

*prof. nadzw. dr hab. Tomasz Grzegorz Grosse*

Katedra Europeistyki  
Uniwersytet Warszawski

## **Egzogeniczna gospodarka w Polsce. Model kapitalizmu wynikający z przemian politycznych**

### WPROWADZENIE

Celem niniejszego artykułu jest próba oceny zmian ustroju gospodarczego dokonujących się w ostatnich 20 latach w Polsce, przy uwzględnieniu sytuacji w wybranych państwach Europy Środkowej<sup>1</sup>. Podstawą dla tych zmian był upadek zimnowojennego ładu geopolitycznego w Europie po roku 1989. W konsekwencji włączenia państw Europy Środkowej do instytucji politycznych Zachodu nastąpiły również reformy systemu gospodarczego oraz zmiany polityki gospodarczej prowadzonej w tym regionie. W szczególności interesuje mnie wpływ integracji europejskiej na kształtowanie nowego modelu gospodarczego po okresie realnego (państwowego) socjalizmu. Wpływ ten będę określał terminem europeizacji.

W literaturze opisującej różne odmiany kapitalizmu najczęściej wymienia się dwa wiodące paradygmaty: liberalny i koordynacyjny [Hall, Soskice (red.), 2001, s. 1–44; Amable, 2003, s. 103–114, 176; Alber, 2006, s. 393–419]. W odniesieniu do Polski wskazuje się na rozwiązania hybrydowe przyjmowane w trakcie transformacji [Morawski, 2000; Szelenyi, Wilk, 2010 s. 565–586] lub na dominację wzorców liberalnych [Grosse, 2008a, s. 7]. Choć pewne znaczenie w dalszym ciągu ma tutaj spuścizna państwa socjalistycznego to w trakcie zmian ustrojowych po roku 1989 preferowane były rozwiązania neoliberalne zaczerpnięte głównie z USA i Wielkiej Brytanii. Były one także intensywnie wspierane w trakcie procesu integracji Polski z Unią Europejską (UE). Podstawową tezę niniejszego opracowania jest to, że pod wpływem transformacji ustrojowej oraz integracji z UE w Europie Środkowej uformowała się specyficzna odmiana kapitalizmu. Choć jest ona bliska modelowi liberalnemu, to w istocie jej podstawową i konstytucyjną cechą jest zależność zewnętrzna.

---

<sup>1</sup> Region Europy Środkowej został zawężony do byłych państw komunistycznych, które włączono do UE w latach 2004–2007.

Określam ten typ kapitalizmu jako egzogeniczny, gdyż jest on silnie warunkowany czynnikami zewnętrznymi (m.in. decyzjami politycznymi i gospodarczymi, zagranicznymi inwestycjami i technologiami).

### WPLYW INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Nowy model gospodarczy został w dużym stopniu wprowadzony w wyniku przemian politycznych po roku 1989. Proces integracji europejskiej wzmocnił ten kierunek zmian i zakorzenił je w systemie regulacyjnym i gospodarczym UE. W ten sposób procesy europeizacji miały istotne znaczenie dla utrwalenia modelu kapitalistycznego wprowadzonego w Europie Środkowej. Podstawą tych procesów był odgórny transfer instytucji, w tym m.in. poprzez obowiązek przyjęcia prawa wspólnotowego. Towarzyszyły temu perswazyjne metody wywierania wpływu na procesy modernizacyjne, które były korzystne dla zachodnich interesów gospodarczych [por. Epstein, Johnson, 2010, s. 1237–1260]. Krajom akcesyjnym z Europy Środkowej postawiono w roku 1993 tzw. kryteria kopenhaskie, jako warunek członkostwa w Unii Europejskiej. Dotyczyły one także kwestii ekonomicznych, zwłaszcza konieczności wprowadzenia w tych krajach gospodarki rynkowej, otwarcia się na wspólny rynek i w przyszłości gotowości do przyjęcia euro. Warto zaznaczyć, że Komisja Europejska i inne instytucje unijne intensywnie współpracowały w tej mierze z międzynarodowymi instytucjami finansowymi, przedsiębiorstwami oraz rządami poszczególnych krajów zachodnioeuropejskich. Wspomniane podmioty wywierały silną presję na kraje naszego regionu [por. Epstein, 2008b]. Była ona związana z chęcią otwarcia rynków dla zewnętrznych inwestorów, dokonywania przyspieszonej prywatyzacji i zmniejszania obecności państwa w gospodarce, a także zwiększania intensywności relacji gospodarczych z Zachodem.

