalność gospodarczą. Wśród najważniejszych z nich można wskazać rankingi wolności gospodarczej (*Index of Economic Freedom*) sporządzane przez amerykańską Heritage Foundation, rankingi cech otoczenia gospodarczego publikowane w serii *Doing Business* Banku Światowego, rankingi postrzegania korupcji (*Corruption Perception Index*, CPI) międzynarodowej organizacji Intransparency International z siedzibą w Berlinie²¹², rankingi konkurencyjności globalnej (*The World Competitiveness Scoreboard*) Międzynarodowego Instytutu Rozwoju Zarządzania (IMD) w Lozannie, rankingi oparte na indeksie globalnej konkurencyjności (*The Global Competitiveness Index*, GCI) Światowego Forum Ekonomicznego (WEF) w Genewie, rankingi światowych perspektyw inwestycyjnych (*World Investment Prospects Survey*) UNCTAD oraz rankingi atrakcyjności inwestycyjnej w krajach europejskich (*European Attractiveness Survey*) firmy konsultingowej Ernst & Young²¹³.

²¹¹ Konkurencyjność jest rozpatrywana na poziomie firm, przemysłów, regionów lub ponadnarodowych ugrupowań (np. UE), z perspektywy makro- i mikroekonomicznej, krótko- oraz długookresowej. Wyodrębnia się także różne rodzaje konkurencyjności – kosztową, technologiczną itd. W kwestii pojęcia konkurencyjności zob. Wysokińska (2001: 36–39). Kontrowersje wokół tego pojęcia, genezę badań od lat siedemdziesiątych, ich główne kierunki oraz spory wokół sposobów pomiaru charakteryzuje Wziątek-Kubiak (2003).

²¹² Pogłębioną analizę i krytykę metodologiczną rankingu CPI przedstawia Makowski (2008).

²¹³ Pojawiają się także kolejne interesujące badania porównawcze, na przykład firmowane przez PriceWaterhouseCoopers i Kurtzman Group raporty wprowadzające tak zwany wskaźnik mętności (*opacity index*) oceniający stopień, w jakim krajom brakuje jasnych, precyzyjnych, łatwo rozpoznawalnych i szeroko akceptowanych praktyk regulujących stosunki między biznesem, inwestorami i rządem. Na ogólną ocenę składa się pięć rankingów dotyczących korupcji, skuteczności systemu prawa, szkodliwej polityki gospodarczej, nieprawidłowej rachunkowości i praktyk nadzoru właścicielskiego oraz niekorzystnych struktur regulacyjnych, traktowanych jako miernik tak zwanego negatywnego kapitału społecznego. Polska jest w tym rankingu zestawiana porównywalnie z Grecją i Malezją (Sulejewicz 2010: 235–236).

Chociaż ze względu na odmienne założenia teoretyczne i metodologię budowania wskaźniki te są przedmiotem rozmaitych kontrowersji, to dostarczają wielu cennych informacji dotyczących różnych wymiarów jakości otoczenia biznesu na tle porównawczym²⁴. Wyniki tego rodzaju raportów i rankingów pozwalają także na dynamiczne monitorowanie zmian zachodzących w badanym zakresie w Polsce oraz na przedstawianie rekomendacji dla instytucji publicznych. Przykładem są między innymi coroczne opracowania na temat konkurencyjności Polski przygotowywane na SGH przez zespół pod kierunkiem Marzenny A. Weresy lub raporty o stanie polskiej gospodarki publikowane przez Ministerstwo Gospodarki.

Wiele wymienionych rankingów stało się również diagnostycznym punktem wyjścia do raportu zespołu doradców premiera Donalda Tuska *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe* (2009) oraz jego kolejnych wersji, w tym najnowszej, przygotowanej przez Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji *Trzecia fala nowoczesności. Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju* z listopada 2012 roku. Jak często bywa w przypadku statystyk i porównań, stają się one przedmiotem odmiennych interpretacji. W wersji urzędowej, uwzględniającej indeks wolności gospodarczej oraz mikroekonomiczne aspekty działalności gospodarczej i rankingi globalnej konkurencyjności, znajdujemy eufemistyczne oceny, że „w świetle międzynarodowych porównań i rankingów polska gospodarka wciąż nie jest klasyfikowana wśród gospodarek wysoce konkurencyjnych” (Ministerstwo Gospodarki 2012: 79). W takim ujęciu podkreśla się, że stosunkowo najlepiej Polska jest pozycjonowana w rankingach atrakcyjnych lokalizacji dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ)²⁵.

W publikacjach akademickich częściej używane są sformułowania bardziej krytyczne. Na przykład według jednego z autorów badań nad konkurencyjnością prowadzonych w SGH, wszystkie analizowane opracowania międzynarodowe niezależnie od stosowanej metodologii, dyskusyjnego charakteru technik pomiaru i możliwych błędów statystycznych „wydają się być zgodne w ocenie słabości polskiego otoczenia gospodarczego pod względem jego przychylności przedsiębiorcom. Pozycja Polski pozostaje w środku listy rankingowej, zazwyczaj między siódmą a dziewiątą dziesiątką klasyfikacji światowych. Wyłaniający się z przedsta-

²⁴ Zalety i ograniczenia rankingów międzynarodowej konkurencyjności wynikające z budowania indeksów miar na podstawie rozmaitych danych statystycznych oraz sondaży opinii na przykładzie *World Competitiveness Yearbook* (WCY) i *Global Competitiveness Report* (GCR) charakteryzuje krytycznie Bossak (2006: 131–138).

²⁵ Światowy Przegląd Perspektyw Inwestycyjnych 2010–2012 UNCTAD umieszcza Polskę w tym zakresie na dwunastym miejscu na świecie, a w Europie na trzecim. Raport Atrakcyjności Inwestycyjnej Europy Ernst & Young 2012 tworzony na podstawie opinii zagranicznych inwestorów wskazuje Polskę jako drugi po Niemczech kraj w UE. Największymi atutami w oczach potencjalnych inwestorów są między innymi duży i chłonny rynek wewnętrzny, dobrze wykwalifikowana i profesjonalna kadra, stabilny system prawny i podatkowy oraz stabilna sytuacja makroekonomiczna w porównaniu z innymi państwami UE.

wionych analiz wizerunek jest gorszy od sąsiadów, a tym bardziej od pozostałych krajów UE” (Sulejewicz 2010: 237–238).

Pomimo korzystnych zmian w ostatnich latach, wyniki kolejnych rankingów nadal wskazują na niską jakość rządzenia i znaczącą obecność syndromu „miękkiego państwa” w Polsce (podpunkt 3.1.5). Najnowszym przykładem są wyniki badań nad mikroekonomicznymi wymiarami prowadzenia działalności gospodarczej przedstawione w raporcie Banku Światowego *Doing Business 2013*. W porównaniu z poprzednim rokiem świadczą one o znaczącej ogólnej poprawie wskaźników prowadzenia działalności gospodarczej. Polska z 74. miejsca przesunęła się na 55. pozycję (na 185 krajów)²¹⁶. Wymieniana jest również na 17. miejscu wśród państw, które dokonały największego postępu w ograniczaniu dystansu do krajów wysoko rozwiniętych²¹⁷.

Skalę dystansu naszej gospodarki do krajów rozwiniętych odzwierciedla jednak średnia dla państw OECD – jest to miejsce 29. w rankingu. Polskę w tym zakresie wyprzedzają między innymi Korea Południowa i Tajwan, jak również Gruzja, Malezja, Tajlandia, Arabia Saudyjska, republiki bałtyckie, Armenia, Słowacja, Węgry i Słowenia, Afryka Południowa, Peru, Kolumbia, Meksyk, Kazachstan, Tunezja oraz Rwanda. Spośród państw europejskich osiągnęliśmy wyższe miejsce niż Luksemburg, Białoruś, Czechy, Bułgaria, Turcja, Rumunia, Włochy i Grecja. W porównaniu z wcześniejszymi badaniami ranking odnotowuje korzystne zmiany w Polsce w obszarze rejestracji nieruchomości, płacenia podatków, egzekwowania umów oraz upadłości przedsiębiorstw.

Równocześnie analiza większości wskaźników uwzględnianych w rankingu obrazuje trwałość i uciążliwość występowania barier ograniczających przedsiębiorczość. Polska najwyższą pozycję odnotowuje w kategorii łatwości uzyskania kredytu (czwarte miejsce – poprawa o cztery pozycje w porównaniu z 2012 rokiem). W tym zakresie, zwłaszcza ze względu na dobry system informacji kredytowej, wyprzedziliśmy między innymi Słowację, Niemcy i Danię oraz odnotowane na dalszych pozycjach Węgry i Czechy. Jednak kolejne wskaźniki *Doing Business 2013* lokują otoczenie instytucjonalne polskich firm w innej kategorii państw – na miejscach średnich, a niekiedy bardzo odległych, bliskich wskaźnikom dawnego Trze-

²¹⁶ Według informacji prasowych, znacząca poprawa miejsca Polski w najnowszym rankingu *Doing Business* jest efektem lobbingu Ministerstwa Sprawiedliwości (MS), odpowiadającego za główną część rozwiązań uwzględnianych przy jego konstruowaniu. W MS powołano specjalny zespół, który lustrował obowiązujące prawo i zmiany pod kątem przydatności w rankingu. Przekonano także Bank Światowy do uwzględnienia specyfiki polskiego prawa upadłościowego, w którym rozróżnia się dwa postępowania upadłościowe: likwidacyjne i układowe. Wprowadzono także zadaniowy czas pracy dla referendarzy w wydziałach ksiąg wieczystych, co umożliwiło podniesienie wydajności i skrócenie oczekiwania na wpis (Woś 2012).

²¹⁷ Wskaźniki *Doing Business* nie dotyczą jednak usług infrastrukturalnych (poza handlem przez granice i dostępem do elektryczności) oraz koncentrują się na warunkach działalności firm w dużych miastach. W związku z tym ich reprezentatywność może się różnić w zależności od wielkości badanego państwa.

kiego Świata. Wskutek wprowadzenia nowych uproszczonych regulacji wystąpiła bardzo duża poprawa (o 54 miejsca) w zakresie prawa upadłościowego przedsiębiorstw, co lokuje Polskę na pozycji 37. w porównaniu z 2012 rokiem. W zakresie ochrony inwestorów ze względu na słabą egzekucję praw udziałowców mniejszościowych w stosunku do poprzedniego rankingu nastąpił spadek notowań Polski z 46. na 49. miejsce. Podobne zjawisko odnotowano w aspekcie procedur związanych z dokumentacją, czasem, a także kosztami w eksporcie i imporcie, gdzie Polska spadła o 1 miejsce – do pozycji 50.

Duża poprawa (o 28 miejsc) w stosunku do poprzedniego rankingu, wynikająca między innymi ze zredukowania procedur biurokratycznych, wystąpiła także w zakresie egzekwowania zobowiązań umownych. Szczególnie istotnym systemowo wskaźnikiem jest skrócenie czasu egzekucji zobowiązań z 830 dni w 2012 roku do 685 dni w 2013 roku. Trzeba jednak zauważyć, że średnia dla krajów OECD wynosi 510 dni. W efekcie, pomimo korzystnej zmiany, wyraźny jest nadal dystans do krajów rozwiniętych, którego przejawem jest 56. miejsce Polski w rankingu *Doing Business*. Analogiczna sytuacja (poprawy o 25 miejsc w porównaniu z poprzednim rokiem) dotyczy również skrócenia do 54 dni rejestracji nieruchomości. Jednak w tym wymiarze Polska zajmuje w rankingu 62. miejsce wobec średniej dla OECD, która wynosi 57. Warto również podkreślić, że dzięki postępom digitalizacji i uproszczeniu procedur nastąpiło zmniejszenie kosztów takich transakcji z 1,6 procent wartości nieruchomości w 2005 roku do 0,4 procent w 2013 roku.

Niektóre wskaźniki rankingu są dla Polski kompromitujące i mają charakter „trzecioświatowy”. Sprawność niektórych instytucji otoczenia biznesu lokuje nas w drugiej setce. Wśród nich znajduje się system podatkowy, dostępność zasilania energetycznego oraz uzyskanie zgody na budowę²¹⁸. Pod względem oceny łatwości płacenia podatków Polska została sklasyfikowana na bardzo dalekim 114. miejscu, przy średniej 56 w OECD (dzięki wprowadzaniu elektronicznych rozliczeń jest to jednak o 14 miejsc wyżej w porównaniu z 2012 rokiem). Zgodnie z szacunkami autorów raportu, przedsiębiorca, który ma spełniać wymagania polskich przepisów podatkowych, musi dokonać 29 płatności (w porównaniu ze średnio dwunastoma płatnościami w OECD), co zabiera mu w sumie 43,8 procent zysku brutto.

Jeszcze gorzej umiejscawiają Polskę procedury rozpoczęcia działalności gospodarczej. Chociaż w tym zakresie w rankingu nastąpiła poprawa o dwa miejsca, to przy średniej 61 dla OECD jesteśmy wykazywani na 124. pozycji. „Trzecioświato-

²¹⁸ Ranking *Doing Business* został zainspirowany między innymi badaniami peruwiańskiego ekonomisty Hernando de Soto, który zajmuje się konsekwencjami występowania rozmaitych barier przedsiębiorczości ograniczających wzrost gospodarczy w Ameryce Łacińskiej, Afryce Północnej i Azji Wschodniej. Jego zdaniem jedną z głównych blokad rozwoju (a tezę tę rozciąga również na kraje posocjalistyczne, na przykład republiki poradzieckie) jest struktura instytucjonalna, prawna i własnościowa nie sprzyjająca wytwarzaniu bogactwa. Zob. De Soto (1989; 2002). Kontrowersje, jakie wzbudzają koncepcje De Soto, przedstawia Buomberger (2007).

wy” jest także wskaźnik uzyskania podłączenia do prądu: Polska zajmuje pozycję 137., co jest z wynikiem gorszym o siedem miejsc w porównaniu z rokiem 2012 (średnia dla OECD wynosi 55). Według *Doing Business 2013* uzyskanie takiego podłączenia wiąże się z sześcioma procedurami i zajmuje łącznie 186 dni²¹⁹. Podobnie wypadają procedury pozwoleń na budowę, które są bardzo czasochłonne. Od 2006 roku zajmują 301 dni, co wiąże się z koniecznością spełniania trzydziestu formalności urzędowych. W tym obszarze także Polska odnotowała w 2013 roku spadek o cztery pozycje – na 161. miejsce – w porównaniu z poprzednim rankingiem (przy średniej 53 w OECD).

W rodzimych badaniach, które nawiązują do metodologii *Doing Business*, podkreślano (co potwierdza także najnowszy raport tej serii), że niska wśród krajów Grupy Wyszehradzkiej pozycja Polski w łącznym rankingu nie oznacza, iż pod każdym względem jest najgorzej. „Uciążliwość otoczenia instytucjonalnego jest szczególnie dotkliwa w kilku obszarach, których reformy sprawiłyby, że Polska byłaby na poziomie średniej unijnej pod względem warunków prowadzenia działalności gospodarczej” (Górniak, Mazur 2010: 12). Od lat wśród deklarowanych przez przedsiębiorców barier prowadzenia działalności gospodarczej jako najważniejszą wskazuje się niejednoznaczność lub zmienność przepisów prawnych (podatkowych, kodeksu pracy itd.), pozyskiwanie kapitału na finansowanie inwestycji w innowacje, spełnianie bankowych warunków zabezpieczeń lub gwarancji kredytowych i terminowe uzyskanie decyzji administracyjnych²²⁰.

W ujęciu instytucjonalnym oczekiwania pracodawców wobec działań rządu można uznać za **potwierdzenie tezy o słabości rynkowych i nierynkowych mechanizmów koordynacji zmian w otoczeniu gospodarki w Polsce**. Mechanizmy te nie są bowiem w stanie znacząco ograniczyć zdiagnozowanych od dawna barier blokujących efektywność polskich przedsiębiorców. Oczekiwania dotyczą głównie podniesienia jakości pracy administracji publicznej w obszarach kluczowych dla poprawy warunków prowadzenia działalności gospodarczej – stabilności prawa i wyższej jakości jego stanowienia, uproszczenia procedur, informatyzacji urzędów oraz zwiększenia odpowiedzialności urzędników²²¹.

²¹⁹ W Niemczech lokujących się w tym rankingu na drugim miejscu, dla uzyskania podłączenia do prądu wystarczą trzy procedury trwające w sumie siedemnaście dni.

²²⁰ Coroczne szczegółowe zestawienie takich barier publikuje na przykład Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan. Zob. *Czarna Lista Bariery dla rozwoju przedsiębiorczości 2012*. Identyfikuje ona między innymi bariery podatkowe, bariery wynikające ze stosunków pracy, bariery w wykorzystaniu funduszy strukturalnych, bariery z zakresu ochrony środowiska, bariery branżowe (w branży energetycznej, telekomunikacyjnej i medialnej, w instytucjach finansowych itd.), a także wskazuje rekomendacje rozwiązań prawnych.

²²¹ Badania prowadzone przez Ministerstwo Gospodarki wykazują, że chociaż ocena otoczenia prawno-instytucjonalnego, w jakim działają przedsiębiorcy, nie ulega znaczącym zmianom, to w warunkach pogorszenia koniunktury gospodarczej jest ono widziane nieco inaczej. Rośnie rola także innych czynników. Wśród najważniejszych barier rozwoju przedsiębiorczości wskazywana jest wysokość podatków i opłat, małe obroty, konkurencja ze strony innych firm oraz oczekiwania na zapłatę od

W takim kontekście wskazywana jest przede wszystkim czasochłonność procedur związanych z zakładaniem przedsiębiorstw, płaceniem podatków, uzyskiwaniem pozwoleń na budowę oraz odzyskiwaniem należnych płatności na podstawie wyroku sądowego. Ta ostatnia kwestia jest wskaźnikiem niskiej jakości obsługi prawnej w sądownictwie, jak również zwraca uwagę na nierówność stron i elementy systemowej niesprawiedliwości, między innymi występujące w postępowaniach sądowych i odzyskiwaniu zaległych płatności. Analizy wyników badań przeprowadzonych wśród pracodawców wykazują bowiem nie tylko przewlekłość postępowań sądowych, lecz także wpływ wielkości przedsiębiorstwa na skuteczne otrzymanie takich płatności. Duże przedsiębiorstwa znacznie częściej otrzymują płatność dzięki wyrokom sądu lub ustugom firm windykacyjnych²²². Otrzymane wyniki prowadzą do wniosku, że rzadsze zwracanie się do wymiaru sprawiedliwości przez przedsiębiorców z mniejszych firm może wynikać ze świadomości stosunkowo niskiej skuteczności tej ścieżki odzyskiwania należności (Górniak, Mazur 2010)²²³. W takim kontekście wprowadzanie e-pozwów i inne reformy zmniejszające liczbę procedur oraz czasochłonność kontaktów z administracją publiczną przenosi się także na istotne kwestie pozaekonomiczne. Nie tylko redukuje to koszty transakcyjne, lecz może zwiększać legitymizację prawa oraz instytucji publicznych.

Badacze podejmujący kwestie uwarunkowań działalności gospodarczej akcentują również rolę kultury w funkcjonowaniu różnych wariantów kapitalizmu. Wartości i idee zakorzenione w społeczeństwie wpływają bowiem długookresowo na działanie kluczowych instytucji odpowiadających za ciągłość procesów społecznych, a także określają zakres możliwości wyboru aktualnych i przyszłych rozwiązań politycznych, gospodarczych itd. „Rozwiązania instytucjonalne są najczęściej konstruowane [...] na podstawie norm kulturowych, w długotrwałym

kontrahenta. Z kolei badania NBP wykazują, że istotny jest również niski popyt, wzrost cen surowców i materiałów oraz wahania kursów walutowych (Ministerstwo Gospodarki 2012: 246–247).

²²² Większe przedsiębiorstwa również szybciej uzyskują pozwolenie na budowę. Taka zależność może częściowo wyjaśniać rozbieżność ocen warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce przez inwestorów zagranicznych i przedsiębiorców krajowych (kapitał zagraniczny zgodnie z regułą, że „duży może więcej”, częściej dysponuje dobrą obsługą prawną, ma większą siłę przebicia w relacjach z władzami itd.).

²²³ Z analogicznym problemem spotykają się także nabywcy usług i konsumenci, którzy ze względu na koszty transakcyjne postępowań sądowych często rezygnują z dochodzenia swoich praw. Kilka lat temu przedsiębiorca, któremu zleciłem remont łazienki w mieszkaniu, dał mi interesującą lekcję myślenia o gospodarce w kategoriach instytucjonalnych. Stwierdził, że jeśli jestem niezadowolony z jego usług, mogę podać go do sądu. Wyraził pogląd, że sprawa stanie na wokandyzie za trzy lata, a jego firma w tym czasie zostanie już zlikwidowana. Sytuacja przypominała znany skecz kabaretu Dudek z lat sześćdziesiątych, w którym reklamujący wykonanie usługi klient dowiaduje się, w co może pocałować fachowca. Obecność podobnych sytuacji także po 1989 roku można uznać za przejaw ciągłości i trwania takich zachowań w biznesie; ich powszechność jest równocześnie wskaźnikiem słabości otoczenia instytucjonalnego gospodarki, w niewielkim stopniu sprzyjającego (lub wymuszającego) zmianę standardów w zachowaniach biznesowych.

procesie historycznym kształtowania kapitalizmu w danym państwie. Wartości kulturowe i powiązane z nimi idee wpływają także na percepcję interesów społecznych w danym systemie gospodarczym” (Grosse 2010: 224). Tworzą one między innymi określone oczekiwania wobec roli państwa w gospodarce, definiują zakres akceptowanej wolności gospodarczej, stosunek społeczeństwa do instytucji, przedsiębiorczości, zróżnicowań dochodowych bądź nieformalnej aktywności ekonomicznej. W takiej perspektywie polska kultura ze względu na zakorzenienie wzorów tradycji chłopskiej, katolickiej i inteligenckiej nie sprzyjała pozytywnemu wartościowaniu akumulacji kapitału, bogaceniu się bądź tworzeniu etosu rynkowej przedsiębiorczości.

Do końca Drugiej Rzeczypospolitej w kulturze dominowały niekapitalistyczne wzorce szlacheckie oraz ziemiańsko-arystokratyczne, które odzwierciedlał skład elit politycznych, korpusu oficerskiego i dyplomacji. Ze względu na rolniczy, postfeudalny charakter gospodarki rynkowej klasy średnie były nieliczne i nie dysponowały dużym kapitałem, co było między innymi następstwem wojny światowej oraz Wielkiego Kryzysu w latach 1929–1936. Charakteryzowała je też mała spójność wewnętrzna i niski prestiż, spowodowane poczuciem obcości narodowej i kulturowej. Wynikało to z podziałów narodowościowych, wyznaniowych oraz społecznych przejawiających się między innymi w tym, że w elicie gospodarczej prym wiodli obcokrajowcy, a także obywatele polscy pochodzenia żydowskiego i (rzadziej) niemieckiego.

Okres socjalizmu państwowego, chociaż zmienił radykalnie struktury i postawy społeczne, w tym zakresie wpisywał się we wcześniejsze wzorce kulturowe. Wytworzył też ich własne odmiany związane z upaństwowieniem gospodarki i industrializacją, które w nowy sposób zepchnęły sektor prywatny i przedsiębiorczość na margines systemu, stygmatyzując je ideologicznie jako „przeżytki wcześniejszych formacji”²²⁴. W rezultacie, w okresie wchodzenia w transformację posocjalistyczną zwolennicy modernizacji zwracali uwagę na „cywilizacyjną niekompetencję” społeczeństwa polskiego, odbiegającego mentalnie i kulturowo od krajów rozwiniętego kapitalizmu (Sztompka 1993).

Zdaniem Mirosławy Marody i Jacka Kochanowicza (2007: 34–38) jest to problem zakorzeniony w nierynkowej kulturze ekonomicznej społeczeństwa. Scharakteryzowali jej kilka zasadniczych cech:

- **familiaryzm**: spersonalizowane postrzeganie relacji społecznych oraz identyfikacja z osobami, a nie z instytucjami i rolami społecznymi;
- **niechęć wobec wielkich organizacji**: brak wiedzy na temat ich działania, preferowanie małych organizacji, niski poziom zaufania do dużych instytucji;

²²⁴ Przesłanki i formy spychania kapitalistycznej przedsiębiorczości oraz związanych z nią wzorów kultury ekonomicznej poza główny nurt zmian strukturalnych w Polsce wraz z radykalną zmianą tego stanu rzeczy po rozkładzie socjalizmu państwowego przedstawiam w pracy na temat nowej elity biznesu. Zob. Jasiński (2002).

- **moralna „solidarność”**: identyfikacja wspólnotowa (zwłaszcza narodowa), rezerwa wobec kryteriów merytokratycznych, roszczeniowość wobec państwa;
- **anarchiczny kolektywizm**: skłonność do organizacyjnego rozdrobnienia, akcentowanie w większym stopniu praw niż obowiązków jednostki, trudności w dochodzeniu do kompromisu, łatwe „wychodzenie” z instytucji i tworzenie nowej;
- **dwuznaczna przedsiębiorczość**: duża zdolność do prowadzenia interesów łączona często z poszukiwaniem korzyści osiągniętych metodami nielegalnymi lub niemoralnymi (oszukiwanie, unikanie płacenia podatków, „omijanie kolejki” w sensie dosłownym i metaforycznym);
- **krótkowzroczność czasowa**: skupienie na teraźniejszości, niechęć wobec planowania w dłuższym okresie, niska skłonność do oszczędzania itd.;
- **„ostentacyjna” konsumpcja i niejednoznaczny stosunek do bogactwa**: podobieństwo do społeczeństw prekapitalistycznych, polegająca na przywiązywaniu dużego znaczenia do majątku i bogactwa przy równoczesnym traktowaniu ich jako dowodu braku uczciwości innych osób; spontaniczne wydawanie pieniędzy, skłonność do ostentacyjnej konsumpcji, tendencja do podkreślania raczej niepowodzeń i braków aniżeli osiągnięć i sukcesów finansowych.

Powyższe generalizacje, jak większość propozycji ram teoretycznych użytecznych w zrozumieniu współczesnych przemian polskiej kultury ekonomicznej, podlegają interpretacji na wiele sposobów. Zdaniem autorów mogą się okazać nieprawdziwe chociażby w odniesieniu do niektórych kategorii czy grup społecznych. Jednak z perspektywy różnorodności kapitalizmu dostarczają ważnych inspiracji w dyskusji na temat specyfiki ukształtowanego w Polsce modelu gospodarczego.

Jeśli bowiem, za Grażyną Skąpską, uznać, że transformacja posocjalistyczna stanowi próbę przezwyciężenia pasożytniczego wzorca strukturalnego dominującego w naszej historii, to kwestia barier przedsiębiorczości ma znacznie większy ciężar gatunkowy, niż sugerują dyskusje wokół wyników rankingów otoczenia gospodarczego lub konkurencyjności. Stawką w tej grze jest bowiem zdolność przełamania modelu, w którym zmieniające się klasy „próżniacze” pasożytują na klasach przedsiębiorczych, głównych wytwórcach dochodu narodowego. Model ten, w Polsce mający historyczne korzenie w gospodarce późnego feudalizmu, doprowadził tu niegdyś do upadku miast i mieszczaństwa oraz regresji rolnictwa. Jego mutacją w innych warunkach historycznych stał się socjalizm państwowy, który wytworzył splot antyrozwojowych interesów bazujących na sztywnej hierarchii podziałów branżowych i zawodowych, z nomenklaturą partyjną jako rdzeniem struktur władzy. W takim ujęciu instytucjonalne mechanizmy i kulturowe tradycje wykorzystywania przedsiębiorczości przez „klasę polityczną” w postaci prawnej bądź podatkowej stanowią poważny czynnik ograniczający modernizację Polski także po 1989 roku (Skąpska 2002: 15–17).

Ich systemowym przejawem stało się utrwalanie kolejnych odmian „pasożytnictwa” politycznego i gospodarczego, opierających się na przechwytywaniu za-

sobów oraz wytworów grup produktywnych przez grupy i warstwy nieproduktywne, których członkowie powiązani są starymi i nowymi więzami koleżeńskimi, nepotyzmem, wspólnymi interesami, klientelistycznymi układami itd. (Hausner, Marody 1999; Staniszki 2001; Skąpska 2002; Gadowska 2002; Jarosz 2004). Przejawem nowych form tego rodzaju działań jest stworzenie nowej grupy pracowników samorządowych – doradców i asystentów, nie objętych trybem naboru (Cyraniewicz 2012). W takim kontekście **charakterystyka cech otoczenia gospodarczego i barier przedsiębiorczości dostarcza ważnych informacji o kierunku i tempie zmian strukturalnych**, w tym zmieniających się proporcjach pomiędzy liberalnym kapitalizmem, dziedzictwem komunizmu oraz polską „trzecioświatowością” – biedą, wykluczeniem i trwałą marginalizacją.

Badania społecznych uwarunkowań transformacji wykazują, że nawet w najbardziej reformatorskich krajach posocjalistycznych postawy wobec przedsiębiorczości były i są negatywne. Ze względu na okoliczności wprowadzania kapitalizmu często są one kojarzone z „szarą strefą”, działaniami na granicy prawa lub poza prawem, nadużywaniem władzy, korupcją i przestępczością, które utrwaliły się również w polskiej opinii publicznej (Nawojczyk 2009; Dietl, Gasparski 1997). Do ich upowszechnienia przyczynili się także politycy, likwidujący na początku lat dziewięćdziesiątych (w imię szybszego tworzenia nowej klasy średniej), wydziały do spraw przestępczości gospodarczej w policji oraz nadający ideologiczny status tezie, że „pierwszy milion trzeba ukraść”, co sprzyjało odreażującym hasłom typu „afera-liberał”²²⁵.

Niezależnie od intencji dokonania strukturalnego przełomu w stosunkach własnościowych i w społeczeństwie, takie działania utrwaliły wiele cech polskiej kultury ekonomicznej w ujęciu Marody i Kochanowicza. Można wskazać warunki polityczne i instytucje co najmniej tolerujące dwuznaczną przedsiębiorczość, rozwijaną w postaci strategii bogacenia się „starych” i „nowych” elit władzy, w tym w kolejnych wariantach kapitalizmu sektora publicznego, o których niemal codziennie dowiadujemy się z mediów²²⁶. Jak zauważają eksperci, utrzymują się

²²⁵ Takie podejście do biznesu miało także wsparcie części zachodnich środowisk akademickich i praktyków gospodarczych. Głoszono tezę, że *moral economy* jest luksusem, na który mogą sobie pozwalać jedynie kraje bogate, a początkowe formy akumulacji kapitału w historii zwykle wyróżniały się brutalnymi metodami działań nie liczących się z prawem lub moralnością. Równocześnie wielu zachodnich ekspertów, firm konsultingowych i inwestorów wykorzystywało transformacyjny chaos do osiągnięcia niekiedy znaczących korzyści materialnych (związanych z doradztwem biznesowym, wyceną i organizacją prywatyzacji, wynagrodzeniem „Brygad Marriotta” itd.), które dodatkowo legitymizowały zasadę „cel uświęca środki”, rozpowszechnioną w Polsce także dzięki przekonaniu o niekaralności nieetycznej działalności (Kopycińska (1997). Na temat korupcyjnych standardów zachodnich „ułatwiających” prowadzenie interesów w krajach posocjalistycznych zob. Wedel (2001) i Stiglitz (2004; 2006). Z kolei na etycznie destrukcyjne aspekty finansjalizacji, która uczyniła z kapitału finansowego główny miernik wartości, zwraca uwagę Dembinski (2011).

²²⁶ Andrzej S. Nartowski, szef Polskiego Instytutu Dyrektorów, przypomina, że gdy w 1995 roku ogłoszono konkurs do rad nadzorczych Narodowych Funduszy Inwestycyjnych i zgłosiło się blisko

nadal odziedziczone po poprzednim ustroju społeczne zwyczaje omijania lub łamania prawa – „wygrywania z systemem”. Transformacja systemowa sprzyjała łamaniu prawa, w którym brali udział i biorą nadal przedsiębiorcy, menedżerowie i pracownicy. Mało skuteczny system stanowienia oraz egzekwowania reguł prawnych tworzy podatny grunt dla rozwoju przestępczości kryminalnej i gospodarczej (Obłój 2007: 12). O ile jednak łatwiej można wyjaśnić występowanie takich praktyk w latach dziewięćdziesiątych, to ich obecność wiele lat później świadczy o ograniczonej skuteczności podnoszenia standardów w instytucjach wymiaru sprawiedliwości.

Jednym z najgłośniejszych przykładów zaistnienia sytuacji, która teoretycznie „nie powinna się w ogóle zdarzyć”, stał się w 2012 roku upadek spółki Amber Gold. Jej właściciel, recydywista skazany sześcioma wyrokami sądowymi za fałszerstwa, przywłaszczenie mienia i wyłudzenie kredytów, prowadził niezgodnie z prawem działalność parabankową, która w ciągu trzech lat spowodowała, że około dziesięciu tysięcy klientów utraciło ponad 650 milionów złotych. Pomimo umieszczenia spółki na liście ostrzeżeń publicznych sporządzanej przez Komisję Nadzoru Finansowego i kilkukrotnych doniesieniach KNF o podejrzeniach dokonania przestępstwa do Prokuratury Apelacyjnej w Gdańsku, śledztwa umarzano lub czekały w prokuraturze wiele miesięcy na interpretację, a Amber Gold równocześnie prowadził agresywną kampanię promocyjną w mediach²²⁷. Trudno w takich okolicznościach oczekiwać rosnącej akceptacji dla zamożności i bogactwa, która jest

siedem tysięcy kandydatów, do rad weszły także osoby, które nie przechodziły procedury konkursowej. „Za rządów AWS wymyśliłem pojęcie „alotażu” – od nazwiska Stanisława Alota nauczyciela w technikum, który został szefem ZUS bez żadnych kwalifikacji”. Później pojawiło się słynne TKM, czyli „teraz, k..., my” (Prusek 2012). Działanie tego mechanizmu przypominają nagłówki gazetowe „Sami swoi na państwowym, czyli, jak partie dzielą posady” (Gnacikowska i in. 2012), „Miejskie spółki to żyła złota” (Kałucki 2012), „Ludzie Platformy na etatach. Co drugi radny PO w Warszawie zarabia w instytucjach rządowych i samorządowych” (Kraj 2012). „Afera taśmowa” wiosną 2012 roku upubliczniła sposoby obsadzania kierowniczych stanowisk w spółkach kontrolowanych przez PSL. „Dwuznaczna przedsiębiorczość” występuje także w innych środowiskach społecznych, czego przejawem jest „szara strefa” szacowana na 15–30 procent PKB Polski, zwłaszcza w usługach budowlanych i instalacyjnych, usługach gastronomicznych, handlu, pracach ogrodniczych i rolnych, działalności produkcyjnej, opiece nad dzieckiem lub seniorami, w pracach domowych oraz usługach transportowych. Szerzej na temat przyczyn „szarej strefy”, jej rozmiarów i form, skutków, a także aktywności konsumentów w tym obszarze gospodarki zob. Mróz (2011).

²²⁷ Sprawą zajmowała się również ABW. Po aresztowaniu 28-letniego szefa Amber Gold i zbankrutowaniu nieco wcześniej linii lotniczych OLT Express okazało się, że zgodnie z art. 18 Kodeksu spółek handlowych jako prawomocnie skazany nie miał on prawa rejestrować ani być prezesem bądź członkiem zarządu spółki. Prowadzone śledztwo wykazało elementarne braki w przepływie informacji pomiędzy Krajowym Rejestrem Sądowym (KRS nie ma obowiązku sprawdzania karalności osób rejestrujących firmy) i Rejestrem Karnym, zagadkową pobłażliwość sądów, prokuratorów i służb skarbowych (Daszczyński 2012; Samcik, Wróblewski 2012). Afera Amber Gold uzyskała również kontekst polityczny, ponieważ w promocję firm jej właściciela angażowali się czołowi politycy i urzędnicy państwowej województwa pomorskiego wywodzący się z PO, a w jednym z projektów spółki okresowo zatrudniony był syn urzędującego premiera.

potrzebna dla wzmocnienia instytucji sprzyjających osiągnięciu stabilnego wzrostu gospodarczego²²⁸.

Rozwoju nowoczesnej gospodarki rynkowej nie przyspiesza myślenie w kategoriach krótkiej perspektywy czasowej utrwalające na nowo styl działania biznesowego przeważający od końca lat osiemdziesiątych, określane przez wysoką inflację, drogi kredyt i częste zmiany otoczenia gospodarczego. Ówczesne okoliczności preferowały orientacje na szybki obrót kapitału, wykorzystujący chwilowe możliwości rynku, czego przejawem stały się spektakularne wzloty i upadki wielu firm. Pomimo stabilizacji makroekonomicznej i instytucjonalnej poprawy warunków gospodarowania w Polsce (nie tylko z powodu globalnego kryzysu), sytuacja nadal w ograniczonym stopniu sprzyja wydłużeniu horyzontu czasowego w zarządzaniu finansami.

Szczególnie znaczącym gospodarczo i społecznie przejawem sprzecznych systemowo sygnałów są chociażby kontrowersje wokół systemu emerytalnego. Ponieważ niska skłonność społeczeństwa do oszczędzania zmniejsza możliwość gromadzenia kapitału wspierającego rozwój gospodarczy, pewnym mechanizmem instytucjonalnej zmiany takich postaw miała być wprowadzona w 1999 roku reforma powszechnego systemu emerytalnego. Ważnym jej elementem stało się utworzenie otwartych funduszy emerytalnych (OFE), zarządzanych przez prywatne towarzystwa emerytalne.

Jednak ze względu na wątpliwe założenia nowego systemu, niekonsekwencje w jego wdrażaniu i kryzys finansów publicznych politycy rządu od kilku lat prowadzą dyskusję destabilizującą te rozwiązania, łącznie z propozycją nacjonalizacji OFE, co stawia pod znakiem zapytania dalsze ich istnienie²²⁹. Niezależnie od zasadności zgłaszanych zmian, sposób i tryb ich wprowadzania, a także towarzyszące temu uzasadnienia, nie tylko zagrażają poczuciu bezpieczeństwa obywateli uczestniczących w powszechnym systemie emerytalnym, lecz również przyczyniają się do utrwalania postaw szkodliwych dla rozwoju gospodarczego²³⁰.

²²⁸ Krytycyzm wobec bogactwa w warunkach globalnego kryzysu nie jest wyjątkową przypadłością Polski. Doniesienia o skandalach finansowych na szczytach władzy w państwach zachodnich, jak choćby ujawnianie nazwisk znaczących postaci publicznych unikających płacenia podatków w Niemczech, we Francji, w Hiszpanii lub na Cyprze, w kontekście postkomunistycznym wpisują się jednak mocniej w stereotypy w rodzaju „wszyscy kradną” rozpowszechnione jeszcze u schyłku PRL oraz w tradycyjnie niskie zaufanie do instytucji publicznych.

²²⁹ Konflikt wokół OFE jest tylko jednym z wielu przykładów wytwarzania w Polsce splotu uwarunkowań społecznych i poznawczych generujących brak zaufania do dużych instytucji i projektów gospodarczych oraz opóźniających rozwój długookresowych strategii dostosowawczych. Tytułem ilustracji można wskazać między innymi powstanie, koszty i upadek Narodowych Funduszy Inwestycyjnych, skandale korupcyjne związane z informatyzacją ZUS, reformy w służbie zdrowia (utworzenie kas chorych i ich likwidacja, powstanie Narodowego Funduszu Zdrowia, który następnie ma zostać zdecentralizowany i przekształcony w inną agencję), kontrowersyjne efekty reform oświaty i edukacji, niską efektywność budowy dróg i autostrad oraz modernizacji kolei, brak spójnej i długofalowej polityki społecznej, w tym prorodzinnej i mieszkaniowej.

²³⁰ W kwestii zmian w systemie ubezpieczeń społecznych zob. przegląd głównych stanowisk w debacie publicznej i wypowiedzi ekspertów Marka Góry, Tadeusza Szumlicza, Leokadii Oręziak.

Taki styl rządzenia państwem wzmacnia niechęć wobec perspektywnego myślenia ekonomicznego. W ten sposób nie buduje się zaufania do dużych organizacji bądź instytucji, których działania, jak w przypadku organów władzy publicznej lub korporacji finansowych, są integralną częścią infrastruktury współczesnego kapitalizmu²³¹. Opóźnia się zatem kształtowanie nowych wzorów rynkowej kultury ekonomicznej, co dostarcza kolejnych argumentów rozszczeniu ze strony silnych grup zawodowych i branżowych, ułatwia też wykorzystywanie identyfikacji wspólnotowych – narodowych lub religijnych – w celu forsowania destrukcyjnych koncepcji gospodarczych.

Zastanawia, że w pierwszych latach transformacji środowisko instytucjonalnie i kulturowo niesprzyjające przedsiębiorczości nie stanowiło wielkiej przeszkody w rozwoju sektora prywatnego w Polsce. Chociaż podkreślano brak umiejętności menedżerskich, tworzenia planów biznesowych czy znajomości marketingu liberalizacja gospodarki stała się początkowo silnym impulsem uwalniającym zasoby społecznej przedsiębiorczości²³². Jednak pionierskie warunki, w których najlepiej funkcjonował model kirznerowskiej przedsiębiorczości rozpoznawania rynkowych szans, uległy zmianie wymuszającej poszukiwanie mechanizmów rozwoju bardziej innowacyjnego, schumpeterowskiego typu (Nawojczyk 2009: 220).

W takim kontekście otoczenie sprzyjające przedsiębiorczości staje się coraz ważniejszym czynnikiem jej dalszego rozwoju. Bank Światowy w raporcie *Unleashing Prosperity* (2008) zwrócił uwagę na przechodzenie krajów posocjalistycznych, które stały się członkami UE, do innej fazy rozwoju gospodarczego. Badania w przedsiębiorstwach wykazały, że dotychczasowe źródła wzrostu produktywności związane z reformami makroekonomicznymi, prywatyzacją i re-

Stanisława Owsiaika i Marka Szydło (BAS 2011). Warto odnotować, że na poziomie politycznym stworzono demotydujący dla zarządzających system pobierania przez OFE prowizji w wysokości 10 procent (zmniejszony niedawno do 3,5 procent), który nie wiąże się z ponoszeniem odpowiedzialności funduszy za wyniki. Beneficjentami systemu OFE w 90 procentach są zagraniczne towarzystwa ubezpieczeniowe, co dostarcza kolejnego impulsu do dyskusji na temat racjonalności reform przeprowadzanych w sposób preferujący interesy kapitału transnarodowego w warunkach słabości mechanizmów akumulacji krajowych zasobów finansowych. Zob. debata *Co dalej z OFE?*, „Gazeta SGH”, luty 2013.

²³¹ Marody i Kochanowicz (2007: 37) zwracają uwagę na niewielką zdolność polskich przedsiębiorstw do przekroczenia progu oddzielającego małe spółki od średnich i średnie od dużych. Formułują hipotezę, że oprócz ograniczeń kapitałowych jedną z przyczyn tego zjawiska może być brak umiejętności tworzenia większych struktur organizacyjnych.

²³² Wizja małego „kapitalizmu dla każdego”, którą na początku transformacji uosabiał Lech Wałęsa, miała w sobie dużą siłę oddziaływania, sprzyjającą ekspansji przedsiębiorczości opartej na poszanowaniu własności indywidualnej i aktywności niewielkich firm (Lis, Sterniczuk 2005: 61). Wizja ta długo nie była jednak wzbogacana o bliższe nowoczesnemu kapitalizmowi koncepcje rozwoju gospodarczego, dynamizowanego przez duże przedsiębiorstwa działające w skali krajowej i międzynarodowej, zdolne do efektywnej konkurencji z transgranicznymi korporacjami wchodzącymi na polski rynek od połowy lat dziewięćdziesiątych. W rezultacie początkowy atut w postaci dynamicznego rozwoju małych firm bez impulsów sprzyjających konsolidacji przedsiębiorstw zaczyna się przekształcać w strukturalny anachronizm reprodukcji krajowych podmiotów gospodarczych bazującej na słabych, niezdolnych do rozwoju mikrofirmach.

strukturyzacją firm, poprawą zarządzania i otoczenia biznesu, wprowadzaniem konkurencji rynkowej, importem technologii, zatrudnianiem tanich pracowników i podnoszenia kwalifikacji przestają być receptą na rozwój. Dalszy wzrost produktywności przedsiębiorstw (definiowanej jako wielkość dochodu wytwarzana przez pojedynczego pracownika) wymaga większego dostępu do kapitału, inwestycji w technologie i edukację oraz wspierania innowacji (World Bank 2008: 42-43).

Do podobnych konkluzji prowadzą również badania *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) akcentujące potrzebę przejścia przez Polskę do nowego modelu rozwoju gospodarczego i modyfikowania narzędzi wspomagania efektywności przedsiębiorstw²³³. W GEM wyróżnia się **trzy grupy krajów według fazy rozwoju gospodarczego**, zorientowane: 1) na czynniki produkcji, 2) na efektywność oraz 3) na innowacje. W gospodarkach zorientowanych na czynniki produkcji konkurencja koncentruje się na wykorzystaniu taniej siły roboczej i zasobów naturalnych. Kraje wchodzące na ścieżkę efektywności wraz z rosnącymi kosztami pracy muszą tworzyć bardziej wydajne metody produkcji oraz podnosić jakość produktów i usług. Państwa zorientowane na innowacje mogą utrzymać wysokie wynagrodzenia i wysoki standard życia, gdy przedsiębiorstwa są w stanie konkurować w oparciu o nowe i wyspecjalizowane produkty oraz gdy wprowadzają zaawansowane metody produkcji.

W tej koncepcji Polska, wraz między innymi z Argentyną, Brazylią, Chinami, Rosją, Meksykiem, Rosją, RPA, Tajlandią i Turcją, jest zaliczana do krajów zorientowanych na efektywność, mających potencjał umożliwiający przejście do innowacyjności, przeważającej w krajach wysoko rozwiniętych²³⁴. Dokonanie takiego przejścia wymaga jednak spełnienia warunków związanych ze wspieraniem innowacji i przedsiębiorczości w zakresie finansowania polityk publicznych, edukacji, transferu wiedzy oraz infrastruktury. W polskiej edycji raportu sformułowana została hipoteza, że niezależnie od poprawiania warunków rozwoju drobnej przedsiębiorczości, problemem są także niskie ambicje intensywnego rozwoju i niechęć wobec podejmowania dużych innowacyjnych przedsięwzięć.

W wymiarze instytucjonalnym na obecnym etapie rozwoju gospodarczego zdynamizowanie potencjału polskiej przedsiębiorczości wymaga poprawy transferu technologii, wsparcia typu *high-growth*, dostępu do finansowania bardziej ryzykownych projektów oraz podwyższania jakości infrastruktury komercyjnej i usłu-

²³³ GEM to największy międzynarodowy projekt badawczy w obszarze przedsiębiorczości a także rozpowszechniania wiedzy w tym zakresie oraz wspierania nowych firm. Projekt został zainicjowany w 1999 roku przez Babson College z Bostonu i London Business School w oparciu o prace Portera i Sachsa. W 2011 roku badaniami objęto 54 kraje świata. W 2011 roku Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) we współpracy z Uniwersytetem Ekonomicznym w Katowicach przystąpiły do projektu GEM.

²³⁴ Spośród państw posocjalistycznych według metodologii GEM do kategorii gospodarek zorientowanych na innowacje zaliczane są jedynie Czechy i Słowenia.

gowej, na przykład w zakresie księgowości zarządczej (GEM 2012). Badania nad jakością funkcjonowania instytucji w Polsce nie prowadzą jednak do jednoznacznych wniosków w zakresie zmian otoczenia gospodarczego, które miałyby sprzyjać realizacji tego typu postulatów. Wprawdzie według Instytutu Spraw Publicznych (ISP) „rząd wydaje się być zdeterminowany do redukcji obciążeń administracyjnych i stworzenia warunków sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości”²³⁵, to badacze ISP formują tezę o braku równowagi w relacjach między administracją państwową a sektorem prywatnym i warunki jego funkcjonowania rozpatrują jako niesatysfakcjonujące przede wszystkim ze względu na omawiane wcześniej nieprzyjemne cechy otoczenia gospodarczego. W efekcie, mimo zinstytucjonalizowanych form współpracy (np. konsultacji projektów ustaw), relacje na linii administracja – biznes są raczej antagonistyczne, a państwo jest postrzegane przez przedsiębiorców jako instytucja opresyjna²³⁶.

Eksperti ISP podkreślają także, że chociaż Polska w ostatnich latach zyskuje coraz lepszą opinię w zakresie jakości rządzenia i warunków prowadzenia działalności gospodarczej, to nadal mamy do czynienia ze zjawiskiem swoistego klinczu: „Niski poziom zaufania do organów publicznych demotywuje je do polepszenia relacji ze społeczeństwem lub [...] prowadzi do przesadnej kontroli (objawiającej się mnożeniem niekoniecznie efektywnych procedur i regulacji, np. w sferze znowie publicznych), co z kolei blokuje wzrost zaufania do sektora publicznego. W rezultacie zostaje zablokowana możliwość ewoluowania instytucji publicznych w kierunku większej otwartości i sprawnego, bardziej przyjaznego funkcjonowania” (Kobylińska i in. 2012: 17). Jeśli przywołać wyróżnione przez Bank Światowy kluczowe aspekty wsparcia gospodarki, takie jak przestrzeganie reguł konkurencji rynkowej czy wykonywanie kontraktów, to już niektóre wydarzenia w gospodarce w ostatnich miesiącach stanowią obrazowe przejawy ograniczonej zdolności do takich działań. Wymuszają też postawienie pytań dotyczących możliwości prze-

²³⁵ Ministerstwo Gospodarki (MG) deklaruje na przykład, że jego intencją jest stworzenie w Polsce najlepszych warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Europie. Inicjatywy MG w tym zakresie obejmują działania legislacyjne w dziedzinie prawa gospodarczego (ustawy deregulacyjne, leasing konsumencki, obniżanie kosztów prowadzenia działalności, kasowe rozliczanie VAT, ograniczanie zatorów płatniczych, ograniczenie obowiązków statystycznych dla małych firm, skrócenie terminów zapłaty w transakcjach handlowych) oraz zmiany otoczenia regulacyjnego (realizacja rządowego Programu „Lepsze Regulacje 2015” zakładającego bardziej przejrzyste tworzenie prawa, pilotaż systemu konsultacji *on-line* itd.).

²³⁶ Przejawem poczucia krzywdy przedsiębiorców stało się powołanie ruchu społecznego i stowarzyszenia Niepokorni 2012, które przy poparciu BCC i Centrum im. Adama Smitha występują przeciwko łamaniu prawa przez urzędy państwowe, bezkarności urzędników niszczących firmy i nadużywaniu władzy, w tym posługiwaniu się służbami specjalnymi i bezpodstawnymi oskarżeniami, jak w głośnym przypadku Romana Kluski, byłego szefa spółki giełdowej Optimus. Zob. www.niepokorni2012.pl. Jedno z autentycznych wydarzeń tego typu stało się podstawą scenariusza do filmu fabularnego Ryszarda Bugajskiego „Układ zamknięty” (2012), a telewizja Polsat nadaje dotyczące takiej problematyki programy publicystyczne „Państwo w Państwie”.

ścia do orientacji na innowacje, jak również wiarygodności projektów instytucji publicznych mających podnosić konkurencyjność polskiej gospodarki.

Największy ciężar gatunkowy w tym zakresie ma tak zwana infofera, która zdaniem ministra Boniego ujawniła mechanizmy „straconej dekady” w cyfryzacji Polski²³⁷. Ze względu na skomplikowane procedury i sploty korupcyjnych praktyk administracja publiczna nie jest w stanie w dającym się określić terminie zrealizować takich strategicznych projektów jak wprowadzenie nowego elektronicznego dowodu osobistego, aplikacji do prowadzonych śledztw („e-posterunek”) lub systemu „Syriusz” z bazą informacji na temat bezrobocia i pomocy społecznej. Innym przejawem niewielkiej efektywności rozwiązań systemowych jest sposób realizacji wielkich inwestycji drogowych przed Euro 2012, który doprowadził do upadłości wielu firm budowlanych.

Ministerstwo Transportu oraz Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad zaprzepaściły w okresie realizacji największych w historii Polski inwestycji infrastrukturalnych możliwość stworzenia sprzyjających warunków dla wykreowania silnych, konkurencyjnych firm budowlanych (jak wcześniej postąpili m.in. Hiszpanie). Sytuacja jest zastanawiająca, tym bardziej że inwestycje tego typu mogą być kontynuowane także w następnej perspektywie budżetowej UE w latach 2014–2020. Co więcej, naginanie prawa dla potrzeb politycznych w postaci na przykład ustawy dopuszczającej „przejezdność” nieukończonych dróg nie tylko obniża jakość i zwiększa dodatkowo koszty inwestycji, lecz stanowi kolejny przejaw obniżania (zamiast podwyższania) standardów obowiązujących w gospodarce²³⁸.

²³⁷ 25 października 2011 roku CBA aresztowało wysokiego funkcjonariusza Komendy Głównej Policji, który stworzył w MSWiA Centrum Projektów Informatycznych odpowiedzialne za ich wdrażanie, a także pozyskiwanie finansowania z UE. Funkcjonariusz ten (wraz z dwoma członkami ścisłego kierownictwa resortu) decydował o projektach, których łączne budżety przekraczały ponad dwa miliardy złotych. Z pominięciem procedur przetargowych powierzył realizację strategicznych projektów firmom Netline i Sygnity, tworzącym nieformalne konsorcjum z kluczowymi reprezentantami zachodnich koncernów informatycznych w Polsce – IBM i HP. Celem tej współpracy miało stać się przejęcie zysków związanych z uruchomieniem, administrowaniem i rozbudową nowych systemów informatycznych. W efekcie między innymi elektroniczne dowody osobiste, które miały obowiązywać od połowy 2011 roku, mogą nie być wprowadzone przed 2020. Sytuacja ta oznacza cywilizacyjne zapóźnienie Polski, a także stratę dużych funduszy wstrzymanych przez UE w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, szacowanych na sumę od 150 milionów do ponad miliarda złotych (Zieliński 2012).

²³⁸ Zob. wypowiedź W. Malusiego, prezesa Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Drogownictwa (Żółciak 2012). W lecie 2012 roku szacowano, że kwota 1,3 miliarda złotych, którą dysponowała Agencja Rozwoju Przemysłu, może nie starczyć na pomoc dla firm budowlanych zwracających się o pomoc do rządu. Upadek wielu takich przedsiębiorstw i ich podwykonawców oprócz roszczeń finansowych, zatorów płatniczych i wzrostu bezrobocia stworzył także problemy w zakresie dostępu do bankowego finansowania pomostowego koniecznego dla dokończenia rozpoczętych inwestycji i podjęcia nowych (Kublik, Zasuń 2012). Agendy rządu nie wywiązują się właściwie z funkcji koordynujących i nadzorczych, a media informują o wielu oskarżeniach korupcyjnych przy budowie dróg („ile jest asfaltu w asfalcie?”) oraz o innych kontrowersyjnych wydatkach, na przykład na ekrany akustyczne przy drogach za około miliard złotych.

Analogicznie można rozpatrywać sprzeczności pomiędzy promocją polskiej żywności, a wątpliwościami związanymi z jej wytwarzaniem. Z jednej strony agendy rządu, jak Ministerstwo Rolnictwa, realizują programy promocji „polskiej zdrowej żywności”, a z drugiej ujawniane są praktyki podważające wiarygodność wielu instytucji publicznych, od systemu kontroli żywności poczynając i na prokuraturze kończąc (np. wprowadzanie na rynek brudnej soli jako spożywczej, znane jako afera solna, czy pochodzącego z nielegalnej produkcji i obrotu szkodliwego dla zdrowia proszku jajecznego – afera jajeczna)²³⁹.

Z perspektywy różnorodności kapitalizmu można sformułować ogólną uwagę, że niezależnie od rozwiązań systemowych – neoliberalnych, koordynacyjnych lub innych – przejście Polski do wariantu gospodarki innowacyjnej, przeważającej w państwach wysoko rozwiniętych, wymaga przede wszystkim podnoszenia standardów otoczeniu biznesu i znoszenia barier przedsiębiorczości. Bez takiej zmiany polski kapitalizm będzie nadal, jak pokazują między innymi wyniki różnych rankingów, systemową mieszaniną różnych instytucji, które działają według odmiennych racjonalności: „pierwszego” świata nowoczesnego kapitalizmu, „drugiego” świata pokomunistycznych peryferii oraz „trzeciego” świata trwałego zapóźnienia cywilizacyjnego konserwującego swoją skansenizację.

3.2. Główne instytucje gospodarki

3.2.1. Mechanizmy koordynacji. Dysfunkcje i ograniczenia efektywności

Dziedzictwo instytucjonalne współczesnej Polski określiły przede wszystkim mechanizmy koordynacji ukształtowane w okresie socjalizmu państwowego, a następnie ich rozkład. Były one punktem wyjścia i układem odniesienia dla nieudanych prób reform gospodarczych podejmowanych w Polsce Ludowej, a ich negacja stała się jedną z przesłanek transformacji ustrojowej. Dla zobrazowania tego dziedzictwa można przywołać Janosa Kornaia, który wyróżnił pięć głównych cech zależności gospodarki od polityki w okresie stalinowskim, określanym przez tego ekonomistę jako „socjalizm klasyczny”.

²³⁹ W 2012 roku telewizja TVN ujawniła proceder dodawania tańszych solnych odpadów używanych do posypywania dróg i w przemyśle garbarskim do wyrobów mięsnych i mleczarskich. W 2003 roku wywiad skarbowy wykrył wprowadzanie takiej soli na rynek jako spożywczej. Jednak prokuratura umorzyła śledztwo, gdyż podejrzane spółki zniszczyły dokumentację. Sprawa została ponownie podjęta po emisji programu w TVN (Czuchnowski, Kowalski 2012). Ta i inne podobne sprawy stały się pretekstem do krytyki polskiej żywności ze strony organizacji biznesu na Słowacji i w Czechach, które postulowały ograniczenie importu. Dyskutowano również, dlaczego na Islandii, gdzie miały miejsce podobne działania producentów, możliwe było opublikowanie listy firm, które takimi metodami zwiększały swoje zyski, natomiast w Polsce sprawa została wyciszona. Pokazuje to, według jakich standardów traktowani są polscy konsumenci.

Zestaw tych zależności tworzyły: 1) niepodzielna władza partii marksistowsko-leninowskiej i jej ideologii; 2) dominacja własności państwowej i quasi-państwowej (komunalnej, spółdzielczej itd.); 3) przewaga koordynacji biurokratycznej bazującej na wertykalnych decyzjach planistycznych; 4) przetargi o plan, dbałość o wskaźniki ilościowe, paternalizm państwa, miękkie ograniczenia budżetowe i słabe reakcje na ceny; 5) forsowny wzrost gospodarczy, chroniczna gospodarka niedoborów, ukryte bezrobocie i ograniczona rola handlu zagranicznego. Partie komunistyczne przejmując władzę realizowały program eliminacji własności prywatnej i rynku. To uruchomiło dalsze procesy zmian, w tym procesy selekcji reguł służące działaniu systemu.

„Socjalizm klasyczny jest totalitarny i oparty na brutalnym ucisku, ale tworzy spójną całość” (Kornai 2008: 384). W Polsce ewolucja tego systemu następująca w różnych wariantach po 1956 roku (w okresie rządów Władysława Gomułki, Edwarda Gierka i Wojciecha Jaruzelskiego) zwiększała stopniowo znaczenie parametrów ekonomicznych w miejsce nakazowo-rozdzielczych metod planowania i zarządzania. Reformy powodowały jednak załamywanie się systemowej spójności. Ze względów politycznych (utrzymanie monopolu władzy) partia rządząca decydowała się bowiem jedynie na częściowe i niekonsekwentne reformy gospodarcze, między innymi blokujące decentralizację zarządzania państwem oraz przedsiębiorstwami (np. Morawski 2001: 159–163). Postępujący w latach osiemdziesiątych rozkład socjalizmu państwowego wytworzył sytuację, w której kwestie koordynacji gospodarki zaczęły już być dyskutowane w kategoriach konieczności odejścia od dominującego modelu nakazowo-rozdzielczego i zwrotu ku innym rozwiązaniom systemowym – gospodarce rynkowej w wariacie neokorporacyjnym, negocjacyjnym bądź też neoliberalnym (zob. podpunkt 3.1.2).

Reformy gospodarcze w latach 1990–1991 były kierunkowo zgodne z reformami Euckena i Erharda w Niemczech Zachodnich w końcu lat czterdziestych oraz współbrzmiały z neoliberalnym konsensem waszyngtońskim i postanowieniami traktatu z Maastricht z 1992 roku. Problemem reform rządu Tadeusza Mazowieckiego i Leszka Balcerowicza stała się jednak przede wszystkim ich selektywność: „Reformy pierwszych i w znacznej mierze decydujących lat transformacji ustrojowej w Polsce objęły tylko część zagadnień ładu gospodarczego, pozostawiając inne fragmenty w rażącej niezgodzie z reformowanym fragmentem. Był to w tamtych okolicznościach fragment najistotniejszy, ale nie mógł być i nie był samowystarczalny” (Fedorowicz 2004: 213–214). Zwłaszcza że kolejne reformy te realizowano w nowym kontekście historycznym i społecznym.

Krytycy „programu Balcerowicza” zwracali uwagę, że jego twórcy zignorowali całkowicie instytucjonalną odmienną różnicę różnych gospodarek rynkowych. Program bazował na uniwersalnym wzorcu gospodarki rynkowej zakładającym, że odzwierciedla on pewne niezmiennicze prawa, a siły społeczne świadomie wybierają i realizują działania według takich samych historycznych schematów. Założenie

to nie znalazło jednak potwierdzenia w realiach transformacji posocjalistycznej. Preferencje dla jak najszybszego wprowadzenia regulacji rynkowych, których przejawem stała się dominująca pozycja Ministerstwa Finansów w układzie rządowym i prowadzenie monetarystycznej polityki, natrafiły bowiem na różne bariery ekonomiczne, społeczne i instytucjonalne nowej polityki gospodarczej. Wśród nich wskazywano między innymi na brak rozwiniętego rynku kapitałowego i sprawnego systemu bankowego, niskie umiejętności kadry menedżerskiej, rozwój „szarej strefy” wynikający z nieokreślonych i nieuregulowanych praw własności, reaktywację branżowych grup interesu i związanej z nimi świadomości korporacyjnej, niestabilny układ sił politycznych w parlamencie generujący nietrwałość i słabość rządu, brak lub słabość demokratycznych reguł blokujące wprowadzanie niezbędnych rozwiązań instytucjonalnych, niespójny i niestabilny system prawa, a także słabość programową i organizacyjną aparatu państwa niezdolnego w wielu kwestiach do formułowania i wdrażania projektów koniecznych reform.

Kumulacja tego rodzaju barier powodowała, że nie został też stworzony spójny program prac ustawodawczych, który oprócz reformy stabilizacyjnej, prywatyzacji i koniecznych dostosowań prawnych, zarysowałby bardziej całościowo kontury nowego ładu społecznego lub przynajmniej projekty przezwyciężenia kryzysu finansowego i gospodarczego (Hausner, Owsiak 1992). Prace nad nową konstytucją przesunęły się w czasie, a przyjmowane regulacje prawne w rodzaju tak zwanej małej konstytucji z października 1992 roku utrwaliły prowizoryczny charakter wprowadzanych rozwiązań ustrojowych. Klimat ostrych konfliktów politycznych (m.in. tworzenie nowych ugrupowań i nietrwałych koalicji, rozłamy i podziały partyjne) przyczynił się do przyjęcia dysfunkcyjnych regulacji.

Należała do nich koncepcja dualistycznej egzekutywy organów władzy państwowej, nakładająca się na zmiany trybu wyboru prezydenta RP oraz ewolucję jego pozycji ustrojowej, co zwłaszcza w okresie prezydentury Lecha Wałęsy stało się źródłem chaosu decyzyjnego i prawnego. Wysokie koszty reform spowodowały erozję poparcia społecznego dla rządzących, protesty, strajki, a nawet objawy anarchizacji życia społecznego związane z próbami używania siły i programowego łamania prawa (jak w wykonaniu Andrzeja Leppera i zorganizowanej przez niego Samoobrony, przekształconej następnie we wpływową populistyczną partię polityczną). W sferze koncepcji politycznych reakcją stały się nowe podejścia do dalszego sposobu przeprowadzania transformacji.

Jedną z nich – wpływową wśród polityków liberalnych i prawicowych – zakładała, że w celu przyspieszenia reform rynkowych oraz formowania nowego systemu gospodarczego użyteczne byłoby okresowe odejście od zasad demokracji lub przynajmniej ich istotne ograniczenie. Dyskutowano zatem między innymi o specjalnych uprawnieniach dla rządu lub silnej władzy prezydenckiej jako sposobach ochrony nowego ustroju przed populistycznymi protestami

społecznymi²⁴⁰. Inny wariant, realizowany w praktyce, postulował dokonanie instytucjonalnej korekty otwierającej dialog rządzących z najsilniejszymi środowiskami pracowniczymi, co znalazło odzwierciedlenie w pakcie o przedsiębiorstwie państwowym i powstaniu Komisji Trójstronnej²⁴¹.

W zakresie zmian gospodarczych spory orędowników neoliberalizmu gospodarczego i interwencjonizmu państwowego odzwierciedlające się w polityce kolejnych rządów wytworzyły i rozwinęły mechanizm, który Witold Jakóbiak (2000: 188–191) określił mianem „**wahadła transformacji**”. Mechanizm ten polega na zmianie ścieżek i sposobów realizacji przekształceń instytucjonalnych, które przy utrzymaniu demokratyczno-rynkowego kierunku przemian wychyliły się w stronę reguł gry umożliwiających państwu zwiększenie bieżącej ingerencji w alokację zasobów i redystrybucję dochodu narodowego. Jego działanie powodowało i wciąż powoduje zagubienie oraz frustrację ludzi, których ciągle zmiany (m.in. w sferze prawa fiskalnego lub priorytetów państwa w relacjach sektora publicznego i prywatnego) pozbawiają stabilnej perspektywy przemian systemowych, tworzą niepewność i wyczekiwanie – niekorzystne z perspektywy aktywności inwestycyjnej. W efekcie zasadne pozostają postulaty dowartościowania roli państwa i porządku prawnego, ponieważ bez tego trudno oczekiwać dojrzałego ładu rynkowego w którejkolwiek z jego odmian.

Od lat dyskutuje się o negatywnej spuściznie mentalnej i kulturowej poprzedniego ustroju, w której w znacznej mierze słusznie upatruje się przyczyn spowolnienia modernizacji Polski. Rządziej dostrzega się, że kluczowym składnikiem tej spuścizny, jej podłożem są **wypaczone ramy instytucjonalne** (*distorted institutional framework*), reprodukujące w nowych formach patologiczne praktyki z okresu socjalizmu państwowego, między innymi syndrom „miękkiego państwa”. Charakter tych ram tworzą głównie dwie reguły obniżające sterowność systemu: nieklarowne relacje między sferą polityczną i gospodarczą oraz nadmiernie rozbudowane relacje nieformalne w porównaniu z niedoskonałymi relacjami formal-

²⁴⁰ Na początku lat dziewięćdziesiątych brałem udział w spotkaniu z ambasadorem Chile, zorganizowanym przez Polskie Towarzystwo Współpracy z Klubem Rzymskim. Charakteryzując zainteresowanie liderów części prawicowych polskich partii politycznych rządami generała Pinocheta i możliwością ich wykorzystania w praktyce, ambasador wyraził zaskoczenie takim sposobem myślenia w kraju, który od niedawna wychodził z dyktatury komunistycznej.

²⁴¹ Symptomatycznym dla owego okresu zjawiskiem stało się skrajnie instrumentalne podejście do prawa, kojarzone z nazwiskiem wybitnego prawnika z Uniwersytetu Warszawskiego profesora Lecha Falandysza (tzw. falandyzacja prawa). Wspominał on, że został zatrudniony w Belwederze przez prezydenta Wałęsę po to, by umożliwić „przeprowadzenie posunięć zawsze korzystnych dla prezydenta, a czasem dla państwa” (Ćwikliński, Ziarno 1995: 7). Uwarunkowania, ewolucję rozwiązań ustrojowych, dylematy polityczne i praktykę rządzenia w latach dziewięćdziesiątych w Polsce charakteryzują między innymi Antoszewski i Herbut (1999) oraz Dudek (2004). Główne paradygmaty zmiany systemowej – demokratyczny, neoliberalny, socjalliberalny i konserwatywny – które w różnych okresach odcisnęły i wciąż odciskają swoje piętno na kształcie ładu instytucjonalnego, charakteryzuje Morawski (1998; 2001).

nymi (Fedorowicz 2004: 217–219)²⁴². Większa przejrzystość w relacjach polityki i gospodarki, a także wzmacnianie roli reguł formalnych mogłyby być w takiej perspektywie uznane za faktyczne kryteria marginalizowania spuścizny po poprzednim systemie.

Powyższe komentarze nabierają kluczowego znaczenia w dyskusji na temat mechanizmów koordynacji i komplementarności instytucjonalnej polskiego wariantu kapitalizmu. Istotna część empirycznych zastosowań perspektywy różnorodności kapitalizmu wobec krajów Europy Środkowej i Wschodniej skupia się na próbach ich umieszczenia pomiędzy dwoma „typami idealnymi”: gospodarkami liberalnymi lub gospodarkami koordynowanymi. Za przykładem indeksów koordynacji porównujących różne wymiary instytucjonalne gospodarek krajów rozwiniętych i wpływ, jaki mają one na wzrost gospodarczy (np. Hall, Gingerich 2004; 2009; Kenworthy 2005), badacze państw posocjalistycznych posługują się zbliżoną metodologią do uchwycenia ich modelowych charakterystyk, w tym także wyodrębnienia wzorców subregionalnych.

Przegląd literatury wskazuje na przykład, że istnieje konsens zaliczający Estonię do modelu liberalnego, a Słowenię do modelu koordynowanej gospodarki rynkowej. Indeksy koordynacji stosowane w stosunku do krajów regionu wyróżniają także geograficzne grupy, rozpatrujące republiki bałtyckie jako najbardziej zbliżone spośród państw posocjalistycznych do modelu liberalnego. Natomiast kraje Grupy Wyszehradzkiej są uznawane za mniej liberalne, mające więcej wyróżników modelu koordynowanego, między innymi silniejsze instytucje korporacjonistyczne.

Część badaczy zwraca jednak uwagę, że dziedzictwo komunizmu w połączeniu z instytucjami rynkowymi wytwarza swoistą mieszkankę dwóch procesów, rodzących **nowe „hybrydy” ustrojowe**, wykraczające poza dychotomię modelu liberalnego i koordynowanego. Wiele wcześniej istniejących instytucji przekształca się i integruje (m.in. administracja publiczna i prywatyzowane przedsiębiorstwa państwowe) z nowym systemem politycznym oraz ekonomicznym. Równocześnie powstają nowe, budowane od podstaw, jak rynek kapitałowy, prawo gospodarcze i firmy sektora prywatnego. Interakcja między tymi dwoma procesami i jej efekty często nie są w pełni klarowne.

Wynika to między innymi ze stosunkowo krótkiego okresu funkcjonowania nowego ładu ustrojowego i społecznego w Europie Wschodniej, który w porównaniu z państwami rozwiniętej gospodarki rynkowej nie miał jeszcze dostatecznie dużo czasu, by się dobrze zakorzenił. Stąd też mechaniczne porównania pomiędzy krajami zachodnimi i państwami posocjalistycznymi bywają mylące (np. statystyczne

²⁴² Jak zauważył Antoni Mączak (2003: 7), wybitny historyk zajmujący się analizami instytucji publicznych, „żyjemy w systemie jakby diachronicznym, w którym współistnieją i grają ogromną rolę różnorodne, tradycyjne i nowoczesne układy klientalne, a nieformalne systemy władzy są szczególnie rozwinięte”.

korelacje nie wyjaśniają odmiennych relacji przyczynowych pomiędzy badanymi instytucjami). Taka komparatystyka może prowadzić do metodologicznych artefaktów zestawiających państwa w kategoriach formalnych, powierzchownych podobieństw²⁴³. Perspektywa różnorodności kapitalizmu nie ma bowiem charakteru ściśle zdefiniowanej teorii z własnymi procedurami. Tworzy raczej dość ogólne ramy teoretyczne i metodologiczne, które są wzbogacane przez kolejnych badaczy.

W rezultacie pojawiają się różne konceptualizacje tej problematyki, prowadzące do odmiennych wyników, często będące produktem wykorzystywania innych zmiennych, a także posługiwania się konkurencyjnymi interpretacjami (Babos 2010; Bluhm 2010; Mendelski 2010). Przejawem tego zjawiska są typologie rozpatrujące Polskę jako odmianę kapitalizmu kontynentalnego, wariant modelu liberalnego, zakorzenionego neoliberalizmu, hybrydę instytucjonalną lub zależną gospodarkę rynkową (zob. punkt 2.1.3). Ta ostatnia charakterystyka jest o tyle interesująca, że zakłada istnienie jednej, kluczowej zasady organizującej koordynację gospodarek Polski i innych krajów Grupy Wyszehradzkiej, która pozycjonuje je w kontekście globalnej ekonomii politycznej.

Autorzy modelu „zależnej gospodarki rynkowej” podkreślają, że głównym kryterium jego wyodrębnienia jest kontrola sprawowana nad gospodarkami przez kapitał zagraniczny. To zjawisko nie posiada odpowiednika w rozwiniętych państwach kapitalistycznych, co przekłada się na zasadnicze konsekwencje systemowe, między innymi w zakresie słabości własnych źródeł finansowania rozwoju oraz podrzędnego miejsca krajów posocjalistycznych w międzynarodowym podziale pracy. Badacze powołują się na literaturę dotyczącą relacji pomiędzy korporacjami transnarodowymi i różnymi odmianami kapitalizmu, analizy Lawrence’a Kinga porównującego Europę Środkową ze Wspólnotą Niepodległych Państw, a także prace na temat rozwoju zależnego Ameryki Łacińskiej. Ich zdaniem zasadnicza specyfika „zależnej gospodarki rynkowej” polega na tym, że wyodrębnione zgodnie z propozycjami Halla i Soskice’a instytucje gospodarcze (mechanizm koordynacji, finansowanie inwestycji, nadzór korporacyjny, stosunki pracy, edukacja i szkolenictwo zawodowe, transfer innowacji, przewaga komparatywna) mają wspólny mianownik. Jest nim centralna rola korporacji transnarodowych we wszystkich analizowanych wymiarach instytucjonalnych.

W zakresie mechanizmów koordynacji Nölke i Vliegenhart wskazują kilka argumentów przemawiających za prawdziwością powyższej tezy. Upadek komu-

²⁴³ Na obecnym etapie rozwoju państw posocjalistycznych nawet wyrafinowane metodologicznie indeksy koordynacji (np. Knell, Srholec 2007; Babos 2010) są w stanie jedynie częściowo przybliżyć faktyczne znaczenie wskaźników liczbowych. Na przykład niska jakość zarządzania w Polsce powoduje, że relatywnie duży udział sektora publicznego we własności przedsiębiorstw słabo przekłada się na koordynację działalności państwa w gospodarce – inaczej niż przyjmuje się w założeniach perspektywy różnorodności kapitalizmu. Możliwa jest bowiem sytuacja, że udział państwa w gospodarce jest duży, a koordynacyjne funkcje jego instytucji są wypełniane w niewielkim zakresie, czego przykładem jest działalność PKP.

nizmu w warunkach braku rodzimej burżuazji, deficytu kapitału i wczesnej fazy tworzenia instytucji rynkowych postawił problem źródeł siły sprawczej zmian gospodarczych w regionie. Ideologia neoliberalna, której orędownikami stały się nowe elity władzy w Europie Środkowej, jest funkcjonalna wobec interesów korporacji transnarodowych. W ich aktywności nowe elity upatrywały też jednej z głównych sił ekonomicznych mogących przyczynić się do restrukturyzacji przemysłu, modernizacji gospodarki i wprowadzenia państwa na ścieżkę wzrostu gospodarczego.

Ze względu na kluczową rolę inwestorów zagranicznych przejmujących najbardziej rentowne firmy i branże hierarchie wewnątrz korporacji transnarodowych stały się głównym ogniwem koordynacji biznesowej. Narzuciły standardy nadzoru korporacyjnego i finansowania spółkom zależnym, a własne interesy także innym firmom oraz władzom krajów goszczących. Z powodu rywalizacji o inwestorów zagranicznych korporacje te wzmocniły systemowo swoją pozycję przetargową w relacjach z krajami goszczącymi w kwestiach regulacyjnych, prawa pracy, subwencji budżetowych, ulg podatkowych, swobody przepływu kapitału itd. Inwestorzy zagraniczni stali się też głównymi organizatorami nowego podziału pracy, w którym lokalne firmy wykorzystujące transferowane z zagranicy technologie są podwykonawcami zestandaryzowanych produktów przemysłowych średniej jakości (Nölke, Vliegenhart 2009: 671–679).

Z polskiej perspektywy można wobec tej koncepcji sformułować kilka istotnych zastrzeżeń. Model „zależnej gospodarki rynkowej”, chociaż zasadnie zwraca uwagę na kwestie, które są zwykle marginalizowane w neoliberalnym lub modernizacyjnym języku dyskursu publicznego, przypisuje nadmierną racjonalność formowaniu się kapitalizmu w Europie Środkowej.

Nowe elity polityczne w Polsce od początku transformacji preferowały neoliberalną perspektywę zmian systemowych sprzyjającą kapitałowi zagranicznemu, którego działalność traktowano jako ważny przejaw (a także instrument) modernizacji i integracji z Zachodem. Nölke i Vliegenhart kwestię tę jednak przedstawili w sposób nazbyt uproszczony i ahistoryczny, bez analizy złożonych motywacji i przesłanek tendencji nadających wyjątkowo dużą rolę kapitałowi zagranicznemu (zob. punkt 3.1.6). Koncepcja „zależnej gospodarki rynkowej” przedstawia *post factum* instytucjonalne wyróżniki nowego wariantu kapitalizmu ukształtowane w efekcie transformacji na tle modelu liberalnego i koordynacyjnego. Wskazuje na specyficzne reguły koordynacji i komplementarność instytucjonalną określane przyczynowo przez dominację korporacji transnarodowych, która jest wynikiem ich wysokiej pozycji w hierarchii aktorów gospodarczych krajów posocjalistycznych.

Obaj badacze podkreślają wewnętrzną logikę i spójność mechanizmów koordynacji w analizowanym modelu. Nie odnoszą się jednak do dyskusji na temat łączenia dziedzictwa komunizmu (i wcześniejszego zacofania) oraz neoliberalnego

kapitalizmu, bez której nie można sensownie rozpatrywać zmian systemowych w Europie Środkowej i Wschodniej²⁴⁴. Wnioski z niej wynikające są bowiem, nie tylko w przypadku Polski, raczej odległe od interpretacji tych zmian w kategoriach komplementarności instytucjonalnej. W rezultacie model ten jest teoretycznie klarowny, lecz ma charakter abstrakcyjny, nadmiernie deterministyczny i nie pozostawia wiele miejsca na niespójności lub dynamikę zmian. Wynika to z jego założeń zbliżonych do perspektywy racjonalnego wyboru, której zwolennicy tworzą modele na podstawie indukcji uogólniającej zaobserwowane przypadki. Później używają tych przypadków do weryfikacji apriorycznych modeli, które jednak bywają często nazbyt uproszczonymi reprezentacjami rzeczywistości.

Znaczenie powyższych zastrzeżeń jest tym większe, że wielu badaczy zwraca uwagę na **problem „instytucjonalnej hybrydyzacji”** polskiego wariantu kapitalizmu. Kwestia ta pozostaje również przedmiotem dyskusji prowadzonych w ramach perspektywy różnorodności kapitalizmu. W odniesieniu do Europy Środkowej i Wschodniej często akcentowana jest bowiem słaba instytucjonalizacja kapitalizmu, zmienny i przejściowy charakter wielu rozwiązań oraz duża heterogeniczność form organizacyjnych, kontrastująca z bardziej ustabilizowanymi wzorami zachodnimi. Koncepcja hybrydyzacji opisuje proces transferu instytucji, które są poprzez interakcje dostosowywane do innych potrzeb.

Tak rozumiana hybrydyzacja jest głównym czynnikiem wyjaśniającym ewolucję i zróżnicowanie architektury instytucjonalnej. Jak dowodzą badania porównawcze, zwłaszcza w warunkach obecnej fazy globalizacji, wszelkie dostosowania instytucjonalne są jednak zawsze częściowe i przejściowe (Boyer 2005: 368). Podkreśla się również, że ład instytucjonalny kształtuje się w dłuższym okresie i na ogół jest produktem różnych przetargów, konfliktów, eksperymentów i przypadków, a nie przyjętych z góry planów czy koncepcji (Streeck 2005: 364)²⁴⁵. Ana-

²⁴⁴ Koncepcja „zależnej gospodarki rynkowej” zakłada, że nie jest to prosta kombinacja dwóch podstawowych modeli kapitalizmu, lecz jego trzeci wariant – z własnymi mechanizmami koordynacji, komplementarnymi instytucjami i przewagami komparatywnymi. Atutem tego podejścia jest poszukiwanie odrębności i własnej tożsamości systemowej nowego modelu kapitalizmu w Europie Środkowo-Wschodniej. Wydaje się jednak, że bardziej uzasadnione (m.in. ze względu na kontekst historyczny, poziom rozwoju i wyróżniki kulturowe) jest rozpatrywanie swoistości gospodarek tego regionu głównie na tle na innych odmian kapitalizmu postkomunistycznego (King, Szelenyi 2005) lub nowego kapitalizmu transnarodowego (Bohle, Greskovits 2007). Taka perspektywa nie wyklucza, zwłaszcza w warunkach stabilizacji instytucjonalnej i osadzania w UE, rosnącej wartości porównań z innymi wariantami kapitalizmu. Jednak odniesienia głównie do modelu liberalnego lub koordynacyjnego gubiłyby ważne wyróżniki odmienności kapitalizmu Europy Środkowo-Wschodniej, którego *differentia specifica* stanowi komunistyczna przeszłość.

²⁴⁵ Trafność tej uwagi potwierdzają zarówno politycy, jak i eksperci zwracający uwagę na dużą rolę przypadku oraz słabość strategii państwowej w Polsce (Rokita 2013; Hausner 2007; Kuźniar 2005). Trudno o realizację spójnych kierunków polityki kraju, jeśli od końca 1989 roku w Polsce nastąpiło trzynastą zmian premiera, piętnaście zmian rządu i dwanaście zmian koalicji rządzącej, w tym kilka kwestionujących głęboko politykę poprzedników. Najbardziej stabilny jest w Polsce urząd prezydenta, którego osoba zmieniła się w tym okresie cztery razy. Były to jednak zmiany znaczące, przerywa-

logiczne uwagi odnoszą się do mechanizmów koordynacji gospodarki. Z perspektywy koncepcji hybrydyzacji walory i ograniczenia modelu „zależnej gospodarki rynkowej” można interpretować na kilka sposobów. Z jednej strony, co akcentują także Nölke i Vliegenthart (2009: 676), jest zbyt wcześnie, by określić, czy model ten się utrwali i będzie się rozwijał w dłuższej perspektywie. Trudno też obecnie przesądzać, w jakiej mierze może on być alternatywą dla innych wariantów kapitalizmu. Równocześnie tego rodzaju podejście sprzyja analizie mechanizmów koordynacji polskiego wariantu kapitalizmu z perspektywy spójności i efektywności jego reguł instytucjonalnych w różnych segmentach gospodarki oraz życia społecznego.

Zwraca także uwagę na raczej rzadko w Polsce podejmowany problem roli oraz form takich mechanizmów. W nawiązaniu do dyskusji o małej sterowności instytucji publicznych (syndrom „miękkiego państwa”) i dominacji inwestorów zagranicznych w gospodarce („niekompletny kapitalizm” z niewielką zdolnością akumulacji krajowych zasobów), model „zależnej gospodarki rynkowej” pełni także użyteczne funkcje heurystyczne. Wskazuje na istotne słabości systemowe; można w nim dostrzegać elementy prognozy ostrzegawczej, zbieżnej z diagnozami sygnalizującymi możliwość trwałej „peryferyzacji” Polski na tle globalnych tendencji rozwojowych (np. raport *Polska 2030*).

Zauważana przez zachodnich badaczy słaba instytucjonalizacja kapitalizmu, podobnie jak duża zmienność i heterogeniczność jego form organizacyjnych w Europie Wschodniej, stanowi bowiem inną wersję rozważań nad ograniczeniami rozwojowymi „kapitalizmu hybrydalnego”. W Polsce dyskusja ta pojawiła się jako wyraz przekonania, że transformacja posocjalistyczna zmierza w innym kierunku, niż zakładali orędownicy liberalnych reform rynkowych i prozachodniej modernizacji. Spowolnienie zmian ustrojowych po zmianie koalicji rządzącej w 1993 roku wzmocniło mechanizm „wahadła transformacji” sprzyjający łączeniu elementów starego i nowego ładu społecznego. Nawiązując do hybrydowego charakteru utrwalających się konfiguracji instytucjonalnych, najczęściej zwracano uwagę na powiązania państwa z rynkiem, w tym na rozszerzanie nieprzejrzystych form zarządzania oraz własności na styku sektora publicznego i sektora prywatnego. Umożliwiają one transfer państwowych pieniędzy do rozmaitych agencji oraz przedsiębiorstw, a następnie – za ich pośrednictwem – przepływ kapitałów do prywatnych spółek.

Witold Morawski (1998: 107–108) definiował ten wariant kapitalizmu w kategoriach symbiotycznego związku aparatu państwowego sterującego rozwojem kapitalizmu z prywatnym biznesem, który uzupełniają także „łupieżcze koalicje

jące ciągłość wielu kierunków polityki. Dla porównania w państwach kluczowych dla Polski podobne zmiany były znacznie rzadsze: dwa razy dochodziło do zmiany kanclerza Niemiec; trzy razy prezydenta USA, a przywódca Rosji zmieniał się – w zależności od sposobu liczenia (Putin/Medwiediew) – dwa lub cztery razy.

redystrybucyjne” z niektórymi zawodowymi i branżowymi grupami interesu. W takim kontekście zwracano uwagę na zagrożenie tempa dalszych zmian oraz przedwczesne konsolidowanie się systemu (w tym stagnację instytucjonalną), wynikające z odmiennego stopnia zaawansowania przemian w różnych sferach życia społecznego oraz stosowania indywidualnych i grupowych strategii adaptacyjnych wzmacniających taki kształt systemu.

Nowe i stare instytucje zaczęły z sobą współdziałać w ramach swoistego synkretyzmu ustrojowego – rozmaitych hybryd powstających w znacznej mierze jako spontaniczna wypadkowa odgórných reform i oddolnych strategii dostosowawczych²⁴⁶. „Rozwiązania hybrydowe oparte na lokalnej swoistości i wywodzące się z przeszłości, okazywały się funkcjonalne w nowych okolicznościach, obniżając koszty i zwiększając konkurencyjność. Wydawały się być przejściowe, choć nie było jasne, czy nie zakorzenią się trwale” (Kolasa-Nowak 2010: 74). Takie zmiany Jadwiga Staniszkis określiła terminem postkomunizm, opisującym ich stopniowe stabilizowanie się w ramach nowego ładu ustrojowego. Również inni badacze zwracali uwagę na niespójność oraz instytucjonalną stagnację rozwiązań hybrydowych (por. Rychard 1996; Kamiński, Stefanowicz 1996; Marody 2004), co trafnie nazwano „petryfikacją transformacyjnej prowizorki” (Drozdowski 1998).

Pomimo upływu czasu i zmian strukturalnych związanych z akcesją Polski do UE, wyróżniki tak rozumianej „transformacyjnej prowizorki” są nadal wyraźnie obecne w wielu dysfunkcjach i ograniczeniach efektywności mechanizmów koordynacji działań instytucji politycznych oraz gospodarczych. W tym zakresie można dostrzegać następstwa ścieżki zależności tworzonej przez wcześniejsze koncepcje i decyzje. Jedną z konsekwencji ignorowania instytucjonalnej odmienności gospodarek rynkowych stała się bowiem niechęć do refleksji na temat roli państwa w okresie transformacji systemowej, jak również wynikająca w pewnej mierze z takiego podejścia słabość strategii państwowej.

Dominujący paradygmat neoliberalny skupiał się początkowo głównie na wzmacnianiu rynkowych mechanizmów konkurencji związanych z przywracaniem zasadniczej roli pieniądza i relacji kontraktowych opierających się na kalkulacji kosztów. Koncentrowano się zatem przede wszystkim na ograniczaniu inflacji, szybkiej komercjalizacji i prywatyzacji, które były uznawane za najlepsze instrumenty koordynacji, chociaż w rozwiniętych gospodarkach rynek nie jest jedynym takim mechanizmem (Stark, Bruszt 1998: 103–105; zob. punkt 1.4.3). Dodatkowo

²⁴⁶ Wśród przejawów takich rozwiązań charakteryzowano różne formy „kapitalizmu sektora publicznego” umożliwiające przechwytywanie środków budżetowych przez prywatne firmy, na przykład monopolizujące usługi informatyczne w administracji rządowej. Ich odmianą stało się tworzenie prywatnych szkół wyższych bazujących na kadrcie naukowej pracującej równocześnie na państwowych uczelniach bądź wieloletowość w służbie zdrowia, gdzie lekarze przyjmujący w prywatnych poradniach ułatwiają swoim pacjentom dostęp do usług medycznych w publicznych szpitalach, w których zajmują często eksponowane stanowiska.

krytyka instytucji odziedziczonych po komunizmie powodowała, że rzadko odróżniano nadmierny zakres aktywności państwa od siły władzy państwowej jako zdolności do planowania i realizowania polityki, a także egzekwowania prawa.

W takiej perspektywie komplementarność instytucjonalna nie budziła większego zainteresowania, a tworzenie mechanizmów koordynacji w różnych obszarach gospodarki i społeczeństwa w głównym nurcie debaty publicznej kojarzono zwykle z etatyzmem bądź lewicowymi uprzedzeniami wobec rynku i wolności jednostki. Po części tego rodzaju skojarzenia mogą również wynikać z faktu, że w odróżnieniu od mocarstw zachodnich oraz Chin i Rosji, Polska nie ma zakorzenionych tradycji myślenia strategicznego, które sprzyjają również tworzeniu mechanizmów koordynacji instytucjonalnej.

Równocześnie polityczna słabość środowisk o identyfikacji systemowej (a nie partyjnej lub grupowej) zdolnych do efektywnego sprawowania władzy państwowej powoduje, że w sferze publicznej nie ma silnych bodźców, które wzmacniałyby tego rodzaju mechanizmy²⁴⁷. Nie poprawiła sytuacji także logika „wahadła transformacji” po 1993 roku, przejawiająca się między innymi w nadaktywności administracji publicznej w gospodarce, biurokratyzacji państwa, uznaniowości decyzji i rozwoju skomercjalizowanych agencji rządowych, wykazujących raczej tendencje do działań partykularnych niż identyfikacji systemowej (Jakóbiak 2000: 190).

Od początku transformacji podejmowane były działania, które można interpretować w kategoriach tworzenia potencjału sprzyjającego nowym formom instytucjonalnej koordynacji gospodarki. Wśród nich znajdują się mechanizmy rynkowe i nierynkowe. Radykalne reformy rynkowe szczególnie wzmocniły ten pierwszy mechanizm, co było tym bardziej istotne, że po okresie dominacji regulacji nakazowo-rozdzielczej jego odbudowa była warunkiem powodzenia transformacji gospodarczej. W tej grupie działań kluczowe stało się przywrócenie podstawowego znaczenia własności prywatnej w gospodarce, oparcie gospodarki na bodźcach rynkowych i relacjach kontraktowych, stworzenie rynku kapitałowego i giełdy papierów wartościowych, zmiana modelu nadzoru korporacyjnego i umiędzynarodowienie polskiej gospodarki.

Wśród nierynkowych mechanizmów koordynacji gospodarki można wskazać między innymi: reformy administracji publicznej²⁴⁸, decentralizację władzy pań-

²⁴⁷ Roman Kuźniar (2005: rozdz. XI), wyróżnił i scharakteryzował kilka kluczowych przyczyn słabości strategii państwowej w Polsce po 1989 roku: 1) niewielką sprawność i niską legitymizację państwa; 2) niską jakość klasy politycznej przejawiającą się w uwiędzianiu myśli programowej; 3) słabość myśli politycznej i zaplecza eksperckiego partii politycznych; 4) ograniczone kompetencje w zakresie analizy i planowania strategicznego głównych ośrodków władzy państwowej. Obserwacja sfery publicznej w Polsce prowadzi do wniosku, że diagnoza ta nadal zachowuje swoją aktualność (np. Bendyk 2013).

²⁴⁸ Ważnymi działaniami w tym względzie było między innymi powołanie w 1991 roku Krajowej Szkoły Administracji Publicznej (KSAP) inspirowanej doświadczeniami francuskiej Krajowej Szkoły Administracji (ENA) i brytyjskiego Civil Service College, która przygotowuje kadry nowych, neutral-

stwowej, reformę ustroju terytorialnego kraju i ustanowienie samorządu terytorialnego, a także związaną z akcesją Polski do UE „europeizację” administracji i systemu prawnego, podjęcie strategicznych działań w zakresie programowania rozwoju, stworzenie polityki regionalnej niezbędnej dla absorpcji funduszy unijnych²⁴⁹, przebudowę instytucji otoczenia biznesu oraz wprowadzenie partnerstwa publiczno-prywatnego.

Równocześnie ze względu na okoliczności, kierunek i sposób wdrażania reform wyraźna jest słabość kooperacyjnych instytucji gospodarczych, takich jak trójstronny korporatyzm, współdziałanie partnerów społecznych, długoterminowa współpraca inwestorów z firmami oraz nabywców z dostawcami, aliance firm bądź partycypacyjna organizacja pracy. Po ponad dwóch dekadach zmian ustrojowych nadal wyraźnie obecne są zjawiska „transformacyjnej prowizorki”, w tym dysfunkcje i niska efektywność koordynacji działań instytucji. W raporcie *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*, który zapowiadał wypracowanie i wprowadzenie przez rząd nowego modelu rozwoju kraju, znalazł się postulat zerwania z rządami przypadku, których horyzont czasowy określa kalendarz wyborczy.

Raport trafnie zwracał uwagę na „olbrzymie zapóźnienia w sferze infrastruktury, dostępności transportowej, powszechności stosowania Internetu i zaawansowanych usług teleinformatycznych [...] niewydolność potencjału energetycznego i linii przesyłowych czy brak zdywersyfikowanych źródeł bezpieczeństwa energetycznego. W tych wszystkich obszarach poprawa sytuacji wymaga zdecydowanego zwiększenia nakładów, skoncentrowania energii na zwiększaniu sprawności w zarządzaniu tymi procesami” (Boni 2009: 2). Wyniki nowych badań krajowych oraz zagranicznych, między innymi z serii *Government Matters* i *Doing Business* Banku Światowego lub *Regional Governance Matters* Komisji Europejskiej, dowodzą jednak, że w kwestii ograniczenia nieodpowiedzialności i podnoszenia standardów zarządzania w Polsce niewiele się zmienia. Nadal przejawem ograniczonej efektywności i słabej koordynacji działań instytucji publicznych jest niska jakość stanowionego prawa, usług administracji, wymiaru sprawiedliwości, ochrony zdrowia i edukacji, co obniża także możliwości rozwojowe gospodarki. Instytucje te nie spełniają oczekiwań związanych z procesami formułowania oraz realizacji celów i strategii państwa²⁵⁰.

nych politycznie, kompetentnych urzędników państwowych oraz utworzenie służby cywilnej ustawą z 1998 roku (Samsonowicz 2000).

²⁴⁹ Głównym impulsem do kształtowania podstaw polityki regionalnej w Polsce, początkowo ignorowanej w środowiskach neoliberalnych, stała się perspektywa członkostwa w UE, to znaczy cele i zasady polityki spójności UE. Model tej polityki ewoluował od koncentracji na podziale dostępnych środków finansowych do stopniowej identyfikacji własnej wizji rozwoju oraz wypracowania odpowiadających jej mechanizmów realizacji. Od lipca 2010 roku obowiązuje Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego, która odwołuje się do promowanego przez OECD nowego paradygmatu rozwoju (Kolczyński, Żuber 2011).

²⁵⁰ Prace związane z raportem *Polska 2030* przyczyniły się jednak do wprowadzenia nowych reguł przygotowywania dokumentów o charakterze strategicznym. Wcześniej miały one krótszą per-

W końcu 2011 roku Instytut Badań Edukacyjnych na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego wykonał ekspertyzę kontrolującą projekty strategii rozwoju kraju w zakresie systemów realizacyjnych i ich monitorowania²⁵¹. Wnioski ekspertyzy wskazywały na wczesny etap rozwoju programowania strategicznego i trudności łączenia tego procesu z politykami publicznymi państwa²⁵². Pokazały również sposób realizacji koordynacyjnych dostosowań instytucjonalnych w różnych obszarach gospodarki i życia społecznego w Polsce. Autorzy ekspertyzy zauważają, że „widoczne są istotne różnice w poszczególnych strategiach zintegrowanych – zostały one przygotowane według indywidualnych planów, na podstawie odmiennych badań, przy ich opracowaniu posługiwano się odmienną metodologią. Stąd wynika duża różnorodność podejść, często rozłączne obszary kompetencji [...], zróżnicowanie założeń. W strategiach zastosowano także częstokroć inny język, aparat pojęciowy, terminologie i przyjęty zestaw definicji. Większość strategii, mimo operowania pojęciem instrumentów, nie wskazuje instrumentów *sensu stricto*, lecz raczej cele [...]. Wiele zapisów, mających w zamierzeniu stanowić instrumenty, zostało określonych na bardzo dużym poziomie ogólności lub stanowi katalog wskazówek czy postulatów bez odniesienia do możliwych realizacyjnie działań [...]. W dużej części dokumentów trudno było od-

spektywę czasową, podporządkowane były w większości programom operacyjnym tworzącym ramy absorpcji środków unijnych. Dominowało podejście sektorowe z nadprodukcją dokumentów mających w nazwie atrybut „strategii” (w 2008 roku istniało przeszło 200 dokumentów tego rodzaju). Równocześnie jednak, jak zauważa profesor Kleiber, prezes PAN, Polska jest rzadkim przykładem cywilizowanego kraju, w którym nie istnieje ośrodek studiów strategicznych. Po rozwiązaniu w 2006 roku niemającego dobrej renomy Rządowego Centrum Studiów Strategicznych, jego rolę przejął Zespół Doradców Strategicznych premiera kierowany przez ministra Boniego. Donald Tusk w 2011 roku zapowiadał utworzenie ministerstwa cyfryzacji oraz centrum studiów strategicznych. Centrum nie powstało, a po przejściu ministra Boniego do nowego ministerstwa cyfryzacji nie ma w strukturze rządu odpowiednika Zespołu Doradców Strategicznych (Bendyk 2013).

²⁵¹ Analizie poddano projekty strategii długookresowej rozwoju kraju *Polska 2030*, średniookresowej, strategii innowacyjności i efektywności gospodarki, rozwoju kapitału ludzkiego, transportu, bezpieczeństwa energetycznego i środowiskowego, sprawnego państwa, projekt rozwoju kapitału społecznego, krajową strategię rozwoju regionalnego przyjętą w 2010 roku, a także projekty strategii rozwoju systemu bezpieczeństwa narodowego oraz zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa. Badane dokumenty zostały opracowane zgodnie z wytycznymi określonymi w przyjętym przez Radę Ministrów w 2009 roku *Planie uporządkowania strategii rozwoju*, wskazującym między innymi tematy, jakie poszczególne strategie powinny zawierać oraz docelowe strategie rozwoju, w ramach których będą się one mieścić w przyszłości.

²⁵² W Polsce nie ukształtował się model zastosowania pojęcia strategii i przypisania mu precyzyjnych znaczeń. Wytwarzano wiele dokumentów, które w tytule zawierają to słowo (tzw. strategie: branżowe, sektorowe, czasami horyzontalne lub programy rozwojowe). Rada Ministrów w 2009 roku podjęła działania, które mają doprowadzić do uporządkowania oraz ograniczenia liczby obowiązujących i opracowywanych dokumentów o charakterze strategicznym – z obecnie obowiązujących 42 do 9, realizujących średnio i długookresową strategię rozwoju kraju. Przedstawiona koncepcja ma na celu między innymi skonstruowanie spójnej hierarchii takich dokumentów oraz określenie ich wzajemnych zależności. Działania zaplanowano do 2030 roku (http://www.mrr.gov.pl/rozwoj_regionalny/polityka_rozwoju/system_zarzadzania/strony/system_zarzadzania_rozwojem.aspx). Szerzej na temat programowania strategicznego z perspektywy polityki publicznej zob. Zybała (2012: 251–291).

różnić przejęte cele od rekomendacji o charakterze operacyjnym. [...] Częstokroć użyte wskaźniki w zakresie merytorycznym nie pokrywają zarysowanych w strategiach obszarów. Ponadto często opierają się na nie ujednoczonej metodologii, która nie bazuje na stosowanych na świecie standardach” (Żołnierski 2011: 3–4).

Przytoczone opinie sugerują, że chociażby ze względów metodologicznych trudno wiązać nadmierne nadzieje z ogłaszanymi przez rząd strategiami rozwoju. Tego typu analityczne opracowania pozwalają także na częściowe wyjaśnienie przesłanek niewielkiej efektywności legislacyjnych prac rządu. Są one bowiem zarówno wskaźnikiem słabości międzyresortowej koordynacji działań, jak i sposobu reakcji rządu na zmiany otoczenia, ważne zwłaszcza z perspektywy gospodarki. W takim kontekście warto przywołać wyniki badań Ernst & Young *Sprawne Państwo* dotyczące przyczyn braku terminowości w realizacji rządowych planów legislacyjnych w latach 2008–2011.

Przewidywalność legislacyjna jest bowiem uważana za istotny miernik politycznej i organizacyjnej wiarygodności rządu. Stanowi fundament odpowiedzialnego państwa demokratycznego i wiąże się z konsekwencjami gospodarczymi, a także pokazuje, w jakim stopniu rządzący radzą sobie z kierowaniem państwem. Wskaźnikiem jakości pracy rządu w tym aspekcie jest fakt, że w badanym okresie Rada Ministrów zapowiedziała opracowanie 541 projektów ustaw. W praktyce przyjęto jednak terminowo 189 ustaw (35 procent), z pozostałych 352 projektów 134 (25 procent) przyjęto z opóźnieniem, a 218 (40 procent) – wcale. Próby usprawnienia procesu planowania legislacyjnego podejmowane przez administrację rządową w latach 2009–2010 okazały się więc mało skuteczne²⁵³.

W ostatnich latach dyskutuje się często o problemach publicznych w kategoriach polityki opartej na faktach (*evidence based policy*). Jeśli ten sposób analizy odnieść do Polski, to można wskazać wiele kwestii, które są przejawem dysfunkcyjności mechanizmów koordynacji i dowodzą, że postulat komplementarności instytucjonalnej (Amable 2003: 59) tworzącej pozytywne efekty (*produce positive spillovers*) został zrealizowany jedynie w ograniczonym zakresie. Różne segmenty instytucjonalne słabo ze sobą współdziałają, a niekiedy bywają bardzo zawodne.

W III RP najbardziej drastycznym wydarzeniem obrazującym jakość takich mechanizmów w Polsce była katastrofa lotnicza pod Smoleńskiem 10 kwietnia 2010 roku, w której zginął prezydent RP Lech Kaczyński i 95 innych osób, wśród których znaleźli się politycy, urzędnicy państwowi, dowództwo armii, duchowni i działacze społeczni. Katastrofa ta obrazuje niewydolność państwa, brak odpowiedzialności, słabość koordynacji, przenoszenie walki politycznej na poziom de-

²⁵³ Autorzy zwracają uwagę na poważne koszty ekonomiczne wykonywania programów prac legislacyjnych. „Opóźnianie albo rezygnacja z zapowiadanych przez rząd inicjatyw legislacyjnych zwiększa ryzyko i koszty prowadzenia działalności gospodarczej. Badania dowodzą, że istnieje zależność między przewidywalnością tworzenia prawa i zagranicznymi inwestycjami oraz wzrostem gospodarczym” (Zubek i in. 2012: 3).

cyzji administracyjnych, brak spójnego systemu procedur i zasad postępowania, brak nadzoru i kontroli, uznaniowość działań, a także odchodzenie od przestrzegania reguł na rzecz improwizacji (Solocho 2012)²⁵⁴.

Wśród innych spektakularnych przejawów systemowej słabości mechanizmów koordynacji wywołujących duże kontrowersje można wskazać między innymi pogorszenie jakości usług w służbie zdrowia (w tym przypadki śmierci pacjentów wskutek niewłaściwych działań ratownictwa medycznego, zamieszanie oraz protesty lekarzy i aptekarzy po wprowadzeniu ustawy o refundacji leków z 2011 roku, wzrost kosztów leków obciążający dodatkowo pacjentów), niski standard transportu kolejowego ograniczającego oferty pociągów (chaos spowodowany zmianą rozkładu jazdy PKP w grudniu 2012 roku, załamanie usług kolei regionalnych w województwie śląskim zimą 2013 roku) bądź realizację programu budowy dróg i autostrad prowadzącą do skandali finansowych oraz serii bankructw wykonawców²⁵⁵.

Szeroko dyskutowanym przejawem instytucjonalnej niewydolności stała się budowa odcinka autostrady A-1 na odcinku od Strykowa do Konotopy oraz uruchomienie nowego portu lotniczego w Modlinie, który po kilku miesiącach eksploatacji został w grudniu 2012 roku wyłączony na pół roku z użytkowania ze względu na niespełnianie standardów bezpieczeństwa. Kompromitującym przykładem braku odpowiedniej koordynacji i nadzoru właścicielskiego tym razem na styku strategicznych zagadnień polityki energetycznej oraz stosunków międzynarodowych była także oficjalnie demonstrowana „niewiedza” członków rządu o memorandum w sprawie budowy gazociągu z Białorusi na Słowację z pominięciem Ukrainy. Na początku kwietnia 2013 roku w Sankt Petersburgu przedstawiciele rosyjskiego Gazpromu oraz polskich przedsiębiorstw PGNiG i EuRoPolgaz, podpisali „porozumienie techniczne” na etapie przedinwestyjnym w tej sprawie. Sposób poinformowania o memorandum opinii publicznej spowodował dymisję ministra skarbu Mikołaja Budzanowskiego, a także zapowiedzi zmian instytucjonalnych w postaci powołania przy premierze pełnomocnika rządu do spraw energetyki bądź utworzenia nowego ministerstwa skupiającego kwestie polityki energetycznej państwa w jednym miejscu²⁵⁶.

²⁵⁴ 23 stycznia 2008 roku w pobliżu lotniska w Mirosławcu doszło do tragicznej katastrofy lotniczej, w której zginęło dwadzieścia osób (w tym członkowie Dowództwa Sił Powietrznych) lecących samolotem transportowym CASA C295M. Symbolicznego wydzwieknię nabral fakt, że brały one udział w konferencji na temat bezpieczeństwa lotów. Późniejsza katastrofa smoleńska dowiodła, iż nie wyciągnięto właściwych wniosków z tego wypadku. Oba wypadki można interpretować jako modelowe przejawy zinstytucjonalizowanej nieodpowiedzialności i syndromu „miękkiego państwa” niezdolnego do zapewnienia elementarnego bezpieczeństwa swoim bardzo znaczącym funkcjonariuszom i ich najbliższym współpracownikom.

²⁵⁵ W rezultacie inaczej niż wcześniej w Hiszpanii boom budowlany związany z dostępem do funduszy unijnych w zakresie inwestycji infrastrukturalnych nie został w Polsce wykorzystany do wykreowania silnych krajowych przedsiębiorstw, a odwrotnie – doprowadził do załamania tego sektora.

²⁵⁶ Dyskusje w rządzie ujawniły, że nadzór właścicielski nad spółkami energetycznymi, które podpisały memorandum, sprawował minister skarbu, a za energetykę odpowiedzialny był minister go-

Po ponad dwóch dekadach zmian ustrojowych w Polsce skala występowania tego rodzaju zjawisk wyraźnie wskazuje, że niedocenywanie jakości rządu oraz jakości usług publicznych, podobnie jak słabość mechanizmów koordynacji (rynkowej i pozarynkowej) znacząco ograniczają możliwości rozwoju gospodarczego. Z perspektywy interesu publicznego nazbyt często słabość tych mechanizmów nadaje instytucjom i procesom gospodarczym charakter dysfunkcyjny lub patologiczny, sprzeczny z potrzebami rozwoju naszego kraju.

3.2.2. Finansowanie inwestycji. Reprodukacja rozwoju zależnego?

Badacze stosujący perspektywę różnorodności kapitalizmu wobec posocjalistycznej Europy Środkowej podkreślają, że kluczowym aspektem zmian gospodarczych w tym regionie jest dominująca pozycja inwestorów zagranicznych. Zjawisko to występuje wyraźnie w strukturze własności i aktywach instytucji finansowych oraz wśród największych przedsiębiorstw przemysłowych, handlowych i eksportowych. Jego znaczenie uogólniają koncepcje liberalnego kapitalizmu „z zewnątrz” (King, Szelenyi 2005), kapitalizmu z wiodącą rolą kapitału zagranicznego (King 2007); kapitalizmu „półperyferyjnego” (Lane, Myant 2007; Drahočoupil 2008), regionalnego „kapitalizmu transnarodowego” (Bohle, Greskovits 2007) lub nowego wariantu „zależnej gospodarki rynkowej” (Nölke, Vliegenthart 2009)²⁵⁷.

Zdaniem Kinga i Szelenyiego liberalny kapitalizm „z zewnątrz” państw Grupy Wyszehradzkiej charakteryzuje się umiarkowanym dynamizmem gospodarczym. Wynika to ze słabości oszczędności wewnętrznych i niepewności źródeł finansowania spowodowanych dominacją na rynku kapitałowym inwestorów zagranicznych. Kapitał zagraniczny dostarczający źródeł finansowania kieruje się bowiem przede wszystkim racjonalnością modeli biznesowych, w których rynki krajowe są tylko jednym z wielu obszarów ich działalności, czego konsekwencją mogą być strategie inwestycyjne odmienne od preferencji spółek zależnych, a tym bardziej od polityki gospodarczej państw goszczących.

Z badań konkurencyjności międzynarodowej wynika, że w przypadku inwestycji krajów o zbliżonym poziomie rozwoju korzyści są dzielone w sposób proporcjonalny do wartości zaangażowanych środków. Natomiast w sytuacjach inwestycji krajów wysoko rozwiniętych w państwach na niższym poziomie rozwoju, większość korzyści netto przypada inwestorowi. Jednak kraj goszczący inwestorów za-

spodarki. PGNiG jest spółką giełdową, co zdaniem jej kierownictwa oznacza, że ma ona swój tryb komunikowania się z rynkiem, natomiast resort skarbu państwa był informowany o memorandum drogą nieformalną. Zamieszanie kolejny raz ujawniło systemowe sprzeczności, jakie wynikają z łączenia przez państwo roli regulatora oraz roli właściciela.

²⁵⁷ W sprawie umiędzynarodowienia Europy Środkowej zob. także podpunkty 3.1.6–3.1.7 oraz Aneksy.

granicznych również uzyskuje znaczące korzyści, w tym między innymi wzrost dochodu, efekty związane z transferem wiedzy i umiejętności, a także podnoszenia kwalifikacji menedżerskich i pracowniczych. Z systemowego punktu widzenia inwestycje zagraniczne wymuszają dostosowywanie instytucji miejscowych do standardów międzynarodowych, pobudzają wzrost gospodarczy oraz zwiększają podaż konkurencyjnych produktów. Jednoznaczna ocena podziału korzyści jest jednak trudna do przeprowadzenia i zależy od wielu okoliczności, takich jak kontrola wiedzy, technologii, informacji, sieci handlowych czy zarządzania i dysponowania infrastrukturą, które umożliwiają pojawienie się rozmaitych efektów powiązań, *external linkages* (Bossak, Bienkowski 2004: 58–59)²⁵⁸.

Z perspektywy roli korporacji transnarodowych w gospodarce położenie Europy Środkowej jest często porównywane do sytuacji Ameryki Łacińskiej lub Azji Południowo-Wschodniej, opisywanych przez teoretyków zależności w latach sześćdziesiątych XX wieku (z tą różnicą, że udział kapitału zagranicznego w gospodarkach krajów posocjalistycznych jest większy). Jednak pod wieloma względami sytuacja Węgier, Polski lub Czech nie przypomina Brazylii, Kolumbii, Malezji czy Tajlandii z tamtego okresu. Procesy globalizacji i upadek komunizmu radykalnie zmieniły zewnętrzny kontekst przemian ustrojowych, w tym otworzyły nowe warianty powiązań politycznych i pozyskiwania źródeł finansowania rozwoju gospodarczego.

Państwa Europy Środkowej dysponują też ważnymi atutami w postaci stosunkowo dobrze wykształconych pracowników i korzystnego położenia geograficznego w pobliżu centrów gospodarczych Europy Zachodniej. W odróżnieniu od innych regionów świata uzyskały możliwość akcesji do UE, co wymusiło – jak przyjęcie prawa wspólnotowego – proces ich konwergencji instytucjonalnej do poziomu rozwoju państw zachodnich. Po upadku socjalizmu państwowego Europa Środkowo-Wschodnia znalazła się ponownie na pozycjach globalnych „półperyferii”, analogicznych do zajmowanych przed drugą wojną światową. Jednak wejście w proces integracji europejskiej otworzyło przed regionem perspektywę przyspieszenia rozwoju, co znalazło istotne odzwierciedlenie między innymi w napływie inwestycji zagranicznych i znaczących funduszy unijnych. W rezultacie nowe kraje członkowskie UE znalazły się na ścieżce przemian systemowych zbliżonych do trajektorii rozwojowej krajów Europy Południowej, integrujących się od lat osiem-

²⁵⁸ Część ekonomistów podkreśla ambiwalentny charakter wpływu finansowania zewnętrznego na gospodarkę w postaci dużych kosztów pozyskania kapitału oraz uzależnienia politycznego bądź ekonomicznego. Inni zwracają uwagę na pozytywną rolę takiego finansowania w gospodarce i możliwości lepszego wykorzystania czynników produkcji. Znane są zarówno przypadki szybkiego wzrostu gospodarczego bez korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania (Ameryka Łacińska w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych), jak i wykorzystujące tego rodzaju wsparcie, na przykład Azja Południowo-Wschodnia do 1997 roku (Żuławska 2007: 100). W sprawie międzynarodowego budżetowania kapitałowego i trudności w ocenie efektywności inwestycji zagranicznych zob. Buckley (2002: 142–165).

dziesiątych XX wieku z centrami zachodniego kapitalizmu (King, Szelenyi 2005; 2010; Greskovits 2008).

Stosunkowo największe szanse sukcesu w tym zakresie stały się udziałem Słowenii, republik bałtyckich i krajów Grupy Wyszehradzkiej²⁵⁹. W kontekście roli kapitału zagranicznego w polskiej bankowości podkreślano bezsporne korzyści w postaci wzrostu funduszy własnych banków, wzrostu aktywów sektora bankowego w relacji do PKB, większej konkurencyjności rynku, nowych produktów i praktyk menedżerskich, a także poprawy dostępności usług bankowych, spadek stóp procentowych i marży odsetkowej (np. Miklaszewska 2009).

Ten optymistyczny scenariusz podważyła jednak wkrótce największa po drugiej wojnie światowej recesja gospodarki zapoczątkowana bankructwem amerykańskiego banku Lehman Brothers w 2008 roku. Jej przebieg postawił znaki zapytania nad przyszłością UE, strefy euro oraz źródłami finansowania rozwoju państw członkowskich w Europie Środkowej i Wschodniej. Spadek PKB, recesja, ograniczenie konsumpcji i wzrost bezrobocia w wielu krajach zamożnych, zniechęcił firmy do inwestowania, co w połączeniu ze spadkiem obrotów handlowych i eksportu, zmniejszyło motywacje do dokonywania bezpośrednich inwestycji na „rynkach wschodzących”, do których zaliczana jest także Europa Środkowa. Wiele krajów regionu dotknęły spekulacje walutowe, recesja w branżach eksportowych, duży wzrost bezrobocia i zadłużenia zagranicznego. Miejsce prognoz zakładających napływ kapitału zagranicznego zajęły obawy związane z możliwością odpływu kapitału inwestycyjnego z regionu i przenoszeniem przez banki globalne kosztów stabilizacyjnych na swoje spółki zależne poprzez zmniejszanie kapitału banków, zwiększanie dywidendy lub transfer lokat do spółek dominujących²⁶⁰.

W efekcie także w Polsce nastąpił duży spadek wzajemnego zaufania inwestorów oraz finansistów, niechęć do wzajemnego pożyczania pieniędzy na rynkach międzybankowych i znaczny wzrost ceny kapitału. Centrale zagranicznych banków wprowadziły ograniczenia akcji kredytowej, między innymi w zakresie finansowania określonych branż bądź grup przedsiębiorstw. Z kolei rządy państw zachodnich udzielające wsparcia budżetowego wielkim instytucjom finansowym zaczęły domagać się, by zgromadzone środki inwestować wyłącznie w krajach, z których pochodzą pieniądze podatników (Szambelańczyk 2009; Winiecki 2009).

²⁵⁹ W kontekście europejskich państw posocjalistycznych wskaźnikiem instytucjonalnej integracji z centrami kapitalizmu w Europie Zachodniej jest członkostwo w strefie euro. Spośród państw regionu należą do niej Słowenia (od 2007 roku), Słowacja (2009) oraz Estonia (2011). W 2014 roku do strefy euro ma przystąpić Łotwa jako osiemnaste państwo członkowskie.

²⁶⁰ Deficyt kapitału w krajach postkomunistycznych był najczęściej redukowany poprzez korzystanie z kredytów bankowych zaciąganych za granicą. W 2009 roku szacowano, że gospodarki tych państw powinny spłacić lub zrefinansować łącznie około czterystu miliardów dolarów zadłużenia krótkoterminowego, co groziło ekonomiczną katastrofą całego regionu („The Economist”, 27 lutego–6 marca 2009).

Tabela 3.9. Wybrane przejawy wpływu pierwszej fazy globalnego kryzysu na gospodarkę Europy Środkowo-Wschodniej

Kraje	Zmiany w PKB	Eksport (procent PKB)		Stopa bezrobocia	
	2009	2008	2008	2009	wzrost (w procentach)
Białoruś	-4,3	55			
Bułgaria	-4,2	43	5,7	6,8	1,1
Czechy	-4,3	67	4,3	6,3	2,0
Estonia	-12,3	49	4,1	17	12,9
Litwa	-15,8	55	4,3	15,8	11,5
Łotwa	-17,0	28	5,7	17,2	11,5
Polska	+1,7	33	7,3	8,2	0,9
Rosja	-8,0	28			
Rumunia	-7,0	25	6,0	6,2	0,2
Słowacja	-5,5	76	10,5	11,7	1,2
Słowenia	-7,3	55	4,2	6,1	1,9
Ukraina	-17,8	37			
Węgry	-6,7	69	7,6	10,3	2,7

Źródło: Gorzelak 2010: 239–240.

Przebieg globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego ujawnił dużą skalę negatywnych konsekwencji uzależnienia większości krajów posocjalistycznych od transnarodowych korporacji w zakresie możliwości tworzenia bogactwa i akumulacji kapitału. W takim ujęciu kryzys finansowy ma odmienne implikacje w państwach charakteryzujących się różnymi poziomami podmiotowości gospodarczej, mierzonej zdolnością do autonomicznego programowania i realizowania swoich celów rozwojowych. Państwa, które mają w tym zakresie niewielkie możliwości finansowe są bardziej narażone na szoki zewnętrzne, zwłaszcza spowodowane perturbacjami na międzynarodowych rynkach kapitałowych. Zarządzanie kryzysem polega między innymi na rozkładaniu jego następstw w ramach sieci międzynarodowych hierarchii biznesowych.

Realizowany w Europie Środkowej scenariusz rozwoju gospodarczego oparte go na wiodącej roli kapitału zagranicznego (*foreign led-capitalism*), wykazał swoje systemowe ograniczenia i ryzyka. Tworzą je coraz silniejsze uzależnienia wielu procesów gospodarczych od decyzji zewnętrznych w zakresie zarządzania aktywami holdingów finansowych, dla których państwa tego regionu stanowią tylko jednym z obszarów (zwykle peryferyjnych) działalności biznesowej. Jest to przesłanka okresowego nasilania się zjawisk dopływu i odpływu kapitału, co ma charakter destabili-

zujący, podczas gdy rozwój gospodarczy wymaga między innymi dostępu do stałych strumieni kapitałowych.

Po 2008 roku bezpośrednim przejawem negatywnych skutków takich zależności stało się ograniczanie dostępu do kredytu przez banki należące do zagranicznych grup bankowych, poprawiających w ten sposób współczynniki kapitałowe na poziomie grupy²⁶¹. Natomiast efektem pośrednim było zmniejszanie produkcji eksportowej i redukcje zatrudnienia, które są przeprowadzane częściej na tych rynkach, gdzie jest to prostsze ze względu na sprzyjające prawo, niższe koszty zwolnień lub słabszą pozycję pracowników (Lane 2010; Drahekoupil, Myant 2010). Najnowszy kryzys gospodarczy wskazał wyraźnie na koszty i zagrożenia, do jakich prowadzi „**peryferyjna integracja**” państw posocjalistycznych z globalną gospodarką w ramach UE. Integracja ta głównie bazuje bowiem na kapitale zagranicznym i eksporcie na rynki unijne, podatnym szczególnie (jak przemysł motoryzacyjny) na wahania koniunktury²⁶².

W rezultacie, w regionie zaczęto zwracać większą uwagę na dystrybucyjne i polityczne reperkusje sytuacji, w których istotne decyzje gospodarcze podejmowane są na poziomie transnarodowym, w sposób często odbiegający bądź sprzeczny z interesami państw goszczących (Vliegthart 2010: 248)²⁶³. Trwający od kilku lat kryzys gospodarczy pogłębił podziały między różnymi grupami państw europejskich, które w krajach posocjalistycznych przesłaniał kilkuletni boom gospodarczy – konsekwencja wcześniejszych reform strukturalnych i korzystnego wpływu wejścia do UE. Nowym przejawem takich podziałów stał się „**protekcjonizm finansowy**” stanowiący formę obrony interesów bogatych państw Europy Zachodniej.

Jedną z odmian tego podejścia jest redukcja budżetu UE na lata 2014–2020 i nacisk na renacjonalizację polityk wspólnotowych. W związku z projektami

²⁶¹ Zapaść kredytowa (*credit crunch*) początkowo ograniczyła przepływ kapitału z Zachodu na rynki wschodzące o około 20 procent, przy czym zjawisko to w największym stopniu dotyczyło Europy Środkowo-Wschodniej, z wyjątkiem Polski i Czech, co wiązało się między innymi ze złą sytuacją finansową dużych banków w regionie, takich jak włoski UniiCredit lub niemiecki Commerzbank („Financial Times”, 14 grudnia 2011).

²⁶² Przywoływany „Financial Times” szacował, że przemysł motoryzacyjny (tj. fabryki Volkswagena, Kia, Peugeot/Citroën) mają 8–10-procentowy udział w PKB Słowacji. Volkswagen jest największym przedsiębiorstwem i największym eksporterem w tym kraju. Analogicznie Skoda – przejęta przez Volkswagen – jest największym producentem i eksporterem Czech wytwarzającym około 3 procent PKB tego kraju.

²⁶³ W badaniach dotyczących Meksyku i Brazylii następstwa dominacji zewnętrznego finansowania gospodarki określano mianem „rozwoju zależnego”. Termin ten charakteryzuje modele gospodarcze bazujące na kluczowej roli inwestorów zagranicznych, którzy poprzez rozbudowę kontrolowanych przez siebie struktur finansowych i produkcyjnych ograniczają znacząco władzom państwowym możliwości strategicznego wyboru kierunków rozwoju ekonomicznego (Gereffi, Evans 1991; także Gereffi 1994). Typową wersją takiego modelu rozwoju jest przejmowanie przez korporacje transnarodowe kontroli nad instytucjami finansowymi i sektorami eksportowymi. Podobne działania zwiększają zakres konkurencji oligopolistycznej i przejściowych przewag monopolistycznych wielkich korporacji transgranicznych.

działań zmierzających do naprawy systemu bankowego w UE, w tym wprowadzenia Unii bankowej, pojawiły się także obawy dotyczące wykluczenia Polski z procesu decyzyjnego, ponoszenia wysokich kosztów przez podatników dla uzdrawiania zagrożonych kryzysem banków z krajów strefy euro czy marginalizowania roli krajowego nadzorca (Kasiewicz i in. 2013: 37).

W takim kontekście, w dyskusji o finansowaniu inwestycji użyteczne jest odwołanie do modelu „zależnej gospodarki rynkowej”, który Nölke i Vliegenthart stosują do Europy Środkowej poprzez porównania z modelami kapitalizmu liberalnego oraz koordynowanego. W modelu liberalnym finansowanie oparte jest przede wszystkim na giełdzie i pozyskiwaniu kapitału z rozwiniętego sektora usług finansowych, w tym między innymi kapitału podwyższonego ryzyka. Model ten charakteryzuje duża dostępność kapitału na bardzo konkurencyjnym rynku produktów finansowych, wiodąca rola inwestorów instytucjonalnych, niska koncentracja własności, a także wysoka ochrona praw akcjonariuszy mniejszościowych.

Natomiast w modelu koordynacyjnym finansowanie inwestycji oparte jest przede wszystkim na kredycie bankowym od krajowych instytucji blisko współpracujących z przedsiębiorstwami. Taki „**cierpliwy kapitał**” (niewymagający szybkiego zwrotu), który bazuje w ograniczonym zakresie na rynku kapitałowym, preferując raczej fundusze wewnętrzne pozyskiwane za pomocą sieci kontaktów budowanych poprzez rady nadzorcze, organizacje pracodawców, nieformalne powiązania branżowe, korporacyjne itd. (Hall, Soskice 2001; Amable 2003).

W modelu „zależnej gospodarki rynkowej” mamy do czynienia z sytuacją radykalnie odmienną. Największym źródłem finansowania gospodarki są bezpośrednie inwestycje zagraniczne i kredyty banków kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych. W tym wariantcie kapitalizmu ze względów historycznych giełda nie odgrywa roli porównywalnej do modelu liberalnego. Ograniczone znaczenie mają również kredyty udzielane przez kapitał krajowy, przeważający w modelu koordynacyjnym. Silniejsza pozycja kapitału zagranicznego umożliwia korporacjom transnarodowym przejmowanie najbardziej rentownych krajowych przedsiębiorstw oraz sektorów gospodarki stanowiących podstawę eksportu państw regionu, co osłabia możliwości wzrostu rodzimych firm. Przedsiębiorstwa kontrolowane przez inwestorów zagranicznych korzystają z dostępu do tańszego kapitału na macierzystych rynkach w porównaniu z firmami krajowymi. Jest to jeden z ważnych czynników decydujących o konkurencyjności przedsiębiorstw²⁶⁴. W rezultacie kluczowe decyzje finansowe nie są podejmowane na poziomie krajowym, lecz w instytucjach zagranicznych (Nölke, Vliegenthart 2009: 679–682). Chociaż bezpośrednie inwestycje zagraniczne pełnią istotną rolę zarówno w modelu libe-

²⁶⁴ W kwestii wpływu kosztów kapitału na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw zob. Kasiewicz (2001).

ralnym, jak i koordynacyjnym, to tam są one nieporównywalnie mniej znaczące dla wzrostu gospodarczego niż w modelu „zależnej gospodarki rynkowej”.

Jeśli powyższe generalizacje odnieść do polskiej gospodarki za pomocą mierników zastosowanych przez Nölke i Vliegentharta, takich jak kapitalizacja giełdy, kredyt wewnętrzny dla sektora prywatnego i udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w PKB, to otrzymamy ich kolejne potwierdzenie. W tabeli 3.10 zostały zestawione dane porównujące te mierniki dla wybranych krajów, rozpatrywanych jako egzemplifikacje różnych wariantów kapitalizmu. Przedstawiają one źródła finansowania przedsiębiorstw Grupy Wyszehradzkiej (model „zależnej gospodarki rynkowej”), Wielkiej Brytanii i USA (model liberalny), Austrii i Niemiec (model koordynacyjny), Szwecji i Finlandii (model skandynawski) oraz Hiszpanii, Grecji i Portugalii (model śródziemnomorski).

Tabela 3.10. Źródła finansowania przedsiębiorstw w wybranych państwach

Państwo/model kapitalizmu	Kapitalizacja giełdy (procent PKB, 2011)	Kredyt wewnętrzny dla sektora prywatnego (procent PKB, 2011)	Udział BIZ (procent PKB, 2011)	
			napływ	odpływ
gospodarki posocjalistyczne				
Czechy	17,7	55,4	57,7	7,1
Węgry	13,4	65,0	60,3	17,3
Polska	26,9	54,9	38,4	9,7
Słowacja	4,9	45,0 (2008 r.)	53,4	4,4
gospodarki liberalne				
Wielka Brytania	118,7	186,8	18,4	69,8
USA	104,3	194,4	19,4	31,2
kontynentalne gospodarki koordynowane				
Austria	19,7	119,8	36,6	24,6
Niemcy	32,9	104,5	25,7	38,4
wariant skandynawski				
Szwecja	87,1	135,8	63,8	69,9
Finlandia	54,4	96,7	32,1	50,8
model śródziemnomorski				
Hiszpania	69,8	205,9	42,3	43,5
Grecja	11,6	121,9	10,1	15,1
Portugalia	26,0	192,3	-	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych International Monetary Fund, International Financial Statistics, World Bank, OECD i Catalog Sources World Development Indicators.

W każdym z zestawianych mierników wyraźna jest specyfika krajów Grupy Wyszehradzkiej. Na tle porównywanych państw charakteryzują się one niską kapitalizacją giełdy, ograniczoną podażą kredytu wewnętrznego dla sektora pry-

watnego i relatywnie dużym udziałem bezpośrednich inwestycji zagranicznych w PKB²⁶⁵. Wskaźnik kapitalizacji giełdy dostarcza informacji na temat wielkości kapitału wycenianego za pośrednictwem giełdy w stosunku do PKB. Przyjmuje się, że jeśli wartość tego wskaźnika kształtuje się powyżej 40 procent, wówczas giełda ma istotne znaczenie dla gospodarki danego kraju.

Jak pokazują dane w tabeli 3.10, giełda odgrywa ważną rolę w krajach anglosaskich, a znacznie mniejszą w państwach skandynawskich czy w Hiszpanii. Nie osiągnęła natomiast porównywalnej (do Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii) roli gospodarczej w Niemczech i w Austrii, w Grupie Wyszehradzkiej oraz w Portugalii i w Grecji. Z kolei udział kredytów wewnętrznych dla sektora prywatnego w stosunku do PKB w Grupie Wyszehradzkiej jest kilkukrotnie niższy niż we wszystkich innych państwach. W krajach tych występuje natomiast stosunkowo duży udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w relacji do PKB, zwłaszcza w porównaniu z krajami zaliczanymi do modelu gospodarki liberalnej lub gospodarki koordynacyjnej.

Udział BIZ w PKB jest również wysoki w Szwecji i Hiszpanii, najmniejszy zaś w Grecji, która w okresie kryzysu nie przyciąga inwestorów zagranicznych. W odróżnieniu od Grupy Wyszehradzkiej, prawie wszystkie inne porównywane państwa odnotowują znaczące transfery kapitału za granicę, przekraczające jego napływ. Tendencja ta wiąże się z rolą eksportera kapitału – takie inwestycje osiągają często dużą wartość procentową w relacji do PKB. Kraje Grupy uczestniczą od niedawna w tym procesie, lecz ze względu na ograniczone zasoby finansowe, ich inwestycje stanowią bardzo niewielką część światowych przepływów kapitałowych z tytułu BIZ²⁶⁶. Charakteryzowane wskaźniki wpisują się zatem dobrze w model „zależnej gospodarki rynkowej” w koncepcji Nölke i Vlegentharta.

Jednak, jak pokazuje kryzys strefy euro, dystynkcje między centrami i peryferiami nie są stałe. Można je rozpatrywać w kategoriach dynamicznego kontinuum, w ramach którego możliwości kontroli zasobów instytucjonalnych bądź ekonomicznych są stopniowalne – mniejsze lub większe, a także zarówno „centra”, jak i „peryferie” mają swoje zmienne hierarchie²⁶⁷. W przypadku Europy Środkowej ów dynamizm, stopniowalność i hierarchia wiążą się między innymi z wielkością państw, potencjałem ich rynku wewnętrznego, udziałem i strukturą eksportu

²⁶⁵ Ze względu na kontekst unijny, który określa systemowo pewne ramy dla krajów członkowskich, pominąłem w tej części analizy państwa zaliczane do modelu kapitalizmu azjatyckiego.

²⁶⁶ Według UNCTAD, polskie BIZ za granicą w 2010 roku wynosiły 4,7 miliarda dolarów, co stanowiło 0,36 procent światowych przepływów. W 2012 roku polski koncern KGHM dokonał największego przejęcia firmy zagranicznej, kupując za dziewięć miliardów złotych kanadyjski koncern wydobywczy. Dzięki tej transakcji KGHM będzie mógł znacząco zwiększyć bazę zasobową i umocnić swoją pozycję jednego z czołowych producentów miedzi na świecie. Szerzej na temat polskich inwestycji za granicą zob. raport Ministerstwa Gospodarki (2012: 223–225).

²⁶⁷ Wcześniejszy podział na „stare” i „nowe” kraje członkowskie UE zastępują dystynkcje na państwa lepiej (Północ) i gorzej (Południe) radzące sobie z kryzysem.

w PKB, prowadzoną polityką makroekonomiczną oraz jakością instytucji gospodarczych.

Polska jako największe państwo wśród nowych członków UE ze względu na rozmiary produkcji i konsumpcji na rynku wewnętrznym jest mniej uzależniona od napływu inwestycji zagranicznych bądź eksportu na rynki unijne niż Słowacja, Węgry, Czechy, Słowenia, Litwa lub Estonia. W początkowej fazie kryzysu gospodarczego docierającego do regionu z Zachodu, okoliczności te, podobnie jak transfery środków unijnych i dochodów Polaków pracujących od 2004 roku w Europie Zachodniej, znacząco złagodziły jego negatywne następstwa, czego przejawem były stosunkowo dobre wyniki polskiej gospodarki na tle innych państw regionu i całej UE²⁶⁸. Powyższe okoliczności nie zmieniają jednak faktu, że w zakresie diskutowanych rozwiązań finansowych przebieg kryzysu wykazał strukturalne słabości modelu „zależnej gospodarki rynkowej”.

Dotyczą one zwłaszcza dwóch powiązanych z sobą integralnie kwestii systemowych. Pierwsza wiąże się z ograniczoną efektywnością w generowaniu własnego kapitału w Polsce, na co zwróciła uwagę między innymi Jadwiga Staniszkis w koncepcji „niedokończonego kapitalizmu”, druga – z łatwością zarażania się zaburzeniami w centrach finansowych świata, tworzącą nowe ryzyka osłabiające bezpieczeństwo gospodarek, w których sektor finansowy jest zdominowany przez korporacje transgraniczne. Jednym z walorów modelu „zależnej gospodarki rynkowej” jest zwrócenie uwagi na specyfikę i niedorozwój narodowych instytucji finansowych.

W Europie Środkowo-Wschodniej powikłana historia naznaczona brakiem ciągłości w budowaniu materialnych zasobów społeczeństwa, tworzy zapotrzebowanie na rozwiązania instytucjonalne generujące długookresowo środki finansowania inwestycji i tworzenia miejsc pracy. Jeśli porównać wielkość kredytów udzielanych przez banki podmiotom gospodarczym (co lokuje Polskę na ostatnim miejscu w UE) oraz niewiele lepsze relacje oszczędności gromadzonych w bankach do wielkości PKB (Pietraszkiewicz 2013), to otrzymane wskaźniki obrazują niewielką efektywność systemu mobilizacji kapitału inwestycyjnego po 1989 roku²⁶⁹. Nie udało się stworzyć modelu niskich kosztów i dostępności kapitału oraz wysokiej dynamiki rynku kapitałowego, który wyróżnia państwa anglosaskie.

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie osiągnęła pozycję lidera wśród giełd Europy Wschodniej. Jednak wskaźniki bezwzględne (w tym kapitalizacja,

²⁶⁸ Negatywne skutki recesji na rynkach eksportowych dla polskich przedsiębiorstw w znacznej mierze zrównoważyło osłabienie złotego osiągające po 2008 roku w niektórych okresach wartość 25–40 procent.

²⁶⁹ Kredyty dla przedsiębiorstw w Polsce wynoszą w stosunku do PKB jedynie 15 procent, a średnia dla krajów UE to 50 procent (Kasiewicz 2012). Niektórzy ekonomiści zastanawiają się, dlaczego NBP, Ministerstwo Finansów i KNF zgadzają się na to, że w Polsce prowizje i marże należą do najdroższych w Europie (Jaworski 2009: 73).

wielkość obrotów, liczba spółek krajowych i zagranicznych, liczba pierwszych ofert) oraz miary względne (wskaźniki płynności, koncentracji kapitalizacji do PKB, przeciętnej wielkości spółki giełdowej) świadczą o tym, że warszawska GPW jest w Europie giełdą średniej wielkości. Równocześnie dane tabeli 3.10 pokazują, że wbrew uwadze poświęconej jej notowaniom przez media, ma raczej ograniczone znaczenie dla finansowania gospodarki²⁷⁰. Na wczesnym etapie rozwoju znajdują się także działające od niedawna fundusze wysokiego ryzyka typu *venture capital* i lokalne fundusze kapitałowe (*business angels*), które wspierają nowo powstające firmy. Uwarunkowany historycznie niski poziom oszczędności, niepowodzenie programu Narodowych Funduszy Inwestycyjnych (NFI), a ostatnio kontrowersje wokół otwartych funduszy emerytalnych (OFE) powodują, że wiodąca rola inwestorów instytucjonalnych wyróżniająca kraje anglosaskie nie ma w Polsce odpowiednika.

Z kolei skala przekształceń właścicielskich w bankach podobnie jak dynamika zmian w przedsiębiorstwach (przekształcenia własnościowe, restrukturyzacje itd.) oraz w otoczeniu gospodarczym, a także słabość powiązań branżowych i korporacyjnych budowanych na wzajemnym zaufaniu nie wytworzyły typowych dla modelu koordynacyjnego form „cierpliwego kapitału”, który sprzyja inwestycjom długookresowym. Deficyt krajowego kapitału rekompensowało częściowo polskiej gospodarce pozyskiwanie inwestorów zagranicznych. Jednakże od 2008 roku pojawiły się nieznane w tej skali ryzyka związane z kryzysem w wielkich bankowych korporacjach transgranicznych, przenoszone dotkliwie do Europy Środkowo-Wschodniej uzależnionej od kapitału i rynków eksportowych UE²⁷¹.

Następstwa tej sytuacji można scharakteryzować, odwołując się do rozróżnienia trzech kluczowych wymiarów legitymizacji instytucji finansowych: poznawczego, normatywnego i regulacyjnego. Wymiar poznawczy bazuje na technicznej wiedzy i rozumieniu reguł funkcjonowania instytucji. Legitymizacja normatywna oparta jest na akceptacji mechanizmów gospodarki przez jej głównych aktorów ekonomicznych. Legitymizacja regulacyjna polega na uznawaniu reguł rynku, ich rozwijaniu i posługiwaniu się nimi w praktyce (Scott 2008). W przypadku rynków finansowych szczególne znaczenie ma jednak ich **policentryczność**, której przejawem jest ponadnarodowy charakter zarządzania kreowanego przez rywalizujących aktorów krajowych i międzynarodowych, publicznych i prywatnych.

²⁷⁰ Wiodącą rolę wśród europejskich parkietów odgrywają giełda londyńska, giełdy tworzące Euronext i Deutsche Borse. Przed kryzysem kapitalizacja GPW w Warszawie stanowiła jedną dwudziestą kapitalizacji Euronextu, jedną osiemnastą kapitalizacji parkietu londyńskiego oraz jedną dziesiątą kapitalizacji Deutsche Borse. Zob. Ziarko-Siwiek i in. (2008).

²⁷¹ Na Łotwie w latach 2007–2010 bezrobocie wzrosło trzykrotnie i sięgnęło 21 procent. Zwolniono z pracy 30 procent urzędników i obniżono płace w sektorze publicznym o 40 procent (cytowany już „Financial Times”, s. 39). Łotwa była pierwszym krajem regionu, który otrzymał wsparcie MFW. Później o taką pomoc zwróciły się Węgry mające prawie najwyższe spośród nowych państw UE zadłużenie w stosunku do PKB oraz Ukraina.

Kryzys finansowy jest ze swojej natury transgraniczny, a niedoskonałości rynku czy próby eksternalizacji kosztów sektora prywatnego na publiczne instytucje odczuwane są na zasadzie naczyń połączonych także w innych państwach. Skala globalnego kryzysu finansowego zakwestionowała wszystkie wymienione aspekty legitymizacji instytucji finansowych. W wymiarze poznawczym zjawisko to dotyczy przede wszystkim ekonomii finansów, w tym teorii efektywności rynku kapitałowego i zarządzania ryzykiem. W wymiarze normatywnym główni aktorzy gospodarki kwestionują jej dotychczasowe mechanizmy. To otworzyło dyskusje na temat kierunków niezbędnych zmian, a sytuacje kryzysowe wymusiły reformy polityczne i instytucjonalne w postaci wprowadzania nowych reguł (Morgan 2010).

Ich przejawem jest między innymi umowa Bazylea III, ograniczanie rajów podatkowych, nowe europejskie regulacje ostrożnościowe, pakt fiskalny i unia bankowa w UE oraz zmiany systemu wynagrodzeń kadry menedżerskiej w instytucjach finansowych. W Polsce, jak w całej Europie Środkowo-Wschodniej, **globalny kryzys przewartościowuje wiele pojęć i koncepcji**, w tym podejście do źródeł finansowania przedsiębiorstw oraz własności kapitału. W sferze teoretycznej bazowało ono od trzydziestu lat na zaufaniu do spontanicznego przebiegu globalizacji i liberalizacji rynków. Korespondowało również z naciskiem na pozyskanie zagranicznych inwestorów zdolnych do sprywatyzowania zarządzania przedsiębiorstwami i obniżenia kosztów transakcyjnych. W aspekcie finansowym taka perspektywa ignorowała jednak znaczenie cykliczności gospodarki rynkowej, a także podatności systemowej na zaburzenia i ryzyka zewnętrzne, co wynikało z globalizacji powiązań pomiędzy państwami (Solarz 1999).

Przebieg globalnego kryzysu dowodzi, że wbrew koncepcjom przyjmującym, iż pochodzenie kapitału nie ma istotnego znaczenia, duży udział inwestorów zagranicznych w polskiej gospodarce niesie za sobą ważne konsekwencje dla finansowania inwestycji²⁷². Od początku transformacji na ten aspekt przemian gospodarczych zwracali uwagę zarówno ekonomiści pravicowi oraz konserwatywni odwołujący się do tradycji myśli narodowej lub katolickiej nauki społecznej, jak i część środowisk lewicowych. Obydwa podejścia były jednak marginalizowane ze względu na dominację grup interesu związanych z neoliberalnym kierunkiem

²⁷² Po 1989 roku takie koncepcje miały umocowanie prawne w krajowym ustawodawstwie i umowach międzynarodowych podpisanych przez Polskę, w tym związanych z członkostwem w OECD (1996) oraz akcesją do UE. Zgodnie z założeniem, że podział na „swoich” i „obcych” w gospodarce ma charakter anachroniczny, zakorzeniony w standardach gospodarczych sprzed epoki globalizacji, określały one, iż władze Polski nie mogą kierować się w wyborze inwestorów zagranicznych kryterium pochodzenia kapitału. W praktyce takie podejście modyfikowano częściowo już w latach dziewięćdziesiątych, czego przykładem była dywersyfikacja inwestorów zagranicznych uczestniczących w prywatyzacji banków, przeprowadzona dla uniknięcia ich nadmiernej koncentracji wśród właścicieli z jednego kraju, zwłaszcza z Niemiec. Jej celem była obrona konkurencji na rynku finansowym, jak również zmniejszenie ryzyka kolizji interesów między bankami zarządzanymi przez inwestorów zagranicznych a interesami gospodarczymi Polski (Kosiński 1999; Solarz 1999). W Polsce nie wydano również zgody na prowadzenie działalności przez banki rosyjskie.

przemian gospodarczych w usługach finansowych, co nie znajdowało przeciwwagi w polityce państwa i konsolidacji krajowego kapitału²⁷³.

W nawiązaniu do omawianych wcześniej wymiarów legitymizacji instytucji finansowych kryzys zapoczątkował istotną zmianę poznawczą. Jak bowiem zauważył prezes Rady Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, chociaż w okresie dobrej koniunktury gospodarczej rozwój transgranicznych grup kapitałowych stanowił dobry przykład internacjonalizacji korzyści płynących z ponadnarodowej działalności gospodarczej, to obecny kryzys na rynku finansowym widziany z perspektywy kraju goszczącego ma inny wymiar niż z perspektywy krajów macierzystych. Narodowy charakter sieci bezpieczeństwa finansowego okazał się nieadekwatny do skali globalnych wyzwań. Równocześnie dominująca koncepcja zarządzania wartością dla akcjonariuszy (*value based management*) spowodowała, że generowanie wysokich zysków ze stosunkowo niewielkich wkładów początkowych w działalności banków stało się nadmiernie ryzykowne. Modele zarządzania ryzykiem przyjęte jako międzynarodowe standardy (np. Bazylea II) okazały się analogiczne do tych, które stosowały w ostatnich latach największe banki świata ogłaszające gigantyczne straty (Pawłowicz 2009: 83).

W renomowanym miesięczniku „Bank”, w numerze poświęconym dwudziestoleciu zmian w rodzimej bankowości, znajdujemy pogląd, że „geneza obecnych problemów z sektorem bankowym w Polsce tkwi nie w kryzysie (ujawnił on tylko strukturalną słabość systemu finansowego), lecz w niedocenieniu strukturalnych i systemowych negatywnych uwarunkowań dotychczasowych jego przekształceń. Nieliczne głosy i opinie o konieczności zabezpieczenia strategicznych interesów gospodarki polskiej i państwa w procesie zmian strukturalnych w bankowości komercyjnej były traktowane najczęściej jako przejaw ksenofobii i zacofania”²⁷⁴.

²⁷³ Jesienią 1995 roku rząd premiera Oleksego ogłosił plan konsolidacji banków będących własnością skarbu państwa, który przewidywał utworzenie dwóch silnych grup bankowych skupionych wokół Banku Handlowego i Banku PKO. W 1996 roku pojawiały się w rządzie propozycje, by udział obcego kapitału nie przekraczał 30 procent całości sektora bankowego. To miało się wiązać z preferencjami dla polskich grup kapitałowych oraz stopniowej prywatyzacji i konsolidacji przedsiębiorstw i ograniczyć wejście kapitału zagranicznego do sektora bankowego. Zmiana koalicji rządzącej w 1997 roku spowodowała zaniechanie takich planów, a w końcu 1999 roku, po przejęciu PKO SA przez UniCredito Italiano, banki z przewagą kapitału zagranicznego przekroczyły 51 procent w strukturze własnościowej banków w Polsce (Szelałowska 2004). Prywatyzację Banku Handlowego przedstawił Kawalec, Nieradko, Stypułkowski (1997). W sprawie prywatyzacji PKO SA zob. także Wiśniewska (2003).

²⁷⁴ Przywoływany jest polityczny kontekst przekształceń w sektorze bankowym w Polsce, który umożliwił osiągnięcie znaczących korzyści przez kapitał zagraniczny między innymi dzięki przyjaznym rozwiązaniom fiskalnym ułatwiającym osiągnięcie wysokich zysków. Rodzimy kapitał nie miał porównywalnych możliwości budowania przewag konkurencyjnych, takich jak transfer dywidend, system cen transferowych, wprowadzanie opłat marketingowych i produktowych bądź za doradztwo i szkolenia. Zagraniczni udziałowcy w przejmowanych polskich bankach osiągnęli także dodatkowe korzyści efektu synergii wynikające z obniżania kosztów transakcyjnych we współpracy tych banków z macierzystymi holdingami finansowymi i wsparciem działalności ich międzynarodowych klientów (Wierzbiński 2011: 118–120).

W debacie publicznej pojawiły się poglądy kwestionujące dotychczasowe podejście do finansowania gospodarki, w tym udziału i roli kapitału zagranicznego w sektorze bankowym, a także krytyka replikowania zewnętrznych modeli bankowości komercyjnej jako mało adekwatnych wobec wyzwań rozwojowych Polski. Finansowanie ze strony central międzynarodowych nie tworzy silnych bodźców do budowania solidnej bazy depozytów krajowych i zwiększania skłonności do oszczędzania (Kasiewicz i in. 2013: 115). Chociaż dyskusja wokół tych zagadnień była już prowadzona, to kryzys zapoczątkowany w anglosaskich centrach finansowych, dostarczył nowej argumentacji i uderzył także w normatywne podstawy dotychczasowych mechanizmów instytucjonalnych.

Zmienił też odbiór aktywności transgranicznych banków na polskim rynku. Zaczęto zwracać uwagę, że pod presją maksymalizacji zysków dla akcjonariuszy instytucje te mają zbyt słabą motywację, aby liczyć się z konsekwencjami makroekonomicznymi swoich działań w krajach goszczących; efektem stały się między innymi ograniczenia akcji kredytowej (początkowo niewynikające z pogorszenia sytuacji firm) czy redukcje zatrudnienia w bankach wyprzedzające prognozowane zmiany koniunktury. W ostatnich latach wiarygodność finansowa renomowanych międzynarodowych instytucji finansowych pozwalała im spółkom zależnym w Polsce na relatywnie tanie pozyskiwanie kapitału pożyczkowego na rynku krajowym i zagranicznym oraz finansowanie aktywności dzięki pożyczkom od spółek dominujących. Po upadku Lehman Brothers dostępność środków gwałtownie się zmniejszyła.

Wbrew przekonaniu, że pozyskanie inwestorów zagranicznych w bankach będzie sprzyjało stabilności sektora finansowego, to właśnie ich działania odbierano jako powodujące poważne trudności na rynkach finansowych krajów goszczących²⁷⁵. Kryzys ujawnił także brak transparentności zarządzania płynnością i kapitałem wewnątrz transgranicznych grup finansowych. Pomimo dobrego standingu banków krajowych powstało ryzyko związane z zachowaniem się spółek dominujących, w tym zwiększanie restrykcji kredytowych, podnoszenie marż i nie odnawianie zawartych umów. Nieufność wobec zagranicznych właścicieli wzmacniała również presja na banki w krajach macierzystych, by koncentrowały się na finansowaniu rodzimych firm (Pawłowicz 2009)²⁷⁶.

Przypomniane zostały ostrzeżenia przed negatywnymi skutkami nadmiernego napływu kapitału zagranicznego do sektora bankowego w Polsce. Wskazywano między innymi na spychanie banków krajowych do nisz gospodarczych

²⁷⁵ Jako przykład działań mogących prowadzić do destabilizacji wskazywano odpływ kapitału inwestycyjnego z Polski, szacowany w 2007 roku na sześć miliardów dolarów w obszarze bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz 5,5 miliarda dolarów inwestycji portfelowych (Miklaszewska 2009: 37).

²⁷⁶ Prezes NBP podkreśla dużą asymetrię interesów ekonomicznych pomiędzy inwestorami zagranicznymi a krajami goszczącymi. Zwraca uwagę na potrzebę kooperacyjnych rozwiązań, bez których będą istniały poważne ryzyka zagrażające integracji finansowej w UE (Belka 2012).

o charakterze lokalnym, małe zaangażowanie banków z dominacją inwestorów zagranicznych w rozwiązywanie problemów społeczno-ekonomicznych, słabą współpracę między takimi bankami a krajowymi przedsiębiorstwami bądź ograniczanie kredytów dla polskich małych i średnich firm jako kredytobiorców o większym ryzyku²⁷⁷.

W przypadku Polski przebieg globalnego kryzysu finansowego nie potwierdził większości obaw pojawiających się w jego początkowej fazie. Sektor bankowy pozostaje stabilny i zyskowy. W odróżnieniu od wielu państw UE, żaden bank nie jest zagrożony upadkiem. Mniejszy niż w krajach zachodnich rozwój rynku bankowego (w tym udzielonych kredytów w stosunku do PKB), dobrze działający nadzór bankowy, brak banków inwestycyjnych realizujących toksyczne transakcje między innymi na amerykańskim rynku *subprime*, brak zaangażowania polskich banków w rządowe papiery dłużne państw zagrożonych niewypłacalnością i konserwatywna polityka udzielania kredytów spowodowały, że udało się uniknąć wystąpienia „czarnych scenariuszy”.

Skutki globalnego kryzysu dotknęły w większym zakresie giełdę, którą wciąż wyróżnia duża niestabilność kursów akcji. Polityka prywatyzacyjna preferująca renomowane międzynarodowe instytucje finansowe dowiodła swojej zasadności (m.in. w porównaniu z krajami bałkańskimi penetrowanymi przez banki greckie), gdyż w sytuacji występowania problemów z płynnością zostały one dokapitalizowane w krajach macierzystych²⁷⁸. Wyniki analiz Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) rozpatrującej zjawiska zachodzące w sektorach bankowych dwunastu krajów Europy Środkowo-Wschodniej w okresie ostatnich dziesięciu lat prowadzą do wniosku, że obecność kapitału zagranicznego w bankowości regionu jest ogólnie czynnikiem pozytywnie stymulującym rozwój pośrednictwa finansowego. Równocześnie pośrednictwo to jest wrażliwe na negatywne zjawiska zachodzące na międzynarodowym rynku pieniężnym. Znalazło to wyraz w kurczeniu się akcji kredytowej w odpowiedzi na narastanie problemów płynnościowych na rynku międzybankowym.

²⁷⁷ Poglądy zwolenników i przeciwników wysokiego udziału kapitału zagranicznego w polskiej bankowości wraz z dyskusją o wartości sprzedanych banków, wpływach budżetowych oraz realizacji zobowiązań prywatyzacyjnych, a także wnioski wynikające z obecności i udziału inwestorów zagranicznych w bankach charakteryzują Szelałowska (2004) i Jaworski (1999). Szersze aspekty tej problematyki w warunkach pierwszej fali globalnego kryzysu finansowego dyskutują ekonomiści w zbiorze pod redakcją Szambelańczyka (2009).

²⁷⁸ Ważnym przejawem zaangażowania kapitału zachodniego w Europie Środkowej stało się stworzenie lobby banków niemieckich, austriackich, belgijskich, francuskich, włoskich i szwedzkich, które wpływały skutecznie na banki centralne i instytucje unijne. Bankom tym zależało na finansowym wzmocnieniu krajów, w których ulokowały aktywa o rentowności wyższej niż na własnych rynkach. Na przykład banki austriackie realizowały jedną trzecią zysków w Europie Środkowej, chociaż inwestowany w tych państwach kapitał stanowił jedną dziesiątą ich kapitału (Vliegenhart 2010: 258–259). Działania powstrzymujące odpływ kapitału z regionu w ramach porozumień transnarodowych tak zwanych inicjatyw wiedeńskich charakteryzują Kasiewicz i in. (2013: 113–114).

Jednak w całym rozpatrywanym okresie instytucje zagraniczne były wyraźnie bardziej aktywne niż banki krajowe. „Fakt kapitałowego podporządkowania korporacjom transnarodowym nie jest statystycznie istotny w przenoszeniu tego czynnika ryzyka. [...] Silna obecność banków zagranicznych [...] nie stanowi zagrożenia dla stabilności finansowej. [...] Jednakże podkreślić trzeba konieczność prowadzenia polityki regulacyjnej, która pozwoli na ograniczenie transmisji zaburzeń z rynków międzynarodowych. [...] rodzimy organ nadzoru może i powinien starać się ograniczać plany inwestycyjne zagranicznych instytucji finansowych o słabej kondycji oraz niskiej wiarygodności” (Kruszka 2011: 3)²⁷⁹.

W innych publikacjach KNF podkreśla się, że pomimo niskiego udziału polskich banków w aktywach poszczególnych grup finansowych, mogą one stanowić istotne wzmocnienie dla banków-matek z uwagi na dużo lepsze wyniki finansowe, jakość kapitałów i wartość rynkowej kapitalizacji (Kwaśniak 2012). Ze względu na potencjał wzrostowy polskiej gospodarki stanowią one zatem wartościowe aktywa banków transgranicznych. Od początku globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego wskazywano na zróżnicowane przyczyny występującego załamania, wykraczające znacząco poza sektor bankowy. Syntetycznie główne przyczyny recesji w Europie Środkowej i Wschodniej (oraz spowolnienia gospodarczego w Polsce) przedstawia tabela 3.11.

Tabela 3.11. Główne przyczyny recesji i spowolnienia w Europie Środkowo-Wschodniej

	Czynniki kryzysu		Przyczyny zewnętrzne			
	specjalizacja	bańka spekulacyjna w kredytowaniu budownictwa mieszkaniowego	nadmierny wzrost wynagrodzeń	przeszacowanie waluty	deficyt budżetu państwa	słabość instytucji
przyczyny wewnętrzne	spadek eksportu	Czechy Słowacja Słowenia	Litwa		Słowacja Bułgaria	Węgry Ukraina Bułgaria Rosja Ukraina
	zagraniczne banki		Estonia Łotwa	Estonia Łotwa	Estonia Litwa Łotwa	
	Spadek inwestycji zagranicznych		Rumunia Polska			
	Odpływ kapitału		Rumunia			Węgry Polska

Źródło: Gorzelak 2010: 243.

²⁷⁹ Wśród działań Urzędu KNF wymieniane jest między innymi monitorowanie planów finansowych banków, w tym także transakcji wewnątrzgrupowych, wzmocnienie bazy kapitałowej banków poprzez ograniczanie wypłat dywidendy, działania w kierunku poprawy struktury finansowania, jak choćby monitorowanie banków na rynku finansowania nieruchomości, a także ograniczenie kredytowania w walutach (Kwaśniak 2012).

W Polsce spowolnienie było spowodowane początkowo przede wszystkim przez spadek inwestycji zagranicznych i odpływ kapitału, a później spadek eksportu na rynki unijne oraz zagrożenia związane ze słabością instytucji (m.in. ograniczona zdolność dostosowywania się do nowych potrzeb finansowania wzrostu). Pomimo tego zdołano jednak utrzymywać pod kontrolą deficyt budżetowy. Dodatkowo relatywnie nieduży w porównaniu z Estonią i Łotwą wolumen kredytów mieszkaniowych we frankach szwajcarskich spowodował, że banki nie stały się czynnikiem generującym kryzys gospodarczy w Polsce.

Chociaż ryzyka zewnętrzne związane z finansowaniem inwestycji w Polsce okazały się po 2008 roku mniejsze, niż się obawiano, wyzwania powstające na poziomie ponadnarodowym zwróciły w nowy sposób uwagę na kwestię wewnętrznych źródeł finansowania przedsiębiorstw. Polska nadal znajduje się w grupie najbiedniejszych państw UE. W warunkach utrudnionego dostępu do kapitału inwestycyjnego na rynkach międzynarodowych, wspieranie rozwoju przedsiębiorstw wymaga zatem zwiększania udziału rodzimych kanałów finansowania. Ich wzmocnienie jest niezbędne także ze względu na konieczność zwiększenia bezpieczeństwa finansowego wobec zaburzeń zewnętrznych wynikających z globalizacji.

Ukształtowany w latach dziewięćdziesiątych model gospodarki opartej głównie na kapitale zagranicznym, w obecnej sytuacji natrafia na rosnące bariery strukturalne. Pojawia się między innymi zjawisko charakteryzowane jako „**monetaryzm bez monet**”. Opisuje ono ruch pieniądza, w znacznej mierze wirtualny – poza realnie funkcjonującą gospodarką – dzięki operacjom bankowym zarabiający przede wszystkim na obrocie papierami wartościowymi (w Polsce zwłaszcza państwowymi). Duże banki w ograniczonym zakresie są zainteresowane udzielaniem kredytów na działalność produkcyjną lub handlową, która w porównaniu z obrotem papierami wartościowymi jest bardziej ryzykowna. Większość stanowią kredyty konsumpcyjne, w tym mieszkaniowe, co w niewielkim zakresie wspiera konkurencyjność rodzimych przedsiębiorstw²⁸⁰.

Problem polega na tym, że „banki w Polsce w przeważającym stopniu kontrolowane są i nadal będą przez kapitał zagraniczny. Oznacza to, że jako kraj nie mamy i w dającej się przewidzieć perspektywie nie będziemy mieć istotnego wpływu na strukturę instytucjonalną i biznesową bankowości komercyjnej” (Flejterski 2010: 7). Kwestią o systemowym znaczeniu staje się zatem zrównoważenie

²⁸⁰ Zdaniem byłego wiceprezesa NBP polski system bankowy nie wspiera długookresowego oszczędzania. Duże banki blokują odbudowę komunalnych i regionalnych kas oszczędności, które mogłyby tworzyć zaplecze finansowe dla lokalnych społeczności. Konto bankowe w Polsce kosztuje klienta więcej niż na Zachodzie, a ponad połowa społeczeństwa w ogóle nie lokuje oszczędności w systemie bankowym (Bratkowski, Bratkowski 2011: 148–150). Polska wyróżnia się niskim poziomem ubankowienia, które jest traktowane jako miernik wykluczenia finansowego: jedna trzecia Polaków powyżej 18. roku życia nie korzysta z usług bankowych (Deloitte 2012).

wewnętrznych i zewnętrznych źródeł finansowania przedsiębiorstw. Na fali obaw związanych z możliwością negatywnego wpływu struktury własnościowej i banków transgranicznych na polską gospodarkę pojawiły się postulaty potraktowania kryzysu jako szansy na zwiększenie udziału rodzimego kapitału w instytucjach finansowych. W debacie publicznej wystąpiły one w wersji nawiązującej do koncepcji państwa rozwojowego lub nowej wersji „liberalizmu narodowego”. Ich wspólne założenie przyjmuje, że globalny kryzys stanowi okazję do nowego zdefiniowania celów rozwojowych i preferowanego modelu gospodarczego oraz modyfikacji jego podstaw instytucjonalnych.

Orędownicy państwa rozwojowego przyjmują, że kluczowym warunkiem podmiotowej polityki gospodarczej jest istnienie narodowego kapitału, w tym krajowego sektora bankowego, bez którego polska gospodarka może tworzyć jedynie lokalną odmianę rozwoju zależnego. Na początku transformacji deficyt kapitału inwestycyjnego powodował, że rząd dla pozyskania inwestorów zagranicznych umożliwił im przejście w ramach prywatyzacji większości kluczowych instytucji finansowych. Chociaż wspierały one głównie lokalną ekspansję gospodarczą firm z krajów nowych właścicieli, to jednak dzięki dostępności kapitału Polacy również mogli uruchomić swoją przedsiębiorczość.

Ceną takiej polityki stało się oddanie zysków wypracowanych w instytucjach finansowych zagranicznym właścicielom, a także przekazanie im strategicznych decyzji dotyczących alokacji kapitału. Zachodnie inwestycje pomogły nam odbudować gospodarkę i przesunąć Polskę do grupy państw bardziej rozwiniętych. Przejście do kolejnej fazy rozwoju gospodarczego wymaga jednak zmiany podejścia do kapitału i zwiększenia możliwości działania krajowych instytucji finansowych. Obecny kryzys wytworzył okazję do takiej zmiany, ponieważ osłabił znacząco transgraniczne instytucje kapitałowe, co daje polskim podmiotom finansowym możliwość istotnego zwiększenia udziału w rynku²⁸ⁱ.

Drugi, bardziej nośny medialnie wariant możliwych zmian, znalazł wyraz w hasłach „repolonizacji” lub „udomowienia” sektora bankowego, z którymi wystąpił Stefan Kawalec (były wiceminister finansów odpowiadający za prywatyzację banków). Zwraca on uwagę, że chociaż Polska ma ambicję i potencjał odgrywania roli jednej z największych gospodarek unijnych, dominacja inwestorów zagranicznych w rodzimym sektorze bankowym wytworzyła strukturę typową dla małych gospodarek europejskich. Generuje ona ryzyko ograniczenia finansowania strategicznych sektorów z powodu decyzji politycznych podejmowanych przez ośrodki zagraniczne, potencjalnych zakłóceń w wykonywaniu pośrednictwa finansowego

²⁸ⁱ Zwiększanie udziału polskiego kapitału w sektorze finansowym jest możliwe między innymi poprzez ekspansję właścicielską największych rodzimych instytucji, jak PKO BP i PZU, aktywność krajowych przedsiębiorców wspieranych przez państwo lub renacjonalizacyjne działania Skarbu Państwa, który następnie dokonywałby prywatyzacji przejętej instytucji z uwzględnieniem interesów gospodarczych kraju (Staniłko, Koryś 2012).

i finansowania polskiego długu publicznego oraz ograniczeń w prowadzeniu narodowej polityki ostrożnościowej.

Polska jest obecnie siódmą lub ósmą, a za kilka lub kilkanaście lat może stać się szóstą gospodarką w Unii Europejskiej. „We wszystkich poza Polską, dużych gospodarkach UE dominują banki mające centra decyzyjne w danym kraju” (Kawalec, Gozdek 2012: 5)²⁸². Jeśli celem zmian ustrojowych jest konwersja do poziomu rozwoju i zależności strukturalnych typowych dla krajów wysoko rozwiniętych, to proces ten powinien znajdować odzwierciedlenie także w bankowości²⁸³.

Tabela 3.12. Postulowana struktura własnościowa w sektorze bankowym w perspektywie dziesięciu lat

Grupa banków	Udział w aktywach sektora bankowego (w procentach)	
	obecnie	docelowo
banki zależne od zagranicznych grup bankowych	69	30–35
banki zależne pośrednio lub bezpośrednio od skarbu państwa ^a	20	do 25
banki o rozproszonej strukturze akcjonariatu kontrolowane przez inwestorów instytucjonalnych i zabezpieczone przed przejęciem przez inwestora strategicznego przez specjalne zapisy statutowe	0	30
inne banki kontrolowane przez inwestorów prywatnych	5	4–12
banki spółdzielcze	6	6–8

^a Wzrost udziału tej grupy banków wyłącznie w wyniku rozwoju organicznego istniejących już instytucji.
Źródło: Kawalec, Gozdek 2012.

Kryzys tworzy szansę i może zostać wykorzystany dla wzmocnienia pozycji konkurencyjnej rodzimego kapitału, co jest szczególnie istotne w warunkach osłabienia możliwości pozyskiwania kapitału zewnętrznego. Takie podejście za kluczowe uznaje współdziałanie nadzoru finansowego, NBP i rządu, które mogłyby

²⁸² Zgodnie z MFV w 2009 roku udział aktywów zagranicznych w strukturze własnościowej sektora bankowego w Niemczech wynosił 12 procent, we Francji 6 procent, we Włoszech 6 procent, w Wielkiej Brytanii 15 procent, a w Hiszpanii 2 procent (Claessens, Van Hoven 2012: 34–35).

²⁸³ Według danych KNF z końca 2011 roku w strukturze własnościowej aktywów polskiego sektora bankowego największy był udział kapitału polskiego (35 procent), włoskiego (12,5 procent), niemieckiego (10,5 procent), holenderskiego (8,5 procent), USA (6,2 procent), hiszpańskiego (5,7 procent), francuskiego (5,1 procent), portugalskiego (3,9 procent) i innego (łącznie 12,6 procent) [Kwaśniak 2012: 8]. W strukturze kapitału polskiego Skarb Państwa kontrolował cztery banki (w tym dwa bezpośrednio – PKO BP i Bank Gospodarstwa Krajowego, i dwa pośrednio: Bank Poczty oraz Bank Ochrony Środowiska), reprezentujące 22,2 procent łącznych aktywów sektora. Na sześć banków prywatnych przypadało 6,7 procent, a na 574 banki spółdzielcze 6,1 procent aktywów (ZBP 2011: 64). Warto odnotować, że udział aktywów zagranicznych w polskich bankach stopniowo się zmniejsza: od 76 procent w 2005 roku do 65 procent w 2011 roku.

doprowadzić do zmian struktury właścicielskiej odwracających proporcje udziału w polskim sektorze bankowym kapitału krajowego oraz kapitału zagranicznego.

Przeciwnicy idei „udomowienia” sektora bankowego (m.in. Leszek Balcerowicz i Stanisław Gomulka) zwracają uwagę, że doświadczenia Grecji oraz innych państw UE pokazują, iż przewaga kapitału krajowego nie chroni przed kryzysem finansowym²⁸⁴. Może natomiast prowadzić do zwiększenia upolitycznienia gospodarki poprzez wzrost udziału państwa, wykorzystywanie banków do nierozważnego inwestowania w państwowe papiery dłużne lub wzmocnienia partykularnych grup interesu, na przykład banków kontrolowanych przez skarż państwa. Dyskusyjnym jest też, czy istnieje wola wspólnych działań potencjalnych zainteresowanych oraz odpowiednie zasoby i mechanizmy realizacji takiej polityki zmian instytucjonalnych (Kozarzewski 2013: 135–139). Wątpliwości tego rodzaju uzasadniały między innymi niepowodzenia planów przejęcia Banku Zachodniego WBK od właściciela irlandzkiego.

Postulat „udomowienia” banków odbierany jako kontrowersyjny bądź mało realistyczny nie stał się oficjalnym elementem programu rządu. W praktyce są jednak podejmowane działania, które można interpretować w kategoriach zwiększania udziału kapitału krajowego w sektorze bankowym, a także znaczącego wzmocnienia kontroli krajowych instytucji nad zasobami finansowymi. Przykładem jest ogłoszenie przez PKO BP przejęcia od właścicieli skandynawskich Nordea Bank²⁸⁵. W analogiczny sposób rozpatrywane są działania rządu wobec OFE, które zdaniem większości analityków zmierzają (na podobieństwo działań rządu Viktora Orbána na Węgrzech), do faktycznej nacjonalizacji dużych środków zgromadzonych w funduszach emerytalnych kontrolowanych głównie przez kapitał zagraniczny.

W kontekście dyskusji o niewykształconych w pełni mechanizmach napędowych rozwoju gospodarczego i prognozach niewielkiego wzrostu PKB w najbliższych latach, formułowanych jest wiele innych rekomendacji o charakterze pragmatycznym. Zawierają one propozycje zabezpieczenia przed zidentyfikowanym w globalnym kryzysie ryzykiem także w ramach istniejących uwarunkowań własnościowych. Wśród prorozwojowych działań instytucji publicznych, których realizacja prowadzi do wzmocnienia i zróżnicowania krajowych źródeł finansowania przedsiębiorstw, wskazuje się między innymi aktywną rolę Banku Gospodarstwa Krajowego, absorpcję środków unijnych poprzez instrumenty inży-

²⁸⁴ W Grecji udział inwestorów zagranicznych w aktywach sektora bankowego wynosił 14 procent. Spośród innych krajów dotkniętych szczególnie kryzysem finansowym udział ten w Portugalii szacowano na 15 procent, w Irlandii na 56 procent, na Cyprze – 19 procent, a w Islandii, która zbankrutowała – 0 procent (Claesens, Van Horen 2012).

²⁸⁵ W rankingu miesięcznika finansowego „Bank” z czerwca 2013 roku Nordea Bank Polska SA według kryterium wielkości aktywów i kapitałów został umieszczony na dwunastym miejscu największych banków w Polsce.

nerii finansowej (rozwój projektów *venture capital*, kredyt technologiczny itd.), programy wspierania budownictwa mieszkaniowego, rozwijanie systemu poręczeń i gwarancji kredytowych, dopłaty do kredytów preferencyjnych, tworzenie nowych instytucjonalnych mechanizmów współpracy (jak „Inwestycje Polskie”), a także partnerstwo publiczno-prywatne²⁸⁶.

Równocześnie ze względu na postęp technologiczny (m.in. rozwój systemów płatności mobilnych) eksperci zwracają uwagę na możliwości pojawienia się w niedalekiej przyszłości nowych graczy na rynku kapitałowym, wywodzących się spoza sektora finansowego. W oparciu między innymi o doświadczenia Wielkiej Brytanii przewidywane jest rozwijanie oferty kapitałowej poprzez spółki telekomunikacyjne, supermarkety i sieci handlowe, media społecznościowe, serwisy zakupów grupowych, finanse społecznościowe, dostawców produktów, urzędzeń i oprogramowania, serwisy pożyczkowe i serwisy do zarządzania finansowego. Nowe kanały dystrybucji kapitału mogą znacząco redefiniować rolę sektora bankowego (Kadys 2013; Deloitte 2012), a pochodzenie kapitału być może zmieni radykalnie swój kontekst instytucjonalny. Otwiera się bowiem możliwość odgrywania przez krajowy kapitał znaczącej roli w nowym segmencie rynku finansowego, chociaż takie kanały dystrybucji prawdopodobnie jeszcze bardziej osłabią znaczenie pochodzenia kapitału²⁸⁷.

Doświadczenia ostatnich kryzysów ze szczególnym udziałem sektora finansowego (azjatyckiego, rosyjskiego, globalnego, strefy euro) dowodzą jednak, że niezależnie od ich zasięgu i głębokości mają one korzenie lokalne. Oprócz dobrej polityki makroekonomicznej oraz sprawnych instytucji, w tym regulacyjnych na poziomie państwa narodowego, panaceum ograniczającym w przyszłości sytuacje kryzysowe w tym sektorze jest również wzmacnianie i różnicowanie krajowych źródeł finansowania przedsiębiorstw. Chociaż model „zależnej gospodarki rynkowej” Nölke i Vliegentharta – nie tylko w odniesieniu do Polski – ma charakter jednostronny i nadmiernie redukuje procesy inwestycyjne w firmach do działań inwestorów zagranicznych, to na tle globalnego kryzysu zwraca uwagę na kwestie o kluczowym znaczeniu dla rozwoju gospodarczego.

Można go rozpatrywać jako zbyt daleko idące uogólnienie specyficznej sytuacji większości europejskich krajów posocjalistycznych na tle innych wariantów współczesnego kapitalizmu bądź też interpretować pozytywnie w kategoriach

²⁸⁶ W sprawie możliwości wspierania rozwoju polskiej gospodarki przez instytucje publiczne wraz z analizą związanych z nimi szans i zagrożeń zob. Kasiewicz (2013: 135–166), a także Pietraszkiewicz (2013).

²⁸⁷ Przykładem wcześniejszych rozwiązań tego rodzaju są banki internetowe. Twórca mBanku – pierwszego banku internetowego w Polsce, należącego do największych tego typu instytucji na świecie oraz Multibanku – należącego do BRE Banku, kontrolowanego przez niemiecki Commerzbank, odnotowuje: „lukę rozwojową można zlikwidować nie tylko poprzez wzrost szybszy niż w krajach rozwiniętych, ale także poprzez jakościowo inny. Adaptacja nowoczesnych technologii ma w tym zakresie decydujące znaczenie” (Lachowski 2010: 48).

prognozy ostrzegawczej, która sprzyja krytycznej refleksji nad strukturalnymi ograniczeniami podmiotowości gospodarczej krajów regionu. W tej drugiej perspektywie rozwój państw ze względu na posiadany potencjał aspirujących do roli wykraczającej poza model „zależnej gospodarki rynkowej” lub gospodarki peryferyjnej w UE, wymaga zmian instytucjonalnych zwiększających możliwości autonomicznego programowania i realizowania swoich celów na poziomie państwowym, w tym pewnego zrównoważenia zewnętrznych oraz wewnętrznych źródeł finansowania przedsiębiorstw.

Takich zmian nie da się przeprowadzić bez znaczącego krajowego komponentu w systemie bankowym. Jest on niezbędny jako czynnik redukcji potencjalnego ryzyka systemowego transmitowanego z międzynarodowych rynków finansowych, jak również zasób instytucjonalny wspomagający krajowe inwestycje w sytuacji prognozowanych trudności dostępu do kapitału zagranicznego. Przechodzenie do kolejnej fazy rozwoju gospodarczego wymaga wzmacniania rodzimych centrów kapitałowych, zdolnych do podejmowania strategicznych decyzji. **Przebieg globalnego kryzysu pokazał jak ważne jest posiadanie krajowych instytucji finansowych, które mają możliwości samodzielnego, szybkiego reagowania na nowe problemy, w tym także zwiększania akcji kredytowej**²⁸⁸.

Stopniowe zmniejszanie udziału zagranicznych aktywów w polskim sektorze bankowym (od 2005 roku o 11 procent) świadczy o tym, że proces jego „udomowienia” w pewnej mierze już zachodzi; chociaż nie wiadomo, czy będzie trwał. Niewątpliwie warto jednak czynić go przedmiotem strategicznej refleksji i zmian strukturalnych w bankowości komercyjnej, a także w rozwijaniu nowych kanałów dystrybucji kapitału. Perspektywa różnorodności kapitalizmu wskazuje na istnienie różnych rozwiązań. Nie muszą się one wykluczać, co pokazuje przykład krajów skandynawskich, gdzie na wzór anglosaski występują stosunkowo wysokie wskaźniki kapitalizacji giełdy. Możliwe jest również rozwijanie finansowej infrastruktury instytucjonalnej organizującej współpracę z przedsiębiorstwami działającej na sposób niemieckiego „cierpliwego kapitału”, który stabilizuje rozwój gospodarki poprzez zmniejszenie zależności od zawirowań kryzysów na niestabilnych międzynarodowych rynkach kapitałowych.

3.2.3. Wczesny etap rozwoju nadzoru korporacyjnego

Jednym z zasadniczych wymiarów badań podejmowanych w perspektywie różnorodności kapitalizmu są zagadnienia związane z *corporate governance*. Termin ten zgodnie z oksfordzkim słownikiem finansów i bankowości (2008: 200) oznacza

²⁸⁸ W latach 2009–2010, gdy PKB Polski wzrósł łącznie o 5,6 procent, banki komercyjne (bez PKO BP) ograniczyły kredyty dla przedsiębiorstw o 11 procent. W tym samym okresie PKO BP zwiększył portfel kredytów dla przedsiębiorstw realnie o 23 procent, a banki spółdzielcze o 36 procent (Kawalec 2011); także Kwaśniak (2012: 23).

„sposób, w jaki spółki są nadzorowane i prowadzone, dbający szczególnie o interesy akcjonariuszy”. W Polsce problematyka ta oraz związane z nią obszary badawcze rozwija się stosunkowo od niedawna, co obrazują między innymi kwestie terminologiczne. Jak zauważa Andrzej S. Nartowski, redaktor naczelny kwartalnika „Przegląd Corporate Governance”, do opisu tego zagadnienia używa się pojęcia angielskiego, co jest powodowane wielością znaczeń kojarzonych z nim w literaturze anglosaskiej, które nie mają dobrego odpowiednika w języku polskim²⁸⁹.

W pewnym uproszczeniu wynikającym z odmienności rodzimych realiów prawnych i gospodarczych termin *corporate governance* może być definiowany szeroko jako styl, sposób, w jaki spółki są zarządzane i kierowane. W Polsce spotykane są również określenia bliskoznaczne: „władztwo korporacyjne”, „porządek korporacyjny” bądź „ład korporacyjny”. Zasadnicza trudność wiążąca się z tą problematyką także w innych państwach Europy Środkowej wynika ze złożoności przejścia od skrajnie zetatyzowanej gospodarki socjalistycznej do gospodarki rynkowej. Wiązało się to z radykalnymi przekształceniami własnościowymi oraz z głębokimi zmianami w całym otoczeniu instytucjonalnym oraz kształtowaniem się nowych struktur władzy w przedsiębiorstwach. Bezprecedensowy zakres i okoliczności prywatyzacji, wielość jej metod i ścieżek, zróżnicowanie uczestników takich działań („insajderów”/„outsajderów”, nowych/starych, krajowych/zagranicznych, państwowych/prywatnych itd.) nie dawały w początkowych latach transformacji szans na uformowanie się stabilnych i wewnętrznie spójnych modeli zarządzania przedsiębiorstwami. W krajach dojrzałej gospodarki rynkowej stanowią one przesłanki teoretyczne oraz bazę empiryczną wiedzy w tej dziedzinie. W państwach posocjalistycznych nie była takich stabilnych modeli, a gwałtownemu przekształceniu ulegało nie tylko otoczenie instytucjonalne, lecz również wzory kultury organizacyjnej.

Ze względu na dłuższy czas niezbędny dla wyłonienia się nowych bądź zmodyfikowanych wzorów zarządzania, okres transformacji posocjalistycznej charakteryzował się współwystępowaniem radykalnie odmiennych podejść do własności, kierowania i sposobów prowadzenia działalności gospodarczej. Nakładały się na siebie i przenikały wzorce kultury ekonomicznej odwołujące się do sposobów działania postkomunistycznej „uwłaszczonej nomenklatury”, lokalnych odmian przedsiębiorczego *self-made-man*, standardów zachodnich (amerykańskich, nie-

²⁸⁹ Podobna sytuacja występuje w odniesieniu do wielu innych pojęć, które po 1989 roku zaczęły przenikać do języka polskiego z kręgu kultury anglosaskiej, między innymi *public relations* (PR) bądź *corporate social responsibility* (CSR), używanych często w wersji angielskiej. W kwestii definiowania *corporate governance* w zachodniej i polskiej literaturze zob. Załęga (2003) oraz Lis i in. (2005). Kluczową rolę w dyskusji na temat zastosowania tego pojęcia do polskiego modelu kontroli spółek pełnią konferencje Forum Corporate Governance odbywające się od 1999 roku. W 2005 roku została założona Fundacja Polskiego Instytutu Dyrektorów (PID), która publikuje kwartalnik „Przegląd Corporate Governance”, a także organizuje inne formy aktywności związanej z tą problematyką. Zob. www.pid.org.pl.

mieckich itd.), odziedziczonej po poprzednim ustroju „wyczonej bezradności” i „zawistnego egalitaryzmu”, a także jeszcze starsze postawy chłopskie i inteligencje krytyczne wobec kapitalizmu²⁹⁰.

W rezultacie krótki z perspektywy socjologicznej okres funkcjonowania przedsiębiorstw w ramach nowych uwarunkowań gospodarki rynkowej spowodował, że **dopiero kształtują się nowoczesne standardy profesjonalne i wzory kultury organizacyjnej**. Trudno zresztą by było inaczej, skoro w Polsce stosunkowo niedawno zaczęli pojawiać się i instytucjonalizować różni rynkowi interesariusze, którzy odgrywają znaczące role w kształtowaniu współczesnych wariantów nadzoru korporacyjnego – spółki giełdowe, korporacje transnarodowe, duże prywatne przedsiębiorstwa i banki, fundusze inwestycyjne oraz emerytalne, firmy ubezpieczeniowe itd. Analogicznie nowe (w znaczeniu kształtowania wzorów kultury organizacyjnej) jest otoczenie gospodarki wpływające na instytucjonalne standardy zarządzania przedsiębiorstwami – giełda papierów wartościowych, urzędy regulacyjne i wyspecjalizowane gremia monitorujące rynek, firmy audytorskie. Równocześnie istnieje też znaczący sektor publiczny, który rządzi się swoimi prawami określanymi przez regulacje własności skarbu państwa, a w początkowym okresie transformacji znaczący był udział spółek pracowniczych powstających w ramach najczęściej stosowanych w Polsce ścieżek przekształceń własnościowych (Jarosz 1996; Kozarzewski 1999).

Jednak wzorce kulturowe i organizacyjne odziedziczone po socjalizmie państwowym, a także ukształtowane w początkowym okresie transformacji, które nadal w pewnej mierze określają społeczne interpretacje standardów zarządzania, miały charakter odmienny od przeważających w krajach wysoko rozwiniętych. Nie są w stanie ich zmienić w krótkim czasie także inwestorzy zagraniczni, którzy od połowy lat dziewięćdziesiątych stali się najbardziej dynamicznymi instytucjonalnymi aktorami polskiej gospodarki. Zwłaszcza że ich kultura organizacyjna często również dostosowuje się do lokalnych praktyk biznesowych (podpunkty 3.1.6–3.1.7). W takich okolicznościach nie tracą na znaczeniu opinie wybitnych ekspertów, zdaniem których „w Polsce właściwie nie istnieje etyka człowieka organizacji” (Lis, Sterniczuk 2005: 60), a przedsiębiorcom brakuje autorytetów, moralnych kompasów.

„Potrzeba nam firm-ikon, które odnoszą sukces i jednocześnie stanowią obywatelskie marki, świadectwa, że można rozwijać się i zarabiać pieniądze, postępując etycznie” (Obłój 2007: 13). Dodajmy, że chociaż takie firmy pojawiają się już

²⁹⁰ Na temat wzorów osobowych człowieka sukcesu ekonomicznego w pierwszych latach transformacji systemowej w Polsce zob. Kwiatkowski (2000). Istnieje bogata literatura dotycząca przekształceń własnościowych, organizacyjnych i kulturowych w przedsiębiorstwach po 1989 roku. Wśród autorów badań socjologicznych w tym zakresie można wskazać między innymi Juliusza Gardawskiego, Leszka Gilejkę, Barbarę Gąciarz, Michała Federowicza, Marię Jarosz, Piotra Kozarzewskiego, Wiesławę Kozek, Witolda Morawskiego, Włodzimierza Pańkowiaka i Pawła Ruszkowskiego.

od dawna, to między innymi ze względu na komercjalizację i tabloidyzację mediów informacje o ich działaniach (podobnie jak inne pozytywne wzorce) trudno przebijają się wśród nagłaśnianych sensacji. Konkurencja na rynku prasy, radia i telewizji czy serwisów internetowych narzuca reguły „społeczeństwa spektaklu” służące głównie realizacji zysków. W rezultacie tworzą się paralele pomiędzy strategiami tabloidów a strategiami populistycznych partii politycznych. Jedne i drugie nie dostarczają propozycji rozwiązań systemowych istotnych problemów, lecz skupiają się na kanalizacji gniewu społecznego przeciwko konkretnym politykom²⁹¹.

Nölke i Vliegenhart (2009), analizując „zależną gospodarkę rynkową” Europy Środkowo-Wschodniej, porównują bezpośrednio nadzór korporacyjny z jego cechami w modelu liberalnym oraz w modelu koordynowanym. W takim ujęciu, odwołującym się bezpośrednio do typologii Halla i Soskice’a, model liberalny wyróżnia się nadzorem korporacyjnym zorientowanym na akcjonariuszy, w którym dużą rolę odgrywają instrumenty dobrze rozwiniętego rynku finansowego, zwłaszcza giełda. Stąd jest on określany jako „outsider system”, w którym rynek kontroli przedsiębiorstw jest aktywny, dominuje kontrola zewnętrzna i rozproszony akcjonariat z przeważającym udziałem inwestorów instytucjonalnych (funduszy emerytalnych, inwestycyjnych itd.).

Rozwiązaniom tym sprzyja duża płynność rynku giełdowego i silna ochrona prawna akcjonariuszy mniejszościowych. Horyzont czasowy działań firm jest krótki z powodu stosowania dominującego na giełdzie kryterium szybkich zwrotów zainwestowanego kapitału. Największą władzę w systemie nadzoru korporacyjnego w przedsiębiorstwie ma jednopoziomowa rada dyrektorów (*one-tier board*) reprezentująca akcjonariuszy, wśród których nie ma pracowników. Przedsiębiorstwa są uważane za domenę prywatnych transakcji, a rola państwa jest ograniczona do tworzenia i egzekwowania reguł przejrzystości informacyjnej oraz praw mniejszościowych udziałowców, co odzwierciedla główną pozycję rynku kapitałowego i instytucji finansowych (zob. Lutz, Berle, Lauter 2011).

Model koordynacyjny wyróżnia natomiast przewaga kontroli wewnętrznej oraz skoncentrowany akcjonariat właścicielski, co osłabia znaczenie udziałowców

²⁹¹ Gdy przy okazji udziału w programie organizowanym przez jedną z największych prywatnych stacji telewizyjnych rozmawiałem z dziennikarzami, usłyszałem, że część z nich pozbyła się telewizorów ze względu na niską wartość dostarczanych treści. W ramach ograniczania kosztów nadawcy redukują zatrudnienie w działach przygotowujących informację dla dziennikarzy, odchodzi się od profesjonalnych specjalizacji i zmieniają się warunki ich pracy w taki sposób, że autonomia zawodowa i profesjonalizm stopniowo tracą na znaczeniu. Podczas kontaktów z organizatorami nagrody Pozytywista Roku dowiedziałem się z kolei, że główne pytania zadawane przez dziennikarzy w związku z galą finałową konkursu dotyczyły budżetu imprezy, to znaczy kwot, które są przeznaczone dla stacji telewizyjnych i radiowych bądź prasy za relacjonowanie tego wydarzenia. Szerzej w sprawie ewolucji roli mediów i mechanizmów nimi rządzących w Polsce zob. Chytrowski (2011), a także Legutko i Ródziewicz (2010).

mniejszościowych. Monitoring działań przedsiębiorstwa poprzez giełdę oraz instrumenty rynku finansowego mają znacznie mniejsze znaczenie niż w modelu liberalnym. Ich rola jednak w ostatnich dziesięcioleciach wzrosła ze względu na rosnące znaczenie instytucji kapitału finansowego w umiędzynarodowieniu i globalizacji działalności gospodarczej. Kierownictwa przedsiębiorstw współdziałają blisko z właścicielami i bankami w uzyskiwaniu wsparcia finansowego. W modelu tym zasadniczą rolę odgrywa finansowanie wewnętrzne oraz współpraca sektora, która wymaga tworzenia rozległej sieci powiązań własności i wpływów. Dzięki dostępowi do kapitału finansowego na mniej rynkowych zasadach („cierpliwy kapitał”), horyzont czasowy działań kierownictwa firmy jest dłuższy. Natomiast władza jest podzielona pomiędzy zarząd i radę nadzorczą (*two-tier board*); przy czym rada reprezentuje nie tylko interesy akcjonariuszy, lecz również interes publiczny, co wiąże się z udziałem w jej składzie szerszej grupy udziałowców, w tym pracowników firmy.

W modelu zarządzania korporacyjnego inna jest także rola państwa. Została ona ukształtowana w ramach tradycji legalistycznej, zgodnie z którą prawo sprzyjało negocjacom pomiędzy aktorami gospodarczymi, właścicielami, menedżerami i innymi wpływowymi udziałowcami decyzji korporacyjnych. Takie podejście zintegrowało później także interesy pracowników, których reprezentanci zostali włączeni do rad nadzorczych. Z czasem stały się one instrumentem kontroli nad przedsiębiorstwami ze strony kluczowych interesariuszy, w tym przede wszystkim banków, największych udziałowców, klientów i dostawców, emerytowanych dyrektorów i przedstawicieli pracowników, tworzących przeciwwagę dla zarządzających menedżerów. Zewnętrzni udziałowcy o czysto finansowych interesach nie wywierają znaczącego wpływu na przedsiębiorstwa. Nölke i Vliegthart w odniesieniu do zmian w zakresie nadzoru korporacyjnego w posocjalistycznej Europie Środkowo-Wschodniej akcentują kluczową rolę kapitału zagranicznego.

Ich zdaniem inwestorzy zagraniczni zmieniają znacząco nie tylko struktury zarządzania w przedsiębiorstwach, lecz również relacje władzy. Nie są one bowiem negocjowane pomiędzy menedżerami a udziałowcami (np. inwestorami strategicznymi), jak w państwach zachodnich, lecz przede wszystkim między kadrą zarządzającą lokalnymi oddziałami w krajach regionu oraz zagranicznymi centralami tych firm. Stosunki władzy w korporacjach transnarodowych zostawiają menedżerom lokalnych oddziałów pewien zakres decyzyjny w sferze zarządzania operacyjnego, ale nie strategicznego. Oznacza to w praktyce kontrolę lokalnych decyzji menedżerskich ze strony spółek dominujących. Ponieważ nadzór korporacyjny central dotyczy największych przedsiębiorstw i kluczowych sektorów, jak sektor finansowy lub główne przedsiębiorstwa eksportowe, to w praktyce tworzą one zasadniczy mechanizm koordynacji gospodarczej i stabilnej wiązki instytucji rynkowych, określających ekonomiczną tożsamość państw regionu (Nölke, Vliegthart 2009: 682–684).

Powyższa charakterystyka, chociaż przybliży jakościową specyfikę gospodarek posocjalistycznych i zwraca uwagę na istotny aspekt transformacji, budzi jednak wiele wątpliwości. Sprowadza bowiem do tego samego mianownika gospodarki, które są nie tylko zróżnicowane instytucjonalnie, lecz przede wszystkim odmienne pod względem poziomu rozwoju, rodzajów i zasobów interesariuszy, a także wzorów kultury organizacyjnej. W Europie Środkowej i Wschodniej do końca rządów komunistycznych, praktycznie przez pół wieku, nieobecne były mechanizmy zarządzania niezbędne do należytego działania systemu nadzoru korporacyjnego typowego dla gospodarki rynkowej. Trudno zatem taką sytuację rozpatrywać, posługując się głównie formalnymi porównaniami z modelami krajów wysoko rozwiniętych, abstrahującymi od kontekstu instytucjonalnego i historycznego wcześniejszego systemu zarządzania przedsiębiorstwami. Dopiero zmiany ustrojowe umożliwiły od początku lat dziewięćdziesiątych implementację nowych rozwiązań prawnych, systemu własności i reguł tworzących podstawy funkcjonowania rynków informacyjnych, kapitałowych, produktowych i menedżerskich. Nadal są one jednak słabiej rozwinięte niż w państwach dojrzałej gospodarki rynkowej.

W dyskusjach na temat rozwoju *corporate governance* w Polsce podkreśla się, że **same przekształcenia praw własności nie oznaczają automatycznej poprawy efektywności przedsiębiorstw**. W tym celu konieczne jest także spełnienie wielu innych warunków, w tym odpowiednie dostosowanie systemu prawnego i bankowego, przygotowanie rozwiniętych instytucji rynku kapitałowego oraz systemu kontroli nad własnością wymuszającego restrukturyzację firm (Aslund 2010; Kozarzewski 2006; Surdykowska 1997; Frydman, Rapaczyński 1995)²⁹².

Chociaż mechanizmy nadzoru korporacyjnego mają podstawowe znaczenie dla rozwoju gospodarczego kraju, to „model nadwiślański” w spółkach jest charakteryzowany jako przestarzały i niepraktyczny. Wyróżnia go między innymi brak ocen rad nadzorczych, bezwład państwa i systemu prawnego, powszechne niezrozumienie różnicy między dobrymi praktykami, a przepisami prawa, oraz pogarda dla drobnych inwestorów (Nartowski 2011). Od wielu lat podkreśla się kluczowe znaczenie dla jakości *corporate governance* klarownych i precyzyjnych regulacji prawnych, zdolnych minimalizować groźbę posługiwania się nimi jako formalnymi wybiegami niesprzyjającymi atrakcyjności inwestycyjnej kraju. Procesy regulacyjne i egzekucja prawa wciąż pozostawiają wiele do życzenia; podobnie jak zaufanie do państwa i jego organów nadzoru i spółek, a także rynku, na którym

²⁹² Globalizacja rynków i zmiana charakteru współczesnych korporacji przesunęły centrum problematyki nadzoru korporacyjnego w kierunku zagadnień ochrony praw akcjonariuszy i wierzycieli oraz regulacji rynku kapitałowego. W Europie Zachodniej poszukuje się optymalnego systemu ochrony prawnej inwestorów i wierzycieli oraz wbudowania go w system *corporate governance*, wzmacniania płynności rynków giełdowych oraz tworzenia kodeksów dobrych praktyk. W Stanach Zjednoczonych, gdzie bardziej dynamicznie rozwijają się korporacje nowej ekonomii, zasadniczym problemem nadzoru korporacyjnego jest motywowanie kluczowych pracowników, których wiedza stanowi główną wartość przedsiębiorstwa (Zalega 2003: 65–66).

stosowane są różne standardy zarządzania, odzwierciedlające wielość ścieżek prywatyzacji i współistnienie rozmaitych kultur organizacyjnych w firmach²⁹³. *Trust-based economy* jest zatem nadal raczej postulatem niż rzeczywistością polskiej gospodarki (przebieg globalnego kryzysu od 2008 roku pokazuje jednak, iż kryzys zaufania występuje w bardzo wielu państwach, a narastające trudności i problemy w prowadzeniu działalności gospodarczej powszechnie obniżają standardy zachowań w środowiskach biznesu)²⁹⁴.

Jeśli odnosić się do dyskusji modelowych, warto przywołać poglądy osób najbardziej zaangażowanych w tworzenie – teoretycznie i praktycznie – polskiego wariantu nadzoru korporacyjnego. Charakteryzują one początkowe intencje reformatorów oraz ich konfrontację z faktycznym przebiegiem transformacji, który (nie tylko w zakresie rynku kapitałowego) w istniejących warunkach nie mógł być zrealizowany; to z kolei prowokuje pytania o zasadność przyjmowanej koncepcji reform gospodarczych. Jak zauważyli Krzysztof A. Lis i Henryk Sterniczuk, „marząc o anglo-amerykańskiej logice rynku na początku lat 90. XX wieku, nie zdawaliśmy sobie sprawy, jak trudno zrealizować ten model. Jego użyteczność opiera się na pewnych cechach, które mogą być nieosiągalne w wypadku młodego rynku kapitałowego w Polsce”²⁹⁵.

Uwaga ta odnosi się do niemal wszystkich cech tego modelu, począwszy od koncepcji korporacji, poprzez formy organizacyjne zarządzania przedsiębiorstwami, mechanizmy kontroli i nadzoru nad spółkami, rolę giełdy i banków, aż po rynek kontroli spółek, koncentrację własności bądź zasad wynagradzania menedżerów. Wyjątek dotyczy jedynie systemu państwowej regulacji rynku (Komisja Papierów Wartościowych i Giełd, KPWiG), który jest zbliżony do modelu amerykańskiego.