Wśród perswazyjnych metod oddziaływania należy wymienić m.in. doradztwo zewnętrznych ekspertów, niezwykle istotne w okresie odbudowy instytucji kapitalistycznych [Epstein, Johnson, 2010, s. 1243]. Znajdowali się wśród nich pracownicy lub eksperci instytucji unijnych (np. Europejskiego Banku Centralnego, Komisji Europejskiej) lub pochodzący z administracji państw członkowskich. Niekiedy ich pomoc była niezwykle daleko idąca. Na przykład opracowywali gotowe projekty aktów legislacyjnych. Uczestniczyli również w programach szkoleniowych dla polskich decydentów politycznych, niejednokrotnie finansowanych przez instytucje europejskie, państwa członkowskie lub zagraniczne fundacje. Jednocześnie metody perswazyjne były wzmocniane przez bardziej siłowe (*coercive*) instrumenty oddziaływania, na przykład warunkujące pomoc rozwojową poprzez spełnienie określonych oczekiwań zachodnich instytucji. Tak było w przypadku środków pomocowych Międzynarodowego Funduszu Walutowego lub

Banku Światowego. Podobne metody wprowadziła również Unia Europejska wraz z rozpoczęciem negocjacji akcesyjnych z Polską i innymi państwami naszego regionu.

Na początku transformacji gospodarczej w Europie Środkowej wiodące znaczenie dla stymulowania reform miały przede wszystkim międzynarodowe instytucje finansowe. Uczestniczyły w tym również największe korporacje, które w istotnym stopniu wpływały na kształtowanie procesów gospodarczych [por. Jacoby, 2010, s. 416–432]. Oczekiwały one od rządów naszego regionu stworzenia jak najbardziej korzystnych warunków dla inwestorów zewnętrznych, w tym szeregu przywilejów inwestycyjnych oraz przyspieszonej prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Wykorzystywały z jednej strony otwierający się rynek zbytu Europy Środkowej dla własnych towarów i usług, a z drugiej strony korzyści wynikające z dostępu do relatywnie tańszych zasobów pracy w ramach umiędzynarodowionego systemu produkcji. Jednocześnie broniły dostępu do własnych rynków dla firm pochodzących z Europy Środkowej, które mogły mieć korzystniejszą pozycję konkurencyjną (np. na rynku tekstyliów, produktów rolniczych, przemysłu stalowego, chemicznego). Równocześnie intensywnie uczestniczyły w prywatyzacji tych obszarów gospodarki w państwach Europy Środkowej.

W ramach globalnej produkcji następuje segmentacja procesów produkcyjnych i zmiana dotychczasowego rozumienia przewag komparatywnych. Kluczowe znaczenie ma usytuowanie danego państwa w łańcuchu produkcji prowadzonej przez duże transgraniczne korporacje. Największą rolę pełnią centra decyzyjne takich firm usytuowane najczęściej w ich kraju macierzystym, a także produkcja technologii (badań rozwojowych) i najbardziej zaawansowanych technologicznie działań wytwórczych. Najmniej liczy się wykorzystanie taniej siły roboczej, np. montowanie wcześniej skonstruowanych podzespołów. Państwa Europy Środkowej w procesach wymiany gospodarczej z Europą Zachodnią oferowały głównie zachęty dla inwestorów i dostęp do taniej siły roboczej. Dawało im to dość niską pozycję w łańcuchu produkcyjnym zagranicznych korporacji, zarówno na płaszczyźnie decyzyjnej, jak i technologicznej [szerzej Baldone, Sdogati, Tajoli, 2007, s. 1726–1769]. Inną konsekwencją omawianych procesów jest zawyżona wartość eksportu z państw Europy Środkowej. Jest to w części re-eksport w ramach umiędzynarodowionego cyklu produkcji. Dlatego wskaźniki eksportu tylko w niewielkim stopniu oddają rzeczywiste przewagi konkurencyjne Polski w gospodarce globalnej.