²⁹³ Wśród ścieżek ekspansji sektora prywatnego w Polsce oprócz tak zwanej prywatyzacji założycielskiej ramy prawne związane z prywatyzacją przedsiębiorstw państwowych umożliwiały ich komercjalizację, komunalizację, przekazanie do zasobów własności rolnej Skarbu Państwa, prywatyzację bezpośrednią (kapitałową) oraz likwidację i upadłość. Zob. Jarosz (1998; 2000).

²⁹⁴ W raporcie Ernst&Young (2012) na temat nadużyć gospodarczych w okresie globalnego kryzysu gospodarczego opartym na badaniach przeprowadzonych w 43 krajach odnotowano wzrastające przyzwolenie dla nieetycznych zachowań, w tym gotowość do wręczania korzyści pieniężnych w celu pozyskania lub utrzymania relacji biznesowych, jak również zmanipulowania wyników finansowych. W Europie Wschodniej jednym z głównych problemów jest brak przekonania o nieuchronności kar za nadużycia gospodarcze, przekupstwo i korupcję. Na tym tle raport pozytywnie wyróżnia polskie organy ścigania, zwłaszcza CBA, jako odnoszące duże sukcesy w zakresie systematycznych działań mających na celu egzekwowanie przepisów prawa, w szczególności w branżach wysokiego ryzyka, takich jak ochrona zdrowia, przemysł zbrojeniowy czy informatyczny.

²⁹⁵ Dr Krzysztof A. Lis był pełnomocnikiem ds. przekształceń własnościowych w rządzie premiera Mazowieckiego, w latach 1996–2005 prezesem Fundacji – Centrum Prywatyzacji, w okresie 2003–2005 dyrektorem Polskiego Instytutu Dyrektorów i członkiem rady nadzorczej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie oraz PKN ORLEN, a także doradcą rządów w Rosji, na Ukrainie i Białorusi. Zginął w 2005 roku w wypadku samochodowym. Dr Henryk Sterniczuk, dyrektor programu MBA na University of New Brunswick w Kanadzie, doradca agencji rządowych w Polsce, Kazachstanie, Rosji i na Ukrainie.

kańskiego, gdzie taką rolę pełni federalna agencja Securities and Exchange Commission (SEC). W innych wymiarach polski *corporate governance* we wszystkich elementach odbiega od modelu anglosaskiego.

Struktura własności po prywatyzacji upodabnia się w Polsce do struktury typu austriackiego – z dużą rolą sektora państwowego. Rynek kontroli przedsiębiorstw za pomocą przejęć prawie nie istnieje. Rynek akcji jest mały, a jego infrastruktura profesjonalna skromna (zob. podpunkt 3.2.2). Wśród akcjonariuszy istotną rolę pełnią kontrolne bloki akcji, agendy rządu, banki i powiązania polityczne bądź oligarchiczne. Inaczej niż w modelu anglosaskim banki występują także w roli akcjonariuszy spółek przemysłowych. Zależność wynagrodzeń menedżerów od rezultatów jest niska, a horyzont czasowy ich działań biznesowych niejasny. Stąd też na pytanie, do jakiego modelu nadzoru korporacyjnego zbliża się polski rynek. Lis i Sterniczuk odpowiedzieli: „jesteśmy najbliżsi logice modelu łańskiego. Od niemieckiej różni nas rola banków, aktywność giełdy, ale jednocześnie przybliża dwupoziomowy system *governance*. Mamy więc praktykę opartą na mechanizmach kontroli wewnętrznej z kooptacyjną rekrutacją rad nadzorczych i rosnącą rolą dużych akcjonariuszy. Jest to system bardzo niejasny, ale wcale nie musi być mniej skuteczny, tyle że [...] nie prowadzi do rozwoju aktywnego rynku kapitałowego. [...] Jest to kontrola oparta zarówno na dostępnych publicznie informacjach, jak i kularowych szepciach” (Lis, Sterniczuk 2005: 196–199).

Tabela 3.13. Model anglosaski a polskie rozwiązania w sferze nadzoru korporacyjnego

System anglosaski	Warunki prowadzenia	Wariant polski
koncepcja korporacji	kontraktualna, zorientowana na akcjonariuszy	koncesjonalno-komunitarna
charakterystyka organu <i>governance</i>	rada dyrektorów	zarząd, rada nadzorcza
wpływowi akcjonariusze	rozproszeni akcjonariusze	kontrolne bloki akcji, rząd, banki, oligarchie
system nadzoru państwa nad rynkiem papierów wartościowych	poważna, wyodrębniona agenda rządu – SEC	silna pozycja wyodrębnionej agendy rządu – KWPiG (jak SEC)
banki w roli akcjonariuszy korporacji przemysłowych	niedopuszczalne	możliwe i praktykowane
rola giełdy	bardzo ważna	ograniczona
aktywność rynku kontroli korporacji	duża	znikoma
koncentracja własności	mała	poważna
zależność wynagrodzeń menedżerów od rezultatów korporacji	przed kryzysem 2008 roku uważana za wysoką	niska
horyzont czasowy	krótki	niejasny

Źródło: opracowanie własne na podstawie Lis, Sterniczuk (2005: 198) oraz Nartowski (2011).

Inni badacze wskazują na polityczne oraz regulacyjne przyczyny takiego rozwoju polskiego *corporate governance*. Pierwsza z nich wiąże się z prywatyzacją pracowniczą małych i średnich przedsiębiorstw, która w latach dziewięćdziesiątych uzyskała polityczne wsparcie zarówno ze strony polityków Sojuszu Lewicy Demokratycznej, jak i Akcji Wyborczej Solidarność. Ta ścieżka przekształceń własnościowych wytworzyła model nadzoru korporacyjnego z dominującą rolą „insiderów”, to jest menedżerów i pracowników prywatyzowanych przedsiębiorstw, co miało na celu również budowanie szerszego zaplecza społecznego dla reform rynkowych oraz przekształceń własnościowych²⁹⁶. Druga grupa przyczyn nawiązuje do przedwojennej polskiej tradycji prawnej (m.in. Kodeksu handlowego z 1934 r.), nadregulacji rynku kapitałowego uzasadnionej początkową fazą jego rozwoju oraz procesem akcesji do UE wymuszającym dostosowania polskich regulacji do *acquis communautaire* zgodnego ze standardami kontynentalnymi, zwłaszcza niemieckimi. Charakteryzująca Polskę wielość ścieżek przekształceń własnościowych oraz nawiązywanie do przedwojennych rozwiązań prawnych i wprowadzanie nowych przezą tezie Nölke i Vliegenharta (2009: 684) uznających, że ramy regulacyjne w zakresie nadzoru korporacyjnego były, ze względu na proces akcesji do UE, w głównej mierze tworzone pod wpływem *transnational agents* i nie miały charakteru wewnętrznego, endogenicznego. W przypadku naszego kraju i innych państw regionu stanowią one raczej wypadkową różnych doświadczeń własnych i nowych rozwiązań wynikających z uczestnictwa w procesach internacjonalizacji gospodarczej, integracji europejskiej i globalizacji.

Równocześnie partie liberalne (i większość ekonomistów) wspierały koncepcje nadzoru korporacyjnego bliższego modelowi anglosaskiemu, opierającego się na własności i kontroli zewnętrznej – rynku kapitałowego, inwestorów strategicznych, banków, funduszy emerytalnych itd. W warunkach dynamicznych przemian każde z tych rozwiązań niesie zagrożenia dla efektywności polskiego *corporate governance*. Rozwijają się one bowiem w zupełnie innym kontekście społecznym i instytucjonalnym niż w państwach rozwiniętego kapitalizmu. Tworzenie niemal od zera infrastruktury rynkowej spowodowało, że własność i kontrola „insajderów” sprzyja mechanizmom słabego nadzoru nad przedsiębiorstwem. Ze względu na tendencję do reprodukcji w takich spółkach starych układów władzy charakteryzują się one często znaczną bezwładnością oraz niechęcią wobec zmian, co opóźnia restrukturyzację i ma negatywny wpływ na długookresową efektywność ekonomiczną. Taki model zarządzania generuje również trudności w pozyskiwaniu kapitału zewnętrznego.

²⁹⁶ W tym zakresie podobne tendencje znalazły odzwierciedlenie w prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z udziałem kapitału zagranicznego oraz w programie Narodowych Funduszy Inwestycyjnych, w których Skarb Państwa w celu pozyskania poparcia pracowników często narzucał inwestorom reprezentację w radach nadzorczych i pakiety socjalne.

Z kolei model „outsajderów” wyróżnia bardzo silna pozycja zarządu spółek. W warunkach niedorozwoju instytucji otoczenia gospodarczego (słabość giełdy, rynku kapitałowego, rynku kontroli spółek itd.) oraz dużej koncentracji własności problemem polskiego nadzoru korporacyjnego są zachowania dominujących inwestorów. Ich interes bywa sprzeczny z interesem mniejszościowych akcjonariuszy. To niekiedy prowadzi do nieefektywnej eksploatacji przedsiębiorstw poprzez podział korzyści, który dyskryminuje takich akcjonariuszy między innymi za pomocą cen transferowych, wynagrodzeń kadry kierowniczej, zawyżonych opłat licencyjnych lub kontrowersyjnych inwestycji (Zalega, Bossak 2003). Z punktu widzenia liberalno-konserwatywnych elit władzy i organizacji pracodawców zaletą modelu „outsajderów” jest wykluczanie udziału pracowników w radach nadzorczych. Partycypacja taka postrzegana jest (podobnie jak samorząd pracowniczy) w kategoriach reliktu syndykalizmu lub „trzeciej drogi” sprzecznej z logiką rynku (Kozarzewski 2006: 72). W dyskusji na temat ewolucji polskiego *corporate governance*, zwraca się uwagę na dużą złożoność i dynamikę przekształceń w tym zakresie. „Nakładają się nań zmiany w dawnym sektorze przedsiębiorstw państwowych, dokonane w ramach prywatyzacji i restrukturyzacji, oraz równoległy napływ kapitału zagranicznego, a jednocześnie stale powiększający się sektor nowego prywatnego biznesu, który rosnąc, dochodzi do korporacyjnego stadium rozwoju. Przemiany te zachodziły i zachodzą nierównomiernie w poszczególnych działach gospodarki narodowej” (Lis, Sterniczuk 2005: 220).

Badacze i praktycy podkreślają, że brak postępu w reformowaniu sektora publicznego jest jednym z powodów słabej pozycji Polski w rankingach konkurencyjności międzynarodowej, na co negatywny wpływ ma jakość zarządzania spółkami z udziałem Skarbu Państwa, służba zdrowia bądź usługi komunalne. Pomimo pewnej poprawy, stosunkowo niska nadal pozostaje sprawność przedsiębiorstw prywatnych. Decydują o tym takie czynniki jak: nie najlepsza jakość pracy rad nadzorczych spółek (Nartowski 2011), słaba identyfikacja pracowników z ich firmami, występowanie konfliktu interesów pracodawcy i pracownika, brak możliwości zatrzymania i rozwoju młodych talentów w firmie²⁹⁷. Jest to więc przede wszystkim problem praktyki, a nie reguł prawnych.

Z raportu Banku Światowego na temat ładu korporacyjnego wynika na przykład, że polskie firmy spełniają formalnie wszystkie standardy OECD – obowiązują w nich regulacje przewidziane przez prawo oraz rekomendacje i dobre praktyki, tak zwane prawo twarde i miękkie. Kodeks spółek handlowych z 15 września 2000 roku szczegółowo reguluje kompetencje i obowiązki poszczególnych organów.

²⁹⁷ Spośród czynników wpływających na pozycję konkurencyjną gospodarki według IMD World Competitiveness Yearbook, praktyki menedżerskie lokowały Polskę w 2006 roku na miejscu 56., w 2007 na 51., a w latach 2008–2009 na 47. (Radomski 2010: 242–243).

Wprowadzone zostały rozwiązania dotyczące dobrych praktyk w spółkach notowanych na GPW w Warszawie (2002, 2005). Istnieją wyspecjalizowane agencje zajmujące się egzekwowaniem odpowiednich standardów w gospodarce, jak między innymi Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta bądź Komisja Nadzoru Finansowego. Ich działania nie zastępują jednak monitoringu oraz kontroli wewnętrznej w przedsiębiorstwach; zwłaszcza w sytuacji utrzymywania się asymetryczności form nadzoru korporacyjnego, w którym nadzór wewnętrzny wyraźnie dominuje nad zewnętrznym. Jego pozycja rośnie wraz z rozwojem rynków produktów czy rynków finansowych, co oznacza, że stopniowo te proporcje będą ulegać zmianie. Rudolf (2005: 386) w podsumowaniu analizy funkcjonowania rad nadzorczych w Polsce zauważa, że jest to jednak proces rozłożony na wiele lat.

W kontekście tej problematyki eksperci Instytutu Spraw Publicznych sformułowali pogląd, że „systemy kontroli wewnętrznej spółek notowanych na GPW wymagają zmian. Świadomość konieczności zarządzania ryzykiem wzrasta, jednak wciąż dominuje nastawienie na kontrole następcze, a systematyczna ocena kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem to rzadkość. [...] przedsiębiorstwa notowane na GPW należą do czołówki polskiego biznesu, co pozwala na wnioski o standardach ładu korporacyjnego w dużych przedsiębiorstwach nie notowanych na giełdzie” (Kobylińska i in. 2012: 272). Warto przy tym pamiętać, że około trzech czwartych PKB Polski wytwarzane jest w małych i średnich przedsiębiorstwach, w których na ogół praktyki zarządzania mają niższy poziom od stosowanych w spółkach giełdowych²⁹⁸.

W dyskusji na temat kierunków ewolucji polskiego modelu nadzoru korporacyjnego wyszczególniane są czynniki wspomagające oraz opóźniające tworzenie się nowoczesnych standardów. W pierwszej grupie wymieniane są między innymi działania wspierające rozwój krajowego rynku kapitałowego i instytucji finansowych, aktywność Komisji Papierów Wartościowych i GPW, rosnąca świadomość ekonomiczna społeczeństwa, działania Forum Corporate Governance i Polskiego Instytutu Dyrektorów, ruch aktywizacji akcjonariuszy, upowszechnianie dobrych praktyk, rotacja członków zarządów firm i rosnące zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne.

²⁹⁸ W badaniach kulturowych aspektów reform gospodarczych w Polsce zwraca się uwagę, że ze względu na tempo przemian zdecydowanie lepiej przyjmują się przeniesione reguły zachowań niż wartości, co powoduje często jedynie formalne przeszczepianie norm, których brak obciążony jest sankcją. Integracja z UE spowodowała przejście wielu norm prawnych, rozwiązań organizacyjnych i instytucjonalnych, pojawiających się zwykle jako gotowy produkt z zewnątrz, który może być zintegrowany, zaadaptowany lub odrzucony. Przejawem takich dostosowań są losy różnych kodeksów etycznych, nierzadko pozostających papierowymi zapisami lub stosowanych wybiórczo, jak zasady dobrych praktyk w spółkach publicznych opracowane w 2002 roku, a później wprowadzone na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Taka inicjacja *corporate governance* spotkała się z krytycznym przyjęciem jako forma odgórnego i zewnętrznego nakazu, słabo zintegrowanego z kulturą działania i interesami spółek (Bucholc 2007: 71–72).

Natomiast w drugiej grupie czynników wskazywane jest niedokończenie prywatyzacji, praktyki kapitalizmu państwowego w wielu sektorach gospodarki, reglamentowanie rynku korzystne dla niektórych grup interesu, ograniczone przygotowanie agencji regulacyjnych do monitorowania nadzoru korporacyjnego, słabe przygotowanie inwestorów instytucjonalnych do aktywności nadzorczej, rozpowszechnienie krótkookresowej kultury inwestowania, komplikowanie się technologii prowadzenia biznesu, ignorowanie zasad dobrych praktyk, erozja standardów instytucjonalnych, ograniczanie autonomii korporacji wewnątrz grupy, nieposzanowanie praw drobnych akcjonariuszy i świadomość praktycznej bezkarności przy *insider trading* (Lis, Sterniczuk 2005: 221–222).

Równoczesne występowanie tych czynników stanowi wypadkową, która pomimo podążania polskiego modelu nadzoru korporacyjnego w kierunku typowym dla kontynentalnego wariantu UE, tworzy pewne możliwości wprowadzania także innych rozwiązań. Mogą mieć one charakter mieszany, łączący elementy różnych rozwiązań (łacińskiego i niemieckiego) bądź wprowadzać wyróżniki modelu anglosaskiego, na przykład z większą rolą „outsajderów” wynikającą z rozwoju rynku kapitałowego. Oprócz czynników instytucjonalnych, istotny wpływ na model nadzoru korporacyjnego ma kapitał społeczny menedżerów rozpatrywany łącznie z kapitałem kulturowym.

Rola tych kapitałów jest jednak ambiwalentna. Polscy menedżerowie odznaczają się bowiem znaczną przedsiębiorczością, mają silne motywacje i aspiracje typowe dla społeczeństw „na dorobku”. Wyróżniają się umiejętnością improwizacji, radzenia sobie w trudnych sytuacjach, „obchodzenia” ograniczeń i krępujących przepisów. Stwarza to duży potencjał rozwojowy, ale zarazem zagrożenia „chodzeniem na skrót”, chęcią szybkiego dorobienia się „za wszelką cenę” i „wszelkimi sposobami”, niekiedy wbrew prawu bądź interesowi społecznemu. Przy słabym wyposażeniu w kapitał instytucjonalny prowadzi to do licznych patologii (jak przestępczość gospodarcza, korupcja bądź uczestnictwo w „szarej strefie”), co obniża wartość polskiego menedżmentu i konkurencyjność rodzimych przedsiębiorstw.

Podkreśla się także inną słabość społecznego i kulturowego wyposażenia polskich menedżerów – **syndrom „samotnego wilka”**, czyli nadmierny indywidualizm²⁹⁹, trudności w nawiązywaniu sojuszy i lojalnej współpracy międzyinsty-

²⁹⁹ Występowanie takiej cechy wśród polskich menedżerów potwierdzają badania przeprowadzone w latach 2009–2010 w Niemczech, w Polsce i na Węgrzech. Na tle tych państw polscy menedżerowie wyróżniali się indywidualistycznym, a nawet paternalistycznym i autorytarnym stylem przywództwa, niechętnym podejściem do partycypacji pracowniczej i delegowania uprawnień oraz podkreślaniem dystansu wobec podwładnych. Wśród badanych krajów na przeciwnym biegunie stylów zarządzania znajdowali się menedżerowie niemieccy, co można wyjaśniać przede wszystkim zorientowanymi bardziej partycypacyjnie i koncyliacyjnie instytucjami stosunków pracy, w tym regułami współdecydowania z radami zakładowymi, reprezentacją pracowników w radach nadzorczych, zawieraniem układów zbiorowych i znaczącym zakresem współpracy organizacji pracodawców ze związkami zawodowymi (Trappmann, Jasiołki, Przybysz 2013).

tucjonalnej. Jedną z konsekwencji tego syndromu są niepowodzenia inicjatyw konsolidacyjnych realizowanych przez polski kapitał, co w wielu przypadkach prowadziło do niekorzystnego dla polskiej gospodarki przejmowania wartościowych przedsiębiorstw przez inwestorów zagranicznych, między innymi w bankowości, przemyśle stoczniowym bądź budownictwie. Częściowo powyższe zjawiska i tendencje są pochodną kształcenia menedżerów, które po 1989 roku skupiało się głównie na podstawowych i „twardych” umiejętnościach zarządzania: finansach, marketingu, kontrolingu. Polskim menedżerom brakuje natomiast umiejętności komunikowania się, pracy zespołowej i uczenia się. Jest kwestią otwartą, w jakim stopniu tę lukę zredukują zmiany generacyjne już zachodzące, w tym większa otwartość menedżerów na nowsze metody zarządzania wynikająca z częstszych studiów i praktyk za granicą, doświadczenia nabywanego w międzynarodowych korporacjach oraz postępów w zakresie kulturowego otwarcia Polski na świat (Kozłowski 2011: 231–234).

Na inne potencjalne **możliwości zmian modelu zarządzania korporacyjnego** wskazują badania kultury organizacyjnej polskich przedsiębiorstw przeprowadzone w perspektywie różnorodności kapitalizmu w latach 2005–2007. Jan Czarzasty w ramach dużego projektu badawczego *Polacy pracujący* w oparciu o analizę czynnikową 15 zmiennych wyróżnił trzy typy kultury organizacyjnej w przedsiębiorstwach: kulturę partycypacyjno-integracyjną, nowoczesnie autokratyczną oraz kulturę oświeconego paternalizmu³⁰⁰.

Przedsiębiorstwa klasyfikowane jako **partycypacyjno-integracyjne** charakteryzuje dbałość o integrację pracowników, regularny kontakt kierownictwa z pracownikami, poczucie wpływu pracowników na ich stanowiska pracy, dobry przepływ informacji do pracowników, uporządkowanie deklarowanych norm etycznych w formie kodeksów, pozytywne nastawienie wobec innowacyjności pracowników, akcentowanie wagi pracy zespołowej, przyjazny stosunek do środowiska naturalnego, uwzględnianie zasad CSR.

Przedsiębiorstwa „nowoczesnej autokracji” wyróżnia klimat stresu, animowanej przez pracodawcę konkurencji między pracownikami i afirmacji dyscypliny, konformizmu i podporządkowania, a także formalizacja oficjalnych norm etycznych, CSR oraz pozytywnego stosunku do ekologii. Natomiast **przedsiębiorstwa „oświeconego paternalizmu”** cechuje wzajemne zaufanie, sprawiedliwość ocen i nagradzania, otwartość na uwagi zgłaszane przez personel oraz autorytet przełożonych u podwładnych. Odniesienie wyróżnionych typów kultury organizacyjnej do przedsiębiorstw wskazuje, że elementy kultury partycypacyjno-integracyjnej najczęściej występują w sektorze własności publicznej, zwykle w małych i średnich firmach. Kultura „nowoczesnej autokracji” dominuje w dużych firmach z ka-

³⁰⁰ Przywoływane badania wyróżniają się wysoką reprezentatywnością całej próby; w 2005 roku n = 900, w 2007 n = 1021 przedsiębiorstw.

pitałem zagranicznym, a kultura „paternalizmu” w małych i średnich przedsiębiorstwach publicznych. Wspólną cechą prywatnych firm polskich jest oddalenie od kultury partycypacyjno-integracyjnej, a rodzimym mikroprzedsiębiorstwom prywatnym wyraźnie brak także właściwości kultury nowoczesnie autokratycznej.

Z kolei porównanie trzech wyodrębnionych typów kultury organizacyjnej z modelami gospodarki liberalnej oraz gospodarki koordynowanej według klasyfikacji Halla i Soskice’a, dało przesłanki dla tezy, że w polskich firmach występują cechy charakterystyczne dla obydwu tych modeli. Do modelu liberalnej gospodarki rynkowej upodabnia je brak instytucjonalnych mechanizmów upodmiotowienia pracowników i słabe związki zawodowe, niski poziom partycypacji pracowniczej, względnie słabe więzi pracowników z przedsiębiorstwem oraz blokady przepływu informacji w dół struktury organizacyjnej. Jednak wyraźnie zaznaczają swoją obecność również cechy charakterystyczne dla koordynowanej gospodarki rynkowej: silne postawy kolektywistyczne na poziomie zakładowym, niska skłonność do indywidualizmu, stosunki hierarchiczne i zmieniające się nastawienie wobec kapitału ludzkiego, w tym szkoleń.

W efekcie zasadne wydaje się twierdzenie, że na poziomie mikro „w Polsce kształtuje się swoisty model „mieszanej gospodarki rynkowej” (Czarzasty 2009: 414)³⁰¹. Trudno przesądzać, jakie elementy i w jakich proporcjach zdominują ten model w przyszłości, zwłaszcza, że pewien wpływ na jego kształt będzie miał również rozwój i zastosowania koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR). Nie wchodząc w kontrowersje związane z tym pojęciem, dla przybliżenia związanych z nim treści, można przywołać definicję z Zielonej Księgi Komisji Europejskiej z 2001 roku. Określa ona CSR jako koncepcję, zgodnie z którą przedsiębiorstwa dobrowolnie uwzględniają aspekty społeczne i ekologiczne w kontaktach ze swoimi interesariuszami (*stakeholders*)³⁰². W literaturze dotyczącej tej problematyki badacze opisują odmienne podejścia do odpowiedzialności biznesu w różnych państwach, uwarunkowane kulturą, modelem stosunków pracy oraz polityczną siłą reprezentacji pracowniczych.

Koncepcja i praktyka CSR różnią się znacząco w zależności od kontekstu, w jakim działają realizujący je menedżerowie³⁰³. Raport „Społeczna odpowiedzialność biznesu w Polsce” opublikowany przez Program Narodów Zjednoczonych ds.

³⁰¹ Jan Czarzasty w przywoływanej pracy posługuje się także modelem wymiarów kultury Hofstede. Wyniki zastosowania tego modelu do kultury organizacyjnej polskich przedsiębiorstw doprowadziły autora do wniosku, że cechuje się ona wysokim dystansem władzy, tendencjami kolektywistycznymi, niską tolerancją niepewności oraz kulturą męskością. Zob. także interaktywną stronę internetową geert-hofstede.com/poland.html, która umożliwi porównanie dowolnie wybranych „narodowych” kultur organizacyjnych.

³⁰² Dyskusje wokół prawnych aspektów CSR (w tym konstytucyjnych), w kontekście międzynarodowym oraz ze szczególnym uwzględnieniem Polski, charakteryzuje Bernatt (2009).

³⁰³ Zob. specjalny numer „Socio-Economic Review” (2012) poświęcony CSR w perspektywie teorii instytucjonalnej.

Rozwoju (UNDP) zwracał uwagę, że CSR, mimo popularności na Zachodzie, na rodzimym gruncie był początkowo przemilczany, a nawet budził niechęć i sprzeciw ze strony większości liderów biznesu oraz publicystów ekonomicznych, „przekonanych o tym, że wolny rynek jest panaceum na wszelkie problemy” (UNDP 2007: 22)³⁰⁴. Choć później pojawiło się zainteresowanie a nawet moda na CSR, to w Polsce nadal jest to koncepcja kojarzona głównie z inicjatywami korporacji transnarodowych oraz działaniami nastawionymi na budowanie pozytywnego wizerunku – rodzaj nowego korporacyjnego PR.

W przywoływanym raporcie UNDP, jako priorytety CSR dla naszego kraju wskazano przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, edukację społeczną, promowanie postaw przedsiębiorczości i wysoką jakość miejsc pracy. Jednak w Polsce CSR jest często rozumiana anachronicznie lub fasadowo. Nie jest bowiem traktowana jako faktyczny instrument budowania wartości firmy i jej przewagi konkurencyjnej (Rok 2010: 21–22)³⁰⁵.

Choć duża część największych firm działających na naszym rynku odwołuje się oficjalnie do tej koncepcji, to zwykle informują one, że ich działanie jest bezinteresowne, co oznacza, że w rzeczywistości ma niewiele wspólnego z odpowiedzialnym zarządzaniem. Do tego rodzaju komentarzy przyłączają się również związki zawodowe, które w kontekście spowolnienia gospodarczego zwracają uwagę, że zarządzanie kryzysem przez przedsiębiorstwa (w tym korporacje transnarodowe) jest często niezgodne z ich deklaracjami o odpowiedzialności społecznej. Przykładowo ze względu na brak mechanizmów zachęcających do utrzymania zatrudnienia, przenosi się dużą część ryzyka gospodarczego na firmy, które z kolei przrzucają je na pracowników. Przejawem tego zjawiska jest sytuacja w sferze stosunków pracy, w tym najwyższe w UE wskaźniki umów na czas określony, jak również umów o dzieło i umów zleceń, co świadczy o deficycie społecznego zarządzania kryzysem w Polsce³⁰⁶.

W efekcie priorytety polskiego CSR wskazane w raporcie UNDP, takie jak promowanie wysokiej jakości miejsc pracy bądź przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, pozostają niezrealizowanymi deklaracjami³⁰⁷. Są to okoliczności, które

³⁰⁴ Wśród uwarunkowań takiego rozumienia CSR w Polsce wskazywany jest między innymi kontrowersyjny wizerunek biznesu, niestabilne i nieprzyjazne przedsiębiorczości otoczenie prawne, wysokie bezrobocie i trudna sytuacja na rynku pracy, korupcja, socjalistyczne asocjacje i retoryka CSR, rozmyte granice tej koncepcji, a także niedorozwój społeczeństwa obywatelskiego nie wywierającego znaczących nacisków na przedsiębiorstwa oraz rozbieżności pomiędzy standardami etycznymi a realiami ekonomicznymi (Lewicka-Strzałecka 2006).

³⁰⁵ Pogłębione analizy przypadków w zakresie CSR na tle lokalnych konfliktów i szerszych kontekstów zmian instytucjonalnych w Polsce charakteryzują Pańków i in. (2010).

³⁰⁶ NSZZ „Solidarność” zwrócił uwagę powołując się na dane Eurostatu, że w latach 1999–2008 poziom oszczędności polskich gospodarstw domowych zmniejszył się o połowę, osiągając w 2008 roku poziom 6,5 procent – przy średniej dla UE 27 wynoszącej 11 procent (Praca Polska 2010: 11).

³⁰⁷ Na przykład w gminach Mazowsza wzorzec miejsc pracy wysokiej jakości obejmuje: wysokie dochody z pracy, trwałość zatrudnienia (zwłaszcza w branżach charakteryzujących się szybkim wzro-

jednak nie tylko w Polsce **delegitymizują CSR** (zwłaszcza w warunkach globalnego kryzysu). W dyskusjach formułowana jest teza, że jest to instytucja globalnego zarządzania użyteczna ze względu na trudności we wprowadzaniu wspólnych ram prawnych na poziomie transnarodowym, które częściowo zastępowane są korporacyjnymi samoregulacjami. Przybiera ona zróżnicowane formy i charakter, w zależności od modelu kapitalizmu. W wariacie liberalnym służy głównie budowaniu reputacji i konkurencyjności korporacji, w których dominuje model menedżerski odwołujący się do koncepcji „oświeconych” udziałowców. Reguły CSR zastępują prawa pracownicze, a badania dowodzą, że wysoka pozycja firm w rankingach odpowiedzialności biznesu w bardzo małej mierze koreluje z formalnymi instytucjami partycypacji pracowniczej. Z kolei w krajach wariantu koordynacyjnego, w których koncepcja ta staje się popularna, budzi ona kontrowersje wśród związkowców i organizacji pozarządowych ze względu na tradycję prawnych regulacji standardów socjalnych.

Jest bowiem traktowana jako forma redefiniowania granicy pomiędzy sferą prywatną i publiczną, zmierzającą w kierunku zwiększania władzy biznesu (Brammer, Jackson, Matten 2012). Podobne kontrowersje występują w Polsce. Posocjalistyczne reformy rynkowe uruchomiły w przedsiębiorstwach strategię działań biznesu nastawionych na wyeliminowanie reprezentacji pracowniczych w zakładach pracy. Stosunkowo od niedawna pojawiły się w biznesie inne podejścia, zmierzające do wprowadzenia zachodnich metod zarządzania zasobami ludzkimi. Do tego należy dodać słabość ruchów konsumenckich i organizacji pozarządowych, niespójność polityki władz państwowych, bezrobocie narzucające pracownikom strategię działań jednostkowych oraz wczesny etap w rozwoju zarządzania korporacyjnego.

Czynniki te rozpatrywane łącznie powodują, że w Polsce trudno wskazywać na silne naciski zewnętrzne czy też presję wewnętrzną sprzyjające w firmach rozwojowi CSR. Aby taka presja mogła stać się istotną siłą sprawczą zmian, niezbędne jest spełnienie wielu warunków, między innymi: wejścia na ścieżkę znaczącego wzrostu gospodarczego, wzmocnienia efektywności państwa w zakresie przejrzystości, stabilności i egzekwowania prawa, ograniczenia bezrobocia i szarej strefy, wprowadzenia polityki podatkowej sprzyjającej realizacji programów CSR, a także zaangażowania się organizacji pozarządowych w nagradzanie „dobrych” praktyk stosowanych przez firmy (np. poprzez uwiarygodnianie ich wizerunku przekładające się na wzrost sprzedaży produktów)³⁰⁸.

stem), zatrudnienie etatowe z ZUS-em (sprzeczne z polityką elastycznych form pracy), pracę w komfortowych warunkach, pracę wymagającą odpowiedzialności i inicjatywy oraz pracę gwarantującą pogodzenie życia zawodowego z życiem prywatnym (co wiąże się z koniecznością zapewnienia opieki dla dzieci). Częste występujące wskazywanie zalet zatrudnienia w sektorze publicznym stanowi równocześnie przyczynek do dyskusji na temat jakości miejsc pracy w sektorze prywatnym w Polsce (Bąk i in. 2010: 20–22).

³⁰⁸ W sprawie uwarunkowań rozwoju CSR w Polsce na tle Stanów Zjednoczonych i UE zob. Jasiński (2004).

Bez zaistnienia dodatkowych okoliczności potencjał rozwojowy, który tkwi w koncepcji odpowiedzialnego biznesu, nie zostanie uruchomiony w znaczącej skali, a CSR może się stać synonimem zakłamania współczesnego kapitalizmu, w tym zwłaszcza transnarodowych korporacji. Kryzys finansowy zapoczątkowany symbolicznie upadkiem banku Lehman Brothers w 2008 roku dostarczył już, także w państwach znanych z wysokich standardów zarządzania, wielu przykładów tego typu sytuacji³⁰⁹. Brytyjscy eksperci zauważają (a Wielka Brytania jest pierwszym krajem świata, w którym w roku 2000 powołano ministra ds. CSR), że dotychczasowy sposób prowadzenia biznesu nie rozwiązuje problemów społecznych.

Jak zauważają „odpowiedzialność biznesu stoi na rozdrożu. O kierunku jej dalszego rozwoju częściowo zadecydują wydarzenia związane między innymi z rosnącym znaczeniem Chin i Indii, przenoszeniem miejsc pracy do krajów średnio i słabo rozwiniętych oraz bezpieczeństwem globalnym. Zasadniczo jednak jej przyszłość zależy od współdziałania dwóch czynników. Pierwszy to poczucie biznesu, co „powinien robić”, wyznaczone przez opłacalność i moralną zgodę na dopuszczalne praktyki. Drugi – co według rządu biznes „musi” robić” (Smith, Ward 2009: 32). Badania empiryczne prowadzone w różnych krajach dowodzą, że w zakresie CSR istnieje wiele konceptualizacji odmiennie definiujących uczestnictwo przedsiębiorstw w życiu społecznym. Ich rozwój zawsze jest jednak efektem współdziałania regulatorów politycznych, środowisk biznesu, reprezentacji pracowniczych i organizacji pozarządowych (Witt, Redding 2012).

3.2.4. Zbiorowe stosunki pracy. Erozja tradycyjnych reprezentacji pracowniczych

W dyskusjach na temat różnorodności kapitalizmu problematyka zbiorowych stosunków pracy zajmuje bardzo ważne miejsce. Skupia bowiem, jak w soczewce, zasadnicze kwestie rozwoju gospodarki rynkowej analizowane jako reguły gry pomiędzy pracodawcami i pracownikami (oraz ich organizacyjnymi reprezentacjami), a także rządem i innymi instytucjami państwowymi. Stosunki pracy są kształtowane na różnych poziomach: mikro (przedsiębiorstwa), mezo (sektory, branże) oraz makro (państwo). W krajach członkowskich Unii Europejskiej rośnie również rola poziomu ponadnarodowego, który tworzy ogólne ramy instytucjonalne dla stosunków pracy.

Współcześnie zakres tej problematyki obejmuje przede wszystkim płace i warunki pracy (w tym reguły ich ustalania), układy zbiorowe pomiędzy pracodawcami i pracownikami, formy zaangażowania państwa w relacje pomiędzy aktorami stosunków pracy, konflikty między nimi i sposoby ich regulacji, zatrudnienie

³⁰⁹ Zob. studium przypadku bankructwa spółki Enron w 2001 roku przeprowadzone z perspektywy CSR (Lewicka-Strzałecka 2006: 78–96). Późniejsze skandale w sektorze finansowym pokazują, jak wysokie są koszty ignorowania przez elity rządzące przesłanek takich wydarzeń (Roubini, Mim 2011).

i bezrobocie oraz podnoszenie kwalifikacji pracowników. Wśród takich zagadnień wymieniana jest między innymi asymetryczność władzy w zakresie warunków pracy i kontroli zachowań pracowników, partycypacja definiowana jako całość kształt środków, za pośrednictwem których pracobiorca może wywierać wpływ na politykę firmy lub jej organizację oraz instytucjonalizacja rozumiana w kategoriach procesu utrwalania norm, wartości i celów organizujących wzory zachowań w stosunkach pracy³¹⁰.

W perspektywie różnorodności kapitalizmu stosunki pracy rozpatrywane są głównie z punktu widzenia ich funkcji koordynacyjnych. Z jednej strony określają one produktywność pracy i wielkość wynagrodzenia pracowników tworzące warunki rozwoju przedsiębiorstw, a drugiej strony ich ważnym efektem jest stopa bezrobocia i wysokość inflacji. Stosunki pracy stanowią integralną część powiązań kluczowych instytucji politycznych i gospodarczych kraju, które tworzą stosunkowo spójne wzory komplementarności w sektorze finansowym, w zarządzaniu korporacyjnym oraz w polityce społecznej państwa. W najbardziej klarowny sposób charakteryzuje specyfikę i odrębność takich wzorów dychotomiczna typologia kapitalizmu wyróżniająca model liberalny oraz model koordynowany gospodarki rynkowej (Hall, Soskice 2001; zob. podrozdział 1.4.1).

Po kilku latach ożywionej dyskusji i badań dotyczących ekspansji modelu liberalnego i erozji modelu koordynowanego okazuje się, że instytucjonalne konfiguracje będące ich wyróżnikami nadal zachowują swoją odrębność. Tendencja ta – częściowo sprzeczna z hipotezą neoliberalnej konwergencji – występuje także w sferze stosunków pracy. Pomimo powszechnego (także w neokorporatystycznej Europie Północnej) obniżania ochrony pracowników, zwiększania elastyczności rynku pracy, słabnącej siły związków zawodowych i decentralizacji negocjacji płacowych, państwa zaliczane do odrębnych wariantów kapitalizmu wciąż mają odmienne wskaźniki zróżnicowań płacowych i nierówności dochodowych. Utrzymują się znaczące różnice w zakresie poziomu bezrobocia bądź zasięgu i wysokości świadczeń społecznych (np. Kenworthy 2010; Thelen 2010).

Martin R. Schneider i Mihai Paunescu przeprowadzili interesujący test koncepcji zróżnicowania modeli kapitalizmu według Halla i Soskice'a w odniesieniu do lat 1990–2005. Wielowymiarową analizą objęli 26 krajów OECD, w tym Czechy, Węgry i Polskę³¹¹. Doprowadziło ich to do wniosku, że kapitalizm jest bardziej zróżnicowany i zmienia się dynamiczniej niż zakłada dychotomiczna typo-

³¹⁰ Problematykę stosunków pracy, różne fazy ich rozwoju oraz teorie i podejścia badawcze dotyczące tej grupy zagadnień charakteryzują Moerel (1995), Morawski (2001), Kozek (2003) Gardawski i in. (2009).

³¹¹ Badania wykorzystywały dziewięć mierników instytucjonalnych dotyczących ochrony zatrudnienia, przeciętnej długości zatrudnienia, zakresu negocjacji zbiorowych, wykształcenia zawodowego, wyższego wykształcenia, aliansów strategicznych firm, relacji pomiędzy firmami, fuzji i przejęć oraz kapitalizacji giełdy.

logia, wyróżniająca dwie jego wersje – liberalną i koordynowaną. Na podstawie rozbudowanych badań statystycznych wyróżnili oni pięć klastrow o odmiennych charakterystykach: gospodarki z dominującą rolą państwa, gospodarki koordynowane, gospodarki hybrydowe, gospodarki zbliżające się do liberalnych oraz gospodarki liberalne. Ich zdaniem, w badanym okresie zwiększyła się liczebnie grupa państw, które mają gospodarki liberalne (z trzech do pięciu), zbliżone do liberalnych (z czterech do siedmiu) oraz gospodarki hybrydowe (z dwóch do siedmiu). Zmniejszyła się natomiast grupa gospodarek koordynowanych (z siedmiu do czterech), jak również krajów z dominującą rolą państwa (z pięciu do trzech), co stanowi przejaw przełamania zasady „ścieżki zależności” i obrazuje możliwości dostosowywania wcześniej ukształtowanych instytucji do wyzwań globalnej konkurencyjności.

Przykładem tego rodzaju przekształceń są Dania, Holandia, Finlandia, Szwajcaria i Szwecja, przechodzące ewolucję od gospodarek koordynowanych do gospodarek liberalnych. W ograniczonym zakresie dostosowania do neoliberalnych standardów stosunków pracy dotyczy także Austrii, Belgii, Niemiec i Francji. Polska, Czechy i Węgry zostały zaliczone do zróżnicowanej wewnętrznie kategorii gospodarek hybrydowych, które nie tworzą odrębnego typu kapitalizmu, lecz zbiór krajów niedających się jednoznacznie przypisać do innych wariantów gospodarki rynkowej. Oprócz krajów Grupy Wyszehradzkiej, w tej grupie znalazły się tak różne państwa jak Włochy, Norwegia, Korea Południowa i Japonia, gdzie stosunki pracy znajdują się w procesie transformacji³¹².

Wszędzie jednak tendencje takie mają własną specyfikę i przybierają różne formy, a przynależność do poszczególnych grup wymaga uwzględniania dodatkowych okoliczności, na przykład wielkości państwa (w mniejszych zmiany są łatwiejsze do przeprowadzenia i zachodzą relatywnie szybciej). Stosunkowo najczęściej reformy liberalizujące stosunki pracy dotyczą zmniejszenia ochrony pracowników, a głównym czynnikiem zmian jest wdrażanie koncepcji krótkookresowego wartościowania firm zgodnego z interesami akcjonariuszy, *shareholder value model* (Schneider, Paunescu 2012). W odniesieniu do Polski wyniki przywoływanych badań dobrze korespondują z dyskusją na temat charakteru zbiorowych stosunków pracy kształtujących się po upadku socjalizmu państwowego. Badacze rozmaicie i niejednoznacznie charakteryzują bowiem nowe rozwiązania ustrojowe w tym zakresie wprowadzane po 1989 roku.

Socjologowie zagraniczni, dla których układem odniesienia są zwykle instytucje zachodnie (komisje trójstronne, negocjacje zbiorowe, partnerzy społeczni), początkowo często odwoływali się do interpretacji wywiedzionych z teorii korporacjonistycznych, które miały oparcie w reprezentacjach interesów branżowych

³¹² W latach 1995 i 1995 Czechy zaliczane były w tym badaniu do grupy krajów gospodarki koordynowanej. Od 2003 roku, jak Polska i Węgry, rozpatrywane są jako gospodarka hybrydowa.

i zawodowych ukształtowanych w okresie Polski Ludowej. Na rzecz takiego podejścia działała między innymi wyjątkowa rola ruchu solidarnościowego jako głównej siły politycznej, związkowej i obywatelskiej, z której wywodziła się większość nowych przywódców państwowych oraz powstających żywiłowo partii politycznych.

Rodowód polityczny elity przejmującej władzę w Polsce jesienią 1989 roku dawał przesłanki do oczekiwania szybkiej instytucjonalizacji dialogu społecznego i znaczącego miejsca związków zawodowych w nowym systemie reprezentacji interesów. Stało się jednak inaczej: w naszym kraju elementy rozwiązań neokorporatystycznych w postaci utworzenia przez rząd Trójstronnej Komisji ds. Społeczno-Gospodarczych pojawiły się najpóźniej w Europie Środkowej i Wschodniej – w 1994 roku (przy czym ustawowe uregulowanie statusu Komisji Trójstronnej oraz wojewódzkich komisji dialogu społecznego nastąpiło w 2001 r.).

Badacze zagraniczni stali się świadomi szybkiej erozji ruchu związkowego i kształtowania się w większości krajów regionu praktyk politycznych odbiegających od zachodnioeuropejskich wersji korporacjonizmu. Dla scharakteryzowania kształtującego się systemu zbiorowych stosunków pracy posługiwali się określeniem *illusory corporatism*, akcentującym fasadowość tego typu instytucji w Polsce (Ost 2000), określeniem *transformative corporatism*, które opisuje sformalizowane relacje trójstronne rząd – biznes – związki zawodowe jako nieustabilizowane, zmienne i hybrydowe (Iankova 2002), bądź nazywali takie rozwiązania fałszywym korporacjonizmem, *fake corporatism* (King 2007).

Niekiedy dostrzegano podobieństwo kształtującego się modelu stosunków pracy do pluralistycznych oraz zderegulowanych rozwiązań amerykańskich i **przyypisywano Polsce rolę „konia trojańskiego”** używanego przez neoliberalne elity do osłabiania rozwiązań przeważających w tym zakresie w Europie Zachodniej (Merardi 2002)³³³. Formułowano także dalej idącą tezę przyjmującą, że stosunki pracy w większości państw posocjalistycznych zostały podporządkowane interesom

³³³ Do zbliżonych wniosków prowadzą badania porównujące stosunki pracy w środkowoeuropejskich oddziałach transnarodowych korporacji z ich zachodnimi odpowiednikami. Na przykład Marta Kahancova (2010) analizująca standardy holenderskiej korporacji elektronicznej Philips w Belgii, we Francji, w Polsce i na Węgrzech odnotowuje znacznie większą elastyczność zatrudnienia w Europie Centralnej niż w oddziałach zachodnich. Na Węgrzech jest to osiągnięte poprzez agencje pracy tymczasowej, a w Polsce dzięki umowom na czas określony. Konkurencja pomiędzy krajowymi oddziałami na zasadzie „dziel i rządź” wzmacnia pozycję korporacyjnych menedżerów i obniża zdolność do efektywnego działania związków zawodowych, które stopniowo przestają być częścią sektorowych lub narodowych reprezentacji pracowniczych. Niskie standardy posocjalistycznych stosunków pracy na przykładzie Polski z perspektywy blisko dwuletniej antropologicznej obserwacji uczestniczącej w rzeszowskich zakładach przemysłu owocowo-warzywnego „Alima” sprywatyzowanych przez amerykański koncern Gerber charakteryzuje także Dunn (2008). Wyrażany jest pogląd, że kraje Europy Środkowo-Wschodniej stanowią laboratorium możliwości wprowadzania neoliberalnych form stosunków pracy opartych na hegemonii prerogatyw menedżerskich, które później korporacje transnarodowe próbują wprowadzać w Europie Zachodniej (Contrepolis, Delteil i in. 2001; Hardy 2009).

transnarodowych korporacji. Preferowały one bowiem tworzenie specjalnych stref ekonomicznych (dających inwestorom zagranicznym przywileje prawne i podatkowe), deregulację rynku pracy na wzór anglosaski, porozumienia zakładowe oraz indywidualne umowy o pracę.

W takim ujęciu brak silnej narodowej burżuazji osłabił charakterystyczne dla modelu koordynacyjnego motywacje do budowania konkurencyjności poprzez korporacyjne struktury organizacji pracowników, które włączają ich kompleksowo w system przetargów zbiorowych na poziomie sektorowym lub państwowym. W krajach posocjalistycznych nie istnieje też typowa dla modelu rynkowego kultura zatrudniania i zwalniania pracowników (Nölke, Vliegthart 2009: 684–685).

Wspólnym mianownikiem przywoływanych koncepcji stało się podkreślanie słabszej niż na Zachodzie pozycji pracowników, wynikającej z bezrobocia w większości krajów regionu wyższego od przeciętnej w UE, niechęci pracodawców do umów zbiorowych i reprezentacji pracowniczych, przewagi paternalistycznego lub autorytarnego stylu zarządzania (także w firmach z udziałem inwestorów zagranicznych) oraz przekształcania stosunków pracy w nieformalne i zindywidualizowane relacje osłabiające podmiotowość klas pracowniczych. Wprowadzone zostały regulacje stosunków pracy pomniejszające znaczenie prawa i formalnych umów, które zastępuje w rosnącym zakresie prymat ekonomii i optymalizacji finansowej.

Dostrzeżona została bezprecedensowość sytuacji, w jakiej tworzone nowe rozwiązania ustrojowe w Europie Wschodniej, również w zakresie reprezentacji interesów pracodawców i pracobiorców. Na przykład Helmut Wiesenthal (1996) zwracał uwagę na słabość samoorganizacji społecznej w krajach regionu, brak wykrystalizowanych podziałów „funkcjonalnych” i „klasowych” ułatwiających definiowanie interesów, niską świadomość własnego statusu i praw dużej części społeczeństwa, szczupłość zasobów materialnych oraz oddziaływanie instytucji i kultury politycznej poprzedniego ustroju, w którym państwo pełniło rolę organizatora autorytarnego korporatyizmu.

W dyskusjach dotyczących tej problematyki w Polsce podkreślano, że posocjalistyczne stosunki pracy odbiegają zarówno od modelu rynkowego, jak i koordynacyjnego. Ze względu na odmienny punkt wyjścia, szybką deindustrializację i duże bezrobocie oraz niższy poziom rozwoju gospodarczego i społecznego, stosunki te przybierają odmienny charakter, nierzadko nasuwający skojarzenia ze standardami „dzikiego kapitalizmu” znanymi z powieści Dickensa, Balzaka i Reymonta. Na tym tle etatyzm odziedziczony po socjalizmie, konfrontacyjna kultura polityczna, prywatyzacja uderzająca w związki zawodowe i słabość organizujących się pracodawców wytworzyły przekonanie, że żadna z teorii właściwych dla społeczeństw rynkowych nie odpowiadała w pełni nowym realiom ustrojowym.

Analizie poddana też została użyteczność zarówno teoretycznych narzędzi, jak i rozwiązań instytucjonalnych znanych z krajów dojrzałej gospodarki rynkowej, które początkowo próbowano aplikować bezpośrednio do warunków społec-

czeństw posocjalistycznych. Przedstawiano różne propozycje, poszukując bardziej adekwatnych rozwiązań. Rozważania dotyczące Polski uwzględniały **występowanie tendencji należących do odmiennych porządków instytucjonalnych**, odzwierciedlających etatystyczne, syndykalistyczne i neokorporacyjne elementy dziedzictwa socjalizmu państwowego oraz rozwój nowych, słabo zinstytucjonalizowanych stosunków rynkowych.

Wyodrębniono cztery modele systemu reprezentacji interesów odnoszące się do stosunków pracy: model autorytarnego korporacjonizmu, autorytarnego populizmu, klasowej konfrontacji i zinstytucjonalizowanego współdziałania, które miały wskazywać pole możliwych wyborów politycznych (Hausner 1992; 1995). W pierwszych latach pojawiła się również teza, że kształtuje się swoisty **systemowy dualizm**: przewaga korporacjonizmu w sektorze publicznym oraz dominacja pluralizmu w sektorze prywatnym (Morawski 1995: 265–287)³⁴. W nieco innej wersji system ten został określony jako współwystępowanie „słabego korporacjonizmu” i „ułomnego pluralizmu” (Kozek 2003).

Z kolei analiza porównawcza jedenastu państw Europy Środkowej i Wschodniej pokazała, że w większości z nich „rozwinęły się hybrydowe formy układów sieciowych, w obrębie których spłotyły się ze sobą różne elementy etatyzmu, korporacjonizmu oraz pluralizmu” (Sroka 2006: 186). Stąd przypadki krajów regionu można rozpatrywać w obrębie układu dwóch współrzędnych. Jedną z jego osi tworzy kontinuum od wolnego rynku do etatyzmu, drugą natomiast – oś od pluralizmu do korporacjonizmu. W takim ujęciu Polska jest rozpatrywana jako kombinacja etatyzmu (państwo jest najsilniejszym uczestnikiem ustaleń trójstronnych) i słabego korporacjonizmu, obejmującego stosunkowo niedużą część ogółu zatrudnionych, głównie największe przedsiębiorstwa państwowe oraz pracowników budżetówki.

Zdecydowana większość małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonuje w ramach modelu pluralistycznego, w którym istnieje znacząca sfera nieorganizowanego kapitalizmu oraz enklawy „dzikiego kapitalizmu” (Gardawski i in. 1999). Wysiłki podejmowane na rzecz poprawy instytucjonalnych ram zbiorowych stosunków pracy i dialogu społecznego jak dotąd przynoszą stosunkowo ograniczone zmiany na poziomie centralnym oraz regionalnym. W ostatnich latach powodzeniu tych wysiłków nie sprzyja spowolnienie wzrostu gospodarczego i napięta sytuacja finansów publicznych, które otwierają nowe konflikty pomiędzy rządem oraz partnerami społecznymi (podniesienie wieku emerytalnego, zamrożenie płac w budżetówce, wzrost fiskalizmu, cięcia programów socjalnych, zmiany w OFE itd.).

Propozycje paktu antykryzysowego uzgodnione autonomicznie przez organizacje pracodawców i związki zawodowe w 2009 roku ostatecznie nie zostały zaak-

³⁴ Autor tej tezy przedstawia rozwiniętą charakterystykę czterech rodzajów gry w systemie stosunków pracy: konfliktowy, pluralistyczny, neokorporacjonistyczny i monokratyczny (Morawski 2001: rozdz. 8).

ceptowane przez rząd (jednak część z nich zostało wprowadzonych do legislacji). Negatywne następstwa drugiej fali kryzysu gospodarczego docierającego z UE do Polski nie stały się impulsem wzmacniającym instytucje dialogu pracy i kapitału. Częściej generują nowe konflikty wokół dystrybucji środków i uprawnień (jak np. kontrowersje dotyczące elastyczności czasu pracy). Ewolucja stosunków pracy w Polsce zdaje się zatem potwierdzać większość z omawianych wcześniej poglądów akcentujących ich hybrydowy i niestabilny charakter³⁵.

W tym znaczeniu najmniej adekwatne do rodzimych realiów jest podejście Nölkego i Vliegentharta uznających, że stosunki te zostały określone głównie przez interesy transnarodowych korporacji. Rzeczywistość jest bardziej złożona i wykracza poza redukcję tej problematyki do wpływu jednego czynnika. Zbiorowe stosunki pracy w Polsce – jak również w innych państwach regionu – są bowiem raczej wypadkową oddziaływania wielu zmiennych: instytucjonalnego i kulturowego dziedzictwa przeszłości (zwłaszcza socjalizmu państwowego), reform ustrojowych po 1989 roku, strategii głównych aktorów transformacji, a także adaptacji do członkostwa w UE.

Interesy transnarodowych korporacji, chociaż bardzo wpływowe, stanowią w tym zakresie tylko jeden z czynników, którego znaczenia nie należy przeceniać. Zmiany stosunków pracy, podobnie jak wszelkie inne wzorce przenoszone z zagranicy, natrafiają na już istniejące i ugruntowane konstelacje sił, które modyfikują wpływy zewnętrzne. „Tak jak wzorce prywatyzacyjne ukształtowane w rozwiniętych gospodarkach rynkowych mogły jedynie nakreślić generalny kierunek przemian własnościowych, różniąc się gruntownie od przyjętych później rozwiązań, tak też wzorce stosunków przemysłowych mogą jedynie służyć jako idea instytucjonalizacji tej sfery, zaś konkretne rozwiązania będą nieuchronnie od nich odległe” (Federowicz 2007: 165).

Zatem nawet jeśli tendencją dominującą w polityce gospodarczej Polski i innych państw posocjalistycznych jest konkurowanie tańszymi kosztami robocizny, to zróżnicowanie stosunków pracy w regionie wskazuje, że istotną rolę odgrywają w tym względzie również inne czynniki, przede wszystkim wewnętrzne. Wśród nich można wskazać sposób wprowadzania reform, metody interwencji publicznej, relacje pomiędzy państwem a reprezentacjami pracowników bądź zachowania pracodawców i pracobiorców. W Grupie Wyszehradzkiej przykładem odmiennej niż w Polsce strategii wprowadzania radykalnej reformy gospodarczej była Republika Czeska, gdzie korporacyjny system stosunków pracy został uznany przez nowe elity polityczne za dobry instrument budowania zgody społecznej.

Utworzenie Czeskiej Rady Porozumienia Społeczno-Gospodarczego (1991) wraz z przyjęciem ustawy o negocjacjach zbiorowych, ustawy o płacach i znowe-

³⁵ Rozwój historyczny, w tym kolejne etapy zmian w zakresie stosunków pracy i układów zbiorowych w Polsce po 1989 roku charakteryzują Gardawski, Mrozowicki i Czarzasty (2012: 15–26).

lizowanego kodeksu pracy (1992) stworzyło podstawy kompromisowej polityki niskich płac, niskiego bezrobocia i niskiej inflacji. Taka strategia, wzmocniona aktywną polityką rynku pracy, umożliwiła rządowi Václava Klauza połączenie radykalnej polityki ekonomicznej z dużą akceptacją społeczną dla reform ustrojowych, czego przejawem była między innymi niewielka liczba strajków³¹⁶.

Zbiorowe stosunki pracy w Polsce rozwijały się i rozwijają nadal w odmienny sposób, często odbiegający od zasady klarowności i wewnętrznej spójności. Można wskazać dwie grupy głównych czynników, które ukształtowały polityczne oraz instytucjonalne ramy tych stosunków oraz dialogu partnerów społecznych. Pierwsza z nich ma charakter zewnętrzny, w znacznej mierze uniwersalny, określony przez neoliberalny kierunek posocjalistycznych zmian ustrojowych, kryzys fordowskiej wersji kapitalizmu i przechodzenie do gospodarki postindustrialnej opisywanej w kategoriach „kapitalizmu zdeorganizowanego” – rosnącego nacisku globalnej konkurencyjności, deindustrializacji i wzrostu znaczenia usług, zmienności i elastyczności reguł systemowych oraz demontażu państwa dobrobytu (Lash, Urry 1987).

Druga grupa czynników ma charakter wewnętrzny, spowodowany podziałami politycznymi w ruchu związkowym oraz szczególną rolą jego kadr przywódczych w instytucjach władzy. Ze względu na słabość społeczeństwa obywatelskiego związki zawodowe w Polsce (przede wszystkim „Solidarność”) stały się w latach dziewięćdziesiątych jednym z zasadniczych kanałów rekrutacji i zapleczem kadrowym nowej elity politycznej. Konsekwencją tej sytuacji było przejście liderów związkowych na znaczące stanowiska polityczne i gospodarcze, co przyspieszyło erozję reprezentacji pracowniczych. Ponieważ dawni działacze związkowi byli często inicjatorami tworzenia nowych partii politycznych – głównie liberalnych i prawicowych – ze względu na ich programy zaczęli wyrażać preferencje ideowe oraz interesy na ogół odmiennie od związków zawodowych bądź samorządów pracowniczych³¹⁷.

Kumulacją oddziaływania tych czynników stała się implementacja radykalnych reform gospodarczych (w tym deregulacja i prywatyzacja). Powodowało to upadek

³¹⁶ Doświadczenie czeskie zaprzeczyło tezie, że neoliberalna transformacja gospodarcza musi się wiązać z poważnymi napięciami i dużymi kosztami społecznymi. Przypadek Czech ma jednak swoją specyfikę zakorzenioną w demokratycznej kulturze politycznej o wysokim stopniu dyscypliny i konsensusu, we względnej zamożności kraju i dłuższej historii kapitalistycznego uprzemysłowienia, a także we wzorowaniu się na instytucjach stosunków pracy sąsiedniej Austrii i Niemiec. Czechy miały nie duże długi zagraniczne, co dawało im korzystniejszą pozycję wyjściową w okresie przechodzenia do gospodarki rynkowej niż bardzo zadłużonym Węgrom i Polsce, w większym zakresie zmuszonym do uwzględniania preferencji wierzycieli (Orenstein 1995). Podkreśla się również dystans do polityki partyjnej czeskich związków zawodowych (Myant 2010).

³¹⁷ Paradoks negatywnego wpływu takiej sytuacji na działalność i odbiór społeczny związków zawodowych charakteryzują Ost (2007) i Gardawski (2009). Zdaniem Jana Kułakowskiego, byłego sekretarza generalnego Światowej Konfederacji Pracy i szefa polskich negocjatorów w okresie akcesji do UE, związki zawodowe w Polsce utraciły reprezentatywność, niewielu związkowców płaci składki, a organizacje związkowe są nadmiernie upolitycznione i słabe (Kułakowski, Jesień 2004).

dużych przedsiębiorstwach państwowych, które w schyłkowym okresie socjalizmu państwowego były bastionami ruchu solidarnościowego oraz związków zawodowych w ogóle. Kierunek zmian wspierany był zarówno przez rodzimy kapitał, jak i inwestorów zagranicznych zainteresowanych słabą instytucjonalizacją stosunków pracy, ułatwiającą kierowanie firmami i realizację zysków.

Prowadziło to do maksymalnego ograniczania aspiracji i praktyk partycypacyjnych pracowników. Kluczowym przejawem takich tendencji stała się marginalizacja związków zawodowych w zakładach pracy oraz likwidacja samorządów pracowniczych w komercjalizowanych i prywatyzowanych przedsiębiorstwach państwowych. Podobnie jak w innych państwach posocjalistycznych zjawiska tego nie odwróciła ekspansja małych i średnich firm prywatnych, w których zorganizowane reprezentacje pracowników najczęściej w ogóle nie istnieją lub są bardzo słabe.

Takie zmiany skorelowane z szybkim wzrostem bezrobocia spowodowały ukształtowanie się nowych relacji władzy w przedsiębiorstwach, co wzmocniło strukturalnie pozycję pracodawców, zwłaszcza w sektorze prywatnym. Wyrazem tej tendencji stała się polityczna oraz lobbystyczna aktywność środowisk oraz organizacji biznesowych, skutecznie blokujących decyzje korzystne dla pracowników i popieranie działań prowadzących do ich segmentacji, a także rozwarstwienia (Gardawski i in. 1999: 18). Następstwem długofalowego oddziaływania powyższych czynników jest ukształtowanie się nowego wariantu stosunków pracy i dialogu partnerów społecznych, którego wybrane aspekty zawiera tabela 3.14.

Pod naciskiem oporu społecznego wywołanego kosztami społecznymi „planu Balcerowicza” rządzący zmuszeni zostali do wprowadzenia pewnych form materialnej kompensacji, w tym zasiłków dla bezrobotnych, płacy minimalnej, wcześniejszego przejścia na emeryturę. Tego typu kompensacja (stosowana także w innych krajach Grupy Wyszehradzkiej) powodowała, że w odróżnieniu od najbardziej radykalnych rynkowo republik bałtyckich, transformacja stała się nieco bardziej inkluzyjna. Dorothee Bohle i Béla Greskovits (2007) określili ten wariant stosunków pracy jako zakorzeniony neoliberalizm (*embedded neoliberalism*).

Zauważano również, że w Polsce rządzący zastosowali strategię kooptacji związkowców, marginalizując równocześnie rolę ich organizacji w instytucjach stosunków pracy, co zminimalizowało koncesje na rzecz reprezentacji pracowniczych (Avdagic 2005: 47). Po ponad dwóch dekadach rozwoju stosunki te wyróżnia nadal hybrydowy model instytucjonalny, zawierający rozmaite składniki systemowe, z dominacją koordynacji rynkowej w sektorze prywatnym, słabością partnerów społecznych, marginalizacją demokracji przemysłowej dającej możliwości udziału pracowników w zarządzaniu firmami, rosnącą elastycznością pracy, a także postępującym różnicowaniem warunków pracy i zatrudnienia pracowników.

Tabela 3.14. Zbiorowe stosunki pracy i dialog partnerów społecznych w Polsce

Wybrane aspekty	Charakterystyka
model instytucjonalny	mieszany, hybrydowy, dominacja etatyzmu w Komisji Trójstronnej, elementy korporatyzmu w sektorze publicznym oraz w branżach i spółkach z kluczowym udziałem skarbu państwa, liberalizacja i rosnąca elastyczność stosunków pracy w małych i średnich przedsiębiorstwach, znaczący udział praktyk nieformalnych oraz „szarej strefy” w gospodarce
główne instytucje dialogu społecznego	Trójstronna Komisja ds. Społeczno-Gospodarczych, trójstronne zespoły branżowe, wojewódzkie komisje dialogu społecznego
najważniejsze obszary decyzji	uzgodnienia dotyczące wynagrodzeń w państwowej sferze budżetowej i wysokości świadczeń społecznych, opiniowanie ustawy budżetowej, ustalanie płacy minimalnej oraz emerytur i rent, zawieranie ponad-zakładowych układów zbiorowych, monitoring sytuacji społecznej i gospodarczej, zmiany w prawie pracy, polityka zatrudnienia
demokracja przemysłowa	erozja klasy pracowniczej oraz jej rozpad na segment kluczowy i peryferyjny, niewielka reprezentacja pracowników w zakładach pracy, mała partycypacja pracowników w zarządzaniu przedsiębiorstwami
aktorzy społeczni	konfliktowy pluralizm; słabość, decentralizacja i fragmentacja organizacyjna, także w stowarzyszeniach pracodawców, bardzo niskie uzwiązkowienie, marginalizacja samorządności pracowniczej
praktyczne efekty	ograniczona aktywność państwa, biurokratyczna formalizacja, słaby dialog partnerów społecznych z rządem oraz między sobą, rozproszenie pracowników, fragmentaryzacja stosunków pracy, upowszechnianie różnych form elastyczności zatrudnienia i procesu pracy, różnicowanie warunków pracy i zatrudnienia, dualizm stosunków pracy

Źródło: opracowanie własne.

W badaniach zbiorowych stosunków pracy porównujących różne warianty kapitalizmu wśród najczęściej używanych mierników znajduje się procentowy udział układów zbiorowych wśród ogółu zatrudnionych, poziom negocjowania tych układów (centralny, branżowy, zakładowy) oraz stopień uzwiązkowienia, to znaczy liczba członków organizacji związkowych w stosunku do ogółu pracujących. Prawidłowości występujące w tym zakresie są systematycznie dokumentowane, między innymi w raportach *Industrial Relations in Europe* powstających na zlecenie Komisji Europejskiej³⁸.

Z perspektywy Grupy Wyszehradzkiej prawidłowości te wskazują na bardzo niską „siłę przebicia” reprezentacji pracowniczych w stosunkach pracy w porównaniu z krajami zachodnimi. Kluczową przesłanką tego zjawiska jest śladowe uzwiązkowienie, a za najbardziej obrazowy syntetyczny miernik uważa się wielokrotnie mniejszy udział układów zbiorowych wśród ogółu zatrudnionych. Oby-

³⁸ Bazy danych dotyczących stosunków pracy w krajach UE w sposób systematyczny gromadzi European Industrial Relations Observatory (EIRO), które udostępnia je w wersji online.

dwa zjawiska potwierdzają tezy akcentujące jakościową odrębność większości krajów posocjalistycznych od innych wariantów współczesnego kapitalizmu.

W przypadku Polski kwestie te są tym bardziej znaczące, że ruch społeczny skupiony wokół „Solidarności” we wczesnych latach osiemdziesiątych był liczbowo największy nie tylko w Europie Wschodniej, lecz również wśród wszystkich światowych ruchów związkowych po drugiej wojnie światowej. Drastyczny spadek uzwiązkowienia, podobnie jak zmniejszający się udział ponadzakładowych układów zbiorowych zawieranych głównie w sektorze publicznym stanowią w takim kontekście zarówno przejaw niskiej instytucjonalizacji stosunków pracy, jak również znaczącej asymetrii władzy w firmach oraz niewielkiej partycypacji pracowników. Są to ważne aspekty dystansu dzielącego stosunki pracy w Polsce od standardów zachodnich; dystansu, który miał zniknąć wraz z „powrotem do normalności” zapowiadany przez rządy odwołujące się do etosu „Solidarności”³¹⁹.

W wymiarze siły oddziaływania reprezentacji pracowniczych, dominacja umów zakładowych w Polsce wskazuje także na niski stopień centralizacji negocjacji zbiorowych z udziałem związków zawodowych. W relacjach pionowych jest to wskaźnik niewielkiego (poza niektórymi silnymi związkami branżowymi – jak energetyka, górnictwo, oświata) wpływu na takie negocjacje; w wymiarze poziomym natomiast – wskaźnik rozproszenia związkowych ośrodków decyzyjnych (Visser 2008). Polska należy w UE do państw o najniższym stopniu centralizacji związków zawodowych (Industrial Relations in Europe 2010: 23).

W perspektywie różnorodności kapitalizmu powyższe zjawiska świadczą o dużym zakresie rynkowej koordynacji w stosunkach pracy, porównywalnym z gospodarkami liberalnymi. Jednak w zestawieniu z partycypacyjnymi i egalitarnymi aspiracjami Polaków ujawnionymi w „Solidarności”, sposób przejścia do takich form koordynacji, jak również ukształtowany po 1989 roku charakter stosunków pracy odbiegają znacząco od wizji preferowanego porządku społecznego³²⁰. Nieprzypadkowo w dyskusji na temat oceny nowego ustroju „hasłem oddającym poglądy wielu, może nawet większości Polaków pracujących, byłoby zdanie „**kapi-**

³¹⁹ Program pierwszej „Solidarności” w aspekcie społeczno-ekonomicznym miał charakter zbliżony do socjaldemokratycznego przesłania przedwojennego PPS zmierzającego do uspołecznienia własności gospodarczej i przekazania pracownikom zarządu nad majątkiem produkcyjnym, co znalazło kontynuację w programie samorządnej Rzeczypospolitej. Natomiast w wymiarze ideowym miał cechy chrześcijańskiego socjalizmu akcentującego orientację katolicką i narodowo-patriotyczną, która nadawała ruchowi solidarnościowemu tożsamość skierowaną przeciwko autorytarnemu socjalizmowi. W końcu lat osiemdziesiątych w środowisku inteligencji ekonomicznej zyskiwał na znaczeniu nurt rynkowy, nawiązujący do anglosaskiej koncepcji liberalnej gospodarki rynkowej (Gardawski 2009: 466–471).

³²⁰ Najbardziej znaczącym przejawem takich aspiracji był ruch samorządów pracowniczych, a później także prywatyzacji państwowych przedsiębiorstw drogą leasingu pracowniczego, który rozwiął się niespodziewanie dla rządów posolidarnościowych i częściowo wbrew ich woli. Tak tworzone spółki pracownicze w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych obejmowały niemal tysiąc małych i średnich przedsiębiorstw zatrudniających około trzysta tysięcy pracowników. Zob. Jarosz (1996), Surdykowska (1997), Kozarzewski (1999), Lipiński (1999).

talizm tak, polska wersja ustroju kapitalistycznego – nie” (Gardawski 2009: 251). Niskie wydatki publiczne na cele społeczne dodatkowo wzmocniają poglądy krytyczne wobec polskiego modelu kapitalizmu. Wyrażane są one często w charakterystykach niskich standardów usług publicznych (np. „przedinternetowej” administracji), stanu służby zdrowia, wymiaru sprawiedliwości, komunikacji zbiorowej, infrastruktury drogowej i kolejowej bądź też nieefektywnej polityki prorodzinnej, której miarą jest katastrofalny współczynnik dzietności (poniżej 1,4) niezapewniający prostej reprodukcji społeczeństwa (minimum 2,1)³²¹.

Na tym tle dane zawarte w tabeli 3.15 upoważniają do sformułowania kilku istotnych wniosków.

Po pierwsze pokazują, że w Polsce pozycja pracowników w relacjach z pracodawcami jest zasadniczo słabsza w porównaniu z państwami skandynawskimi i krajami kontynentalnego wariantu gospodarki rynkowej, jak również w zestawieniu z Europą Południową. Niższe wydatki publiczne w Polsce na cele społeczne wskazują dodatkowo na mniejsze wsparcie państwa dla pracowników w różnych kwestiach wpływających znacząco na standard życia i koszty działania (czas oraz koszty dojazdów do pracy, warunki mieszkaniowe, zdrowotność itd.).

Po drugie dominacja niewielkich firm w strukturze polskich przedsiębiorstw³²², niski poziom uzwiązkowienia i marginalizacja samorządów pracowniczych oznacza, że **zdecydowana większość zatrudnionych pracuje w zakładach pracy, w których nie ma żadnych zorganizowanych form partycypacji pracowników**³²³. W posocjalistycznych krajach UE „w okresie minionym typową i powszechną formą reprezentacji pracowniczej były związki zawodowe, zaś gremiów ogólnozakładowych albo w ogóle nie powoływano, albo zasięg ich, tak jak w Polsce, pozostał ograniczony sektorowo” (Wratny 2012: 35). Sytuacja ta, skorelowana z paternalistyczno-autorytarnym stylem kierowania rozpowszechnionym w pol-

³²¹ Warto uwzględnić fakt, że procenty PKB w wydatkach publicznych na cele społeczne mają realnie inną wartość w liczbach bezwzględnych i wysokości świadczeń w państwach znajdujących się na odmiennym poziomie rozwoju gospodarczego. Obrazowe są w tym zakresie porównawcze zestawienia wysokości zasiłków socjalnych, cech systemu świadczeń na dzieci, systemu emerytalnego i rentowego, zasiłków dla bezrobotnych, opieki zdrowotnej, ubezpieczeń opiekuńczych itd. w Polsce i innych państwach UE. Zob. Jodkowska (2009).

³²² Wśród ogółu pracujących w Polsce niemal 38,4 procent zatrudnionych jest w mikroprzedsiębiorstwach poniżej dziesięciu pracowników (wśród nich nieco ponad połowę stanowią samozatrudnieni). Mikroprzedsiębiorstwa i małe firmy (10–49 pracowników) stanowią łącznie 51,5 procent pracujących, to znaczy 4,5 mln osób. W zakładach pracy takiej wielkości nie ma na ogół przesłanek do tworzenia jakichkolwiek form reprezentacji pracowniczych, a część takich przedsiębiorstw tworzą firmy rodzinne. Firmy średnie (50–249) zatrudniają 18,6 procent pracowników, co stanowi około 1,6 mln osób. Przedsiębiorstwa duże (>249) zatrudniają 33,1 procent pracowników – 2,7 mln osób (PARP 2012).

³²³ Zgodnie z obowiązującym w Polsce prawem, reprezentację interesów pracowniczych stanowią związki zawodowe, samorząd pracowniczy przedsiębiorstwa państwowego, rada pracowników i europejska rada zakładowa w przedsiębiorstwach transnarodowych. Badania wykazują, że rady pracowników tworzone są niemal wyłącznie w zakładach pracy, w których działają organizacje związkowe (Wratny 2010; Bednarski 2010).

skich firmach (podrozdział 3.2.3) oraz wysokim bezrobociem, ugruntowuje w stosunkach pracy przewagę reguł „rynku pracodawcy”, które nie sprzyjają podmiotowemu traktowaniu pracowników³²⁴.

Tabela 3.15. Zbiorowe stosunki pracy i wydatki na cele społeczne w wybranych państwach

Kraj / model	Udział układów zbiorowych (procent wszystkich zatrudnionych), główny poziom negocjacji	Uzwiązkowienie (procent ogółu zatrudnionych), 2009	Wydatki publiczne na cele społeczne (procent PKB), 2012
<i>gospodarki posocjalistyczne</i>			
Czechy	41,2 (2009); branżowy i zakładowy, większość spółek nie ma układów zbiorowych	17,3	20,6
Węgry	33,5 (2009); zakładowy	16,8 (2008)	21,1
Polska	14–18 (wg EIRO – 30 w 2009); zakładowy, branżowy w sektorze publicznym	15,1	20,4
Słowacja	35 (2009); poziom branżowy i zakładowy	17,2 (2008)	17,6
<i>gospodarki liberalne</i>			
Wielka Brytania	33 (2009); zakładowy, branżowy w sektorze publicznym	27,2	23,9
USA	13,8 (2004); głównie zakładowy	11,8	19,4
<i>kontynentalne gospodarki koordynowane</i>			
Austria	98 (2013); branżowy	28,6	28,3
Niemcy	62 (2009); branżowy, z wyjątkami na poziomie zakładowym (np. Volkswagen)	18,8	26,3
<i>wariant skandynawski</i>			
Szwecja	90 (2012); branżowy 85 w sektorze prywatnym, 100 w sektorze publicznym	71,0	28,2
Finlandia	91,4 (2007); branżowy 87,4 w sektorze prywatnym, 100,0 w sektorze publicznym	74,0	29,0
<i>model śródziemnomorski</i>			
Hiszpania	71,0 (2009); branżowy, zakładowy, częściowo narodowy	15,9	26,3
Grecja	65,0 (2010); narodowy, branżowy, kryzys zwiększa rolę poziomu zakładowego	24,0 (2008)	23,1
Portugalia	83,9 (2009); branżowy, 90,5 w sektorze prywatnym, rosnąca rola poziomu zakładowego	19,3 (2011)	25,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych worker-participation.eu, L. Fulton (2011) *Worker representation in Europe. Labour Research Department and ETUI (online publication)*, dla USA Visser Jelle, *Union membership statistics in 24 countries*, <http://www.bls.gov/opub/mlr/2006/01/art3full.pdf>

³²⁴ Kilkuletnia zmiana w kierunku „rynku pracownika” miała miejsce po wejściu Polski do UE w 2004 roku, które umożliwiło masową migrację zarobkową, początkowo głównie do Wielkiej Brytanii i Irlandii.

Po trzecie przewaga neoklasycznego podejścia ekonomicznego wobec reprezentacji pracowniczych w Polsce po 1989 roku spowodowała, że kwestie wpływu układów zbiorowych i związków zawodowych na inflację, nierówności oraz wielkość wydatków publicznych na cele społeczne zostały zepchnięte na obrzeża dyskursu politycznego i naukowego. Z perspektywy budowy kapitalizmu w stylu anglosaskim kwestie te były bowiem dysfunkcjonalne; kojarzono je z reprodukcją anachronicznego myślenia komunistycznego lub socjalistycznego. Ponieważ włączenie Polski w struktury „zdezorganizowanego” kapitalizmu rozpoczęło się w okresie dominacji neoliberalnej wizji transformacji, zdusiła ona dyskusje mogące prowadzić do wykształcenia się stosunków pracy odpowiadających rodzimym warunkom, wartościom i aspiracjom społecznym, a równocześnie zwiększających wewnętrzne zasoby i konkurencyjność przedsiębiorstw.

Importowane z Zachodu „korporacyjne” ideologie pracy przerzucają ciężar motywacji na wewnętrzne mechanizmy jednostkowej samokontroli, odpowiadające logice racjonalności ekonomicznej współczesnego kapitalizmu. Jednak w społeczeństwie, dla którego głównym układem odniesienia były reguły gospodarki nakazowo-rozdziałowej i wartości afiliacyjne bądź kolektywne (narodowe, religijne, rodzinne) oraz wspólne solidarne działanie (np. w obliczu zewnętrznego wroga), takie podejście nie przystaje do wizji ładu ekonomicznego znacznej części Polaków (Gardawski 2009; Kozek 2011). Wytworzyła się próżnia motywacyjna i legitymizacyjna w wyobrażeniach dotyczących znaczenia i organizacji pracy w zbiorowym wysiłku społeczeństwa. Zwłaszcza że racjonalność „nowego” kapitalizmu powstającego po 1989 roku odbiegała (a nierzadko nadal odbiega) od warunków i standardów państw, z których importowane są nowe ideologie pracy.

Być może mit sukcesu opartego na pieniądzu jako głównym wyznaczniku osiągnięć, w warunkach „zdezorganizowanego” kapitalizmu motywuje do działania najbardziej przedsiębiorcze (lub dysponujące największymi możliwościami) jednostki i grupy społeczne. Taka orientacja wydaje się jednak „mało obiecująca jako układ odniesienia do budowy zdrowych podstaw gospodarczego rozwoju całego społeczeństwa” (Marody, Lewicki 2010: 128)³²⁵. Zwłaszcza w warunkach spowolnienia wzrostu gospodarczego i rozczarowania wywołanego osłabieniem impulsu modernizacyjnego, który wystąpił z dużą siłą w Polsce w pierwszych latach członkostwa w UE.

W takich okolicznościach warto spojrzeć na stosunki pracy w Polsce z unijnej perspektywy badań nad partycypacją pracowniczą rozpatrywaną w powiązaniu z wybranymi wskaźnikami rozwoju. Brukselski European Trade Union Institute (ETUI) opracował wielowymiarowy indeks partycypacji pracowniczej w państwach Unii Europejskiej. Druga udoskonalona wersja *European Participation*

³²⁵ W kwestii konfrontacji amerykańskich wzorów kariery z polskimi realiami zob. Grzeszczyk (2003).

Index (EPI), przygotowana w 2010 roku³²⁶, skupiła się na trzech wymiarach partycypacji: reprezentacji pracowników w zakładach pracy, ich obecności w radach nadzorczych przedsiębiorstw oraz zakresie układów zbiorowych³²⁷. Na podstawie wartości przypisywanych łącznie tym kwestiom, EPI wyodrębnił dwie grupy państw wyróżniających się silniejszymi prawami partycypacji (*stronger participation rights*) oraz słabszymi prawami partycypacji (*weaker participation rights*).

W pierwszej grupie lokuje dwanaście państw – Austrię, Czechy, Danię, Finlandię, Francję, Niemcy, Luksemburg, Holandię, Słowację, Słowenię, Hiszpanię i Szwecję. Natomiast w drugiej grupie znajduje się piętnaście krajów: Belgia, Bułgaria, Cypr, Estonia, Grecja, Węgry, Irlandia, Włochy, Łotwa, Litwa, Malta, Polska, Portugalia, Rumunia i Wielka Brytania. Do ważnych konkluzji doprowadziło skorelowanie EPI ze wskaźnikami rozwoju, które określają cele przyjętej przez Komisję Europejską Strategii Europa 2020. Okazuje się, że w tym zakresie istnieją znaczące różnice pomiędzy grupami krajów o odmiennym poziomie partycypacji pracowniczej. Co zastanawiające, we wszystkich porównywalnych wskaźnikach, lepsze wyniki osiąga grupa państw charakteryzujących się silniejszymi prawami partycypacji.

Wyniki prezentowane w tabeli 3.16 nabierają nowego znaczenia, jeśli uwzględnimy recesję zapoczątkowaną w UE w 2008 roku. Wykazują one bowiem, że wśród państw wyróżniających się silniejszymi prawami partycypacji pracowników znajduje się także więcej krajów stosunkowo dobrze przechodzących przez globalny kryzys gospodarczy, jak Niemcy, Austria, Dania, Finlandia, Szwecja, Luksemburg, Francja, Słowacja (w gorszej sytuacji są Holandia, Czechy i Słowenia, a w najgorszej Hiszpania)³²⁸. Natomiast w krajach o słabszej partycypacji sytuacja jest bardziej złożona. W relatywnie dobrej kondycji gospodarczej są Polska (która jako jedyna w UE uniknęła recesji), Belgia, Malta i Bułgaria. Wielka Brytania i Rumunia odnotowały recesję, a następnie nieznaczny wzrost PKB. Republiki bałtyckie, w mniejszym stopniu także Irlandia, przeszły przez fazę gwałtownego załamania, a później odbudowy gospodarki. Węgry po znaczącym załamaniu nie odzyskują stabilnego wzrostu. Włochy nie mogą trwale przełamać recesji. W sytuacji recesji znajdują się nadal Grecja, Portugalia i Cypr.

³²⁶ Genezę, założenia i metodologię EPI charakteryzuje Vitols (2010).

³²⁷ W EPI reprezentacja pracowników w zakładzie pracy była mierzona za pomocą trzech wskaźników – prawdopodobieństwa istnienia ich formalnego przedstawicielstwa (także w małych firmach), korzystania z prawa do informacji i konsultacji, włącznie z prawem weta bądź opóźniania decyzji w kluczowych kwestiach oraz kompetencji do negocjowania i zawierania prawnie wiążących umów. W zakresie reprezentacji w radach nadzorczych jako najwyższym organie władzy w przedsiębiorstwie, brano pod uwagę klasyfikację krajów na trzy grupy: państw z powszechnym prawem uczestnictwa, krajów z ograniczonym prawem uczestnictwa oraz państw bez takiego prawa bądź też z prawem bardzo ograniczonym. Natomiast partycypacja w układach zbiorowych bazowała na dwóch miarach: uzwiązkowienia i zakresu układów zbiorowych.

³²⁸ Za podstawę charakterystyki przebiegu zmian gospodarczych w UE przyjęto wskaźniki PKB według danych Eurostatu za lata 2008–2013 wraz z prognozami na rok 2014.

Tabela 3.16. Zestawienie porównujące grupy krajów z silniejszymi oraz słabszymi prawami partycypacji pracowniczej z uwzględnieniem wskaźników strategii Europa 2020

Europa 2020 – główne wskaźniki	Kraje z mocniejszymi prawami u działu	Kraje ze słabszymi prawami udziału
udział zatrudnionych z uwagi na płeć, wiek, w grupie 20–64, 2009	72,1	67,4
wydatki PKB na B+R, 2008	2,2	1,4
emisja gazów cieplarnianych (redukcja w odniesieniu do punktu wyjścia między 2003–2008)	4,7	4,2
udział odnawialnych źródeł energii w ostatecznym zużyciu energii, 2008	12,3	6,1
energochłonność gospodarki, 2009	171,2	181,7
wczesne wyjście z systemu edukacji i szkoleń, 2009	14,0	16,1
edukacja wyższa ze względu na płeć, wiek 30–34, 2009	36,6	31,1
populacja zagrożona biedą lub wykluczeniem, 2008	19,1	25,4

Źródło: *European Participation Index 2010*.

Europejski indeks partycypacji pracowniczej korzystał z danych dotyczących pierwszej fali globalnego kryzysu lub wcześniejszych. Potrzebna jest zatem kolejna edycja EPI, która mogłaby zweryfikować wcześniejsze ustalenia w nowych warunkach³²⁹. Wyniki indeksu pokazują bowiem, że nie ma silnej, jednoznacznej zależności pomiędzy poziomem partycypacji a przebiegiem kryzysu, który w poszczególnych państwach zależy od splotu wielu czynników, przede wszystkim o charakterze politycznym i instytucjonalnym³³⁰. Równocześnie dane z tabeli 3.16 wyraźnie wskazuje na występowanie pozytywnej zależności pomiędzy partycypacją a możliwością realizacji celów strategii Europa 2020. Istnienie takich zależności dostarcza zatem użytecznych impulsów poznawczych także dla polskich dyskusji odnoszących się do nowych źródeł rozwoju gospodarczego i społecznego.

Na konieczność uruchomienia takich zasobów wskazują publikacje krajowe (np. Boni 2009, 2012; Hausner 2012) i międzynarodowe (World Bank 2008; 2011),

³²⁹ Na przykład według EPI wyższy poziom partycypacji wpływa korzystnie na zmniejszenie bezrobocia, bilans handlowy, bilans płatniczy, produktywność pracy, wydatki na badania i rozwój, zmniejszenie ilości strajków i zmniejszenie nierówności mierzonych współczynnikiem Giniego. Natomiast mniejsza partycypacja zwiększa wyraźnie indeks konkurencyjności biznesu oraz wzrost PKB (Vitols 2010: 7). Nie wiadomo, czy i w jakim zakresie takie zależności występują w obecnej fazie kryzysu, w której w wielu państwach następuje znacząca zmiana polityki gospodarczej i przebudowa stosunków pracy.

³³⁰ Zob. artykuł wyjaśniający determinanty polityki wspierania sektora bankowego w państwach UE, odwołujący się do ekonomii politycznej i literatury na temat różnorodności kapitalizmu (Weber, Schmitz 2011).

a także analizy zagrożenia tak zwaną pułapką średniego dochodu w przypadku kontynuowania przez Polskę imitacyjnego modelu rozwoju gospodarczego bazującego głównie na taniej sile roboczej, inwestycjach zagranicznych i środkach unijnych (zob. podpunkt 3.2.6). W komentarzu do EPI Sigurt Vittols (2010: 5) wyraża pogląd, że silniejsze prawa partycypacji mogą być mechanizmem wspierającym osiągnięcie celów strategii Europa 2020. Na tym tle, jeśli za OECD przyjmujemy, że konkurencyjność oznacza zdolność do generowania relatywnie wysokich przychodów z czynników produkcji i wysokiego zatrudnienia opartego na trwałych podstawach, model stosunków pracy w Polsce budzi zasadnicze wątpliwości.

Polska po 1989 roku nie stworzyła systemu wysokiego zatrudnienia, czego przejawem jest najniższy wskaźnik zatrudnienia w UE – na poziomie około 65 procent ogółu mieszkańców kraju oraz bezrobocie sięgające 14 procent, co można łącznie rozpatrywać jako wskaźniki skali marnotrawstwa w wykorzystaniu zasobów pracy³³¹. Takie marnotrawstwo jest jedną z głównych przyczyn niedostatku, biedy i wykluczenia społecznego w Polsce. Również trwałe podstawy zatrudnienia stanowią raczej postulat niż cechę polskich stosunków pracy. Najbardziej znaczącym przejawem tego rodzaju podstaw do niedawna były umowy o pracę na czas nieokreślony, które w okresie fordyzmu stabilizowały układy zbiorowe. Deregulacja kapitalizmu charakterystyczna dla nowej, postindustrialnej fazy rozwoju gospodarczego, wiąże się w stosunkach pracy z odchodzeniem od umów o pracę na czas nieokreślony w kierunku niepewnych form zatrudniania określanych jako prekaryjne³³².

Tendencja w UE ma charakter powszechny, chociaż występuje w poszczególnych państwach w odmiennym zakresie i różnych formach. Od lat osiemdziesiątych XX wieku wśród jej przesłanek wskazuje się najczęściej tworzenie globalnego rynku pracy zaostrzającego konkurencję wśród pracowników, informatyzację zwiększającą udział najnowszych technologii sprzyjających elastyczności form pracy oraz indywidualizację dostosowującą pracę do warunków życia. Narastająca konkurencja powoduje, że pracodawcy poszukujący możliwości elastycznego re-

³³¹ Wśród innych cech tego zjawiska wymieniane jest niezwykle duże przestrzenne zróżnicowanie bezrobocia, jego długotrwałość, wysoka stopa bezrobocia wśród młodzieży, mała liczba bezrobotnych otrzymujących zasiłki, ograniczone szanse aktywizacji bezrobotnych i zachwianie proporcji między kształceniem wyższym a ponadpodstawowym lub ponadgimnazjalnym. Na początku XXI wieku stopa bezrobocia w Polsce, wynosząca około 20 procent, należała do największych w OECD (Kabaj 2005). Masowa migracja zarobkowa z Polski do krajów Europy Zachodniej po akcesji do UE w 2004 roku jest spowodowana również niskimi standardami rodzimych stosunków pracy. W jednym z programów telewizyjnych dotyczących emigracji do Wielkiej Brytanii, Polka zatrudniona w londyńskim hipermarkecie zauważała, że w Anglii nie tylko więcej zarabia, lecz również jest lepiej traktowana przez pracodawców.

³³² *Eurofound Yearbook 2010* wśród elastycznych i atypowych form zatrudniania wymienia między innymi umowy ustne, pracę na telefon (*zero hours or on-call work*), pracę bez umowy, podwykonawstwo, zatrudnienie dorywcze (prace domowe, prace sezonowe między innymi w rolnictwie, budownictwie lub turystyce), usługi osobiste oraz krótkotrwałe zatrudnienie poprzez agencje pośrednictwa pracy.

agowania na nowe wyzwania niechętnie wiążą się z pracownikami długoterminowymi umowami o pracę, redukując w ten sposób koszty pracy.

W nowych okolicznościach, cechujących się znaczącym bezrobociem i erozją reprezentacji pracowniczych, zatrudnienie staje się coraz bardziej niesformalizowane i sfragmentaryzowane, a rządy wielu państw w obawie przed utratą konkurencyjności „swoich” przedsiębiorstw często wspierają tego typu rozwiązania. Praca tymczasowa i umowy cywilnoprawne, chociaż miały być stosowane w ograniczonej skali, przekształciły się w znaczące zjawisko społeczne. Rośnie grupa głównie młodych pracowników podejmujących zatrudnienie nie zapewniające gwarancji bezpieczeństwa socjalnego i samodzielności, których Ulrich Beck scharakteryzował w *Spółczeństwie ryzyka* (2002).

Polska wraz z Hiszpanią i Portugalią należy do państw, w których odsetek osób zatrudnionych w formie kontraktów tymczasowych we wszystkich przedziałach wiekowych jest najwyższy w UE³³³. Jednak w Polsce ze względu na wyższy niż na Zachodzie udział zatrudnienia dorywczego, występuje zjawisko, które w odniesieniu do młodych ludzi jest nazywane „pułapką tymczasowych form zatrudnienia”. Charakteryzuje ono ukształtowanie się pokaźnej grupy pracowników drugiej kategorii (prekariatu) z reguły gorzej wynagradzanych, często zagrożonych utratą pracy, zatrudnionych na stanowiskach z dolnych szczebli hierarchii organizacyjnej i mających niewielkie szanse na etat. Wśród nich zwiększa się udział osób z wyższym wykształceniem.

Badacze i eksperci podkreślają, że pozytywne rozwiązanie tego problemu oprócz elastycznych stosunków pracy, aktywnej polityki rynku pracy i zabezpieczenia społecznego wymaga także dialogu społecznego (np. Szafraniec 2011; Towalski 2013; Szaniawska 2013). W dyskusji na temat nowych źródeł modernizacji Polski i zwiększania konkurencyjności rodzimych firm, oprócz zależności pomiędzy partycypacją a wskaźnikami rozwoju, warte uwzględnienia jest znaczenie tak zwanego miękkiego kapitału – ludzkiego, intelektualnego, kreatywnego i społecznego. Jak zauważa Janusz Czapiński, analiza empiryczna trendów w porównaniach międzynarodowych sugeruje, że **Polska zbliża się do progu rozwoju, w którym rośnie rola kapitału społecznego jako przesłanki dalszego wzrostu dobrobytu.**

Rozwój ekonomiczny stosunkowo ubogiego kraju zależał dotychczas przede wszystkim od kapitału ludzkiego, odpowiedzialnego za efekt rywalizacji indywidualnej. Miał zatem charakter molekularny, a nie wspólnotowy. Jeśli w najbliższych latach nie wzrośnie poziom kapitału społecznego, odpowiadającego za efekt rywalizacji grupowej (w tym konkurencyjności wspólnot miejskich, regionalnych i narodowych), dalszy rozwój gospodarczy zostanie znacznie spowolniony lub zahamowany. W Polsce kapitał ten może być budowany przede wszystkim w szkole,

³³³ W końcu 2010 roku umowy na czas określony w grupie wiekowej 15–24 lat stanowiły 66,1 procent, natomiast w grupie wiekowej 25–49 wynosiły 25,6 procent (Boni 2012).

administracji publicznej, firmach oraz instytucjach religijnych (Czapiński 2011). Powyższe uwagi i sugestie wpisują się w podejścia teoretyczne z kręgu ekonomii przepływów i nowej geografii ekonomicznej, skupione na polityce regionalnej oraz wzmacnianiu lokalnych centrów kreatywności łączących zasoby twardego i miękkiego kapitału (zob. podrozdział 3.2.6). Powstaje pytanie, jak w ramach nowych stosunków pracy mogą się odnajdywać słabe w Polsce instytucje dialogu społecznego? W dyskusji nad przyszłością związków zawodowych i partycypacji pracowniczej formułowany jest pogląd, że istnieją w tym zakresie co najmniej dwa możliwe scenariusze.

Zgodnie z pierwszym przyspieszenie procesów globalizacyjnych może być (także po wyjściu z kryzysu gospodarczego) nadal silnie skorelowane z rosnącymi nierównościami. Taka tendencja miałaby negatywne konsekwencje zarówno dla związków zawodowych, jak i ewolucji stosunków pracy. Jej przejawem jest między innymi kryzys dialogu społecznego, dalsza decentralizacja umów zbiorowych, gwałtowny wzrost bezrobocia i postępujące osłabienie pozycji związków zawodowych w wielu krajach UE, w tym zwłaszcza w Europie Południowej oraz Europie Środkowej i Wschodniej (Industrial Relations in Europe 2010).

Drugi scenariusz zakłada, że „głęboki kryzys spowoduje powrót do regulowanego kapitalizmu, wzmocnienia związków zawodowych i instytucji dialogu pracy i kapitału” (Gardawski 2009: 458). W Polsce potencjalne możliwości takiego scenariusza w ostatnich latach obrazują kształtujące się nowe pozytywne wzorce, wśród nich dialog między pracodawcami i związkami zawodowymi. Doprowadziło to w 2009 roku do antykryzysowego porozumienia partnerów społecznych czy powstawania rad pracowników w wyniku implementacji prawa europejskiego – oryginalnego wkładu w rozwój pozazwiązkowych form uczestnictwa pracowników we współzarządzaniu wybranymi sferami działań firm (Bednarski 2010). W skali unijnej takim tendencjom może sprzyjać wzrost roli i pozycji Niemiec, co prawdopodobnie znajdzie odzwierciedlenie także w sferze instytucji rynku pracy i dialogu społecznego³³⁴.

Wydaje się jednak, że w interpretacji przyszłości stosunków pracy w Polsce użyteczna może być także perspektywa, którą określił w odniesieniu do Europy Zachodniej Marino Regini. Zdaniem tego badacza, zmierzch fordowskiej organizacji produkcji i regulacji stosunków pracy powodują trwałe odejście od tradycyjnych układów zbiorowych w kierunku większej roli aktorów indywidualnych i instytucjonalnych w całym procesie mediacji interesów. Rośnie rola nowych form takich układów, które odzwierciedlają nie tylko nowe priorytety pracodawców, lecz również odmienne niż kiedyś preferencje głównych segmentów pracowników, a także zmieniającej się roli państwa.

³³⁴ Przykładem tego rodzaju zmian jest zapowiedź rządu hiszpańskiego wprowadzania dualnego systemu kształcenia zawodowego i wsparcie Niemiec dla tej inicjatywy (np. organizacja szkoleń).

Związki zawodowe mogą liczyć na odwrócenie niekorzystnych tendencji związanych z dekoloktywizacją układów zbiorowych przede wszystkim wtedy, gdy wykażą pracownikom rdzenia, jak również pracodawcom, że ich zbiorowe działania mogą być funkcjonalne wobec potrzeb rozwoju ekonomicznego. Istnieje w tym zakresie wiele możliwości; przykładem są rozwiązania duńskie i holenderskie, eksperymentujące z możliwościami wyboru pomiędzy różnymi formami umów zbiorowych i indywidualnymi kontraktami³³⁵. Zmieniła się również percepcja kosztów i korzyści stosunków pracy. Odzwierciedla ona głębsze zmiany strukturalne i kulturowe. Skuteczne umowy zbiorowe implikują bowiem między innymi istnienie reprezentatywnych i dobrze zorganizowanych partnerów społecznych zdolnych do mobilizacji członków oraz demonstrowania ich zaangażowania, co w postfordowskiej gospodarce sieci i dominacji usług staje się coraz trudniejsze.

Nowy system produkcji zmienia organizację przedsiębiorstw. Wymusza również budowanie nowej przewagi konkurencyjnej w sferze głównych instytucji stosunków pracy – związków zawodowych, rad zakładowych i umów zbiorowych. W takich okolicznościach, jeśli związki zawodowe mają przetrwać, powinny wyjść poza swoją tradycyjną rolę dystrybucyjną. Wypracowanie nowej formuły aktywności jest szczególnie istotne w okresie kryzysu gospodarczego, gdy organizacje związkowe potrzebują nowej legitymacji dla swoich działań oraz wsparcia politycznego i finansowego ze strony instytucji publicznych. Kluczowym zadaniem związków zawodowych i innych reprezentacji pracowniczych staje w nowych stosunkach pracy wspomaganie „funkcjonalnej elastyczności” i aktywnego wchodzenia w rolę „produkcyjne”, związane z kształceniem umiejętności koordynowania działań w sferze dynamiki płac, dostosowań strukturalnych i technologicznych oraz rozwoju zasobów ludzkich. Działalność reprezentacji pracowniczych, chociaż będzie przybierała inne formy niż kiedyś, może być ponownie niezbędną do tworzenia „konkurencyjnej solidarności” jako substytutu dla układów zbiorowych w dystryktach małych przedsiębiorstw lub w sferze szybkiego wzrostu firm nowej ekonomii (Regini 2003).

W Polsce za element takich rozwiązań uważa się tworzenie modelu *flexicurity*, którego elementem jest przejście od ochrony miejsca pracy do wspierania działań ułatwiających pracownikowi znalezienie kolejnego zatrudnienia, a także do zwiększania roli partnerów społecznych w zarządzaniu funduszami szkoleniowymi oraz do podnoszenia kwalifikacji zawodowych (np. Surdykowska 2010). Kontrowersje i konflikty wokół zmian w systemie emerytalnym bądź rozwiązaniach dotyczących elastyczności czasu pracy pokazują jednak, że wypracowanie bardziej partycypacyjnych rozwiązań nie należy do łatwych zadań. Jest też uwarunkowa-

³³⁵ W okresie fordyzmu formami takich rozwiązań były nieformalna kooperacja i bezpośrednia partycypacja pracowników w codziennym zarządzaniu firmami w dystryktach przemysłowych Trzecich Włoch bądź też, jak w dużych przedsiębiorstwach niemieckich, reguły współdecydowania rad zakładowych niekolidujące z układami zbiorowymi na poziomie branży.

ne preferencjami głównych ośrodków władzy państwowej oraz konsensualnym i pragmatycznym podejściem partnerów społecznych. Wysoki poziom konfliktów politycznych podobnie jak agresywny język debaty politycznej w Polsce raczej nie sprzyja takiemu scenariuszowi wydarzeń w najbliższych latach.

3.2.5. Edukacja i doskonalenie zawodowe.

Niedostosowanie do potrzeb rynku pracy

W koncepcji zależnej gospodarki rynkowej w Europie Środkowo-Wschodniej, Nölke i Vliegenthart (2009) scharakteryzowali jej odrębności także w wymiarze edukacji i szkolnictwa zawodowego. Ich zdaniem, jest to wariant kapitalizmu różniący się zasadniczo zarówno od anglosaskiego modelu liberalnego, jak i kontynentalnego modelu koordynacyjnego. Liberalny wariant kapitalizmu wyróżnia się bowiem preferencjami dla wykształcenia, umiejętności i kwalifikacji ogólnych, skorelowanych z dużymi nakładami na badania i rozwój. Natomiast model koordynacyjny bazuje na kształceniu specjalistycznych umiejętności na poziomie firmy lub branży, które mają charakter wysoce sprofilowanego wykształcenia zawodowego.

W takim ujęciu edukacja i szkolnictwo zawodowe w posocjalistycznej Europie Środkowo-Wschodniej funkcjonują według odmiennych reguł. Zostały bowiem nie tylko radykalnie zdecentralizowane, lecz przede wszystkim objęte znaczącymi redukcjami wydatków budżetowych w sposób nadający im zupełnie inny kształt systemowy. W nowych rozwiązaniach pracodawcy nie mają motywacji do inwestowania w kwalifikacje pracowników, a doskonalenie zawodowe zostało podporządkowane potrzebom transnarodowych korporacji, które tworzą najbardziej atrakcyjne miejsca pracy w państwach regionu³³⁶. Wycofywanie się rządów ze wsparcia dla edukacji publicznej nie zostało zrekompensowane dostępem do wykształcenia ogólnego dobrej jakości, a tym bardziej transferem dużych środków na badania i rozwój, jak w państwach anglosaskich.

Równocześnie w odróżnieniu od systemu kształcenia zawodowego, typowego dla gospodarki koordynowanej, jest ono realizowane poza przedsiębiorstwami, w oderwaniu od impulsów rynkowych i potrzeb pracodawców. Powstał system edukacji, który generalnie w największym zakresie przygotowuje pracowników do wykonywania stosunkowo prostych czynności montażowych i wykonawczych. Skoro główne ośrodki badań i innowacji są ulokowane w centrach Europy Zachodniej, postsocjalistyczny system edukacji może być zredukowany do roli dostawcy pracowników wytwarzających częściowo zestandaryzowane produkty dla korporacji transnarodowych. Kontynuowanie takiego modelu edukacji i szkolnictwa zawodowego grozi stopniową erozją przewagi konkurencyjnej

³³⁶ Przykładem takich preferencji są wyniki konkursów na najlepszego pracodawcę organizowane od wielu lat między innymi w SGH.

krajów regionu bazującej na stosunkowo tanich i niezle wykształconych pracownikach zatrudnianych przez inwestorów zagranicznych (Nölke, Vliegenthart 2009: 686–687).

Charakterystyka edukacji i szkolnictwa zawodowego w modelu zależnej gospodarki rynkowej zwraca trafnie uwagę na jedną z istotnych strukturalnych słabości nowego wariantu kapitalizmu w europejskich państwach posocjalistycznych (dyskutowaną także w Polsce), jaką tworzy słabe dostosowanie wykształcenia do potrzeb rynku pracy. Model ten ignoruje jednak genezę, okoliczności warunku wyjściowe reform instytucji edukacyjnych, jak również pomija ich zróżnicowania w krajach regionu. Przykładem w tym zakresie są państwa Grupy Wyszehradzkiej. Polska jest bowiem zaliczana do krajów, w których edukacja zawodowa pobierana jest niemal wyłącznie w szkole, podczas gdy Czechy i Węgry należą do państw działających w systemie dualnym, jak Szwajcaria lub Niemcy.

W systemie dualnym uczeń jest równocześnie stażystą (praktykantem) w zakładzie pracy. System ten nie ogranicza się do szkolnictwa zawodowego i średniego. Jest przystosowany do wszystkich poziomów kwalifikacji, w tym również szkolnictwa wyższego, między innymi w szkołach handlowych lub inżynierskich. Praktyki powodują, że uczniowie oprócz wiedzy teoretycznej zdobywanej w szkole, zdobywają równocześnie umiejętności i doświadczenia potrzebne do funkcjonowania w przedsiębiorstwach oraz zdobywania kompetencji użytecznych na rynku pracy. „System dualny dominuje w krajach Europy Zachodniej o najwyższym poziomie rozwoju, najwyższej kulturze pracy wydajności oraz konkurencyjności (Niemcy, Szwajcaria, Holandia i Dania), a także w dwóch najbardziej rozwiniętych krajach Europy Środkowej – Czechach i na Węgrzech” (Kabaj 2001: 193). Równocześnie dualny system kształcenia stwarza mechanizm koordynacji struktury kształcenia z potrzebami przedsiębiorstw.

W 1997 roku Komisja Europejska w raporcie *Joint Employment Report* określiła system dualny jako najlepszy (*a best practice example*) sposób kształcenia zawodowego. Jednak koszty kształcenia w tym systemie są wysokie. Ponoszą je władze publiczne, przedsiębiorcy i osoby kształcone. Pracodawcom system ten stwarza możliwości pozyskiwania kadr o wysokich kwalifikacjach, zmniejszenia kosztów rekrutacji i fluktuacji pracowników oraz ich lepszej selekcji. Z kolei stażyści uzyskują solidne wykształcenie ogólne i praktyczne, co większości z nich otwiera drogę do zatrudnienia w firmach w których odbywali praktyki. Staż pracy ma formę stosunku pracy wiążącą się z otrzymywaniem stopniowo rosnącego wynagrodzenia (tzw. system senioratu)³⁷⁷.

³⁷⁷ Cechy systemu dualnego, w tym jego strukturę, koszty i wydatki, a także motywacje pracodawców i stażystów na podstawie badań dotyczących Austrii, Niemiec i Szwajcarii charakteryzuje Kabaj (2001). Globalizacja gospodarcza wprowadzająca na rynek setki milionów pracowników i niskie koszty robocizny, zwłaszcza w państwach azjatyckich i w Europie Wschodniej, zaczęła wprowadzać mechanizmy erodujące ten model edukacji zawodowej.

Zarówno w przeszłości, jak w ostatnich kryzysowych latach, główną zaletą systemu dualnego jest stosunkowo dobre dostosowanie kwalifikacji absolwentów szkół do potrzeb rynku pracy i niższe bezrobocie młodzieży, możliwość dokonywania większych inwestycji w szkolnictwie zawodowym oraz zmniejszenie wykluczenia społecznego. Stąd między innymi rząd Hiszpanii jako państwa z najwyższymi w UE wskaźnikami bezrobocia wśród młodzieży, zapowiada zmiany systemu edukacji i kształcenia zawodowego w kierunku systemu dualnego³³⁸. Warto też odnotować, że badania European Training Foundation (1998: 10) w początkowym okresie transformacji wykazywały istnienie dwóch tendencji różniących w zakresie struktury wykształcenia Europę Środkową i Wschodnią od krajów UE. Niemal wszystkie państwa „wychodzące z komunizmu” (z wyjątkiem Polski) w populacji 25–59 lat miały większy procentowo udział osób z wykształceniem średnim niż przeciętnie państwa UE. Równocześnie większość krajów „naszego” regionu (poza Estonią i Litwą) miała niższy udział populacji z wyższym wykształceniem niż w UE.

Kształcenie i doskonalenie zawodowe stanowi jednakże jedynie fragment całego systemu edukacji, który w Polsce był krytykowany już od początku lat siedemdziesiątych XX wieku. Zespół ekspertów powołanych przez rząd (kierowany przez profesora Jana Szczepańskiego) rekomendował między innymi rozpoczęcie nauki w szkole podstawowej od szóstego roku życia, rozwijanie systemu przedszkolnego obejmującego wszystkie dzieci, zniesienie barier pomiędzy szkolnictwem zawodowym i ogólnokształcącym, przedłużenie okresu nauczania ogólnokształcącego do jedenastu lat oraz reformy kształcenia zawodowego wraz ze zwiększeniem dostępności kształcenia uniwersyteckiego³³⁹.

Niepowodzenie reform systemowych w oświacie i edukacji spowodowane także załamaniem wzrostu gospodarczego oraz regresem wydatków budżetowych w drugiej połowie lat siedemdziesiątych, przyczyniło się do utrwalenia niskiego poziomu kształcenia w wielu szkołach, zwłaszcza zasadniczych zawodowych. Wejście w transformację ustrojową w Polsce zapoczątkowało również duże zmiany w szkolnictwie zawodowym. Inaczej jednak niż twierdzą Nölke i Vliegienthart, nie były one wyłącznie wynikiem preferencji korporacji transnarodowych, lecz w znacznej mierze miały charakter żywiołowy, związany z charakterem reform

³³⁸ We wnioskach z wyjazdu studyjnego dyrektorów polskich szkół zawodowych do Niemiec w 1994 roku znalazła się informacja, że dualny system kształcenia i szkolenia zawodowego może być zrozumiany tylko w kontekście specyficznej niemieckiej kultury pracy (zwłaszcza współpracy organizacji pracodawców, szkół, zakładów pracy i biur pośrednictwa pracy), a możliwość przeniesienia podobnej instytucji na gruncie innego kraju jest ograniczona (Długokęcka 1996: 48).

³³⁹ Wymowna jest aktualność niektórych z tych postulatów, między innymi dotyczących wychowania przedszkolnego lub obowiązku szkolnego sześciolatków, którą można rozpatrywać jako symptom trwającej dziesiątki lat (ponadustrojowej) niskiej efektywności państwa polskiego w realizacji reform edukacyjnych. W latach dziewięćdziesiątych zwiększona została jednak radykalnie dostępność wykształcenia wyższego.

rynkowych w Polsce. Odzwierciedlały również nowe podejście do edukacji preferujące model wykształcenia ogólnego.

Upadek wielu przedsiębiorstw, które utrzymywały lub wspierały szkoły zawodowe, a także stanowiły miejsce pracy dla ich absolwentów, oznaczał zarazem zamykanie wielu takich szkół. Rozwojowi szkolnictwa zawodowego nie sprzyjała również struktura rodzącego się rodzimego nowego sektora prywatnego, w którym dominowały mikroprzedsiębiorstwa nastawione raczej na poszukiwanie rynkowych okazji niż długookresowe strategie rozwoju, w tym inwestowanie w pracowników. Zwłaszcza że rosnące bezrobocie generowało nadmiar ludzi poszukujących zatrudnienia, a początkowa przewaga firm handlowych i usługowych nie wytwarzała znaczącego zapotrzebowania na specjalistyczne kwalifikacje zawodowe.

Ze względu na niepewną przyszłość części sektorów gospodarczych bądź ich ograniczanie (jak w górnictwie węgla kamiennego) postępował też spadek zainteresowania kształceniem zawodowym wśród uczniów³⁴⁰. Wyzwaniem stała się zatem elastyczność systemu kształcenia, nowe problemy wynikające z konkurencji i umiędzynarodowienia procesów produkcyjnych, zmian technologicznych oraz potrzeby dostosowywania się do postindustrialnej organizacji produkcji, które występują z różnym nasileniem we wszystkich gospodarkach przemysłowych.

W propozycjach modernizacji kształcenia zawodowego w Polsce na początku lat dziewięćdziesiątych podkreślano istnienie wielu modeli produkcji i struktur rynku pracy oraz odmiennych systemów szkolenia we współczesnych gospodarkach rynkowych. Z perspektywy roli kształcenia ogólnego i technicznego oraz doskonalenia zawodowego wyróżniano dwa odrębne modele: a) model europejski, w którym uczniowie na względnie wczesnym etapie kierowani są do szkół ogólnokształcących, przygotowujących ich do poszczególnych zawodów lub do szkół wyższych, oraz b) model amerykański, w którym znaczna większość uczniów kończy szkoły średnie, a później podejmuje pracę bez uprzedniego przeszkolenia w zawodzie.

Z kolei w ramach odpowiedzialności za edukację i szkolenie zawodowe wskazywano cztery typy rozwiązań: 1) model amerykański i japoński, w którym kształcenie jest prowadzone głównie przez firmy i tylko dla pracowników, którzy już są zatrudnieni; 2) system francuski i południowoeuropejski, polegający na kształceniu głównie w szkole, przed wejściem absolwentów na rynek pracy; 3) system dualny (Niemcy, Austria, Dania), w którym odpowiedzialność za kształcenie jest dzielona w ramach dobrze zintegrowanego podziału na nauczanie teoretyczne

³⁴⁰ Dziedzictwem przeszłości było kształcenie wąskospecjalistyczne, słabo zróżnicowane i nieelastyczne. Szkolnictwo zawodowe od dawna boryka się z deficytem dobrze przygotowanych nauczycieli, a częste zmiany na stanowiskach ministrów (w latach dziewięćdziesiątych każdy z nich urzędował średnio rok), powodowały w polityce edukacyjnej brak ciągłości lub znaczne opóźnienie wprowadzanych reform (Drogosz-Zabłocka 1999: 6–7).

w szkołach i naukę praktyczną w zakładach pracy oraz 4) model mieszany, łączący różne systemy (np. Holandia, gdzie wypracowano kombinację systemu opartego na nauczaniu szkolnym i nauce zawodu)³⁴¹.

Po roku 1989 po raz kolejny jednak nie wprowadzono żadnej całościowej i spójnej koncepcji reform kształcenia zawodowego, nie zdecydowano się też na którekolwiek z wymienionych wcześniej rozwiązań, na co istotny wpływ miały ograniczenia finansowe w budżecie państwa oraz brak wiarygodnych scenariuszy dotyczących kierunku rozwoju gospodarczego kraju. Trudno było także określić przyszłe potrzeby pracodawców. Tendencja zamykania szkół zawodowych nasiliła się po przeprowadzeniu w 1998 roku reformy edukacyjnej i administracyjnej, która przekazała szkolnictwo ponadgimnazjalne do kompetencji władz powiatowych³⁴².

Ze względu na niski prestiż szkół zawodowych znaczne koszty ich utrzymania oraz preferencje uczniów władze samorządowe często decydowały o likwidacji szkół zawodowych i zastępowaniu ich tańszymi oraz bardziej popularnymi szkołami ogólnokształcącymi. Nastąpiło odwrócenie tendencji edukacyjnych. Do końca PRL dominowała proporcja 30 do 70 na korzyść szkolnictwa zawodowego. Po kilkunastu latach transformacji uczniowie szkół zawodowych stanowili już mniejszość na poziomie około 30 procent. Równocześnie coraz większą rolę odgrywały programy i szkoły, które (jak licea profilowane) łączą wykształcenie zawodowe oraz ogólnokształcące (Zahorska, Walczak 2005: 3).

Szczególnym fenomenem zmian polskiego systemu edukacji, mającym duże konsekwencje dla rynku pracy, stała się ekspansja szkolnictwa wyższego znajdująca wyraz w blisko czterokrotnym wzroście wskaźnika skolaryzacji brutto. W roku akademickim 1990/1991 współczynnik ten wynosił 13,1 procent, natomiast w okresie największego boomu edukacyjnego uwarunkowanego wyżem demograficznym w latach 2004/2005 osiągnął wartość 41,2 procent, a więc wyższą niż średnia dla UE i OECD³⁴³. Najbardziej popularnymi kierunkami studiów w Polsce stały się ekono-

³⁴¹ Zalety i wady każdego z tych systemów, a także struktury kształcenia i doskonalenia zawodowego w Polsce od początku lat sześćdziesiątych do końca PRL w znacznej mierze zbliżone do modelu dualnego oraz koncepcje reform edukacji z początku lat dziewięćdziesiątych charakteryzuje analiza porównawcza pod kierunkiem Grootingsa (1993).

³⁴² Podczas dyskusji nad Narodowym Planem Rozwoju 2007–2013 zwracano uwagę na niekorzystne okoliczności kulturowe i społeczne w których realizowano reformy systemu edukacji, w tym spadek czytelnictwa, niskie uczestnictwo w kulturze, niski poziom wiedzy o kulturze własnej i innych krajów, redukcja pola aktywności kulturalnej do korzystania głównie z mniej ambitnej oferty programowej radia i telewizji, pogarszanie się stanu infrastruktury kulturalnej, na przykład bibliotek, a także zmniejszanie się liczby słuchaczy oraz widzów przedstawień i koncertów (Ministerstwo Gospodarki i Pracy 2005: 21).

³⁴³ Przyrost ten dokonał się w głównej mierze dzięki studiom zaocznym, które stały się szczególnie znaczącą formą edukacji wyższej. W literaturze wskazuje się jednak zarówno na zyski, jak i zagrożenia, jakie wiążą się z tym systemem. Po stronie zysków wskazuje się przede wszystkim: poprawę kondycji finansowej uczelni oraz związanej z tym sytuacji materialnej nauczycieli akademickich, wzrost liczby osób kształcących się i realizacja idei o powszechnym wykształceniu wyższym, popularyzacja i realny wzrost poziomu wiedzy, „odroczenie” skutków bezrobocia. Zagrożenia wynikają

mia i marketing, administracja, kierunki społeczne, pedagogiczne i humanistyczne. Spadło natomiast zainteresowanie kierunkami ścisłymi, co przejawia się w niskim odsetku studentów matematyki, informatyki i kierunków pokrewnych, który w 2009 roku w ogólnej liczbie przyjętych na studia wynosił zaledwie 5 procent³⁴⁴.

W raporcie *Młodzi 2011* opublikowanym przez Kancelarię Prezesa Rady Ministrów (skąd zostały zaczerpnięte powyższe dane) znajdują się jednak stwierdzenia oddające ambiwalentną rolę reform systemu edukacji i szkolnictwa zawodowego we współczesnej Polsce: „Nasze reformy edukacyjne są pozytywnie oceniane przez organizacje i gremia międzynarodowe, zwłaszcza w części zwiększającej dostępność młodzieży do lepszego i dłuższego wykształcenia. Znacznie gorsze oceny formułowane są pod adresem jakości kształcenia, równości szans edukacyjnych czy wzajemnego dostosowania kształcenia i rynku pracy. Brak satysfakcjonujących rozwiązań pod tym względem sprawia, że marnowana jest duża część potencjału intelektualnego tkwiącego w młodzieży” (Szafraniec 2011: 92)³⁴⁵.

Komercjalizacja edukacji i umasowienie studiów stały się częścią procesu, który eksperci Banku Światowego określili mianem niekontrolowanej prywatyzacji szkolnictwa wyższego. Sformułowali hipotezę, że prywatne uczelnie (z nielicznymi wyjątkami), powstawały głównie ze względów finansowych jako „spółdzielnie nauczycieli akademickich”. Nie tworzone ich według innowacyjnych koncepcji z zakresu nauczania i zarządzania, lecz raczej na zasadach powielających stary system szkolnictwa wyższego. Większość niepaństwowych uczelni nie posiadała własnej kadry, kapitału inwestycyjnego, strategii rozwoju i misji akademickiej. Bazowała na nauczycielach akademickich zatrudnionych w publicznych szkołach wyższych, co w warunkach niskich wynagrodzeń wytworzyło zjawisko wieloletowości, wielokrotnego zwiększania grup wykładowych i ćwiczeniowych, a w konsekwencji prowadziło do obniżenia standardów nauczania (Bank Światowy 2004: 29–30).

Deregulacja edukacji, przy wieloletnim obniżaniu publicznych nakładów na naukę i szkolnictwo wyższe, przerzuciła jednocześnie część kosztów kształcenia na studentów, przede wszystkim tych biedniejszych (bogatsi, dysponujący wyż-

głównie z obniżania się jakości kształcenia i deprecjacji wartości studiów wyższych, zmiany misji uniwersytetu w konsekwencji jego „komercjalizacji”, „zastopowania” rozwoju kadry naukowej czy nawet rozwoju nauki (Zielińska, Papiór 2003: 221–247)

³⁴⁴ Zjawisko to wiąże się między innymi z 25-letnią nieobecnością wśród obowiązkowych przedmiotów maturalnych matematyki i w konsekwencji z obniżeniem poziomu edukacji przedmiotów ścisłych w szkołach. Dopiero w 2010 roku rząd przywrócił obowiązkowy egzamin z matematyki.

³⁴⁵ Marnowane są w znacznej mierze także zasoby finansowe i organizacyjne w sektorze edukacji i szkolnictwa wyższego. Ze względu na brak spójnej polityki edukacyjnej w Polsce wątpliwości budziło żywiołowe tworzenie setek słabych uczelni. Według danych z końca 2012 roku ogółem istnieją 474 uczelnie wyższe, wśród których 334 to uczelnie niepubliczne i 140 uczelnie publiczne (*Nauka w Polsce*, 2013: 7–8). W ostatnich latach część wybudowała, zwłaszcza uczelnie niepubliczne, okazałe budynki i sale dydaktyczne. Ponieważ jednak znaczna grupa lub większość ich studentów pobiera naukę w systemie studiów zaocznych, podyplomowych lub wieczorowych, budynki te poza weekendami nierzadko stoją puste, niewykorzystywane.

szym kapitałem kulturowym, częściej studiują na uczelniach publicznych finansowanych przez państwo)³⁴⁶. Efektem takiej polityki był także dynamiczny rozwój kierunków studiów, które – jak marketing, prawo lub nauki społeczne – nie wymagały kosztownych inwestycji, a dawały możliwości osiągania znaczących dochodów właścicielom i wykładowcom nowych uczelni. Rynek kształcenia, zwłaszcza w okresie wyżu demograficznego i faz szybkiego rozwoju gospodarczego, w niewielkim stopniu był weryfikowany według kryteriów jakości oferty. Został oderwany od rynku pracy, czego miernikiem jest między innymi szybko rosnące bezrobocie wśród osób z wyższym wykształceniem, sięgające obecnie około 30 procent ogółu absolwentów.

Szkoły wyższe stały się dynamicznym nowym sektorem biznesu. Wytworzony został mechanizm w którym pracownicy naukowcy utrzymywali się przede wszystkim z dydaktyki, a „łatwe pieniądze” uzyskiwane w edukacji wypychały aktywność badawczą. Dochody kadry akademickiej zaczęły pochodzić głównie z działalności wykładowej i wieloletowości. Szkolnictwo wyższe wykreowało rynek kształcenia generujący znaczące korzyści, dzięki którym gwałtownie wzrósł materialny poziom życia kadry akademickiej kosztem obniżenia jakości edukacji (Hausner 2005: 46)³⁴⁷.

W raporcie *Młodzi 2011*, odnotowując niedopasowanie kształcenia do potrzeb zmieniającego się rynku pracy, wyszczególniono trzy główne przejawy tego zjawiska. Po pierwsze – niedopasowanie kierunków i limitów kształcenia do tego rynku, których przejawem jest „nadprodukcja” humanistów przy deficycie informatyków, inżynierów bądź cieśli i tokarzy. Wyższe uczelnie, wykorzystując boom edukacyjny, przez lata generowały zastępy absolwentów, którzy kształcili się na kierunkach nieprzygotowujących do żadnego zawodu³⁴⁸. Po drugie – nieadekwatność uzyskanych umiejętności i wiedzy w stosunku do wymaganych w miejscach pracy

³⁴⁶ Jak odnotował prezes zarządu Fundacji na Rzecz Studiów Europejskich, „profesorowie udają, że badają, studenci udają, że te badania czytają, a profesorowie potem ich dobrze oceniają” (Bachman 2009).

³⁴⁷ Można sformułować hipotezę, że kolejne rządy, przyzwalając na żywiołową komercjalizację i prywatyzację edukacji, stworzyły możliwości poprawy położenia materialnego naukowców bez zwiększania publicznych nakładów na naukę. Mimo prawie czterokrotnego zwiększenia liczby studentów udział wydatków na szkolnictwo wyższe w PKB utrzymywał się poniżej 1 procenta. Już w końcu lat dziewięćdziesiątych na łamach prasy publikowano dyskusje typu *Wyższa Szkoła Wstydu* („Gazeta Wyborcza”) lub *Szkoły Wyższe Tego & Owego* („Polityka”), w których zwracano uwagę na rosnące kontrowersje wokół systemu kształcenia w Polsce. Pojawiło się pojęcie „straconego” pokolenia i niebezpieczeństwa marginalizacji kraju na cywilizacyjnej i gospodarczej mapie świata.

³⁴⁸ Wśród nich można wskazać między innymi nazbyt rozbudowane z perspektywy potrzeb rynku pracy kształcenie politologów, absolwentów stosunków międzynarodowych bądź europeistyki. Prawdopodobnie w zbliżony sposób będą się odnajdywać na rynku pracy absolwenci modnych ostatnio kierunków typu bezpieczeństwo wewnętrzne lub międzynarodowe. Problematyka ta, łączona z kwestią konsekwencji niżu demograficznego i znaczących redukcji kadry naukowej w różnych ośrodkach akademickich, stała się przedmiotem ożywionych rozmów kulturalnych podczas II Kongresu Politologii, który obradował w Poznaniu 19–21 września 2012 roku.

(wiedza anachroniczna, niedobór kompetencji społecznych, brak przygotowania zawodowego itd.). Po trzecie – nieczytelna oferta edukacyjna szkół i uczelni. Nastąpiła inflacja dyplomów i certyfikatów, które w znacznej mierze straciły swoją wartość i nie wiadomo, o czym zaświadcniają (Szafranec 2011: 132)³⁴⁹.

Tezę o słabym dostosowaniu absolwentów polskich uczelni do potrzeb gospodarki potwierdzają międzynarodowe oraz krajowe badania poglądów menedżerów i przedsiębiorców. Według badań ankietowych Światowego Forum Gospodarczego z 2007 roku, Polska pod tym względem zajęła 19. miejsce w UE (wyprzedzając Hiszpanię, Rumunię, Słowację, Węgry, Portugalię, Bułgarię, Włochy i Grecję). Przeprowadzone w tym samym czasie badanie wśród polskich przedsiębiorców wykazało, że jedynie 6 procent uważa umiejętności podejmowania decyzji przez nowo zatrudnionych absolwentów uczelni za wysokie, a 81 procent pracodawców uznaje za niskie ich umiejętności w zakresie zarządzania projektami³⁵⁰ (za: Boni 2008: 75)³⁵¹. Badania relacji pomiędzy edukacją a rynkiem pracy wykazały, że współpraca szkół i uczelni z przedsiębiorstwami jest w Polsce słaba.

Na płaszczyźnie kształcenia udział pracodawców w konstrukcji programów nauczania pozostaje najczęściej w sferze deklaracji. Niewielki jest także udział praktyków w dydaktyce. Podobna sytuacja dotyczy wspólnych przedsięwzięć badawczych, dofinansowania i przepływu informacji (między innymi zapotrzebowania na kwalifikacje) oraz praktyk zawodowych, których odbywanie uczelnie pozostawiają często zaradności studentów. Do niedawna nie było systemu monitorowania losów zawodowych absolwentów, co powodowało brak informacji pozwalających oceniać efektywność kształcenia bądź zdiagnozować dostosowania kierunków, specjalności i treści realizowanych w programach szkół do potrzeb rynku pracy (Sztanderska 2010: 53).

Raport *Młodzi 2011* w podsumowaniu zmian zachodzących w tej sferze od 1989 roku zwraca uwagę między innymi na brak spójnej reformy całego systemu edu-

³⁴⁹ Warto dodać, że powyższe działania odbywały się w ramach możliwości prawnych i instytucjonalnych stworzonych przez władzy państwowe, a reakcje na ujawniane dysfunkcje i patologie nowego systemu, nie były nadmiernie szybkie i radykalne. Ich przejawem było między innymi utworzenie 1 stycznia 2002 roku Państwowej Komisji Akredytacyjnej (PKA), obecnie działającej pod zmienioną nazwą Polskiej Komisji Akredytacyjnej.

³⁵⁰ Według wyników badań Instytutu Statystyki i Demografii SGH dotyczących pomiaru kapitału intelektualnego Polski definiowanego jako ogół niematerialnych aktywów ludzi, przedsiębiorstw, społeczności, regionów i instytucji, które mogą być źródłem obecnego i przyszłego dobrostanu kraju, indeks takiego kapitału (zawierający 17 wskaźników cząstkowych) plasuje nasz kraj na dalekich miejscach. Wśród 16 państw europejskich, które zostały objęte porównaniem, indeks kapitału intelektualnego wyszczególnionego w ujęciu generacyjnym umieszcza Polskę na 13. miejscu dla pokolenia dzieci i młodzieży, na 13. miejscu dla pokolenia studentów, na 14 miejscu dla pokolenia dorosłych i na 16 miejscu dla pokolenia seniorów (Boni 2008: 6).

³⁵¹ Zróżnicowane oczekiwania pod względem kompetencji i kwalifikacji potencjalnych pracowników formułowane przez pracodawców w branży energetycznej, budowlanej, odzieżowej oraz informatycznej charakteryzuje Sztanderska (2010).

kacji i deficyt niezbędnych środków. „O ile pierwszą dekadę przemian można by określić jako dostosowania o charakterze żywiołowym (głównie do zgłaszanych społecznych potrzeb), a drugą jako dostosowania o charakterze ogólnie regulowanym (głównie do norm europejskich), dziś, gdy wkraczamy w trzecią dekadę i trzecią fazę przemian, należałoby się spodziewać przemyślanych dostosowań systemu edukacji do nowych wyzwań, powstających na styku społecznych potrzeb i globalnych cywilizacyjnych wyzwań” (Szafraniec 2011: 131).

W takim kontekście wskazywana jest potrzeba reform skierowanych przede wszystkim do wnętrza szkół i uczelni (programowych, metodycznych, zasad selekcji kadr naukowych i dydaktycznych), a także programów doradztwa zawodowego, które pomagałyby młodzieży w podejmowaniu decyzji dotyczących ścieżki edukacyjnej oraz kariery zawodowej. Tego rodzaju działania wymagają jednak odchodzenia od kształcenia bazującego na niskich kosztach nauki na wszystkich poziomach edukacji, co wiąże się z koniecznością znacznego zwiększania nakładów finansowych, które jest od wielu lat niespełnionym postulatem nauczycieli i środowisk akademickich³⁵².

Reformy nauki i szkolnictwa wyższego podjęte przez rząd od 1998 roku, w sferze założeń odpowiadały w pewnej mierze na wyzwania związane z budową gospodarki opartej na wiedzy, w tym między innymi poprzez podjęcie działań zmieniających zarządzanie i organizację nauki, zasady jej finansowania, zmiany proinnowacyjne oraz reformy Polskiej Akademii Nauk. Ich efektem ma być podnoszenie jakości nauczania, wzrost międzynarodowej konkurencyjności szkolnictwa wyższego³⁵³ a także rozwój kształcenia dualnego, to znaczy kształcenia teoretycznego w szkole i praktycznego w firmie poprzez system zachęt (głównie podatkowych) do zaangażowania się firm.

Jednym z celów reformy stało się powiązanie uczelni z gospodarką poprzez realizację badań i kierunku studiów na zamówienie oraz udział przedstawicieli sektora gospodarczego w zarządzaniu szkołami wyższymi (np. poprzez włączenie do składu konwentu), wprowadzenie zróżnicowania na uczelni akademickie i zawodowe oraz otwarcie uczelni na nowe formy kształcenia, w tym możliwość zatrudniania naukowców i dydaktyków zagranicznych, kształcenie na odległość

³⁵² Podczas dyskusji na temat raportu *Polska 2030* w Związku Banków Polskich, minister Michał Boni prezentował stanowisko zakładające bezkosztowy, samofinansujący się charakter proponowanych i realizowanych reform. Ekonomiści i bankowcy zwracali jednak uwagę, że nawet jeśli takie założenie mogłoby być spełnione w dłuższym okresie, gdy zaczną ujawniać się ich korzystne efekty, to krótkookresowo każda reforma wiąże się z pewnymi nakładami finansowymi, których nieuwzględnianie stawia pod znakiem zapytania możliwość wprowadzenia jakichkolwiek znaczących projektów.

³⁵³ W międzynarodowych rankingach najlepszych uczelni umieszczanych jest zaledwie kilka polskich szkół wyższych: UJ, UW, SGH i Akademia im. Leona Koźmińskiego. Innym często używanym kryterium międzynarodowej konkurencyjności uczelni jest ich umiędzynarodowienie mierzone uczestnictwem studentów w programach studiowania lub kształcenia praktycznego w innym państwie oraz liczbą studentów zagranicznych studiujących w Polsce. Obydwa te wskaźniki lokują Polskę nisko wśród krajów UE (Szafraniec 2011: 105–106).

lub uczenie przez całe życie³⁵⁴. Wprowadzone zostały nowe rozwiązania systemowe w postaci Narodowego Centrum Nauki (NCN) oraz Narodowego Centrum Badań i Rozwoju (NCBiR). Realizowane są zmiany w zarządzaniu szkołami wyższymi (jak wyodrębnianie uczelni flagowych, informatyzacja szkolnictwa wyższego, wspieranie konsolidacji szkół wyższych bądź zmiany zasad zatrudniania pracowników, w tym ograniczanie wieloletowości), promowanie nowego modelu kariery akademickiej oraz finansowanie szkolnictwa wyższego i dydaktyki.

Zwolennicy reformy akcentują, że nowelizacja ustawy z marca 2011 roku zwiększyła autonomię uczelni w tworzeniu własnych programów studiów i wprowadziła ramy kwalifikacji dla szkolnictwa wyższego. Reforma weszła w etap wdrażania i doskonalenia, a uczelnie otrzymały nowe narzędzia, których możliwości odkrywane są stopniowo. Dotyczy to ram kwalifikacji, jak również wprowadzenia procesu bolońskiego (dwu- i trójstopniowych studiów) dostosowywanego do nowych potrzeb. Polska w międzynarodowych testach PISA badających umiejętności uczniów zajmuje coraz wyższe miejsca. W czytaniu i rozumowaniu w naukach przyrodniczych polska młodzież należy do czołówki krajów europejskich³⁵⁵.

Płynące z uczelni opinie dotyczące pogarszania się poziomu absolwentów o niższych kwalifikacjach wynikają w takim ujęciu głównie z umasowienia szkolnictwa wyższego. W porównaniu z wcześniejszym okresem, gdy na uczelni dostawało się 10 procent młodzieży, studentami stawali się maturzyści o wyższych zdolnościach intelektualnych. Jeśli na uczelni trafia ponad 50 procent maturzystów, wśród nich rośnie udział osób o innych dyspozycjach, w tym niższym kapitale kulturowym. Ramy kwalifikacji mają zaproponować programy dostosowane do ich możliwości. Tak licznej i zróżnicowanej kategorii nie można kształcić jednakowo. Trzeba ich rozdzielić na grupy i zaoferować im dobrą edukację dostosowaną do ich możliwości, aspiracji i planów życiowych (Chmielecka 2013).

Jednak zdaniem krytyków nowych rozwiązań w szkolnictwie wyższym, wprowadzane reformy mają charakter technokratycznej modernizacji systemu poszukującego większej sprawności. „**System szkół wyższych przekształca się w wielką postfordowską fabrykę** mającą produkować wymienne i porównywalne jednostki kapitału ludzkiego opisane za pomocą liczbowych parametrów. [...] Być może taki system kształcenia sprzyja przekazywaniu potrzebnych umiejętności, na pewno jednak nie sprzyja kształceniu kompetencji zasadniczej w kontekście wyzwań przyszłości – innowacyjności opartej na kreatywności” (Bendyk 2013: 7).

Z takiej perspektywy rozpatrywane są również wyniki badań PISA traktowane często w Polsce bezkrytycznie jako zobiektywizowany pomiar ucznia, nauczyciela

³⁵⁴ Projekt założeń reformy systemu nauki i szkolnictwa wyższego. MNiSW. Warszawa 2008.

³⁵⁵ PISA (*Programme for International Student Assessment*), program międzynarodowych badań porównawczych w zakresie oceny umiejętności uczniów, którzy ukończyli 15. rok życia koordynowany przez OECD. Szerzej zob. www.ifispan.waw.pl, www.oecd.org.

i instytucji. Tymczasem PISA nie jest systemem egzaminacyjnym, lecz międzynarodowym programem ewaluacji systemów edukacyjnych, realizowanym między innymi z wykorzystaniem testów. W polskim systemie edukacyjnym natomiast centralne miejsce zajmują końcowe egzaminy, obecnie przeprowadzane w formie testów (określane niekiedy jako „**testocentryzm**”). Jedną z konsekwencji takiego systemu opartego na standardach i egzaminacyjnym sprawdzaniu ich wypełniania (*standard-based assessment*), jest skupianie się na uczeniu „pod egzamin”, to znaczy „pod test”. Nauczyciele i uczniowie rozliczani z wyników „nie tracą czasu” na rozwijanie samodzielnego myślenia, co powoduje zubożenie programu nauczania³⁵⁶.

Raporty McKinsey & Company na temat systemów szkolnych na świecie, oparte o wieloletnie dane, zwracają uwagę, że Polska znajduje się na zbliżonym poziomie jak Singapur w latach 1989–1998, a Saksonia – w 2000–2005. W tej interpretacji Polsce udało się już stworzyć solidne fundamenty systemu edukacyjnego i możliwe jest przejście do grupy systemów bardzo dobrych. Dalszy rozwój edukacji (podobnie jak w innych krajach) wymaga jednak ograniczenia roli egzaminów testowych i nacisku na rozwój zawodowy nauczyciela.

Z perspektywy polskich dyskusji interesująca jest opinia ekspertów McKinsey & Company wskazująca na zależność dalszej poprawy stanu edukacji nie tyle od nakładów finansowych, co raczej od trafności interwencji i zachowań liderów politycznych oraz edukacyjnych, a także efektywności metod nauczania. Wielu badaczy nie podziela tego poglądu. Podkreślają oni, że nadal priorytety budżetowe odbiegają od wcześniejszych założeń. W 2004 roku rząd w ramach strategii lizbońskiej przyjął, że w 2010 roku wzrost nakładów na naukę osiągnie poziom 1,65 procent PKB. Jednak chociaż dochód narodowy ciągle rośnie, to finansowanie nauki zmienia się w bardzo ograniczonym zakresie (do 0,77 procent PKB w 2011 roku), uzyskując wartości odpowiadające w przybliżeniu połowie nakładów w państwach UE (zob. podpunkt 3.2.6). Polska dysponuje również znacznie mniejszą liczbą naukowców, a ich wynagrodzenie jest często niższe niż średnia krajowa (w 2013 roku wprowadzone zostały dodatkowo także ograniczenia ulg podatkowych z tytułu praw autorskich)³⁵⁷.

³⁵⁶ W mediach dyskutuje się o mechanizmie dostosowywania skali trudności egzaminów do poziomu gimnazjalistów. Jeśli wiedza uczniów z danego rocznika jest gorsza, obniżane są wymagania. Ze względu na redukcję kosztów sprawdzania, zmniejszana jest także liczba pytań otwartych z którymi uczniami mają największy problem. Ograniczenia modelu edukacji opartego na testach wraz z propozycjami zmian odwołującymi się do doświadczeń międzynarodowych przedstawia prezes Centrum Edukacji Obywatelskiej (Strzemieczny 2013). Dyrektor Centrum Nauki Kopernik w kontekście doświadczeń amerykańskich zwraca uwagę, że efektem systemu edukacji bazującej na egzaminach testowych jest koncentracja na kwestiach łatwo sprawdzalnych, która produkuje rzesze ludzi bezrobotnych, których umiejętności i kompetencje skazują na wykluczenie i marginalizację na rynku pracy (Firmhofer 2013).

³⁵⁷ Zob. recenzję raportu MNiSW *Nauka w Polsce 2013* (Płaźnik 2013).

W perspektywie rynku pracy wyzwaniem o rosnącym znaczeniu jest edukacja ustawiczna, uczenie się przez całe życie (*life-long learning*), a także uczenie się różnych ról i odniesień życiowych (*life-wide learning*). Zmiany cywilizacyjne i technologiczne, podobnie jak procesy globalizacji, pojawianie się nowych form organizacji pracy i zatrudnienia, rosnąca konkurencyjność gospodarcza oraz starzenie się społeczeństw w krajach rozwiniętych, powodują dezaktualizację kwalifikacji zawodowych i wymuszają zdobywanie nowych kompetencji profesjonalnych. Jednak Polskę na tle innych krajów UE wyróżnia niewielkie uczestnictwo w jakichkolwiek formach podnoszenia kwalifikacji zawodowych szacowane na poniżej 5 procent populacji (w najstarszej grupie wiekowej udział Polaków w tym względzie należy do najniższych w Europie). W UE średnia takiego uczestnictwa wynosi około 10 procent. Edukacja ustawiczna jest najbardziej rozpowszechniona w Wielkiej Brytanii, Danii, Szwecji i Finlandii, gdzie analogiczne wskaźniki osiągnęły wielkość 25–30 procent.

Chociaż sytuacja w tym zakresie zaczyna się zmieniać ze względu między innymi na rynkowe dostosowania absolwentów kierunków nie przygotowujących do konkretnych zawodów i konieczność sprecyzowania przez nich ścieżki zawodowej, to istotną barierę tworzy skromna oferta ze strony rynku edukacyjnego i ośrodków akademickich (Szafraniec 2011: 106–107). Wśród innych przyczyn tego stanu rzeczy wskazywany jest system podatkowy i zabezpieczeń społecznych, które nie promują rozwoju kwalifikacji, wysokie koszty szkoleń, przewaga małych firm, których właściciele i kadra zarządzająca rzadko inwestują w pracowników zwłaszcza w warunkach dużego bezrobocia sprzyjającego regułom „rynku pracodawcy”³⁵⁸. Masowa migracja zarobkowa Polaków do krajów Europy Zachodniej w pierwszych latach po przystąpieniu Polski do UE w 2004 roku, zaczęła jednak stymulować zmiany w podejściu pracodawców do szkolenia pracowników. Firmy, zwłaszcza większe, motywowane strategiami poprawy konkurencyjności bardziej aktywnie budują własne systemy kształcenia i przygotowania pracowników do pracy. Pracodawcy postulują między innymi tworzenie prognoz popytu na kompetencje zawodowe, kształcenie specyficzne organizowane bezpośrednio w firmach (które byłoby wspierane przez państwo), a także rozwijanie kształcenia przez instytucje edukacyjne na zlecenie konkretnych przedsiębiorstw³⁵⁹.

Podczas VII Kongresu Obywatelskiego w 2012 roku poświęconego przyszłości polskiej edukacji Piotr Zbieranek wyróżnił cztery scenariusze jej potencjalnego rozwoju: 1) scenariusz „fabryki komponentów”; 2) edukacji instant; 3) mozaiki możliwości oraz 4) wspólnoty ideałów. Scenariusz „fabryki komponentów” bazu-

³⁵⁸ Dla części pracodawców bardziej opłacalne ekonomicznie jest zwalnianie pracowników i zastępowanie ich nowo przyjmowanymi, lecz zatrudnionymi na znacznie gorszych warunkach.

³⁵⁹ Rekomendacje w zakresie szkolenia zawodowego wynikające z potrzeb pracodawców przedstawia Sztanderska (2010: 66–70).

je na kształtowaniu jednostek zgodnie z potrzebami przedsiębiorców, rodziców i uczniów. Edukacja ma służyć celom czysto utylitarnym, przystosowania do rynku pracy oraz społeczeństwa konsumpcyjnego. Jego realizację umożliwia „testocentryzm” będący narzędziem kontroli scentralizowanego systemu nad placówkami edukacyjnymi, nauczycielami i uczniami.

Scenariusz edukacji „instant” charakteryzuje dostarczanie produktu łatwego, szybkiego w obsłudze i kompleksowego w dostarczaniu konkretnych kompetencji oraz dyplomów użytecznych na rynku pracy. Rozwijany jest także *e-learning* tworzący alternatywną rzeczywistość edukacyjną. System ten składa się z placówek prowadzonych przez różne podmioty (publiczne, prywatne, społeczne) finansowane z odmiennych źródeł, a państwo wycofuje się z tworzenia i egzekwowania standardów edukacyjnych. Powoduje to bardzo znaczące zróżnicowania poziomu kształcenia, duże znaczenie mechanizmu rynkowego i związanych z nim nierówności wraz z nastawieniem na indywidualizm oraz konkurencję, która daje duże możliwości wybranym.

Scenariusz mozaiki możliwości nastawiony jest na indywidualny sposób uczenia się i pluralizm wyborów edukacyjnych, przekształcający szkołę w centrum samokształceniowe, a nauczyciela w osobistego trenera. Standardy edukacyjne, jak na przykład podstawa programowa, są znacząco ograniczone. Ich rolę przejmują certyfikacja kwalifikacji tworząca zapis indywidualnej ścieżki kształcenia, umożliwiającej podejmowanie pracy lub specjalistycznego wykształcenia na wyższym poziomie. Czynnikiem stymulującym podnoszenie jakości jest rywalizacja placówek o ucznia i idące za nim środki prywatne lub publiczne. Słabość standardów wraz z pluralizacją źródeł finansowania powodują występowanie zróżnicowanych nisz edukacyjnych, „wyspowość” edukacji wysokiej jakości oraz brak równości szans.

Scenariusz wspólnoty ideałów odwołuje się do koncepcji szkoły jako centrum holistycznego rozwoju uczniów, które obok usług edukacyjnych zapewnia także inną ofertę (językową, sportową, medyczną itd.). Wybory indywidualnej ścieżki kształcenia mają charakter „uczniocentryczny”, w którym nauczyciele są animatorami wspomagającymi uczniów swoją wiedzą i umiejętnościami. Edukacja oprócz kompetencji pełni również funkcje wychowawczo-oświatowe, które przekazują wartości będące mieszanką indywidualizmu i wspólnotowości. Ewaluacja i doradztwo zastępują testy i kontrolę, a szkoły podążają w kierunku otwartości i lokalności, współpracując ze swoim otoczeniem społecznym, w tym z organizacjami pozarządowymi.

W takim ujęciu załączki wszystkich wymienionych scenariuszy występują obecnie w polskiej edukacji. Znajduje się ona w momencie przełomowym, w którym kluczowe są decyzje polityczne rozstrzygające o jej systemowej ewolucji. Scenariusz „fabryki komponentów” odzwierciedla „testocentryzm” skorelowany z dyskursem przystosowania edukacji do rynku. Ścieżkę edukacji „instant” obrazuje

wysyp instytucji dostarczających łatwych do uzyskania dyplomów szkół średnich i wyższych. Scenariusz „ścieżki możliwości” realizuje wycofanie się klasy średniej do szkół społecznych i prywatnych. Wreszcie wariant „wspólnoty ideałów” można odnaleźć w nowej podstawie programowej i koncepcji nadzoru pedagogicznego, które mają prowadzić do zwiększenia autonomii nauczycieli, a równocześnie do kształtowania podmiotowości i kompetencji uczniów (Zbieranek 2013).

Trudno jednoznacznie przesądzać, w jaki sposób tego rodzaju scenariusze przełożą się na edukację i doskonalenie zawodowe. Zwłaszcza że działania polityczne w tym obszarze często nie są spójne, a przemiany w tej sferze można w pogłębiony sposób oceniać dopiero w dłuższym okresie. Niekorzystna jest też sytuacja finansów publicznych, w warunkach niewielkiego wzrostu gospodarczego niesprzyjająca istotnemu zwiększaniu nakładów na naukę i edukację. Koncepcja zależnej gospodarki rynkowej w wersji Nölkego i Vliegentharta (2009) jest w tym zakresie użyteczna jako prognoza ostrzegawcza. Jeśli rządy nie stworzą efektywnego systemu koordynacji struktury kształcenia z potrzebami przedsiębiorstw, jeśli nie doprowadzą do większego wsparcia edukacji ze strony sektora prywatnego (a także środków publicznych) oraz nie zwiększą znacząco nakładów na badania i rozwój, to wizja utrwalenia peryferyjnego statusu polskiego rynku pracy stanie się faktem. Taka perspektywa nie byłaby jednak produktem działań inwestorów zagranicznych, lecz przede wszystkim skutkiem zaniechań rodzimych rządzących i całej klasy politycznej.

W kontekście wyzwań stojących przed systemem edukacji warto przywołać wypowiedź prezes firmy Robert Bosch w Polsce, która zatrudnia dwa tysiące pracowników. „Prawdziwą piętą achillesową polskiej gospodarki jest żenujący poziom szkolnictwa zawodowego. Za ustawą, która miała coś w tej sprawie zmienić, nie poszły żadne pieniądze, a nie da się reformować szkolnictwa zawodowego bez doposażenia szkół średnich w nowoczesne maszyny. Nie zadbano też o stworzenie zaplecza praktycznego (praktyki w zakładach produkcyjnych, warsztatach samochodowych etc.). [...] system edukacji w nadmiarze „produkuje” specjalistów, z niewłaściwymi kompetencjami i o słabym poziomie wiedzy, na których zapotrzebowanie jest minimalne”³⁶⁰.

Nölke i Vliegenthart (2009: 687) podkreślają, że rolą rodzimego kapitału i instytucji publicznych jest wzmacnianie oraz koordynowanie czynników sprzyjających długookresowemu rozwojowi gospodarczemu. Wśród takich czynników

³⁶⁰ Z perspektywy rynku pracy cytowana prezes proponuje między innymi dofinansowanie systemu edukacji, przywrócenie prestiżu zawodowi nauczyciela (znaczące podwyżki wynagrodzenia, staranny dobór kandydatów), poprawienie wizerunku i jakości kształcenia zawodowego, przywrócenia egzaminów wstępnych na studia wyższe, ograniczenie liczby studentów uwzględniające stan liczebny kadry profesorskiej, likwidację lub wymuszenie ścisłej współpracy pomiędzy trzema ministerstwami odpowiedzialnymi za kształcenie: Ministerstwo Edukacji, Nauki i Szkolnictwa Wyższego oraz Sportu (Boczkowska 2013).

rośnie rola kapitału ludzkiego, w tym poziomu i jakości wykształcenia ogólnego, jak również zawodowego. Nie są to jednak kwestie pierwszorzędne dla inwestorów zagranicznych, którzy w przypadku nasilania się negatywnych tendencji w systemie edukacji mogą swoje aktywa przenosić do innych krajów, gdzie lepiej zarządza się kształceniem młodzieży i zasobami ludzkimi.

3.2.6. Transfer innowacji. Sukcesy i ograniczenia naśladownictwa

Specyfiką gospodarki rynkowej w Europie Środkowo-Wschodniej jest rozwój imitacyjny oparty na transferze importowanych z zagranicy technologii i wzorców instytucjonalnych³⁶¹. Jednak w odróżnieniu od gospodarki liberalnej, w której innowacje są upowszechniane poprzez rynek oraz od gospodarki koordynowanej regulującej ich transfer poprzez różne rodzaje kooperacji biznesowej (zob. podrozdział 1.4.3) w wariacie gospodarki posocjalistycznej zasadnicze decyzje dotyczące tego aspektu mają zupełnie inną racjonalność.

Decyzje te nie są bowiem podejmowane według kryteriów długofalowego rozwoju potencjału lokalnych gospodarek, lecz mają na celu głównie korzyści inwestorów i korporacji transnarodowych poszukujących rynków zbytu, które kierują się maksymalizacją zysku i strategiami wzmocnienia swojej pozycji konkurencyjnej w skali międzynarodowej³⁶². Natomiast władze publiczne krajów pobytu wspólnie z rodzimym biznesem powinny wypracowywać strategie bilansujące własne interesy z korzyściami kapitału zagranicznego. Działalność aktorów zewnętrznych ma uzupełniać procesy rozwojowe, a nie prowadzić do przejmowania nad nimi kontroli, zwłaszcza w kluczowych w warunkach globalizacji segmentach rynku, jak pośrednictwo finansowe bądź produkcja eksportowa.

W dłuższym okresie ograniczenia takich strategii wytwarzają napięcia legitymizacyjne związane z wątpliwościami dotyczącymi reprezentacji przez władze państw pobytu dobrze pojętych interesów swoich gospodarek, obywateli, pracowników i konsumentów w relacjach z kapitałem zagranicznym, rządami innych państw bądź organizacjami międzynarodowymi. Wszyscy aktorzy działań gospodarczych i regulacyjnych mogą bowiem wykorzystywać bądź nawet wzmacniać słabości systemowe poszczególnych krajów występujące między

³⁶¹ Zgodnie z Podręcznikiem Oslo, który zawiera standardy OECD, innowacja jest definiowana jako wdrożenie w praktyce gospodarczej nowego lub znacząco udoskonalonego produktu, usługi lub procesu, nowej metody marketingowej, nowej metody organizacyjnej w praktyce gospodarczej, organizacji miejsca pracy, w tym także wdrożenie nowej metody marketingowej lub organizacyjnej redefiniującej sposób pracy bądź relacje firmy z otoczeniem (Baczko 2010: 291).

³⁶² W sprawie rachunku ekonomicznej opłacalności inwestycji dokonywanych za granicą zob. Różański (2010: 62–80). Cele firm, stopy zwrotu z kapitału własnego na świecie, międzynarodowe budżetowanie kapitałowe i modele oceny efektywności inwestycji zagranicznych charakteryzuje Buckley (2002). Motywy wchodzenia inwestorów zagranicznych do Polski przedstawiają między innymi Gorynia (2005) i Zorska (2002).

innymi w postaci syndromu „miękkiego państwa” bądź „niekompletnego kapitalizmu” podporządkowującego państwa posocjalistyczne instytucjonalnej racjonalności globalnego kapitalizmu, w tym zwłaszcza korporacji ponadnarodowych.

Szybkie umiędzynarodowienie gospodarek regionu związane z wejściem kapitału zagranicznego, zwłaszcza w krajach Grupy Wyszehradzkiej i republikach bałtyckich, stało się jedną z zasadniczych przesłanek ich relatywnego sukcesu ekonomicznego, osiągniętego bez dużych inwestycji w edukację oraz w badania i rozwój. Poprzez przejęcie kontroli nad sektorem finansowym, eksportem i znaczną częścią największych przedsiębiorstw zostały one włączone w transgraniczne sieci gospodarcze. To powoduje, że wiele lokalnych oddziałów międzynarodowych korporacji ma ustabilizowane relacje ze spółkami dominującymi, co otwiera im zwykle korzystne perspektywy rozwoju ekonomicznego, łatwiejszy dostęp do finansowania, innowacji i nowych technologii, a także kanałów dystrybucji i rynków zbytu.

Taki scenariusz zmian gospodarczych ma jednak swoją cenę, dotyczącą nie tylko podziału korzyści odpowiadającego relacjom właścicielskim i proporcjom poniesionych nakładów, lecz również roli w międzynarodowym podziale pracy. Większość nowych impulsów innowacyjnych ma bowiem charakter zewnętrzny, ulokowany poza państwami regionu, co w nowy sposób podporządkowuje je preferencjom zagranicznych ośrodków decyzji gospodarczych i politycznych. Sytuacja ta wytwarza szanse rozwojowe, ale również nowe wyzwania oraz ryzyka systemowe³⁶³. To właśnie preferencje takich decydentów określiły w znacznej mierze, że posocjalistyczne państwa UE będą miejscami produkcji bazującej na importowanych technologiach, a wytwarzające większą wartość dodaną centra badawczo-rozwojowe pozostaną w państwach, w których ulokowane są siedziby spółek dominujących (King, Szelenyi 2005; Bohle, Greskovits 2007; Lane, Myant 2007; Drahekoupil 2008).

Inną konsekwencją tej sytuacji jest zmiana hierarchii instytucjonalnej w Europie Środkowo-Wschodniej. Jednymi z najważniejszych aktorów gospodarczych w tej hierarchii stały się korporacje transnarodowe. Ze względu na zasoby, udział w rynku oraz własność kontrolują one w znacznym stopniu sieci powiązań finansowych, produkcyjnych i eksportowych, mające szczególne znaczenie dla rozwoju gospodarczego, w tym dla innowacyjności. Z powodu ponoszenia ogromnych nakładów finansowych, tendencja ta ze szczególną wyrazistością występuje w sferze

³⁶³ Już w ekspertyzach Zespołu Zadaniowego ds. Polityki Strukturalnej, który z inicjatywy rządu RP i Komisji Europejskiej pracował w latach 1996–1997, zawarto przesłanie, że diagnoza stanu rozwoju technologicznego w Polsce jest „jednocześnie krzykiem rozpacz i ostrzeżeniem, że nie inwestując w naukę i technologie będziemy krajem kolonialnym w rozumieniu marginalnego uczestnictwa w produkcji wyrobów nowoczesnych i konkurencyjnych na światowych rynkach” (Markowski i in. 1997: 9).

badania i rozwoju³⁶⁴. To daje największym korporacjom duże możliwości monopolizacji lub oligopolizacji różnych segmentów rynku.

W zakresie innowacyjności występują pewne prawidłowości, które są wyraźnie obecne również w Europie Środkowej i Wschodniej. Kryzys finansowy i gospodarczy od 2008 roku nadał im dodatkowo nowe znaczenia. Jego przebieg ujawnił strukturalne zjawisko podziału i narastającego dystansu w UE pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi, zorientowanymi na eksport i odnotowującymi nadwyżki na rachunku obrotów bieżących oraz państwami słabiej się rozwijającymi, mało innowacyjnymi, które mają w tym zakresie trwałe deficyty. W wymiarze gospodarczym u podstaw kryzysu leży zróżnicowanie konkurencyjności poszczególnych gospodarek o charakterze zarówno regionalnym, jak i systemowym.

Podział ten w znacznej mierze pokrywa się z silnym zróżnicowaniem między Europą Północną oraz Europą Południową i Środkowo-Wschodnią, a jego przejawem są między innymi odmienne polityki innowacyjności oraz inwestycji w B+R. Wiąże się on po części także z innymi zróżnicowaniami: między nowymi i starymi krajami UE, które mają różne podejście do polityki spójności i inwestycji infrastrukturalnych oraz między krajami ze strefy euro a krajami aspirującymi do przystąpienia do strefy euro, co wymaga spełnienia określonych kryteriów (Boni 2012: 14).

W państwach posocjalistycznych przełamanie takich zróżnicowań i budowanie narodowych potencjałów innowacyjności jest jednak szczególnie trudne. Większość z nich (poza Słowenią i Czechami), ze względu na niski poziom rozwoju nie miała historycznie ukształtowanych wzorców innowacyjności bądź też wzorce takie miały charakter selektywny, wyspowy i załączkowy, występujący jedynie w niektórych dziedzinach (np. w Polsce przed drugą wojną światową w sektorze lotnictwa). Z kolei w okresie transformacji ustrojowej oprócz silnych impulsów modernizacyjnych wystąpiło także wiele zjawisk i procesów ograniczających rozwój nowoczesnej gospodarki oraz zbliżanie się do poziomu najważniejszych krajów świata.

Na narastający w Polsce i innych krajach regionu od lat siedemdziesiątych XX wieku dystans innowacyjny nałożyły się po 1989 roku nowe problemy, takie jak recesja transformacyjna, wycofanie państwa z aktywności w polityce gospodarczej w warunkach słabości innych podmiotów krajowych mogących w tym zakresie zastąpić jego instytucje, deficyt kapitału inwestycyjnego, a także nieprzygotowanie do tego typu aktywności wynikające z dużego tempa zmian politycznych

³⁶⁴ Według OECD sfera badań i rozwoju (B+R, *research and development*), łączy trzy komponenty: badania podstawowe (*underpinning research*), badania stosowane (*applied research*) i działania rozwojowe (*experimental research*). Badania podstawowe dzieli się na badania główne (*basic research*) i strategiczne (*strategic research*), służące poznaniu bez przyjętych z góry ograniczeń przedmiotowych oraz poszukiwaniu rozwiązań teoretycznych wybranych problemów. Badania stosowane mają także charakter teoretyczny, prowadzi się je na zamówienie, służą tworzeniu ram dla działalności rozwojowej. To ostatnie umożliwia powstawanie nowych produktów i procesów także w obszarze nauk społecznych, mieszczących się w badaniach podstawowych oraz stosowanych i przyjmuje postać programów operacyjnych (Jasiński 2010: 26).

i ustrojowych. Niebagatelne znaczenie miała początkowo także ideologiczna niechęć do aktywnej polityki rządu w zakresie innowacyjności w Polsce kojarzona z etatyzmem, niestabilność polityczna i słabość polityk publicznych wynikające z wczesnego etapu rozwoju nowych instytucji, szczupłość zasobów potrzebnych do budowania nowoczesnej gospodarki, a także przekonanie o pozytywnej roli, jaką mogą w tym zakresie odegrać inwestorzy zagraniczni.

W tej ostatniej kwestii można było dostrzec przejawy myślenia życzeniowego reformatorów, odległego od praktyki gospodarczej. Marginalizowano fakt, że w warunkach globalizacji najnowsze technologie są rozpatrywane jako cenny zasób strategiczny, ważny dla budowania przewagi konkurencyjnej na różnych rynkach. Stąd też duże korporacje zwykle inwestują w B+R w krajach macierzystych, w których zlokalizowane są ich siedziby (co często wynika również z uzgodnień politycznych i warunków korzystania z pomocy publicznej).

Tendencją rynkową jest kumulacja innowacji w najbardziej rozwiniętych państwach, a wewnątrz nich w regionach i aglomeracjach będących centrami rozwoju (Porter 2001; Florida 2005)³⁶⁵. Wśród przesłanek tej tendencji można również wskazać wysoki poziom koncentracji potencjału badawczego w niektórych ośrodkach, konieczność zachowania tajemnicy przemysłowej oraz strategię marketingowe wprowadzania nowych produktów, którym sprzyja trudniejszy rynek oraz znacząca liczba zasobniejszych i wymagających klientów³⁶⁶. Ważne jest również powiązanie z potencjałem absorpcyjnym lokalnych firm.

W rezultacie badania dowodzą, że występuje mniejszy, niż oczekiwano, transfer wysokich technologii z krajów centralnych do rozwijających się, transgraniczne korporacje rzadko udostępniają lokalnym partnerom najnowsze technologie, a rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w akumulacji wiedzy jest odmienna w różnych gospodarkach. Zwłaszcza jeśli brakuje w tym zakresie efektywnych instytucji sprzyjających w krajach pobytu ich przejmowaniu i upowszechnianiu przez przedsiębiorstwa³⁶⁷. Wskutek słabości krajowych ośrodków innowacji o kie-

³⁶⁵ Analogiczne tendencje w odniesieniu do Polski wykazują badania nad regionalnymi źródłami wzrostu i innowacyjności bazujące na modelu 3T (technologia, talent i tolerancja) Richarda Florydy, wyróżniające pozytywnie największe aglomeracje w województwie mazowieckim (Warszawa), małopolskim (Kraków), dolnośląskim (Wrocław), śląskim (Katowice) i pomorskim (Gdańsk). Zob. Klinecicz (2010).

³⁶⁶ Zjawisko to charakteryzuje koncepcja popytowego podejścia do tworzenia innowacji we współpracy z użytkownikami, *user-driven innovation*. Zob. Izydorczyk, Kwiecień (2010).

³⁶⁷ Wielkość i charakter korzyści kraju przyjmującego inwestorów zagranicznych zależy między innymi od tego, czy ich działania mają orientację horyzontalną (nastawioną głównie na dostęp do rynków zbytu dla produktów firmy) bądź też wertykalną, ukierunkowaną na wykorzystanie niskich cen czynników i nakładów produkcyjnych dla obniżki kosztów. W orientacji horyzontalnej transfer technologii służy tylko interesom filii na określonym rynku, a z inwestycji tego typu powstają raczej nieduże efekty dla kraju przyjmującego. W przypadku orientacji wertykalnej może nastąpić szybsze oddziaływanie transferu technologii na krajowe zdolności technologiczne, co wiąże się z tworzeniem silnych powiązań kooperacyjnych z firmami lokalnymi. Wybór orientacji uwarunkowany jest również

runkach rozwoju technologicznego decydują centrale zagranicznych korporacji, określające również lokalizację ośrodków badawczych i cele prowadzonych badań. Dysponują one władzą sieci, to znaczy określają zasady i standardy dające możliwość kontroli oraz koordynacji ponadnarodowych powiązań biznesowych (Castells 2013: 54–55)³⁶⁸. Efektem jest specjalizacja miejscowych ośrodków badawczych zgodna z interesami korporacji, co nierzadko przyczynia się do ich izolacji od rodzimej gospodarki i wytworzenia lub wzmocnienia nowego dualizmu rozwojowego, niedającego porównywalnych możliwości transferu technologii do miejscowych firm³⁶⁹.

Polska gospodarka zbliża się stopniowo do sytuacji, w której kontynuacja imitacyjnego modelu wzrostu, polegającego na sprowadzaniu zaawansowanych rozwiązań technologicznych z zagranicy, będzie coraz trudniejsza i bardziej kosztowna. Doświadczenia innych państw pokazują, że rozwiązania, które mogłyby podnieść produktywność krajowych firm (szczególnie gdy zbliżają się do światowej granicy technologicznej) są reglamentowane przez innowatorów w krajach wysoko rozwiniętych, starających się utrzymać swoją przewagę konkurencyjną między innymi w postaci monopolu technologicznego (Bukowski i in. 2012: 5). Główną metodą przeciwdziałania takim scenariuszom jest zwiększanie krajowego potencjału innowacyjności, przez co wzmocnieniu ulegają także zdolności jej absorpcji i dyfuzji. Bez tego rozwój gospodarczy Polski stawałby się coraz bardziej uzależniony od drogiego oraz trudno dostępnego zagranicznego *know-how*³⁷⁰.

Innowacyjność jest jednak zjawiskiem wielowymiarowym. Istnieje wiele sposobów pomiarów innowacyjności gospodarki w warunkach globalizacji. Wśród najczęściej stosowanych znajduje się między innymi wielkość nakładów na B+R jako procent PKB, liczba patentów na milion mieszkańców, procent firm współpracujących w działalności innowacyjnej, *venture capital* jako procent PKB, liczba badaczy na tysiąc mieszkańców, artykuły naukowe na milion mieszkańców, procent absolwentów w naukach technicznych, zasoby ludzkie w nauce i technice jako procent ogółu zatrudnionych bądź udział produktów wysokiej techniki w bilansie handlowym kraju.

wielkością dystansu technologicznego między firmami zagranicznymi i krajowymi oraz kierunkiem zmian w kraju przyjmującym (Zorska 2007: 291–294).

³⁶⁸ W Polsce aktywność B+R korporacji międzynarodowych ma na ogół charakter prostych dostosowań produktów i udoskonalenia procesów produkcyjnych oraz opiera się na rozproszonych centrach badawczych słabo związanych z lokalnym otoczeniem. Jesteśmy zatem producentem dóbr, które w większości projektowane są gdzie indziej, a zyski z ich produkcji są transferowane za granicę (Bukowski 2012: 17–19).

³⁶⁹ Przegląd literatury dotyczącej problemów innowacyjności gospodarczej w Europie Środkowo-Wschodniej przeprowadza Grosse (2007: 30–35).

³⁷⁰ Porównania nakładów w Grupie Wyszehradzkiej pokazują, że firmy zagraniczne w tych państwach mają relatywnie duże znaczenie w działalności B+R. W latach 1997–2005 na Węgrzech ich udział w nakładach na badania ponoszone przez sektor firm osiągnął 80 procent, w Polsce 30 procent, a na Słowacji 25 procent (Weresa 2010: 38).

Dane w tabeli 3.17 charakteryzują syntetycznie za pomocą jednego z takich wskaźników położenie Polski w sferze innowacyjności na tle innych wybranych krajów, z uwzględnieniem ich odmienności instytucjonalnych – gospodarek posocjalistycznych, gospodarek liberalnych, europejskich gospodarek koordynowanych, modelu skandynawskiego i wariantu śródziemnomorskiego oraz Rosji. Potwierdzają w badanym aspekcie tezę Nölkego i Vliegentharta o jakościowej odrębności modelu gospodarczego Europy Środkowej.

Tabela 3.17. Wydatki na B+R w wybranych państwach w latach 2002–2011 jako procent PKB z uwzględnieniem ich odrębności instytucjonalnych

Kraj, model	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Średnia
<i>gospodarki posocjalistyczne</i>											
Czechy	1,15	1,20	1,20	1,35	1,49	1,48	1,41	1,47	1,55	1,84	1,41
Węgry	1,00	0,94	0,88	0,94	1,10	0,98	1,00	1,17	1,17	1,21	1,03
Polska	0,56	0,54	0,56	0,57	0,56	0,57	0,60	0,67	0,74	0,77	0,61
Słowacja	0,57	0,57	0,51	0,51	0,49	0,46	0,47	0,48	0,63	0,68	0,54
<i>gospodarki liberalne</i>											
Wielka Brytania	1,80	1,75	1,69	1,72	1,74	1,77	1,78	1,85	1,80	1,77	1,77
USA	2,60	2,60	2,53	2,58	2,62	2,69	2,82	2,87	-	-	2,66
<i>kontynentalne gospodarki koordynowane</i>											
Austria	2,12	2,24	2,24	2,46	2,44	2,51	2,67	2,71	2,79	2,75	2,49
Niemcy	2,50	2,54	2,50	2,51	2,54	2,53	2,69	2,82	2,80	2,84	2,63
<i>wariant skandynawski</i>											
Finlandia	3,36	3,44	3,45	3,48	3,48	3,47	3,70	3,94	3,90	3,78	3,60
Szwecja	-	0,38	3,58	3,56	3,68	3,40	3,70	3,60	3,39	3,37	3,18
<i>model śródziemnomorski</i>											
Hiszpania	0,99	1,05	1,06	1,12	1,20	1,27	1,35	1,39	1,39	1,33	1,22
Grecja	-	0,57	0,55	0,60	0,59	0,60	-	-	-	-	0,52
Portugalia	0,73	0,71	0,74	0,78	0,99	1,17	1,50	1,64	1,59	1,50	1,14
Rosja	1,25	1,29	1,15	1,07	1,07	1,12	1,04	1,24	1,11	-	1,15

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Jeśli dane z tabeli 3.17 odnieść także do innych wariantów europejskiego kapitalizmu, wyraźny jest bardzo duży dystans dzielący nakłady na B+R w Grupie Wyszehradzkiej od najbardziej innowacyjnych w UE państw skandynawskich, a w mniejszym stopniu również od gospodarek koordynowanych i liberalnych. Przeciętna wielkość tych nakładów jest w Grupie Wyszehradzkiej zbliżona do krajów Europy Południowej, co w świetle ich obecnego kryzysu stanowi negatywny

układ odniesienia w dyskusjach na temat tworzenia gospodarki opartej na wiedzy i nowych źródeł konkurencyjności. Zwłaszcza że kryzys zwiększył międzynarodową presję konkurencyjną w Europie i na rynkach globalnych. Taka sytuacja wymusza poszukiwanie nowych czynników wzmacniających przewagi konkurencyjne. W tym kontekście ważnym wskaźnikiem są dane za okres 2002–2011, które dowodzą, że kraje Grupy Wyszehradzkiej (poza Czechami) mają porównywalne lub niższe nakłady na B+R od państw Europy Południowej oraz Rosji. Polska, podobnie jak Słowacja, w tym zakresie lokuje się blisko Grecji.

Jeszcze większy dystans dzieli państwa naszego regionu od innych porównywalnych krajów i modeli kapitalizmu w zakresie patentów rejestrowanych w Europejskim Urzędzie Patentowym (European Patent Office, EPO) oraz jego amerykańskim odpowiedniku (United States Patent and Trademark Office, USPTO). Także w tym aspekcie innowacyjności w EPO czołówkę tworzą państwa skandynawskie, Niemcy i Stany Zjednoczone, natomiast w USPTO przeważają Stany Zjednoczone, a za nimi znów Skandynawia i Niemcy. Europa Środkowa jest natomiast „od zawsze” outsajderem; uwaga ta szczególnie dotyczy Polski.

Tabela 3.18. Patenty złożone do EPO w wybranych państwach (liczba patentów na milion mieszkańców) z uwzględnieniem ich odrębności instytucjonalnych

Kraj, model gospodarczy	1978	1987	1990	2000	2006	2009
<i>gospodarki posocjalistyczne</i>						
Czechy	-	-	-	0,5	1,8	1,2
Węgry	0,1	0,80	0,60	3,4	4,4	2,3
Polska	-	0,01	0,02	0,1	0,6	0,9
Słowacja	-	-	-	0,3	1,4	0,3
<i>gospodarki liberalne</i>						
Wielka Brytania	1,5	9,8	12,2	32,5	21,0	14,9
USA	-	13,1	19,1	43,8	32,9	-
<i>kontynentalne gospodarki koordynowane</i>						
Austria	0,3	5,0	6,8	18,7	36,6	20,8
Niemcy (łącznie z byłym NRD od 1991 r.)	5,3	18,4	19,6	50,7	39,2	30,0
<i>wariant skandynawski</i>						
Finlandia	-	4,4	12,6	123,9	106,6	50,1
Szwecja	1,6	9,2	11,4	73,5	76,2	49,0
<i>model śródziemnomorski</i>						
Hiszpania	0,03	0,30	0,50	3,3	4,7	4,4
Grecja	0,10	0,30	0,40	1,1	1,3	0,8
Portugalia	-	0,02	0,09	0,4	2,3	1,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Tego rodzaju wskaźniki powodują, że w dyskursie naukowym **narasta przeświadczenie o długookresowych zagrożeniach dla rozwoju Polski wynikających z utrzymywania się dystansu w sferze innowacji** w porównaniu nie tylko z czołówką światową (Korea Południowa, USA, Japonia), lecz również z większością krajów Unii Europejskiej, w tym z Czechami i Węgrami³⁷¹. Brak efektywnych reform w tym zakresie oznaczałby faktyczne przyzwolenie na dalsze reprodukcje rozwoju Polski jako państwa peryferyjnego, technologicznie i naukowo zapóźnionego, które nie potrafi spożytkować swojego największego potencjału, jaki tworzy relatywnie dobrze wykształcone młode pokolenie, w znacznej mierze skazane na nisko wynagradzane prace poniżej kwalifikacji, umowy tymczasowe i emigrację zarobkową.

Polska polityka gospodarcza po 1989 roku nie radzi sobie z problemem inwestycji w wiedzę, której bardzo ważną częścią są nakłady na B+R³⁷². Wśród powodów tej sytuacji wskazuje się niedokończenie transformacji oraz przeregulowanie sektora akademickiego i badawczego, brak skutecznych powiązań horyzontalnych i współpracy między różnymi sferami działalności publicznej a także niezdolność sprzężenia potencjału firm z kapitałem polskim i zagranicznym³⁷³. Słabe są również podstawy informacyjne oraz rozwiązania instytucjonalne sprzyjające tego rodzaju alokacjom (Baczko 2013: 5).

Polska gospodarka specjalizuje się w adaptacji, a nie w innowacji; wytwarzamy i montujemy produkty „wymyślone” w innych krajach – samochody, części samochodowe, telewizory LCD, a także inne zestandaryzowane wyroby średniej techniki. Utworzyliśmy nieliczne nisze innowacyjności w obszarze wysokich tech-

³⁷¹ Polityka innowacyjna w Polsce jest prowadzona od 1994 roku, kiedy opracowane zostały przez Komitet Badań Naukowych (KBN) „Założenia polityki innowacyjnej” zatwierdzone przez Radę Ministrów. Realizują ją ministerstwa i ich agencje, a także władze samorządowe (Wojnicka 2004: 125). Już dekadę później zwracano uwagę, że Polska nadal ma udział wyrobów wysokiej techniki w obrotach handlu zagranicznego na poziomie Grecji i Portugalii. Różnice w nakładach *per capita* na sektor badawczy są ogromne: w USA czternaście razy większe niż w Polsce, w Japonii trzynastą raz, w Niemczech i we Francji dziewięć razy, a w Czechach dwukrotnie. Niska jest także efektywność środków wydawanych w Polsce na B+R, mamy także do czynienia z odwróconymi proporcjami w ich strukturze – zdominowanej przez środki publiczne, a nie sektor prywatny. „Pod względem innowacyjności jesteśmy na końcu Europy. Europa [...] nie przoduje na świecie, ale dobrze byłoby osiągnąć przynajmniej jej tempo postępu technicznego” (Józefiak 2005: 15–16). Pomimo upływu lat, uwagi te są nadal aktualne, co stanowi wymowny komentarz do oceny efektywności działań Polski w tym zakresie.

³⁷² Autorzy raportu Sieci Naukowej MSN koordynowanej przez Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, prowadzący badania od 2005 roku, regularnie zwracają uwagę na ten problem, co świadczy o jego strukturalnym i systemowym charakterze.

³⁷³ Na przykład znikomy jest stopień rozwoju przedsiębiorczości akademickiej rozumianej jako prowadzenie własnych firm typu *spin-off*, *spin-out*. W badaniach przeprowadzonych na uczelniach w 2009 roku tylko 6 procent badanych prowadziło własną firmę (Banerski i in. 2009: 10). Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości na swoich stronach internetowych udostępnia wyniki licznych badań na temat innowacyjności.

nologii, czego przykładem jest sektor lotniczy³⁷⁴. Polska gospodarka nie ma proinnowacyjnego nastawienia, co potwierdzają liczne badania, na czele z *Innovation Union Scoreboard* uznany przez Komisję Europejską za instrument monitorowania strategii *Europa 2020* (Świeboda, Petru 2012: 15). Najnowsze wyniki wskazują na obniżenie się innowacyjnej pozycji Polski, która pod tym względem znalazła się ponownie, jak w 2008 roku, w najniższej grupie (*modest innovators*) w UE, wraz z Litwą, Rumunią i Bułgarią.

Tabela 3.19. Patenty zarejestrowane przez United States Patent and Trademark Office – USPTO (liczba patentów na milion mieszkańców)

Kraj / model gospodarczy	1978	1987	1990	2000	2006
<i>gospodarki posocjalistyczne</i>					
Czechy	4,21	3,53	1,58	4,23	5,43
Węgry	7,34	9,04	5,27	7,69	4,65
Polska	1,27	0,30	0,33	0,86	0,93
Słowacja	-	-	-	1,65	1,62
<i>gospodarki liberalne</i>					
Wlk. Brytania	46,02	51,50	47,67	83,56	41,67
USA	-	180,98	197,69	397,85	265,06
<i>kontynentalne gospodarki koordynowane</i>					
Austria	37,24	50,17	45,41	90,32	62,64
Niemcy (wraz z byłym NRD od 1991 r.)	104,38	130,75	115,38	162,33	99,42
<i>wariant skandynawski</i>					
Finlandia	34,34	62,36	73,64	214,17	114,66
Szwecja	102,93	95,43	92,28	206,12	112,13
<i>model śródziemnomorski</i>					
Hiszpania	2,03	3,39	3,83	10,15	7,40
Grecja	0,48	0,88	1,58	2,25	3,15
Portugalia	0,79	0,74	0,27	1,53	0,93

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wśród zestawionych w tabeli 3.20 wskaźników Polska tylko w jednym osiągnęła wynik wyższy niż średnia dla UE – absolwenci szkół wyższych; na tle Grupy Wyszehradzkiej względnie dobrze lokuje się w sferze rozwoju *venture capital* (wynik zbliżony do Hiszpanii). Inne wskaźniki są korzystniejsze dla Czech bądź Węgier.

³⁷⁴ O innowacyjności sektora lotniczego, tak zwanej Doliny Lotniczej i Śląskiego Klastra Lotniczego oraz o wiodących przedsiębiorstwach w branży, która ma najkorzystniejszy w Polsce bilans w handlu produktami wysokiej techniki zob. Baczek 2011.

Najbardziej Polska wypada w wielkości zatrudnienia w sektorach innowacyjnych (mniejszy odsetek ma jedynie Portugalia) oraz w udziale produktów wysokiej techniki w bilansie handlowym.

Tabela 3.20. Podstawowe wskaźniki innowacyjności Polski na tle wybranych państw UE z uwzględnieniem ich odrębności instytucjonalnych

Kraj/model gospodarczy	Venture capital (procent PKB)	Wydatki firm na B+R (procent PKB)	Wydatki publiczne na B+R (procent PKB)	Zatrudnienie w sektorach innowacyjnych procent ogółu zatrudnionych	Absolwenci szkół wyższych (w procentach)	Udział produktów high tech w bilansie handlowym (w procentach)	Udział usług innowacyjnych w bilansie handlowym (w procentach)
	2007–2011	2007–2011	2007–2011	2011	2007–2011	2011	2010
UE	0,094	1,27	0,75	13,60	34,6	1,28	45,14
<i>gospodarki posocjalistyczne</i>							
Czechy	0,010	1,11	0,72	12,30	23,8	3,82	27,26
Węgry	0,030	0,75	0,43	13,10	28,1	2,98	14,99
Polska	0,051	0,23	0,53	9,30	36,9	0,88	26,14
Słowacja	-	-	0,43	10,30	23,4	4,35	19,63
<i>gospodarki liberalne</i>							
Wlk. Brytania	0,239	1,09	0,64	17,60	45,8	3,13	57,59
<i>gospodarki koordynowane</i>							
Austria	0,022	1,87	0,87	14,00	23,8	3,18	22,21
Niemcy	0,057	1,90	0,94	15,10	30,7	8,54	56,70
<i>gospodarki skandynawskie</i>							
Finlandia	0,108	2,34	1,09	15,30	46,0	1,69	35,93
Szwecja	0,156	2,34	1,03	17,40	47,5	2,02	38,70
<i>gospodarki śródziemnomorskie</i>							
Hiszpania	0,050	0,67	0,64	11,80	40,6	3,05	21,61
Grecja	0,004	0,17	0,43	11,30	28,9	-5,69	5,38
Portugalia	0,032	0,73	0,69	9,10	26,1	-1,20	28,99

Źródło: opracowanie własne na podstawie Innovation Union Scoreboard 2013.

Ostatnia z wymienionych kwestii jest określana jako „prymitywizowanie” struktury handlu zagranicznego Polski. W odniesieniu do udziału produktów wysokiej techniki w bilansie handlowym spotyka się rozróżnienie okresu „przedkryzysowego” oraz „kryzysowego”. Osłabienie i załamanie w 2009 roku dynamiki handlu zagranicznego Polski odwróciło wcześniejszą korzystną tendencję spadku znaczenia obrotów artykułami surowcowo-rolnymi na rzecz produktów przemysłowych średnio wysokiej techniki, a także usług centrów wiedzy i ośrodków badawczych (*knowledge process outsourcing*) oraz obsługi procesów biznesowych (*business process offshoring*).

Jednak kryzys zapoczątkował tendencje o odwrotnym kierunku, których przejawem jest wzrost znaczenia w handlu zagranicznym wyrobów o niższym poziomie przetworzenia. W imporcie odzwierciedleniem tej tendencji jest wzrost udziału artykułów konsumpcyjnych (zwłaszcza napojów i tytoniu), a w eksporcie – większy udział artykułów rolno-spożywczych, w tym zbóż³⁷⁵. W efekcie zmniejszyła się międzynarodowa konkurencyjność Polski w obrotach wyrobami technologicznie intensywnymi i trudnymi do imitowania, co jest następstwem spadku ich eksportu (Misala 2010: 75–79; Kotowicz-Jawor 2010).

Podobnie niekorzystne zjawiska występują na poziomie przedsiębiorstw. W najnowszym rankingu największych inwestorów w branży B+R *The 2012 Industrial R&D Investment Scoreboard* nie ma żadnej polskiej firmy, chociaż wcześniej umieszczane w nim były między innymi ASSECO oraz BIOTON lokowane wśród tego rodzaju firm w Europie. Część spośród światowych potentatów innowacyjności jest obecna także na polskim rynku, między innymi Toyota (lider rankingu globalnego) lub Volkswagen, największe w tym zakresie przedsiębiorstwo z UE, a równocześnie jeden z największych eksporterów z Polski³⁷⁶.

Wyniki wieloletnich badań potwierdzają główne tezy opracowań diagnozujących wyczerpywanie się konkurencyjności polskiej gospodarki, opartej na ni-

³⁷⁵ Recesja w strefie euro najmocniej uderzyła w polskie fabryki samochodów. Eksport pojazdów i części spadł o 7,4 procent; Volkswagen Poznań zmniejszył eksport o około 8 procent, a Fiat Auto Poland o 30 procent. Z kolei petrochemiczna Grupa Lotos zwiększyła eksport o 40 procent (olej napędowy, benzyna); sprzedaż zagraniczną zwiększył także o 12,6 procent PKN Orlen. Od 2009 roku w polskim eksporcie spada regularnie udział produktów elektromaszynowych (z 45 do 39 procent), których miejsce zajmują, oprócz produktów chemicznych (14 procent), artykuły rolno-spożywcze – wzrost udziału do 12,3 procent. Spadek eksportu dotknął firmy o najwyższym udziale sprzedaży zagranicznej, kontrolowane przez kapitał zagraniczny. Silne powiązania kooperacyjne nie zostawiają przestrzeni na dostosowanie. W przypadku produktów finalnych występuje mniejsza elastyczność niż przy półproduktach, które oferują polskie firmy (Muszyński 2013). Od 2010 roku artykuły rolno-spożywcze stanowią najbardziej dochodową grupę towarową w saldzie obrotów handlu zagranicznego Polski, co stanowi przejaw utrwalania podrzędnego miejsca polskich firm i eksportu w globalnym łańcuchu wartości.

³⁷⁶ Wśród największych inwestorów w B+R działających na rynku polskim pierwsze miejsce zajmuje Fiat Auto Poland SA (który jednak w latach 2010–2011 zmniejszył nakłady w tej dziedzinie o blisko 47 procent). Spośród innych firm z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego na dalszych pozycjach znajdują się między innymi Telekomunikacja Polska, ABB, Bombardier Transportation i Robert Bosch. Chociaż przedsiębiorstwa te odgrywają nierzadko bardzo znaczącą rolę w gospodarce, wiedza na temat ich inwestycji rozwojowych jest ograniczona, między innymi ze względu na lokowanie środków finansowych w różnych branżach. Spośród firm kapitału polskiego w „Raporcie o największych inwestorach w Badania i Rozwój w 2012 roku” odnotowany jest BUMAR, ASSECO Poland, Commarch, Zakłady Farmaceutyczne Polpharma, Solaris Bus, Adamed, KGHM i Famur. Warto jednak zauważyć, że liczba inwestorów w B+R w Polsce stopniowo rośnie, a firmy przekazują na te cele więcej środków, niż to wynika z dostępnych danych. Ograniczenia metodologiczne powodują jednak, że nie dysponujemy pełnymi informacjami na temat wartości takich nakładów (np. tylko część dużych concernów prezentuje swoje wyniki opinii publicznej). Trudno mierzalne i słabo rozpoznane są innowacje mniejszych przedsiębiorstw, niełatwo bowiem ustalić, w jakim procencie tych firm prowadzone są badania własne, a w jakim zlecane przez inne ośrodki (Baczek i in. 2013).

skich nakładach, zwłaszcza niskich kosztach pracy. Przewagi komparatywne polskich przedsiębiorstw w eksporcie występowały głównie w handlu towarami pracochłonnymi, o niskiej wartości dodanej. Poprawę produktywności gospodarki uzyskiwano przede wszystkim poprzez zmiany związane z transformacją ustrojową – liberalizację i deregulację rynków, prywatyzację i inne zmiany instytucjonalne powodujące realokację zasobów oraz lepsze ich wykorzystanie dzięki poprawie zarządzania i marketingu, korzyści skali produkcji itd. Znaczenie innowacyjności dla poprawy konkurencyjności polskiej gospodarki było i jest nadal stosunkowo niewielkie³⁷⁷ (Weresa 2006).

Pozytywne efekty wcześniejszych reform zostały już w znacznej mierze zdyskontowane. Po 2004 roku zaczęły natomiast ujawniać się ograniczenia zasobów ludzkich wynikające z masowej emigracji polskich pracowników do innych krajów UE. To spowodowało wzrost kosztów pracy i niedobory wykwalifikowanych kadr. W konsekwencji **zdolność innowacyjna Polski jest niewystarczająca do tworzenia zasobów strategicznych**, takich jak nowa wiedza, innowacje lub poprawa jakości zasobów ludzkich. „Dalszy wzrost produktywności można osiągnąć przede wszystkim poprzez konkurowanie innowacyjnymi dobrami i usługami. W tym celu konieczne są inwestycje w tworzenie nowej wiedzy i rozwój kapitału ludzkiego oraz dokończenie reform, a w szczególności uelastycznienie rynku pracy oraz dalsze zmiany instytucjonalne” (Weresa 2006: 13).

Równocześnie globalne firmy konsultingowe podkreślają, że Polska ma w zakresie innowacyjności znaczący potencjał w postaci rozwiniętego zaplecza B+R, dużej liczby studentów i osób w wieku produkcyjnym oraz prognozowanym w najbliższych latach tańszym kapitałem ludzkim. Potencjał ten dostrzegają przedsiębiorstwa międzynarodowe otwierające w Polsce swoje centra badawczo-rozwojowe, między innymi Microsoft, Samsung Electronics, General Electric, Siemens, Google i IBM (KPMG 2009). Znaczących inwestycji dokonały także znane korporacje z branży elektronicznej, w produkcji komputerów (Dell) i telewizorów (Sharp, Toshiba, LG Electronics, Orion) [Ministerstwo Gospodarki 2012: 231].

W dyskusji na temat modelu gospodarczego rozwoju Polski zwraca się uwagę, że wyraźne zmniejszenie w okresie dwóch dekad dystansu dzielącego nasz kraj od Europy Zachodniej dokonało się głównie za sprawą kapitału zagranicznego. Wzrost innowacyjności polskiej gospodarki, oparty na większej produktywności i wydajności pracy, wytworzył wzorzec „dyfuzji naśladowczej” bazującej na imporcie technologii. Jak pokazują wyniki badań, wzorzec ten w rosnącym zakresie ujawnia jednak ograniczenia, których symptomem jest między innymi słabość krajowego zaplecza innowacyjności, nadmierne uzależnienie finansowania roz-

³⁷⁷ Innowacyjności w największym zakresie sprzyja prywatyzacja z udziałem strategicznych inwestorów zagranicznych. Taka prywatyzacja na ogół prowadzi także do ujednoczenia profilu działalności pomiędzy podmiotem zagranicznym i jego spółką-córką w Polsce, co wynika z preferencji dla obsługiwania lokalnych rynków poprzez sieć lokalnych producentów (Maszczyk 2007).

woju od kapitału zagranicznego bądź „prymityzowanie” struktury handlu zagranicznego Polski³⁷⁸.

Kumulowanie się różnych zagrożeń (w tym niskiej innowacyjności) może w dłuższym czasie prowadzić do dryfu rozwojowego, rozumianego jako wygaszanie tempa modernizacji podjętej wraz z transformacją posocjalistyczną i akcesją do UE. Znalazło to oficjalne odzwierciedlenie w raporcie przygotowanym przez zespół doradców premiera Donalda Tuska *Polska 2030* (Boni 2009). Dla uniknięcia takiego negatywnego scenariusza raport formułował postulat wyboru nowego modelu rozwojowego Polski, który miał mieć charakter innowacyjno-inwestycyjny, wykorzystujący możliwości unowocześniania struktury tworzenia PKB dzięki zwiększaniu inwestycji publicznych oraz funduszom europejskim.

Dokument zawierał również zapowiedzi radykalnej przebudowy polityki państwa, w tym opracowania i realizacji długookresowego, strategicznego podejścia do rozwoju. W zakresie wdrażania wysoko produktywnych technologii trafnie wskazywał na konieczność zwiększenia nakładów na infrastrukturę publiczną komplementarną wobec kapitału prywatnego (transportową, telekomunikacyjną, przesyłu energii), podatkowego preferowania inwestycji i oszczędności względem konsumpcji, a także zmian instytucjonalnych oraz regulacyjnych podnoszących jakość interwencji sektora publicznego (Boni 2009: 43–44).

W najnowszej wersji raportu *Trzecia Fala Nowoczesności* (listopad 2012), przedstawionej jako dokument o charakterze analitycznym i rekomendacyjnym, za kwestię kluczową uznany został „impet cyfrowy” związany z informatyzacją administracji publicznej. Cyfryzacja, wraz z innymi reformami wzmacniającymi efektywność instytucji publicznych ma stworzyć przesłanki poprawy spójności działania i współpracy między ośrodkami wspierania innowacyjności – parkami technologicznymi, centrami transferu technologii, inkubatorami, funduszami wspierającymi skalę komercjalizacji wyników badań naukowych i wzrost jakości regulacji³⁷⁹.

³⁷⁸ Jako forma przeciwdziałania takim tendencjom może być rozpatrywane wybranie przez Ministerstwo Gospodarki piętnaście branż/grup produktowych bądź usługowych, które mają przyczynić się do wykreowania polskich specjalności eksportowych. Wśród nich znajduje się branża meblarska, jubilersko-bursztyniczna, usługi IT i ITC, produkcja jachtów i łodzi rekreacyjnych, przemysł biotechnologiczny i farmaceutyczny, produkcja sprzętu medycznego i aparatury pomiarowej, branża stolarki okiennej i drzwiowej, budownictwo, branża ochrony i zachowania zabytków, kosmetyki, maszyny i urządzenia górnicze; odzież, dodatki, galanteria skórzana, turystyka medyczna, przemysł obronny, polskie specjalności żywnościowe (Polska 2012: 254–255).

³⁷⁹ W *Strategii* zaproponowano między innymi docelowe zwiększenie udziału wydatków rozwojowych w wydatkach sektora publicznego z 36,2 procent w roku 2010 do 42 procent w roku 2030, wzrost stopy oszczędności krajowych brutto w tym okresie z 18,2 procent do 22 procent, zwiększenie wydatków na B+R (w tym publicznych) z 0,75 procent do 3 procent, zwiększenie wskaźnika udziału wysokich technologii w eksporcie z 3,1 procent do powyżej 15 procent oraz przejście w rankingu *Global Competitiveness Index* z pozycji 39. na pozycję 20.–25. (Boni 2012). Jednak raporty zespołu Michała Boniego nie uzyskały statusu dokumentów rządowych, nie były przyjmowane jako obowiązujące i nie prowadziły do działań operacyjnych (Hausner i in. 2012).

W dyskusjach na temat odległego miejsca Polski w rankingach między innymi *Innovation Union Scoreboard* wyrażany jest pogląd, że ze względu na inercję ich powstawania oraz dłuższy okres potrzebny do oceny realizowanych programów nie są one w stanie w pełni uwzględnić zmian zachodzących w naszym kraju³⁸⁰. Przyrost aktywności w zakresie B+R w ostatnich latach ma charakter znaczący, a wydatki na ten cel od 2007 roku wzrosły o 35 procent. Wprowadzono wiele zmian legislacyjnych i organizacyjnych sprzyjających poprawie innowacyjności, tworzących nowe możliwości pobudzania współpracy nauki z biznesem. Ich efekty nie są jeszcze wykazywane w badaniach porównawczych³⁸¹.

Jednak zdaniem wielu ekspertów, w Polsce nie stworzono całościowego systemu sprzyjającego innowacji – od tworzenia stabilnych ram prawnych i podatkowych, przez zwiększenie dostępności funduszy *venture capital* i odpowiednią edukację (Cieślak-Olszewska 2013). Pomimo utrzymywania się wzrostu gospodarczego i względnej odporności na kryzys (w porównaniu z większością gospodarek UE) miliardy euro z funduszy unijnych, które otrzymała Polska w ramach perspektywy budżetowej 2007–2013, nie przyczyniły się do istotnego wzrostu innowacyjności³⁸². Brak wyraźnej poprawy (a nawet pogarszanie się) wielu wskaźników innowacyjności wskazuje, że środki UE są w tym zakresie wykorzystywane mało efektywnie. Podobna sytuacja wcześniej wystąpiła w Hiszpanii, która wykorzystywała unijne fundusze przede wszystkim na budowę tradycyjnej infrastruktury komunikacyjnej, zaniedbując kwestie innowacyjności i B+R (Hübner 2010).

W dyskusjach akcentuje się także konieczność zmian o bardziej kompleksowym, systemowym lub modelowym charakterze. Skuteczne wspieranie innowacji w Polsce wiąże się z koniecznością wypracowania rozwiązań, zmieniających całościowo interakcje zachodzące pomiędzy instytucjami i aktorami oddziałującymi na tę sferę gospodarki. Wypracowanie i wdrożenie nowych działań jest tym bardziej niezbędne, że globalny kryzys pogarsza zewnętrzne uwarunkowania roz-

³⁸⁰ W dyskusji metodologicznej nad tym rankingiem podkreśla się długookresowy i wielowymiarowy charakter czynników wpływających na innowacyjność. Wiele z nich, między innymi warunki makroekonomiczne lub czynniki jakościowe, nie jest ujmowanych w *Innovation Scoreboard* (Schibany, Estreicher 2008).