Bardzo szybko w promocję zachodniej ekspansji gospodarczej w Europie Środkowej włączyły się władze publiczne, zarówno europejskie, jak i państw członkowskich UE-15. Również i one zachęcały rządy Europy Środkowej do przyspieszonej prywatyzacji. Na przykład Komisja Europejska podkreślała jej znaczenie w corocznych raportach dotyczących przygotowania do członkostwa

[Jacoby, 2010, s. 419]. Miała ona zmodernizować gospodarki postsocjalistyczne i pobudzić konkurencję na ich rynku wewnętrznym. Ale była także niezwykle korzystna dla zewnętrznych inwestorów, zwłaszcza w segmentach rokujących ogromne i stałe zyski (m.in. telekomunikacji i bankowości). Ponadto, proces stowarzyszenia z UE, a później faza przygotowania do członkostwa wymuszała na państwach naszego regionu, w tym na Polsce – przyjęcie prawa europejskiego. Było to związane z otwarciem krajowego rynku na zewnętrzną konkurencję, a także nałożeniem na lokalne firmy szeregu obciążeń związanych z europejskimi normami i standardami. Eksperci [Jacoby, 2010, s. 423] wskazują, że w tym samym okresie instytucje europejskie, a zwłaszcza rządy państw „starej” UE-15 – nie zgadzały się na pełne otwarcie własnych rynków zbytu. Uwidoczniła się w tym miejscu nierówność wpływów politycznych między dotychczasowymi członkami Unii i państwami kandydackimi, która przełożyła się na wymierne korzyści dla strony zachodnioeuropejskiej.

Widoczne były również pewne różnice interesów między zachodnimi podmiotami rynkowymi i publicznymi w podejściu do transformacji gospodarczej w Europie Środkowej. Korporacje oczekiwały rozlicznych przywilejów dla swoich inwestycji (m.in. podatkowych). Tymczasem rządy nie były zainteresowane realokacją produkcji do Europy Środkowej, gdyż ograniczało to zatrudnienie i zmniejszało bazę podatkową w ich krajach. Z tych samych względów – niektóre spośród państw zachodnich – były przeciwne liberalizacji na rynku usług lub w zakresie stosunków przemysłowych w Europie Środkowej. Chętniej wspierały swobodę wymiany handlowej. Nie zmienia to jednak ich generalnie przychylnego stosunku do otwarcia środkowoeuropejskich rynków zbytu i wsparcia ekspansji gospodarczej ich rodzimych firm w tym regionie.

Rezultatem europeizacji była m.in. głęboka prywatyzacja instytucji finansowych przez inwestorów zagranicznych. W Europie Środkowej sięga ona średnio 80% tego sektora, podczas kiedy w krajach zachodnioeuropejskich rzadko przekracza 20%. W przypadku Polski dane za rok 2006 wskazują na ponad 70-procentowy udział kapitału zagranicznego [por. T. Poghosyan, A. Poghosyan, 2010, s. 571–598; Epstein, 2008a, s. 880–898]. Dominowała praktyka przejmowania przez zagraniczne instytucje polskich banków państwowych, aniżeli budowania od podstaw filii instytucji zewnętrznych. Akwizycja miejscowych banków jest uznawana za mniej skuteczną formę poprawiania konkurencji na rynku wewnętrznym (nie zwiększa bowiem zasadniczo liczby konkurujących ze sobą instytucji). Niektórzy badacze [Aberbanell, Bonin, 1997, s. 31–61] wskazują także przykłady prywatyzacji w Polsce, które nie prowadziły do szybkiej poprawy zarządzania.