³⁸¹ Według Ministerstwa Gospodarki (Polska 2012: 234–239), oprócz wzrostu nakładów publicznych oraz prywatnych na B+R, zwiększył się także udział zatrudnionych w sektorach usług wysokich technologii, odnotowano także trzykrotny wzrost przychodów ze sprzedaży licencji i patentów zagranicą. Powiększa się również liczba działających w Polsce klastrów i inicjatyw klastrowych, parków i inkubatorów technologicznych, akademickich inkubatorów przedsiębiorczości, centrów transferu technologii, funduszy kapitału załączkowego, sieci aniołów biznesu, lokalnych i regionalnych funduszy pożyczkowych, funduszy poręczeń kredytowych oraz ośrodków szkoleniowo-doradczych i informacji.

³⁸² Polska mogłaby wyjść wzmocniona z kryzysu globalnego, jeśli rząd realizowałby długofalowe polityki rozwojowe, wprowadzające zmiany strukturalne i podwyższające konkurencyjność gospodarki. Jednak warunkiem takich działań była większa mobilizacja funduszy krajowych, ponieważ dostępne środki unijne są niewystarczające dla poprawienia niskich wskaźników społeczeństwa informacyjnego (Grosse 2009).

woju gospodarczego Polski. Przejawem tej tendencji jest między innymi spadek inwestycji zagranicznych o 75 procent w 2012 roku, pogorszenie struktury handlu zagranicznego Polski, przedłużająca się recesja w strefie euro, a także prognozy niskiego tempa rozwoju gospodarczego w państwach zachodnich.

Globalny kryzys finansowy powoduje, że istniejące i przygotowywane zarówno międzynarodowe (w tym unijne), jak i krajowe regulacje w sektorze bankowym nie tworzą silnego impulsu do wzrostu gospodarczego i przełamania kryzysu. Z kolei zmiany modelu funkcjonowania UE działają na rzecz ograniczania unijnego budżetu, komplikowania zasad wydatkowania środków, ściślejszego narzucania struktury wydatków i utrudnienia ich wykorzystania w latach 2014–2020, co może znacząco obniżyć finansowanie działań na rzecz innowacyjności polskiej gospodarki z funduszy unijnych³⁸³.

Wydatkowane dotąd znaczące fundusze unijne i krajowe nie stymulują dostatecznie „kreatywnej innowacyjności”, co jest interpretowane jako kolejny wskaźnik instytucjonalnej słabości państwa i administracji publicznej³⁸⁴. Sposób wykorzystania tych środków spowodował ich ukierunkowanie przede wszystkim na wywołanie efektu popytowego³⁸⁵. Pobudzało to wprawdzie wzrost gospodarczy, tworzyło bufor osłabiający zjawiska kryzysowe i łagodziło nierównowagę budżetową, lecz równocześnie przyczyniło się do preferowania działań premiujących szybkie wydawanie środków oraz ograniczenie kryteriów debaty publicznej głównie do kwestii finansowej absorpcji zagospodarowania środków pomocowych („wyciskania brukselki”, 300 miliardów złotych unijnego wsparcia do 2020 roku itd.). Uruchomiony został mechanizm preferujący projekty o niskim ryzyku opóźnień w realizacji, co zminimalizowało zagrożenie niewydatkowania środków w założonym czasie.

Jednak mechanizm ten w niewielkim stopniu zmienił sferę innowacyjności, a Polska wchodzi w fazę „dryfu rozwojowego” grożącego w nieodległej przyszłości utratą przewag konkurencyjnych. W takim kontekście charakteryzowane są trzy główne syndromy słabości polityki rozwojowej państwa polskiego: pasywne

³⁸³ W sektorze bankowym używa się określenia „szok regulacyjny”, które charakteryzuje wprowadzanie rozwiązań zawierających, obok wielu pozytywnych elementów, także wymogi ograniczające akcję kredytową, zwłaszcza w zakresie kredytów mieszkaniowych i inwestycyjnych, w szczególności w zakresie projektów infrastrukturalnych. Zob. Kasiewicz, Kurkliński i in. (2013; 2012).

³⁸⁴ Kwestie te szerzej charakteryzuje w raporcie *Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu?* zespół badawczy pod kierunkiem Jerzego Hausnera (2012), już w tytule nawiązując do prognozy ostrzegawczej zawartej w diagnozie *Polska 2030*.

³⁸⁵ Raport *Kurs na innowacje* wśród takich barier wskazuje między innymi brak instytucjonalnych rozwiązań w zakresie planowania strategicznego, centralizację a zarazem fragmentaryzację państwa i dominację podejścia sektorowego, conceptualną słabość polityki rozwoju regionalnego, biurokracyjną europeizację polskiej administracji publicznej, hiperformalizację procedur, system zamówień publicznych, pozorną konsultację społecznych i nieprzejrzystość polityki rozwoju. Wcześniej bariery w dystrybucji środków unijnych w Polsce w latach 2004–2006 w perspektywie teorii systemowej Niklasa Luhmana analizowali Bukowski, Gadowska i Polak (2008).

przywództwo polityczne, proceduralno-ekstensywny system polityki rozwoju oraz niski poziom uczenia się i refleksyjności. **Pasywność przywództwa** jest rozpatrywana jako problem instytucjonalny, a nie personalny. Wśród cech takiego przywództwa wskazuje się ograniczone kwalifikacje rządzących do wytyczania celów rozwojowych i niewielką determinację w ich realizacji, słabość mechanizmów ustanawiania strategicznych celów polityki rozwoju, marginalizację sfery publicznej i dyskursu o sprawach zasadniczych oraz słabość zaplecza analitycznego i conceptualnego dla prowadzenia polityki rozwoju.

Konsekwencją tych zjawisk jest słabość suwerennej myśli rozwojowej przejawiająca się w rezygnacji ze strategicznego zarządzania sprawami publicznymi na rzecz marketingu politycznego i biurokratycznego administrowania³⁸⁶. Syndrom proceduralno-ekstensywnego systemu rozwoju ujawnia się między innymi w utożsamianiu wydatkowania środków finansowych z polityką rozwoju mierzoną wzrostem nakładów budżetowych i wskaźnikami absorpcji środków unijnych, w redukowaniu kompleksowości przez wzmacnianie proceduralnej złożoności, a także słabości w sferze analizy, programowania i implementacji oraz oceny polityk publicznych. Jego następstwem jest zastępowanie zarządzania strategicznego polityką administrowania procedurami. Natomiast syndrom niskiego poziomu uczenia się i refleksyjności przejawia się w słabych powiązaniach wyników ewaluacji z procesami decyzyjnymi, dominacji aspektów kontrolno-nadzorczych nad uczeniem się i nadmierne sformalizowaniu procedur ewaluacyjnych.

Jego produktem jest mało kreatywna adaptacja systemu zarządzania polityką rozwoju. Długotrwałe wstępowanie takich syndromów wraz z deficytem infrastrukturalnym w dostępie do Internetu, barierami dla przedsiębiorczości i słabym jakościowo kształceniem, powoduje marnowanie potencjału rozwojowego Polski przez źle zarządzoną sferę otoczenia gospodarki. W propozycjach nowego modelu rozwoju społeczno-gospodarczego Polski kluczową kwestię stanowi przełamanie dominującej formuły „dyfuzji naśladowczej” i przejście do bardziej innowacyjnej „dyfuzji kreatywnej”.

Zasadniczą przyczyną niepowodzenia polskiej polityki innowacyjności jest zatem mechaniczne przenoszenie wzorców z państw o wyższym poziomie rozwoju, gdzie zwiększanie potencjału naukowo-badawczego działa skuteczniej, ponieważ gospodarka zgłasza popyt na produkty nauki. W Polsce, podobnie jak w innych krajach posocjalistycznych zdominowanych przez małe firmy, rozwój pobudza

³⁸⁶ Słabość suwerennej myśli strategicznej w relacjach z UE przybiera formę podporządkowania polskiej polityki rozwojowej działaniom Komisji Europejskiej i realizacji Europejskiej Polityki Spójności. Ze względu na niską efektywność państwa i brak podejścia strategicznego, zmiany rządów oznaczają „wyrzucanie do kosza” wcześniejszych koncepcji, co sprzyja zachowaniem reaktywnym, opóźnieniom i niespójności programowej ograniczającej w znacznej mierze rolę Polski do absorpcji środków unijnych, a nie podmiotu koordynującego politykę rozwoju kraju (Hausner i in. 2012: 44–45), Grosse (2010: 99–101).

w znacznej mierze napływ kapitału zagranicznego, a to ogranicza popyt na innowacyjne produkty. Przełamanie takiego antyrozwojowego mechanizmu wymaga więc wzmacniania roli czynników wewnętrznych, lokalnych i regionalnych, tworzenia warunków strukturalnych i instytucjonalnych zachęcających firmy (zwłaszcza małe i średnie) do wnoszenia kreatywnego wkładu do importowanych i imitowanych rozwiązań. Przykładem sukcesu jest sektor produkcji gier komputerowych. Interwencja publiczna powinna być zatem kierowana do dziedzin wzmacniających popyt na innowacje i wspieranie „dyfuzji kreatywnej” poprzez rozwój wzornictwa, systemów informacyjnych, kanałów dystrybucji, marketingu, szkoleń zawodowych i szkoleń dotyczących jakości³⁸⁷. Przewyciężenie głównych syndromów słabości polskiej polityki w zakresie innowacyjności jest uzależnione przede wszystkim od jakości przywództwa, woli politycznej i zmiany stylu rządzenia państwem w kierunku rozwoju uwzględniającego postulaty istotnych przekształceń instytucjonalnych. Bez ich realizacji wzrost innowacyjności polskiej gospodarki będzie nadal głównie polityczną deklaracją intencji (tabela 3.21).

W perspektywie analizy możliwości rozwoju innowacyjności w Polsce za istotne uważane są także nowe podejścia do badań stosowane przez OECD³⁸⁸. Punktem wyjścia jest pojęcie Narodowego Systemu Informacji (NSI), w którym głównym przedmiotem badań są systemy instytucjonalne wspierające przepływ wiedzy i informacji pomiędzy aktorami obszaru B+R wewnątrz sektora prywatnego, między sektorem prywatnym i publicznym, dyfuzji innowacji poprzez zakupy nowatorskich dóbr i usług oraz pozyskiwanie tzw. cichej wiedzy (*tacit knowledge*) dzięki mobilności pracowników³⁸⁹. Badania prowadzone w perspektywie NSI koncentrują się głównie na właściwościach sieci powiązań i transferów między głównymi aktorami biorącymi udział w ich powstaniu.

³⁸⁷ Wśród propozycji realizacji nowego podejścia do konkurencyjności i innowacji wskazywane jest między innymi zbudowanie krajowego systemu ochrony patentowej i obniżenie kosztów postępowania patentowego, tworzenie wysokiej klasy terytorialnie skoncentrowanych konsorcjów badawczych, lokowanie agend państwowych związanych z programowym wsparciem procesów rządzenia w wiodących centrach naukowych, zmiana systemu zamówień publicznych w sposób korzystny dla jednostek badawczych o zweryfikowanym potencjale, zmiany w szkolnictwie wzmacniające kształcenie dobrze wykwalifikowanych pracowników, w tym w ramach nowoczesnego kształcenia dualnego współorganizowanego z pracodawcami; działania na rzecz strukturalnych wymiarów przedsiębiorczości (dostępu do infrastruktury, tanich mediów, kapitału), a także rewitalizacja obywatelskiej przestrzeni publicznej sprzyjającej rozwojowi kapitału społecznego niezbędnego do tworzenia gospodarki sieciowej. Zob. Hausner (2012: 83–101)

³⁸⁸ Szczegółowo zajmują się tym autorzy opracowania *Potencjał i bariery polskiej innowacyjności* (Bukowski i in. 2012).

³⁸⁹ Pojęcie *tacit knowledge* wprowadził do filozofii nauki Michael Polanyi (brat ekonomisty Karla) dla określenia trudnej do formalnego przekazania wiedzy. Pojęcie to obejmuje jej cztery rodzaje: *know-what* (znajomość faktów), *know-why* (wiedzieć dlaczego), *know-how* (wiedzieć jak) oraz *know-who* (wiedzieć kto). Odzwierciedla to przekonanie Wittgensteina, że wiemy więcej, niż możemy powiedzieć (Polanyi 1966).

Tabela 3.21. Zjawiska występujące w sferze polityki rozwoju, ich negatywne konsekwencje oraz sposoby ograniczania

Syndrom	Konsekwencje	Postulaty
pasywne przywództwo polityczne	rezygnacja ze strategicznego zarządzania sprawami publicznymi na rzecz biurokratycznego administrowania	<ul style="list-style-type: none"> • wprowadzenie mechanizmów rozliczalności rządzących, które wykraczają poza procedury wyborcze • wzmocnienie sfery publicznej jako miejsca debaty o sprawach zasadniczych • budowanie wśród elity rządzącej przekonania, iż rolą państwa w polityce rozwoju jest obniżanie kosztów transakcyjnych procesów rozwojowych, a nie ich szczegółowe projektowanie i operacyjne nimi zarządzanie
proceduralno-ekstensywny system polityki rozwoju	substytucja zarządzania strategicznego polityką rozwoju administrowaniem procedurami polityki rozwoju	<ul style="list-style-type: none"> • modernizacja instytucji sektora publicznego dla wzmocnienia ich zdolności do realizacji celów strategicznych państwa • kształtowanie warunków dla rozwoju kultury administracyjnej zorientowanej na osiąganie celów rozwojowych • budowanie po stronie administracji przekonania o służebności wobec obywateli, organizacji i podmiotów gospodarczych
niski poziom uczenia się i refleksyjności systemu polityki spójności	niekreatywna adaptacja systemu zarządzania polityką rozwoju	<ul style="list-style-type: none"> • ugruntowanie wśród polityków świadomości znaczenia wiedzy dla dobrego rządzenia • tworzenie warunków dla zmiany kultury organizacyjnej poprzez wprowadzanie zarządczych i technologicznych mechanizmów dla prowadzenia polityki opartej na dowodach • intensyfikacja współpracy administracji publicznej z uniwersytetami i ośrodkami badawczymi

Źródło: Hausner, red., 2012.

Informacje dotyczące między innymi nakładów na B+R, ilości patentów lub handlu wysoką techniką, są łączone z danymi dotyczącymi efektywności wspólnych projektów badawczych bądź klastrów, a także poziomem kompetencji i mobilności pracowników. W ujęciu tym poświęca się dużo uwagi strategicznej roli długookresowych polityk publicznych i czynników społecznych oraz kulturowych, które wpływają na postawy wobec innowacyjności. Są one zakorzenione w narodowych wariantach kapitalizmu, z ich specyficznymi modelami gospodarczymi i społecznymi.

Związane z globalizacją i zmianami technologicznymi **przejście od industrialnej ekonomii skali do informatycznej ekonomii sieci** przejawia się także w nowym podejściu do rozwoju gospodarczego. Łączy ono ekonomię przepływów z nową geografiami ekonomiczną, które wraz z dowartościowaniem centrów kreatywności zredefiniowały znaczenie regionów i polityki regionalnej (Castells 2008; Krugman 1991; Porter 2001; Florida 2005). Zmodyfikowana rola tej „polityki dla innowacyjności” dyskutowana jest w koncepcji starego i nowego paradygmatu polityki regionalnej. Zgodnie z propozycjami OECD (2009), stary paradygmat skupiał się na okresowej interwencji w jednostkach administracyjnych regionów

zaczynających, w których rząd centralny stosował strategię sektorową, posługując się subsydiami i pomocą publiczną.

W nowym paradygmacie celem staje się uruchomienie i wykorzystanie potencjałów wzmacniających konkurencyjność współdziałających sieciowo obszarów gospodarczych, a nie jednostek administracyjnych. Zmiany powstają jako wypadkowa wielopoziomowego zarządzania publicznego, posługującego się narzędziami łączącymi zasoby twardego i miękkiego kapitału. Rozwój koncepcji NSI wiąże się z charakterystyką optymalnych rozwiązań w zakresie rozwoju innowacji, w tym uniwersalnych metod ich badania i mierzenia. Taka perspektywa pozwala na porównywanie poszczególnych NSI w sposób umożliwiający wyodrębnienie ich kilku głównych wariantów: modelu rynkowego (USA, Kanada, Australia, Izrael), modelu europejskiego (UE15, poza Skandynawią), modelu w transformacji (większość UE10, w tym Polska), modelu społeczno-demokratycznego (Skandynawia) i modelu mekoryporacyjnego (Japonia, Korea Południowa).

Modele te różnicuje stopień umiędzynarodowienia badań wpływający na tempo dostosowań do globalnych trendów, priorytety dziedzin badawczych determinujących rozwój różnych sektorów gospodarki, a także uregulowania rynku pracy określające sposób przepływu wiedzy. Na tym tle posocjalistyczny „model w transformacji” wyróżnia się najmniejszym udziałem sektora prywatnego w finansowaniu B+R, a także najniższą skutecznością polityki proinnowacyjnej. W takim znaczeniu jego funkcjonowanie potwierdza tezę Nölkego i Vligentharta na temat odrębności Europy Środkowo-Wschodniej, której gospodarki w zakresie transferu innowacji są uzależnione od korporacji ponadnarodowych.

Dalszy rozwój krajów UE10, także Polski, zależy od możliwości szybkiego kształcenia polityki proinnowacyjnej w sposób zbliżony do bardziej efektywnych modeli europejskich. Ten kierunek ewolucji wynika z logiki członkostwa w UE, jak również z unijnego wsparcia w ramach priorytetów proponowanych przez Komisję Europejską oraz transferu regulacji i metod zarządzania przekazanymi środkami. W takim ujęciu, niezależnie od krytycznych uwag dotyczących sposobu realizacji polityki rozwoju, fundamentalne znaczenie miało powstanie systemu strategicznego planowania, w tym Długookresowej Strategii Rozwoju Kraju. Strategie składające się na ten system wprowadziły bowiem rozwiązania zbliżające się do standardów nowoczesnej polityki publicznej, łącznie z programowaniem zmian w kategoriach całościowych i horyzontalnych.

Jednak chociaż działania polskiego rządu w zakresie innowacji wydają się w ostatnich latach zmierzać we właściwym kierunku, to są one mało efektywne w porównaniu z innymi krajami regionu, mobilizującymi większe środki na B+R (Estonia, Czechy). Rola tych zagadnień jest tym istotniejsza, że wspieranie innowacyjności jest w Polsce niemal całkowicie uzależnione od środków unijnych. Natomiast zmiany w UE zmierzają raczej w kierunku większej konkurencyjności, a nie spójności, co będzie się przekładało na preferowanie wiodących ośrodków

europiejskich i ograniczanie wsparcia dla nadganiających dystans rozwojowy krajów Unii w Europie Środkowo-Wschodniej lub Europie Południowej.

W takich okolicznościach tworzenie silnych ośrodków innowacyjności zasila-nych w rosnącym zakresie krajowymi źródłami finansowania staje się niezbędne także w celu zwiększania szans na korzystniejszą partycypację w projektach europejskich, zwłaszcza że po roku 2020 Polska będzie otrzymywała unijne wsparcie na znacznie niższym poziomie. W dyskusji na temat modelu innowacyjności warto też uwzględnić badania dotyczące państw neoliberalnych, jak Stany Zjednoczone i Wielka Brytania, które wykazują, że w wielu aspektach polityka innowacyjności odbiega od standardowych uogólnień czy ideologicznych deklaracji. Realizowana jest koncepcja państwa minimalnego w niektórych obszarach gospodarki, między innymi w sferze regulacji sektora finansowego, polityki społecznej, stosunków przemysłowych lub rynku pracy.

Natomiast w kwestiach innowacyjności rządy tych krajów wykazują bardzo dużą aktywność, przejawiającą się w finansowaniu przemysłów wysokich technologii, protekcjonizmie, polityce licencyjnej, rozwoju praw własności intelektualnej, nabywaniu firm innowacyjnych, a także wspieraniu ekspansji tego rodzaju przedsiębiorstw. W Stanach Zjednoczonych takie działania państwa są widoczne w przemyśle lotniczym i kosmicznym, technologiach informatycznych, biotechnologii i sektorach nowej energetyki, które otrzymują znaczące początkowe finansowanie (*start up*), wsparcie infrastrukturalne, zamówienia publiczne itd. Rozbudowywane są sieci powiązań pomiędzy agencjami rządu a sektorem prywatnym, ze spektakularnymi przykładami sukcesu, takimi jak rozwój internetu bądź początki Doliny Krzemowej³⁹⁰.

Tego rodzaju **nowa polityka przemysłowa** w zakresie innowacyjności stanowi **współczesny ekwiwalent protekcjonizmu**, chroniącego w przeszłości wybrane sektory gospodarki, które dzisiaj (zgodnie ze standardami OECD) nie mogą być wspierane ze środków publicznych. W efekcie Stany Zjednoczone w jednych dziedzinach prowadzą politykę zgodną z koncepcją państwa liberalnego, na przykład w sferze relacji ze związkami zawodowymi, w innych aktywnie promują zasady wolnego handlu (usługi finansowe) i politykę rozwojową (technologie), a w niektórych nawet politykę merkantylistyczną (rolnictwo, tekstylia). Są to okoliczności, które w nowy sposób sytuują dyskusje na temat „czystości” i wewnętrznej komplementarności wariantów kapitalizmu, jak również ich konwergencji (Weiss 2010).

Jak twierdzi część badaczy, innowacyjność nie jest bowiem bezpośrednio związana z typem kapitalizmu, ale raczej z wysokością wydatków publicznych

³⁹⁰ Duża część środków publicznych trafia do sektora prywatnego w ramach realizacji projektów związanych z bezpieczeństwem państwa poprzez agencje typu NASA bądź CIA, co tworzy system hybryd rządowych i prywatnych. Środki rządu USA przeznaczone na innowacyjność technologiczną stanowią największy na świecie *venture capital fund* (Altman 2009).

i prywatnych na B+R oraz sposobem ich wykorzystania. Przykładowo, mimo diametralnych różnic w strukturze finansowania badań (środki prywatne *versus* publiczne), w udziale sektora obronnego w rynku innowacji (w USA przeszło połowa wydatków B+R kierowana jest do sektora obronnego, a w Niemczech 12 procent) bądź w elastyczności zatrudnienia wszystkie systemy – z wyjątkiem modelu transformacyjnego w Europie Środkowej i Wschodniej – są w stanie skutecznie rozwijać innowacje. Dopiero wypadkowa skali finansowania z różnych źródeł i praktycznego wdrożenia, przekłada się na pozycje danego kraju na światowym rynku innowacji.

Z polskiej perspektywy kwestia ta ma szczególne znaczenie ze względu na potencjalne zagrożenie tak zwaną **pułapką średniego dochodu**. Imitacyjny model rozwoju, oparty na wykorzystaniu taniej siły roboczej i wysokich zyskach z inwestycji dzięki niskiemu nasyceniu kapitałem, wyczerpuje się, gdy kraj osiąga PKB na poziomie kilkunastu tysięcy dolarów. W krajach biedniejszych motorem wzrostu jest zwykle szybki wzrost produktywności rozumianej jako wielkość dochodu wytwarzana przez pojedynczego pracownika. Taki model dominuje między innymi w Chinach, Wietnamie bądź Malezji. Jednakże długookresowe badania wybranych gospodarek dowodzą, że wiele państw z chwilą osiągnięcia około 60 procent (+/- 10 procent) amerykańskiej zamożności przestaje nadrabiać dystans wobec USA.

Zjawisko to jest spowodowane rosnącymi kosztami pracy, które zmniejszają rentowność inwestycji, co wymusza poszukiwanie innych źródeł rozwoju – przede wszystkim przedstawienia się na innowacje i akumulację technicznie zaawansowanego kapitału. Przykładami efektywności takiej strategii są Japonia, Korea Południowa bądź Finlandia, które przeszły od średniego do wysokiego dochodu. Wiele krajów jednak nie zrealizowało podobnego scenariusza. Wśród nich znajdują się najmniej innowacyjne w UE15 gospodarki Grecji i Portugalii, które nie zmniejszyły przez kilkadziesiąt lat dystansu do Stanów Zjednoczonych, lub kraje Ameryki Łacińskiej oraz Bliskiego Wschodu, bazujące na nisko i średnio zaawansowanej produkcji.

Do podobnych wyzwań i zagrożeń zbliżają się również posocjalistyczne kraje Europy Środkowo-Wschodniej bazujące na imporcie technologii i innowacji organizacyjnych (Bukowski i in. 2012: 5–7). Polska jednak ze względu na niski przyrost naturalny, dużą emigrację i tempo starzenia się społeczeństwa będzie miała, według OECD (2012), większe niż inne kraje regionu problemy z utrzymaniem przewag konkurencyjnych. Nieuchronny w takich warunkach wzrost kosztów pracy może być rekompensowany głównie wzrostem innowacyjności, chyba że znajdą się inne przewagi konkurencyjne, na przykład w postaci eksploatacji gazu łupkowego, co jednak wydaje się coraz bardziej dyskusyjne.

Prognozy przewidują, że w latach 2011–2030 Polska może się rozwijać średnio na poziomie 2,6 procent PKB rocznie (OECD 2012: 31). Trudno uznać to za satysfakcjonujące biorąc pod uwagę, że w przedziale 1995–2011 analogiczny wskaźnik

wynosił 4,3 procent. W tym okresie Polska była, głównie dzięki poprawie łącznej produktywności pracy i kapitału, jednym z najszybciej rozwijających się krajów OECD. Bez radykalnego podnoszenia wskaźników innowacyjności grozi nam sytuacja, której kwintesencją jest powiedzenie „dobrze już było”.

Zakończenie

Perspektywa instytucjonalnej różnorodności kapitalizmu w związku z rozszerzeniem Unii Europejskiej od kilku lat jest stosowana w badaniach nad Europą Środkową i Wschodnią. Pojawiły się również badania rozszerzające jej implementację wobec Federacji Rosyjskiej, krajów Wspólnoty Niepodległych Państw oraz Chin i Wietnamu. Równocześnie, wraz z rozszerzeniem przedmiotu analiz perspektywa ta została zmodyfikowana o odniesienia do nowych wersji teorii systemu światowego i teorii zależności, co jest uzasadniane niższym poziomem rozwoju gospodarczego badanych państw, ich dużymi różnicowaniami ustrojowymi, kulturowymi i społecznymi, jak również odmiennymi sposobami wchodzenia w procesy globalizacji oraz rozbieżnymi kierunkami zmian systemowych.

W celu ograniczenia pola badawczego do krajów o zbliżonych do Polski charakterystykach rozwojowych i dziedzictwie historycznym książka skupia się na porównaniach z państwami Europy Środkowej, w tym głównie Grupy Wyszehradzkiej. Polska (jak inne państwa Grupy) jest rozpatrywana w odniesieniu do współczesnych wariantów kapitalizmu za pomocą różnych klasyfikacji i typologii. Kryteria poziomu rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego dostarczają w tym zakresie odmiennych charakterystyk, w zależności od przyjętej orientacji teoretycznej. Z punktu widzenia mainstreamu określającego standardy rozwoju zgodnie z kryteriami międzynarodowych organizacji gospodarczych Polska znajduje się w czołówce „rynków wschodzących” z możliwością nieodległego przejścia do kategorii „dojrzałych gospodarek rynkowych”, na przykład w postaci członkostwa w strefie euro.

W terminologii OECD Polska należy do krajów „zblizających się” (*converging*), czego najważniejszym przejawem jest zapoczątkowane w latach dziewięćdziesiątych zmniejszanie dystansu do poziomu rozwoju gospodarczego Europy Zachodniej, mierzone wskaźnikami PKB na mieszkańca (przejście od około jednej trzeciej średniej w UE na początku transformacji do obecnych dwóch trzecich

w poszerzonej Unii). W konkurencyjnej perspektywie, bliższej zwolennikom tradycji marksistowskiej i teorii systemu światowego (a w niektórych aspektach także orędownikom konserwatywnej wersji modernizacji), oprócz poziomu rozwoju gospodarczego szczególnie znaczące jest miejsce państwa w międzynarodowym podziale pracy i władzy politycznej.

W takiej interpretacji nawet odnosząca sukcesy gospodarcze Europa Środkowa powróciła do roli półperyferii światowego systemu kapitalistycznego, którą odgrywała przed drugą wojną światową. Nowa forma kapitalizmu ukształtowana w regionie ma charakter odmienny od państw wysoko rozwiniętych. Określa się ją jako transnarodowy kapitalizm w Europie Środkowo-Wschodniej, gospodarkę z wiodącą rolą inwestorów zagranicznych (*foreign led-economy*) lub zależną gospodarkę rynkową (*dependent market economy*), której kluczowym aspektem strukturalnym jest dominacja korporacji transnarodowych kontrolujących usługi finansowe, największe przedsiębiorstwa, handel i eksport. Model ten cechuje niezbyt wysoka jakość instytucji publicznych, słabość rodzimego kapitału, marginalizacja reprezentacji pracowniczych oraz niskie (w porównaniu z Europą Zachodnią) standardy stosunków pracy umożliwiające konkurowanie niskimi kosztami produkcji.

Z kolei kryterium pochodzenia nowego ładu instytucjonalnego, które porównuje różne trajektorie pokomunistycznej transformacji, klasyfikuje Polskę jako odmianę modelu liberalnego kapitalizmu z „zewnątrz” (*from without*). Został on zainicjowany przez elity polityczne zgodnie ze scenariuszem neoliberalnych reform, lecz ze względu na słabość krajowego kapitału wkrótce jego główną siłą napędową stał się kapitał transnarodowy. Inne podejście do genezy kapitalizmu w Polsce używa określenia zakorzeniony neoliberalizm (*embedded neoliberalism*). Charakteryzuje ono model kapitalizmu, w którym radykalne reformy rynkowe, wskutek silnej pozycji związków zawodowych i różnych form oporu społecznego, zostały częściowo złagodzone poprzez koncesje na rzecz pracowników oraz wzrost świadczeń społecznych, co nie miało odpowiednika na przykład w republikach bałtyckich.

Modelowy sposób myślenia aplikowany do krajów posocjalistycznych budzi jednak rozmaite wątpliwości, które wynikają z niespójnej („hybrydowej”) struktury instytucjonalnej i społecznej nowego ładu, jak i z istotnych trudności w zastosowaniu perspektywy różnorodności kapitalizmu. W rezultacie wnioski wynikające z prowadzonych w jej ramach dyskusji w odniesieniu do Polski nie są jednoznaczne. Przykładowo według stanowiska dominującego w ekonomii neoklasycznej i teorii modernizacji Polska stanowi pewną odmianę modelu liberalnego. W świetle innych założeń i wskaźników polska gospodarka jest rozpatrywana jako wariant kapitalizmu kontynentalnego z dużym udziałem państwa (bliskiego modelu koordynowanego), hybrydy pomiędzy „czystymi” modelami kapitalizmu lub kapitalizmu z „zewnątrz”, kontrolowanego przez inwestorów zagranicznych.

Rozbieżności w tym zakresie wynikają w znacznej mierze z konkurencji podejścia teorii modernizacji z orientacją neomarksistowską w stylu teorii światowego systemu lub teorii zależności, inspirowanych także przez tradycję konserwatywną i różne perspektywy narodowe. W wymiarze metodologicznym pewną rolę pełni również rywalizacja podejścia jakościowego z ilościowym, które koncentrują się zwykle na odmiennych zależnościach i zmiennych. W efekcie ustalenia literatury „odmian kapitalizmu” nie mogą być mechanicznie lub niekrytycznie stosowane w badaniach nad zmianami ustrojowymi w Polsce. Jednak zarówno orędownicy perspektywy neoklasycznej, jak i ich lewicowi oponenty podkreślają, że polski wariant liberalnej gospodarki rynkowej znacząco odbiega od modelu anglosaskiego.

Pierwsi z nich taki typ gospodarki określają jako „rynek wschodzący”, który charakteryzuje się (być może przejściowo) niższymi od krajów rozwiniętego kapitalizmu standardami ekonomicznymi, instytucjonalnymi i społecznymi. Natomiast drudzy uważają, że „zależna gospodarka rynkowa” w Europie Środkowej stanowi raczej jakościowo nową odmianę kapitalizmu, a nie jedynie mutację gospodarki liberalnej. Zarówno status „rynku wschodzącego”, jak i koncepcja „zależnej gospodarki rynkowej” wskazują na konieczność rozpatrywania polskiego kapitalizmu w kategoriach wykraczających poza dychotomię liberalnej bądź koordynowanej gospodarki rynkowej.

Modele tworzące podstawę tej dychotomii charakteryzują bowiem wyłącznie gospodarki rozwiniętego kapitalizmu. Z założenia nie odnosiły się one do państw postkomunistycznych. Stąd też wraz z rozszerzeniem perspektywy różnorodności kapitalizmu na Europę Środkową pojawiają się dwojakie próby wyjścia poza tę dychotomię. Jedną z nich rozpatruje Polskę jako hybrydę instytucjonalną „czystych” modeli kapitalizmu liberalnego i koordynacyjnego. Zgodnie z podejściem neoklasycznym i modernizacyjnym taka „hybrydowość” jest cechą okresu przejścia od „rynku wschodzącego” do „dojrzałej gospodarki rynkowej”. W tym zakresie przywoływano często porównania do „kapitalizmu śródziemnomorskiego” jako hybrydy „czystych” modeli kapitalizmu liberalnego oraz koordynacyjnego.

W dyskusji o europejskich krajach posocjalistycznych zwolennicy takiego podejścia zwracają uwagę na częste łączenie regulacji rynkowej z elementami regulacji koordynacyjnej, a nawet etatyzmu sprzed 1989 roku. Określają je zbiorczo jako „gospodarki mieszane” (*mixed economies*) wyróżniające się słabą koordynacją rynkową i instytucjonalną oraz odrębnym typem relacji pomiędzy państwem a gospodarką i organizacją interesów ekonomicznych. Polska ze względu na przeważające formy koordynacji rynkowej oraz fragmentację interesów ekonomicznych jest w takim ujęciu rozpatrywana jako bliska modelowi liberalnemu. Zachowuje jednak znaczące odrębności, między innymi duży sektor publiczny w gospodarce, elementy neokorporacjonizmu w systemie reprezentacji interesów i wczesny etap rozwoju instytucji rynkowych, odróżniające ten rodzaj gospodarki od „czystego”

modelu liberalnego. W takiej perspektywie główne wyzwania dotyczą realizacji kolejnych reform przyspieszających konwergencję instytucjonalną i rozwojową do poziomu krajów wysoko rozwiniętych (symbolicznie wyraża jej charakter pytanie: kiedy i w jaki sposób Polska wejdzie do strefy euro?).

Do niedawna w Polsce podobnego wzorca przemian upatrywano w rozwoju gospodarczym Europy Południowej oraz Irlandii, które zintegrowały się z centrami kapitalizmu w Europie Zachodniej w ramach Unii Europejskiej i strefy euro. W takiej interpretacji, hybryda („gospodarka mieszana”) jest rozpatrywana jako przejaw niedokończonych reform zmierzających w kierunku bardziej dojrzałego, liberalnego wariantu kapitalizmu w Europie Środkowej. Przebieg kryzysu w Unii Europejskiej, szczególnie spektakularny w państwach Europy Południowej, zdaje się jednak potwierdzać tezę o trwałej odrębności takich hybryd, co dodatkowo kwestionuje sensowność rozpatrywania ekspansji kapitalizmu jedynie jako systemowej konwergencji (zwłaszcza że w oficjalnym dyskursie pojawił się podział na państwa rdzenia i peryferii strefy euro).

Inna próba wyjścia poza dychotomię liberalnej bądź koordynowanej gospodarki rynkowej odwołuje się do neomarksistowskiej interpretacji kapitalizmu oraz do innych porównań strukturalnych: z państwami zajmującymi podrzędne, peryferyjne miejsca w globalnym podziale pracy, jak większość krajów azjatyckich oraz wszystkie państwa latynoskie i afrykańskie. W takim ujęciu Polska jest określana jako „zależna gospodarka rynkowa”, która nawet będąc częścią UE, pozostaje krajem o niższych standardach instytucjonalnych, podporządkowującym swoją politykę rozwoju decyzjom głównych płatników netto do budżetu unijnego (fundusze strukturalne) oraz interesom kapitału zagranicznego. W takiej perspektywie kluczowe są odpowiedzi na pytania: na jakich warunkach dokonuje się integracja z gospodarkami centrum? Kto w sensie systemowym kontroluje ten proces? Jakie podmioty instytucjonalne i społeczne są jego głównymi organizatorami i beneficjentami?

Dynamikę i wyróżniki zmian systemowych w Polsce próbują uchwycić badacze zarówno odwołujący się do typowych narzędzi analiz instytucjonalnej różnorodności kapitalizmu, jak i skupiający się na wariantach kapitalizmu pokomunistycznego wynikających z odmienności ścieżek wyjścia z poprzedniego ustroju. Pierwsi zajmują się w tym zakresie standardowymi aspektami analizy instytucjonalnej dotyczącymi koordynacji gospodarki, nadzoru korporacyjnego, stosunków przemysłowych, edukacji i szkolnictwa zawodowego bądź transferu innowacji i przewagi komparatywnej. Natomiast drudzy zwracają większą uwagę także na pozaekonomiczne wymiary nowego polskiego kapitalizmu – strategie i dominujące sojusze kluczowych aktorów polityki, instytucje polityczne, dominujące wzory kultury, rozmaite czynniki sprawcze zmian strukturalnych (w tym formowanie się klas społecznych), zdolność państwa do działania i jego relacje z gospodarką czy formy mobilizacji krajowego biznesu.

W książce podjęto próbę wykorzystania inspiracji płynących z obu prezentowanych podejść. Odzwierciedleniem takiego podejścia jest charakterystyka wybranych wyznaczników nowego ustroju jak również analiza głównych segmentów instytucjonalnych polskiej gospodarki. Wśród wyznaczników ustrojowych uwzględniono: dziedzictwo historycznej przeszłości, genezę wyboru modelu kapitalizmu w 1989 roku, analizę działań głównych aktorów zmian i jakości polskiej demokracji, wpływ członkostwa w UE na kształt zmian systemowych, efektywność państwa, umiędzynarodowienie gospodarki i dominację inwestorów zagranicznych, kształtowanie się nowych wzorów relacji pomiędzy polityką i gospodarką oraz problematykę otoczenia gospodarki rozpatrywanej z perspektywy barier rozwoju przedsiębiorczości.

Natomiast analiza głównych instytucji gospodarczych koncentruje się na mechanizmach koordynacji, finansowania inwestycji, ewolucji nadzoru korporacyjnego, zbiorowych stosunkach pracy, edukacji i szkoleniach zawodowych oraz transferze innowacji. Syntetyczną prezentację wyników badań zawiera tabela podsumowująca, która zarysowuje specyfikę polskiego wariantu kapitalizmu rozpatrywaną w jedenastu wymiarach, z uwzględnieniem jego najbardziej charakterystycznych cech oraz wskaźników empirycznych.

Perspektywa różnorodności kapitalizmu w głównym nurcie zainteresowań badawczych umieściła najwyżej rozwinięte państwa, do których stopniowo dołączano także niektóre kraje członkowskie OECD, jak Hiszpania, Włochy, Grecja, Portugalia czy Korea Południowa. W porównaniu z nimi historyczny punkt wyjścia rozwoju Polski, oraz większości krajów Europy Środkowo-Wschodniej, był znacznie trudniejszy w kilku aspektach: długookresowego dystansu i powiększającego się dualizmu rozwojowego w relacjach z centrami Europy Zachodniej, opóźnionej oraz niedokończonej kapitalistycznej industrializacji i modernizacji, a także nieudanego „skoku cywilizacyjnego” z okresu rządów komunistycznych.

Syntetycznym miernikiem dystansu dzielącego polską gospodarkę od zachodnioeuropejskiej są szacunki dochodu narodowego na mieszkańca (stanowiące w przybliżeniu odpowiednio: w 1938 roku 42 procent dochodu zachodnioeuropejskiego, a w 1989 – około 30 procent, to jest trzykrotnie mniej niż Grecji, najbiedniejszej w EWG). Polska zaczęła odwracać tę niekorzystną tendencję od połowy lat dziewięćdziesiątych XX wieku i w 2012 roku osiąga 66 procent średniej unijnej. Wyróżnikiem polskiej gospodarki pozostaje podrzędne miejsce w globalnym podziale pracy, którego wskaźnikiem jest udział produktów *high-tech* w bilansie handlowym kraju. Dla Polski jest on najniższy w Grupie Wyszehradzkiej i odbiega znacząco na niekorzyść od średniej unijnej.

Rezultatem długiego współistnienia takich tendencji stała się koegzystencja liberalnego kapitalizmu w największych miastach, postkomunizmu w formie „potransformacyjnej prowizorki” w usługach publicznych oraz wschodnioeuropejskiej „trzecioświatowości”, której drastycznym przejawem jest niedożywienie

dzieci w Polsce (wraz z Bułgarią i Rumunią największe w UE) czy kumulacja biedy, wykluczenia społecznego oraz niewielkich szans rozwoju na terenach byłych PGR.

W wymiarze instytucji politycznych Polska spełnia standardy liberalnych demokracji, czego potwierdzeniem jest wielokrotna alternacja władzy na poziomie wyborów prezydenckich, parlamentarnych i samorządowych. Równocześnie od początku III Rzeczypospolitej trwają dyskusje o niewielkiej legitymizacji systemu politycznego, której wskaźnikiem jest niska frekwencja wyborcza (jedna z najniższych w UE), a na głębszym poziomie – niewielka aktywność obywateli i stowarzyszeń obywatelskich. Niską jakość demokracji w Polsce odnotowują także międzynarodowe badania, między innymi *Everyday Democracy Index* (EDI), *Economist Intelligence Unit* (EUI) lub *Democracy, Markets and Transparency* (DMT). Ich wyniki wskazują, że wśród państw UE Polska zajmuje niskie pozycje w hierarchii demokracji, zbliżone do Litwy, Bułgarii i Grecji. Ranking EUI 2012 określa Polskę jako „wadliwą demokrację” (*flawed democracy*), lokującą się wraz z Brazylią na 44. miejscu na 165 państw.

W takim kontekście przywołane są koncepcje „demokracji negocjacyjnej”, zgodnie z którą klasa polityczna prowadzi grę z najsilniejszymi grupami interesów; „demokracji naśladowczych”, niebędących produktem kapitalizmu lub „dualnej demokracji” włączającej selektywnie niektóre grupy społeczne w główny nurt transformacji. Wspólnym mianownikiem tych koncepcji jest zwrócenie uwagi na strukturalne wymiary deficytu demokracji, które znajdują odzwierciedlenie w postaci dwuwektorowości rozwoju „Polski nowoczesnej” oraz „Polski anachronicznej”. Przejawem tego deficytu jest dezartykulacja i neutralizacja zdolności do działań zbiorowych znacznej części społeczeństwa, która jest pozbawiona możliwości istotnego wpływu na reguły dystrybucji zasobów. Jak dowodzą analizy realizacji interesów grupowych, w Polsce ich efekty odbiegają znacząco od postulatu normatywnej teorii sprawiedliwości Rawlsa, zgodnie z którą zmiany w społecznej dystrybucji zasobów można uznać za sprawiedliwe, jeśli poprawiają sytuację najsłabszych ekonomicznie (zob. podsumowanie „Speyfikacja polskiego kapitalizmu po 1989 roku” na stronie 387).

Z kolei model kapitalizmu ukształtowany w Polsce łączy instytucje liberalne z elementami posocjalistycznego etatyzmu i neokorporatyizmu. Wskaźnikiem tych cech gospodarki jest dominacja sektora prywatnego, większa niż w Europie Zachodniej rola państwa, hybrydowa koordynacja rynkowa oraz pozarynkowa (kluczowa w niektórych sektorach i dużych spółkach skarbu państwa), znaczne upolitycznienie gospodarki i sfery publicznej, klientelizm oraz fragmentacja systemu reprezentacji interesów, istotne miejsce rodziny i innych instytucji nieformalnych a także funkcjonowanie stosunkowo dużego sektora rolnego. Cechy te w wielu aspektach (w tym znacznego udziału mikroprzedsiębiorstw w sektorze prywatnym), są strukturalnie bliskie modelowi „kapitalizmu śródziemnomorskiego”.

Zestawienie podsumowujące. Specyfika polskiego wariantu kapitalizmu po 1989 roku

Wymiary analizy	Charakterystyczne cechy	Wskaźniki
historyczny punkt wyjścia	<ul style="list-style-type: none"> - długookresowy dystans i dualizm rozwojowy w relacjach z centrami Zachodu - opóźniona, niedokończona kapitalistyczna industrializacja i modernizacja - komunistyczny „skok cywilizacyjny” 	<ul style="list-style-type: none"> - relatywnie niskie PKB - podrzędne miejsce w globalnym podziale pracy - koegzystencja liberalnego kapitalizmu, postkomunizmu i wschodnioeuropejskiej „trzeciowości”
instytucje polityczne	<ul style="list-style-type: none"> - demokracja liberalna - niska legitymizacja - słabe społeczeństwo obywatelskie - niska jakość demokracji - dwuwektorowość rozwoju społecznego 	<ul style="list-style-type: none"> - pluralistyczna alternacja władzy - niska frekwencja wyborcza - niskie zaufanie do instytucji państwa - niewielka partycypacja obywatelska - dualna demokracja
rodzaj kapitalizmu	<ul style="list-style-type: none"> - model liberalny z elementami posocjalistycznego etatyzmu i neokorporatyzmu - dualizm rozwoju gospodarczego i społecznego 	<ul style="list-style-type: none"> - przewaga koordynacji rynkowej - znaczący udział sektora publicznego w gospodarce - słabość krajowego sektora prywatnego
państwo	<ul style="list-style-type: none"> - syndrom „miękkiego państwa” - słabość mechanizmów koordynacji - instytucje mało przyjazne dla biznesu 	<ul style="list-style-type: none"> - instytucjonalizacja nieodpowiedzialności - niska efektywność rządzenia - bariery rozwoju przedsiębiorczości
główni aktorzy zmian systemowych	<ul style="list-style-type: none"> - elity polityczne, korporacje transnarodowe, klasy średnie, niektóre silne branże i grupy społeczno-zawodowe 	<ul style="list-style-type: none"> - wpływ na politykę państwa - udział w dystrybucji PKB - współczynnik Giniego
rola kapitału zagranicznego	<ul style="list-style-type: none"> - dominacja kapitału zagranicznego w najbardziej rentownych sektorach gospodarki - kluczowe znaczenie systemowe i strukturalne inwestorów zagranicznych, w tym tworzenie władzy sieci określającej reguły kontroli i koordynacji powiązań ponadnarodowych 	<ul style="list-style-type: none"> - wysoki stopień penetracji rynku krajowego - udział inwestorów zagranicznych w usługach finansowych, eksporcie, handlu, własności przedsiębiorstw z listy 500 - pochodzenie kapitału finansującego duże projekty gospodarcze
finansowanie inwestycji	<ul style="list-style-type: none"> - niewielkie zasoby kapitału krajowego - mała zdolność akumulacji kapitału krajowego - zależność od finansowania zagranicznego - słabość rynku kapitałowego - niepewność źródeł finansowania 	<ul style="list-style-type: none"> - pochodzenie kapitału inwestycyjnego - wysoki koszt kapitału - ograniczona podaż kredytu wewnętrznego dla sektora prywatnego - niska kapitalizacja giełdy
nadzór korporacyjny	<ul style="list-style-type: none"> - wczesny etap rozwoju - niewielka efektywność zarządzania przedsiębiorstwami - autokratyczny i paternalistyczny styl kierowania - dominacja podejścia rynkowego 	<ul style="list-style-type: none"> - niejasność modelu zarządzania, dominacja nadzoru wewnętrznego - nierównomierność przemian zarządczych - niska partycypacja pracowników - anachroniczne lub fasadowe rozumienie CSR
zbiorowe stosunki pracy	<ul style="list-style-type: none"> - hybrydowe połączenia etatyzmu, pluralizmu, korporatyzmu - słaba instytucjonalizacja stosunków pracy - erozja reprezentacji pracowniczych - słaba pozycja pracowników na rynku pracy („rynek pracodawcy”) - uelastycznienie, deregulacja rynku pracy 	<ul style="list-style-type: none"> - niska efektywność Komisji Trójstronnej - niewielki udział układów zbiorowych - małe i spadające uzwiązkowanie, marginalizacja samorządu pracowniczego - duże bezrobocie, rozwój „szarej strefy” - praca tymczasowa, umowy cywilno-prawne, rozrost prekariatu
edukacja i kształcenie zawodowe	<ul style="list-style-type: none"> - likwidacja szkolnictwa zawodowego - ekspansja kształcenia ogólnego - niedostosowanie do potrzeb rynku pracy 	<ul style="list-style-type: none"> - słabość edukacji zawodowej - dominacja kierunków ekonomicznych i społecznych - rosnące bezrobocie absolwentów szkół
transfer innowacji	<ul style="list-style-type: none"> - rozwój naśladowczy - konkurencyjność oparta na niskich kosztach pracy 	<ul style="list-style-type: none"> - niskie wskaźniki innowacyjności Polski - niewielka grupa krajowych przedsiębiorstw inwestujących w badania i rozwój

Istnieją jednak w tym zakresie jakościowe różnice. W przypadku Polski i innych krajów posocjalistycznych tworzenie gospodarki rynkowej odbywało się początkowo „bez kapitału i kapitalistów”, w warunkach dziedzictwa posocjalistycznych instytucji i struktur poddanych silnej presji globalizacji. Presja ta występowała w postaci dostosowań do wymogów integracji europejskiej wpływających zasadniczo na kierunek, tempo i kształt zmian systemowych. Charakterystycznym wymiarem przekształceń gospodarczych jest dualizm rozwojowy, którego jednym z najważniejszych wyróżników stała się ekspansja inwestorów zagranicznych skupiona w dużych miastach i niektórych regionach Polski. Jego odmianą jest także wyraźny dualizm instytucji rynkowych kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych i sektora publicznego, szczególnie wyraźny również na tle słabszego i rozproszonego krajowego kapitału prywatnego oraz spółek skarbu państwa.

W wymiarze instytucji państwowych ich charakterystyczną cechą jest niska efektywność administracji i usług publicznych, systemu regulacji, wymiaru sprawiedliwości, e-administracji, dialogu i konsultacji społecznych. Występuje syndrom „miękkiego państwa”, którego wskaźnikami są reguły instytucjonalizacji nieodpowiedzialności (upartyjnienie instytucji publicznych, klientelizm, korupcja itd.). Ich reprodukcja wytworzyła poczucie bezkarności rządzących oraz utrwaliła dążenie do prywatyzacji zysków i upubliczniania kosztów. Dążenie to zgodnie z powiedzeniem, że „ryba psuje się od głowy”, jest przenoszone także do innych środowisk społecznych. Obecność reguł instytucjonalizacji nieodpowiedzialności znajduje wyraz w pomiarach efektywności instytucji publicznych w Polsce, które według badań Banku Światowego *Government Matters* wykazują stagnację z elementami niewielkiej poprawy w sferze jakości regulacji i rządów prawa. W rankingu jakości zarządzania państw UE (*Regional Governance Matters*), Polska jest lokowana na 24. miejscu, za Grecją i Litwą. Średnie wskaźniki tej grupy krajów są porównywane do jakości zarządzania w Botswanie, Kostaryce i Urugwaju. Skalę wyzwań obrazują wyższe notowania Estonii, Słowenii, a także innych krajów Grupy Wyszehradzkiej.

Ważnym wymiarem powyższych tendencji są ograniczenia efektywności mechanizmów koordynacji działań instytucji publicznych w Polsce. Ich przejawem, prowadzącym również do negatywnych skutków gospodarczych i społecznych, jest między innymi wczesny etap rozwoju programowania strategicznego i trudności łączenia tego procesu z politykami publicznymi państwa, niska przewidywalność legislacyjna działań rządu, sposób realizacji inwestycji infrastrukturalnych, zarządzanie transportem kolejowym, niepowodzenia w cyfryzacji kraju, pogorszenie jakości usług i chaos w służbie zdrowia (reformy ratownictwa medycznego, wprowadzenie ustawy o refundacji leków), wdrażanie tak zwanej ustawy śmieciowej czy okoliczności upadku spółki Amber Gold w 2012 roku.

Najbardziej tragicznym wydarzeniem obrazującym jakość koordynacji działań instytucji państwa była katastrofa lotnicza pod Smoleńskiem 10 kwietnia 2010 roku, w której zginął prezydent RP Lech Kaczyński wraz z delegacją funkcjonariuszy

szy państwowych wysokiego szczebla. W takim kontekście słabe państwo zmniejsza społeczną legitymizację III RP, a równocześnie tworzy mechanizmy ograniczające rozwój gospodarczy. Rolę instytucji państwa w tym zakresie przybliżają wyniki wielu porównawczych badań cech otoczenia gospodarczego. Pomimo korzystnych zmian w ostatnich latach, Polska jest w tym zakresie odnotowywana na dalekich miejscach list rankingowych (jak w raporcie *Doing Business* z 2013 roku, zgodnie z którym nastąpiło przesunięcie naszego kraju z 74. miejsca na 55. pozycję). Uciążliwość otoczenia instytucjonalnego opóźnia odejście od kultury ekonomicznej społeczeństwa odziedziczonej z przeszłości, która często reprodukuje wzorce zachowań nieadekwatne do wyzwań osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego. Przejawiają się one między innymi w dystansie wobec wielkich organizacji, orientacji na teraźniejszość, rezerwie wobec kryteriów merytokratycznych czy trudnościach w dochodzeniu do kompromisu.

W wymiarze głównych zbiorowych aktorów zmian ustrojowych polski wariant kapitalizmu (jak jego odpowiedniki w innych krajach Europy Środkowej), od początku miał swoją specyfikę wynikającą z budowy „kapitalizmu bez kapitalistów” i tworzenia rynku wyprzedzającego powstanie klasy prywatnych właścicieli. Reguły transformacji wytworzyły mechanizm „postkomunistycznego menedżeryzmu” i powstawania „nowej technokracji”, które przekształciły część inteligencji w funkcjonalny ekwiwalent zachodniej burżuazji lub rynkowej *knowledge class*. Warstwy społeczne zajmujące wysokie pozycje w hierarchii stratyfikacyjnej i kontrolujące system instytucjonalny w pierwszych latach reform, uzyskały największe możliwości przekształcenia się w beneficjentów nowego ustroju. Zakres i mechanizmy wykorzystania takich możliwości dokumentują badania nad zmianami kształtu struktury społecznej, w tym polaryzacją i krystalizacją zróżnicowań materialnych (mierzonych m.in. współczynnikiem Giniego).

Główny nurt elity politycznej wszedł w rolę pośrednika pomiędzy interesami państw zachodnich a definiowaną na nowo polską racją stanu zorientowaną na wejście do NATO i UE. Taka tendencja znalazła odzwierciedlenie w strategii „rozwoju imitacyjnego” lub „modernizacji przez integrację”, która zmiany systemowe połączyła integralnie z impulsami rozwojowymi napędzanymi przez aktorów zewnętrznych (UE, korporacje transnarodowe itd.). Realizacja takiej strategii w warunkach reform rynkowych przekształciła część posocjalistycznych technokratów w kapitalistycznych menedżerów pracujących dla firm transnarodowych działających na stykach instytucji krajowych i kapitału zagranicznego. Powyższe zjawiska występowały jednak w warunkach nierówności statusu i hierarchii wpływów, a proces polityczny faworyzował interesy państw zachodnich, które dysponowały największymi możliwościami zdyskontowania nowych szans ekspansji gospodarczej. Inteligencja monopolizująca instytucje władzy politycznej, która stanowi również rdzeń rynkowych klas średnich, sprawuje w Polsce rządy poprzez tworzenie zmiennych koalicji dystrybucyjnych z silnymi grupami interesu (branżo-

wymi, regionalnymi itd.), mającymi znaczące zaplecze społeczne i wsparcie polityczne. Do takich koalicji weszły także środowiska kapitału transnarodowego, gdy przedsiębiorstwa z jego udziałem stały się najbardziej dynamicznymi aktorami polskiej gospodarki.

W perspektywie różnorodności kapitalizmu rola i znaczenie inwestorów zagranicznych w Polsce i w większości krajów Europy Środkowo-Wschodniej nie mają odpowiednika w państwach wysoko rozwiniętych. W okresie dekady (lub szybciej) kapitał zagraniczny w gospodarkach regionu osiągnął większy udział niż w latach sześćdziesiątych w Ameryce Łacińskiej, gdy powstawały teorie rozwoju zależnego.

Stał się też głównym czynnikiem kształtującym profile przemysłowe i wybory polityki gospodarczej większości państw posocjalistycznych, które zostały zdominowane przez wielkie korporacje transnarodowe (głównie zachodnioeuropejskie) kontrolujące sektor pośrednictwa finansowego, największe przedsiębiorstwa, handel i eksport. Ceną wprowadzonego po 1989 roku modelu rozwoju gospodarczego stało się przekazanie strategicznych decyzji dotyczących alokacji kapitału jego zagranicznym właścicielom oraz przejmowanie przez nich zysków wypracowanych w kontrolowanych instytucjach. W tym modelu gospodarki Polska i inne kraje regionu zajmują stosunkowo niskie pozycje w łańcuchu produkcyjnym transgranicznych korporacji zarówno w aspekcie decyzyjnym, jak technologicznym. Taka „strategia pastwiska dla globalnych korporacji” wzmacniającą swoją pozycję konkurencyjną dzięki zasobom lokalnych rynków, długofalowo może prowadzić do petryfikowania ukształtowanych już struktur i charakteru działalności gospodarczej, a w rezultacie do redukcji szans na znaczący skok rozwojowy w przekształcającej się gospodarce europejskiej i światowej. Strategia ta reprodukuje mechanizmy „niekompletnego kapitalizmu”, wyróżniającego się słabością akumulacji kapitału krajowego, co jest skutkiem rozwiązań systemowych powodujących, że gospodarka pracuje w dużym zakresie na rzecz aktorów z poziomu unijnego lub globalnego.

W Polsce udział firm z kapitałem zagranicznym w potencjale i aktywności gospodarczej ogółu przedsiębiorstw ustabilizował się na poziomie około 40 procent. Zatrudniają one blisko 29 procent wszystkich pracujących. W końcu 2011 roku do zagranicznych instytucji finansowych należało łącznie 65 procent aktywów sektora bankowego i ponad połowa firm z rankingu pięciuset największych przedsiębiorstw działających w Polsce. Przedsiębiorstwa inwestorów zagranicznych (głównie oddziały dużych korporacji), kontrolują dwie trzecie całkowitego eksportu z Polski oraz dysponują ponad połową aktywów trwałych w transporcie, gospodarce magazynowej, łączności i w przetwórstwie przemysłowym. Rola inwestorów zagranicznych jest jednak znacznie większa, niż sugerują informacje z zakresu statystyki gospodarczej. Jej charakter wynika z efektu synergii kontroli niewralgicznych sektorów polskiej gospodarki, wyróżniających się wysoką rentownością (*market power*), korzystnego dostępu do zasobów zewnętrznych (tańszy kapitał,

technologie itd.), z ukształtowaniem nowych wzorów relacji pomiędzy polityką i biznesem, co łącznie daje duże możliwości wpływu największym korporacjom transgranicznym na ośrodki władzy państwowej stanowiące reguły systemowe.

Potwierdzenia asymetryczności oddziaływania głównych instytucjonalnych aktorów polskiej gospodarki dostarczają porównania zasobów i strategii politycznych największych przedsiębiorstw z udziałem inwestorów zagranicznych, dużych spółek skarbu państwa, największych krajowych firm prywatnych oraz sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Oddziaływania te są tym bardziej istotne, że mało sterowne państwo dysponuje ograniczonymi narzędziami samodzielnej polityki gospodarczej, a krajowe elity i klasy średnie charakteryzuje dwoistość położenia polegająca na uwikłaniu w strukturalne napięcia pomiędzy interesami i kulturą zewnętrznych ośrodków wpływu oraz własnego państwa.

Napięcia te przybierają formę konfliktu (i dylematów wyboru) pomiędzy „importowaną modernizacją” oraz poszukiwaniem „polskiej drogi do modernizacji”. Nowe wzory mobilności i karier – w korporacjach transnarodowych, instytucjach unijnych itd. – powodują, że preferencje aktorów zewnętrznych są często bardziej atrakcyjnym układem odniesienia niż oferta krajowych instytucji czy rodzimego biznesu. Przejawem takich tendencji jest rozwój „klasy metropolitarnej”, której rdzeń tworzą specjaliści w usługach biznesowych, politycy i urzędnicy przekształcający się w „eurokratów” lub część polskiej elity biznesu integrująca się z transnarodową klasą kapitalistyczną.

Jak dowiódł globalny kryzys rozpoczęty w 2008 roku zależność od ponadnarodowych decyzji gospodarczych zwiększa podatność na szoki zewnętrzne, wynikającą między innymi z dużych kosztów pozyskiwania kapitałów i ryzyka kursowego. Kwestia finansowania inwestycji obrazuje szczególnie wyraźnie systemowe ograniczenia i ryzyka przewartościowujące wiele pojęć i koncepcji na których w większości krajów posocjalistycznych opierano strategię rozwoju w ostatnich dwóch dekadach. Na tle zachodnich państw UE ukształtowany w Polsce i innych krajach Grupy Wyszehradzkiej wariant źródeł finansowania inwestycji w dużej mierze wpisuje się w model „zależnej gospodarki rynkowej”, w którym strategiczne decyzje dotyczące alokacji kapitału są podejmowane za granicą. Działanie tego modelu występuje w obszarze funduszy unijnych, stanowiących zdecydowaną większość środków finansowania inwestycji publicznych, jak również w zakresie przeważającej części kapitału prywatnego, czego wskaźnikiem są bezpośrednio inwestycje zagraniczne mające znaczny udział w tworzeniu PKB Polski.

Z przyczyn historycznych brak ciągłości w budowaniu materialnych zasobów społeczeństwa powoduje, że Polskę wyróżnia odbiegająca od modelu anglosaskiego słabość rynku kapitałowego mierzona niską kapitalizacją giełdy i ograniczoną podażą kredytu wewnętrznego dla sektora prywatnego (która w tym zakresie lokuje naszą gospodarkę na ostatnim miejscu w UE). Z kolei finansowanie ze strony międzynarodowych banków nie tworzy silnych bodźców do budowania solidnej

bazy depozytów krajowych i skłonności do oszczędzania. Ze względu na zmiany otoczenia gospodarczego fundamentalne przekształcenia własnościowe oraz tworzenie nowych powiązań branżowych i korporacyjnych nie zostały też wytworzone typowe dla modelu koordynacyjnego formy „cierpliwego kapitału”, który sprzyja inwestycjom długookresowym.

Kryzys w strefie euro wykazał niepewność źródeł finansowania opartych na kapitale zagranicznym. Pojawiły się obawy związane z możliwością odpływu kapitału inwestycyjnego, negatywne zachowania spółek dominujących ograniczających akcję kredytową, a także niebezpieczeństwo przenoszenia przez banki globalne kosztów stabilizacyjnych na swoje spółki zależne. Czynniki te działały destabilizująco, przyczyniając się do załamania wzrostu gospodarczego, a w wielu nowych krajach członkowskich do bardzo dużego spadku PKB. W Polsce kryzys stał się katalizatorem zmiany w podejściu do źródeł finansowania, własności kapitału i struktury właścicielskiej w sektorze finansowym. Zaczęto dostrzegać, że kryzys jest na rynku finansowym widziany inaczej z perspektywy kraju goszczącego i z punktu widzenia krajów macierzystych. Pod presją maksymalizacji zysków dla akcjonariuszy banki transgraniczne mają bowiem słabsze motywacje, by liczyć się z konsekwencjami swoich działań w krajach goszczących. W kontekście zabezpieczenia strategicznych interesów gospodarki i wzmocnienia bezpieczeństwa finansowego kraju, przypomniane zostały ignorowane wcześniej ostrzeżenia przed negatywnymi skutkami nadmiernego napływu kapitału zagranicznego do sektora bankowego w Polsce. Wskazuje się między innymi na spychanie banków krajowych do nisz gospodarczych o charakterze lokalnym, małe zaangażowanie banków z dominacją inwestorów zagranicznych w rozwiązywanie problemów społeczno-ekonomicznych, słabą współpracę między takimi bankami a krajowymi przedsiębiorstwami lub ograniczanie kredytów dla polskich małych i średnich firm jako kredytobiorców o większym ryzyku.

W efekcie powracają kwestie optymalnej struktury właścicielskiej w sektorze bankowym i podejmuje się działania na rzecz systemowego zrównoważenia zewnętrznych i wewnętrznych źródeł finansowania rozwoju gospodarczego (np. przejście banku Nordea przez PKO BP). Nastąpiła także pewna rehabilitacja koncepcji akcentujących ważną rolę suwerennej polityki gospodarczej, której niezbędnym instrumentem jest dysponowanie narodowym kapitałem, w tym silnym krajowym sektorem bankowym, wspierającym rozwój rodzimych przedsiębiorstw i projektów gospodarczych.

W wymiarze nadzoru korporacyjnego Polska znajduje się na wczesnym etapie kształtowania nowoczesnych standardów profesjonalnych i wzorów kultury organizacyjnej. Z perspektywy różnorodności kapitalizmu kultura organizacyjna polskich przedsiębiorstw jest charakteryzowana jako wyróżniająca się współwystępowaniem elementów różnych rozwiązań, zakorzenionych w odmiennych regulacjach prawnych, stosunkach własności i relacjach władzy. Przemiany w tym

zakresie zachodzą też nierównomiernie w różnych segmentach gospodarki. W sektorze publicznym występują elementy kultury partycypacyjno-integracyjnej, w dużych firmach z kapitałem zagranicznym dominuje kultura „nowoczesnej autokracji”, a w małych firmach prywatnych – kultura „paternalizmu”. Kształtuje się model mieszanej gospodarki rynkowej, w którym występują elementy rozwiązań typowych dla gospodarki liberalnej (np. brak mechanizmów upodmiotowienia pracowników), a równocześnie są także obecne cechy charakterystyczne dla gospodarki koordynowanej, jak silne postawy kolektywistyczne na poziomie zakładowym. W zasadniczych elementach zarządzania korporacyjnego polskie firmy mają charakter mieszany, łączący elementy różnych praktyk (polskich i niemieckich w zakresie regulacji prawnych), łańskich (mała przejrzystość rozwiązań), a także anglosaskich w sposobie definiowania roli przywództwa organizacyjnego i zróżnicowań wynagrodzenia.

Równocześnie rodzimy nadzór korporacyjny charakteryzuje słabość ocen rad nadzorczych, bezład państwa i systemu prawnego, niezrozumienie różnicy między dobrymi praktykami i przepisami prawa oraz częste łamanie praw drobnych inwestorów. Nie jest mocną stroną polskich firm jakość zarządzania, także w sektorze prywatnym (np. według *IMD World Competitiveness Year Book* praktyki menedżerskie lokują Polskę w piątej dziesiątce państw świata). Zbliżona sytuacja występuje w zakresie rozwoju i zastosowania koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR). Nadal w Polsce koncepcja ta jest kojarzona przede wszystkim z inicjatywami korporacji transnarodowych oraz działaniami nastawionymi na budowanie pozytywnego wizerunku firm. CSR rzadko jest traktowane jako faktyczny instrument budowania wartości firmy i jej przewagi konkurencyjnej.

W wymiarze zbiorowych stosunków pracy w Polsce zinstytucjonalizowany został model hybrydowy łączący w różnych obszarach elementy etatyzmu, neokorporatyzmu i rynkowego pluralizmu. Rozwiązania etatystyczne są wyraźnie obecne w działaniach Komisji Trójstronnej, w której rząd ma głos rozstrzygający. Instytucje neokorporacyjne są najlepiej rozwinięte w sektorze publicznym oraz w branżach i spółkach skarbu państwa, w których stosunkowo silne są związki zawodowe. Rozwiązania pluralistyczne, charakteryzujące się dużą liberalizacją i elastycznością stosunków pracy, dominują w sektorze prywatnym, przede wszystkim w małych i średnich firmach, w których znaczący jest udział praktyk nieformalnych oraz gospodarczej „szarej strefy”, a związki zawodowe należą do rzadkości.

W świetle porównań prowadzonych między innymi przez European Industrial Relations Observatory (EIRO), Polskę (jak inne kraje Europy Środkowo-Wschodniej poza Słowenią) wyróżnia słaba instytucjonalizacja stosunków pracy, erozja reprezentacji pracowniczych oraz duża deregulacja i elastyczność rynku pracy. Wskaźnikiem liberalnego charakteru stosunków pracy w Polsce jest niski udział umów zbiorowych, które obejmują nieduży (i malejący) procent wszystkich zatrudnionych oraz niewielkie uzwiązkowanie pracowników. Zdecydowana więk-

szość zatrudnionych pracuje w zakładach pozbawionych wszelkich zorganizowanych form partycypacji pracowników, a *European Participation Index* (EPI) zalicza Polskę do krajów cechujących się słabymi prawami partycypacji w UE, co jest paradoksem w kraju, w którym powstał największy po drugiej wojnie światowej ruch pracowniczy zorganizowany w ramach NSZZ „Solidarność”.

Powyższe tendencje rozpatrywane łącznie obrazują dystans dzielący stosunki pracy w Polsce od standardów zachodnich. Wskazują również na ograniczoną podmiotowość i słabą pozycję pracowników w relacjach z pracodawcami, co przekłada się także na standardy pracy i warunki zatrudnienia. Są to zjawiska wyraźne, tym bardziej że zatrudnienie staje się coraz bardziej niesformalizowane i sfragmentaryzowane, a duże bezrobocie w powiązaniu z autokratycznym lub paternalistycznym stylem kierowania przeważającym w polskich przedsiębiorstwach, wzmacnia „rynek pracodawcy”. Wyróżnikiem niskiej jakości takiego rynku jest zakres stosowania umów cywilnoprawnych i pracy na czas określony. Polska wraz z Hiszpanią i Portugalią należy do krajów, w których odsetek zatrudnionych w formie kontraktów tymczasowych jest najwyższy w UE i tworzy pokąźną grupę pracowników drugiej kategorii (prekariatu), mających niewielkie szanse poprawy swojej sytuacji zawodowej i życiowej.

W aspekcie edukacji i szkolenia zawodowego w Polsce dychotomiczny model gospodarki rynkowej lub gospodarki koordynowanej, nie jest dobrym narzędziem opisu przeprowadzonych reform i ich konsekwencji. Wdrażane po 1989 roku zmiany nie uzyskały charakteru całościowej, spójnej koncepcji reform kształcenia. Wynikało to również z ograniczeń budżetowych i dużego zakresu zmian w gospodarce, które w warunkach upadku wielu przedsiębiorstw wspierających szkolnictwo zawodowe, sprzyjały wdrażaniu rozwiązań tanich, elastycznych oraz niewiążących absolwentów szkół z kierunkami rozwoju zawodowego w sytuacji braku wiarygodnych scenariuszy rozwoju polskiej gospodarki.

Nowe podejście do edukacji preferowało model wykształcenia ogólnego wynikający między innymi z ekspansji handlu i usług, które nie tworzyły zapotrzebowania na specjalistyczne kwalifikacje zawodowe. W Polsce nastąpiło odwrócenie tendencji edukacyjnych na korzyść szkół ogólnokształcących i uczelni wyższych o profilu ekonomicznym, społecznym oraz humanistycznym.

Wraz z komercjalizacją edukacji i powstaniem kilkuset nowych prywatnych szkół wyższych zwiększyła się dostępność szkolnictwa wyższego, w tym zwłaszcza wyższego. Edukacja stała się dziedziną biznesu, która oderwała się od rynku pracy. Pojawiło się i zaczęło narastać zjawisko niedopasowania kształcenia do potrzeb zmieniającego się rynku pracy, które znajduje odzwierciedlenie we wskaźnikach bezrobocia absolwentów (wśród osób kończących szkoły wyższe sięgająco blisko 30 procent) i dyskusji na temat „straconego pokolenia” młodych Polaków nieprzygotowanych do wykonywania żadnego zawodu. Ich główną umiejętnością stało się bowiem zdawanie egzaminów testowych, a nie pozyskiwanie kompetencji

poszukiwanych na rynku pracy. Równocześnie „rynek pracodawcy” i brak odpowiedniej polityki państwa stymulującej inwestowanie w rozwój kwalifikacji pracowników spowodował, że Polskę na tle innych krajów UE wyróżnia niewielkie uczestnictwo w podnoszeniu kwalifikacji zawodowych, a edukacja ustawiczna ma nadal charakter postulatywny. W rezultacie wysokie bezrobocie i słaba koordynacja działań związanych z kształceniem młodzieży oraz podnoszeniem kwalifikacji zawodowych pracowników są wskaźnikami marnotrawstwa zasobów pracy w Polsce, które potencjalnie mogłyby stanowić jeden z głównych atutów naszej gospodarki (zwłaszcza na tle starzejących się społeczeństw Europy Zachodniej).

W perspektywie różnorodności kapitalizmu ostatni z rozpatrywanych wymiarów, transfer innowacji, ma charakter szczególny. Dotyczy tego aspektu gospodarki, który współcześnie określa jej długookresową konkurencyjność i tworzy kluczowe przesłanki społecznego dobrobytu. Równocześnie stanowi sprawdzian efektywności, koordynacji i komplementarności także innych polityk publicznych oraz instytucji gospodarczych. Zgodnie z wynikami badań *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), Polska znajduje się w grupie państw zorientowanych na efektywność, które mają potencjał umożliwiający przejście do fazy innowacyjności, przeważającej w krajach wysoko rozwiniętych.

Dokonanie tego przejścia wymaga spełnienia warunków związanych między innymi z przywództwem politycznym pobudzającym ambicje intensywnego rozwoju, tworzeniem i wdrażaniem polityk publicznych, finansowym wspieraniem innowacji i przedsiębiorczości w sferze bardziej ryzykownych i dużych projektów; edukacji, transferu wiedzy i technologii, a także podwyższania jakości infrastruktury komercyjnej oraz usługowej. Równocześnie jednak, Polska – jak inne posocjalistyczne kraje UE – niekorzystnie wpisuje się w strukturalne podziały i narastający dystans pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi, zorientowanymi na eksport i odnotowującymi nadwyżki na rachunku obrotów bieżących oraz państwami słabiej się rozwijającymi, mało innowacyjnymi, które mają w tym zakresie trwałe deficyty. Takie podziały w znacznej mierze pokrywają się z geograficznym zróżnicowaniem pomiędzy Europą Północną oraz Europą Południową i Środkowo-Wschodnią, a jego przejawami są między innymi odmienne polityki innowacyjności oraz inwestycji w badania i rozwój, a po części także różne podejścia do polityki spójności i inwestycji infrastrukturalnych. W przypadku Polski narasta przeświadczenie o długookresowych zagrożeniach dla rozwoju kraju wynikających z dystansu w sferze innowacji w porównaniu nie tylko z czołówką światową (Korea Południowa, USA, Japonia), lecz również z większością krajów Unii Europejskiej, w tym z Czechami i Węgrami. Skalę oraz kluczowe wymiary tego dystansu obrazują dane Eurostatu oraz *Innovation Union Scoreboard*.

Układają się one w wyraźny wzór charakteryzujący Polskę jako kraj niemający nastawienia proinnowacyjnego. Jeśli rozpatrywać ten wzór z uwzględnieniem instytucjonalnych odmienności kapitalizmu, potwierdza on również w tym zakresie

odrębność modelu gospodarczego Europy Środkowej. Według Eurostatu wyraźny jest bardzo duży dystans dzielący nakłady na B+R i zgłoszone patenty w Grupie Wyszehradzkiej, od najbardziej innowacyjnych w UE państw skandynawskich, a w mniejszym stopniu również od gospodarek koordynowanych i liberalnych. Wielkość tych nakładów i liczba patentów jest w Grupie Wyszehradzkiej zbliżona do krajów Europy Południowej.

W przypadku naszego kraju, szczególnie zastanawiające są wyniki najnowszej edycji *Innovation Union Scoreboard*. Wskazują one bowiem na obniżenie się innowacyjnej pozycji Polski, która – pomimo transferu dużych środków unijnych w ostatnich latach – znalazła się ponownie, jak w 2008 roku, w najniższej grupie (*modest innovators*) w UE, wraz z Litwą, Rumunią i Bułgarią. Równie niekorzystne zjawiska występują na poziomie przedsiębiorstw. W najnowszym rankingu *Industrial R&D Investment Scoreboard 2012*, największych inwestorów w branży B+R, nie została odnotowana żadna polska firma, chociaż wcześniej umieszczane w nim były między innymi ASSECO oraz BIOTON lokowane wśród tego rodzaju przedsiębiorstw w Europie. Przegląd wybranych charakterystyk instytucjonalnych różnych wariantów kapitalizmu europejskiego prowadzi do wniosku, że podobieństwa pomiędzy krajami Grupy Wyszehradzkiej i państwami Europy Południowej dotyczą także innych kwestii systemowych. W przypadku Polski można w tym względzie wskazać chociażby dolną pozycję w hierarchii demokracji i jakości zarządzania państw w UE czy wskaźnik mętności (*opacity index*), oceniający praktyki regulujące stosunki pomiędzy biznesem, inwestorami i rządem. Metodologiczna roztropność nakazuje traktowanie wszelkich porównań międzynarodowych z pewnym sceptycyzmem, zwłaszcza że można łatwo wskazać takie zestawienia, które lokują Polskę znacznie korzystniej, na przykład w rankingach atrakcyjności dla bezpośrednich inwestorów zagranicznych.

Nie zmienia to jednak faktu, że chociaż takie podobieństwa nie są zaskakujące w interpretacji historycznej (nadrabianie zaległości rozwojowych, opóźniona modernizacja itd.), to w świetle obecnego kryzysu „kapitalizmu śródziemnomorskiego”, stanowią ważny sygnał ostrzegawczy w dyskusji nad przyszłością Polski i innych nowych krajów członkowskich UE. Z perspektywy różnorodności kapitalizmu wskazują one również na ważniejsze zbieżności o charakterze strukturalnym: począwszy od typologicznych charakterystyk zwracających uwagę na podobieństwa „nieefektywnej” z punktu widzenia poziomu zatrudnienia i „niesprawiedliwej” w aspekcie wysokiego ryzyka ubóstwa polityki społecznej w Europie Południowej i Grupie Wyszehradzkiej, poprzez „hybrydowe” rozwiązania łączące elementy odmiennych porządków systemowych (neoliberalne, postfeudalne, postkomunistyczne itd.), aż do nierównowagi rozwoju pomiędzy państwami rdzenia strefy euro, a peryferyjnymi krajami Południa i Wschodu rozszerzonej Unii.

Długookresowe obniżanie konkurencyjności Południa w relacjach z Północą Europy nie jest bowiem jedynie skutkiem złej polityki makroekonomicznej i bra-

ku koniecznych reform strukturalnych. Jest również efektem kumulacji głębszych procesów zmian ekonomicznych na które wskazywał Gunnar Myrdal w teorii regionalnych nierówności rozwojowych. Neoliberalne reformy gospodarcze, wprowadzenie traktatu z Maastricht i stworzenie strefy euro w nowy sposób uruchomiło mechanizmy dające rosnące korzyści krajom europejskiej Północy, dysponujących sprawniejszymi instytucjami i potrafiącymi wzmacniać swoją konkurencyjność, także poprzez rozszerzenie UE na Wschód.

Kryzys peryferyjnych krajów strefy euro wskazał wyraźnie na koszty i zagrożenia, do jakich może prowadzić w dłuższym okresie także integracja państw posocjalistycznych z globalną gospodarką w ramach UE. Integracja ta bazuje bowiem przede wszystkim na kapitale zagranicznym i eksporcie na rynki unijne, podatnym szczególnie (jak przemysł motoryzacyjny) na wahania koniunktury w Europie Zachodniej. Zasadniczym remedium przeciwdziałającym „scenariuszowi Południa” w Polsce i w innych krajach regionu, jest podejmowanie działań, które stwarzałyby strukturalne szanse na przełamanie charakteryzowanego przez Myrdala mechanizmu reprodukcji nierówności rozwojowych.

Jednym z celów pracy jest zasygnalizowanie możliwych kierunków takich działań. Ich główną przesłanką jest przede wszystkim zwiększanie sterowności instytucji publicznych i przełamanie syndromu „miękkiego państwa”, a także powiększanie zdolności akumulacji krajowego kapitału, niezbędnego dla realizacji suwerennych strategii rozwoju Polski. Globalny kryzys ponownie przywrócił znaczenie instytucji państwa narodowego, na których rolę zwraca uwagę perspektywa różnorodności kapitalizmu. Ze względu na spadek napływu inwestycji zagranicznych i mniejszy dopływ kapitału zewnętrznego, pogarsza on zewnętrzne uwarunkowania rozwoju Polski. (Wiadomo, że po roku 2020 nie otrzymamy już dużych funduszy strukturalnych z UE, które są obecnie głównym źródłem inwestycji publicznych).

Równocześnie kryzys ten może stać się także katalizatorem zmian na rzecz znaczącej korekty instytucjonalnej polskiego modelu kapitalizmu, bez której narastałoby zagrożenie stagnacyjną „pułapką średniego rozwoju” i „drylicem rozwojowym” trwale umieszczającym kraj na gospodarczych oraz cywilizacyjnych peryferiach UE. Kryzys sprzyja też przewartościowaniu wielu koncepcji, które (jak liczenie na korzyści związane z wejściem do UE czy modernizację finansowaną przez kapitał zagraniczny) pełniły mobilizującą rolę na wcześniejszym etapie przekształceń ustrojowych i gospodarczych. Po ponad dwóch dekadach zmian znamy jednak również ich słabości i ograniczenia, które w sytuacji globalnego kryzysu stały się jeszcze bardziej widoczne. Niezmodyfikowana kontynuacja dotychczasowej polityki byłaby zatem obciążona ryzykiem kryzysu zbliżonego do obecnego załamania Europy Południowej. Predyktorami takiego zagrożenia są charakterystyki pozycji Polski w międzynarodowym podziale pracy, reguł finansowania inwestycji i wynikającego z nich podziału korzyści, transferu innowacji czy budowania przewagi komparatywnej.

Z perspektywy różnorodności kapitalizmu efektywne przeciwdziałanie takim zagrożeniom wymaga zwłaszcza wzmacniania zdolności instytucji publicznych i prywatnych do koordynowania rynkowych a także pozarynkowych działań tworzących efekt synergii krajowych aktorów politycznych, gospodarczych i społecznych, na przykład agencji regulacyjnych lub dialogu partnerów społecznych. W kolejnych punktach książki zostały przedstawione różne sugestie zmierzające do zwrócenia uwagi na takie działania. Wśród nich można wskazać między innymi aktywne przywództwo polityczne wprowadzające mechanizmy rozliczalności rządzących, wykraczające poza procedury wyborcze (np. poprzez wzmacnianie roli reguł formalnych oraz przejrzystości w relacjach polityki i gospodarki), tworzenie bodźców wzmacniających środowiska polityczne o identyfikacji systemowej, identyfikowanie i programowanie własnej wizji rozwoju, poprawa jakości instytucji otoczenia gospodarczego i ograniczanie barier przedsiębiorczości, równoważenie zewnętrznych i wewnętrznych źródeł finansowania gospodarki (wzmacnianie i różnicowanie krajowych instytucji akumulacji kapitału oraz tworzenie nowych kanałów jego dystrybucji), podnoszenie standardów nadzoru korporacyjnego, wprowadzanie nowoczesnych form partycypacji pracowniczej jako jednej z form budowy wspólnotowego kapitału społecznego, rozwój kształcenia dualnego i edukacji ustawicznej lub nową politykę przemysłową w zakresie innowacyjności.

Aneksy

Aneks metodologiczny

W tej części aneksu zostały umieszczone zasadnicze informacje dotyczące projektu badawczego, który stanowił jedną z inspiracji dla podjęcia problematyki polskiego wariantu kapitalizmu ze szczególnym uwzględnieniem procesu integracji europejskiej i akcesji do UE.

1. Ogólna charakterystyka badania

Wywiady zostały przeprowadzone w ramach projektu *Elity polityczne i gospodarcze Polski wobec integracji z Unią Europejską* przygotowanego oraz zrealizowanego w Instytucie Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk w Warszawie. Projekt w znacznej mierze stanowi kontynuację wieloletnich badań nad elitami prowadzonych w IFiS PAN od początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku przez zespół pod kierunkiem prof. dr. hab. Włodzimierza Wesołowskiego. Inicjatorem, autorem i wykonawcą tej edycji badań był Krzysztof Jasiecki. Część empiryczna projektu polegająca na przeprowadzeniu wywiadów z grupą polityków, liderów organizacji biznesu, przedsiębiorców, menedżerów oraz ekspertów została zrealizowana pomiędzy majem 2003 oraz czerwcem 2004 roku. Jej problematykę ukierunkowały próby znalezienia odpowiedzi na trzy zasadnicze pytania: Jakie koncepcje teoretyczne i interesy określiły kierunek transformacji po 1989 roku? Jakie jest miejsce Polski w relacjach z krajami rozwiniętymi, zwłaszcza w ramach Unii Europejskiej? Jakie zasoby można uruchomić dla szybszego zmniejszenia różnic rozwojowych dzielących Polskę od UE?

Badania miały charakter jakościowy, typologiczno-eksploracyjny, jak również częściowo diagnostyczny, koncentrujący się na opisie konkretnego problemu (np. zależności pomiędzy transformacją ustrojową a integracją Polski z UE) bądź formułowaniu hipotez na temat przyczyn omawianych kwestii. Ograniczona próba, zastosowana metoda badawcza oraz specyfika danych zgromadzonych w trakcie realizacji wywiadów nie pozwalają na wypowiedzanie się na temat ilościowych rozkładów analizowanych poglądów bądź uznania ich za reprezentatywne dla badanych grup respondentów. Zebrane informacje zostały potraktowane przede wszystkim jako materiał umożliwiający szerszą rekonstrukcję i cha-

rakterystykę poglądów decydentów politycznych oraz gospodarczych niedostępną przy zastosowaniu standardowych, ilościowych badań kwestionariuszowych. W tym znaczeniu wypowiedzi rozmówców stanowiły także szczególnie komentarz do pytań i wniosków formułowanych w oparciu o teorię i wyniki innych badań. Respondenci ze względu na swoją pozycję społeczną, wykształcenie, doświadczenie zawodowe i aktywność w sferze publicznej, byli traktowani jako osoby szczególnie kompetentne, których wiedza na temat poruszanych zagadnień w wielu aspektach znacząco wykracza poza powszechnie dostępne informacje oraz typowe sposoby interpretacji rozmaitych faktów i podejść teoretycznych.

2. Problematyka badawcza i realizacja wywiadów

Jednym z głównych elementów projektu było zaplanowanie, zorganizowanie, przeprowadzenie a następnie analiza, trzydziestu indywidualnych wywiadów pogłębionych (*in depth interviews*, IDI) z dobranymi celowo politykami, liderami organizacji biznesu, przedsiębiorcami, menedżerami oraz naukowcami i ekspertami gospodarczymi. Problematyka badawcza wywiadu obejmowała cztery grupy zagadnień: 1) charakterystykę politycznych i teoretycznych aspektów wejścia w transformację ustrojową po rozkładzie komunizmu w Polsce; 2) postrzeganie specyfiki ustrojowej i społecznej Polski w okresie akcesji do Unii Europejskiej; 3) wskazanie możliwości przewyższenia dystansów rozwojowych dzielących Polskę od UE oraz 4) kwestie szczegółowe, uwzględniające instytucjonalne umiejscowienie respondentów oraz ich wiedzę na dany temat (negocjacje z UE, przekształcenia sektora bankowego, strategię biznesu itd.). Wywiady zostały przeprowadzone według scenariusza zawierającego dyspozycje do rozmów, które zawierały część pytań wspólną dla wszystkich respondentów oraz pytania szczegółowe wprowadzane z uwzględnieniem obszaru instytucjonalnych i zawodowych kompetencji rozmówcy. Przebieg spotkań i wywiadów, często wybiegający znacząco poza główne pytania i wchodzący w zakres rozmaitych zagadnień pobocznych, za zgodą respondentów nagrywany był na dyktafon. Po spisaniu z taśm magnetofonowych materiał poddany analizie stanowił 467 stron gęsto zapisanego maszynopisu. Przeciętny czas realizacji wywiadów wynosił półtorej godziny (w niektórych przypadkach był jednak znacznie dłuższy i przekraczał nawet cztery godziny).

W zakresie charakterystyki politycznych i teoretycznych aspektów wejścia w transformację ustrojową scenariusz wywiadów obejmował następujące tematy: identyfikację przesłanek przeświadczenia, że po rozkładzie komunizmu w Polsce optymalne było zastosowanie neoliberalnej strategii reform gospodarczych; istnienie alternatywnych koncepcji transformacji ustrojowej oraz wskazanie przyczyn ich marginalizacji, a także ocenę sposobu i kolejności przeprowadzanych reform.

Kwestię postrzegania specyfiki ustrojowej i społecznej Polski w okresie akcesji do UE podejmowały pytania dotyczące: zależności pomiędzy transformacją a procesem integracji europejskiej, wpływu tej zależności na rozwój kraju, identyfikacji grup i warstw społecznych korzystających w największej mierze z integracji Polski z UE; największych pozytywów oraz ograniczeń strategii reform wprowadzanych po upadku komunizmu, kosztów integracji z silniejszymi gospodarkami Unii, wskaźników obrazujących różnice pomiędzy Polską i UE w wymiarze politycznym, gospodarczym, społecznym i kulturowym, interpretacji tendencji odbiegających od rozpatrywania zmian ustrojowych po 1989 roku głównie

w kategoriach zbliżania się Polski do Zachodu; podobieństw bądź odmienności przemian pokomunistycznych do wzorów przekształceń znanych z innych transformacji ustrojowych, roli państwa w transformacji i integracji Polski z UE, miejsca i funkcji kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce, charakterystyki pozytywnych oraz negatywnych konsekwencji dominacji inwestorów zagranicznych w wybranych dziedzinach gospodarki (jak np. sektor bankowy), a także wpływu umiędzynarodowienia zarządzania i własności na formowanie się i zachowania polskich elit politycznych oraz gospodarczych, w tym sposób myślenia, motywacje i ścieżki karier.

Wskazanie możliwości przewyższania różnic rozwojowych dzielących Polskę od Europy Zachodniej wiązało się: z identyfikacją szans i nowych możliwości, jakie otwiera przed Polską członkostwo w UE, określeniem czynników, od których zależy ich skuteczne wykorzystanie, wskazaniem zasobów, na jakich mogą opierać się nowe strategie rozwoju Polski, a także reform, które należy wprowadzać, by po wejściu do UE Polska rozwijała się raczej na podobieństwo Irlandii niż Grecji; z identyfikacją teorii i doświadczeń praktycznych, z których warto w tym zakresie korzystać, z wyszczególnieniem największych zagrożeń i wyzwań, przed którymi może stanąć Polska w pierwszych latach członkostwa w Unii, oraz sprecyzowaniem kierunku reform, jakie Polska powinna wspierać w UE dla zdynamizowania tego ugrupowania.

Wśród zagadnień szczegółowych umieszczone zostały pytania dotyczące m.in. roli międzynarodowych instytucji i organizacji w przebiegu transformacji ustrojowej, przyczyn dużego otwarcia polskiej gospodarki na aktywność kapitału zagranicznego, wpływu „narodowego” pochodzenia kapitału na funkcjonowanie biznesu; funkcjonowania inwestorów zagranicznych na tle słabości rodzimego kapitału; warunków akcesji do UE, siły polskiego lobbingu politycznego i gospodarczego w instytucjach unijnych, zdolności absorpcji funduszy wspólnotowych przez Polskę, największych atutów i ograniczeń polskich przedsiębiorstw w porównaniu z firmami z krajów UE oraz działań podejmowanych przez rodzimy biznes dla zwiększenia swojej konkurencyjności, możliwości i warunków powstawania polskich wielkich firm będących odpowiednikami zagranicznych *multinationals*, jak również instrumentów polityki gospodarczej na poziomie całej Unii Europejskiej (Strategia Lizbońska, reformy paktu stabilizacji i rozwoju itd.).

W trakcie realizacji badania część respondentów przekazała również pisemne opracowania i materiały dotyczące ich działalności w sferze publicznej (książki, raporty, stanowiska organizacji pracodawców, biuletyny korporacyjne, itd.). Wywiady zostały zrealizowane we współpracy z Polską Radą Biznesu, która udzieliła autorowi projektu wsparcia w wyborze odpowiednich osób i aranżacji spotkań z częścią respondentów. Niemal wszystkie wywiady zostały przeprowadzone w Warszawie (z wyjątkiem jednego, zrealizowanego w Kielcach). Łącznie nawiązanych zostało czterdzieści jeden kontaktów, których celem było pozyskanie respondentów. Z różnych powodów nie doszło do realizacji wywiadu z jedenastoma rozmówcami, którzy zostali zastąpieni przez inne osoby (cztery osoby po zapoznaniu się z dyspozycjami do rozmów odmówiły zgody na przeprowadzenie wywiadu, z pozostałymi nie można się było umówić w określonym terminie). Niektórzy potencjalni respondenci nie byli zainteresowani uczestnictwem w projekcie, co ich współpracownicy uzasadniali brakiem czasu bądź – w przypadku części przedsiębiorców – argumentowali, że „są to sprawy mniej znaczące dla firmy”.

Aranżacja wywiadów z częścią rozmówców zajmowała kilka miesięcy. Realizacja projektu potwierdza spostrzeżenia socjologów odnotowujących rosnącą liczbę odmów udziału

tu w badaniach opinii¹. Zjawisko to ze szczególnym nasileniem występuje w kontaktach z potencjalnymi respondentami z wyższych warstw społecznych, jak znaczący decydenci polityczni i gospodarczy. Z racji sprawowanych funkcji są oni zwykle zajęci licznymi obowiązkami, co ogranicza ich swobodę dysponowania czasem². W okresie realizacji badań okolicznością dodatkowo zniechęcającą potencjalnych respondentów do zgody na przeprowadzenie wywiadów był klimat podejrzliwości, zarzutów i pomówień związanych z ujawnieniem wielu skandali na styku polityki i biznesu, których spektakularnym przejawem stały się prace kolejnych nadzwyczajnych sejmowych komisji śledczych badających tak zwaną aferę Rywina, wątpliwości związane z działalnością PKN ORLEN, a także PZU S.A.

3. Kryteria doboru respondentów

Badanie objęło trzy grupy respondentów: 1) polityków i urzędników państwowych zajmujących się zagadnieniami integracji Polski z UE; 2) właścicieli, współwłaścicieli i kadre kierowniczą największych przedsiębiorstw działających w Polsce; 3) liderów organizacji biznesu i ekspertów gospodarczych. Kryteria doboru próby miały przede wszystkim charakter instytucjonalny. Uwzględniały sprawowanie wysokich stanowisk w organach władzy publicznej, biznesie i otoczeniu gospodarczym. Ze względu na cele badania wprowadzone zostały również dodatkowe kryteria preferujące osoby, które występują w różnych rolach politycznych, społecznych i zawodowych oraz wyróżniają się dużą aktywnością w sferze publicznej (są opiniotwórcze, publikują, udzielają wywiadów, należą do kierowniczych gremiów organizacji pozarządowych itd.). Respondenci należący do pierwszej grupy (4 osoby) odgrywali wiodącą rolę w rozmowach i negocjacjach Polski z UE, dwoje z nich kierowało Urzędem Komitetu Integracji Europejskiej. W tej kategorii znalazł się również podsekretarz stanu w Ministerstwie Spraw Zagranicznych oraz parlamentarzysta, były Prezes Rady Ministrów RP. Następną grupą respondentów (15 osób) została wyłoniona spośród znanych przedsiębiorców umieszczanych na liście najbogatszych Polaków tygodnika „Wprost”, menedżerów zarządzających wiodącymi firmami z listy 500 największych polskich przedsiębiorstw opublikowanej w „Rzeczpospolitej” w 2003 roku, w tym kadry kierowniczej dużych firm z udziałem inwestorów zagranicznych. W trzeciej grupie (11 osób) znaleźli się liderzy organizacji pracodawców i przedsiębiorców, rzecznik prasowy biura Banku Światowego w Warszawie, osoby pełniące funkcje w instytucjach określających istotne obszary polityki gospodarczej (jak Rada Polityki Pieniężnej), a także naukowcy i eksperci gospodarczy. Do próby włączone zostały osoby ponadprzeciętnie mobilne społecznie i profesjonalnie, wśród których znacząca część zmieniła swoją ścieżkę kariery w różnych okresach życia zajmując rozmaite stanowiska polityczne, administracyjne, gospodarcze, akademickie

¹ Zdaniem badaczy „w Polsce liczba odmów jest bardzo wysoka w miastach, a szczególnym miejscem jest Warszawa, w której 50% realizacji próby adresowej uchodzi za sukces” (Sztabiński i in., 2004: 30).

² Ankieterzy z zespołu Bohdana Jałowickiego przygotowujący raport *Rezydencje i zespoły rezydencjalne w Warszawie* zanotowali: „Podstawową trudnością w kontakcie z mieszkańcami było to, że wracają oni do swoich domów ok. godz. 22–23. Są tak zmęczeni, że nie chcą z nikim rozmawiać. W soboty najczęściej pracują, a niedziele – jako jedyne wolne dni – chcą mieć dla siebie. [...] Osoby odmawiające rozmowy robiły to często w sposób arogancki, niesympatyczny. Przeliczały swój czas na pieniądze i mówiły, że mogłyby się zgodzić, gdyby ankieter płacił za wywiad 300–500 zł” (Bartoszewicz, Majewski, 2005).

bądź eksperckie, co w istotny sposób wzbogaca i pogłębia wartość poznawczą ich wypowiedzi. Część respondentów (7 osób) uczestniczyła we wcześniejszym projekcie badawczym realizowanym w IFiS PAN, którego efektem była między innymi rozprawa habilitacyjna Krzysztofa Jasieckiego *Elita biznesu w Polsce. Drugie narodziny kapitalizmu* (2002).

4. Charakterystyka respondentów

Wśród rozmówców objętych badaniem znalazło się dwóch byłych premierów RP, szefowa Kancelarii Prezydenta RP, trzech ministrów – członków rządu (gospodarki i handlu, integracji europejskiej, spraw zagranicznych), czterech sekretarzy i podsekretarzy stanu (finansów, gospodarki, spraw zagranicznych), trzech byłych dyplomatów (ambasador Polski w USA, dwóch konsulów generalnych RP), trzech posłów, przedstawicielka Polski w Konwencji Europejskiej. Respondenci ze środowisk gospodarczych byli właścicielami, udziałowcami lub menedżerami przedsiębiorstw mających różny status własnościowy: prywatnych firm z dominującym kapitałem polskim (7), firm ze znaczącym – najczęściej większościowym – udziałem kapitału zagranicznego (7) oraz największego polskiego przedsiębiorstwa z dużym udziałem skarbu państwa. W tej grupie respondentów cztery osoby były umieszczone na liście najbogatszych Polaków tygodnika „Wprost” w czerwcu 2003 roku. Dziewięciu rozmówców to liderzy organizacji biznesu.