Własność w sektorze finansowym ma kluczowe znaczenie dla określenia dominujących interesów w gospodarce, które decydują o dalszym kształtowaniu systemu instytucjonalnego, a także tym, czy sektor jest efektywnie wykorzysty-

wany dla procesów modernizacyjnych kraju. Badania dowodzą [por. Brown, Ongena, Popov, Yeşin, 2011, s. 93–130], że dominacja kapitału zagranicznego w sektorze finansowym w Europie Środkowej powoduje mniejsze kredytowanie przedsiębiorczości, aniżeli w państwach zachodnioeuropejskich. Szczególnie wysoki jest poziom odmów kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw, a więc tych, które stanowią zasadniczą większość krajowej gospodarki. Istnieje także mniejsza skłonność przedsiębiorców do występowania o kredyty, co wynika m.in. z większych niż na Zachodzie wymogów biurokratycznych, kosztów pożyczki, jak również ryzyka jej nieudzielenia przez banki. W ten sposób obecność zagranicznych instytucji finansowych w Europie Środkowej ogranicza możliwości finansowania gospodarki, a także zmusza przedsiębiorców do inwestowania z własnych środków. Odbija się to negatywnie na tempie wzrostu gospodarczego oraz możliwościach inwestowania w innowacje i badania rozwojowe, które należą do najbardziej kosztownych i ryzykownych sposobów podnoszenia konkurencyjności.

Po roku 1993 podjęto w Polsce próbę konsolidacji banków krajowych, co miało m.in. na celu ich restrukturyzację bez potrzeby uciekania się do kapitału zewnętrznego. W ten sposób mogły one osiągnąć konkurencyjność międzynarodową i zaangażować się w większym stopniu w procesy wewnętrznej modernizacji kraju. Jednak tego typu plany zostały zastopowane przez interwencję Ministerstwa Skarbu USA, wspieraną przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) i Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju [Epstein, 2008a, s. 889–890]. W rezultacie sprzedano szereg polskich banków zagranicznym inwestorom, oferując im preferencje podatkowe, swobodę operowania walutami zagranicznymi i dysponowania zgromadzonym kapitałem [Epstein, 2008a, s. 887].

Innym przykładem jest przeprowadzenie w Polsce i innych krajach regionu prywatyzacji sektora ubezpieczeń, w tym również emerytalnych. Były one intensywnie wspierane przez Bank Światowy, OECD, MFW. Wspomniane organizacje podjęły szerokie działania informacyjne (konferencje, publikacje, wypowiedzi w mediach), praktykowały zatrudnianie byłych oficjeli rządowych, wspierały organizacje społeczne i think-tanki promujące podobne rozwiązania itp. Instytucje europejskie, choć nie wymagały takich reform jako warunek akcesji, to jednak je akceptowały, a nawet nieformalnie wspierały [Orenstein, 2008, s. 899–917].

Zbliżona skala prywatyzacji nastąpiła w sektorze produkcyjnym. Inwestycje zagraniczne sięgają w tym sektorze w Europie Środkowej średnio poziomu 70% [Rugraff, 2010, s. 1–17]. W przypadku Polski przekraczają 50%, co wynika ze stosunkowo silnej roli własności państwowej w przedsiębiorstwach wydobywczych i surowcowych, energetyce oraz budownictwie. Jak się wydaje, nieco mocniejsza rola państwa w gospodarce nie jest w Polsce związana z chęcią wykorzy-

stania tego instrumentu do polityki przemysłowej. Należy ją raczej traktować, jako wynik silnego klientelizmu politycznego oraz chęci wynagradzania zaplecza partyjnego stanowiskami w spółkach państwowych. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie są uznawane przez ekonomistów [Bchir, Fontagné, Zanghieri, 2006, s. 45–74] za bezpieczniejsze od portfelowych, które mogą zostać szybciej wycofane powodując kryzys zadłużenia lub walutowy. Inwestycje bezpośrednie mogą również stymulować rozwój lokalnych firm, np. przez nawiązywanie współpracy kooperacyjnej lub przepływ innowacji i technologii. W przypadku Polski zagraniczne inwestycje przemysłowe nie przyniosły efektu „rozlewania się” technologii do firm krajowych [Nicolini, Resmini, 2010, s. 487–511]. Stwierdzono natomiast zwiększenie konkurencji na rynku wewnętrznym, co przyczyniło się do wypychania z rynku słabszych przedsiębiorstw lokalnych [Rugraff, 2010, s. 9]. Obecność silnych korporacji zagranicznych utrudniła także rozwój krajowych grup przemysłowych zdolnych do ekspansji zagranicznej. Dlatego też wielkość inwestycji zagranicznych z państw Europy Środkowej jest kilkakrotnie mniejsza od inwestycji lokowanych w tych krajach. W większości przypadków głównymi inwestorami poza granicę państw środkowoeuropejskich są filie korporacji międzynarodowych, które w ten sposób kontynuują swoją ekspansję w środkowej części Europy [Rugraff, 2010, s. 4]. Nielicznym wyjątkiem od tej reguły są polskie przedsiębiorstwa, zwłaszcza duże spółki kontrolowane przez państwo.

Opisane przykłady wskazują na to, że procesy europeizacji były silnie związane z wpływowymi interesami gospodarczymi podmiotów zachodnich (nie tylko europejskich). Dotyczyły szeregu korzyści dla tych interesów, zwłaszcza związanych z dostępem do rynku zbytu (np. dla produktów finansowych) i możliwości swobodnej akumulacji kapitału w oparciu o wysoką stopę zwrotu dokonanych inwestycji. Specjaliści podkreślają [Jacoby, 2010, s. 423–426; Csaba, 2007, s. 91], że procesy modernizacji gospodarczej w Polsce i w innych państwach Europy Środkowej były w dużym stopniu kontrolowane przez instytucje europejskie, a znacznie słabiej przez władze krajowe. Jednocześnie w niewielkim zakresie uwzględniały korzyści miejscowych gospodarek. Przykładowo, nie były ukierunkowane na poprawę konkurencyjności lokalnych przedsiębiorstw lub na rozpoznanie wewnętrznych czynników zwiększających przewagi komparatywne i zapewniających trwale perspektywy rozwoju. Zewnętrzne podmioty nie były zainteresowane wzmacnianiem sterowności państw Europy Środkowej nad własną gospodarką, a domagały się jedynie przywilejów i ochrony dla inwestycji, gwarancji własności i swobodnego dysponowania kapitałem. Asymetria wpływów politycznych miała więc bezpośrednie przełożenie na uprzywilejowanie zachodnioeuropejskich interesów gospodarczych i nierównomierną dystrybucję korzyści ekonomicznych między inwestorami zewnętrznymi a miejscową gospodarką.

Poszerzenie Wspólnoty (2004–2007) było specyficznym instrumentem modernizacyjnym dla krajów zachodnioeuropejskich. Zamiast podejmowania koniecznych zmian strukturalnych lub reformowania polityk unijnych – zastosowano mechanizm poszerzenia wspólnego rynku o słabiej rozwijające się gospodarczo kraje Europy Środkowej. Konkurencyjność przedsiębiorstw została podwyższona głównie przez obniżenie kosztów produkcji, a nie w wyniku zwiększenia innowacji technologicznych. Wysiłek inwestycyjny został skierowany na przejęcie konkurentów lub opanowanie nowego rynku zbytu. Taki sposób działania był szczególnie korzystny dla największych korporacji, które intensywnie lobbowały w instytucjach europejskich za rozwojem wspólnego rynku i jego poszerzeniem na wschód [Nollert, 2000, s. 187–209]. Niektórzy politolodzy dowodzą [szerzej Ziltener, 2004, s. 953–979], że opisywany sposób integracji gospodarczej w Europie był celowym zabiegiem elit politycznych, zarówno na szczeblu unijnym, jak również w najbardziej wpływowych państwach członkowskich. Według przytoczonej opinii poszerzenie wspólnego rynku na wschód przynosi nierówny podział korzyści między poszczególne kraje. Wprawdzie w nowych państwach członkowskich szybciej rośnie zatrudnienie i inwestycje zagraniczne, ale jednocześnie jest to związane z przejmowaniem firm z tego regionu przez korporacje z krajów piętnastki.