W okresie realizacji wywiadu rozmówcy funkcjonowali w rozmaitych dziedzinach aktywności zawodowej, takich jak consulting i doradztwo (6), polityka i administracja rządowa (5), finanse i bankowość (5), zarządzanie konglomeratami firm w różnych branżach (4), nauka (2), sektor paliwowy (2), handel (1), energetyka (1), przetwórstwo i produkcja żywności (1). W przypadku części respondentów trudno precyzyjnie rozdzielić role polityków bądź działaczy gospodarczych i właścicieli lub menedżerów (liderzy biznesu, członkowie rad nadzorczych wielu firm, aktywni uczestnicy różnych działań na styku polityki i gospodarki itd.). Dominowali mężczyźni. W badanej grupie znalazły się jedynie trzy kobiety. Respondentów wyróżniał bardzo wysoki potencjał kulturowy mierzony poziomem wykształcenia, charakterem pracy zawodowej i rodzajem sprawowanych stanowisk. Pięć osób to profesorowie, osiem obroniło doktoraty – łącznie co najmniej trzynaście osób pracuje bądź pracowało naukowo. Niemal wszyscy respondenci przebywali dłużej za granicą (staże naukowe, praca w biznesie, w organizacjach międzynarodowych, w dyplomacji), a ze względu na usytuowanie instytucjonalne mieli częsty kontakt z partnerami z Unii Europejskiej.

5. Lista respondentów

Informacje dotyczące stanowisk zajmowanych przez respondentów odnoszą się do momentu realizacji wywiadu. W wielu przypadkach zostały odnotowane także dodatkowe dane dotyczące przebiegu ich kariery zawodowej, politycznej lub biznesowej³.

³ Ze względu na zasadę anonimowości numery w nawiasach po cytatach z wypowiedziami rozmówców odnotowywane w tekście odpowiadają kolejności przeprowadzonych wywiadów, a nie umiejscowieniu na liście respondentów, która została sporządzona alfabetycznie.

Jerzy Bartnik, prezes Związku Rzemiosła Polskiego, prywatny przedsiębiorca

Jan Krzysztof Bielecki, prezes zarządu PKO S.A., drugiego pod względem aktywów banku działającego w Polsce, były premier RP i minister ds. integracji europejskiej, współzałożyciel Kongresu Liberalno-Demokratycznego i Unii Wolności, były poseł oraz dyrektor wykonawczy w Europejskim Banku Odbudowy i Rozwoju w Londynie

prof. dr hab. **Andrzej Blikle**, prezes zarządu A. Blikle, jednej z najbardziej znanych polskich firm cukierniczych, prezes Polskiej Federacji Producentów Żywności, ekspert Centrum im. Adama Smitha

dr **Henryka Bochniarz**, prezydent Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych, była minister przemysłu i handlu oraz prezes Polskiej Rady Biznesu, współwłaścicielka firmy doradczej NICOM Consulting Ltd, prezesuje Fundacji Promocji Sztuki Pro Art., założycielka i pierwszy prezes Stowarzyszenia Doradców Gospodarczych w Polsce

dr **Andrzej Brzozowski**, senior vice president, head of Group Function Sustainability Affairs Poland ABB (szwajcarsko-szwedzka grupa przemysłowa, w Polsce specjalizująca się w wytwarzaniu energii elektrycznej, jej przesyłaniu i dystrybucji, systemach przemysłowych oraz automatyce), wiceprezes Forum Odpowiedzialnego Biznesu, wcześniej między innymi prezes Stowarzyszenia Menedżerów w Polsce, konsul generalny RP w Kanadzie, szef Biura Zagranicznego NSZZ „Solidarność”

Piotr Cygan, partner zarządzający HEXAGON CAPITAL, współtwórca biura McKinsey w Warszawie, czołowej firmy w zakresie doradztwa strategicznego dla polskich i międzynarodowych instytucji finansowych oraz firm przemysłowych, były wiceprezes Polskiej Rady Biznesu i chief executive officer ITI Group

dr **Maria Andrzej Faliński**, sekretarz generalny Związku Pracodawców Polskiej Organizacji Handlu i Dystrybucji (POHID), zrzeszającej wielkie sieci handlowe, głównie z udziałem inwestorów zagranicznych

Aleksander Gudzowaty, prezes zarządu i dyrektor naczelny Przedsiębiorstwa Handlu Zagranicznego BARTIMPEX S.A., umieszczany na czołowych miejscach listy „najbogatszych Polaków” tygodnika „Wprost”

dr **Wiesław Gumuła**, dyrektor kieleckiego oddziału Narodowego Banku Polskiego, wcześniej również zajmował stanowiska dyrektorskie w bankowości (Bank Współpracy Europejskiej SA, Bank Depozytowo-Kredytowy SA w Lublinie)

prof. dr hab. **Danuta Hübner**, członek Rady Ministrów, sekretarz stanu ds. europejskich w Ministerstwie Spraw Zagranicznych, sekretarz Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, przedstawicielka rządu polskiego w Konwencji Europejskiej, wcześniej między innymi szefowa Kancelarii Prezydenta RP Aleksandra Kwaśniewskiego

prof. dr hab. **Maria Jarosz**, kierownik interdyscyplinarnego Zespołu Badań Przekształceń Własnościowych w Instytucie Nauk Politycznych Polskiej Akademii Nauk w Warszawie

Jerzy Koźmiński, prezes Polsko-Amerykańskiej Fundacji Wolności, były ambasador RP w USA, wcześniej dyrektor generalny i podsekretarz stanu w Urzędzie Rady Ministrów, jeden z najbliższych współpracowników wicepremiera Leszka Balcerowicza w początkowym okresie transformacji ustrojowej

dr **Jan Kulczyk**, prezes Kulczyk Holding, prezes Polskiej Rady Biznesu, honorowy prezes Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej, umieszczany na pierwszym miejscu listy „najbogatszych Polaków” tygodnika „Wprost”

Tomasz Kulisiewicz, konsultant i analityk rynku informatyki oraz telekomunikacji, redaktor prowadzący kwartalnika „Prawo i Ekonomia w Telekomunikacji”, były redaktor naczelny „Teleinfo” i zastępca redaktora naczelnego „PCKurier”, ekspert Centrum im. Adama Smitha i Stowarzyszenia Menedżerów w Polsce

dr **Andrzej Malinowski**, prezydent Konfederacji Polskich Pracodawców, wcześniej m.in. sekretarz stanu w Ministerstwie Gospodarki, podsekretarz stanu w Centralnym Urzędzie Planowania oraz w Ministerstwie Rolnictwa, poseł na Sejm RP

Marek Matraszek, dyrektor firmy lobbingowej CEC Government Relations, która między innymi prowadziła dla koncernu Lockheed Martin Corp. kampanię dotyczącą zakupu przez rząd Polski samolotu wielozadaniowego F-16

Marek Michalski, dyrektor ds. logistyki w firmie Frans Mass działającej na terenie Hiszpanii, odpowiedzialny za obszar Europy Południowej i Afryki Północnej, wykładowca w szkołach biznesu w krajach Ameryki Łacińskiej

Sergiusz Najar, podsekretarz stanu w Ministerstwie Spraw Zagranicznych, członek Komitetu ds. Umów Offsetowych, wcześniej podsekretarz stanu w Ministerstwie Infrastruktury z dużym doświadczeniem pracy w sektorze finansowym, m.in. dyrektor generalny ds. bankowości przedsiębiorstw Citibanku w Pradze

Zbigniew Niemczycki, prezydent i właściciel Curties Companies Ltd, właściciel między innymi kompleksu biurowego Curtis Plaza, założyciel i współwłaściciel firmy lotniczej White Eagle Aviation, współtwórca oraz lider organizacji pracodawców i przedsiębiorców (Polska Rada Biznesu, Business Centre Club i in.), umieszczany na liście najbogatszych Polaków tygodnika „Wprost”

Jan Olszewski, poseł Sejmu RP, były premier rządu RP, przewodniczący Ruchu Odbudowy Polski, obrońca działaczy opozycji demokratycznej w PRL

Janusz Palikot, prezes i współwłaściciel Polmosu Lublin, szef rady nadzorczej i udziałowiec Ambry SA, największego producenta win w Polsce, wiceprezes Polskiej Rady Biznesu i Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych, udziałowiec wydawnictwa słowo/obraz/terytoria, umieszczany na liście „najbogatszych Polaków” tygodnika „Wprost”

Krzysztof Pietraszkiewicz, prezes Związku Banków Polskich, przewodniczący rady nadzorczej PKO BP SA (pod względem wielkości aktywów największego polskiego banku),

przedsiębiorstwa umieszczonego na 7. miejscu w rankingu największych firm działających w Polsce⁴, współzałożyciel Krajowej Izby Rozrachunkowej

prof. dr hab. **Dariusz Rosati**, członek Rady Polityki Pieniężnej, były minister spraw zagranicznych, ekspert Banku Światowego i szef Sekcji Krajów Europy Środkowo-Wschodniej w Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ w Genewie, członek zespołu doradców ekonomicznych przewodniczącego Komisji Europejskiej Romano Prodiego (współautor tzw. raportu Sapira), rektor Wyższej Szkoły Handlu i Prawa w Warszawie

dr **Jacek Saryusz-Wolski**, prorektor Kolegium Europejskiego w Natolinie, były sekretarz Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej i doradca premiera Jerzego Buzka, pełnomocnik rządu ds. integracji europejskiej i pomocy zagranicznej

Leszek Wiciech, government affairs manager, BP Poland (polski oddział British Petroleum, jednej z największych korporacji świata), przedsiębiorstwa zajęło 28. miejsce w rankingu pięciuset największych firm działających w Polsce, członek Rady Dyrektorów British-Polish Chamber of Commerce, wcześniej między innymi konsul generalny RP w Szkocji

prof. dr hab. **Janina Witkowska**, Uniwersytet Łódzki, Katedra Ekonomii, specjalizuje się w problematyce inwestycji zagranicznych, były doradca kierownictwa Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, współpracownik Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych

Jacek Wojciechowicz, rzecznik prasowy Biura Banku Światowego w Warszawie

Zbigniew Wróbel, prezes zarządu i generalny dyrektor PKN ORLEN SA, największego polskiego przedsiębiorstwa, wcześniej między innymi wiceprezydent Government Affairs & Corporate Development Central Europe PepsiCo Inc., prezes Polskiego Stowarzyszenia Wytwórców Produktów Markowych

dr **Mariusz Wyżycki**, wiceprezes zarządu, Biuro Informacji Kredytowych SA, odbywał studia podyplomowe i doktoranckie we Francji, pracował w firmach doradczych

dr **Jerzy Zdrzałka**, członek zarządu, dyrektor zarządzający ds. bankowości przedsiębiorstw w Banku Millennium (bank umieszczony na 9. miejscu największych instytucji finansowych Polski oraz na 42. miejscu w rankingu największych firm działających w Polsce), wcześniej między innymi prezes zarządu PZU SA, wiceprezes zarządu Banku Pekao SA, przewodniczący rady nadzorczej KGHM Polska Miedź SA, sekretarz stanu w Ministerstwie Finansów, podsekretarz stanu w Ministerstwie Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa

6. Dyspozycje do wywiadów pogłębionych

Polityczne i teoretyczne aspekty wejścia Polski w transformację ustrojową

- Jakie były przesłanki przeświadczenia, że po rozkładzie komunizmu w Polsce optymalne jest zastosowanie neoliberalnej strategii reform?

⁴ Przedsiębiorstwa, które zostały umieszczone na liście pięciuset największych przedsiębiorstw w Polsce według danych za 2002 rok, „Rzeczpospolita”, 7 maja 2003.

- Czy istniały alternatywy wobec neoliberalnej koncepcji transformacji? Jeśli nie, to dlaczego? Jeśli tak, to jakie i dlaczego nie odegrały one większej roli?
- Krytykowany bywa sposób i kolejność przeprowadzania reform w Europie Środkowo-Wschodniej. Czy podziela Pan/i pogląd, że Polska za wcześnie wprowadziła rozwiązania przeniesione z krajów wysoko rozwiniętych, jak szybka liberalizacja handlu i rynków finansowych?

Specyfika Polski w okresie akcesji do Unii Europejskiej

- Jaka jest zależność pomiędzy transformacją a procesem integracji Polski z UE?
- Czy wpływ tej zależności jest korzystny czy niekorzystny dla Polski i dlaczego?
- Jakie grupy i warstwy społeczne korzystają w największej mierze z integracji Polski z UE?
- Jakie są – z dzisiejszej perspektywy – największe pozytywy oraz ograniczenia reform zainicjowanych na początku transformacji?
- Jaką rolę w wygaszaniu wzrostu gospodarczego Polski odegrały w końcu lat dziewięćdziesiątych XX wieku koszty integracji z silniejszymi gospodarkami UE?
- Jakie wskaźniki obrazują najlepiej różnice rozwojowe pomiędzy Polską i UE w wymiarze politycznym, gospodarczym, społecznym i kulturowym?
- Zmiany ustrojowe po 1989 roku rozpatrywane są najczęściej w kategoriach zbliżania się Polski do Zachodu. Jak w takim razie interpretować tendencje o odmiennym kierunku, zmiany regresywne, na przykład masowe bezrobocie lub marginalizację niektórych regionów kraju?
- Jak określić charakter i kierunek tych przemian? Czy są one podobne do wzorców znanych z innych transformacji? Jakie porównania mogą być w tym zakresie użyteczne? (z krajami Ameryki Łacińskiej, Europy Południowej?)
- Dominacja kapitału zagranicznego w strukturze gospodarczej II Rzeczypospolitej jest traktowana jako wskaźnik niedorozwoju lub zależności Polski od Zachodu. Jak na tym tle interpretować szczególną pozycję kapitału zagranicznego po 1989 roku, w tym jego wiodącą rolę w bankowości, handlu i własności największych polskich przedsiębiorstw?
- Czy nie odtwarzają się w nowych warunkach mechanizmy powiązań z Zachodem znane z okresu II Rzeczypospolitej?
- W jaki sposób umiędzynarodowienie zarządzania i własności wpływa na związki polskich elit politycznych i gospodarczych z *international business class*? (w aspekcie władzy, podziału korzyści, modelu kariery itd.)
- Jaka jest obecnie oraz jaka powinna być rola państwa w procesie reform ustrojowych i dostosowaniu Polski do wymogów członkostwa w UE?

Możliwości przewyciężenia różnic rozwojowych dzielących Polskę od UE

- Jakie szanse i nowe możliwości otwiera przed Polską członkostwo w UE?
- Na jakich zasobach mogą się opierać nowe strategie rozwoju Polski? Czym można „zagrać” dla poprawy położenia kraju?
- Jakie koncepcje teoretyczne mogą być najbardziej użyteczne w programowaniu rozwoju Polski?
- Czy są jakieś doświadczenia praktyczne, z których warto w tym zakresie korzystać?
- Jakie są największe zagrożenia i wyzwania, przed którymi może stanąć Polska w pierwszych latach członkostwa w Unii?

- Gospodarka UE na tle USA uważana jest za mało dynamiczną i ograniczoną barierami hamującymi rozwój. Jakie reformy powinna wspierać Polska po wejściu do UE, by zdynamizować to ugrupowanie i uzyskać największe korzyści? Jakie reformy trzeba przeprowadzić, by Polska rozwijała się bardziej na podobieństwo Irlandii niż Grecji?

Kwestie szczegółowe: wybrane przykłady (pytania zróżnicowane w zależności od obszaru działalności rozmówcy)

- Dlaczego tak często spotyka się zarzut, że polskie elity polityczne preferują inwestorów zagranicznych i niewiele robią dla rodzimego biznesu?
- W jakiej mierze przedsiębiorstwa zagraniczne oddziałują pozytywnie, a w jakiej negatywnie na przemiany gospodarcze w Polsce?
- Czy system euro dla krajów o bardzo zróżnicowanym poziomie gospodarek nie będzie blokował rozwoju nowych członków UE? (problem polityki pieniężnej „jednego rozmiaru” odnoszonej do odmiennych potrzeb zróżnicowanych gospodarek)
- Co można zrobić, by nacisk Zachodu na szybkie wprowadzanie unijnych standardów socjalnych i ekologicznych nie pozbawił Polski możliwych przewag konkurencyjnych?
- Czy „narodowe” pochodzenie kapitału wpływa na funkcjonowanie biznesu? Jeśli tak, to w jaki sposób?
- Jaka jest siła polskiego lobbingu w instytucjach UE?
- Jak się zmieniła i dlaczego polityka Banku Światowego wobec Polski po 1989 roku?
- W jaki sposób, jeśli w ogóle, mogą powstać w Polsce odpowiedniki wielkich ponadnarodowych korporacji odgrywających kluczową rolę we współczesnych gospodarkach?
- Jakie działania podejmują rodzime przedsiębiorstwa dla zwiększenia swojej konkurencyjności firm na jednolitym rynku UE?

Aneks merytoryczny

Ta część aneksu zawiera wybrane tematycznie wyniki wywiadów z respondentami przeprowadzonych w projekcie „Elity polityczne i gospodarcze Polski wobec integracji z Unią Europejską”. Stanowią one istotny załącznik uzupełniający, jak również ważny komentarz personalny i środowiskowy do niektórych głównych rozdziałów pracy, gdzie zostały także umieszczone tabele przedstawiające zasadnicze stanowiska rozmówców. Szczególnym walorem poznawczym prezentowanego materiału jest wchodzenie w zakres podejmowanych zagadnień w sposób rzadko spotykany w debacie publicznej. Daje on bowiem możliwość spojrzenia na dyskutowane kwestie z perspektywy łączącej szczególną wiedzę osobistą rozmówców ze stwierdzeniami wykraczającymi poza polityczną bądź urzędową poprawność, ograniczającą zwykle możliwość wypowiedzania się osób zajmujących eksponowane stanowiska polityczne i gospodarcze⁵.

1. W poszukiwaniu nowej koncepcji państwa

Od początku posocjalistycznej transformacji ustrojowej w Polsce rola oraz funkcje instytucji państwa wzbudzają duże kontrowersje polityczne i teoretyczne. Problematyka ta stała się przedmiotem rozmów z respondentami uczestniczącymi w projekcie badawczym IFiS PAN. Zapytaliśmy o to, jaka jest obecnie oraz jaka powinna być rola państwa w procesie reform ustrojowych i dostosowaniu Polski do wymogów członkostwa w Unii Europejskiej. Uzyskane odpowiedzi wpisują się w konkurencyjne koncepcje państwa wyraźnie zarysowane w debacie publicznej w III Rzeczypospolitej. W warstwie teoretycznej jej zasadniczy kierunek, język pojęciowy i argumentację zdominowało podejście neoliberalne. Na poziomie deklaracyjnym podejście to jest szczególnie silne w środowiskach wielkiego biznesu, powiązanych zwykle znacząco z kapitałem zagranicznym, w części elit politycznych i administracji państwowej (zwłaszcza w resortach gospodarczych) oraz wśród ekonomistów obsługujących instytucje otoczenia gospodarczego. Z kolei politycy i urzędnicy państwowi wysokiego szczebla, chociaż często podkreślają identyfikację z podejściem neoliberalnym, równocześnie wskazują na jego ograniczenia, w warunkach Polski wymuszające w praktyce znacznie większą aktywność państwa w różnych sferach życia społecznego. Aktywność ta wiąże się także z dostosowaniem Polski do wymogów UE, co nakłada na organy władzy publicznej wiele dodatkowych funkcji i zadań związanych m.in. z harmonizacją prawa, wprowadzaniem nowych standardów instytucjonalnych czy polityką regionalną.

Przykładem takiego podejścia do roli państwa w Polsce była wypowiedź lidera organizacji biznesu z doświadczeniem pracy w rządzie: „**Niska sprawność państwa** prowadzi do wniosku, żeby na jego instytucjach nie budować naszego rozwoju. Raczej należy minimalizować wpływ tego czynnika przy wyborze jakiegoś planu strategicznego. **Im mniej państwa tym lepiej**, chyba żeby się skupiło na tym, co do niego należy – sprawiedliwość, edukacja, bezpieczeństwo. Bez tego nie ma rozwoju, tu jest mnóstwo do zrobienia. Można by się na tym skoncentrować, a resztę pozostawić tym, którzy się na tym znacznie lepiej

⁵ Niektóre fragmenty charakteryzowanych wypowiedzi zostały wykorzystane w odrębnych artykułach dotyczących szans i zagrożeń członkostwa Polski w UE (Jasiecki 2006) oraz autopercepcji zachowań polskich elit politycznych i gospodarczych w perspektywie członkostwa Polski w UE (Jasiecki 2005).

znają – przedsiębiorcom i instytucjom do tego stworzonym. Stało się odwrotnie. Tamte dziedziny są zaniedbane, a państwo wpycha się w gospodarke. Od 1993 roku konsekwentnie narasta wpływ państwa na różne rozwiązania i **przeregulowanie** jest bardzo widoczne. Państwo powinno oferować swoje usługi podatnikom, ale niestety nie bardzo tę rolę spełnia. Tam są największe przykłady marnotrawstwa, korupcji, kompletnego braku właściwych rozwiązań” [8]⁶. W opinii części rozmówców pobrzmiewa niemal dosłownie echo dziewiętnastowiecznej koncepcji państwa – stróża nocnego, którego funkcje powinny ograniczać się do minimum. Zdaniem menedżera dużej firmy zagranicznej działającej na polskim rynku „**państwo ma stwarzać przede wszystkim warunki dla inicjatywy ludzkiej na każdym polu. Ma stanowić prawo i pilnować porządku**” [7]. Rozmówca ze sfery konsultingu widział tę problematykę w nieco innej, szerszej perspektywie. Rozwój gospodarki i skuteczna realizacja przekształceń ustrojowych w różnych dziedzinach wymagają aktywności państwa. W takim ujęciu powinna ona mieć jednak charakter ograniczony i selektywny: „Aby stworzyć wolny rynek, trzeba na początku stworzyć pewne instytucje. Absolutnym błędem jest myślenie, że my tym procesem musimy kierować. [...] Realna **rola państwa powinna polegać na wzmocnieniu tych jego elementów, które są w danym momencie słabe i hamują wzrost** gospodarczy, jak np. niewydolne sądownictwo lub nieprofesjonalna kadra urzędnicza. Niestety u nas **wzmacnia się jedynie te dziedziny państwa, które są potrzebne elitom politycznym**” [11].

Znany przedsiębiorca, aktywny w organizacjach biznesu, komentował rolę państwa następująco: „Zaspokojenie potrzeb społecznych może być realizowane tylko w warunkach sprawnej, efektywnej i konkurencyjnej gospodarki rynkowej. Należy zatem **wspierać przedsiębiorczość i wolny rynek**. [...] Polityka musi mieć charakter liberalny, ponieważ rynek w pełni ujawnia swoje możliwości tylko w warunkach wolności gospodarczej. Z tego punktu widzenia nie powinno się narzucać rynkowi żadnych zadań społecznych. W historii niejednokrotnie błędem było to, że takie zadania próbowano przenosić do mechanizmów wolnorynkowych, co musiało zniekształcić i osłabiać ich działanie” [21]. Respondenci ze środowisk gospodarczych krytykowali działanie państwa w Polsce przede wszystkim przez pryzmat zachowań polityków. Jak w takim kontekście stwierdził jeden z najbogatszych Polaków, „**Państwo jest reprezentowane przez słabych jakościowo polityków** [...] wyłanianych poprzez selekcję negatywną. Politycy tak bardzo obniżyli intelektualne standardy kraju, że spowodowali emocje ludzi do poziomu magła” [26].

Inny przedsiębiorca zwrócił uwagę na jego zdaniem zbyt daleko posuniętą aktywność państwa w życiu społecznym i przerzucanie kosztów jego niesprawności na obywateli, w tym na biznes: „W tej chwili **państwo za bardzo wtrąca się we wszystko**. W szczególności tworzy sobie prawo, a później go nie przestrzega i nie dba o jego przestrzeganie przez innych. Sytuacja przedsiębiorcy jest taka, że właściwie jedyne prawo, jakie można egzekwować, to są umowy z arbitrażem. Bo umowy z odwołaniem się do sądów powszechnych są nieskuteczne w przypadku konfliktu” [28].

Perspektywa interwencjonistyczna. Inna część rozmówców wyrażała poglądy krytyczne wobec neoliberalnej koncepcji państwa w zastosowaniu do warunków Polski po 1989 roku. W tej grupie znalazły się osoby działające w różnych środowiskach politycznych,

⁶ Transkrypcja wypowiedzi respondentów została sporządzona z troską o maksymalną wierność słownictwa, używanej terminologii i argumentacji mających duże znaczenie poznawcze ze względu na wysoki status oraz opiniotwórczy charakter rozmówców odgrywających istotną rolę w procesach decyzyjnych i debacie publicznej.

zarówno prawicowych, jak lewicowych – znani politycy, przedsiębiorcy, liderzy organizacji biznesu i eksperci. Taki sposób myślenia obrazuje wypowiedź byłego ministra: „Jakkolwiek uważam się za liberalnego ekonomistę, to jednoznacznie zgadzam się z tezą, że w niektórych obszarach rynek pewnych zadań nie realizuje. I wtedy musi wkraczać państwo. Wadą czy błędem transformacji było to, że **chcąc dokonać przełomu rynkowego zepchnięto psychologicznie i politycznie z agendy wszelkie działania sterowane przez władzę publiczną. I teraz wracamy do tego tylnymi drzwiami** – za pieniądze unijne będziemy między innymi realizowali programy wspierania regionów słabych typowymi narzędziami interwencjonizmu państwowego. [...] Problem zapaści pegeerowskiej można było spróbować złagodzić instrumentami, które teraz zastosujemy w ramach polityki regionalnej. Wtedy **obowiązywała doktryna „najlepsza polityka przemysłowa to taka, której nie ma”** [...]. Przeoczono, że rynek musi mieć pewne inne instytucje. A mam wrażenie, że likwidujemy równo wszystkie instytucje. Można je było zlikwidować, ale nie wprowadzono skutecznie nowych: samorządu zawodowego, samorządu terytorialnego, pewnych instrumentów planowania przestrzennego itd. Bo uznano, że to wszystko jest socjalizm”. W odpowiedzi na pytanie o rolę państwa w dostosowaniu Polski do wymogów UE ten sam respondent mówi, że powinna ona być duża: „Nie ma dowodu na to, że może to być w dużym zakresie proces samoczynny czy autonomiczny. Poczynając od harmonizacji prawa, procesów legislacyjnych po doradztwo dla przedsiębiorstw, jak sobie radzić na jednolitym rynku. [...] Problem polega na tym, że swego czasu, kiedy ludzie z opozycji mieli dużo czasu na czytanie, przeszmuglowano tylko Friedmana i paru innych. To była taka **selektywna absorpcja liberalizmu** nauczonego, nie całościowo. Elity były wyuczone w warunkach kapitalizmu a nie socjalizmu. Poza tym nowi ludzie mieli bardzo małe doświadczenie praktyczne, z przyczyn oczywistych nigdy nie byli na Zachodzie, nie jeździli, nie widzieli, jak to jest naprawdę. To był, jest nawet, taki podręcznikowy, wyidealizowany model, który nigdzie nie funkcjonuje. To jest jeden z problemów, jeśli chodzi o »kompatybilizację« naszej gospodarki z Unią. Bo te byty idealne istnieją swoją drogą, ale gospodarka, to jest faktycznie bardzo dziwna mieszanina, często odbiegająca od rynkowych modeli” [17].

Wiceminister rządu tworzonego przez partię o odmiennej orientacji politycznej wyraził pogląd idący dalej: „Rola państwa jest w zakresie dostosowania do wymogów integracji decydująca. [...] **To państwo wstąpiło do Unii i rola państwa będzie rosła.** Wraz z kończeniem się okresów przejściowych będziemy musieli kształtować nie tylko to, co dotyczy Polski, ale też politykę unijną. To nie oznacza pomniejszenia znaczenia obywatela, przedsiębiorstwa lub wspólnoty lokalnej. Oznacza, że od państwa obywatel będzie mógł wymagać więcej, bo to państwo zaciąga w imieniu obywateli coraz więcej zobowiązań związanych z członkostwem w Unii, których realizacja będzie wymagała interwencji prawnej, administracyjnej lub praktycznej. Inaczej być nie może. Na tym polega zasada kohezji i spójności; spójności państwa z państwami, ośrodków gospodarczych z ośrodkami gospodarczymi itp. Unia Europejska jest unią państw. To nie jest unia narodów, społeczeństw, regionów, partii czy obywateli. To państwa podjęły decyzję połączenia się w pewną organizację i tylko państwo może rozwiązać wynikające z tego problemy” [29].

Akademicki ekspert gospodarczy dodał: „Dostosowanie do Unii nie jest możliwe bez państwa. Państwo nie może mówić w czym mamy się specjalizować. Natomiast wszystkie niezbędne warunki dla prowadzenia biznesu, dla rozwoju różnych jego dziedzin to rola państwa. Na przykład promocja eksportu na którą wydajemy dwunastokrotnie mniej niż kraje OECD. **Silne państwo jest warunkiem dostosowań**” [18]. Z kolei wypowiedź szefa

organizacji pracodawców zawiera treści często spotykane wśród kadry kierowniczej przedsiębiorstw państwowych, jak również małych i średnich przedsiębiorców prywatnych. „Nie można procesu transformacji robić poza państwem. Państwo powinno w tym zakresie odgrywać istotną rolę. Oczywiście, pewną umową społeczną należy określić zakres tego interwencjonizmu państwowego. [...] Musimy określić sobie rolę państwa. Państwo nie może twierdzić, że nie ma nic do powiedzenia w służbie zdrowia, bo przecież szpitale nie są nasze, od tego są samorządy. Konieczne są pewne formy polityki interwencyjnej. [...] Trzeba jasno określić strategię państwa i zdecydować się, które obszary gospodarcze są dla nas szczególnie istotne i z jakich powodów”.

Rozmówca wskazywał na konkretne kwestie ilustrujące ten problem, jak brak reguł jednakowych dla wszystkich podmiotów gospodarczych i tolerowanie praktyk preferujących niektórych usługodawców na rynku samochodowych przewozów pasażerskich: „Nie potrafię na przykład znaleźć odpowiedzi na pytanie, **dłaczego państwo nie reaguje** w takiej sprawie: mam problem z przewoźnikami, z dawniejszymi pekaesami, które są w jakiejś formie przedsiębiorstwami państwowymi, które są z mocy prawa zobowiązane do wywieszania rozkładów jazdy. Natomiast prywatni »dzicy« przewoźnicy przyjeżdżają 5 minut wcześniej i zabierają po cenach dumpingowych pasażerów z przystanków. Państwo umywa ręce i mówi, że to rynek. To w takim razie umówmy się, że przewoźnik państwowy nie ma obowiązku wywieszania rozkładu jazdy” [9]. Inny respondent, menedżer wysokiego szczebla, który wcześniej zajmował stanowiska ministerialne w różnych resortach gospodarczych, komentuje: „Państwo odgrywa poważną rolę dla zapewnienia stabilnej, zrozumiałej i czytelnej infrastruktury dla procesów gospodarczych. Państwo powinno znaleźć środki, żeby te infrastrukturę budować lub wspomagać. Na pewne rzeczy kapitał prywatny jest zbyt słaby albo pewne przedsięwzięcia nie dają takiej oczekiwanej stopy zwrotu, żeby się w nie angażować. I tu państwo musi wspomagać szczególnie takie dziedziny, które są kluczowe dla rozwoju całej gospodarki, typu autostrady. Są też inne **rzeczy, które może robić tylko państwo**: system prawny czy bezpieczeństwo transakcji gospodarczych, polityka pieniężna, przepisy podatkowe, ochrona konkurencji, czyli stwarzanie jednolitych warunków dla każdego. Państwo od udziału w tych sprawach nie może się uchylać. Niestety, państwo polskie jest słabe, to nie jest dobra strona transformacji. Przez słabość państwa, przez nieumiejętność prowadzenia tych procesów, mamy dzisiaj sytuację gorszą niż moglibyśmy mieć, gdyby państwo funkcjonowało bardzo dobrze” [10].

Inny rozmówca, menedżer z firmy zagranicznej odwoływał się do doświadczeń hiszpańskich w zakresie stymulowania przez państwo wielkich projektów infrastrukturalnych: „W Hiszpanii 80 procent autostrad i dróg szybkiego ruchu zostało sfinansowanych ze środków publicznych, zarządzanych przez państwo. Tylko w Katalonii niewielka część autostrad jest prywatna. Większość konsorcjów powołanych do budowy autostrad jest tworzona z dużym udziałem państwa. Autostrada to bardzo droga inwestycja. Takie wydatki, wraz ze inwestycjami prywatnych przedsiębiorców, trzeba uwzględnić w budżecie państwa razem ze środkami z Unii” [14]. Respondent wskazywał na aktywną rolę państwa także we wprowadzaniu zmian w takich sferach życia gospodarczego i społecznego w Hiszpanii, jak restrukturyzacja przedsiębiorstw i rynku pracy, których przykładem były między innymi likwidacja kopalń i redukcja zatrudnienia w Asturii lub zmiany w przemyśle stoczniowym w Bilbao. Podał przykład działań na rzecz zwiększania mobilności przestrzennej i zawodowej: wprowadzono ulgi podatkowe dla osób przeprowadzających się w poszukiwaniu pracy do innego regionu Hiszpanii (m.in. refundowano część kosztów najmu mieszkań).

Rożmówca z sektora bankowego z kilkuletnim doświadczeniem pracy w firmach konsultingowych na Zachodzie zauważył: „W tych krajach widać dużą sprawność funkcjonowania państwa i organizacji gospodarczych, czego w Polsce nie ma” [19]. Lider organizacji biznesu akcentował jeszcze inne wymiary aktywnej roli instytucji publicznych: „Państwo musi być stać na refleksję i ocenę, monitorowanie zachodzących procesów. Powinno też podejmować działania, które sprzyjają budowaniu porozumienia pomiędzy społeczeństwem i przedsiębiorstwami w skali całego nowego układu ekonomicznego. Państwo powinno również sformułować i przestrzegać zasad obecności kapitału zagranicznego na terenie naszego kraju. Formułuję te zasady jako współodpowiedzialność inwestorów za losy społeczeństwa, w którym inwestor zaczyna działać, solidarność z załogą i społecznością lokalną oraz budowanie wzajemnego zaufania opartego na jawności strategii, zwłaszcza dużych firm. [...] Wobec braku rodzimego kapitału ważne jest sprzyjanie pewnej koncentracji kapitału krajowego – jeśli przedsiębiorcy by tego chcieli – oraz uruchamianie systemów poręczeniaowych i gwarancyjnych dla wiarygodnych klientów. Wreszcie inwestowanie w wiedzę i umiejętności ludzi. Jak się nie ma pieniędzy, to trzeba inwestować w ludzi. Oni będą wiedzieli, jak pomnożyć kapitał”. W ujęciu respondenta, instytucje państwowe stanowią więc swoistą polisę ubezpieczeniową obywateli⁷. Ta rola państwa nabiera nowego znaczenia na obecnym etapie globalizacji, w warunkach dużych ryzyk w gospodarce i niestabilności i przepływów kapitałowych, które wiążą się dodatkowo z terroryzmem, narastaniem tendencji nacjonalistycznych i populistycznych oraz rywalizacją o dostęp do zasobów naturalnych. W takich okolicznościach w relacjach Polski z UE i otoczeniem zewnętrznym „**nie można oddawać wszystkich instrumentów, które decydują o tempie wzrostu i kierunku przemian**. Nie można zezwolić na narzucanie jednolitych instrumentów polityki gospodarczej, zwłaszcza jeśli poziom wsparcia finansowego i dystrybucji dochodów będzie mały. Bo wtedy nie mamy substytutów dla mechanizmów rozwoju w innych krajach” [5].

Członek rządu z wykształceniem ekonomicznym w kontekście reform realizowanych w Polsce po 1989 roku podkreślał: „Zapotrzebowanie na szczególną rolę państwa w łagodzeniu efektów głębokich zmian. To jest rola bufora społecznego, który łagodzi ryzyko. Państwo musi też pomóc w pewnych przedsięwzięciach na rzecz przyszłości, ważnych dla przyspieszenia wzrostu, a zbyt ryzykownych dla przedsiębiorstw. To ryzyko niosą w sobie wszystkie przedsięwzięcia, które wymagają wielkich nakładów na badania i nowe technologie. Jest to udział państwa w tworzeniu tych podstaw rozwoju, które wiążą się z postępem technicznym i tym wszystkim, co na początku jest przede wszystkim kosztem. Są to ogromne nakłady pochodzące z budżetu państwa przeznaczane między innymi na badania podstawowe (co zawsze rozumieli i robili Amerykanie). Jak się popatrzy na Finlandię, która jak myślę, jest krajem największego sukcesu w tej dziedzinie, to widać, jak wiele można zrobić. Nie chodzi tylko o to, żeby w budżecie było więcej pieniędzy na naukę, ale również o tworzenie instrumentów, które generują środki dla trwałego rozwoju” [16].

W dyskusji na temat roli państwa bankowiec wyczulony na negatywne aspekty zmian dochodowych w Polsce dodawał: „Trzeba zrobić co się da, żeby zniwelować skutki rozwar-

⁷ Zbliżony sposób definiowania roli państwa prezentowali przedsiębiorcy, z którymi autor rozmawiał w końcu lat dziewięćdziesiątych. Niektórzy respondenci z listy najbogatszych Polaków wyjaśniali, dlaczego warto legitymować się obywatelstwem państw Zachodu, szczególnie Stanów Zjednoczonych. Ich zdaniem jest to najlepsza gwarancja „poważnego traktowania” na całym świecie, wiążąca się z pewnością interwencji i pomocy instytucji danego państwa w różnych okolicznościach biznesowych lub życiowych. Polskie obywatelstwo nie daje porównywalnego polisy bezpieczeństwa.

stwienia społeczeństwa i **nie budować społeczeństwa zamkniętego**, w którym zamykane są kanały awansu” [2]. Z kolei respondent pracujący w sferze konsultingu zwrócił uwagę na funkcje państwa związane z pozyskiwaniem inwestorów zagranicznych i tworzeniem otoczenia sprzyjającego przedsiębiorczości: „Kiedy się negocjuje z inwestorami zagranicznymi, to trzeba mieć bardzo sprawny, przygotowany aparat, rozumiejący ich agendę” [20]. Ekspert dodał: „Byliśmy krytykowani za to, że nie stworzono żadnych bodźców do tego, aby inwestorzy zagraniczni lokowali swój kapitał w regionach Polski B” [1].

2. Rola kapitału zagranicznego

Ze względu na rosnącą rolę i znaczenie inwestycji zagranicznych w polskiej gospodarce (z których większość napływa z UE) znacząca część rozmów z respondentami dotyczyła tej problematyki. Pytaliśmy o to, w jakiej mierze przedsiębiorstwa zagraniczne oddziałują pozytywnie, a w jakiej negatywnie na przemiany gospodarcze w Polsce oraz dlaczego tak często spotyka się zarzut, że polskie elity polityczne preferują inwestorów zagranicznych i niewiele robią dla rodzimego biznesu. Dyskutowana była również ocena wpływu „narodowego” pochodzenia kapitału na funkcjonowanie gospodarki oraz przekształcenia polityczne, społeczne i kulturowe w Polsce po 1989 roku. Respondenci wypowiadali się obszernie na powyższe tematy. Wskazywali na rozmaite aspekty miejsca, roli i następstw aktywności inwestorów zagranicznych w Polsce w sposób, który często podważa stereotypy utrwalane zarówno przez **tendencyjność „euroentuzjastów”**, jak i **jednostronność krytycznej argumentacji „eurosceptyków”**. Wypowiedzi dotyczące tych zagadnień są tym bardziej wartościowe poznawczo, że ich autorami są osoby, które pracują lub pracowały w firmach z udziałem kapitału zagranicznego bądź znają metody ich działania ze względu na własne doświadczenia zawodowe w administracji rządowej, organizacjach międzynarodowych, instytucjach finansowych lub organizacjach pracodawców i przedsiębiorców. Rozmówcy wskazywali na pozytywne, negatywne oraz kontrowersyjne bądź problematyczne aspekty obecności inwestorów zagranicznych w polskiej gospodarce po 1989 roku.

A. Zdecydowanie korzystnie postrzegali dynamizm inwestorów i firm zagranicznych, ich innowacyjność, wnoszenie nowych standardów biznesowych, technologicznych, organizacyjnych i kulturowych, w tym zwłaszcza funkcję katalizatora zmian gospodarczych i społecznych. W takiej perspektywie wejście kapitału zagranicznego do Polski przyspieszyło i wzmocniło zmiany strukturalne przełamujące dystans naszego kraju wobec państw rozwiniętych, który narastał w okresie gospodarki nakazowo-rozdziałowej z powodu jej autarkicznego, zamkniętego charakteru.

Minister z doświadczeniem pracy w instytucjach międzynarodowych podkreślał strategiczny wymiar inwestycji zagranicznych i niską atrakcyjność Polski we wczesnym okresie transformacji ustrojowej: „Kapitał zagraniczny, jeśli patrzeć głęboko i długoterminowo, jest pewnym instrumentem przyspieszania naszego rozwoju i dlatego trzeba go wykorzystać. [...] Potrzebujemy go jeszcze dużo, bo nasz rynek kapitałowy jest ciągle bardzo płytki. Bez kapitału zagranicznego nie dokończymy reform. Ten kapitał zaczął przychodzić do Polski z opóźnieniem. Dopiero w połowie lat dziewięćdziesiątych nabrano przekonania, że jesteśmy poważni, bo wcześniej byliśmy dla inwestorów zagranicznych krajem za który nikt by pięciu groszy nie dał. Dla nich głównym argumentem był duży rynek. My potrzebujemy kapitału między innymi po to, żeby produkować na eksport. Oni myślą teraz w kategoriach przesuwania produkcji tutaj – na te peryferyjne tereny Unii,

gdzie występują pewne korzyści komparatywne jeśli chodzi o koszty wytwarzania i eksportowania stąd do jądra Europy. Przynoszą wyższą technologię, jakość i większą dbałość o markę. Taka strategia naszego rządu jest zbieżna z interesem i oceną kapitału zagranicznego” [16].

Ekspert gospodarczy stwierdzał jednoznacznie: „Nie ulega wątpliwości, że **przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego są lepsze**, one bardziej rozwijają gospodarkę niż „polskie” przedsiębiorstwa. Z badań wynika, że to jest korzystne ze względu na nową technologię wprowadzaną do Polski. Generalnie lepsze jest też traktowanie pracowników” [1]. Znany przedsiębiorca, lider organizacji biznesu odnotowywany na liście najbogatszych Polaków podkreślał, że polskiej gospodarce ciągle brakuje kapitału: „Skąd go brać? Co my tu posiadamy? Gospodarka rynkowa ma u nas dopiero kilkanaście lat. Lata transformacji nie spowodowały, żebyśmy wygenerowali kapitał w postaci zysków na taką skalę w której możemy się równać z kapitałem zagranicznym. Stąd jest to patrzanie na partnera zachodniego. **Kapitał który jest w prywatnych rękach, to niewiele** w stosunku do tego, co nasz kraj potrzebuje, żeby dogonić średni szczebel rozwoju ekonomicznego w Unii. Żeby Polska się rozwijała kapitał musi przyjść z zewnątrz. [...] W związku z powyższym Polska musi być bardziej atrakcyjna dla kapitału zagranicznego. A konkurencja wokół jest znacznie poważniejsza niż kiedyś była. [...] Nie można w Polsce powołać konsorcjum do prywatyzacji hut. *No way*. Dyskutowano o stoczniach, na przykład w Finlandii. Była tam próba wejścia polskiego kapitału i to się źle skończyło, bo ten kapitał jest za mały. To będzie potrzeba jeszcze przez wiele lat” [21].

Rozmówca z otoczenia biznesu w dyskusji nad informacją, że w okresie realizacji wywiadu wśród pięciuset największych przedsiębiorstw działających w Polsce aż 245 jest kontrolowanych przez kapitał zagraniczny, komentował: „Zadajmy sobie pytanie, co by było, gdyby tych 245 przedsiębiorstw u nas nie było? Co wtedy z modernizacją?” [3]. Rozmówca przywoływał esej Marksa *Władza brytyjska w Indiach* z często cytowaną frazą, że największym nieszczęściem biedaków jest to, że nie ma ich kto wyzyskiwać. Wskazywał również na takie zalety wejścia inwestorów zagranicznych, jak orientacja na konsumenta, konkurencja cenowa i obniżanie cen wielu produktów, dynamizowanie rynku (w tym zwiększenie asortymentu oferty produktowej i usługowej), szybsza i bardziej zróżnicowana cyrkulacja towarów, standaryzacja produkcji i podwyższenie jakości działalności gospodarczej.

Menedżer z firmy międzynarodowej dodał: „Takie globalne firmy jak moja są znakomitym wzorcem dla innych. Wdrażamy standardy o których nie śniło się polskim firmom. Weźmy pod uwagę Forum Odpowiedzialnego Biznesu. Kto jest partnerem wiodącym? Firmy zagraniczne, duże korporacje [...] które głoszą społeczną odpowiedzialność biznesu, zrównoważony rozwój, ochronę środowiska. Na przykład u nas obowiązuje zasada, że jeśli prawo lokalne jest bardziej restrykcyjne od naszego wewnętrznego, to obowiązuje prawo lokalne. W kwestii ochrony środowiska i spraw społecznych bierze się zawsze wyższy standard. Jeśli mówimy, że nie zatrudniamy dzieci, to nie zatrudniamy dzieci w Polsce i w Tajlandii. [...] Generalnie uważam, że tamte standardy są wyższe od naszych standardów, kultura biznesu jest wyższa od naszej. W związku z czym, jeśli nie chcemy być zniszczeni, musimy się dopasować. [...] Nasi ludzie są podkupywani i dostają pracę gdzie indziej, bo mamy opinię niezwykle kompetentnej kadry, szczególnie w zarządzaniu. U nas nie ma obcokrajowców. Mamy samych Polaków w zarządach i masę kobiet na wysokich stanowiskach. Wprowadzamy najnowsze technologie. [...]

Dlaczego się w Polsce zmieniło na lepsze? Bo są ci z zewnątrz. Ktoś nauczył ludzi pracy na przykład w bankowości. Największą przewagą inwestorów zagranicznych, zwłaszcza wielkich korporacji, nad polskimi firmami jest kultura pracy i standardy zarządzania. [...] Jeśli tylko firmy polskie zaczynają myśleć o biznesie tak, jak się powinno myśleć w układzie biznesowym, to zaczynają znakomicie prosperować. Weźmy firmę Atlantic lub Reserved z Gdańska – wdrażają jednak nowoczesne standardy zarządzania w odróżnieniu od tych wszystkich naleciałości PRL-u i polskich naleciałości. [...] Firmy zagraniczne prowadzą inną politykę kadrową. Nie wybierają do rady nadzorczej kumpli czy rodziny. Biorą fachowców. Bo jadą na tym samym wózku. Podobnie zarządy szukają pracowników nie po linii partyjnej, rodzinnej czy koleżeńskiej, tylko patrzą, kto się faktycznie nadaje do roboty”.

Respondent wskazywał na tworzenie przez firmy zagraniczne ośrodków naukowo-badawczych i centrów rozwoju nowych technologii, zatrudniających polskich naukowców oraz na wprowadzanie rodzimych firm na światowe rynki za pośrednictwem sieci powiązań biznesowych wielkich korporacji. Podkreślał, że firmy międzynarodowe stanowią nową jakość gospodarczą, która nie powinna być charakteryzowana w wąskich kategoriach państwowych lub narodowych: „**Firmy międzynarodowe są również polskie.** A nie tylko niemieckie czy amerykańskie. Nasza, polska część korporacji jest także równym partnerem i graczem w tym wszystkim” [7].

Inny rozmówca, zatrudniony na kierowniczym stanowisku w zagranicznej firmie, wśród pozytywnych wchodzenia inwestorów zagranicznych na polski rynek wymienił przede wszystkim „wymuszanie postępu i przetarcie nowych pracowników, przetarcie prawdziwej konkurencji i możliwości rywalizacji oraz narzucenie pewnej kultury korporacyjnej. W nas ciągle nie ma tego typu rozwiązań, wymuszających samokształcenie” [4]. Prezes wielkiej spółki giełdowej polemizował z poglądem, że polskie elity polityczne preferują inwestorów zagranicznych: „Nie uważam, że niewiele robią dla rodzimego biznesu. Bo sam fakt przyciągania pieniędzy i środków do Polski jest już wartością samą w sobie. Niewiele osób docenia, jaką szansę stworzyli dla Polski ludzie pokroju Kulczyka [...]. To są siły napędowe i lokomotywa rozwoju polskiego biznesu. Mówię o tym, że ktoś potrafi być na tyle dobrym inżynierem finansowym, że swoje koncepcje potrafi przekuć w kapitał i przyciągnąć go z zagranicy. Pieniądze leżą na ulicy. Dla przykładu Budimex, który dobrze sprzedał się Hiszpanom i z nimi trzyma standardy” [24]. W takim kontekście na przykład finansiści wskazywali na umocnienie, unowocześnienie i stabilność sektora bankowego oraz polskiego rynku kapitałowego, który uniknął załamań i kryzysów, których w ostatnich latach doświadczyło wiele państw przechodzących posocjalistyczną transformację.

B. W trakcie realizacji wywiadów wielu rozmówców zwracało uwagę również na inne, negatywne aspekty działalności inwestorów zagranicznych w Polsce. Na przykład menedżer, który jako *insider* charakteryzował korzyści wynikające z rosnącej obecności inwestorów zagranicznych w gospodarce, odnotował, że „to jest **szansa a równocześnie zagrożenie dla Polski**” [4]. Respondenci wskazywali na rozmaite wymiary tego rodzaju zagrożeń. Część z nich dotyczyła zagadnień makroekonomicznych i strategicznych związanych z następstwami podporządkowania gospodarki inwestorom zagranicznym oraz obawami dotyczącymi ograniczania podmiotowości rodzimego kapitału. Inne miały charakter bardziej wycinkowy, branżowy lub mikroekonomiczny. Wbrew twierdzeniom ekonomii neoliberalnej, że we współczesnych gospodarkach traci na znaczeniu pochodzenie kapitału, wielu rozmówców wyrażało pogląd dokładnie przeciwny. Zgodnie

z nim „to skąd pochodzi kapitał, to bardzo istotna kwestia. Jest to narzucanie pewnych rozwiązań, które preferują interesy inwestorów zagranicznych” [4].

Rozmówcy pracujący dla korporacji zagranicznych porównywali warunki prowadzenia działalności gospodarczej oraz inną siłę oddziaływania kapitału w Polsce i na Zachodzie: „U nas inwestycja niskonakładowa typu 50 milionów dolarów mogła dawać przewagę w całym regionie. Ty jesteś najatrakcyjniejszy. Ustawiasz reguły gry na rynku, ustalasz standard cenowy i jakościowy. Każdy, kto chce być lepszy, musi być droższy. A konsument jest biedny” [3]. Dla scharakteryzowania wagi tego zagadnienia respondenci wskazywali strukturalne zależności szczególnie widoczne w zakresie finansowania rozwoju i polityki kredytowej, co jest konsekwencją między innymi polityki gospodarczej państwa, zdominowania sektora bankowego przez kapitał zagraniczny oraz rozproszenia i słabości większości rodzimych firm. Podawali przykłady działań inwestorów zagranicznych, które mają negatywne konsekwencje polityczne, ekonomiczne i społeczne dla rozwoju Polski.

Jak powiedział jeden z bankowców „czynnik doraźnych interesów poszczególnych ekip (np. łatania dziury budżetowej) zaciemnił czynnik strategiczny. Żle się stało, że nastąpiło tak duże otwarcie banków na kapitał zachodni, jeśli chodzi o fundusze własne banków. W Polsce ponad 75 procent udziałów banków zostało przejętych przez kapitał zachodni, który u siebie świadomie chroni się przed taką sytuacją. Niestety, **banki przejęte przez kapitał zachodni bardzo szkodliwie wpłynęły na przedsiębiorstwa w Polsce** (zwłaszcza małym i średnim), wyniszczały je poprzez politykę kredytową, przez bardzo nieodpowiedzialną politykę strachu. [...] Nie liczonego się z interesami polskiego przemysłu. Miały miejsce przypadki, że największe banki zagraniczne zaczęły zrywać umowy i przestały finansować firmy, z którymi te banki przed przejęciem przez inwestorów zagranicznych współpracowały przez lata. Te firmy musiały szukać innych ewentualnych kredytodawców. W tym było widać nonszalancję i bez troskę w traktowaniu polskiej gospodarki. Gdyby nie PKO BP czy BGŻ i banki spółdzielcze, to wiele firm by upadło. [...] Dominacja kapitału zagranicznego w bankowości i finansach ewidentnie ograniczyła możliwości prowadzenia polityki gospodarczej i społecznej. Zaczęło brakować instytucji, które by mogły realizować założenia polityki państwa. Stąd na przykład koncepcja powołania Banku Pocztowego” [2].

Menedżer z innej branży charakteryzował ten problem na konkretnym przykładzie: „Idziesz do włoskiego banku z wnioskiem o kredyt. Pierwsze pytanie które otrzymujesz czy ma pan udziałowca włoskiego, bo jeśli nie to proszę pokazać rachunek zysków i strat za ostatnie trzy lata. A później jest dyskusja, według jakiego algorytmu obliczano ryzyko, bo my **liczymy inaczej**. I od razu widać restrykcje. [...] Jest taka zasada: firma zagraniczna trzyma pieniądze w banku danego kraju, bo te przedsiębiorstwa działają na swoją korzyść na różnych rynkach. To są sieci biznesowe, które się łączą. Zmniejszają w ten sposób ryzyko współpracy z nieznanymi partnerami” [3]. Lider organizacji biznesu odwoływał się do analogicznych doświadczeń: „Wyczuwamy często, że jeżeli coś nie jest zgodne z interesem danego kraju, to ten kapitał zaczyna funkcjonować inaczej. [...] Na przykład jeśli chodzi o zbrojeniówkę, to raptem zakłady zbrojeniowe miały wypowiedziane funkcjonujące prawidłowo umowy kredytowe. A czemu? Żeby ich trochę na kolana przygiąć w różnych negocjacjach” [9].

Niektórzy rozmówcy w takim kontekście charakteryzowali działania niekorzystne dla rodzimego biznesu, jak np. ustalanie przez centrale zagranicznych banków wysokości limitów kredytowych w bankach przejętych w Polsce, wraz z preferencjami i warunkami ich udzielania. (Jednym z efektów przyjmowania takich procedur jest likwidowanie w ramach

konsolidacji części działów strategicznych, których kompetencje przejmują zagraniczne centrale oraz redukcja zatrudnienia). Preferencje te zmierzają do wspierania projektów inicjowanych przez duże korporacje z krajów będących głównymi udziałowcami banków, ich ekspansji na polskim rynku i rozwoju handlu, w tym głównie importu. Finansowanie rozwoju produkcji rodzimych, polskich przedsiębiorstw (zwłaszcza konkurencyjnych wobec partnerów przemysłowych lub kapitałowych, z którymi powiązane są te banki) nie mieści się w takich priorytetach.

Przejmowanie banków, instytucji finansowych i innych przedsiębiorstw przez inwestorów zagranicznych jest przede wszystkim elementem zwiększania ich konkurencyjności na rynkach międzynarodowych. Składnikiem takich strategii jest również zwiększanie siły przebicia i udziału w polskim rynku. Jako przykład podawano ograniczanie możliwości finansowych znaczących polskich firm konkurujących z przedsiębiorstwami zachodnimi (Stocznia Szczecińska) lub przygotowywanych do prywatyzacji (Huta Będzin). Podobnie można widzieć umiarkowane zainteresowanie banków z udziałem kapitału zagranicznego akcją kredytową dla małych i średnich polskich przedsiębiorstw.

Były minister kilku rządów komentował ten typ problemów następująco: „W liberalnym modelu teoretycznym nie jest ważne, skąd pochodzi kapitał, bo on i tak będzie maksymalizował zyski. A tak naprawdę, to tak nie chodzi. Kupują bank Portugalczycy, Włosi czy Francuzi po to, żeby **swoich promować**” [17]. Na czym polega w praktyce taka promocja interesów kapitału zagranicznego w Polsce? Część respondentów rzeczowo wypowiadała się na ten temat z perspektywy instytucji, w których pracują. Potwierdzali, że inwestorzy zagraniczni i wielkie korporacje „dają zarobić swoim” poprzez transfer kapitału za granicę w postaci rozliczenia kosztów i zysków (wyplata dywidend, opłat licencyjnych, wysokie koszty wynagrodzeń zagranicznej kadry), manipulacje cenowe i księgowo (*transfer pricing*), zlecenia usług (*outsourcing*) i produkcji dla firm z krajów, z których wywodzą się główni właściciele lub z którymi współpracują już na innych rynkach. Bankowiec komentował: „Z początku wydawało się, że nie będzie transferu kapitału za granicę. Ale ten transfer się ujawnił w ostatnich dwóch latach, zwłaszcza w postaci transferu zysków rocznych. Niebezpiecznym zjawiskiem jest transfer ukryty na zasadzie outsourcingu. To jest widoczne w przypadku obsługi informatycznej, konstruowania pewnych produktów, badań i rozwoju, obsługi administracyjnej, dostarczania materiałów czy reklamy. Jeśli transakcje dokonuje się pomiędzy zagraniczną centralą a polską spółką-córką, to ceny nie zawsze są sensownie ustawiane. Tutaj może następować **eksternalizacja kosztów i lokowanie zysków nie tam, gdzie poniesiono koszty**. Zakres tego zjawiska zależy od dominującego właściciela” [2].

Takie działania wynikają ze specyfiki strategii firm ponadnarodowych, których preferencje nie pokrywają się z lokalnymi interesami, a ich racjonalność bazuje na własnych sieciach powiązań biznesowych. Strategie korporacji przenoszą się także na stosunki własności, warunki pracy i zatrudnienie pracowników. Jak stwierdził jeden z menedżerów zatrudnionych w korporacji ponadnarodowej, po przejęciu firm często „zrywamy kontakty z lokalnymi kooperantami. Mamy na przykład aktualnie podpisaną umowę z IBM, choć lokalnie w Polsce bardziej by się opłacało z inną firmą. Ale z kolei inne umowy podpisujemy lokalnie, bo otrzymaliśmy lepszą ofertę, a nikt nam nie narzucił innych warunków. Są pewne strategiczne alianse, bo to się opłaca wszystkim. Jeśli nawet lokalnie jest to mniej korzystne, to w skali globalnej jest bardziej korzystne, że mamy takiego a nie innego współpracownika. Firma zmienia cały czas strategię. Nie jest tak, że co było słuszne wczoraj, jest

słuszne dzisiaj. Zmienia się sposób myślenia. Widzi się pewne strategiczne produkty, pewną działalność, ale dostosowujemy do nowych potrzeb z dnia na dzień prawie wszystko. Między innymi kupujemy firmy a później je sprzedajemy” [7].

Inny menedżer dodał: „To jest kwestia wyważenia warunków konkurowania. Polskie firmy konkurują na swoim rynku z bardzo wydajnymi przedsiębiorstwami zagranicznymi korzystającymi z tańszego pieniądza. I nasz biznes jest niekonkurencyjny. **W Polsce kapitał jest nadal za drogi.** Dlatego przedsiębiorstwa niechętnie korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania, bo to się nie opłaca. Czy one będą potrafiły dojść do źródeł kapitału, który z nich mógłby uczynić wielkie firmy? Przedsiębiorstwa europejskie nie są tym zainteresowane, bo nie będą sobie kreowały konkurentów. Poza tym nasze firmy mają – choćby ze względu na politykę antyinflacyjną – bardzo wysoki poziom ryzyka i banki niechętnie udzielają im kredytów. [...] Banki międzynarodowe działają w wielu krajach. Mają wysokie stopy zwrotu na kapitale na rynkach innych państw i jednocześnie odpowiednią politykę Ministerstwa Finansów, które pokrywa wydatki budżetu emisją papierów wartościowych. To one mówią – w Polsce zarabiamy na papierach, a na inwestycjach zarabiamy na innych rynkach. [...]

Banki mają długoterminowe umowy z wielkimi producentami, którzy już podzielili rynek. One wolą współpracować z tymi dużymi firmami, nie interesuje ich „drobnica”, która jest niezorganizowana. Nie ma też uruchomionych mechanizmów kolektywnej gwarancji, jakie funkcjonują na Zachodzie. [...] Nasze małe przedsiębiorstwa nie są w stanie wytrzymać dużego poziomu konkurencji w takim rozproszeniu. I sektor finansowy to wie, bo jednostkowy poziom ryzyka w stosunku do każdego z nich jest piekielnie wysoki. [...] Efekt przewagi inwestorów zagranicznych w wielu branżach polskiej gospodarki jest taki, że to oni **ustalają reguły gry** na rynku a ci, co nie wejdą w nowe mechanizmy konsolidacyjne, zaczynają mieć sznur na szyi”. Jak zauważył rozmówca, różnica zasobów i strategii biznesowych powoduje, że firmy zachodnie działają według innych reguł niż większość polskich przedsiębiorstw: „Jak się z nimi rozmawia – to oczywiście mówią, że najważniejszy jest wynik finansowy. Ale ten wynik jest często czynnikiem drugorzędny. Podstawową sprawą jest obecność, udział w rynku. Mieć rynek. Masz rynek znaczy będzie dobrze. A to czy firma jest lekko na plusie czy na minusie nie ma większego znaczenia” [3].

Strategie inwestorów zagranicznych są zróżnicowane w odmiennych branżach. Na przykład „banki z kapitałem zagranicznym koncentrują swoją aktywność na pewnych segmentach rynku, im wcale nie zależy na dwudziesto- lub trzydziestoprocentowym udziale w rynku. Z założenia koncentrują się na najbardziej rozwojowych, perspektywicznych segmentach biznesu. Na tym się najlepiej znają. Mogą zastosować modele znane z innych krajów i nie wchodzić w specyfikę poszczególnych regionów, oddziałów itp. z pozycji inwestora siedzącego z daleka od Polski” [5]. Polskie firmy, zwykle słabsze kapitałowo i mające trudniejszy dostęp do kapitału, z konieczności muszą wykazywać większe zainteresowanie bieżącymi dochodami, z których finansują rozwój, co narzuca inne strategie biznesu. W warunkach ograniczonych zasobów i mniejszej płynności finansowej strategii te częściej mają charakter krótkookresowy, nastawiony na osiągnięcie większych zysków w poszczególnych transakcjach, z mniejszymi możliwościami stosowania upustów cenowych, mniejszymi budżetami na promocję i marketing, zmiany technologii itd.

Silna pozycja firm z udziałem kapitału zagranicznego, dająca możliwość narzucania reguł gry, przekłada się na ich pozycję negocjacyjną i większe zyski. Oprócz bankowości i finansów innym często przywoływanym obszarem gospodarki, w którym widoczne są

takie zależności, jest działalność wielkich sieci handlowych. Lider jednej z organizacji biznesu, mówił wprost o nieuczciwych praktykach niektórych firm: „Wielkie sieci handlowe niszczą wielu przedsiębiorców. Nie mówiąc już o małych sklepach, bo to oczywiste. Często wnoszą niedobre obyczaje i **zachowują się na polskim rynku gorzej niż na własnym**. Bardzo agresywnie negocjują umowy, to jest zakupy i dostawy od przedsiębiorców. Przy tych umowach każdy liczy na to, że jak podpisze umowę z taką dużą siecią, to już może całą produkcję będzie sprzedawał. Idzie na to i zaczyna się wyciąganie z niego pieniędzy, np. dostaje list, iż ponieważ będzie teraz rocznica otwarcia sklepu czy centrum handlowego, to on musi dać taką ilość towaru za darmo lub po obniżonej cenie, bo będzie promocja. Potem ma się ogłaszać w gazetce wewnętrznej czy płacić za to, co umieszcza na półkach. Następnie firma odsyła mu jakąś partię towaru, którą zamówiła, z informacją że już jej nie potrzebuje. Supermarket tego nie chce, odsyła i nie płaci za towar. Mimo że przyjął fakturę. Mówią, że jak się uprzesz, to zapłacą, ale już nigdy nie będą z twoją firmą handlować. Wreszcie proponują obniżenie ceny do takiego poziomu, że firma pada” [28].

Zdaniem innego rozmówcy „podstawowa rzecz negatywna na naszym rynku, to jest wojna cenowa. Odbija się ona na jakości i zaczyna dobijać producentów. [...] Najsilniejsze go stać na stosowanie jak najniższych cen, idzie w obrót, w efekt skali, w obrót sieciowy. Ale skądś musi te towary mieć. W związku z tym przykręca śrubę producentowi. Producent żeby obniżyć koszty może zacząć wychodzić z własnych produktów markowych, bo go na to nie stać. Traci swój *image*, swoją pozycję jako konkurenta na pewnym rynku konsumenckim. Następuje również zamykanie się rynków lokalnych. Do wsi i małych miasteczek nowoczesny handel nie wchodzi i tworzą się enklawy przypominające wczesne lata dziewięćdziesiąte: supermarket na 200 metrów po byłym sklepie Społem i dziesięć-piętnaście sklepików typu »mydło i powidło« zaopatrujących się nie wiadomo z jakich hurtowni. Nieoferujących nic wspólnego z europejskimi standardami jakości. Poczawszy od dotrzymywania terminów ważności po jakość obsługi” [3].

Część rozmówców wskazywała na polityczne aspekty wpływu inwestorów zagranicznych w takich kwestiach, jak korumpowanie elit władzy i decyzje prywatyzacyjne. Ekspert z firmy konsultingowej zwrócił uwagę na kontrowersje związane z działalnością firm doradczych, z niekompetencją lub złą wolą polityków i odpowiedzialnych urzędników państwowych: „**Rządowi polskiemu doradzają firmy sugerowane przez wielkie koncerny zagraniczne, po to, żeby robiły to w ich interesie**. Decyzje prywatyzacyjne kupują za łapówki”. Jako przykład podawał sprzedaż polskich hut hinduskiej grupie Mittal: „Tak kupili firmy w Kazachstanie. Wiem, że Amerykanie byli »koszerni«, nie dawali łapówek, w związku z czym musieli przegrać. Trzeba wiedzieć, kto sprzedawał. Wtedy wszystko wiadomo” [20].

W podobny sposób inny respondent charakteryzował przebieg procesów prywatyzacyjnych w polskich bankach. Wskazywał na „kupowanie” prezesów i zarządów banków za pomocą kontraktów gwarantujących im w przyszłości bardzo duże wynagrodzenia, korzystne kontrakty menedżerskie, pakiety udziałów itd. Przy podejmowaniu decyzji prywatyzacyjnych niezwykle istotne są również preferencje polityczne korzystne dla wybranych grup inwestorów zagranicznych. Jak wspominał jeden z rozmówców „na przyjęcie z okazji drugiej rocznicy funkcjonowania PKO SA w nowym układzie własnościowym przyleciał właściciel. Byłem na tej uroczystości. On mówił, że jeszcze kilka lat temu nie mogliśmy marzyć, że tutaj będziemy i raptem w momencie, kiedy pojawiły się nasze stosunki z rządem

polskim, udało nam się to załatwić. Taki tekst facet pozwolił sobie puścić: że przyszedł rząd Buzka i jesteście tutaj obecni” [9].

Bankowiec dodał, że „jeśli chodzi o dużych inwestorów, to w negocjacjach z nimi odbywa się często wymuszanie pewnych zachowań na politykach krajowych lub lokalnych” [5]. Takie działania są funkcją siły oddziaływania i profesjonalnego lobbingu wielkich korporacji wobec organów władzy publicznej. Ich przykładem jest zatrudnianie przez inwestorów zagranicznych polityków i urzędników wysokiego szczebla, którzy podejmowali korzystne decyzje na rzecz ich firm (oczywiście analogicznie postępuje również polski biznes, ale atrakcyjność ofert jest na ogół większa w przedsiębiorstwach zagranicznych). W wywiadzie z liderem organizacji biznesu poruszone zostały kwestie splotów interesów, które w warunkach próżni systemowej na początku transformacji dawały inwestorom zagranicznym nadzwyczaj korzystne możliwości działania: „To jest sedno naszej rozmowy. **Zapomniano o rodzimym biznesie**, zachłystując się tylko kapitałem zagranicznym. [...] To była idealna sytuacja. Coś takiego zdarza się w historii raz na ileś tam set lat. To był moment przewłaszczenia, który wiązał się z potrzebą posiadania człowieka z kapitałem bądź możliwościami dotarcia do niego. [...] To były sytuacje, w których pojawiły się grupy doradzające na poziomie światowym. A ile przy tym było nieprawidłowości, ile niepotrzebnego wpływu pieniądza z kraju. [...]

Obserwowałem Artura Andersena, który wykonywał doradztwo dla NBP przy ocenie standingów banków spółdzielczych, które były ideologicznie skazywane na upadek, chociaż one istnieją wszędzie na Zachodzie i je się bardzo wspiera oraz chroni jako elementy samopomocowe, mające najbliższy kontakt z ludźmi. Widziałem, że Andersen zabiera jedną trzecią wartości banku i prowadzi badania przez studentów, którzy mają cztery cyfry do siebie podstawić, zupełnie pomijając warstwę społeczną. Tylko liczby zestawiano. Wielu ludzi widziało **nieprawidłowości za wielkie pieniądze**. »Kreatywna księgowość« z USA przenosi się wszędzie a firmy, które do tego doprowadziły – jak Andersen – zebrały gigantyczną kasę i znikają z rynku, chociaż zrobiły pracę, która faktycznie zamazuje obraz gospodarczy” [13].

Zdaniem eksperta gospodarczego „to był koszt tego, że robiliśmy transformację nie mając wzorów i zaczęliśmy sięgać po różnych doradców, którzy doradzali pod siebie. Jeśli doświadczenie braliśmy na przykład od Ernst & Young, była rzeczą oczywistą, że oni będą kierowali w stronę znanych sobie rozwiązań. Eksperci i doradcy nie wymyślali prochu. Oni przywozili doświadczenie. Całe »brygady Marriotta« z tego żyły” [30]. W rezultacie, jak zauważył minister z doświadczeniem pracy w kilku resortach i w sektorze bankowym „przedsiębiorstwa zagraniczne wpływają pozytywnie na technologie, techniki zarządzania, ochronę środowiska, sprawność działania firm i większą efektywność pracy. A negatywnie, bo one odsuwają klasę zarządzającą, właścicielską Polski od własności i zarządzania. **Stajemy się coraz bardziej wykonawcą, administratorem, realizatorem czyichś polityk**. Obniża się więc podmiotowość naszych kadr kierowniczych, przesuwa na rzecz podmiotów zagranicznych. Jest to oczywiście negatywne, ale taka jest **geografia i dystrybucja kapitałów oraz kompetencji**” [29].

Inny rozmówca uogólnił swoje spostrzeżenia z procesów przekształceń własnościowych z udziałem inwestorów zagranicznych: „Teza, że nie ma znaczenia, skąd pochodzi kapitał, jest nieprawdziwa. Nie ma wątpliwości, że **tylko ci, którzy są właścicielami, mają cokolwiek do powiedzenia**. W wielu miejscach kadra kierownicza wymieniana jest na obcokrajowców. Spodziewam się, że w wielu firmach na skutek bezrobocia w niektórych

sektorach w krajach zachodnich pojawi się większa liczba zagranicznej kadry zarządczej. To będzie wywoływało nie tylko bezrobocie wśród naszych menedżerów, ale także istotnie może rzutować na koszty firm. Jeżeli zatrudnienie jednego cudzoziemca w polskiej firmie oznacza równowartość dwudziestu – trzydziestu pracowników polskich, to prowadzi do przyspieszonej redukcji zatrudnienia. Takie zjawiska nie mają charakteru masowego, bo po okresie ochronnym inwestorzy zagraniczni mogą oficjalnie transferować zyski. Natomiast bulwersuje czasami nielegalne zatrudnianie części zagranicznej kadry kierowniczej, jak w przedsiębiorstwie LOT, gdzie omijano przepisy i zatrudniano ludzi bez zgody ministerstwa i urzędów pracy. W celu ominięcia płacenia podatków wypłacano wynagrodzenia poza granicami kraju” [5].

C. Miejsce, rola i funkcje inwestorów zagranicznych w polskiej gospodarce (wśród których większość wywodzi się z krajów UE) są przedmiotem dyskusji i kontrowersji wychodzących poza jednoznaczne oceny. Wypowiedzi respondentów wskazywały na istnienie rozmaitych uwarunkowań i okoliczności określających kontekst działania zagranicznych przedsiębiorstw. Świadomość ich złożoności wpływa znacząco na sposób postrzegania i interpretowania tej problematyki. Były członek rządu dał wykładnię polityki państwa odwołując się do argumentacji pragmatycznej: „Sytuacja była podbramkowa. Nie było polskiego kapitału, który mógłby ludziom dać pracę i zapewnić postęp technologiczny. Polska nie miała wyboru. Inwestorzy zagraniczni dostawali preferencje za to, że przychodzili z kapitałem. A Polska nie była atrakcyjna – koszty inwestowania były wysokie a stawianie warunków pewnie wtedy nic by nie dało, bo nikt by ich nie chciał zaakceptować. I chyba wtedy ukształtował się taki stereotyp, że preferujemy kapitał zagraniczny. Sprzedawaliśmy firmy, których nikt nie chciał lub nie był w stanie kupić. Być może dochodziło do sytuacji, że **inwestor zagraniczny miał lepszą pozycję**, konkurował i wygrywał. Oferowaliśmy niskie płace i rynek, który nie był najwyższej rozwinięty. Węgrzy byli postrzegani jako lepszy partner, Czesi byli bardziej obowiązkowi. Teraz można mówić, że »oni« dostali za dużo – dziesięć lat przywilejów w postaci ochrony celnej, ulgi podatkowe, specjalne strefy ekonomiczne itp. Wpuszczaliśmy zagraniczny kapitał, wiedząc, że on się usadawia w lukratywnych miejscach. Ale zapewne gdzie indziej by nie chciał. Teraz według ustawy z 1995 roku wszystkie podmioty gospodarcze traktowane są jednakowo” [23].

Menedżer, który w pierwszych latach transformacji zajmował wysokie stanowiska w re-sortach gospodarczych, dodawał podobną argumentację, odwołując się do założeń ekonomii neoklasycznej oraz interesów skarbu państwa: „Polska potrzebuje zastrzyku kapitału zagranicznego. Nasze zasoby są zbyt skromne. W przypadku prywatyzacji inwestorzy zagraniczni z reguły przedstawiali lepsze oferty, mieli większe zaplecze kapitałowe i większe możliwości ograniczenia zwolnień pracowników. Jeśli inwestor zagraniczny przedstawia lepsze warunki, to dlaczego preferować polskiego? Myślę, że większość skarg bazuje na założeniu, że inwestor polski powinien być lepiej traktowany niż inwestorzy zagraniczni”. Rozmówca odrzucał również pogląd, że na przykład przejęcie większości banków przez kapitał zagraniczny jest szkodliwe dla polskiej gospodarki. „To jest efekt sumy indywidualnych decyzji. Duży udział inwestorów zagranicznych w naszym systemie bankowym zwiększył jego sprawność, która jest warunkiem rozwoju gospodarki. Często jak się o tym mówi, to w kontekście eksportu kapitału za granicę, niezgodnego z naszym interesem narodowym. Ci, którzy tak mówią, zakładają, że gdyby banki były w rękach kapitału polskiego, to podejmowały by jakieś inne decyzje, które by lepiej sprzyjały rozwojowi gospodarki.

Ale banki w swoich decyzjach biorą pod uwagę przede wszystkim rachunek ekonomiczny, ryzyko związane z danym przedsięwzięciem. I niezależnie od tego, czy jest ono polskie czy zagraniczne. Chyba że się zakłada, że banki w polskich rękach byłyby w stanie wchodzić w przedsięwzięcia, które są nie za bardzo racjonalne ekonomicznie ale może powinny być wspierane z punktu widzenia jakichś wyższych interesów. Ale co to faktycznie oznacza? Oznacza to, że takie przedsięwzięcia są subsydiowane przez tych, którzy składają depozyty w bankach. Gdybyśmy tak rozumowali, to jest państwowy bank PKO BP o dużym udziale w rynku i znaczących możliwościach angażowania środków.

Dlaczego rząd nie chce lub nie może wykorzystać tego banku do wspierania słuszných kierunków polityki gospodarczej? Czy gdyby takich banków jak PKO BP lub BGŻ – jeszcze nie sprywatyzowanych – było więcej, to czy lepiej byłyby wykorzystywane ich możliwości? Bardzo w to wątpię. Rząd może przecież w jakiejś mierze ukierunkować decyzje banków poprzez instrumenty, które dotyczą całego sektora, niezależnie od tego czy są to banki prywatne czy państwowe. Są określone instrumenty w zakresie polityki pieniężnej lub poręczeń i gwarancji skarbu państwa. Banki chętnie wchodzi tam, gdzie są gwarancje skarbu państwa. [...] Dla sprawnego rozwoju gospodarki banki powinny być apolityczne, powinny sterować przepływem środków pieniężnych w ten sposób, żeby lokować je w najbardziej racjonalnych przedsięwzięciach. [...] Przewaga dużych korporacji ponadnarodowych do pewnego stopnia jest wynikiem ich lokalizacji. Jeżeli duży koncern zachodni ma udziały w bankach w różnych krajach, to on się stara zautonomizować zarządzanie podatkowe w ramach różnych grup biznesowych, zarządzanie podatkowe, zabezpieczenia przed ryzykiem kursowym itd. Jeśli ma się duży koncern samochodowy, który ma fabryki w różnych miejscach, to w jednym produkuje się jeden typ samochodu, w drugim tylko silniki i karoserie. To się wtedy optymalizuje w ramach jednej grupy. Nie chcą tutaj wykazywać dochodów i płacić podatków według skali podatkowej, która jest dla nich niekorzystna. Następuje przepływ dochodów podatkowych z kraju do kraju. (To jest kwestia sprawności podatkowej administracji państwa, która powinna uniemożliwić takie działania. To jest problem, który dotyka nie tylko nas. Jeżeli grupa optymalizuje swoje dochody podatkowe, to wyprowadza je tam, gdzie płaci najmniejsze podatki. To są raje podatkowe, spółki na Kajmanach itd.). Niestety nie jesteśmy w takiej sytuacji, żebyśmy mieli duże polskie instytucje finansowe, które by mogły taką politykę prowadzić, jaką prowadzą banki we Francji czy w Niemczech” [10].

Minister z rządu Leszka Millera przedstawiał zagadnienie w podobny sposób, jak respondenci z innych ekip politycznych: „Są pewne mity podtrzymywane przez polskich przedsiębiorców. Jak się z nimi rozmawia, to oni mają takie same pretensje do Kulczyka, jak i do jakiegoś inwestora zagranicznego. Jest w podtekście takiego myślenia założenie, że jak właścicielem jest polski inwestor, to w razie czego on zachowa się patriotycznie i pomoże rządowi lub bezrobotnym. A to jest nieprawda. To jest taki sam właściciel kapitału, który się kieruje zyskiem i który się tak samo zachowuje niezależnie od tego, czy jego matką jest Koreanka, czy jest to właściciel kapitału, który jest Polakiem. Jest to po prostu kapitał prywatny, który rządzi się innymi regułami i jest nieporozumieniem liczenie na to, że jakby właścicielami polskich banków byli polscy właściciele kapitału, to banki zachowywałyby się inaczej, bardziej altruistycznie bądź dawałyby tańszy kredyt. Ale takie myślenie tkwi w nas i co rusz pojawia się ktoś, kto uważa, że jakaś firma zwalnia ludzi właśnie dlatego, że tam jest kapitał zagraniczny, a jakby był kapitał polski, to by dokładał do tych, którzy pracują przy niskiej wydajności” [16].

Analogiczne podejście do własności i kapitału reprezentował menedżer z firmy zagranicznej: „Patrząc na to tak. Jak się bankowi opłaci, niezależnie od tego, kto nim zarządza – Polak czy Niemiec, to będzie wszędzie wspierał biznes. To się musi opłacać. Co z tego, że bank będzie w polskich rękach? Czy znane są tzw. polskie banki »nieumoczone« politycznie? Czego się dziwić. Ja będąc inwestorem zagranicznym w życiu bym nie wchodził do żadnego polskiego banku, bo to są układy albo z SLD, albo PSL, albo inne układy partyjne. **Nie ma politycznie niezależnych banków polskich.** [...] Banki zagraniczne są też zależne, ale zależne biznesowo, a nie politycznie. A to jest dużo zdrowsze. A u nas dyskusje: przyjdzie nowa ekipa, będą nowi. Te kryteria z biznesem nie mają nic wspólnego. Największe »polskie banki« są państwowe. A udział skarbu państwa, to już jest polityka. Nie dbająca zupełnie o rozwój biznesowy, zwłaszcza w naszych warunkach” [7]. Respondent z firmy konsultingowej kwestionował w ogóle zasadność wyróżniania kapitału według kryteriów narodowych lub państwowych: „Odrzucam taki podział w sytuacji, gdy na świecie postępuje liberalizacja rynków kapitałowych. Kapitał jest z istoty międzynarodowy. Jeśli przyjrzeć się udziałowcom koncernów międzynarodowych, to widać, że oni są rozprzestrzeni w różnych częściach świata. Jeśli polski przedsiębiorca zakłada firmę, musi ją później siłą rzeczy umiędzynarodowić, jeśli ona ma stać się konkurencyjna” [11]. Menedżer z firmy zagranicznej dodaje argumentację w podobnym stylu: „Kapitał idzie tam, gdzie ma najlepsze rynki i największe zyski. Pieniądz, kapitał nie ma narodowości. Nie ma kapitału amerykańskiego, polskiego, niemieckiego itp.” [14].

Przedsiębiorca umieszczany w rankingach najbogatszych Polaków, traktował obawy przed kapitałem zagranicznym jako anachronizm wynikający z utrzymywania się wzorów myślenia o gospodarce z innej epoki, z czasów komunizmu i autarkii oddzielającej Polskę od światowych rynków i państw wysoko rozwiniętych: „Ja bym się w ogóle nie obawiał kapitału zagranicznego. Te obawy, to jest pewna **dewastacja mentalnościowa**. Żadne państwo nie jest się w stanie zamknąć. Bez tego kapitału nie drgniemy albo będziemy rozwijać się bardzo wolno. Co to jest brak kapitału zagranicznego? To jest zła wiadomość dla ludzi, którzy są bez pracy, i dla ludzi, którzy mają zagrożoną pracę. Długotrwały rozwój na poziomie 4–5 procent PKB jest w Polsce wykonalny tylko jeśli będziemy pozyskiwali około 10 miliardów dolarów rocznie. [...] Jeżeli mówimy o dalszym rozwoju, o poważnym włączeniu Polski do gospodarki światowej w nowej, powiększonej Unii Europejskiej, to czy inwestuje Francuz, Anglik czy Amerykanin, to nie ma większego znaczenia. A wykazywanie ujemnych efektów finansowych? Każdy z nas by to robił. Jak bym miał płacić tu więcej podatków, to szuka się takiej sytuacji, żeby legalnie zapłacić gdzie indziej mniej. To jest oczywiste. Dlatego wszyscy ścigają się teraz, żeby poukładać w państwie tak te rzeczy, żeby rozwijać się przy niskich podatkach. Wtedy nie będzie transferu zysków.

Podział zysku? Ten kto włożył kapitał bierze zysk. Włóż, to będziesz brał. Idiotyczne dyskusje ze związkami zawodowymi, że to jest nasze. Co to znaczy nasze? To będzie niczyje, bo się wszystko zawali, nie będzie pieniędzy i wszystko rozkradną. [...] Lęk przed kapitałem zagranicznym nie jest uzasadniony. Że stajemy się podwykonawcą? Że kapitał zagraniczny działa nieuczciwie? Nie miejmy kompleksów. Jak przyjeżdża do nas żarówka produkowana we Włoszech, to co, Włosi są podwykonawcą dla nas? Zaczynamy wchodzić w te sieci. Robimy dla nich i z nimi coraz lepsze produkty. Są przypadki, że inwestorzy zagraniczni zachowują się nie *fair* w stosunku do naszych ludzi. Ale są i takie przypadki w polskim biznesie. To trzeba napiętnować, karać. I od tego jest państwo, które ustala zasady na swoim terenie i je egzekwuje” [21].

W tej ostatniej sprawie w zbliżony sposób wypowiadali się również eksperci podkreślający znaczenie otoczenia instytucjonalnego gospodarki dla jakości jej funkcjonowania: „Nie można liczyć na to, że wszystkie firmy, także międzynarodowe koncerny będą się zachowywały w sposób społecznie odpowiedzialny. Niektóre tak, jeśli mają długofalową wizję działania na terenie Polski. Ale muszą być tworzone odpowiednie ramy regulacyjne” [6]. Lider organizacji biznesu komentował: „Na świecie jest tak, że mamy jedno wielkie mocarstwo i kilka pomniejszych. I nie ma się o co obrażać. Jeśli przez te lata **nie potrafiliśmy zbudować swojej pozycji i przygotować kapitału polskiego, to trzeba za to płacić cenę**. Patrę na ten problem z punktu widzenia konsumenta i przyznam, że mało mnie obchodzi, czy bank, do którego wchodzę, jest polski, włoski czy francuski – byleby dawał dobrą ofertę. Otwierają się nowe możliwości i chociażby przez Internet będzie można korzystać z różnych usług. Tak, że te podziały w ogóle przestaną istnieć” [8].

W kwestii preferencji dla inwestorów zagranicznych w Polsce inny respondent zauważył: „Polskie elity są elitami modernistycznymi, które nastawione są na sukces oparty na racjonalności ekonomicznej. A inwestor zagraniczny jest wydajniejszy. Postęp to import, przede wszystkim inwestycyjny. Kapitał zagraniczny jest tańszy i kompensuje deficyty”. Rozmówca polemizuje z tezę, że zagraniczni właściciele koncentrują się głównie na wywożeniu zysków z Polski. Jego zdaniem sytuacja w tym zakresie jest odmienna w różnych branżach i zależy od polityki gospodarczej rządu oraz tempa wzrostu gospodarczego. Na przykład „w dystrybucji to się nie opłaca. Przy strategicznym ustawieniu wielkiej firmy jej kadra zarządzająca jest temu przeciwna, bo to oznacza, że pieniądź idzie tam, a towar tu, a oni pieniądź chcą mieć tu pod swoją kontrolą. Oni go zainwestują albo prędzej czy później przejdzie przez ich kasy. Traktują ten rynek jako rozwojowy. Będą wchodzić w różne mniej lub bardziej uzależnione podmioty, w sprawy logistyki, usług marketingowych itp. Jest inną kwestią czy to z kim robią biznes, to jest kapitał zagraniczny czy polski. Dla nich wszelkie wydatki na zewnątrz na zasadzie wysyłania pieniądza »tam«, nie przekraczają ośmiu procent obrotów. [...] Bo to jest dla nich odskocznia na rynek, który nie jest jeszcze nasycony, jak rynki na Zachodzie. Oni już w Niemczech czy we Francji nie zainwestują z takim zyskiem, np. w nieruchomości. [...] Firmy które zainwestowały koncentrują na efektywności danego rynku. Jeżeli zwrot pieniędzy na nim jest akceptowalny i opłaca się zostać w Polsce z tymi pieniędzmi, to oni naprawdę zostają. Wysokość transferów za granicę zależy od warunków gospodarowania. Także od opodatkowania. Jeżeli te pieniądze do nas weszły, to dlatego, żeby nimi obrócić i na nich zarobić. Jeżeli Rosjanie proponują lepsze warunki, żeby na nich zarobić, to kapitał zagraniczny zainwestuje swoje pieniądze w Rosji. I to jest problem naszych władz, żeby stworzyć dobre warunki gospodarowania, żeby na przykład koszty stałe były opłacalne a opodatkowanie nie było wielokrotne. [...] Jeżeli można zarobić dwa złote w Hiszpanii, a w Polsce tylko półtora złotego, to nie ma siły, która mu przeszkodzi użyć ten pieniądź w Hiszpanii przez swój oddział. W Polsce problem korzyści ze stosowania cen transferowych nie jest jeszcze problemem bolesnym. Na razie firmy idą w ekspansję, inwestują u nas” [3].

Zdaniem większości rozmówców konieczność współpracy Polski z inwestorami zagranicznymi wynika z niskiego poziomu rozwoju kraju i skali zapóźnień cywilizacyjnych. Jak wyjaśniał minister z doświadczeniem pracy na rynkach finansowych „**kapitał bez kapitału nie da się tworzyć**. Przez to trzeba przejść. Nie ma oszczędności w Polsce, nie ma zasobów naturalnych, turystyki. Mogliśmy się dłużej transformować, żeby zrobić to, co inni, ale zachowując kontrolę. Ale musielibyśmy mieć zdolność do kontroli, porozumiewania się

itp. [...] Jeżeli będziemy państwem, którego zdolność do „odzyskania” kontroli nad częścią instytucji redystrybucji będzie trwała, nie widzę w tym nic złego. To jest problem dla mojego syna i wnuka. Muszę się pogodzić, że będę najemnym menedżerem w jakiejś firmie zagranicznej. Natomiast czekam na perspektywę, w której nastąpi dekoncentracja, która pozwoli przynajmniej części przemysłu trafić z powrotem lub po raz pierwszy do inwestorów polskich realizujących swoje zyski. To jest prawdziwa **definicja polskości w biznesie – realizowanie zysków i płacenie podatków** tutaj, a nie na rynkach trzecich. [...] Trzeba było więcej odwagi i wyobraźni, żeby dochodów z prywatyzacji nie konsumować, a inwestować, więcej zgody politycznej, aby odłożyć pewne procesy na wiele lat, stworzyć bariery, być może niekompatybilne z integracją europejską, stworzyć pewne zamknięcia niedopuszczające do swobodnego sprzedawania. [...] Preferowanie inwestorów zagranicznych – to wymierne efekty, między innymi szybsze przychody budżetowe. Myśmy od samego początku postanowili przyjmować budżety głęboko niezrównoważone, podporządkowane sprawom socjalnym. Odziedziczyliśmy też określoną strukturę demograficzną i zawodową. Zarzut preferowania inwestorów zagranicznych jest prawdziwy, bo w tej sprawie transformacja gospodarcza firmowana przez Balcerowicza była temu celowi podporządkowana. Chcieliśmy zrobić to szybko, spieszyliśmy się z wejściem do Unii Europejskiej, wiązaliśmy z tym pewne oczekiwania i nadzieje. To był cel strategiczny, który wtedy wydawał się w zasięgu ręki, to było podporządkowane wielu kryteriom dostosowania. [...]

Zarzut dotyczyć może tego, że **polskie elity polityczne** bardzo szybko postanowiły sobie uprościć życie. **Postanowiły przyjąć »łatwe recepty«**, zdeterminować się integracją europejską. Uznać, że nie ma możliwości generowania rodzimego kapitału, tworzenia innych kryteriów niż krótkoterminowe efekty, nieomal spekulacyjne. [...] Gdyby pewne rzeczy działały się wolniej i pewne wewnętrzne kryteria redystrybucji dochodu narodowego były by przyjęte wcześniej, to moglibyśmy wytworzyć więcej mechanizmów, które by pozwoliły na rodzimy wzrost gospodarczy. Ale uznaliśmy, że chcemy szybszego dopływu pieniądza, szybszego pozbycia się kontroli politycznej nad przedsiębiorstwami, to teraz nie płaczymy nad tym. [...] Wracamy do dyskusji czy chcemy być jakąś odizolowaną wyspą – bo wtedy nie było alternatywy, może poza rewolucją, którą można było wszystko zatrzymać” [29].

Rozmówca rozpatrujący zmiany ustrojowe w Polsce z perspektywy biznesu podkreślał, że „w dobrze pojętym interesie naszej gospodarki oraz podatników jest szukanie pewnej równowagi pomiędzy udziałem kapitału zagranicznego i kapitału krajowego. Powinniśmy bowiem dbać o zrównoważony rozwój tam, gdzie to tylko możliwe. [...] Nie można akceptować zachowań partnerów, którzy starają się zniszczyć jakiś segment gospodarki lub dokonać inwestycji, żeby tylko kupić rynek i nie myśleć o rozwoju danej dziedziny biznesu. I to jest problem naszych elit, które częściowo chętnie poddają się biernej eksploatacji, co wynika także z pewnego zarządzania gospodarką modnego w świecie w ostatnich kilkunastu latach. Modelu opartego wyłącznie na premiowaniu wartości firmy w cyklach kadencji władz poszczególnych podmiotów gospodarczych. [...]

Szczególna pozycja inwestorów zagranicznych w polskiej gospodarce spowodowana została przez wiele okoliczności. Przede wszystkim systemowy brak kapitałów własnych, rodzimych. Taka sytuacja powoduje, że trzeba było gospodarkę ustawić na absorpcję środków zewnętrznych. Jednak takie ustawienie gospodarki powoduje, że opłacalność własnych projektów spada. Jeżeli nie prowadzi się odpowiedniej polityki zarządzania strumieniami kapitałowymi, to nagle **polityka, która na początku transformacji może być oczywi-**

sta (preferencje, ulgi dla inwestorów zagranicznych itp.), **może zacząć się obracać przeciwko gospodarce**. Na to nakłada się konieczność regulacji zobowiązań wynikających z zadłużenia zagranicznego oraz duży poziom wydatków budżetowych na cele socjalne, co łącznie tworzyło konieczność sprzedaży części majątku skarbu państwa. Jak TP SA nabyte przez państwowe przedsiębiorstwo zagraniczne. Trudno to nazwać prywatyzacją. Ta sprzedaż wzmacnia monopolistę i tworzy inny typ zależności promujący rozwój przedsiębiorczości w całkiem innych regionach, we Francji”.

Respondent zwracał uwagę, że inwestorzy zagraniczni z UE otrzymywali w tym zakresie znaczące wsparcie ze strony instytucji unijnych (np. za pośrednictwem programów pomocowych), jak również własnych rządów: „Unia w swojej polityce wspiera proces szukania przyczółków dla różnych krajów i zagranicznych firm w Polsce. Na przykład część środków z Unii jest przyznawana na promowanie współpracy z gospodarką jakiegoś regionu Polski. Ale nie odbywało się to na zasadzie obustronnych korzyści. To była promocja przedsiębiorstw włoskich na terenie Polski. Wspieranie pewnej dominacji w niektórych regionach. Inny przykład, handel na granicy polsko-niemieckiej. Budowanie po stronie niemieckiej hipermarketów (po części za pieniądze z Unii) w ramach wsparcia dla dawnej NRD” [5]. W środowiskach gospodarczych nie brakuje głosów krytycznych wobec realizowanej polityki prywatyzacji z udziałem inwestorów zagranicznych.

Znany przedsiębiorca komentował: „Polakom nie sprzedaje się dużych firm, bo nie mają kapitału. Ale nie sprzedaje się też małych przedsiębiorstw, chociaż na to mają kapitał. Zawsze ci z Zachodu mają większe szanse, a oni dbali głównie o to, żeby tanio kupić i zastosować **efekt odkurzacza**, pompy ssącej. Przykładem relacji Unia-Polska jest Kulczyk. On na słabym psychicznie materiale polityków, mając wysokie poparcie ludzi z Zachodu, którzy wiedzą czego chcą, zastosował jeden z lepszych »odkurzaczy« i wziął z tego niezłą działkę. Jako operator inżynierii finansowej postąpił prawidłowo. Tak się zachowywali wszyscy w krajach afrykańskich. [...] Mówi się, że nie ma polskiego kapitału. Jednak po to jest Ministerstwo Skarbu, żeby tak zarządzać, by stworzyć Polakom dobre warunki rozwoju i gromadzenia kapitału. Chyba że mamy powtórzyć wariant węgierski, gdzie prawie całą gospodarkę oddano zagranicznym inwestorom. Czy koniecznie Balcerowicz musiał sprzedawać polskie banki, nie wystarczyło dawanie licencji kapitałowi zagranicznemu? Stworzono też zły odruch, że łatanie dziur budżetowych odbywa się za pomocą prywatyzacji. Właściwie **to nie prywatyzacja, tylko wyprzedaż**. [...] Z tego punktu widzenia uważam, że osłabiliśmy naszą pozycję wejściową do Unii Europejskiej. I teraz wchodzimy trochę goli. Bez bazy materialnej, właściwie zdeorganizowani”. Zdaniem tego rozmówcy pozytywna bądź negatywna ocena działalności inwestorów zagranicznych w Polsce zależy od odpowiedzi na dwa kluczowe pytania: „Gdzie zostawiają dochód i jak są dzielone zyski” [26].

Z kolei bankowiec, który wcześniej sprawował wysokie stanowiska w rządzie, pytany o przyczyny szczególnego wsparcia polskich elit dla inwestorów zagranicznych wskazywał na ich mentalność, motywacje i niską kulturę biznesową, w tym brak obycia, niewielką zdolność do współdziałania oraz korupcję: „To jest jakaś **zaściankowość polska połączona z kompleksami**. I dlatego, kiedy widzą inwestora zagranicznego, to go bardziej kochają niż swojego rodaka. [...] W tym podejściu są też elementy korupcji. Popatrzmy na supermarkety. Najpierw nasi bardzo cwanie pokupowali ziemię, ale potem już nie umieli dogadać się między sobą. Przecież supermarket to nie jest twór, który istnieje tysiąc lat. Powstał z tego, że kilku ludzi się dogadało i zaczęli coś razem robić. **A nasi nie umieli się dogadać**. Jedyne co umieją zrobić, to pójść do burmistrza czy prezydenta miasta i go sko-

rumpować. Kupić działkę ziemi po sto złotych i sprzedać Carrefourowi po dziesięć tysięcy. To my bardzo często podprowadzamy biznes tym zagranicznym” [22].

W takim kontekście niektórzy rozmówcy oprócz wpływu kultury i mentalności na zachowania elit wskazywali również na polityczne uwarunkowania otwartości Polski na działalność inwestorów zagranicznych. Zdaniem ekspertów, przykładem oddziaływania polityki na gospodarkę stały się przemiany własnościowe w bankowości: „Był okres, kiedy prowadziliśmy bardzo restrykcyjną politykę wydawania licencji inwestorom zagranicznym i nagle poszło to falą jak powódź. To jest kwestia całej naszej polityki. Wielkie zmiany prywatyzacyjne – czyli sprzedać wszystko za przysłowiową złotówkę, żeby przestało to już być własnością państwa. Otwarcie się na konkurencję ze strony dóbr importowanych i bardzo intensywna, bardzo ekspansywna penetracja importowa. A społeczeństwo było spragnione nowości. [...] W przypadku takiego napływu obcego kapitału pojawiają się porównania z Trzecim Światem. Jest niebezpieczeństwo, że będą się tworzyć i utrwalac odrębne światy. Można ten problem mierzyć za pomocą badania liczby miejscowych kooperantów w powiązaniach między rynkami lokalnymi a zagranicznymi. Trzeba przeprowadzić takie badania, jaki ma wpływ wejście inwestorów zagranicznych na transfer technologii i czynniki produkcji. Kiedyś firmy macierzyste zatrzymywały wszystkie badania u siebie. Wiadomo, że jak powstają ciekawe ośrodki badawcze, to będzie przyciągać następnych inwestorów” [18].

Lider jednej z organizacji biznesu zwracał uwagę na następstwa podatności na zachodnie wzory konsumpcji po latach gospodarki niedoboru, którą wykorzystali inwestorzy zagraniczni w negocjacjach z Polską. Jego zdaniem „to jest potrzebne dla konkurencji, ale tworzy też określone niezagospodarowane nisze życia społecznego i negatywne zjawiska związane z bezrobociem. Jest to **cena wynegocjowania złych warunków swobodnego handlu**, cena zachłyśnięcia się tym zewnętrznym obrazem dobrobytu, hipermarketów itp. [...] Było to coś, co w historii gospodarczej można porównać do błyskotek dla Murzyna, zachłyśnięcia się wizją skutku wypracowanego przez lata na Zachodzie: pięknych, kolorowych rzeczy, które tutaj były niedostępne przez wiele lat. To wymknęło się sternikom naszej władzy gospodarczej, jak gdyby powiedziano – przecież w Polsce inaczej do tego nigdy nie dojdziemy. [...] Myśleliśmy, że tak wszyscy kochają Polskę, że teraz przyjdą z pomocą i wtłoczą swój kapitał. Podchodziliśmy bardzo naiwnie do tego procesu. Nikt nie rozumiał co to znaczy. A to znaczy zainwestować jak najmniej, a wyciągnąć jak najwięcej. Wróć do supermarketów. Mówiono, że ludzie pójdą za tym. Tylko że kapitał zagraniczny zaczął wypełniać lukę w naszym zaopatrzeniu w trudnym okresie transformacji, gdy były niedobory. Gruntował pozycję swojego towaru na polskim rynku. A żeby to zrobić musiał zbudować sieć supermarketów. Tak tworzy warunki w których nie będziemy mogli się rozwijać i przegramy konkurencję” [13]. Szef innej takiej organizacji w dyskusji na temat preferencji, z jakimi spotyka się kapitał zagraniczny w Polsce, komentował: „Kiedyś w naszych kuluarach funkcjonowała opinia, że jest to forma płacenia rachunków, które zaciągnęliśmy swojego czasu. Rzeczywiście obserwowaliśmy takie okresy, kiedy kapitał zagraniczny był preferowany. Żeby go w ogóle ściągnąć. Myślę, że teraz to się już wyrównuje. Tylko że państwo jakby odrzuciło możliwości finansowego wspierania rodzimego biznesu. Niby są te różne agencje, jak Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, ale tu nie chodzi o takie finansowanie. Chciałbym, żebyśmy mieli normalny, rzetelny system bankowy, a nie tworzyli protezy w postaci różnych agencji” [9].

3. Transnacionalizacja zarządzania i własności

Ważnym aspektem przemian ustrojowych po upadku komunizmu w Polsce jest umiędzynarodowienie zarządzania i własności. Zjawiska i procesy tego rodzaju stanowią następstwo otwarcia kraju na świat, oddziaływania inwestorów zagranicznych, przekształceń własnościowych w gospodarce oraz zmian instytucjonalnych stymulowanych przez integrację Polski z Unią Europejską i globalizację powiązań biznesowych. W scenariuszu wywiadów z respondentami umieszczone zostało pytanie: w jaki sposób umiędzynarodowienie zarządzania i własności wpływa na związki polskich elit politycznych i gospodarczych z *international business class*? Chodziło zwłaszcza o takie aspekty tej problematyki, jak kształtowanie się nowych relacji władzy, podziału korzyści i modelu kariery. Wypowiedzi rozmówców koncentrowały się najczęściej na trzech grupach zagadnień: 1) zmianach w myśleniu o gospodarce, zarządzaniu i kulturze korporacyjnej; 2) obecności Polaków w firmach z udziałem kapitału zagranicznego oraz 3) strukturalnych następstwach nowych relacji właścicielskich i zarządczych w firmach międzynarodowych działających na polskim rynku.

Ad. 1. Jak zauważył w związku z pierwszą grupą zagadnień minister z początku transformacji „nasze otwarcie na świat zewnętrzny, liberalizacja stosunków z zagranicą, zmiany systemowe i napływ inwestycji zagranicznych skonfrontowały polskie elity pośrednio i bezpośrednio z zupełnie innym myśleniem. Pośrednio – bo dowiadywali się o efektach działania. Bezpośrednio, bo spotykali się z doradcami z którymi wchodził w interakcje, a także z konkurencją, która przejmowała nasze instytucje gospodarcze. To był **przyspieszony proces uczenia się**. I to się działo w praktyce. Równoległe pojawiło się zapotrzebowanie na nauczanie teoretyczne. Powstało zapotrzebowanie na nowych specjalistów, bankowych, finansowych, od marketingu itp. [...]

Brakowało wiedzy operacyjnej na poziomie makro i mikro. Wiadomo, że nie było wielu ludzi, którzy potrafili robić prawdziwe „kapitalistyczne” buty. Na poziomie makro na szczęście była ekipa z Balcerowiczem na czele. Oni się szybko uczyli, otrzymali też wsparcie zewnętrzne. Ale na poziomie mikro brakowało ludzi z odpowiednimi kwalifikacjami niezbędnymi w gospodarce rynkowej. Był również napływ kadry zewnętrznej – ekspertów, doradców, konsultantów. Szybko zostały także uruchomione nowe szkoły, wydziały i kursy. To dało efekty dosyć imponujące. Istotne były dwa czynniki. Nie najgorszy ogólny poziom wykształcenia w Polsce oraz konfrontacja ze światem zewnętrznym przy wzięciu kursu na gospodarkę rynkową w takim kształcie, jaki znamy ze świata zachodniego. Te dwa czynniki powodowały, że ten proces *learning by doing* postępował dosyć szybko. Chodzi mi zwłaszcza o młode pokolenie Polaków, które już po 1989 roku zdobyło wiedzę i doświadczenie. W ramach różnych firm lub na własną rękę wyjechali do Europy Zachodniej albo Ameryki i robią karierę. W bardzo wyrafinowanych dziedzinach, co generalnie świadczy o tym, że potrafią dać sobie radę” [15].

Prezes organizacji pracodawców i przedsiębiorców komentował: „Nie żyjemy w próżni. Nie mamy ograniczeń w podróżowaniu, funkcjonujemy w organizacjach międzynarodowych, staramy się czerpać te dobre wzory, które zostały sprawdzone, poszukujemy nowych metod. Jak to wpływa na model kariery? Tak, jak w codziennym języku mamy cały szereg wyrażań i zwrotów przejętych z tamtych obszarów, tak samo są pokazywane podobne modele kariery. Proszę popatrzeć na media. Ostatnio wziąłem „Wprost”. Pokazuje dziesięć

najlepiej zarabiających bankowców w Polsce i w Ameryce. Oczywiście są ogromne różnice, ale ci ludzie działają w ten sam sposób. Logika gry jest podobna, a ta logika jest dyktowana przez rynek światowy. Jeśli chcemy na tym rynku istnieć, musimy te wszystkie impulsy wychwytywać. Jeżeli są określone zalety i korzyści globalizacji gospodarczej, to my nie możemy pozostawać w stosunku do tego obojętni” [9].

Z kolei bankowiec zwracał uwagę na przejmowanie przez Polaków zachowań typowych w biznesie międzynarodowym, które (choć są bardziej funkcjonalne wobec rynku) na gruncie rodzimych stosunków społecznych budzą kontrowersje. W pewnej mierze kontrowersje te są wynikiem dystansu kulturowego wobec Zachodu; dystansu, który narastał w okresie powojennego wyłączenia Polski z głównego nurtu światowych powiązań gospodarczych. „Dzięki takim kontaktom nabywają pewien styl życia, traktowania swoich podwładnych. Przyjeżdżają i zaczynają nowe porządki od swojej pięknej rezydencji. Obniżają o połowę wynagrodzenie sprzętaczkom, bo uważają, że one za dużo zarabiają. Mówię to na przykładzie znajomych biznesmenów. Ludzie wracają tutaj przeszkoleni w złym znaczeniu. Przeciętny Francuz czy Niemiec będzie miał poczucie wykorzystania takich różnic dla siebie i swojego kraju. Traktują często »naszych« jako gorszego partnera. A »nasz« będzie ich kokietował. Trzeba jednak pamiętać, że **kiedyś nasze klasy wyższe były bliższe Europie**. To było widoczne w relacjach handlowych, rodzinnych itd.” [2].

Ad. 2. W części wywiadów dotyczącej drugiego zagadnienia rozmówcy zwracali uwagę na ograniczoną obecność Polaków na stanowiskach kierowniczych w tych instytucjach. Zjawisko to można interpretować jako odzwierciedlenie wczesnego etapu rozwoju nowoczesnej gospodarki rynkowej, która w Polsce dopiero zaczyna tworzyć określone instytucje i kształcić kadry kierownicze na poziomie międzynarodowym. Menedżer z polskiego oddziału wielkiej firmy zachodniej stwierdził: „**Jest mało osób wywodzących się z Polski, którzy zajmowaliby liczące się stanowiska w zagranicznych korporacjach. Ocieramy się o światowy rynek bardziej w świecie polityki niż gospodarki.** Na tym tle powroty do Polski osób, które zaistniały za granicą wiążą się z reguły z przenoszeniem pozytywnych wzorców do kraju, co służy całej naszej gospodarce. Musimy być dużo lepsi, żeby Zachód zaczął nas doceniać. Członkostwo w Unii zwiększa nasze możliwości, ale na duże zmiany trzeba będzie długo czekać. Wchodzenie do Unii jest dla naszych dzieci, nie dla nas. Dopóki we Francji czy w Niemczech nie będzie naszych szefów w firmach, dopóty to się nie zmieni. Polacy mają kłopoty z dostosowaniem się do zachodniej kultury organizacyjnej. Przeciętnemu Brytyjczykowi, bliższy jest Rosjanin niż Polak. To wpływa później na ocenę ich umiejętności. [...] Coraz więcej ludzi wyjeżdża z Polski, żeby pracować dla korporacji za granicą. Zależy to z pewnością od polityki korporacji. Problem wejścia w struktury organizacyjne i zdobycia pozycji może się zmieniać na naszą korzyść. Na przykład w mojej firmie jest więcej Polaków za granicą na stanowiskach menedżerskich niż cudzoziemców w Polsce” [4]. Inny respondent, urzędnik państwowy wysokiego szczebla, który wcześniej pracował na kierowniczych stanowiskach w firmach z udziałem inwestorów zagranicznych, określał sytuację jednoznacznie: „Na razie w korporacjach międzynarodowych **nasza kadra nie wykracza na ogół poza poziom specjalisty ds. regionu.** Jest może kilkunastu Polaków, którzy są dopuszczani do stołu w Davos, do Komisji Trójstronnej w Nowym Jorku itd. [...] Nie stajemy się częścią elity gospodarczej świata, bo (z nielicznymi wyjątkami) nie jesteśmy właścicielami firm. Te wyjątki nie czerpią z tego świata żadnej inspiracji strategicznej, jedynie kult finansowania własnych potrzeb. **Polskie elity są elitami lokalnymi**”

mi, zaściankowymi. Będzie tak, jak długo będą właścicielami głównie małych i średnich firm. [...] Nie jesteśmy częścią elitarnych instytucji biznesowych, ale można rozwijać się i bez tego, na przykład na tych salonach nie chodzą Chińczycy czy Rosjanie. Rozwój tworzy zdolność do pozyskiwania i inwestowania kapitału oraz efektywnego reinwestowania zysków, a globalne instytucje biznesowe mają często raczej charakter marketingowy, medialny, trochę próżnościowy” [29].

Z kolei finansista wyrażał pogląd, że związki polskich elit z międzynarodowym biznesem zostały już zapoczątkowane i będą postępowały wraz z integracją z rynkami światowymi, zwłaszcza państwami UE. Podkreślał dynamiczny charakter tych związków i znaczenie zmian generacyjnych w okresie transformacji: „Nasza pozycja będzie zależała od tego, jak będziemy się spisywali od strony menedżerskiej. Pozycja w dużych strukturach, w elitach biznesowych nie jest czymś dziedzicznym. Na dłuższą metę liczą się kompetencje, umiejętności planowania, szybkość decyzji, kwalifikacje itp. Myślę, że z czasem będziemy mieli coraz więcej okazji. Pokolenie, które ja reprezentuję, wyrastało w czasach realnego socjalizmu. [...] Uczyliśmy się czegoś innego w szkołach, nie mieliśmy do czynienia z giełdą. Gospodarka była inaczej zorganizowana. Oczywiście to wszystko można nadrobić, ale nie każdy ma takie możliwości. Ponadto w skali społecznej to wymaga czasu. W tej chwili mamy nowe pokolenie, które rośnie już w zupełnie nowych warunkach i ci ludzie będą się coraz bardziej przenikali. Poza tym niektóre firmy zagraniczne świadomie stosują politykę zatrudniania lokalnego menedżmentu, co potem otwiera ścieżki do kariery w innych miejscach” [10].

Ad. 3. Prezes czołowej spółki giełdowej z doświadczeniem pracy w wielkich firmach ponadnarodowych podkreślał, że „potrzebna jest integracja z systemem zachodnim. Polacy będą przechodzili przez tryby tej maszyny i nauczą się grać w tym układzie. Ważne jest doświadczenie, naturalne talenty, kwalifikacje, pracowitość, solidność i intelekt – szkoła i środowisko tych szkół. Skończysz dobrą szkołę to będziesz w odpowiednim kluczu. Nasi ludzie będą mieli szanse zasiadania w fotelach prezesów wielkich korporacji” [24]. Menedżer pracujący dla firm zagranicznych wyróżnił dwa odrębne etapy kariery Polaków w takich przedsiębiorstwach: „Najpierw to jest **obwążanie i sprawdzanie** czy spełniasz pewne wyjściowe parametry. Czy rozumiesz, co się do ciebie mówi, czy rozumiesz zadanie, czy umiesz uczestniczyć, nie dajesz plamy, nie pokazujesz polskiej prowincjonalności (możesz równie dobrze pokazać portugalską czy bawarską prowincjonalność) i wreszcie czy potrafisz zaistnieć w jakiejś strukturze jako decydent i jako wykonawca pewnej rutyny instytucjonalnej. Kiedy przejdziesz te egzaminy, przy określonym poziomie przygotowania zawodowego [...], to działają normalne zasady hierarchii. Nie ma różnic, po prostu stajesz się uczestnikiem pewnego świata. Oczywiście masz swojego szefa, ale nie jest ważne, czy ten szef jest Amerykaninem, Niemcem, Polakiem, Portugalczykiem czy Azjatą. To nie ma znaczenia. Jesteś w teamie. To jest ta **modernizacyjna otwartość szans**.”

Kategorie narodowe tracą na znaczeniu. Wrastasz w organizację. Organizacja patrzy na ciebie, czy jesteś funkcjonalny. Jeśli nie – to cię wywalą. To są mity, że tam gdzieś nas traktują jak robotników. Jeśli jesteś jakimś tam wykonawczym i ewentualnie próbujesz się stawiać, bądź pozwalasz sobie na oceny w stosunku do decyzji kierownictwa, to cię nauczą rozumu, że nie jesteś tu po to, żeby się mądrzył, ale żebyś wykonywał zadanie. [...] Jest także kwestia kultury indywidualnej. Jeśli trafisz na chama, który może być Anglikiem, Francuzem, Niemcem czy Włochem, to w sytuacji konfliktowej on ci być może powie, że

może w Polsce tak się to robi. Jeżeli masz mocną pozycję, to możesz mu powiedzieć „sądę, że we Włoszech to się robi inaczej, prawdopodobnie gorzej”. Jeżeli masz słabszą pozycję, to musisz zamknąć dziób i tyle, bo to jest szef. [...] Nasi pracodawcy potrafią być bardziej dokuczliwi” [3]. Ekspert gospodarczy komentował: „Polska będzie coraz bardziej przypominała kraje zachodnie. Elita zarządzania będzie coraz bardziej liczna. Członkowie polskich elit gospodarczych kształcą swoje dzieci zagranicą. To powoduje, że Polacy pojawiają się również w elitach zarządzania na świecie. Pytanie, czy jest to z korzyścią dla Polski, a może raczej z korzyścią dla innych państw, jeżeli na przykład Polak jest dyrektorem dużej firmy funkcjonującej na terenie Belgii. To jest nowy **problem identyfikacji korporacyjnej**, której trudno przypisać jakąś narodowość. Nowe zjawisko o charakterze globalnym. Świat się całkowicie otwiera. Pytanie, czy jest przykładem zagrożenia tożsamości narodowej biznesu ktoś, kto ma – jak niektórzy polscy biznesmeni – dom w Polsce, Hiszpanii i Kalifornii oraz firmy, które funkcjonują na kilku kontynentach? Wolę mieć do czynienia w Polsce z kapitałem międzynarodowym, który działa w sposób odpowiedzialny, niż z rodzimym kapitałem, który się wyłonił w skutek działania grup przestępczych. [...] Nie wierzę jednak w proces tworzenia elit postnarodowych, dla których obojętne jest, co się dzieje w poszczególnych krajach. Jeżeli popatrzymy na polskich biznesmenów, którzy zrobili pieniądze za granicą i funkcjonowali tam przez szereg lat, to zobaczymy, że nagle wracają. Zobaczmy Fibaka – przenosi swoją kolekcję dzieł sztuki do Polski. W pewnym momencie te związki emocjonalne wracają. Mogę dać przykłady ludzi, którzy przyjechali do Polski urodzeni w Wielkiej Brytanii, w USA albo w Kanadzie. Przyjechali do Polski, żeby w wieku trzydziestu-czterdziestu lat założyć tutaj rodzinę i funkcjonować w biznesie. Ich dzieci są dwujęzyczne.

Można pytać, jak będzie wyglądał świat za pięćdziesiąt lat. Myślę, że dla Polaków jest to bardziej szansa niż zagrożenie. Kilka lat temu, jak się jechało z Warszawy do Włoch, to trzeba było przejechać przez trzy granice i odprawy paszportowe. Za chwilę i tej granicy nie będzie. Czy to jest złe?” [6]. Menedżer z firmy zagranicznej odnotował: „Polacy są mało mobilni. Nie chcą awansować w strukturach międzynarodowych. Jesteśmy przywiązani lokalnie. U nas nie ma takiej kultury nawet wewnątrz kraju typu mam pracę w innym miejscu, to tam jadę. W naszej firmie były często oferty, ale Polacy bardzo niechętnie wyjeżdżają za granicę. Mamy Polaków w różnych krajach – w Kazachstanie, w USA itd. Młode pokolenie jest bardziej chętne. Starsze pokolenie, które ma swoje domy, swoją wolną Polskę, nie chce wyjeżdżać. Przy pewnym poziomie dochodów to się nie opłaca. [...] Niektórzy uważają, że to jest kwestia mocy urzędników i przepisów. Jak miałbym sprzedać swój dom, swoją ziemię, chodzić po urzędach, rozliczać się itp. To jest przerażające. Gdzie indziej załatwia się to w godzinę. To musi być technicznie proste” [7].

W latach dziewięćdziesiątych wchodzący do Polski inwestorzy zagraniczni stworzyli boom na rynku pracy wśród osób z wysokimi kwalifikacjami i dobrym wykształceniem. Ekspansja międzynarodowych firm wiązała się z dużym popytem na młodych, wykształconych nowych profesjonalistów. Załamanie wzrostu gospodarczego w Polsce latach 2000–2003 i zmiany strategii inwestorów zagranicznych na polskim rynku związane między innymi z restrukturyzacją oraz konsolidacją firm, ograniczyły znacząco popyt na nowych pracowników. Pojawiło się również nowe wtedy w Polsce po 1989 roku zjawisko zwalniania bądź odchodzenia kadry menedżerskiej z firm z udziałem kapitału zagranicznego. W mediach dyskutowane były przypadki przechodzenia znanych menedżerów z takich przedsiębiorstw do administracji rządowej bądź do największych spółek z udziałem skarbu pań-

stwa. Respondenci wskazywali na różne przyczyny tych zjawisk w świetle wcześniejszej jednostronnej tendencji do przechodzenia polskiej kadry zarządczej do firm z kapitałem zagranicznym, zwłaszcza wielkich korporacji ponadnarodowych. Menedżer wspominał: „Pamiętam te czasy, kiedy szczytem było »skóra, fura i komóra«. Byłe gówniarz w rok po studiach dostawał od zachodniej firmy dobre miejsce pracy tylko dlatego, że mówił po angielsku i myślał, że świat leżał u jego stóp. Kiedy rynek się zaostrzył, wyprecyzowały się kryteria, zaczęły być potrzebne bardziej finezyjne kompetencje czy zespoły i ten świat specjalistów od »skóry, fury i komóry« poszedł w zapomnienie i go nie ma” [3]. Inny rozmówca dodawał, „jest to przede wszystkim chęć zbudowania pewnych trwałych struktur finansowych. Także większe możliwości oddziaływania. Jest również pewna grupa ludzi, która myśli w kategoriach państwa” [4].

Lider organizacji biznesu wskazywał na trzy przyczyny odchodzenia polskich menedżerów z firm zagranicznych: „Po pierwsze część osób poniosła porażkę, licząc, że będzie robiła karierę w instytucjach międzynarodowych. Jednak ich ścieżka rozwoju została zatrzymana, w niektórych przypadkach brutalnie, ponieważ nie są właścicielami i nie mają określonych układów. Nie mają szans dalszego rozwoju, a często nie są też przystosowani do udziału w międzynarodowych organizacjach. Po drugie w niektórych narosło poczucie winy, że współuczestniczyli w przeprowadzeniu krótkotrwałych programów. Dostali pieniądze, ale też i przydomek tych, którzy sprzedali taką czy inną firmę. W związku z tym chcą pokazać, że potrafią dobrze zarządzać dużymi organizacjami z większościowym kapitałem krajowym. Po trzecie, skoro się przeprowadziło raz określoną operację, to nic nie stoi na przeszkodzie, żeby to zrobić po raz drugi lub trzeci”.

Respondent zwracał również uwagę na istotne słabości części polskich menedżerów wynikające między innymi z pasywności, braku doświadczenia w gospodarce rynkowej i teoretycznych słabości ich zachowań biznesowych: „Mamy w kraju ogromną **skłonność do naśladownictwa**, a nie do kreowania, do konkurowania, do rozwoju, walczenia o określone pozycje, szukania. Pokazaliśmy się jako menedżerowie w wielu obszarach jako słaba, źle wyedukowana grupa. Widoczny jest naiwny patriotyzm czy płytkie patrzenie na interes. Bardzo niska jest wiedza o konkurencyjności, mechanizmach wykorzystania przewag konkurencyjnych i wykorzystywaniu słabości konkurentów. Jednocześnie poddajemy się pewnym strategiom rozwojowym, które są nieadekwatne do gospodarki, w której się żyje. Na przykład przyjęto jako dominującą strategię zarządzanie wyłącznie przez wartość jako panaceum na naszą gospodarkę, co jest nieporozumieniem, bo prowadzi w skrajnej sytuacji do zachowań autodestrukcyjnych, nie rozwojowych. Religia, jaka u nas zaczęła obowiązywać, to nie jest rozwój i zdobywanie rynków, tylko cięcie kosztów. Podręcznikowy błąd, ponieważ można znaleźć w podręcznikach sformułowanie, że cięcie kosztów jest ostatnim pociągnięciem przed ogłoszeniem upadłości. **Książek nie można czytać wprost**, brać z rynku amerykańskiego czy francuskiego. Trzeba przeczytać, zrozumieć i zbudować własną strategię. Dlatego że my idziemy z innego punktu, innego bieguna. Ta sama instrukcja zastosowana wobec kadry kierowniczej wychowanej w innej rzeczywistości (nie mającej dostępu do rynku kapitałowego, do pewnych informacji, działającej w innym obrocie prawnym) jest pełna niespodzianek i zagrożeń” [5].

Część respondentów wskazywała na negatywne strukturalne następstwa nowych relacji właścicielskich i zarządczych w przedsiębiorstwach międzynarodowych działających na polskim rynku. Przykładem takiego podejścia jest wypowiedź prezesa organizacji biznesu, również przedsiębiorcy: „Władza zawsze należała do tych, którzy mieli swoje lub nieswoje

pieniądze. W prawie sądowym istnieje stwierdzenie – bogaty ten, kto przedmiot sporu dzierży w swojej dłoni. Obojętnie czyje to jest, ale tym dysponuje” [13]. Inny rozmówca, nawiązujący do przekształceń własnościowych w sektorze bankowym, podkreślał kluczową rolę praw własności w zarządzaniu: „Tylko ci, którzy są właścicielami lub współwłaścicielami określonych organizacji, wygrywają w procesie umiędzynarodowienia własności i zarządzania. Ci, którzy głosu właścicielskiego nie mają (albo jest on symboliczny), nie mają wpływu i po kilku lub kilkadziesiąt miesięcy odchodzą lub są sprowadzani do funkcji reprezentacyjnych” [5].

W takim kontekście zwracano uwagę na zagadnienia szerzej charakteryzowane w dyskusji o negatywnych aspektach ekspansji kapitału zagranicznego w Polsce, jak obniżenie podmiotowości rodzimego biznesu, zmiany w zasadach dystrybucji kapitału i korzyści gospodarczych, w tym transfer zysków lub redukcje zatrudnienia wśród polskich menedżerów. Jak konkludował z pewną przesadą respondent z zagranicznej korporacji „weszliśmy w etap, że z **Europy Zachodniej kadra zarządzająca przyjedzie do Polski, żeby kierować polskimi przedsiębiorstwami**. Bardzo niewielu Polaków przejdzie na stanowiska kierownicze”. Respondent ten akcentował różnice w profesjonalnym przygotowaniu zachodniej i polskiej kadry kierowniczej: „W Polsce o zarządzaniu firmami nie rozmawiamy tym samym językiem. Nasi dyrektorzy wielkich przedsiębiorstw mają zupełnie inne spojrzenie na robienie biznesu niż w podobnych firmach na Zachodzie”. Dodawał również, że odmiennosc podejścia do biznesu w Polsce i starych krajach członkowskich Unii Europejskiej wynika nie tylko z odmiennego poziomu rozwoju gospodarczego, lecz również z innego etapu funkcjonowania biznesu w procesie integracji europejskiej, odmiennosci systemów edukacji i szczupłości polskich kadr mogących odgrywać znaczącą rolę w rozszerzonej UE. Syntetycznie obrazuje ten problem spostrzeżenie, że „cały system stypendiów Erasmus to nic innego, jak tworzenie nowych, międzynarodowych elit europejskich” [14].

4. Selektywna modernizacja i nowe zależności

W dyskusji o roli inwestycji zagranicznych, respondenci odpowiadali na pytania nawiązujące do historycznych i współczesnych kontrowersji wokół tej problematyki w Polsce i innych państwach z opóźnieniem integrujących się z gospodarką światową. Pytania te brzmiały następująco: dominacja kapitału zagranicznego w strukturze gospodarczej II Rzeczypospolitej bywa traktowana jako wskaźnik niedorozwoju lub zależności Polski od Zachodu. Jak na tym tle interpretować szczególną pozycję kapitału zagranicznego po 1989 roku, w tym jego wiodącą rolę w bankowości, handlu i własności największych polskich przedsiębiorstw? Czy nie odtwarzają się w nowych warunkach mechanizmy powiązań z Zachodem znane z okresu II Rzeczypospolitej?

Część rozmówców zwracała uwagę na kontrowersje i wątpliwości związane z pojęciami zależności, niedorozwoju lub rozwoju zależnego, teoriami oraz koncepcjami na gruncie których są one stosowane, a także sposobami ich konceptualizacji (definicji podstawowych pojęć, zmian kontekstu rozwoju, kryteriów pomiaru, porównywalnych zmiennych itd.). Bankowiec pytał: „Co to znaczy zależność? Czego od czego? Czy to jest dobre czy złe zobaczymy, jak się okaże czy następuje eksternalizacja kosztów i dochodu. [...] Zbliżenie się do Zachodu narzuca myślenie geograficzne. Ale to jest pojęcie społeczne. Bo kto się zbliża do Zachodu? Zawsze jest peleton i jedni się zbliżają, a inni nie. Ci, którzy się nie zbliżają,

to maruderzy i w ogóle nie idą w tym kierunku, bo nie mają w tym interesu lub nie mają wytyczonych ścieżek. W nowej formule zbliżają się nawet biedni, np. wielu ludzi pracuje na czarno w Niemczech. Do kogo się zbliżamy? Widzieliśmy bywając na Zachodzie, mnóstwo grup peryferyjnych. Czy zbliżamy się do peryferii czy do centrum tego układu?" [2]. Respondent proponuje między innymi mierzenie zależności gospodarczych przez analizę faktycznego podziału korzyści, udziału we własności i zarządzaniu, kierunków transferu kapitału, miejsc inwestowania zysków i sposobów rozliczania kosztów.

Menedżer pracujący dla zagranicznych korporacji zauważał, że procesy modernizacji w Polsce są płytkie, powierzchowne instytucjonalnie, społecznie i geograficznie: „**Zbliżamy się do Zachodu selektywnie**, bo cała transformacja była ustawiona na selektywność, bo nie było możliwości zaabsorbowania całego mechanizmu. Można mówić o dwóch strumieniach transformacji. Ten pierwszy – »bierzcie sprawy w swoje ręce« i drugi – »otwieramy się na instytucje i mechanizmy stamtąd«. Wiadomo było, że one nie obejmą wszystkich. I **trudno powiedzieć, co jest postępem, a co jest regresem**. Jeśli to mierzyć na przykład dostępnością pewnych dóbr czy tworzeniem potencjałów rozwojowych, to moje otoczenie społeczne skoczyło do przodu, bo »my« jesteśmy na co dzień dwujęzyczni, pracujemy na dokumentach stamtąd i stąd, **potrafimy mieszać różne logiki instytucjonalne**, absorbować odmienne cele”. W takim ujęciu transformacja w Polsce wprowadziła wiele różnych podziałów „niekoniecznie ekonomicznych. Przede wszystkim podziałów uczestnictwa: w różnych etosach, w różnych systemach wartości kierujących działaniem, w różnych zbiorach dóbr, w instytucjach i w kulturze. **Wchodzimy do Europy, a w ogóle nie uczestniczymy w życiu kulturalnym takich krajów jak Niemcy czy Francja**. Uczestniczymy w przekazie kulturowym, który jest przygotowany dla piętnastoletniego analfabety z Bronksu” [3].

Inny menedżer dodawał, że „zbliżamy się bardzo selektywnie, wyłącznie pod względem gospodarczym. Nie pod względem kształtowania pewnych wartości społecznych, na przykład w Grójcu można dostać za pół ceny kradzione części do samochodów. Widzę to na wsi, gdzie mieszkam. Nie kupuję kradzionej benzyny od sąsiada, który zaopatrzuje tak pół wsi. Sprzedają wazony kradzione z Tirów, bo są tańsze. **Zajmujemy się wyłącznie wskaźnikami, a nie ludźmi**. Bo oni nie należą to tak zwanych elit. A jeśli spojrzymy na te elity, to zauważymy mnóstwo negatywnych wzorców. Nie nadążamy zwłaszcza ze zmianami w edukacji” [7]. Prezes organizacji przedsiębiorców wskazuje na nowe typy rozwoju zależnego w warunkach globalizacji. „Dobrze byłoby mieć takie problemy jak Irlandczycy, taki rodzaj zależności. Przez 30 lat zależności od kapitału amerykańskiego oni polecieли tak do przodu, że z najbiedniejszego kraju w Europie Zachodniej stali się jednym z najbogatszych. **Zależność zależności nie jest równa – niektóre jej rodzaje mogą być korzystne**” [8].

Respondenci w sposób zróżnicowany odnieśli się również do kwestii odtwarzania mechanizmów zależności Polski w relacjach z Zachodem. Część wskazywała na zmodyfikowane odtwarzanie się takich relacji. Inni negowali trafność tego rodzaju analogii historycznych wskazując na nowe okoliczności wymuszające nowe podejście do tej problematyki. Znany polityk z doświadczeniem pracy w rządzie na pytanie o kwestie zależności od kapitału zagranicznego w III RP odpowiedział: „Wydaje mi się, że się odtwarzają. Po części jest to nieuniknione, a po części można ich było uniknąć. Można było nieco mądrzej robić transformację, nieco inaczej dojść do innej sytuacji” [17]. Często wskazywanym przykładem niekoniecznej i nadmiernej nowej zależności od kapitału zagranicznego jest sektor

bankowy. Jak zauważa jeden z ekspertów pod tym względem „w bankowości sytuacja jest rzeczywiście kuriozalna” [18].

Były członek rządu, zajmujący znaczące stanowiska w biznesie, zwracał uwagę na powstawanie nowych zależności od kapitału zagranicznego podobnych do znanych z przedwojennej Polski „w obszarze naprawdę dużych korporacji, dużych grup finansowych i gospodarczych. W tej sferze istnieją przesłanki do takiego twierdzenia. Natomiast istnieje też cała sfera aktywności gospodarczej, jak firmy małe i średnie o dużej dynamice rozwoju, całkiem nowoczesne, gdzie takich zagrożeń nie widzę” [10]. Zdaniem rozmówcy mechanizmy powiązań i zależności kapitałowej, właścicielskiej czy zarządczej są zróżnicowane w zależności od wielkości przedsiębiorstw oraz sektora gospodarki. Najsilniej występują w największych sprywatyzowanych przedsiębiorstwach, spółkach giełdowych oraz w bankowości i finansach.

Inny respondent w dyskusji dotyczącej tej problematyki zwrócił uwagę na znaczenie czynników historycznych i geograficznych, które spowodowały, że niektóre państwa znajdowały się przez długi okres na uboczu głównego nurtu rozwojowego nowożytnej Europy. W tym aspekcie „**Polska jest peryferyjna**, jak Hiszpania czy Irlandia” [29]. Istotną rolę odgrywają także zróżnicowania regionalne i preferencje biznesu. W opinii jednego z przedsiębiorców „na siłę pewnych rzeczy się nie rozwiąże. Jeżeli chcemy być federacją lub konfederacją narodów, to trudno zrobić białostockie centrum najbardziej wziętych prawników. Wiadomo, że jeśli banki mają swoje siedziby we Frankfurcie, to można je nie wiadomo jak zachęcać, a one i tak tam nie pojadą. Pewne regiony specjalizują się w czymś, na przykład w turystyce, a inne nie mają w tej dziedzinie większych szans i trzeba się z tym pogodzić” [25]. Można jednak tworzyć warunki sprzyjające nowym sposobom wykorzystania ich potencjałów.

Część polityków prawicowych wyjaśnia genezę odtwarzania się i reprodukcji podrzędnego położenia Polski w relacjach zewnętrznych po 1989 roku poprzez nawiązanie do koncepcji kapitalizmu politycznego lub kapitalizmu nomenklaturowego. Chodzi zwłaszcza o „działania, których nie podjęto, aby stawić czoło wyzwaniom gospodarczym, ale aby przy pomocy kapitału zagranicznego, jego wchodzących interesów, **wmontować się w system korporacji międzynarodowych i integracji europejskiej**”. Rozmówca w takim kontekście przywoływał „zasadę kapitału kompradorskiego”, kategorii używanej w teoretycznych charakterystykach zależności państw Ameryki Łacińskiej od Stanów Zjednoczonych. W Polsce jej egzemplifikację stanowi grupa „oligarchów” tworzących swoje fortuny na przecięciu biznesu i polityki, transakcji kapitału krajowego i zagranicznego, np. w procesie prywatyzacji dawnych przedsiębiorstw państwowych. „Bardzo się boję, że w rezultacie tego, co już się stało i zagrożeń związanych z procesem akcesyjnym, żeby się nie utrzymał taki układ, z którego później będzie bardzo trudno wyjść, co będzie także problemem dla Europy”. Dodawał „to są relacje z początku II Rzeczypospolitej. Nasz proces zmian własnościowych w sektorze wielkich majątków, przemysłu, bankowości i finansów, przebiegał wtedy w odwrotnym kierunku. W miarę odradzania się polskiej państwowości w II Rzeczypospolitej państwo podjęło wysiłek wypierania lub ograniczenia kapitału obcego, przynajmniej w sektorach, które uważało za szczególnie ważne dla gospodarki i bezpieczeństwa państwa” [12].

Menedżer z korporacji zagranicznej słabą pozycję polskiego kapitału po 1989 roku komentował odmiennie: „W II Rzeczypospolitej było inaczej. Nie było wtedy globalizacji, były inne uwarunkowania zewnętrzne, nie było takiej jak dzisiaj swobody przepływów kapitałowych. Kapitał rodzimy był wówczas dużo silniejszy niż w III RP. Powstawały duże polskie

formy. W transformację weszliśmy z brakiem kapitału, brakiem dużych firm prywatnych. Była to ewidentna słabość zaplecza gospodarki wolnorynkowej. W tę lukę wszedł kapitał obcy. To błąd, bo w państwach zachodnich jednak firmy z kapitałem rodzimym są dominujące w gospodarce. Jeżeli państwo nie ma pewnych narzędzi, musi wówczas ulegać temu, co narzucają obce centrale” [4]. Zdaniem jednego z najbogatszych Polaków, taka sytuacja od początku transformacji stworzyła niekorzystne uwarunkowania dla rozwoju rodzimego biznesu. „Bo **jak grać?** Będziemy wchodzić w kooperację, będziemy się z kimś łączyć, jednak zawsze będziemy w podporządkowanej pozycji, bo partnerskich relacji nie będzie” [26].

Prezes organizacji biznesu komentował: „Poniekąd odtwarza się sytuacja przedwojenna. Aczkolwiek mamy do czynienia z inną organizacją gospodarczą świata i z innymi instytucjami, których nie było wcześniej. Mamy większą kontrolę administracyjną i polityczną świata, większą możliwość podejmowania interwencji w skali globalnej z wykorzystaniem technologii militarnych. Możliwość kontroli którą sprawuje ktoś inny oznacza dla krajów takich, jak Polska, konieczność wchodzenia w alianse. [...] Jeśli Polska zmierza w kierunku centrum świata gospodarczego, a ma jednocześnie poważne braki kapitałowe, to musimy się liczyć z napływem kapitału w dużej skali. Pytanie, czy kapitał ten jest właściwie wykorzystywany” [5]. Rozmówca zwracał między innymi uwagę na słabość działań próbujących ukierunkować napływ kapitału do wybranych dziedzin gospodarki, jak nowoczesne technologie, co z powodzeniem podejmowały niektóre państwa Azji Południowej.

Znacząca grupa respondentów odrzucała zasadność posługiwania się porównaniami pomiędzy rolą kapitału zagranicznego w II RP i w Polsce po upadku komunizmu. Zdaniem eksperta „w tej chwili sytuacja jest zupełnie inna. Inna jest gospodarka międzynarodowa i gospodarka narodowa. Mamy już do czynienia z gospodarką globalną, a nie narodową. Trudno mówić o dominacji jakichś gospodarek narodowych w Polsce. Bardziej zasadnie możemy dyskutować o wchodzeniu różnego rodzaju struktur międzynarodowych, na przykład wielkich koncernów. Przenoszą się kapitały i przenoszą się ludzie. Jak popatrzymy na większość krajów europejskich, to naprawdę widzimy to samo. Za wyjątkiem krajów bardzo dużych, jak USA, kapitału narodowego jest coraz mniej. We wszystkich średnich krajach wygląda to już zupełnie inaczej. W momencie, kiedy wchodzimy do Europy, gospodarka staje się jeszcze bardziej otwarta, staje się gospodarką międzynarodową. Już w tej chwili w Polsce **jest bardzo trudno ustalić, co jest polskim kapitałem.** To zjawisko będzie się pogłębiać, bo jest to zjawisko współcześnie zupełnie normalne” [6]. Lider organizacji przedsiębiorców komentował: „Nie jest to zjawisko nadzwyczajne. **Przy tej skali gospodarki i przy takim braku kapitałów krajowych trudno byłoby sobie wyobrazić, że kapitał zagraniczny nie będzie dominował w wielu sferach.** Wybór był taki: pozostać na tym poziomie rozwoju i iść ścieżką oddolnych zmian albo przeskoczyć kilka etapów i od razu pójść na uniwersytet. A za to płacić jakąś cenę. Nie można »częściowo być w ciąży« – mówić, że wchodzimy do Unii, bo tam jest nasze miejsce, zawsze byliśmy w Europie itd., a potem zaczynają się ksenofobiczne dyskusje, dlaczego banki? Na świecie jest tak, że mamy jedno wielkie mocarstwo i kilka pomniejszych. I nie ma się o co obrażać. Jeśli nie potrafiliśmy zbudować swojej pozycji i przygotować kapitału polskiego, to trzeba za to płacić cenę” [8].

Były członek rządu uważał, że „można stworzyć sobie jakiś punkt odniesienia, ale analogia z II RP jest nietrafna ze względu na zmianę natury rynków międzynarodowych, inwe-

storów i życia gospodarczego. [...] Przed wojną kapitał zagraniczny był bardziej naznaczony narodowo. Był niemiecki, brytyjski czy francuski. W tej chwili kapitał nie jest jednoznaczny w sensie narodowym, on jest bardziej międzynarodowy; są korporacje transnarodowe, mają jakieś siedziby, mają przewagę kapitału amerykańskiego lub innego, ale generalnie to jest kapitał coraz bardziej umiędzynarodowiony, mniej powiązany bezpośrednio z interesami politycznymi w poszczególnych krajach. Amerykanie mogą interweniować, jeśli jakaś wielka firma amerykańska chciałaby tutaj wejść, ale to się dzieje na innej zasadzie – lobbingu. Natomiast przed wojną kapitał był znacznie bardziej narodowy i podpięty pod interesy rządu. Teraz jest bardziej zglobalizowany, bo w ogóle całe życie (nie tylko gospodarcze) jest mniej „znacjonalizowane”. Najlepiej popatrzeć na obroty gospodarcze. Trzydzieści lat temu obroty w finansach międzynarodowych w dużej mierze były generowane decyzjami rządów. A potem rozrósł się kapitał *stricte* prywatny. Zmieniły się rynki, postrzeganie i charakter inwestorów oraz ramy instytucjonalne przepływów kapitałowych. Nie ma wątpliwości, że istnieje konieczność pozyskiwania inwestycji. Można dyskutować kwestie optymalnej struktury kapitału zagranicznego, poziom jego koncentracji w branżach, podziału na spekulacyjny, inwestycyjny itd. Można dyskutować, na ile można było sterować tym kapitałem. Trzeba pamiętać, że człowiek jest znacznie mądrzejszy *ex post*” [15].

Menedżer pracujący na styku firm zagranicznych i polskich komentował, że wśród tych problemów „wchodzi stare **myślenie suwerennościowe**, że zdominowali obcy itd. W tym jest jakaś prawda. Własność, przejmowanie firm – to jest jakoś rozgrywane. Jednak przed wojną nie było tego, co się nazywa brak granic czyli jednolity rynek. W momencie kiedy następuje rozwój, to przecież będzie podobnie się działo na pograniczu polsko-niemieckim, w Danii, Czechach, na Słowacji. Gdybyśmy do Unii nie weszli albo proces integracji by się zatrzymał, byłoby to zjawisko groźne. Nie mielibyśmy szansy skorzystać z tego handicapu, który daje uczestnictwo w wielkim rynku, z którego przychodzi do nas kapitał zarabiać pieniądze w Polsce. W momencie, kiedy ten kapitał do nas wchodzi, staje się podmiotem polskiego prawa, wiąże polskich przedsiębiorców, którzy też się rozwijają. Za kilka lat nasi przedsiębiorcy, szukając dla siebie miejsca na jednolitym rynku zaczną tam lądować” [3]. Warto przywołać wypowiedź znanego przedsiębiorcy i lidera organizacji biznesu, który od lat prowadzi interesy na rynkach międzynarodowych: „Proszę popatrzeć na strukturę polskiego eksportu. Prawie 60 procent jest wytwarzane przez brandy zagraniczne typu Fiat, Philips, General Motors, LG itd. Ale gdyby tego nie było i kapitał polski chciałby sięgnąć po to wszystko, nie wszedłby z tym towarem na rynki zagraniczne. **Czy Polonez zawalczyłby na rynkach zagranicznych?**” [21].

Bibliografia

- Agh Atilla. 2003. *Anticipatory and Adaptive Europeanization*. Budapest: Hungarian Centre for Democracy Studies.
- Aglietta Michel. 1979. *A Theory of Capitalist Regulation: The US Experience*, London, New Left Books.
- Albert Michel. 1994. *Kapitalizm kontra kapitalizm*. Tłum. D. Zańko, Kraków, Znak.
- Albert Michel. 1997. *The Future of Continental Socio-economic Models*, w: *MPIfG Working Paper*, Vol. 97/6, Max Planck Institute for the Study of Society; www.mpifg.de/pu/workpap/wp97-6/wp97-6.html.
- Alchian Armen A., Demsetz Harold. 1973. *The Property Right Paradigm*. „Journal of Economic History”, 33, s. 16–27.
- Amable Bruno. 2003. *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford, Oxford University Press.
- Amin Samir. 2007. *Wirus liberalizmu. Permanentna wojna i amerykanizacja świata*. Tłum. K. Łukomska, Warszawa, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
- Amsden Alice H., Jacek Kochanowicz, Lance Taylor. 1994. *The Market Meets Its Match. Restructuring the Economies of Eastern Europe*, Cambridge, Harvard University Press.
- Amsden Alice H. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, New York, Oxford University Press.
- Amsden Alice H., Kochanowicz Jacek, Taylor Lance. 1994. *The Market Meets Its Match: Restructuring the Economies of Eastern Europe*, Cambridge, Harvard University Press.
- Analiza i ocena wpływu integracji Polski z Unią Europejską w sferze społeczno-ekonomicznej*. 1998. Warszawa, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych.
- Antoszewski Andrzej, Herbut Ryszard. 2008. *Demokracje zachodnioeuropejskie. Analiza porównawcza*, Wrocław, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Antoszewski Andrzej. 2006. *Systemy polityczne Europy Środkowej i Wschodniej. Perspektywa porównawcza*, Wrocław, Uniwersytet Wrocławski.
- Antoszewski Andrzej. 2012. *System polityczny RP*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Artymowska Patrycja, Kulkiński Antoni, Żuber Piotr (eds.). 2012. *Reconfiguration of the Global Scene and the Megaspaces of the XXI century*, Warszawa, Ministry of National Development.

- Ash Timothy G. 1990. *Pomimo i wbrew. Eseje o Europie Środkowej*. Tłum. A. Husarska, London, Polonia.
- Aslund Anders. 2010. *Jak budowano kapitalizm. Transformacja Europy Środkowej i Wschodniej, Rosji i Azji Środkowej*. Tłum. M. Rusiński, Warszawa, Książka i Wiedza.
- Babos Pavel. 2010. *Varieties of capitalism in central and eastern Europe: measuring the co-ordination index of a national economy*. „SEER Journal for Labour and Social Affairs in Eastern Europe”, 4, 439–458.
- Bachman Klaus. 2009. *Szkoły wyższe w oparach absurdu*. „Gazeta Wyborcza”, 20 października.
- Baczko Tadeusz (red. nauk.). 2005. *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2005 roku*, Warszawa, INE PAN.
- Baczko Tadeusz (red. nauk.). 2010. *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2009 roku*, Warszawa, INE PAN.
- Baczko Tadeusz (red. nauk.). 2011. *Raport o innowacyjności sektora lotniczego w Polsce w 2010 roku. Report on Innovativeness of the Aviation Sector in Poland in 2010*, Warszawa, INE PAN.
- Baczko Tadeusz (red. nauk.). 2012. *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2011 roku*, Warszawa, INE PAN.
- Baczko Tadeusz (red. nauk.). 2013. *Raport o największych inwestorach w Badania i Rozwój w Polsce w 2012 roku*, Warszawa, INE PAN.
- Bąk Mieczysław, Kulawczuk Przemysław, Szcześniak Anna. 2010. *Praca wysokiej jakości. Mechanizmy, instrumenty i rozwiązania dla zwiększenia liczby dobrze płatnych miejsc pracy w województwie mazowieckim*, Warszawa, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym.
- Balcerowicz Ewa. 2009. *Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce na tle Unii Europejskiej*, w: Aleksander Żoźniński (red.). *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, Warszawa, PARP, s. 63–71.
- Balcerowicz Leszek. 1992. *800 Dni. Szok kontrolowany*, Warszawa, Polska Oficyna Wydawnicza „BGW”.
- Balcerowicz Leszek. 1995. *Wolność i rozwój. Ekonomia wolnego rynku*, Kraków, Znak.
- Balibar Etienne. 1975. *Dodatek: o „średniej idealnej” i formach przejściowych*, w: *Czytanie „Kapitału”*, Louis Althusser, Etienne Balibar (eds.). Tłum. M. Herer, Warszawa, PIW, s. 281–287.
- Barham Kevin, Heimer Claudia. 1998. *ABB. The Dancing Giant. Creating the Globally Connected Corporation*, FT. Pitman Publishing, London.
- Barnett Michel. 2005. *Social Constructivism*, w: *The Globalization of World Politics. An introduction to international relations*, John Baylis, Steve Smith (eds.). Oxford, Oxford University Press, s. 251–270.
- Bartlett Will. 2007. *The Western Balkans*, w: David Lane, Martin R. Myant (eds.). *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, New York, Palgrave Macmillan, s. 201–218.
- Bauman Zygmunt. 1998. *Globalization: The Human Consequences*. New York, Columbia University Press.
- Bauman Zygmunt. 2000. *Globalizacja*. Tłum. Ewa Klekot, Warszawa, Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Beck Ulrich, Giddens Anthony, Lash Scott. 2009. *Modernizacja refleksyjna. Polityka, tradycja i estetyka w porządku społecznym nowoczesności*. Warszawa. Tłum. J. Konieczny, Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Beck Ulrich, Grande Edgar. 2009. *Europa kosmopolityczna. Społeczeństwo i polityka w drugiej nowoczesności*. Tłum. A. Ochocki, Warszawa, Scholar.
- Beck Ulrich. 2005. *Władza i przeciwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia polityki światowej*. Tłum. J. Łoziński, Warszawa, Scholar.
- Becker Gary S. 1990. *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*. Tłum. K. Hagemeyer i H. Hagemeyerowa, Warszawa, PWN.
- Bednarski Marek. 2010. *Profilowanie rad. Wnioski z badań nad radami pracowniczymi*. „Dialog. Pismo dialogu społecznego”, 3, 37–47
- Belka Marek, Hausner Jerzy, Jasiński Leszek J., Marody Mirosława, Zirk-Sadowski Marek. 1996. *Polska transformacja w perspektywie integracji europejskiej. EU-monitoring*, Warszawa, Friedrich Ebert Foundation.
- Benda Lukas. 2003. *System partyjny Węgier*, w: Andrzej Antoszewski, Peter Fiala, Ryszard Herbut, Jacek Śroka (red.). *Partie i systemy partyjne Europy Środkowej*, Wrocław, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, s. 63–114.
- Bendyk Edwin. 2012. *Ucieczka od futurofobii. W poszukiwaniu legitymizacji szkoły przyszłości*, w: *Jaka przyszłość polskiej edukacji?* Gdańsk, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, s. 5–8.
- Bendyk Edwin. 2013. *Gdzie Tusk ma mózg*. „Polityka”, 27 lutego–5 marca.
- Berend Ivan T. 1996. *Central and Eastern Europe 1944–1993. Detour from the Periphery to the Periphery*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Berger Peter L. 1995. *Rewolucja kapitalistyczna*. Tłum. Z. Simbierowicz, Warszawa, Oficyna Naukowa.
- Berger Suzanne. 1981. *Organizing Interest in Western Europe: Pluralism, Corporatism, and the Transformation of Politics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Bernard Prosper M. 2008. *Varieties of Capitalism and Inequality: Canada from Comparative Perspective*. „Journal of Humanities & Social Sciences”, 2(2), 1–17.
- Best Heinrich. 2007. *Cadres into Managers: Structural Changes of East German Economic Elites before and after Reunification*, w: David Lane, György Lengyel, Jochen Tholen (eds.). *Restructuring of the economic elites after state socialism: recruitment, institutions and attitudes*, Stuttgart, ibidem-Verlag, s. 27–44.
- Białecki Ireneusz, Mach Bogdan. 1992. *The Social and Economic Orientations of Polish Legislators against a Background of the Views of Polish Society*. „The Polish Sociological Bulletin”, 2, 144–148.
- Bieńkowski Wojciech, Radło Mariusz-Jan, (red.). 2006. *Amerykański model rozwoju gospodarczego. Istota, efektywność i możliwość zastosowania*, Warszawa, Szkoła Główna Handlowa.
- Blankenburg Stephanie, King Lawrence, Konzelmann Sue, Wilkinson Frank. 2013. *Prospects for the Eurozone*. „Cambridge Journal of Economics”, 37, 463–477.
- Bluhm Katharina, Rudi Schmidt. 2008. *Change in SMEs. Towards a New European Capitalism?*, New York, Palgrave MacMillan.
- Bluhm Katharina. 2010. *Theories of Capitalism Put to the Test: Introduction to a Debate on Central and Eastern Europe*. „Historical Social Research”, 35/2 (132), 197–217.
- Boczkowska Krystyna. 2013. *Absolwent: mechanizm czy humanista?* „Gazeta Wyborcza”, 9 maja, 7.
- Bohle Dorothee, Greskovits Béla. 2007. *Neoliberalism, Embedded Neoliberalism and Neocorporatism: towards Transnational Capitalism in Central-Eastern Europe*, „West European Politics”, 30(3), 443–66.

- Boni Michał (red. nauk.). 2008. *Raport o kapitale intelektualnym Polski*, 10 lipca, KPRM.
- Boni Michał (red. nauk.). 2009. *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*, Warszawa, KPRM.
- Boni Michał (red. nauk.). 2012. *Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności. Długookresowa strategia rozwoju kraju*, Warszawa, Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji, 9 listopada.
- Borzel Tanja A. 2005. *Europeanization: How the European Union Interacts with its Member States*, w: Simon Bumer, Christian Lequesne (eds.). *The Member States of the European Union*. Oxford, Oxford University Press.
- Bossak Jan. 2006. *Teoria i metodologia badań konkurencyjności międzynarodowej*, w: Marzenna Anna Weresa (red.). *Polska. Raport o konkurencyjności 2006 Rola innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*, Warszawa, Szkoła Główna Handlowa WERI, s. 243–264.
- Boyer Robert. 1990. *The Regulation School: A Critical Introduction*, New York, Columbia University Press.
- Boyer Robert. 2013. *The euro crisis: undetected by conventional economics, favoured by nationally polity*. „Cambridge Journal of Economics”, 37, 533–569.
- Bratkowski Stefan, Bratkowski Andrzej. 2011. *Gra o jutro. Co warto zrobić teraz I z myślą o wnukach*, Warszawa, Studio Emka.
- Brown Michael Barratt. 1995. *Models in Political Economy*, London, Penguin Group.
- Brunet Antoine, Guichard Jean-Paul. 2011. *Chiny światowym Hegemonem? Imperializm ekonomiczny Państwa Środka*. Tłum. A. Bilik, Warszawa, Studio Emka.
- Bruszt László. 2000. *Constituting Markets: The case of Russia and the Czech Republic*, w: *Democratic and Capitalist Transitions in Eastern Europe. Lessons for the Social Sciences*, Michel Dobry (eds.), Dordrecht, Kluwer Academic Publishers. s. 197–219.
- Bryant Christopher. 1994. *Economic Utopianism and Sociological Realism: Strategies for Transformations in East-Central Europe*, w: Christopher Bryant, Edmund Mokrzycki, (eds), *The New Great Transformation? Change and Continuity in East Central Europe*, London, Routledge, s. 58–77
- Brzeziński Michał. 2007. *Czy istnieje polska ekonomia stosowana? Przypadek CASE*, w: Jacek Kochanowicz, Sławomir Mandes, Mirosława Marody (red.), *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, Warszawa, ISP.
- Brzeziński Zbigniew. 1998. *Wielka szachownica. Główne cele polityki amerykańskiej*. Tłum. T. Wyżyński, Warszawa, Świat Książki.
- Brzeziński Zbigniew. 2008. *Dруга szansa. Trzej prezydenci i kryzys amerykańskiego supermocarstwa*. Tłum. M. Szubert, Warszawa, Świat Książki.
- Buchanan James M. 1997. *Finanse publiczne w warunkach demokracji*. Tłum. E. Balcerek, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Buchen Clemens. 2007. *Estonia and Slovenia as Antipodes*, w: David Lane, Martin R. Myant (eds.), *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, New York, Palgrave Macmillan, s. 65–89.
- Buchner-Jeziorska Anna. 1993. *Polska droga do kapitalizmu: socjologiczne problemy transformacji*, Łódź, Instytut Socjologii Uniwersytetu Łódzkiego.
- Bucholc Maria. 2007. *Ryzyko przeszczepu kultury gospodarczej*, w: Jan Kochanowicz, Sławomir Mandes, Mirosława Marody (red.), *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, Warszawa, ISP, s. 59–78.
- Buckley Adrian. 2002. *Inwestycje zagraniczne. Składniki wartości i ocena*. Tłum. T. Pietrzak, K. Masłowska-Pietrzak, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Budge Ian, Newton Kenneth (red.). 1999. *Polityka Nowej Europy. Od Atlantyku do Uralu*. Warszawa, Książka i Wiedza.
- Bukowski Andrzej, Gadowska Kaja, Polak Paulina. 2008. *Bariery w dystrybucji środków unijnych a mechanizmy systemowe w (szybkowym) państwie bezpieczeństwa socjalnego. Przypadek Polski*. „Studia Socjologiczne”, 1/28 (188), 5–43.
- Bukowski Maciej, Szpor Aleksander, Śniegocki Aleksander. 2012. *Potencjał i Bariery polskiej innowacyjności*, Warszawa, Instytut Badań Strukturalnych.
- Bulmer Simon, Lequesne Christian. 2005. *The European Union and its member States: An Overview*, w: Simon Bumer, Christian Lequesne (eds.). *The Member States of the European Union*. Oxford, Oxford University Press.
- Buomberger Thomas. 2007. *Fernando de Soto. Rzecznik Trzeciego Świata 1941*, w: Rene Luchinger, *12 ikon ekonomii. Od Smitha do Stiglitz*. Tłum. J. Miron, Warszawa, Wydawnictwo Studio Emka, s. 187–203.
- Burnham James. 1941. *The Managerial Revolution*, New York, Penguin Book.
- Capraro Santiago, Perrotini Ignacio. 2013. *Revisiting Latin America's debt crisis: some lessons for the periphery of the Eurozone*. „Cambridge Journal of Economics”, 37, 627–651.
- Carothers Thomas. 2002. *The End of Transition Paradigm*. „Journal of Democracy”, January, 5–21.
- Castells Manuel, Pekka Himanem. 2009. *Spółeczeństwo informacyjne i państwo dobrobytu. Model fiński*. Tłum. M. Penkala, M. Sutowski, Warszawa, Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Castells Manuel. 2007. *Spółeczeństwo sieci*. Tłum. K. Pawluś, M. Marody, J. Stawiński, S. Szymański, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Castells Manuel. 2008. *Siła tożsamości*. Tłum. S. Szymański, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Castells Manuel. 2013. *Władza komunikacji*. Tłum. J. Jedliński, P. Tomanek, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Cernat Lucien. 2006. *Europeanization, Varieties of Capitalism and Economic Performance in Central and Eastern Europe*, Hampshire, Basingstoke.
- Chałas Marek. 2005. *Unia Europejska w liczbach*, Łódź, Instytut Europejski.
- Chandler Alfred. 1974. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Harvard University Press.
- Chmielecka Ewa. 2013. *Kwalifikacje po europejsku*. „Sprawy Nauki”, 28 kwietnia.
- Chmielecki Piotr. 2005. *Neoinstytucjonalizm*, w: *Wielka Encyklopedia PWN*. Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 290–291.
- Chojna Janusz (red. nauk.). 2010. *Inwestycje zagraniczne w Polsce. XX Raport Jubileuszowy*, Warszawa, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur.
- Chopin Thierry. 2013. *Political Union: from slogan to reality*. „European Issues”, 280.
- Chwedoruk Rafał. 2004. *Socjaliści z Solidarności w latach 1989–1993*, Warszawa, Wydawnictwo Sejmowe.
- Chytrowski Ryszard (red.). 2011. *Media. Populizm. Demokracja. Zapis z konferencji z dnia 5 listopada 2011 roku*, Wrocław, Ośrodek Myśli Społecznej im. Ferdynanda Lasalle'a.
- Cichocki Marek. 2005. *Czy Polskę stać na jeszcze jeden wielki projekt cywilizacyjny?*, w: *System wartości i norm społecznych podstawą rozwoju Polski*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową Gdański, s. 146–148.

- Claessens Stijn, van Horen Neeltje. 2012. *Foreign Banks: Trends, Impact and Financial Stability*, IMF Working Paper, WP/12/10, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp1210.pdf>.
- Contrepois Sylvie, Delteil Violaine, Dieuaide Patrick, Jefferys Steve (eds.). 2011. *Globalizing Employment Relations and Crisis: Multinational Companies and Central and Eastern European Transitions and Transfers*, London, Palgrave.
- Contrepois Sylvie, Delteil Violaine, Dieuaide Patrick. 2001. *Globalizing Employment Relations: Multinational Firms and Central and Eastern Europe Transitions*, New York, Palgrave Macmillan.
- Cowles Maria, Caporaso James, Risse Thomas (eds.). 2001. *Transforming Europe. Europeanization and Domestic Change*, Ithaca, Cornell University Press.
- Crouch Colin. 2009. *Typologies of Capitalism*, w: Bob Hancke (eds.). *Debating Varieties of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press, s. 75–94.
- Csaba László. *Przyszłość transformacji*, w: Grzegorz W. Kołodko, Jacek Tomkiewicz (red. nauk.). *20 lat transformacji. Osiągnięcia, problemy, perspektywy*, Warszawa, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, s. 141–156.
- Cyrankiewicz Michał. 2012. *Przepisy o naborze są często omijane*. „Rzeczpospolita”, 25 stycznia.
- Czaputowicz Jacek. 2007. *Teorie stosunków międzynarodowych. Krytyka i systematyzacja*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Czaputowicz Jacek (red.). 2008. *Administracja publiczna. Wyzwania w dobie integracji europejskiej*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Czarzasty Jan. 2009. *Warunki pracy i kultura organizacyjna*, w: Juliusz Gardawski (red.), *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*, Warszawa, Scholar, s. 343–417.
- Cześniak Mikołaj. 2009. *Partycypacja wyborcza Polaków*, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych.
- Czuchnowski Wojciech, Kowalski Jacek. 2012. *Afera solna?* „Gazeta Wyborcza”, 5 marca.
- Ćwikliński Przemysław, Ziarno Jacek. 1995. *Lech Falandysz: adwokat prezydenta*, Warszawa, BGW.
- Dahrendorf Ralph. 1991. *Rozważania nad rewolucją w Europie*. Tłum. M. Gottesman, Warszawa, Niezależna Oficyna Wydawnicza.
- Daszczyński Roman. 2012. *Kim pan jest, panie Plichta? Sylwetka szefa Amber Gold*. „Gazeta Wyborcza”, 10 sierpnia.
- Davies Norman. 1991. *Boże igrzysko. Historia Polski*. Tłum. E. Tabakowska, Kraków, Znak.
- De Soto Hernando. 1991. *Inny szlak. Niewidzialna rewolucja w Trzecim Świecie*. Tłum. S. Makowiecki, M. Wiśniewski, Warszawa, Polskie Towarzystwo Współpracy z Klubem Rzymskim.
- De Soto Hernando. 2002. *Tajemnica kapitału. Dlaczego kapitalizm triumfuje na Zachodzie a zawodzi gdzie indziej*. Tłum. S. Czarnik, Chicago–Warszawa, Fijor Publishing.
- Deeg Richard. 2010. *Institutional Change in Financial Systems*, w: Gleen Morgan, John Campbell, Colin Crouch, Ove Kay Pedersen, Richard Whitley (eds.), *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, Oxford, Oxford University Press, s. 309–334.
- Deloitte. 2012. *Kurs na zmiany. Doświadczenie klienta w relacji z bankami w Polsce*, Warszawa, maj.
- Dembinski Paul H. 2011. *Finanse po zawale. Od euforii finansowej do gospodarczego ładu*. Tłum. Ł. Komuda, Warszawa, Studio Emka.

- Dietl Jerzy, Gasparski Wojciech (red. nauk.). 1997. *Etyka biznesu*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Djankov, Simeon, Edward Glaeser, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes and Andrei Shleifer. 2003. *The New Comparative Economics*. „Journal of Comparative Economics”, 31, 595–619.
- Djelic Marie-Laure. 2010. *Institutional Perspectives – Working Towards Coherence or Irreconcilable Diversity?*, w: Gleen Morgan, John Campbell, Colin Crouch, Ove Kay Pedersen, Richard Whitley (eds.), *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, Oxford, Oxford University Press, s. 15–40.
- Długokęcka Joanna (red.). 1996. *Program MOVE. Modernizacja kształcenia zawodowego. Raport końcowy*, Warszawa, BKKK.
- Doliwa-Klepaczki Zbigniew M. 1999. *Encyklopedia Organizacji Międzynarodowych*, Warszawa, Wydawnictwo 69.
- Doliwa-Klepaczki Zbigniew. 2001. *Integracja europejska (po Amsterdamie i Nicei)*. Białystok: Temida 2.
- Domańska Ewa. 2008. *Badania postkolonialne*, w: Leela Gandhi, *Teoria postkolonialna. Wprowadzenie krytyczne*, Poznań, Wydawnictwo Poznańskie, s. 157–165.
- Domański Henryk, Ostrowska Antonina, Rychard Andrzej (red.). 2000. *Jak żyją Polacy*, Warszawa, IFiS PAN.
- Domański Henryk, Ostrowska Antonina, Rychard Andrzej (red.). 2004. *Niepokoje polskie*, Warszawa, IFiS PAN.
- Domański Henryk, Pokropek Artur. 2011. *Podziały terytorialne, globalizacja a nierówności społeczne. Wprowadzenie do modeli wielopoziomowych*. Warszawa, IFiS PAN.
- Domański Henryk, Rychard Andrzej, Śpiewak Paweł. 2005. *Polska jedna czy wiele?*, Warszawa, Trio.
- Domański Henryk. 1991. *Klasy społeczne, grupy zawodowe, organizacje gospodarcze*, Warszawa, IFiS PAN.
- Domański Henryk. 2000. *Hierarchie i bariery społeczne w latach dziewięćdziesiątych*. Warszawa, ISP.
- Domański Henryk. 2002. *Ubóstwo w społeczeństwach postkomunistycznych*, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych.
- Domański Henryk. 2004. *Struktura społeczna*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Domański Henryk. 2005. *Jedna struktura społeczna*, w: Henryk Domański, Andrzej Rychard, Paweł Śpiewak, *Polska jedna czy wiele?* Warszawa, Trio, s. 11–107.
- Domański Henryk. 2009. *Spółeczeństwo europejskie. Stratyfikacja i systemy wartości*, Warszawa, Scholar.
- Dore Ronald. 2000. *Stock Market Capitalism, Welfare Capitalism: Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*, Oxford, Oxford University Press.
- Dorn Ludwik. 2013. *Anatomia słabości*, Warszawa, Zing.
- Drahokoupil Jan, Myant Martin R. 2010. *Varieties of Capitalism, Varieties of Vulnerabilities: Financial Crisis and its Impact on Welfare States in Eastern Europe and the Commonwealth of Independent States*. „Historical Social Research”, 35/2 (132), 266–295.
- Drahokoupil Jan. 2008. *Globalization and The State in Central and Eastern Europe. The Politics of Foreign Direct Investment*, London, Routledge.

- Drogosz-Zabłocka Elżbieta (red.). 1999. *Badania w dziedzinie zawodowej edukacji początkowej i ustawicznej oraz szkolenia zawodowego (VET) w Polsce. Raport*, Warszawa, Narodowe Obserwatorium Kształcenia i Szkolenia Zawodowego.
- Dudek Antoni. 2004. *Pierwsze lata III Rzeczypospolitej 1989–2001*, Kraków, Wydawnictwo ARCANA.
- Dunin-Wąsowicz Maria. 2009. *Suwerenność i pieniądz w Europie 1870–2002*, Warszawa, Uniwersytet Warszawski.
- Dunn Elizabeth. 2008. *Prywatyzując Polskę*. Tłum. P. Sadura, Warszawa, Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Durka Barbara (red. nauk.). 1996. *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa, Instytut Koniunktury i Cen Handlu Zagranicznego.
- Dziłas Milowan. 1957. *Nowa klasa*, Paryż (Maisons-Lafitte), „Kultura”.
- Economist Intelligence Unit. 2013. *Democracy Index 2012*. „The Economist”, 1 May.
- Eisenstadt Shmul N. 2009. *Nowoczesności wielokrotnie w epoce globalizacji*, w: S.N. Eisenstadt (ed.), *Utopia i nowoczesność. Porównawcza analiza cywilizacji*, Warszawa, Oficyna Naukowa, s. 552–587.
- Engelen Ewald, Konings Martijn. 2010. *Financial Capitalism Resurgence: Comparative Institutionalism and the Challenges of Financialization*, w: Glenn Morgan, John Campbell, Colin Crouch, Ove Kaj. Pedersen, Richard Whitley (eds.), *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, Oxford, Oxford University Press, s. 601–624.
- Eriksen Thomas Hylland. 2003. *Tyrania chwili. Szybko i wolno płynący czas w erze informacji*. Tłum. G. Sokół, Warszawa, PIW.
- Ernst & Young. 2012. *Atrakcyjność inwestycyjna Europy. Raport*, Warszawa, czerwiec.
- Esping-Andersen Gøsta. 2010. *Trzy światy kapitalistycznego państwa dobrobytu*. Tłum. K.W. Frieske, Warszawa, Difin.
- Eyal Gil, Szelenyi Ivan, Townsley Eleanor. 1998. *Making Capitalism Without Capitalists: Class Formation and Elite Struggles in Post-Communist Europe*, London, Verso.
- Federowicz Michał. 2004. *Różnorodność kapitalizmu. Instytucjonalizm i doświadczenie zmiany ustrojowej po komunizmie*, Warszawa, IFiS PAN.
- Fedorowicz Michał. 1995. *Planowanie*, w: Wojciech Pomykało (red.), *Encyklopedia biznesu*. Tom I, Warszawa, Fundacja Innowacja, s. 603–610.
- Feldman Magnus. 2007. *The Origins of Varieties of Capitalism: Lessons from Post-Socialist Transition in Estonia and Slovenia*, w: Bob Hancké, Martin Rhodes, Mark Thatcher (eds.), *Beyond Varieties of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press, s. 328–350.
- Ferguson Niall. 2005. *Colossus. The Rise and Fall of the American Empire*. London: Penguin Books.
- Finnemore Martha, Sikkink Kathryn. 1998. *International Norm Dynamics and Political Change*. „International Organization”, 53 (4), 887–918.
- Fioretos Orfeo. 2001. *The Domestic Sources of Multilateral Preferences: Varieties of Capitalism in the European Community*, w: Peter A. Hall, David Soskice, *Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage*, Oxford, Oxford University Press, s. 213–244.
- Firmhofer Robert. 2012. *W szkole i poza szkołą. Potrzeba międzynarodowego partnerstwa na rzecz rozwoju edukacji*, w: *Jaka przyszłość polskiej edukacji? Kongres Obywatelski VII*, Gdańsk, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, s. 11–14.

- Fitoussi Jean-Paul, Saraceno Francesco. 2013. *European economic governance: the Berlin-Washington Consensus*. „Cambridge Journal of Economics”, 37, 470-496.
- Flint Colin. 2008. *Wstęp do geopolityki*. Tłum. J. Habersztat, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Florida Richard. 2003. *The Rise of the Creative Class*, New York, Basic Books.
- Florida Richard. 2005. *Cities and the Creative Class*, London, Routledge.
- Freyberg-Inan Annette. 2006. *Transition Economies*, w: Richard Stubbs, Geoffrey Underhill (eds.), *Political Economy and the Changing Global Order*, Oxford, Oxford University Press, s. 419-430.
- Fukuyama Francis. 1991. *Koniec historii?*, w: Irena Lasota (red.), *Czy koniec historii?* Tłum. B. Stanosz. „Konfrontacje” 13, Warszawa, Pomost, s. 7-36.
- Gadomski Witold, Balcerowicz Leszek. 2006. *Autorytety*, Warszawa, Świat Książki.
- Gadowska Kaja. 2002. *Zjawisko klientelizmu polityczno-ekonomicznego. Systemowa analiza powiązań sieciowych, na przykładzie przekształceń sektora górniczego w Polsce*, Kraków, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Gajdar Jegor. 1999. *Anomalie wzrostu gospodarczego*. Tłum. M. Jarociński, Warszawa, CASE.
- Galligan Denis, Matczak Marcin. 2005. *Strategie orzekania sądowego. O wykonywaniu władzy dyskrecyjnej przez sędziów sądów administracyjnych w sprawach gospodarczych i podatkowych. Sprawne państwo*, Warszawa, Ernst & Young.
- Gardawski Juliusz (red.). 2009. *Polacy Pracujący a kryzys fordyzmu*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Gardawski Juliusz, Mrozowicki Adam, Czarzasty Jan. 2012. *Historia i terażniejszość związków zawodowych w Polsce*. „Dialog”, 34(3), 3-30.
- Gardawski Juliusz. 1992. *Robotnicy 1991*, Warszawa, Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce, zeszyt 25.
- Gardawski Juliusz. 2009. *Ewolucja polskich związków zawodowych*, w: Gardawski Juliusz (red.). *Polacy Pracujący a kryzys fordyzmu*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 459-532.
- Gates Sr. William H., Chuck Collins. 2003. *Wealth and Our Commonwealth. Why America Should Tax Accumulated Fortunes*, Boston, Beacon Press.
- Gawin Dariusz. 2005. *Tożsamość polska w perspektywie historycznej*, w: *System wartości i norm społecznych podstawą rozwoju Polski*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową Gdański, s. 34-35.
- Gereffi Gary, Evans Peter. 1991. *Transnational corporations, dependent development, and state policy in the semiperiphery: A comparison of Brazil and Mexico*. „Latin American Research Review”, 16, 3 (1981), 31-64.
- Gereffi Gary, Evans Peter. 1997. *Transnational Corporations, Dependent Development, and State Policy in the Semiperiphery*, w: Peter Buckley, Pervez Ghauri (eds.), *Multinational Enterprises & Emerging Markets: Managing Increasing Interdependence*, Orlando, Dryden Press Ltd, s. 31-64.
- Gereffi Gary. 1994. *The International Economy and Economic Development*, w: Neil J. Smelser, Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press, s. 206-233.
- Gerlach, Michael. 1992. *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*. Berkeley, University of California Press.
- Gilejko Leszek (red.). 2006. *Aktorzy restrukturyzacji – trudne role i wybory*. Warszawa, Szkoła Główna Handlowa.

- Gilejko Leszek. 2006. *Aktorzy restrukturyzacji*, Warszawa, Szkoła Główna Handlowa.
- Gilman Nils. 2003. *Mandarins of the Future. Modernization Theory in Cold War America*, Baltimore – London, John Hopkins University Press.
- Gliński Piotr. 2007. *Obszary aktywności i apatii obywatelskiej*, w: Kojder Andrzej (red.). 2007. *Jedna Polska? Dawne i nowe zróżnicowania społeczne*, Kraków, Wydawnictwo WAM, Komitet Socjologii PAN, s. 269–303.
- Gnacikowska Wioletta, Woźniak Hubert, Kuraś Bałomiej, Kursa Magdalena Szymański Wojciech, Skomra Sławomir, Łukasiewicz Artur, Stawiarz Kalina, Sałwacka Maja. *Sami swoi na państwowym, czyli, jak partie dzielą posady*. „Gazeta Wyborcza”, 30 lipca.
- Goetz H. Klaus. 2005. *The New Member States and the EU: Responding to Europe*, w: Simon Bulmer, Christian Lequesne (eds.), *The Member States of the European Union*, Oxford, Oxford University Press, s. 254–280.
- Goldberg Itzhak. 2004. *Polska a gospodarka oparta na wiedzy. W kierunku zwiększania konkurencyjności Polski w Unii Europejskiej*, Bank Światowy, Washington.
- Górniak Jarosław, Mazur Stanisław (red.). 2010. *Otoczenie instytucjonalne działalności pracodawców*, Kraków–Warszawa, obserwatorium.
- Gorynia Marian. 2005. *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, Warszawa, PWE.
- Gray John. 2001. *Od Wielkiej Transformacji do Światowego Wolnego Rynku*, w: John Gray (red.). *Po liberalizmie. Eseje wybrane*. Tłum. R. Rymarczyk, Warszawa, Fundacja Altheia, s. 421–448.
- Greenwood Justin. 2007. *Interest Representation in the European Union*, New York, Palgrave Macmillan.
- Greskovits Béla. 2008. *Leading Sectors and the Variety of Capitalism in Eastern Europe*, w: John Pickles, Robert M. Jenkins (eds.), *State and Society in Post-Socialist Economies*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, s. 2–46.
- Grootings Peter (eds.). 1993. *Training in Transition: Comparative Analysis and Proposals for the Modernization of Vocational Education and Training in Poland*, Berlin, CEDEFOP, European Centre for the Development of Vocational Training.
- Grosse Tomasz G. 2003. *Zmierzch decentralizacji w Polsce? Polityka rozwoju w województwach w kontekście integracji europejskiej*, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych.
- Grosse Tomasz G. 2007. *Innowacyjna gospodarka na peryferiach?*, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych.
- Grosse Tomasz G. 2008. *Europa na rozdrożu*, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych.
- Grosse Tomasz G. 2009. *Rozwój społeczeństwa informacyjnego jako sposób na walkę z kryzysem*. „Analizy i Opinie”, 97, lipiec.
- Grosse Tomasz G. 2010. *Kulturowe podstawy zróżnicowań kapitalizmu w Europie*, w: Kochanowicz Jacek, Marody Mirosława (red. nauk.), *Kultura i gospodarka*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 99–101.
- Grosse Tomasz G. 2012. *W objęciach europeizacji. Wybrane przykłady z Europy Środkowej i Wschodniej*, Warszawa, Instytut Studiów Politycznych PAN i Komitet Nauk Politycznych.
- Grosse Tomasz G. 2013. *O legitymizacji działań Europejskiego banku Centralnego w czasie kryzysu*. „Nowa Politologia”, 18 czerwiec; www.nowapolitologia.pl.
- Gruszecki Tomasz. 1994. *Przedsiębiorca*, CEDOR.

- Grzeszczyk Ewa. 2003. *Sukces: amerykańskie wzory – polskie realia*, Warszawa, IFiS PAN.
- Grzymała-Busse Anna. 2007. *Rebuilding Leviathan, Party Competition and State Exploitation in Post-Communist Democracies*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Gunning James P. 2001. *Zrozumieć demokrację. Wprowadzenie do teorii wyboru publicznego*, Warszawa, Wyższa Szkoła Bankowości, Finansów i Zarządzania im. Profesora Romualda Kuklińskiego.
- Habermas Jürgen. 2007. *Europa na biegunach*. „Polityka”, 22–29 grudnia.
- Halizak Edward. 1999. *Stosunki międzynarodowe w regionie Azji i Pacyfiku*, Warszawa, Scholar.
- Hall Peter A. 2007. *The Evolution of Varieties of Capitalism in Europe*, w: Bob Hancké, Martin Rhodes, Mark Thatcher (eds.), *Beyond Varieties of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press, s. 39–85.
- Hall Peter A., Gingerich Daniel W. 2004. *Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy. An Empirical Analysis*, w: MPIfG Discussion Paper, Cologne, Max Planck Institute for the Study of Societies.
- Hall Peter A., Soskice David. 2001. *An Introduction to Varieties of Capitalism*, w: Peter A. Hall, David Soskice (eds.), *Varieties of capitalism. The institutional foundations of comparative advantage*, Oxford, Oxford University Press, s. 1–68.
- Hall Peter A., Taylor Rosemary C. 1996. *Political Science and the Three New Institutionalisms*. „Political Studies”, XLIV, 936–957.
- Hancke Bob, Martin Rhodes, Mark Thatcher (eds.). 2007. *Conflict, Contradictions, and Complementaries in the European Economy*, Oxford, Oxford University Press.
- Hancke Bob, Martin Rhodes, Mark Thatcher. 2009. *Beyond Varieties of Capitalism*, w: Bob Hancke (eds.), *Debating Varieties of Capitalism. A Reader*, Oxford, Oxford University Press, s. 273–300.
- Hankiss Elemer. 1990. *East European Alternatives*. Oxford, Clarendon Press.
- Hanson Philip, Teague Elizabeth. 2007. *Russian Political Capitalism and its Environment*, w: David Lane, Martin R. Myant (eds.), *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, New York, Palgrave Macmillan, s. 149–165.
- Hardt Michael, Negri Antonio. 2005. *Imperium*, tłum. S. Ślusarski, A. Kołbaniuk, Warszawa, Wydawnictwo W.A.B.
- Hardy Jane. 2009. *Poland's New Capitalism*, New York, Pluto Press.
- Harvey David. 2008. *Neoliberalizm. Historia katastrofy*. Tłum. J. P. Listwan. Warszawa, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
- Hassner Pierre. 2002. *Koniec pewników: eseje o wojnie, pokoju i przemocy*. Tłum. M. Ochab, Warszawa, Fundacja im. Stefana Batorego i Wydawnictwo Sic!
- Hausner Jerzy (red.). 2012. *Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu?*, Kraków, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.
- Hausner Jerzy, Marody Mirosława (red.). 2000. *Jakość rządzenia: Polska bliżej Unii Europejskiej?*, Kraków, Akademia Ekonomiczna.
- Hausner Jerzy, Marody Mirosława (red.). 2000. *Jakość rządzenia: Polska bliżej Unii Europejskiej?* Kraków–Warszawa, MSAP AE – Fundacja Friedricha Eberta.
- Hausner Jerzy. 1992. *Populistyczne zagrożenie w procesie transformacji społeczeństwa socjalistycznego*, Warszawa, Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce, zeszyt 29.
- Hausner Jerzy. 1995. *Modele systemu reprezentacji interesów w społeczeństwach postsocjalistycznych*, w: Jerzy Hausner (red.), *Narodziny demokratycznych instytucji? Studia nad systemem reprezentacji interesów*, t. 3, Kraków, AE i Fundacja „Polska Praca”, s. 317–331.

- Hausner Jerzy. 2005. *Założenia Narodowego Planu Rozwoju na lata 2007–2013*, w: *Edukacja i Nauka w Narodowym Planie rozwoju na lata 2007–2013*, Wrocław, Politechnika Wrocławska.
- Hausner Jerzy. 2007. *Pętla rozwoju. O polityce gospodarczej lat 2001–2005*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Havel Vaclav. 2007. *Tylko krótko, proszę*, Kraków, Znak.
- Haynes Jeffrey. 2008. *Development studies* Cambridge, Polity Press.
- Held David. 2010. *Modele demokracji*. Tłum. W. Nowicki. Kraków, Uniwersytet Jagielloński.
- Herrigel Gary, Jonathan Zeitlin. 2010. *Alternatives to Varieties of Capitalism*, „Business History Review”, 84, 667–674.
- Hicks Alexander, Kenworthy Lane. 2003. *Varieties of welfare capitalism*. „Socio-Economic Review”, 1, 27–61
- Higley John, Lengyel György (ed.). 2000. *Elites after state socialism. Theories and analysis*, Boston, Rowman & Littlefield Publishers, Inc.
- Higley John, Pakulski Jan. 1993. *Revolution and Elite Transformation in Eastern Europe*. „Australian Journal of Political Science”, 27, 104–119.
- Hirschman Albert. 1995. *Lojalność, krytyka, rozstanie. Reakcje na kryzys państwa, organizacji i przedsiębiorstwa*, Kraków, Znak, Fundacja im. Stefana Batorego.
- Hirst Paul, Zeitlin Jonathan. 1989. *Reversing Industrial Decline? Industrial Structures and Policy in Britain and Her Competitors*, Oxford, Berg.
- Hoffman David E. 2002. *The Oligarchs. Wealth and Power in the New Russia*. New York, Public Affairs.
- Hofstede Geert, Hofstede Gert Jan. 2007. *Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*. Tłum. M. Durska, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Holmes Leslie. 1997. *Post-Communism. An Introduction*, Oxford, Polity Press.
- Holzer Jan, Balik Stanislav. 2009. *Postkomunistyczne reżimy niedemokratyczne. Badania nad przemianami teorii politycznej w okresie po transformacji ustrojowej*. Tłum. V. Petrilač, Kraków–Nowy Sącz, Ośrodek Myśli Politycznej, Wyższa Szkoła Biznesu – National-Louis University.
- Hongbing Song. 2013. *Wojna o pieniądź 2. Świat władzy pieniądza*. Kobierzyce, Wydawnictwo „Wektory”.
- Humphrey Caroline. 2010. *Koniec radzieckiego życia: Ekonomie życia codziennego po socjalizmie*. Tłum. A. Halemba, Kęty, Wydawnictwo Marek Derewiecki.
- Huntington Samuel P. 1991. *Z historii nie ma wyjścia. Błędy teorii końca*. Tłum. I. Lasota. „Konfrontacje”, 13.
- Huntington Samuel P. 1995. *Trzecia fala demokratyzacji*. Tłum. A. Dziurdzik, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Huntington Samuel P. 2004. *Who are we? America's Great Debate*, London, Simon & Schuster.
- Hübner Danuta. 2010. *Sześć lat w Unii. Potrzebujemy niekonwencjonalnego myślenia*. „Gazeta Wyborcza”, 29 kwietnia.
- Hveem Helge. 2006. *Explaining the Regional Phenomenon in an Era of Globalization*, w: Richard Stubbs, Geoffrey Underhill (eds.), *Political Economy and the Changing Global Order*, Ontario, Oxford University Press, s. 294–305.
- Iankova Elena. 2002. *Eastern European Capitalism in the Making*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Iankova Elena A. 2010. Central and Eastern European capitalism: a critical perspective on the varieties of capitalism approach for its analysis, „Emecon. Employment and economy in Central and Eastern Europe”, 1, www.emecon.eu/current-issue/debatte/iankova/.
- Ingham Geoffrey. 2011. *Kapitalizm*. Tłum. S. Królak, K. Sosnowska, Warszawa, Wydawnictwo Sic!
- International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank. 2013. *Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprise*, <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>
- Izydorczyk Anna, Kwiecień Bartłomiej. 2010. *Popytowe podejście do tworzenia innowacji*, Warszawa, PARP.
- Jackson Robert, Sorensen Georg. 2006. *Wprowadzenie do stosunków międzynarodowych. Teorie i kierunki badawcze*. Tłum. A. Czwojdrak, Kraków, Uniwersytet Jagielloński.
- Jałowiecki Bohdan, Szczepański Marek S. 2002. *Miasto i przestrzeń w perspektywie socjologicznej*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Jałowiecki Bohdan. 2010. *Społeczne wytwarzanie przestrzeni*, Warszawa, Scholar.
- Jałowiecki Bohdan, Łukowski Bohdan (red.). 2007. *Gettoizacja polskiej przestrzeni miejskiej*, Warszawa, Wydawnictwo SWPS Academica i Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Jarczewska-Romaniuk Aleksandra. 2004. *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*, Bydgoszcz-Kraków, Oficyna Wydawnicza Branta.
- Jarosz Maria (red.). 1998. *Prywatyzacja bezpośrednia. Inwestorzy. Menedżerowie. Pracownicy*, Warszawa, ISP PAN.
- Jarosz Maria (red.). 1996. *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, Warszawa ISP PAN.
- Jarosz Maria. 2000. *Dziesięć lat prywatyzacji bezpośredniej*, Warszawa, ISP PAN.
- Jarosz Maria. 2001. *Rady nadzorcze w kleszczach interesów partyjnych i grupowych*, w: Maria Jarosz, *Manowce polskiej prywatyzacji*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 44–71.
- Jarosz Maria. 2004. *Władza Przywileje Korupcja*. Warszawa: Instytut Studiów Politycznych Polska Akademia Nauk.
- Jarosz Maria. 2004. *Władza. Przywileje. Korupcja*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jasiecki Krzysztof (red.). 2011. *Grupy interesu i lobbying. Polskie doświadczenia w unijnym kontekście*, Warszawa, IFIS PAN.
- Jasiecki Krzysztof, Kurczewska Urszula, Molęda-Zdziech Małgorzata. 2006. *Lobbying. Sztuka skutecznego wywierania wpływu*, Kraków, Oficyna Ekonomiczna.
- Jasiecki Krzysztof. 1998. *Opinie liderów polskiej gospodarki o integracji ekonomicznej z Unią Europejską w okresie przedakcesyjnym*. „Studia Europejskie”, 4 (8).
- Jasiecki Krzysztof. 2002. *Elita biznesu w Polsce*, Warszawa, IFIS PAN.
- Jasiecki Krzysztof. 2004. *Globalizacja i kontrowersje wokół międzynarodowych instytucji finansowych*, w: Małgorzata Jacyno, Aldona Jawłowska, Marian Kempny (red.), *Kultura w czasach globalizacji*, Warszawa, IFIS PAN, s. 289–314.
- Jasiecki Krzysztof. 2004. *Związki biznesu z polityką. Pomędzy lobbyingiem a korupcją*, w: Henryk Domański, Antonina Ostrowska, Andrzej Rychard (red.), *Niepokoje Polskie*, Warszawa, IFIS PAN, s. 312–344.
- Jasiecki Krzysztof. 2006. *Szanse i zagrożenia członkostwa w Unii Europejskiej*. „Służba Cywilna”, 15, 113–132.

- Jasiecki Krzysztof. 2007. *Od euroentuzjazmu do eurosceptycyzmu?*, w: Maria Jarosz (red.), *Transformacja. Elity. Społeczeństwo*, Warszawa, Instytut Studiów Politycznych PAN, s. 65–94.
- Jasiecki Krzysztof. 2007a. *Korzyści i koszty działania hipermarketów*. „Prakseologia”, 147, 115–146.
- Jasiecki Krzysztof. 2008. *Integracja z Unią Europejską jako strukturalna determinanta polskiego systemu politycznego*, w: Andrzej Rychard (red.), *Strukturalne podstawy demokracji*. IFiS PAN, Warszawa, s. 223–250.
- Jasiecki Krzysztof. 2010. *O nieznanym, z reguły nie badanych kręgach bogactwa*, w: Maria Jarosz (red.), *Polacy równi i równiejsi*, Warszawa, Instytut Studiów Politycznych PAN, s. 71–117.
- Krzysztof Jasiecki. 2013. *Grupy interesów i lobbying. Ich konsekwencje ekonomiczne*, w: Maria Jarosz (red.), *Polskie bieguny. Społeczeństwo w czasach kryzysu*, Warszawa, Oficyna Naukowa – Instytut Studiów Politycznych PAN, s. 88–114.
- Jasiński Leszek J. 2010. *Sektor wiedzy na tle innych sektorów gospodarki*, w: Tadeusz Baczek (red. nauk.), *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2009 roku*, Konkurencyjność, Warszawa, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, s. 25–30.
- Jaworski Władysław L. 1999. *Kierunki reformy sektora bankowego w Polsce*, w: Władysław L. Jaworski (red.), *Banki polskie u progu XXI wieku*, POLTEX, Warszawa, s. 87–90.
- Jaworski Władysław L. 2009. *Kredyty banków komercyjnych warunkiem ograniczenia kryzysu*, w: Jan Szambelańczyk (red.), *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, Warszawa, Związek Banków Polskich, s. 71–74.
- Jelonek Adam W., Tyszka Krzysztof. 2001. *Koncepcje rozwoju społecznego*, Warszawa, Scholar.
- Jencks Charles. 1989. *What is Post-Modernism?*, New York, St. Martin's Press.
- Jodkowska Lilianna. 2009. *Państwo opiekuńcze w Polsce i w Niemczech*, Warszawa, Difin.
- Johnson Chalmers. 1982. *MITI and Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy 1925–1975*, Stanford, Stanford University Press.
- Józefiak Cezary. 2005. *Problemy innowacji w Polsce*, w: Tadeusz Baczek (red. nauk.), *Raport o innowacyjności gospodarki Polski*, Warszawa, INE PAN, s. 15–17.
- Kabaj Mieczysław, Danecka Maria. 2005. *Bezrobocie i pomoc społeczna*, w: Maria Jarosz, *Wygrani i przegrani polskiej transformacji*. Warszawa, Oficyna Naukowa, s. 114–140.
- Kabaj Mieczysław. 2001. *Rozwój i wykorzystanie zasobów pracy – w kierunku gospodarki opartej na wiedzy*, w: Antoni Kukliński (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwania dla Polski XXI wieku*, Warszawa, KBN, s. 165–202.
- Kaczmarek Tadeusz T. 2011. *Kto kieruje globalizacją? Think tanki – kuźnie nowych idei*, Warszawa, Difin.
- Kaelble Harmut. 2010. *Społeczna historia Europy. Od 1945 do współczesności*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kahancova Marta. 2010. *One Company, Diverse Workplaces: The Social Construction of Employment Practices in Western and Eastern Europe*, London, Palgrave MacMillan.
- Kahl Joseph A. 1976. *Modernization, Exploitation and Development in Latin America. Germany, Gonzales, Casanova and Cardoso*, New Jersey, Transaction Books, Rutgers University.
- Kalka Piotr. 2010. *Unia Europejska wobec kryzysu finansów publicznych w Grecji*. „Biuletyn Instytutu Zachodniego”, 45.
- Kałucki Jarosław, Kraj Izabela. 2012. *Miejskie spółki to żyła złota*. „Rzeczpospolita”, maj.

- Kamiński Antoni Z. 1997. *Korupcja jako symbol instytucjonalnej niewydolności państwa*, w: Ewa Popławska (red.), *Dobro wspólne – władza – korupcja: między moralnością i prawem*, Warszawa, ISP, s. 23–74.
- Kamiński Antoni Z. 2008. *Administracja publiczna we współczesnym państwie*, w: Jacek Czaputowicz (red. nauk.), *Administracja publiczna. Wyzwania w dobie integracji europejskiej*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kamiński Antoni Z. 2010. *Stracony moment konstytucyjny w postkomunistycznej Polsce: skutki dla jakości rządzenia dwadzieścia lat później*, w: Witold Morawski (red. nauk.), *Modernizacja Polski*, Warszawa, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, s. 317–356.
- Kamiński Antoni Z., Bartłomiej Kamiński. 2004. *Korupcja rządów. Państwa pokomunistyczne wobec globalizacji*. Warszawa, Wydawnictwo Trio, ISP PAN.
- Kang Nahee, Moon Jeremy. 2012. *Institutional complementarity between corporate governance and Corporate Social Responsibility: a comparative institutional analysis of three capitalisms*, „Socio-Economic Review”, 10, 85–108.
- Karklins Rasma. 2009. *Wszystkiemu winien system. Korupcja w krajach postkomunistycznych*. Tłum. S. Królak, Warszawa, Sic.
- Kasiewicz Stanisław, Kurkliński Lech (red. nauk.). 2012. *Szok regulacyjny a konkurencyjność i rozwój sektora bankowego*, Warszawa, Warszawski Instytut Bankowości.
- Kasiewicz Stanisław, Kurkliński Lech, Marcinkowska Monika. 2013. *Sektor bankowy – motor czy hamulec wzrostu gospodarczego?*, Warszawa, Alterum.
- Kasiewicz Stanisław. 2001. *Zarządzanie operacyjne w dobie globalizacji*, Warszawa, Difin.
- Katzenstein Peter J. 1978. *Conclusion: Domestic Sources and Strategies of Foreign Economic Policy*, w: Peter J. Katzenstein (eds.), *Between Power and Plenty: Foreign Economic Policies of Advanced Industrial States*, Madison: University of Wisconsin Press, s. 295–336.
- Kaufmann Daniel, Kraay Aart, Mastruzzi Massimo. 2010. *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues*, World Bank, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/WGI.pdf>.
- Kawalec Stefan, Gozdek Marcin, Miśkowiec Agata. 2012. *Optymalna struktura systemu bankowego*, Warszawa, Capital Strategy, 31 października.
- Kawalec Stefan, Nieradko Artur, Stypułkowski Cezary. 1997. „Prywatyzacja sektora banku. Doświadczenia Banku Handlowego w Warszawie SA. Wersja wstępna”, Warszawa, 20 października (maszynopis).
- Kekic Laza. 2006. *The spread of democracy has stalled*. „The Economist” – „The World in 2007”.
- Kemp Tom. 1998. *Industrializacja w XIX-wiecznej Europie*. Tłum. L. Garczyński, Wrocław, Ossolineum.
- Kenworthy Lane, Pontusson Jonas. 2005. *Rising Inequality and the Politics of Redistribution in Affluent Countries*. Working Paper „Luxembourg Income Study”, 400.
- Kenworthy Lane. 2010. *Institutions, Wealth, and Inequality*, w: Gleen Morgan, John Campbell, Colin Crouch, Ove Kay Pedersen, Richard Whitley (eds.). *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, Oxford, Oxford University Press, s. 399–420.
- Keohane Robert Owen, Nye Joseph S., Jr., Hoffmann Stanley. 1997. *After the Cold War: International Institutions and State Strategies in Europe, 1989–1991*, Harvard University Press.
- Kieniewicz Jan. 2001. *Hiszpania w polskim zwierciadle*, Gdańsk, Wydawnictwo Novus Orbis.

- Kieżun Witold. 2011. *Kapitalizm chiński*, w: Witold Kieżun (red.). *Krytycznie i twórczo o zarządzaniu. Wybrane zagadnienia*, Warszawa, Wolters Kluwers, s. 665–689.
- King Lawrence, Szelenyi Ivan. 2005. *Post-Communist Economic Systems*, w: Neil J. Smelser, Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press, s. 205–232.
- King Lawrence, Sznajder Aleksandra. 2006. *The State-Led Transition to Liberal Capitalism: Neoliberal, Organizational, World Systems, and Social Structural Explanations of Poland's Economic Success*, „*American Journal of Sociology*”, 112/3, 751–801.
- King Lawrence. 2007. *Central European Capitalism in Comparative Perspective*, w: Bob Hancké, Martin Rhodes, Mark Thatcher (eds.), *Beyond Varieties of Capitalism. Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy*, Oxford, Oxford University Press, s. 308–327.
- King Lawrence. 2010. *The role of existing theories and the need for a theory of capitalism in Central Eastern Europe*, „*Emecon. Employment and economy in Central and Eastern Europe*”, 1; www.emecon.eu/King.
- Kitschelt Herbert. 2001. *Accounting for Post-Communist Regime Diversity, What Counts as a Good Cause?* w: Radosław Markowski, Edmund Wnuk-Lipiński (eds.). *Transformative Paths in Central and Eastern Europe*, Warsaw, Institute of Political Studies PAS, Friedrich Ebert Foundation, s. 11–45.
- Kizwalter Tomasz. 1991. *Nowatorstwo i rutyny: Społeczeństwo Królestwa Polskiego wobec procesów modernizacji (1840–1863)*, Warszawa, PWN.
- Klaus Václav. 2010. *Polityczne wyzwania transformacji*, w: J. Neneman (red.). *Po dziesięciu latach – transformacja i rozwój w krajach postkomunistycznych*, Warszawa, CASE, s. 316–318.
- Klebaniuk Jarosław (red. nauk.). 2007. *Oblicza nierówności społecznych. Studia interdyscyplinarne*, Warszawa, ENETEIA Wydawnictwo Psychologii i Kultury.
- Klincewicz Krzysztof. 2010. *Model „3T rozwoju gospodarczego” dla polskich województw*, w: Tadeusz Baczko (red. nauk.). *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2009 roku*, Warszawa, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, s. 70–75.
- Klinowski Marcel (koordynator). 2013. *Nadzór właścicielski nad spółką Polskie Linie Lotnicze LOT S.A. Ocena działalności Ministra Skarbu Państwa w latach 2008–2012. Raport*, Warszawa, Fundacja Republikańska.
- Kluza Stanisław. 2012. „Unia bankowa w aspekcie stabilności finansowej krajów goszczących”, Kraków, Uniwersytet Ekonomiczny, wystąpienie konferencyjne, 28 listopada.
- Knell Mark, Martin Srholec. 2007. *Diverging Pathways in Central and Eastern Europe*, w: David Lane, Martin R. Myant (eds.). *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, New York, Palgrave Macmillan, s. 40–62.
- Kobylińska Aleksandra, Makowski Grzegorz, Solon-Lipiński Marek (red.). 2012. *Mechanizmy przeciwdziałania korupcji w Polsce*, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych.
- Kochanowicz Jacek, Marody Mirosława (red. nauk.). 2010. *Kultura i gospodarka*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kochanowicz Jacek. 1998. *Transformacja polska w świetle socjologii historycznej. Między Trzecim Światem a państwem opiekuńczym*. „*Kultura i Społeczeństwo*”, 1 (XLII), 23–37.
- Kohler-Koch Beate, Eising Reiner (red.). 1999. *The Transformation of Governance in the European Union*, London, Routledge.

- Kohli Atul. 1997. *On Sources of Social and Political Conflicts In Follower Democracies*, w: A. Hadenius (red.), *Democracy's Victory and Crisis*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kohli Atul. 2004. *State-Directed Development Political Power and Industrialization in the Global Periphery*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kohli Atul. 2005. *Źródła konfliktów społecznych i politycznych w demokracjach naśladowczych*. Tłum. P. Rymarczyk, w: Paweł Śpiewak (red.), *Przyszłość demokracji. Wybór tekstów*, Warszawa, Aletheia, s. 309–321.
- Kojder Andrzej (red.). 2007. *Jedna Polska? Dawne i nowe zróżnicowania społeczne*, Kraków, Wydawnictwo WAM, Komitet Socjologii PAN.
- Kolarska-Bobińska Lena, Kucharczyk Jacek, Zbieranek Jarosław (red.). 2007. *Demokracja w Polsce 2005–2007*, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych.
- Kolarska-Bobińska Lena (red.). 1999. *Druga fala polskich reform*, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych.
- Kolarska-Bobińska Lena (red.). 2003a. *Obraz Polski i Polaków w Europie*, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych.
- Kolarska-Bobińska Lena (red.). 2003. *Przed referendum europejskim, absencja, sprzeciw, poparcie*, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych.
- Kolasa-Nowak Agnieszka. 2010. *Zmiana systemowa w Polsce w interpretacjach socjologicznych*, Lublin, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Kolczyński Maciej, Żuber Piotr (red.). 2011. *New Paradigm in Action: Recent Developments and Perspectives of Regional Policies*, Warsaw, Ministry of Regional Development.
- Kołodko 2001. *Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów posocjalistycznych*, Toruń, Wydawnictwo „Dom Organizatora”.
- Kołodko Grzegorz W. 1999. *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*, Warszawa, Poltext.
- Kołodko Grzegorz W. 2008. *Wędrujący świat*, Warszawa, Prószyński i S-ka.
- Kołodziejczyk R. 1979. *Burżuazja polska w XIX I XX wieku. Szkice historyczne*, Warszawa, PIW.
- Konarzewski Krzysztof. 2004. *Reforma oświaty. Podstawa programowa i warunki kształcenia*, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych.
- Konrad George, Szelenyi Ivan. 1979. *Intellectuals on the Road to Class Power*, Harvester, Brighton.
- Konrad George, Szelenyi Ivan. 1991. *Intellectuals and Domination in Post-Communist Societies*, in: Pierre Bourdieu, James S. Coleman (eds.), *Social theory for a changing society*, Colorado, Westview Press, s. 337–361.
- Kopińska Grażyna, Kubiak Anna, Doering Marzanna. 2008. *Przejrzystość procesu stanowienia prawa: raport z realizacji projektu „Społeczny monitoring procesu stanowienia prawa”*, Warszawa, Fundacja im. Stefana Batorego.
- Kopycińska Danuta. 1997. *Wpływ aktualnej „wyceny” norm etycznych w Polsce na potrzeby przyszłych menedżerów*, w: Jerzy Dietl, Wojciech Gasparski, *Etyka biznesu*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe, s. 205–216.
- Kornai Janos. 1992. *Droga do wolnej gospodarki*, Warszawa, Fundacja „Polska Praca”.
- Kornai János. 2006. *Siła idei. Zapiski z intelektualnej podróży*. Tłum. J. Okuniewski, S. Szymański, Warszawa, Scholar.

- Kosiński Bohdan. 1999. *Banki zagraniczne w Polsce jako przejaw konkurencji w sektorze bankowym*, w: Władysław L. Jaworski (red.). *Banki polskie u progu XXI wieku*, POLTEX, Warszawa, s. 145–164.
- Kotler Philip, Jatusriputak Somkid, Maesincee Suvit. 1999. *Marketing narodów. Strategiczne podejście do budowania bogactwa narodowego*. Tłum. M. Potkaniowski, Kraków, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu.
- Kotowicz-Jawor Joanna. 2010. *Wzrost bezinwestycyjny*, w: *Inwestycje zagraniczne w Polsce. XX raport jubileuszowy*, Warszawa, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur.
- Kowalewska Anna (red.). 2009. *Badanie firm rodzinnych. Raport końcowy*, Warszawa, PARP.
- Kowalik Tadeusz (red. nauk.). 2010. *Stanisław Gomulka i transformacja polska: dokumenty i analizy 1968–1989*, Warszawa, Scholar.
- Kowalik Tadeusz. 2000. *Współczesne systemy ekonomiczne*, Warszawa, Akademia im. Leona Koźmińskiego.
- Kowalik, Tadeusz. 2009. [www.Polska Transformacja.pl](http://www.PolskaTransformacja.pl), Warszawa, Muza.
- Kozak Marek W. 2012. *Współczesne problemy rozwojowe – reakcja instytucjonalna – niespełnione nadzieje?* w: Maria Jarosz, (red.). *Instytucje: konflikty i dysfunkcje*, Warszawa, Oficyna Naukowa, s. 178–209.
- Kozarzewski Piotr. 1999. *Elity kierownicze spółek pracowniczych. Własność – zarządzanie – świadomość*, Warszawa, ISP PAN.
- Kozek Wiesława (red.). 2003. *Instytucjonalizacja stosunków pracy w Polsce*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kozek Wiesława (red.). 2011. *Gra o jutro usług publicznych w Polsce*, Warszawa, UW.
- Koźmiński Andrzej K. 1999. *Zarządzanie międzynarodowe. Konkurencja w klasie światowej*, Warszawa, PWE.
- Krasnodębski Zdzisław. 2005. *Postomunistyczna etyka i duch kapitalizmu*, w: *System wartości i norm społecznych podstawą rozwoju Polski*, Gdańsk, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, s. 22–26.
- Krastev Ivan. 2007. *Europa Środkowa: Nowa polityka gniewu*. „Przekrój”, 1 (Kronika 2006 roku).
- Krugman Paul R., Maurice Obstfeld. 2007. *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*. Tłum. J. J. Michałek, W. Siwiński, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Krugman Paul. 1994. *The Myth of Asia's Miracle*. „Foreign Affairs”, November/December, 62–78.
- Księga Biznesu A. D.* 2012. 2012. „Forbes”.
- Kublik Andrzej, Zasuń Rafał. 2012. *Drogi zagrożone. Plajtują wykonawcy*. „Gazeta Wyborcza”, 7 lipca.
- Kublik Andrzej. 2011. *Rosja na salonach światowego handlu*. „Gazeta Wyborcza”, 19 grudnia.
- Kukliński Antoni, Krzysztof Pawłowski, Woźniak Jacek. 2010. *Polonia quo vadis?*, Kraków, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego.
- Kukliński Antoni. 2004. *Metropolia Warszawy wobec wyzwań procesów globalizacji*, w: Antoni Kukliński (red.). *Globalizacja Warszawy – Strategiczny problem XXI wieku*, Warszawa, Oficyna Wydawnicza „Rewasz”, s. 9–19.
- Kułakowski Jan, Jesień Leszek. 2004. *Spotkania na Bagateli. Polska. Europa. Świat*, Warszawa, Rhetos.
- Kuokstis Vytautas. 2011. *What type of capitalism do the Baltic countries belong to?*, vol. 1, www.emecon.eu/current-issue/second/vytautas-kuokstis/.

- Kurczewska Urszula. 2011. *Lobbying i grupy interesu w Unii Europejskiej*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kuźniar Roman, Szczepanik Krzysztof (red.). 2002. *Polityka zagraniczna RP 1989–2002*, Warszawa, Wydawnictwo Askon, Fundacja Studiów Międzynarodowych.
- Kuźniar Roman. 2005. *Polityka i siła*, Warszawa Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kuźniar Roman. 2011. *Pozimnowojenne dwudziestolecie 1989–2010. Stosunki międzynarodowe na przełomie XX i XXI wieku*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kuźnicki Leszek, Chlebuś Marek. 2012. *Polska w perspektywie 2050*. „Sprawy Nauki”, 17 maja.
- Kwaśniak Wojciech. 2011. *Zarządzanie kryzysem w wielkich bankowych korporacjach transgranicznych*, Warszawa, Komisja Nadzoru Finansowego.
- Kwaśniak Wojciech. 2012. *Współczesne wyzwania ekonomiczne banków w świetle prognozowanego spowolnienia gospodarczego*, Warszawa, Komisja Nadzoru Finansowego.
- Kwiatkowski Mariusz. 2000. *Człowiek sukcesu ekonomicznego jako wzór osobowy w pierwszych latach transformacji systemowej w Polsce: studium z socjologii moralności*, Zielona Góra, Lubuskie Towarzystwo Naukowe.
- Kwiatkowski Mariusz. 2011. *Nieprzejrzystość. Bariery merytokracji kadrowej w sektorze publicznym*, Zielona Góra, Uniwersytet Zielonogórski.
- Lachowski Sławomir. 2010. *Droga innowacji*, Warszawa, Studio Emka.
- Laki Mihaly. 2007. *Attitudes and Actions of the Members of the Hungarian Business Elites towards Foreign Owned Companies*, w: David Lane, György Lengyel, Jochen Tholen (eds.). *Restructuring of the economic elites after state socialism: recruitment, institutions and attitudes*, Stuttgart, ibidem-Verlag, s. 199–209.
- Lamassoure Alain. 2013. *Towards a fiscal federation?* „European Issues”, 270.
- Landau Zbigniew, Roszkowski Wojciech. 1995. *Polityka gospodarcza II RP i PRL*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Landau Zbigniew. 1994. *Gospodarka Polski Ludowej*, Warszawa, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne.
- Lane David, Lengyel Gyorgy, Tholen Jochen. 2007. *Economic elites and Institutions after State Socialism*, w: David Lane, György Lengyel, Jochen Tholen (eds.). *Restructuring of the economic elites after state socialism: recruitment, institutions and attitudes*, Stuttgart, ibidem-Verlag, s. 13–24.
- Lane David, Myant Martin. 2007. *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, New York, Palgrave Macmillan.
- Lane David. 2007. *Post-State Socialism: A Diversity of Capitalism?*, w: David Lane, Martin R. Myant (eds.). *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, New York, Palgrave Macmillan, s. 13–38.
- Lane David. 2010. *Post-Socialist States and the World Economy: The Impact of Global Economic Crisis*. „Historical Social Research”, 35/2(132), 218–241.
- Łapiński Jacek, Nieć Melania, Rzeźnik Grzegorz, Zakrzewski Robert. 2012. *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, w: Anna Tarnawa, Paulina Zadura-Lichota (red.). *Raport o stanie sektora małych średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, Warszawa, PARP, s. 18–48.
- Łapiński Jacek, Wyżnikiewicz Bohdan. 2012. *Sytuacja mikroprzedsiębiorstw i ich reakcje na kryzys ekonomiczny*, w: Anna Tarnawa, Paulina Zadura-Lichota (red.) 2012. *Raport o stanie sektora małych średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, Warszawa, PARP, s. 66–85.

- Łapiński Jacek. 2012. *Umiejdzynarodowienie polskiej gospodarki i przedsiębiorstw według źródeł zagranicznych*, w: Anna Tarnawa, Paulina Zadura-Lichota (red.). *Raport o stanie sektora małych średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, Warszawa, PARP, s. 63–65.
- Le Goff Jacques. 2007. *Historia i pamięć*. Tłum. A. Gronowska, J. Stryczyk, Warszawa, UW.
- Legutko Piotr, Rodziewicz Dobrosław. 2010. *Mity czwartej władzy*, Poznań, Wydawnictwo Zys i S-ka.
- Leonard Mark. 2008. *Najważniejsze są Chiny*. „Europa”. Wydawnictwo Prasowe „Polityka”.
- Lewicka-Strzałecka Anna. 2006. *Odpowiedzialność moralna w życiu gospodarczym*, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN.
- Lincoln Allison. 2008. *Ekonomia polityczna*, w: Iain McLean, Alistair McMillan (red.). *Słownik politologii*. Tłum. P. Kornobis, Warszawa Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 108–112.
- Lipiński Jacek A. 1999. *Spółki pracownicze w badaniach Unii Własności Pracowniczej oraz Instytutu Studiów Politycznych*, Warszawa, Instytut Studiów Politycznych PAN i Unia Własności Pracowniczej.
- Lipton David. 2000. *Globalizacja, otwartość i stabilizacja makroekonomiczna*, w: Jarosław Neneman (red.). *Po dziesięciu latach – transformacja i rozwój w krajach postkomunistycznych*, Warszawa, CASE, s. 107–113.
- Lis Krzysztof A., Sterniczuk Henryk. 2005. *Nadzór korporacyjny*. Kraków, Oficyna Ekonomiczna.
- Lissowska Maria. 2008. *Institutions for Market Economy: the Case of Poland*, Warszawa, C. H. Beck.
- Lista 500. Dodatek specjalny*. 2008. „Rzeczpospolita”, 29 kwietnia.
- Lista 500. Dodatek specjalny*. 2012. „Rzeczpospolita”, 24 kwietnia.
- Living and working in Europe. Eurofound Yearbook 2010*, Luxemburg, Office for Official Publications of the European Communities.
- Lompart Aleksandra. 2007. *Imperializm ekonomiczny – czy zagraża socjologii?*, w: Jan Kochanowicz, Sławomir Mandes, Mirosława Marody (red.). *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych, s. 43–58.
- Lorenz Wojciech. 2011a. *Brazylia przegoniła Wielką Brytanię*. „Rzeczpospolita”, 26 grudnia.
- Lowndes, Vivien. 2006. *Instytucjonalizm*, w: David March, Gerry Stoker (red.). *Teorie i metody w naukach politycznych*, Kraków, Uniwersytet Jagielloński, s. 89–107.
- Lubbe Andrzej. 2010. *Transformacja, modernizacja czy po prostu normalizacja? Wybory modelu gospodarki polskiej po 1989 roku*, w: Wojciech Morawski (red.). *Modernizacja Polski: struktury, agencje, instytucje*, Warszawa, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne, Akademia Leona Koźmińskiego, s. 54–89.
- Ludzie Platformy na etatach. Co drugi radny PO w Warszawie zarabia w instytucjach rządowych i samorządowych*. 2012. „Rzeczpospolita”, 22 sierpnia.
- Mach Bogdan W. 2012. *Jakość demokracji a struktura społeczna: uwagi koncepcyjne i ilustracje empiryczne*, w: Bogdan W. Mach (red. nauk.). *Jakość naszej demokracji. Społeczno-kulturowe podstawy polskiego życia publicznego*, Warszawa, Instytut Studiów Politycznych PAN, Collegium Civitas, s. 9–35.
- Mączak Antoni. 2003. *Nierówna przyjaźń: układy klientalne w perspektywie historycznej*, Warszawa, Fundacja na rzecz Nauki Polskiej.

- Mączyńska Elżbieta. 2009. *Dylematy kształtowania społeczno-gospodarczego ładu przyszłości*, w: Jerzy Kleer, Elżbieta Mączyńska, Andrzej Wierzbicki, *Co ekonomiści myślą o przyszłości*, Warszawa, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, s. 72–98.
- Majmurek Jakub, Szumlewicz Piotr. 2010. *PRL bez uprzedzeń*, Warszawa, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
- Makowski Grzegorz. 2008. *Korupcja jako problem społeczny*, Warszawa, Trio.
- Malinowska Elżbieta, Misiąg Wojciech, Niedzielski Adam, Pancewicz Joanna. 1999. *Zakres sektora publicznego w Polsce*, Gdańsk, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
- Mann Michael, Riley Dylan. 2007. *Explaining macro-regional trends in global income inequalities, 1950–2000*. „Socio-Economic Review”, 5, 81–115.
- March James G., Olsen Johan P. 2005. *Instytucje. Organizacyjne podstawy*. Tłum. D. Sielski, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Markowska Elżbieta. 2002. *Ewolucja strategii polskich przedsiębiorstw w warunkach ekspansji KMN*, w: Anna Zaorska (red. nauk.). *Korporacje międzynarodowe w Polsce. Wyzwania w dobie globalizacji i regionalizacji*, Warszawa, Difin, s. 167–196.
- Markowski Radosław, Kubiak Agnieszka. 2013. *Polacy nie wiedzą, jak dobrze sobie radzą*. „Gazeta Wyborcza”, 3 czerwca.
- Markowski Tadeusz, Stawasz Edward, Zembaczyński Ryszard (red.). 1997. *Instrumenty transferu technologii i pobudzania innowacji. Wybór ekspertyz*, Warszawa, wrzesień, Przedświt.
- Marody Mirosława, Kochanowicz Jacek. 2007. *Pojęcie „kultury ekonomicznej” w wyjaśnianiu polskich przemian*, w: Jan Kochanowicz, Sławomir Mandes, Mirosława Marody (red.). *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych, s. 13–42.
- Marody Mirosława. 2002. *Orientacje ideologiczne Polaków*, w: Aleksandra Jasińska-Kania, Mirosława Marody (red.). *Polacy wśród Europejczyków: wartości społeczeństwa polskiego na tle innych krajów europejskich*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 258–265.
- Marzęda Katarzyna. 2007. *Proces globalizacji korporacyjnej*, Bydgoszcz–Warszawa–Lublin, Oficyna Wydawnicza Branta.
- Maszczyk Piotr. 2007. *Działalność zagranicznych inwestorów a przemiany strukturalne w Polsce*, w: Marzena Weresa (red. nauk.). *Polska. Raport o konkurencyjności 2007*, Warszawa, Szkoła Główna Handlowa, s. 275–285.
- Matys Michał. 2003. *Towarzystwo. Biznesmeni i politycy*, Warszawa, Prószyński i S-ka.
- Mayhew Alan. 1999. *Reacting Europe. The European Union's Policy towards Central and Eastern Europe*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Mayhew Alan. 2002. *Rozszerzenie Unii Europejskiej: analiza negocjacji akcesyjnych z państwami kandydującymi z Europy Środkowej i Wschodniej*. Tłum. B. Glińska, K. Półgrabia, Warszawa, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej.
- McMenamin Iain. 2004. *Varieties of Capitalist Democracy: What Difference Does East-Central Europe Make?* „Journal of Public Policy”, 24, 259–274.
- Meier Gerald M., Rauch James E. 2007. *Leading Issues in Economic Development*, Oxford, Oxford University Press.
- Mendelski Martin. 2010. *The Varieties of Capitalism Approach Goes East: Institutional Complementarities and Law Enforcement during Post-Communist Transition*, w: A. Krause, V. Trappman (red.). *What Capitalism? Socio-Economic Change in Central Eastern Europe*, Jena, Universität Jena, s. 8–44.

- Meny Yves, Surel Yves. 2007. *Zasadnicza dwuznaczność populizmu*, w: Y. Meny, Y. Surel (red.). *Demokracja w obliczu populizmu*, Warszawa, Oficyna Naukowa.
- Michałek Krzysztof. 2004. *Amerykańskie stulecie. Historia Stanów Zjednoczonych Ameryki 1900–2001*, Warszawa, Mada.
- Michałowska-Gorywoda Krystyna. 2002. *Podejmowanie decyzji w Unii Europejskiej*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Miklaszewska Ewa. 2009. *Globalny kryzys finansowy a perspektywy polskiej bankowości: poprawna diagnoza warunkiem skutecznej polityki publicznej*, w: Jan Szambelańczyk (red.). *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, Warszawa, Związek Banków Polskich, s. 51–63.
- Miller Leszek. 2013. *Anatomia siły*, Warszawa, Zing.
- Miller Rory M. 2010. *Latin American Business History and Varieties of Capitalism*, „Business History Review”, 84, 653–657.
- Milward Alan P. 1992. *The European Rescue of the Nation-State*, London: Routledge.
- Ministerstwo Gospodarki i Pracy. 2005. dyskusja nad Narodowym Planem Rozwoju 2007–2013.
- Misala Józef. 2010. *Rozwój handlu zagranicznego i międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej Polski*, w: Marzenna A. Weresa (red. nauk.). *Polska. Raport o konkurencyjności 2010*, Warszawa, Szkoła Główna Handlowa, s. 71–88.
- Mizerski Sławomir. 2003. *Towarzyska spółka akcyjna*. „Polityka”, 12 kwietnia.
- Modzelewski Karol. 1993. *Dokąd od komunizmu?* Warszawa, Polska Oficyna Wydawnicza BGW.
- Moerel Hans. 1995. *Stosunki pracy – problematyka*, w: Hans Moerel (red.). *Zbiorowe stosunki pracy w procesie przemian*, Warszawa, IFiS PAN.
- Mokrzycki Edmund. 2001. *Bilans niesentymentalny*. Warszawa, Instytut Filozofii i Socjologii Polska Akademia Nauk.
- Molina Oskar, Martin Rhodes. 2007. *The Political Economy of Adjustment in Mixed Market Economies: A study of Spain and Italy*, w: Bob Hancké, Martin Rhodes, Mark Thatcher (eds.). *Beyond Varieties of Capitalism. Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy*, Oxford, Oxford University Press, s. 223–251.
- Moran Michael. 2009. *Business, Politics, and Society. An Anglo-American Comparison*, Oxford, Oxford University Press.
- Moravcsik Andrew. 1999. *The Choice for Europe: Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*, London, UCL Press.
- Morawski Witold. 1998. *Zmiana instytucjonalna. Społeczeństwo – gospodarka – polityka*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Morawski Witold. 2001. *Socjologia ekonomiczna*, Warszawa, PWN.
- Morawski Witold. 2010. *Konfiguracje globalne: struktury, agencje, instytucje*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mróz Bogdan. 2011. *Kryzys a szara strefa w polskiej gospodarce*, w: Małgorzata Bombol (red. nauk.). *Jak żyć w kryzysie? Zachowania polskich konsumentów*, Warszawa, Oficyna Wydawnicza SGH, s. 93–112.
- Muller Aleksander. *Przyspieszony wzrost gospodarczy w latach 1971–1975 a proporcje wzrostu w trzydziestoleciu 1950–1980*, w: Aleksander Muller (red.). *U źródeł polskiego kryzysu*, Warszawa, PWN, s. 147–153.
- Muszyński Marek. 2013. *Eksport antyrecesyjny*. „Forbes”, maj.

- Myant Martin. 2007a. *The Czech Republic: From „Czech” Capitalism to „European” Capitalism*, w: David Lane, Martin R. Myant (eds.). *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, New York, Palgrave Macmillan, s. 105–123.
- Myant Martin R. 2007b. *The Czech Republic: From „Czech” Capitalism to „European” Capitalism*, w: David Lane, Martin R. Myant (eds.). *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, New York, Palgrave Macmillan, s. 105–122.
- Mykhnenko Vlad. 2007. *Poland and Ukraine: Institutional Structures and Economic Performance*, w: David Lane, Martin R. Myant (eds.). *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, New York, Palgrave Macmillan, s. 124–148.
- Naisbit John. 1997. *Megatrendy. Dziesięć nowych kierunków zmieniających nasze życie*. Tłum. Paweł Kwiatkowski, Poznań, Zysk i S-ka.
- Narodowa Strategia Spójności. 2007. Warszawa, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Nartowski Andrzej S. 2011. „Corporate Governance w spółce publicznej”, prezentacja przedstawiona w Akademii Polskiego Instytutu Dyrektorów, 14 lipca.
- Nawojczyk Maria. 2009. *Przedsiębiorczość. O trudnościach w aplikacji teorii*, Kraków, Nomos.
- NIK. 2012. *Funkcjonowanie służby cywilnej w ramach obowiązujących regulacji prawnych. Informacja o wynikach kontroli*, 8 marca, www.nik.gov.pl/plik/id,3707,vp,4726.pdf.
- Niklewicz Konrad. 2013. *Droga do euro: bez pośpiechu i bez odwrotu*, Instytut Obywatelski, www.institutobywatelski.pl/14888/komentarze/droga-do-euro-bez-pospiechu-i-bez-odwrotu.
- Nolke Andreas, Vliegthart Arjan. 2009. *Enlarging The Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe*. „World Politics”, 4, 670–702.
- Norberg Johan. 2006. *Spór o globalizację. Kto zyskuje, kto traci, ile i dlaczego?*, Warszawa, Fijor Publishing.
- North Douglass C., Thomas Paul. 1973. *The Rise of the Western World*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Notatka ze spotkania w Departamencie Rachunkowości Ministerstwa Finansów w dniu 9 listopada 2010 r. na temat zmian w organizacji księgowości polskich spółek-córek korporacji międzynarodowych 2010. Warszawa, PTE.
- O’Donell Guillermo. 2004. *Human Development, Human Rights and Democracy*, w: Guillermo O’Donell, Jorge Vargas Cullell, Osvaldo Iazzetta (eds.). *The Quality of Democracy: Theory and Applications*, Paris, University of Notre Dame Press, s. 9–92.
- Obłój Krzysztof. 2007. *Strategia organizacji*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- OECD. 2008. *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, Paris, OECD.
- OECD. 2010. *Perspectives on Global Development 2010: Shifting Wealth*, Paris, OECD.
- Offe Claus. 1996. *Designing Institutions in East European Transitions*, w: Robert E. Godwin, Geoffrey H. Brennan (eds.). *The Theory of Institutional Design*, Cambridge, Cambridge University Press, s. 199–226.
- Offe Claus. 1999. *Drogi transformacji. Doświadczenia Wschodnioeuropejskie i Wschodniemieckie*. Tłum. Z. Pucek, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ogrodziński Piotr. 1991. *Pięć tekstów o społeczeństwie obywatelskim*, Warszawa, ISP PAN.
- Olex-Szczytowski Maciej. 2002. *Liberalizacja Unii*. „Unia & Polska”, 31 stycznia.
- Olsen Johan P. 2007. *Europeizacja*, w: Michelle Cini (red.). *Unia Europejska. Organizacja i funkcjonowanie*, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

- Olson Mancur. 1982. *The Rise and Decline of Nations*, New Haven, Yale University Press.
- Orenstein Mitchell. 1995. *Czeska Rada Trójstronna i jej znaczenie dla pokoju społecznego*, w: Tadeusz Kowalik (red. nauk.). *Negocjacje. Droga do pakietu społecznego* Warszawa, Polskie Towarzystwo Polityki Społecznej i Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, s. 167–191.
- Orłowski Witold M. 2011. *Świat do przeróbki*, Warszawa, Agora SA.
- Orłowski Witold M., Pasternak Renata, Flaht Karolina, Szubert Dorota. 2010. *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, Warszawa, PARP.
- Osborn Elizabeth, Słomczyński Kazimierz M. 2005. *Open for Business: The Persistent. Entrepreneurial Class in Poland*, Warsaw, IFIS Publishers.
- Ost David. 2007. *Kłęska „Solidarności”. Gniew i polityka w postkomunistycznej Europie*. Tłum. H. Jankowska, Warszawa, Muza.
- Panico Carlo, Purificato Francesco. 2013. *Policy coordination, conflicting national interests and the European debt crisis*. „Cambridge Journal of Economics”, 37, 9 April, s. 585–608.
- Pańków Włodzimierz, Rok Bolesław, Strumińska-Kutra Marta, Woźniczko Joanna. 2010. *Oblicza społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Paszyński Marian. 2001. *Percepcja w krajach członkowskich Unii Europejskiej skutków przystąpienia Polski do tego ugrupowania*, Warszawa, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego.
- Pawłowicz Leszek. 2009. *Kryzys zaufania na rynkach finansowych z perspektywy kraju goszczącego*, w: Jan Szambelańczyk (red.). *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, Warszawa, Ernst & Young, s. 83–88.
- Pedersen Ove Kaj. 2010. *Institutional Competitiveness: How Nations Came to Compete*, w: Gleen Morgan, John Campbell, Colin Crouch, Ove Kay Pedersen, Richard Whitley (eds.). *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, Oxford, Oxford University Press, s. 625–657.
- Perczyński Maciej. 1997. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze Polski w okresie otwierania się i transformacji gospodarki*, w: Marek Belka, Witold Trzeciakowski (red. nauk.). *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, Warszawa, Poltext, s. 267–302.
- Perez-Solorzano Borrigan Nieves. 2006. *Post-Communist Interest Politics: A Research Agenda*. „Perspectives on European Politics and Society: Journal of Intra-European Dialogue”, June.
- Perkins John. 2006. *Hitman. Wyznania ekonomisty od brudnej roboty*. Tłum. E. Czajkowski, Warszawa, Wydawnictwo Studio Emka.
- Peters B. Guy. 1999. *Institutional Theory in Political Science. The „New Institutionalism”*, London, Pinter.
- Pietraś Ziemowit J. 1998. *Decydowanie polityczne*, Warszawa–Kraków, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pietraszkiewicz Krzysztof, Brudziński Grzegorz. 2013. *Głos w imieniu środowiska*. „Horyzonty bankowości”, 3, raport specjalny, s. 16–19.
- Piore Michae, Sabel Charles. 1984. *The Second Industrial Divide*, New York, Basic.
- Płaźnik Adam. 2013. *Nauka, w tym medycyna, ma za mało pieniędzy – protest*. *List otwarty kierownika Zakładu Neurochemii w Instytucie Psychiatrii i Neurologii w Warszawie*, www.termedia.pl/Nauka-w-tym-medycyna-ma-za-malo-pieniedzy-protest,8781.html, 7.05.2013.

- Płaźnik Adam. 2013. *Od mieszkania się nie poprawi. Co z tą nauką w Polsce?*. „Gazeta Wyborcza”, 7 maja 2013.
- Płudowski Tomasz. 2008. *Komunikacja polityczna w amerykańskich kampaniach wyborczych*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Polak Ewa. 2009. *Globalizacja a zróżnicowanie społeczno-ekonomiczne*, Warszawa, Difin.
- Polak, Ewa. 2011. *Globalizacja a zróżnicowanie społeczno – ekonomiczne*, Warszawa, Difin.
- Polanyi Michael. 1966. *The Tacit Dimension*, London, Routledge.
- Polityka spójności 2014–2020. Inwestycje w rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia*. 2011. Luksemburg, Urząd Publikacji Unii Europejskiej.
- Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan. 2012. *Czarna Lista Barrier dla rozwoju przedsiębiorczości 2012*, kwiecień, Warszawa.
- Popławski Konrad. 2011. *Niemcy wobec wieloletnich ram finansowych Unii Europejskiej na lata 2014–2020. Uwarunkowania i interesy*. „Raport OSW”, październik.
- Popowicz Krzysztof. 2006. *Historia Integracji Europejskiej*, Warszawa, Szkoła Główna Handlowa.
- Porter Michael E. 2001. *Grona a konkurencja. Nowe programy działania dla firm i instytucji*, w: Michael E. Porter, *Porter o konkurencji*. Tłum. Warszawa, PWE, s. 245–357.
- Porter Michael E. 2001. *Konkurencyjna przewaga narodów*, w: Michael E. Porter, *Porter o konkurencji*, Warszawa, PWE, s. 191–244.
- Praca polska 2010*. 2010. Raport przygotowany przez S. Partner, Biuro Ekspertkie Komisji Krajowej NSZZ „Solidarność” we współpracy z ekspertami związkowymi, kwiecień.
- Program Operacyjny Wykształcenie i kompetencje*. Wstępny projekt. 2005. Warszawa, MEN, wrzesień.
- Projekt założeń reformy systemu nauki i reformy szkolnictwa wyższego*. 2008. Warszawa, MNiSW.
- Prusek Tomasz. 2012. *Alotaż czyli tradycja rozdawnictwa*. Rozmowa z Andrzejem S. Nartowskim. „Gazeta Wyborcza”, 10 sierpnia.
- Przeworski Adam. 1992. *Democracy and the Market*, New York, Cambridge University Press.
- Przeworski Adam. 1995. *Sustainable Democracy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Putnam, Robert D. 1995. *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*. Tłum. J. Szacki, Kraków, Znak.
- Qian Yingyi. 2003. *How Reform Worked in China*, w: Dani Rodrik (eds.). *In Search of Prosperity*, Princeton, Princeton University Press, s. 297–326.
- Radaelli Claudio M. 2003. *The Europeanization of Public Policy*, w: Kevin Featherstone, Claudio M. Radaelli (red.). *The Politics of Europeanization*. Oxford, Oxford University Press.
- Radomski Bohdan. 2010. *Konkurencyjność Polski według raportów Międzynarodowego Instytutu Rozwoju Zarządzania (IMD) i Światowego Forum Ekonomicznego (WEF) w 2009 roku*, w: Marzena Weresa (red. nauk.). *Polska. Raport o konkurencyjności 2010. Klastry przemysłowe a przewagi konkurencyjne*, Warszawa, Szkoła Główna Handlowa, s. 239–259.
- Rakowski Mieczysław F. 1991. *Jak to się stało*, Warszawa, BGW.
- Raport na temat polskich inwestycji za granicą*. 2012. Warszawa, Ministerstwo Gospodarki.
- Reyes Victor Martinez. 2000. *Reguły gry czyli o negocjacjach akcesyjnych i łączeniu się Europy*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.

- Rhodes Rod A.W. 1996. *The New Governance: Governing without Government*. „Political Studies”, XLIV, s. 652–667.
- Rokita Jan M. 2013. *Anatomia przypadku*, Warszawa, Zing.
- Rotkiewicz-Chudzicka Magdalena. 2007. *Truskawkowy lobbying*. „Decydent”, 72.
- Roubini Nouriel, Mihm Stephen. 2011. *Ekonomia kryzysu*. Tłum. R. Mitoraj, Warszawa, Wolters Kluwer Polska.
- Różański Jerzy. 2010. *Przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce. Rozwój. Finansowanie. Ocena*, Warszawa, PWE.
- Rupnik Jacques. 2007. *Europa Środkowa – marsz populistów*. „Gazeta Wyborcza”, 14–15 lipca.
- Rybiński Krzysztof. 2012. *Rola Grup Interesu w procesie stanowienia prawa w Polsce*, Warszawa, Uczelnia Vistula.
- Rychard Andrzej. 1995. *Władza i interesy w gospodarce polskiej u progu lat dziewięćdziesiątych*, Warszawa, Oficyna Naukowa.
- Rykiel Zbigniew. 1998. *Skutki przestrzenne przystąpienia Polski do Unii europejskiej*, w: Antoni Kukliński, Kinga Pawłowska (red.). *Innowacja-Edukacja-Rozwój Regionalny*, Nowy Sącz, Wyższa Szkoła Biznesu, s. 96–111.
- Sabel Charles, Zeitlin Jonathan. 1997. *World of Possibilities: Flexibility and Mass Production in Western Industrialization*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Sachs Jeffrey D. 2003. *Uwagi na temat nowej socjologii rozwoju gospodarczego*, w: Lawrence E. Harrison, Samuel P. Huntington (red.). *Kultura ma znaczenie: Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, Poznań, Zysk i S-ka, s. 80–100.
- Sachs Jeffrey D. 2006. *Koniec z nędzą*. Tłum. Z. Wiankowska-Ładyka, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sadurski Wojciech. 2007. *Porządek konstytucyjny*, Lena Kolarska-Bobińska, Jacek Kucharczyk, Jarosław Zbieranek (red.). *Demokracja w Polsce 2005–2007*. Warszawa, Instytut Spraw Publicznych.
- Samcik Maciej, Wróblewski Bogdan. 2012. *Sprawa Amber Gold: to tylko czubek góry lodowej*. „Gazeta Wyborcza”, 25 sierpnia.
- Samsonowicz Henryk. 1999. *Północ-Południe*, Wrocław, Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Sassen Saskia. 2007. *Globalizacja. Eseje o nowej mobilności ludzi i pieniędzy*. Tłum. Joanna Tegnerowicz, Kraków, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Saward Michael. 2008. *Demokracja*, Warszawa, Wydawnictwo Sic!
- Scharpf Fritz W. 1997. *Games Real Actors Play. Actor-Centered Institutionalism in Policy Research*, Boulder, Westview Press.
- Scharpf Fritz W. 2009. *The Asymmetry of European Integration or why the EU cannot be a „Social Market Economy”*. Working Paper, Berlin, Freie Universität.
- Scharpf Fritz W. 2012. *Legitimacy intermediation in the multilevel European polity and its collapse in the euro crisis*, Max Planck Institute for the Study of Societies Discussion Paper, 12/6.
- Scharpf Fritz. 1999. *Governing in Europe: Effective and Democratic?* Oxford, Oxford University.
- Schendelen van Rinus. 2006. *Machiavelli w Brukseli. Sztuka lobbyngu w Unii Europejskiej*. Gdańsk, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Schibany Andreas, Estreicher Gerhard. 2008. *The European Innovation Scoreboard: drowning by numbers*. „Science and Public Policy”, 35(10), December, 717–732.

- Schmidt Rudi. 2007. *Eastern Germany's Incorporation into the Federal Republic*, w: David Lane, Martin R. Myant (eds.). *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, New York, Palgrave Macmillan, s. 91–104.
- Schmidt Vivien A. 2002. *The Futures of European Capitalism*, Oxford, Oxford University Press.
- Schmidt Vivien. 1996. *From State to Market? The Transformation of French Business and Government*, New York, Cambridge University Press.
- Schmitter Philippe C. 2005. *Demokracja – zagrożenia i problemy*, w: Paweł Śpiewak (red.). *Przyszłość demokracji. Wybór tekstów*, Warszawa, Fundacja Aletheia, s. 13–37.
- Schmitter Philippe C., Lembruch Gerhard. 1979. *Trends Toward Corporatist Intermediation*, London, SAGE.
- Schram Carl, Litan Robert. 2006. *Capital Ideas*, „The American Interests”, II/1, 58–65.
- Scott John. 2006. *Władza*. Tłum. S. Królak, Warszawa, Wydawnictwo Sic!.
- Seers Dudley, Vaitsos Constantine. 1980. *Integration and Unequal Development: The Experience of the EEC*, New York, St Martin's Press.
- Sengupta Arjun. 1999. *Financial Management of Globalization of Developing Countries*, „Occasional Papers”, New York, UNDP (Human Development Report Office).
- Sennet Richard. 2012. *Szacunek w świecie nierówności*. Tłum. Jan Dzierzgowski, Warszawa, Muza SA.
- Shonfield Andrew. 1965. *Modern Capitalism*, New York, Oxford University Press.
- Siewierski Jacenty. 2006. *Restrukturyzacja górnictwa węgla kamiennego. Rynkowa niespodzianka*, w: Leszek Gilejko, *Aktorzy restrukturyzacji*, Warszawa, Szkoła Główna Handlowa, s. 69–103.
- Silver Beverly J. 2009. *Globalny proletariat. Ruchy pracownicze i globalizacja po 1870 r.* Tłum. M. Starnawski, Warszawa, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
- Silverman David. 2009. *Prowadzenie badań jakościowych*. Tłum. J. Ostrowska, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Simonazzi Annamaria, Ginzburg Andrea, Nocella Gianluigi. 2013. *Economic relations between Germany and southern Europe*. „Cambridge Journal of Economics”, 37, 653–675.
- Skąpska Grażyna (red.). 2002. *Buddenbrookowie czy piraci. Polscy przedsiębiorcy okresu głębokich przemian*, Kraków, Universitas.
- Sklair Leslie. 2003. *The Transnational Capitalist Class*, Malden, Blackwell Publisher.
- Skocpol Theda, Amenta Edwin. 1985. *Did Capitalist Shape Social Security*, „American Sociological Review”, 50/4, 572–578.
- Skórzyński Jan Hunt (red.). 2003. *System Rywina czyli druga strona III Rzeczypospolitej*, Warszawa, Świat Książki – „Rzeczpospolita”.
- Słojewska Anna. 2013. *Polska spada w unijnym ranking innowacyjności*. „Rzeczpospolita”, 26 marca.
- Słomczyński Kazimierz M., Janicka Krystyna, Tomescu-Dubrow Irina. 2010. *Struktura społeczeństwa polskiego: zmiany w latach 1978–2008*, w: Witold Morawski (red.). *Moderнизacja Polski: struktury, agencje, instytucje*, Warszawa, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, s. 552–583.
- Słowiński Przemysław. 2009. *Słynne fortuny III RP*. Katowice, Videograf.
- Smart Barry. 1998. *Postmodernizm*. Tłum. M. Wasilewski, Poznań, Zysk i S-ka.
- Smolar Aleksander, Cichoński Marek, Sikorski Radosław, Świeboda Paweł, *Wobec Europy i kryzysu*. 2012. *Debata*, Warszawa, Fundacja im. Stefana Batorego, 10 stycznia.

- So Alvin Y. 1990. *Social Change and Development. Modernization, Dependency, and World-System Theories*, London, Sage Publications.
- Sobiech Robert. 2011. *Budowanie pozytywnego wizerunku administracji publicznej. Doświadczenia krajów członkowskich UE*. 2011. „Przegląd Służby Cywilnej”, 6 (15), listopad-grudzień, s. 12–14.
- „Socio-Economic Review”. 2012. Numer specjalny poświęcony CSR w perspektywie teorii instytucjonalnej.
- Solarz Jan K. 1999. *Źródła dokapitalizowania inwestycji kredytowych a kierunki przekształceń polskiego sektora bankowego*, w: Władysław L. Jaworski (red.). *Banki polskie u progu XXI wieku*, Warszawa, Poltext, s. 121–143.
- Sorokin Pitirim A. 2009. *Ruchliwość społeczna*. Tłum. J. Słomczyńska, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN.
- Sosnowska Anna. 1997. *Tu, tam – pomieszanie*. „Studia Socjologiczne”, 4, 61–85.
- Sosnowska Anna. 1998. *Teorie zmiany i rozwoju społecznego a zmiany w Europie Wschodniej. O potrzebie perspektywy globalnej*. „Kultura i Społeczeństwo”, 42/1, 61–72.
- Sosnowska Anna. 2004. *Zrozumieć zacofanie. Spory historyków o Europę Wschodnią (1947–1994)*, Warszawa, Wydawnictwo Trio.
- Społeczny wizerunek służby cywilnej. Raport podsumowujący w ramach projektu Strategia zarządzania Zasobami Ludzkimi w Służbie Cywilnej*. 2012. „Przegląd Służby Cywilnej”, 1(16), styczeń–luty, s. 43–46.
- Społeczny wizerunek służby cywilnej. Raport z badania jakościowego – obywatele. Raport podsumowujący w ramach projektu Strategia Zarządzania Zasobami Ludzkimi w Służbie Cywilnej*. 2012. „Przegląd Służby Cywilnej”, 1(16), styczeń–luty, 43–46.
- Sroka Jacek. 2004. *Polityka organizacji pracodawców i przedsiębiorców*, Wrocław, Uniwersytet Jagielloński.
- Staniłko Jan Filip, Koryś Piotr. 2012. *Polskie banki dla Polaków*, www.rp.pl/artykuł/257026.html?print=tak&p=0
- Staniszki Jadwiga. 1988. *Ontologia socjalizmu*, Warszawa, Krag.
- Staniszki Jadwiga. 1989. *Ontologia socjalizmu*, Warszawa, Krytyka.
- Staniszki Jadwiga. 1991. *The Dynamics of the Breakthrough in Eastern Europe: The Polish Experience*. Tłum. Ch. A. Kisiel, Berkeley, California, University of California Press.
- Staniszki Jadwiga. 1994. *W poszukiwaniu paradygmatu transformacji. Wprowadzenie*, w: Jadwiga Staniszki (red.). *W poszukiwaniu paradygmatu transformacji*, Warszawa, ISP PAN.
- Staniszki Jadwiga. 2001. *Postkomunizm. Próba opisu*, Gdańsk, Słowo/obraz terytoria.
- Staniszki Jadwiga. 2003. *Władza globalizacji*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Staniszki Jadwiga. 2005. *Szanse Polski. Nasze możliwości rozwoju w obecnym świecie (Jadwiga Staniszki w rozmowie Andrzeja Zybawy)*, Komorów k. Warszawy, Rectus.
- Staniszki Jadwiga. 2006. *O władzy i bezsilności*, Kraków, Wydawnictwo Literackie.
- Starczewska-Krzysztofek Małgorzata. 2011. *Słabe i mocne strony mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*. Raport, Warszawa, Lewiatan.
- Stark David, Bruszt Laszlo. 1998. *Postsocialist Pathways. Transforming Politics and Property in East Central Europe*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Stark David. 1992. *Od systemowej tożsamości do organizacyjnej różnorodności*. „Studia Socjologiczne”, 3–4, 52–63.
- Stark David. 1996. *Recombinant Property in East European Capitalism*, „American Journal of Sociology”, 101, 993–1027.

- Stiglitz Joseph E. 1992. *Economics*, New York, W.W. Norton & Co Inc.
- Stiglitz Joseph E. 2004. *Globalizacja*. Tłum. H. Simbierowicz, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stiglitz Joseph E. 2006. *Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata*. Tłum. H. Simbierowicz, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stiglitz Joseph E. 2013. *Kto drukuje ten żyje*. Rozmowy J. Żakowskiego. „Polityka”, 31 lipca–6 sierpnia.
- Stonehouse George, Jim Hamill, David Campbell, Tony Purdie. 2001. *Globalizacja. Strategia i zarządzanie*, Warszawa, Wydawnictwo Felberg.
- Strzemieczny Jacek. 2012. *Testocentryzm w edukacji – co w zamian?*, w: *Jaka przyszłość polskiej edukacji? Kongres Obywatelski VII*, Gdańsk, Instytut Bdań nad Gospodarką Rynkową, s. 25–38.
- Sulejewicz Aleksander. 2010. *Jakość otoczenia biznesu*, w: Marzena Weresa (red. nauk.). *Polska. Raport o konkurencyjności 2010. Klastry przemysłowe a przewagi konkurencyjne*, Warszawa, Szkoła Główna Handlowa, s. 227–238.
- Surdykowska Stanisława T. 1997. *Prywatyzacja*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Świeboda Paweł, Stokes Bruce. 2012. *The Case for Renewing Transatlantic Capitalism*, Warszawa, demosEuropa – Centrum Strategii Europejskiej, marzec.
- Święcicki Ignacy. 2012. *Wewnętrzne nierównowagi i reformy gospodarcze w UE. Wnioski z przemian w państwach członkowskich*, Warszawa, demosEuropa – Centrum Strategii Europejskiej, listopad.
- Syska Michał, Goban-Klaus Tomasz, Piontek Dorota, Antoszewski Andrzej, Pacześniak, Anna, Beylin Marek, Kurkiewicz Roman, Pawelska Agnieszka. 2011. *Media, populizm, demokracja. Zapis konferencji z dnia 5 listopada 2011 roku*, Wrocław Ośrodek Myśli Społecznej im. Fryderyka Lassalle'a,
- Szacki Jerzy. 1994. *Liberalizm po komunizmie*, Kraków, Znak.
- Szafranec Krystyna. 2011. *Młodzi 2011*, Warszawa, KPRM.
- Szałamach Paweł. 2009. *IV Rzeczpospolita pierwsza odłona. Dlaczego się nie udało, co trzeba zrobić*, Poznań, Zysk i Spółka.
- Szambelańczyk Jan (red.). 2009. *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, Warszawa, Związek Banków Polskich.
- Szambelańczyk Jan. 2009. *Kapitał społeczny jako warunek stabilności systemu bankowego*, w: Jan Szambelańczyk (red.). *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, Warszawa, Związek Banków Polskich, s. 97–106.
- Szczepański Marek S. 1989. *Modernizacja, rozwój zależny, rozwój endogeny. Socjologiczne studium teorii rozwoju społecznego*, Katowice, Uniwersytet Śląski.
- Szczepański Marek S. 1992. *Pokusy nowoczesności. Polskie dylematy rozwojowe*, Kraków–Katowice, Amp.
- Szczepański Marek S. 2006. *Ani Elizjum, ani Hades. Piętnastolecie polskiej transformacji w perspektywie socjologicznych teorii zmiany*, w: J. Wasilewski (red.). *Współczesne społeczeństwo polskie*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Szczepański Marek S. 2006. *Ani Elizjum, ani Hades. Piętnastolecie polskiej transformacji w perspektywie socjologicznych teorii zmiany*, w: Jacek Wasilewski (red.). *Współczesne społeczeństwo polskie. Dynamika zmian*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 13–46.
- Szelągowska Anna. 2004. *Kapitał zagraniczny w polskich bankach*, Warszawa, Poltext.

- Szelenyi Ivan, Treiman Donald, Wnuk-Lipiński Edmund (red.). 1995. *Elity w Polsce, w Rosji i na Węgrzech. Wymiana czy reprodukcja?*, Warszawa, ISP PAN.
- Szelenyi Ivan, Wilk Katarzyna. 2010. *Institutional Transformation in European Post-Communist Regimes*, w: Gleen Morgan, John Campbell, Colin Crouch, Ove Kay Pedersen, Richard Whitley (eds.). *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, Oxford, Oxford University Press, s. 565–585.
- Szelenyi Ivan. 2003. *Wstęp. Bieda a nierówności płci i podziały etniczne w społeczeństwach postkomunistycznych*, w: Ivan Szelenyi (red.). *Bieda a nierówności płci i podziały etniczne w społeczeństwach postkomunistycznych*. Tłum. J., B. Szklarscy, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN, s. 8–15.
- Sześciło Dawid, Cześniak Mikołaj, Markowski Grzegorz. 2013. *Obywatele i wybory. Raport*, Warszawa, Fundacja im. Stefana Batorego.
- Szklarski Bohdan. 2012. *Przywództwo polityczne a jakość polskiej demokracji*, w: Bogdan W. Mach (red. nauk.). *Jakość naszej demokracji. Społeczno-kulturowe podstawy polskiego życia publicznego*, Warszawa, Instytut Studiów Politycznych PAN, Collegium Civitas, s. 107–137.
- Szlajfer Henryk (red.). 1992. *Europa Środkowowschodnia i Ameryka Południowa 1918–1939. Szkice o nacjonalizmie ekonomicznym*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szlajfer Henryk. 2005. *Droga na skróty: nacjonalizm gospodarczy w Ameryce Łacińskiej i Europie Środkowo-Wschodniej w epoce pierwszej globalizacji: kategorie, analiza, kontekst porównawczy*, Warszawa, ISP PAN.
- Sztander-Sztanderska Urszula (red.). 2010. *Kwalifikacje dla potrzeb pracodawców. Raport współfinansowany przez Unię Europejską w Ramach Europejskiego Funduszu Społecznego*, Warszawa, Lewiatan.
- Sztompka Piotr (red.). 1999. *Imponderabilia wielkiej zmiany*, Warszawa–Kraków, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sztompka Piotr. 1993. *The Sociology of Social Change*, Oxford, Blackwell.
- Sztompka Piotr. 1999. *Stawianie się społeczeństwa: pomiędzy strukturą a zmianą*, w: Joanna Kurczewska (red.), *Zmiana społeczna. Teoria i doświadczenie polskie*, Warszawa, IFiS PAN, s. 41–45.
- Sztompka Piotr. 2005. *Socjologia zmian społecznych*, Kraków, Znak.
- Sztompka Piotr. 2007. *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Kraków, Znak.
- Tarkowska Elżbieta. 2006. *Ubóstwo i wykluczenie społeczne. Koncepcje i polskie problemy*, w: Jacek Wasilewski (red.). *Współczesne społeczeństwo polskie: dynamika zmian*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 319 – 365.
- Tarkowski Jacek. 1994. *Patroni i klienci*. Tom 2, Warszawa, ISP PAN.
- Tarnawa Anna, Zadura-Lichota Paulina (red.). 2012. *Raport o stanie sektora małych średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, Warszawa, PARP.
- Tendera-Właszczuk Helena. 2005. *Wyniki negocjacji akcesyjnych nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Kraków, Oficyna Ekonomiczna.
- Thelen Kathleen, Steinmo Sven. 1992. *Historical Institutionalism in Comparative Politics*, w: S. Steinmo, K. Thelen, F. Longstreth (edc.). *Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Analysis*, New York, Cambridge University Press, s. 1–32.
- Thompson, John B. 2006. *Media i nowoczesność. Społeczna teoria mediów*. Tłum. I. Mielnik, Wrocław, Wydawnictwo Astrum.

- Todd Emmanuel. 2003. *Schyłek Imperium. Rozważania o rozkładzie systemu amerykańskiego*. Tłum. A. Szeptycki, K. Mączyńska, Warszawa, Wydawnictwo Akademickie Dialog.
- Tomala Karin. 2001. *Chiny. Przemiany państwa i społeczeństwa w okresie reform 1978–2000*, Warszawa, ISP PAN.
- Tomaszewski Jerzy, Landau Zbigniew. 2005. *Polska w Europie i świecie 1918–1939*, Warszawa, Trio.
- Topolski Jerzy. 1984. *Metodologia historii*, Warszawa, PWN.
- Touraine Alain. 2011. *Mysleć inaczej*. Tłum. M. Byliniak, Warszawa, PIW.
- „Transnational Corporation”. 2001. Numer specjalny, 10/3, December.
- Trzeciak Sergiusz. 2010. *Gra o Europę. Negocjacje akcesyjne Polski z Unią Europejską*, Warszawa, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych.
- Tsoukalis Loukas. 1998. *Nowa ekonomia europejska*, Łódź, Instytut Europejski.
- Tullock Gordon. 1967. *The Welfare Cost of Tariffs, Monopolies, and Theft*, „Western Economic Journal”, 5, 224–232.
- UNCTAD’s World Investment Prospects Survey 2010–2012. UNCTAD, www.unctad.org/en/Docs/diaeia20104_en.pdf.
- UNDP. 2003. *Human Development Report 2003*, New York–Oxford, UNDP.
- Van der Walt Johan. 2010. *Entrepreneurship and the Varieties of Capitalism Paradigm*, „Working Paper”, 18 lutego, George Mason University, www.mercatus.org/publication/entrepreneurship-and-varieties-capitalism.
- Veron Nicolas. 2011. *Globalne władze finansowe muszą zauważyć kraje wschodzące*, w: „Dziennik. Gazeta Prawna”.
- Vitols Sigurt. 2010. *The European Participation Index (EPI). A Tool for Cross-National Quantitative Comparison. Background paper*, The European Trade Union Institute (ETUI), www.worker-participation.eu/About-WP/European-Participation-Index-EPI.
- Vliegennhart Arjan. 2010. *Bringing dependency back in : the economic crisis in post-socialist Europe and the continued relevance of dependent development*, „Historical Social Research”, 35/2 (132), 242–265.
- Waldron Arthur. 2009. *China in Africa*, Washington, DC, The Jameston Foundation.
- Wallace Hellen 2005. *Exercising Power and Influence in the European Union: The Role of Members States*, w: S. Bumer, Ch. Lequesne (eds.). *The Member States of the European Union*. Oxford: Oxford University Press.
- Wallerstein Immanuel M. 2008. *Utopistyka. Alternatywy historyczne dla XXI wieku*. Tłum. I. Czyż, Poznań, Oficyna Bractwa Trojka.
- Wallerstein Immanuel. 2003. *The Decline of American Power. The U.S. in a Chaotic World*, New York, The New Press.
- Ward Hugh. 2006. *Teoria racjonalnego wyboru*, w: David Marsh, Gerry Stoker (red.). *Teorie i metody w naukach politycznych*. Tłum. J. Tegnerowicz, Kraków, Uniwersytet Jagielloński, s. 63–88.
- Warzecha Łukasz. 2007. *Strefa zdekomunizowana. Wywiad-rzeka z Radkiem Sikorskim*. Warszawa, A.M.F. Plus Group.
- Wasilewski Jacek, Wesołowski Włodzimierz (red.). 1992. *Początki parlamentarnej elity. Posłowie Kontraktowego Sejmu*, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN.
- Wasilewski Jacek, Wnuk-Lipiński Edmund. 1995. *Polska: kręta droga od elity komunistycznej do postsolidarnościowej*, w: Ivan Szelenyi, Don Treiman, Edmund Wnuk-Lipiński,

- Elity w Polsce, w Rosji i na Węgrzech. Wymiana czy reprodukcja*, Warszawa, Instytut Studiów Politycznych PAN, s. 59–84.
- Wasilewski Jacek. 1999. *Socjologiczny portret polskiej elity potransformacyjnej*, w: Jacek Wasilewski (red.). *Elita polityczna 1998*, ISP PAN, s. 23–44.
- Wasilewski Jacek. 2000. *Normatywna integracja polskiej elity potransformacyjnej*, w: Henryk Domański, Antonina Ostrowska, Andrzej Rychard (red.). *Jak żyją Polacy*, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN, s. 71–100.
- Wasilewski Jacek. 2004. *Elitystyczne wyjaśnienia wschodnioeuropejskich demokracji*, w: Radosław Markowski (red.). *Populizm a demokracja*, Warszawa, s. 69–94.
- Wasilewski Jacek. 2006. *Formowanie się nowej struktury społecznej*, w: Jacek Wasilewski (red.). *Współczesne społeczeństwo polskie. Dynamika zmian*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 47–102.
- Wawrzyniak Bogdan (red. nauk.). 2002. *Polskie grupy kapitałowe. Perspektywa Europejska*, Warszawa, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego.
- Weber Beat, Schmitz Stefan W. 2011. *Varieties of helping capitalism: politico-economic determinants of bank rescue packages in the UE during the recent crisis*. „Socio-Economic Review”, 9/4, 638–669.
- Weber Max. 2002. *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*. Tłum. D. Lachowska, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wedel Janine R. 2001. *Collision and Collusion. The Strange Case of Western Aid to Eastern Europe*, New York, Palgrave.
- Weiss Linda. 2010. *The State in the Economy: Neoliberal or Neoactivist?*, w: Gleen Morgan, John Campbell, Colin Crouch, Ove Kay Pedersen, Richard Whitley (eds.), *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, Oxford, Oxford University Press, s. 183–209.
- Wendt Alexander. 2008. *Społeczna teoria stosunków międzynarodowych*. Tłum. W. Derczyński, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Weresa Marzena A. 2010. *Wybrane aspekty innowacyjności polskiej gospodarki w warunkach globalizacji*, w: Tadeusz Baczko (red. nauk.). *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2009 roku*, Warszawa, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, s. 36–39.
- Weresa Marzena A. (ed.). 2008. *Poland. Competitiveness Report 2008*, Warsaw, School of Economics, World Economy Research Institute.
- Weryński Piotr. 2010. *Wzory uczestnictwa obywatelskiego Polaków*, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN.
- Wesołowski Włodzimierz, Słomczyński M. Kazimierz, Dubrow Joshua Kjerulf (red.). 2010. *National and European? Polish Political Elite in Comparative Perspective*, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN.
- Wesołowski Włodzimierz. 2007. *Evolution of the Polish economic elite since 1989*, w: David Lane, György Lengyel, Jochen Tholen (eds.), *Restructuring of the economic elites after state socialism: recruitment, institutions and attitudes*, Stuttgart, ibidem-Verlag, s. 45–66.
- Whitley Richard. 2010. „Varieties of Capitalism” Roundtable. „Business History Review”, 84, Winter, 637–674.
- Whitley Richard. 2010. *The Institutional Construction of Firms*, w: Gleen Morgan, John Campbell, Colin Crouch, Ove Kay Pedersen, Richard Whitley (eds.), *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, Oxford, Oxford University Press, s. 453–495.

- Wiatr Jerzy. 2006. *Europa pokomunistyczna: przemiany państw i społeczeństw po 1989 roku*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wiener Antje, Diez Thomas, eds. 2005. *European Integration Theory*, Oxford, Oxford University Press.
- Wierzbicki Andrzej. 1984. *Wschód-Zachód w koncepcjach dziejów Polski*, Warszawa, PIW.
- Wierzbicki Andrzej. 2009. *Europa w polskiej myśli historycznej i politycznej XIX i XX wieku*, Warszawa, Centrum Europejskie Natolin i Trio.
- Wierzbicki Zbigniew R. 2011a. *Nowe wyzwania*. „Bank”, wydanie specjalne, 112–115.
- Wierzbicki Zbigniew R. 2011. *Tendencje zmian*. „Bank”, wydanie specjalne, 118–120.
- Wilkin Jerzy, Nurzyńska. 2010. *Raport o stanie wsi. Polska Wieś 2010*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wilkin Jerzy. 1995. *Jaki kapitalizm, jaka Polska*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Williamson John. 1990. *What Washington Means by Policy Reform*, w: John Williamson (ed.). *Latin American Adjustment: How Much Has Happend?*, Washington, Peterson Institute for International Economics, s. 7–38.
- Williamson Oliver E. 1998. *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Willis Katie. 2005. *Theories and Practices of Development*, London, Routledge.
- Wilson Jeanne. 2007. *China's Transformation towards Capitalism*, w: David Lane, Martin R. Myant (eds.). *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, New York, Palgrave Macmillan, s. 239–257.
- Winiecki Jan. 2007. *Dlaczego inne kraje nas przeganiają*, Warszawa, Wolters Kluwer Polska.
- Wiśniewska Maria, Wawrzewska Bożena. 2003. *Sceny z życia bankowego*, Warszawa, Prószyński i S-ka.
- Wiśniewski Jakub (red.). 2008. *Cztery lata członkostwa Polski w UE*, Warszawa, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej.
- Wnuk-Lipiński Edmund, Bukowska Xymena. 2012. *Dwadzieścia lat polskiego społeczeństwa (nie)obywatelskiego?*, w: Bogdan W. Mach (red. nauk.). *Jakość naszej demokracji. Społeczno-kulturowe podstawy polskiego życia publicznego*, Warszawa, ISP PAN, Collegium Civitas, s. 37–80.
- Wnuk-Lipiński Edmund, Ziółkowski Marek (red.). 2001. *Pierwsza dekada niepodległości. Próba socjologicznej syntezy*, Warszawa, ISP PAN.
- Wnuk-Lipiński Edmund, Ziółkowski Marek. 2001. *Założenia teoretyczne*, w: Edmund Wnuk-Lipiński, Marek Ziółkowski (red.). *Pierwsza dekada niepodległości. Próba socjologicznej syntezy*, Warszawa, ISP PAN, s. 13–35.
- Wnuk-Lipiński Edmund. 1989–1990. *Opinia w sprawie prywatyzacji gospodarki narodowej*, w: *Z archiwów OKP. Ekspertyzy zespołu doradców socjologicznych Obywatelskiego Klubu Parlamentarnego*, Warszawa, PWN, s. 39.
- Wnuk-Lipiński Edmund. 1996. *Demokratyczna rekonstrukcja. Z socjologii radykalnej zmiany społecznej*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wnuk-Lipiński Edmund. 2003. *Granice wolności. Pamiętnik polskiej transformacji*, Warszawa, Collegium Civitas Press.
- Wnuk-Lipiński Edmund. 2004. *Świat międzyepoki. Globalizacja, demokracja, państwo narodowe*. Kraków, Znak, ISP PAN.
- Wojnicka Elżbieta. 2004. *System innowacyjny Polski. Z perspektywy przedsiębiorstw*, Gdańsk, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.

- Wójtowicz Grzegorz, Wójtowicz Anna. 2009. *Dlaczego jesteśmy bogaci?* Warszawa, CeDeWu.
- Wojtyna Andrzej. 2005. *Alternatywne modele kapitalizmu*, w: Stanisław Lis (red.). *Dylematy wyboru modelu rozwoju gospodarczego Polski*, Kraków, Akademia Ekonomiczna, s. 83–107.
- Woreta Robert, Sankowski Radosław, Sepielak Przemysław. 2010. *Źródła nastawienia akcji kredytowej w warunkach integracji walutowej*, Warszawa, Komisja Nadzoru Finansowego, wrzesień.
- World Bank. 1993. *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy*, New York.
- World Bank. 2002. *Building institutions for Markets. World Development Report*, New York, Oxford University Press.
- World Bank. 2008. *Unleashing Prosperity. Productivity Growth in Eastern Europe and the Former Soviet Union*, Washington, D.C.
- Woś Rafał. 2012. *Polska awansuje w rankingu Doing Business 2013 dzięki lobbingsowi*, forsal.pl/artykuly/656497,polska_awansuje_w_rankingu_doing_business_2013_dzieki_lobbingowi.html, 23 października.
- Wratny Jerzy. 2010. *Partycypacyjne rachuby rady pracowników po kilku latach działania*. „Dialog”, 3(26), 27–32.
- Wratny Jerzy. 2012. *Związki zawodowe i organizacje pracodawców a procedury stanowienia prawa*. „Dialog”, 3(26), 31–35.
- Wysokińska Zofia. 2001. *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wziątek-Kubiak Anna. 2003. *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, Warszawa, Dom Wydawniczy Bellona.
- Zahorska Marta, Walczak Dominika. 2005. *Polski system edukacyjny a rynki pracy w Unii Europejskiej*. „Analizy i Opinie”, 51.
- Zakaria Fareed. 2004. *The Future of Freedom. Illiberal Democracy at Home and Abroad*, New York, W. W. Norton & Company.
- Zakaria Fareed. 2008. *The Post-American World And the Rise of the Rest*, London, Penguin Books.
- Zalega Krzysztof. 2003. *Systemy Corporate Governance a efektywność zarządzania spółką kapitałową*, Warszawa, Szkoła Główna Handlowa.
- Zarycki Tomasz. 2005. *Dylematy polskich elit jako dylematy uniwersalne*, w: *Jakie elity są potrzebne Polsce?*, Gdańsk, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, s. 51–65.
- Zarycki Tomasz. 2007. *Interdyscyplinarny model stosunków centro-peryferyjnych. Propozycje teoretyczne*. „Studia Regionalne i Lokalne”, 27, 5–26.
- Zarycki Tomasz. 2009. *Peryferie. Nowe ujęcia zależności centro-peryferyjnych*. Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Zatoński Witold A. (red.). 2011. *Wyrównywanie różnic w zdrowiu między krajami Unii Europejskiej*, Warszawa, Komisja Europejska i MNiSzW.
- Ząbkowicz Anna. 2001. *Instytucje i wzrost gospodarki w Chile. Neoliberalizm i sztuka kompromisu*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zbieranek Piotr. 2012. *Edukacja na rozdrożu. Jak będzie wyglądać polska edukacja w 2030 roku?*, w: *Jaka przyszłość polskiej edukacji? W poszukiwaniu legitymizacji szkoły przyszłości*, Gdańsk, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, s. 17–23.
- Zielińska Maria, Papiór Elżbieta. 2003. *Studia zaoczne – szansą czy zagrożeniem dla edukacji? Przykład zielonogórskiej socjologii*, w: Krystyna Szafraniec, Włodzimierz Win-

- clawski (red.). *Socjologia w szkołach wyższych w Polsce. Kształcenie socjologów i nauczanie socjologii po 1989 r.*, Toruń, Wydawnictwa Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, s. 221–247.
- Zieliński Robert. 2012. *E-afera*. „Tygodnik Powszechny”, 8 maja.
- Zielonka Jan. 2006. *Europe as Empire. The Nature of the Enlarged European Union*. Oxford, Oxford University Press.
- Zielonka Jan. 2007. *Europa jako imperium. Nowe spojrzenie na Unię Europejską*. Tłum. A. Maziarska, J. Maziarski. Warszawa, PISM.
- Zięba Ryszard. 2010. *Główne kierunki polityki zagranicznej Polski po zimnej wojnie*, Warszawa, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Ziółkowski Marek. 1999. *O imitacyjnej modernizacji społeczeństwa polskiego*, w: Piotr Sztompka (red.). *Imponderabilia okresu wielkiej zmiany*, Kraków, Wydawnictwo Naukowe PAN, s. 38–64
- Zmiany w systemie ubezpieczeń społecznych*. 2011. Druk sejmowy nr 3946, Warszawa, Biuro Analiz Sejmowych.
- Zorska Anna. 2002. *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zorska Anna. 2007. *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Zubek Radosław, Klüver Heike, Matczak Marcin, Zalasiński Tomasz. 2012. *Barometr Legislacyjny. Analiza przyczyn braku terminowości w realizacji rządowych planów legislacyjnych w latach 2008–2011*, Warszawa, Ernst & Young.
- Zybała Andrzej. 2012. *Polityki publiczne. Doświadczenia w tworzeniu i wykonywaniu programów publicznych w Polsce i w innych krajach*, Warszawa, KSAP.
- Żarnowski Janusz. 1999. *Polska 1918–1939. Praca–technika–społeczeństwo*, Warszawa, Książka i Wiedza.
- Żółciak Tomasz, Szczepaniuk Maciej. 2012. *(Nie)przejezdne drogi na Euro 2012, czyli mknąc 70 km/h po autostradzie*. „Dziennik. Gazeta Prawna”, 25 stycznia.
- Żuk Piotr (red. nauk.). 2010. *Podziały klasowe i nierówności społeczne* Warszawa, Oficyna Naukowa.
- Żukowski Tomasz. 2005. *Potęga tożsamości*, w: *System wartości i norm społecznych podstawą rozwoju Polski*, Gdańsk, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, s. 74–96.
- Żuławska Urszula. 2007. *Finansowanie wzrostu gospodarczego*, w: Ryszard Piasecki (red. nauk.). *Ekonomia rozwoju*, Warszawa, PTE, s. 90–105.
- www.geert-hofstede.com/poland.html
- www.mrr.gov.pl/rozwoj_regionalny/polityka_rozwoju/system_zarzadzania_rozwojem/strony/system_zarzadzania_rozwojem.aspx
- www.niepokorni2012.pl
- www.pid.org.pl
- www.sprawynauki.edu.pl/index.php?view=article&catid=306&id=2089%3Apolska-w-perspektywie-2050&format=pdf&option=com_content&Itemid=30

Indeks osób

- Adamkiewicz Maciej 248
Adamkiewicz Małgorzata 248
Agh Atilla 183
Albert Michel 23, 39, 40, 68, 84, 91, 118
Amable Bruno 68, 86, 87, 116, 118, 121
Amin Samir 78
Anderson Perry 122
Antoszewski Andrzej 277
Aslund Anders 255
- Baka Władysław 145
Balcerowicz Leszek 32, 93, 108, 139, 140, 144,
148, 275, 307, 405, 426, 427, 429
Balibar Etienne 95
Balzac Honoré de 329
Baran Paul 78
Bauman Zygmunt 163, 164
Beck Ulrich 33, 225, 226, 236, 342
Beethem David 178
Bell Daniel 25, 73
Berend Ivan T. 101, 122
Berger Peter L. 81
Berger Suzanne 41
Bergesen Albert 79
Berlusconi Silvio 224
Bjerke Bjorn 34
Bluhm Katharina 13
Bogucka Maria 129
Bohle Dorothee 108, 141, 173, 174, 180, 206,
333
- Boni Michał 117, 273, 286, 353, 371
Borzel Tanja A. 189, 191, 193
Bourdieu Pierre 95, 101, 170
Boyer Robert 68
Braudel Fernand 79, 122
Brenner Robert 122
Broz-Tito Josif 109
Brus Włodzimierz 141
Bruszt László 94, 215
Bryant Christopher 137
Brzeziński Zbigniew 23
Buckley Adrian 359
Budzanowski Mikołaj 288
Bukowski Andrzej 373
Buomberger Thomas 262
Bush George W. 140
- Campbell John L. 68
Caporaso James 188
Cardoso Fernando H. 78
Casanova Pablo G. 78
Castells Manuel 73, 164
Clinton Bill 37
Commons John R. 43
Crouch Colin 68
Crozier Michel 252
Czarczasty Jan 321, 322
- Dahrendorf Ralph 95
De Soto Hernando 262

- Delors Jacques 59
 Dembinski Paul H. 38, 267
 Dickens Charles 329
 Diez Thomas 182
 Dobrosław 312
 Doliwa-Klepacki Zbigniew M. 24
 Domański Henryk 11, 134, 155, 169
 Dorn Ludwik 166
 Downs Anthony 44
 Drahokoupil Jan 161, 164
 Drucker Peter F. 25
 Dubrow Joshua Kjerulf 164
 Durkheim Emil 43, 81
- Eichengreen Barry 75
 Eisenstadt Shmul N. 32, 33
 Erhard Ludwig 275
 Eriksen Thomas Hylland 28
 Erikson Robert 169
 Esping-Andersen Gøsta 39, 40, 68, 84, 118, 155
 Etzioni Amitai 68
 Eucken Walter 275
- Falandysz Lech 277
 Federowicz Michał 14, 119, 169, 311
 Ferguson Niall 35, 38
 Fibak Wojciech 432
 Fico Robert 195
 Florida Richard 88, 362
 Frank Andre Gunder 78
 Friedman Milton 23, 126, 210, 411
 Friedman Thomas 75
 Fukuyama Francis 22, 209
 Furtado Celso Monteiro 78
- Gadomski Witold 147
 Gadowska Kaja 212, 251
 Gardawski Juliusz 12, 140, 141, 311, 321
 Gates Bill 26
 Giddens Anthony 33, 81
 Gierek Edward 131, 132, 135, 165, 275
 Gilpin Robert 23
 Gingerich Daniel W. 62, 63, 85, 278
 Goldthorpe John Harry 169, 170
 Gomułka Stanisław 93, 141
- Gomułka Władysław 275
 Góra Marek 269
 Gorbaczow Michaił 82, 139
 Gorynia Marian 223, 359
 Grabski Stanisław 130
 Gray John 33
 Greskovits Béla 108, 141, 173, 174, 180, 206, 333
 Grootings Peter 349
 Grosse Tomasz G. 28, 188, 363
 Gudzowaty Aleksander 246
- Halizak Edward 29
 Hall Peter A. 40, 41, 42, 49, 54, 60, 61, 62, 64, 68, 71, 72, 74, 85, 86, 87, 90, 98, 109, 112, 116, 121, 279, 312, 322, 326
 Hampden-Turner Charles 34
 Hankiss Elmer 94
 Hassner Pierre 102
 Hausner Jerzy 173, 210, 211, 373
 Havel Václav 158, 159
 Herbut Ryszard 277
 Hilferding Rudolf 78
 Hofstede Geert Jan 322
 Hollande François 198
 Holzer Jan 96
 Hübner Danuta 404
 Humphrey Caroline 96
 Huntington Samuel P. 22, 24, 25, 196
- Iankova Elena A. 119
 Ingham Geoffrey 208
 Izydorzycz Anna 81
- Jackson Gregory 68
 Jakóbiak Witold 277
 Jałowiecki Bohdan 402
 Janki Béla 14
 Jarosz Maria 11, 170, 212, 217, 251, 311, 404
 Jaruzelski Wojciech 275
 Jaworski Władysław L. 302
 Jedlicki Jerzy 129
 Jelonek Adam W. 79, 205
 Judt Tony 127
- Kabaj Mieczysław 346
 Kaczyński Jarosław 195

- Kaczyński Lech 215, 287, 389
 Kádár János 142
 Kaelble Harmut 133
 Karol Wielki 127
 Kasiewicz Stanisław 302, 308, 373
 Katzenstein Peter J. 41, 81
 Kaufmann Daniel 220
 Kawalec Stefan 300, 305
 Kindleberger Charles P. 23
 King Lawrence P. 104, 105, 113, 119, 120, 121,
 140, 153, 154, 155, 156, 158, 160, 176, 183,
 207, 215, 220, 256, 279, 289
 Kizwalter Tomasz 129
 Klaus Václav 95, 195, 332
 Klebaniuk Jarosław 169
 Kleiber Michał 286
 Kochanowicz Jacek 267, 270
 Kohli Atul 167
 Kojder Andrzej 176
 Kolarska-Bobińska Lena 94
 Kołodko Grzegorz W. 142
 Kołodziejczyk Ryszard 129
 Komorowski Zbigniew 248
 Kopińska Grażyna 11
 Kornai János 93, 132, 141, 152, 274
 Kowalewska Anna 248
 Kowalik Tadeusz 32, 77, 93, 141
 Kozarzewski Piotr 311
 Kozek Wiesława 175, 311, 326
 Koźmiński Andrzej K. 24
 Koźmiński Jerzy 24
 Kratochwil Friedrich 81
 Krauze Ryszard 246
 Krugman Paul R. 29, 41, 59
 Kula Marcin 122, 129
 Kułakowski Jan 332
 Kulawczuk Przemysław
 Kulczyk Jan 246
 Kurczewska Urszula 249
 Kuroń Jacek 174
 Kuźniar Roman 284
 Kwaśniewski Aleksander 253

 Landsberg Martin 78
 Lange Oskar 54
 Lash Scott 33

 Łaski Kazimierz 141
 Le Goff Jacques 33
 Legutko Piotr 312
 Lehmbuch Gerhard 41
 Lengyel György 14
 Lenin Włodzimierz Iljicz 38, 78
 Lepper Andrzej 276
 Lévi-Strauss Claude 137
 Lipiński Jacek A. 335
 Lis Krzysztof A. 315, 316
 Litan Robert 87, 239, 258
 Lockwood David 170
 Lushman Niklas 373

 Mach Bogdan W. 179
 MacMillan Harold 208
 Mączak Antoni 278
 Mair Peter 191
 Makowski Grzegorz 259
 Małowist Marian 122
 Malusi Wojciech 273
 Marks Karol 43, 125, 156, 170, 415
 Marody Mirosława 210, 211, 265, 267, 270
 Marshall Gordon 170
 Martens Bernd 14
 Matys Michał 246
 Mazowiecki Tadeusz 148, 275, 315
 Meny Yves 192
 Merkel Angela 203
 Metternich Klemens Lothar von 127
 Michałek Krzysztof 23
 Migranyan Andranik 94
 Mihm Stephen 23
 Mill John Stuart 54
 Miller Leszek 423
 Milošević Slobodan 28
 Moczar Mieczysław 135
 Moerel Hans 326
 Mokrzycki Edmund 123, 171, 175
 Myrdal Gunnar 137, 168, 203, 211, 397

 Nartowski Andrzej S. 310, 316
 Nawojczyk Maria 156
 Nölke Andreas 109, 121, 173, 279, 280, 282,
 294, 295, 296, 308, 312, 313, 317, 331, 345,
 347, 358, 364, 377

- North Douglass C. 95, 121, 279, 280, 294,
295, 296, 308, 312, 313, 317, 331, 345, 347,
358, 364, 377
Nye Joseph S., Jr. 141
- O'Donell Guillermo 94, 177
O'Neill Jim 36
Offe Claus 41, 95
Olsen Johan P. 140, 181
Olson Mancur 44, 183
Olszewska Solange 248
Olszewski Krzysztof 248
Orbán Viktor 162, 195, 307
Oręziak Leokadia 269
Osama bin Laden 82
Ost David 332
Owsiak Stanisław 269
- Pal Tamas 36
Pańków Włodzimierz 311, 323
Paunescu Mihai 326
Pedersen Ove K. 59
Peters Guy B. 43, 48
Petty William 54
Phelps Edmund 75
Pietraś Ziemowit J. 45
Pietraszkiewicz Krzysztof 12, 308, 406
Piore Michael 68
Pokropek Artur 155
Polanyi Karl 149, 174, 175
Polanyi Michael 375
Popowicz Krzysztof 185, 186
Porter Michael E. 60, 61, 271
Portocarero Lucienie 169
Prebisch Raul 78
Przybysz Dariusz 14
- Rakowski Mieczysław F. 145
Ranki György 122
Rawls John 171, 173, 386
Reagan Ronald 32, 40
Regini Marini 343
Reyes Victor Martinez 186
Reymont Stanisław 329
Ricardo David 54
Rokita Jan M. 166
- Rostow Walt 73
Roszkowski Wojciech 133
Roubini Nouriel 38
Różański Jerzy 223
Rupnik Jacques 190
Ruszkowski Paweł 311
Rychard Andrzej 11, 134
Rywin Lew 159
- Sachs Jeffrey D. 41, 93, 114, 191, 271
Saco Mari 68
Samsonowicz Henryk 129
Sarkozy Nicolas 76
Scharpf Fritz W. 41
Schendelen Rinus van 187
Schmidt Vivien A. 28, 86
Schmitter Philippe C. 94
Schneider Martin R. 326
Schoenberg Richard 79
Schram Carl 87, 239, 254
Sen Amartya 41, 76
Sengupta Arjun 28
Shonfield Andrew 49
Siewierski Jacenty 251
Sikorski Radosław 188, 198
Silverman David 125
Skąpska Grażyna 266
Słowiński Przemysław 246
Smith Adam 54, 73, 205
So Alvin Y. 25
Sobiech Robert 217
Solorz-Żak Zygmunt 244, 246
Sołowow Michał 244
Sombart Werner 43
Sorokin Pitirim A. 212
Soros George 41, 141
Soskice David 40, 41, 42, 49, 54, 60, 61, 62,
64, 68, 71, 72, 74, 85, 86, 87, 90, 98, 109,
112, 116, 121, 279, 312, 322, 326
Sosnowska Anna 155
Sroka Jacek 159
Staniłko Jan Filip 12
Staniszkis Jadwiga 103, 104, 231, 232, 250,
283, 297
Starak Jerzy 248
Stark David 68, 215

- Stepan Alfred C. 94
 Sterniczuk Henryk 315, 316
 Stiglitz Joseph E. 24, 37, 38, 41, 93, 141, 267
 Stonehouse George 24
 Streeck Wolfgang 68
 Surel Yves 192
 Swedborg Richard 68
 Sweezy Paul 78
 Szalamacha Paweł 166
 Szambelańczyk Jan 302
 Szczepański Jan 347
 Szczepański Marek S. 162
 Szelałowska Anna 302
 Szelenyi Ivan 104, 105, 113, 121, 153, 154, 155,
 156, 157, 158, 160, 176, 207, 215, 220, 256,
 289
 Sztanderska Urszula 352, 356
 Sztompka Piotr 25
 Szucs Jenő 122
 Szumlicz Tadeusz 269
 Szydło Marek 269
- Tendara-Właszczuk Helena 186
 Thatcher Margaret 23, 86, 144
 Thelen Kathleen 68
 Toffler Alvin 25
 Topolski Jerzy 122
 Touraine Alain 25, 33
 Trappman Vera 14
 Trichet Jean Claude 198
 Trocki Lew 136
 Trompenaars Fons 34
 Trzeciak Sergiusz 186
 Tsoukalis Loukas 28
 Tusk Donald 219, 286
 Tyszka Krzysztof 25
- Veblen Thorstein 43
 Vittols Sigurt 341
 Vliegthart Arjan 109, 121, 280, 282, 295,
 308, 312, 313, 317, 331, 345, 358, 364
- Wałęsa Lech 270, 276, 277
 Wallerstein Immanuel M. 79, 80, 101, 113,
 122, 132
 Ward Hugh 45
 Weber Max 43, 99, 156, 212, 216
 Wedel Janine R. 141, 163
 Wendt Alexander 81, 83
 Weryński Piotr 170
 Wesolowski Włodzimierz 126, 164, 245, 399
 Whitley Richard 60, 88, 89
 Wiatr Jerzy J. 94
 Wiener Antje 182
 Wierzbicki Andrzej 128
 Wiesenthal Helmut 329
 Wilk Katarzyna 176, 206
 Wilkin Jerzy 206
 Wiśniewska Maria 300
 Wojtyła Andrzej 120
 Woźniak-Starak Anna 248
 Wright Erik O. 68, 136, 169, 170
 Wyczański Andrzej 122
 Wysokińska Zofia 259
 Wziętek-Kubiak Anna 259
- Ząbkowicz Anna 244
 Zakaria Fareed 35
 Zalega Krzysztof 310
 Zarycki Tomasz 11, 101, 164
 Zatoński Witold A. 133, 162
 Zbieranek Piotr 356
 Zeitlin Jonathan 41, 68
 Zięba Ryszard 186
 Zielonka Jan 186, 191
 Zorska Anna 234
 Zybała Andrzej 11
 Zysman John 41
- Żuk Piotr 169
 Żukowski Tomasz 165

Contents

List of tables	9
Acknowledgements	11
Introduction	13
1. Varieties of Capitalism	21
1.1. Origin of the perspective.....	22
1.1.1 The vision of a global convergence of capitalism.....	22
1.1.2 New differentiations and the competitiveness of models of capitalism.....	28
1.2. Theoretical assumptions. Varieties of neo-institutionalism	42
1.2.1 Theories of rational choice and institutional economics.....	44
1.2.2 Historical institutionalism	46
1.2.3 Sociological institutionalism.....	48
1.3. Three conceptualisations of the transformation of capitalism	49
1.3.1 Approach focusing on activity of the state	49
1.3.2 Concentration on organisation of societal interests	50
1.3.3 Orientation toward the role of the enterprise	52
1.4. The main premises and themes of the varieties of capitalism school	54
1.4.1 Dichotomous typology of capitalism	54
1.4.2 The enterprise: the central point of the analysis	58
1.4.3 System of coordination and institutional complementarity	61
1.4.4 Role of national institutions	64
1.4.5 Political implications.....	67
1.5. Limitations, criticisms and fundamental controversies	71
1.5.1 Theoretical weaknesses	71
1.5.2 The neo-liberal perspective	73
1.5.3 The neo-Marxist approach.....	77
1.5.4 Constructivist criticism	81
1.5.5 Alternative conceptions of the diversity of capitalism.....	84
2. Varieties of capitalism in Central Europe.....	91
2.1. The varieties of capitalism school and systemic change.....	91
2.2. The region in comparative perspective	99
2.3. Poland in the typology of varieties of capitalism.....	111
2.4. The value and limitations of the approach	117

3. The Polish variant of capitalism	123
3.1. Determinants of the system	123
3.1.1. The inheritance from the past and the anachronism of state socialism.....	126
3.1.2. Neo-liberal modernisation as a choice of model of capitalism	139
3.1.3. The main actors of the changes and the quality of democracy	154
3.1.4. Membership of the European Union	180
3.1.5. The syndrome of the “soft state”. The fragmentary nature of reform.....	205
3.1.6. Internationalisation of the economy. Domination by foreign investors	222
3.1.7. New patterns of relations between politics and the economy.....	238
3.1.8. The context of the economy. Barriers to enterprise	257
3.2. The main institutions of the economy	274
3.2.1. Mechanisms of coordination. Dysfunctions and limitations to effectiveness	274
3.2.2. Financing investment. Reproduction of dependent development?.....	289
3.2.3. The early stage of development of corporate supervision.....	309
3.2.4. Collective labour relations. Erosion of workers’ representation	325
3.2.5. Education and vocational training. Lack of adaptation to the needs of the labour market.....	345
3.2.6. Transfer of innovation. The successes and limitations of imitation	359
Conclusion.....	381
Annexes.....	399
Methodological annexe.....	399
1. General characteristics of the research.....	399
2. The research problem and carrying out interviews	400
3. Criteria of choice of respondents	402
4. Profile of respondents.....	403
5. List of Respondents.....	403
6. The setting of in-depth interviews	406
Content related Annexe	409
1. In search of a new conception of the state	409
2. The role of foreign capital.....	414
3. Transnationalisation of management and ownership	429
4. Selective modernisation and new dependences	434
Bibliography	439
Index	475

Summary

In connection with the enlargement of the European Union the institutional Varieties of Capitalism (VoC) approach has been applied in research on Central and Eastern Europe. Researches have also appeared widening its application with respect to the Russian Federation, the countries of the Commonwealth of Independent States as well as China and Vietnam. At the same time as the broadening of the object of analysis, this perspective has undergone modification by reference to new versions of the theory of the world system and theories of dependence, justified by the low level of economic development of the countries researched, their large social and cultural diversity and variety of systems of government as well as differing ways of entering into the process of globalisation and divergent directions of systemic change.

To restrict the field of research to countries with development characteristics and historical heritage close to those of Poland, the book presented concentrates on comparison of the states of Central Europe and among those, mainly on the Visegrad Group. Poland (like other states of the Group) is considered with reference to contemporary varieties of capitalism with the aid of various classifications and typologies. The criteria of the level of economic and institutional development give in this field different characteristics depending on the theoretical orientation accepted. From the mainstream point of view, defining standards of development according to the criteria of international economic organizations, Poland is in the forefront of the “transition economies” or “emerging markets” with the not too distant possibility of moving into the category of “advanced economies”, for example in the form of membership of the eurozone.

In the terminology of the OECD Poland is among the “converging” countries, the most important manifestation of which is the decrease in the distance from the level of economic development of Western Europe begun in the 1990s, measured with indices of GDP per capita (from about 1/3 the EU average at the beginning of transformation to at present 2/3 in the enlarged Union). In a rival perspective, closer to that of the adherents of the Marxist tradition and the world-system perspective (and in some aspects also to that of advocates of the conservative version of modernisation) besides the level of economic development a state’s place in the international division of labour and political power is particularly significant.

In this interpretation, Central Europe even while enjoying economic success, has returned to the semi-peripheral role in the world capitalist system that it played before the Second World War. The new form of capitalism formed in the region has a character different from that of highly developed states. It can be defined as transnational capitalism in Central-Eastern Europe, as a foreign led economy or a dependent market economy, whose key structural aspect is domination by transnational corporations controlling financial services, the largest enterprises, trade and export. This model is characterised by low quality of public institutions, weakness of indigenous capital, marginalisation of workers' representation and low (in comparison with Western Europe) standards of working conditions with low costs of production making competition possible.

In turn the criterion of origin of the new institutional order, which compares various trajectories of post communist transformation, classifies Poland as a variant of the model of liberal capitalism "from without" initiated by political elites in accordance with the scenario of neo-liberal reform but, in view of the weakness of indigenous capital, transnational capital became the main motive force. Another approach to the genesis of capitalism in Poland uses the term "embedded neo-liberalism". This is characterised by a model of capitalism in which radical market reforms, as a result of the strong position of trades unions and various forms of social opposition, were mitigated by concessions to employees and by welfare payments; something that had no counterpart in *eg* the Baltic Republics. The standard way of thinking applied to post-socialist countries however gives rise to various doubts which result from the inconsistent (hybrid) institutional and social structure of the new order, as well as from significant difficulties in application of the varieties of capitalism perspective.

As a result, conclusions emerging from discussions within its framework are not unambiguous with respect to Poland. For example, according to the standpoint dominant in neoclassical economics and the theory of modernisation, Poland constitutes a particular variant of the liberal model. In the light of other presuppositions and indicators the Polish economy is seen as a variant of continental capitalism with large state participation (close to the coordinated model), a hybrid between "pure" models of capitalism or capitalism "from without" controlled by foreign investors.

The divergences here arise in a significant measure from the competition between theories of modernisation and a neo-Marxist orientation of the world system theory type, or the dependency approach also inspired by the conservative tradition and various national perspectives. In the methodological dimension a certain role too is filled by rivalry between qualitative and quantitative approaches that usually concentrate on different dependencies and variables. As a result, the findings of the VoC literature cannot be applied mechanically or uncritically in research into systemic change in Poland. However, advocates of the neoclassical perspective, like their leftwing opponents, emphasise that the Polish variant of liberal market economy diverges significantly from the Anglo-Saxon model.

The first of these term this type of economy as an "emerging market" characterised (perhaps temporarily) by lower economic, institutional and social standards than those in countries with developed capitalism. On the other hand the second group holds that the "dependent market economy" in Central Europe constitutes, rather, a qualitatively new variety of capitalism, and not a simply a mutation of a liberal economy. Both the status of "emerging market" and the conception of a "dependent market economy" indicate the

necessity of regarding Polish capitalism in categories extending beyond the dichotomy of liberal or coordinated market economies.

The models forming the basis of this dichotomy characterise exclusively the economies of developed capitalism. By their very assumptions they do not refer to post communist states. From this, together with the broadening of the perspective of varieties of capitalism to Central Europe, arises a two fold attempt to escape from the dichotomy. The first of these attempts sees Poland as an institutional hybrid between the 'pure' models of liberal and coordinating capitalism. In accordance with the neoclassical and modernising approach, this 'hybridity' is a feature of the period of transition from an "emerging market" to a "advanced market economy". In this instance comparison with "Mediterranean capitalism" as a hybrid between "pure" models of liberal or coordinating capitalism is frequently invoked.

In discussion of European post-socialist countries, adherents of such an approach draw attention to the frequent linking of market regulation with elements of coordinating regulation, and even *étatisme* from before 1989. They are termed collectively as "mixed economies" distinguished by poor institutional and market coordination and a separate type of relation between the state, the economy and the organization of economic interests. Poland, in view of the predominant form of market coordination and the fragmentation of economic interests is in this conceptualisation regarded as close to the liberal model. It retains however significant differences, *i.a.* a large public sector in the economy, elements of neo-corporatism in the system of representation of interests, and an early stage of development of market institutions, all distinguishing this type of economy from the "pure" liberal model. In this perspective the main challenges concern realisation of subsequent reforms accelerating institutional and developmental convergence to the level of highly developed countries (their character is expressed symbolically by the question: when and in what way will Poland enter the eurozone?).

In Poland until not long ago a similar pattern of transformation was perceived in the economic development of Southern Europe and Ireland which integrated themselves with the centres of capitalism in Western Europe in the framework of the European Union and the eurozone. In such an interpretation a hybrid ("mixed economy") is seen as a symptom of incomplete reform aiming at a more developed, liberal variant of capitalism in Central Europe. The course of the crisis in the European Union, particularly spectacular in the states of Southern Europe seems nevertheless to confirm the thesis about the lasting distinctness of such hybrids, something that further questions the wisdom of regarding the expansion of capitalism solely as systemic convergence (particularly when in the official discourse there appears a division between core and peripheral states of the eurozone).

Another attempt to escape from the dichotomy of a liberal or a coordinating market economy appeals to a neo-Marxist interpretation of capitalism, as well as to other structural comparisons, with states occupying a subordinate, peripheral place in the global division of labour, such as the majority of Asian countries and all of the Latin American and African states. In this understanding Poland is termed a "dependent market economy" which even though a member of the EU remains a country of low institutional standards subordinating its development policy to the decisions of the main net contributors to the Union's budget (structural funds) and to the interests of foreign capital. In this perspective answers to the following questions are key: Under what conditions is integration with the economies of the centre carried out? Who in a systemic sense controls this process? What

institutional and social entities are its main organizers and beneficiaries? Both researchers invoking the typical analytical tools of institutional variety of capitalism, and those concentrating on the variants of post-communist capitalism resulting from the differentiation of exit routes from the previous system are trying to grasp the dynamic and characteristics of system change in Poland.

The first group of researchers deals in this connection with standard aspects of institutional analysis concerning coordination of the economy, corporate governance, industrial relations, education and vocational training, innovation transfer and comparative advantage. The second group on the other hand pay greater attention also to the extra-economic dimensions of new Polish capitalism “from without” – strategies and dominant alliances of key political actors, dominant cultural patterns, various causal factors of structural changes (among them formation of social classes), the state’s capacity for action and its relation to the economy and forms of mobilization of domestic business.

In this book an attempt is made to make use of inspiration flowing from both of the approaches presented. Such an approach is reflected in the profile of chosen indicators of the new system, as well as in analysis of the main institutional segments of the Polish economy. Considered among systemic indicators are: inheritance from the historical past, origin of the choice of model of capitalism in 1989, analysis of the activity of the main actors of the changes and of the quality of Polish democracy, the influence of EU membership on the form of systemic changes, the effectiveness of the state, internationalisation of the economy and the dominance of foreign investors, formation of new patterns of relations between politics and the economy, and issues related to the setting of the economy from the point of view of barriers to development of entrepreneurship. On the other hand, analysis of the main economic institutions has been concentrated on mechanisms of coordination, finance of investment, evolution of supervision of corporations, general working conditions, education and vocational training and transfer of innovation. A synthetic presentation of the findings of the research is given in summary table which outlines the specificity of the Polish variant of capitalism considered in eleven aspects taking into account its most characteristic features as well as empirical indicators.

KRZYSZTOF JASIECKI – socjolog, dr hab., profesor w Instytucie Filozofii i Socjologii PAN. Bada formowanie się oraz strategie działania polskich elit politycznych i gospodarczych, grupy nacisku i lobbying, materialne oraz społeczne aspekty zamożności i bogactwa, jak również wybrane zagadnienia integracji Polski z UE oraz globalizacji. Autor lub redaktor siedmiu książek i blisko 80 publikacji naukowych. Ważniejsze książki: *Grupy interesu i lobbying. Polskie doświadczenia w unijnym kontekście* (red., 2011), *Lobbying. Sztuka skutecznego wywierania wpływu* (wspólnie z Małgorzatą Molędą-Zdziech i Urszulą Kurczewską, 2006), *Elita biznesu w Polsce. Drugie narodziny kapitalizmu* (2002).

(...) Dynamikę i wyróżniki zmian systemowych w Polsce próbują uchwycić zarówno badacze odwołujący się do typowych narzędzi analiz instytucjonalnej różnorodności kapitalizmu, jak i skupiający się na wariantach kapitalizmu pokomunistycznego wynikających z odmienności ścieżek wyjścia z poprzedniego ustroju. Pierwsi zajmują się standardowymi aspektami analizy instytucjonalnej dotyczącymi koordynacji gospodarki, nadzoru korporacyjnego, stosunków przemysłowych, edukacji i szkolnictwa zawodowego oraz transferu innowacji i przewagi komparatywnej. Natomiast drudzy zwracają większą uwagę na pozaekonomiczne wymiary nowego polskiego kapitalizmu – strategie i dominujące sojusze kluczowych aktorów polityki, instytucje polityczne, dominujące wzory kultury, czynniki sprawcze zmian strukturalnych (w tym formowanie się klas społecznych), zdolność państwa do działania i jego relacje z gospodarką lub formy mobilizacji krajowego biznesu. Książka wykorzystuje inspiracje płynące z obydwu prezentowanych podejść, czego przejawem jest charakterystyka wybranych wyznaczników nowego ustroju, jak również analiza głównych segmentów instytucjonalnych polskiej gospodarki. (...)

(fragment podsumowania książki)

(...) Książka ma charakter interdyscyplinarny. Można ją zaliczyć zarówno do prac z zakresu porównawczej ekonomii politycznej, jak i makrosocjologicznej analizy wielości kapitalizmu czy nawet nowej socjologii ekonomicznej lub nowego instytucjonalizmu. Krzysztof Jasiecki stawia pytanie o możliwość rozszerzenia koncepcji różnorodności kapitalizmu o doświadczenia krajów Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Polski, i daje bardzo kompetentny wgląd w debatę o wielości kapitalizmu w kontekście naszego regionu. (...)

(z recenzji prof. dr. hab. Juliusza Gardawskiego)

ISBN 978-83-7683-072-8



rcin.org.pl/ifiis