Podział korzyści wynikających z poszerzenia wspólnego rynku na wschód najlepiej opisują różnice między dwoma grupami europejskich państw [szerzej Jones, 2003, s. 197–222]. Pierwszą grupę tworzą kraje nadwyżki na rachunku obrotów bieżących, wśród których znajdują się m.in. państwa Beneluxu i Niemcy. Są one nastawione na produkcję eksportową i wykorzystują integrację unijnej gospodarki do intensywnej ekspansji kapitałowej (inwestycji portfelowych i bezpośrednich). Drugą grupę tworzą kraje trwałego deficytu na rachunku obrotów bieżących, którego nie mogą zniwelować środki transferowane z unijnego budżetu. Wśród nich znajdują się wszystkie nowe kraje członkowskie, a także Portugalia, Hiszpania, Grecja i Włochy. Mają one wspólny katalog cech charakteryzujących ich gospodarki. Kraje nienależące do systemu euro mają stosunkowo wysokie stopy procentowe, które wprawdzie przyciągają zagraniczne oszczędności, ale jednocześnie utrudniają rozwój rodzimych przedsiębiorstw (droższy kredyt inwestycyjny). Kolejną cechą tych gospodarek jest tendencja do aprecjacji waluty krajowej, co jest korzystne dla inwestycji zagranicznych w papiery dłużne skarbu państwa, ale utrudnia eksport i stymuluje import dóbr konsumpcyjnych.

Należy zauważyć, że wyżej opisany podział geograficzny na wspólnym rynku pokrywa się z silnym zróżnicowaniem poziomu innowacyjności poszczególnych gospodarek, a także tym, czy ich konkurencyjność opiera się na tanich zasobach produkcyjnych, czy na wysokich kwalifikacjach zasobów ludzkich oraz zwiększonej innowacji technologicznej. W Unii istnieje bardzo wyraźny podział między

krajami z północno-zachodniej a tymi z południowej i wschodniej części kontynentu w zakresie wyżej wymienionych parametrów rozwoju [Padoan, Mariani, 2006, s. 77–112; Borrás, 2003, s. 61; Prange, Kaiser, 2005, s. 241–263; Cappel- lin, 2004, s. 207–225]. Należy podkreślić, że polityki gospodarcze UE utrwalają opisywane problemy. Głównymi beneficjentami europejskiej polityki innowacyjnej są największe kraje członkowskie: Niemcy, Wielka Brytania, Francja i Włochy. Jednocześnie w przeliczeniu na mieszkańców – największymi odbiorcami omawianej polityki są kraje nordyckie, mające największy potencjał narodowych systemów innowacji. Spośród „starych” państw członkowskich najslabiej korzystają z tej polityki unijnej kraje kohezyjne, tj. Grecja, Hiszpania i Portugalia. Najczęściej jest to poniżej średniego poziomu absorpcji w UE-15. W omawianych krajach głównymi beneficjentami tej pomocy są instytucje naukowe i publiczne zakłady badawcze, a nie przedsiębiorstwa prywatne. Jednocześnie kooperacja z czołowymi ośrodkami innowacyjnymi w Zachodniej Europie odbywa się tutaj w sposób „wyspowy”, a więc niemający szerszego znaczenia dla poprawy poziomu innowacyjności w danym kraju [Sharp, Pereira, 2001]. W opinii specjalistów [Amin, Tomaney, 1995, s. 10–47], dotychczasowa europejska polityka innowacyjna nie zmniejszyła dysproporcji rozwojowych w Unii, wzmacniając raczej gospodarkę regionów silniejszych i bardziej konkurencyjnych. Także polityka spójności, której jednym z głównych beneficjentów jest Polska – w niewielkim stopniu wspiera modernizację w kierunku zbudowania innowacyjnej gospodarki [szerzej Grosse, 2007, s. 163–178]. Badacze [Błażek, Vozáb, 2006, s. 237–248] zwracają uwagę na nadmierne znaczenie celów istotnych z punktu widzenia rozwoju całej Europy, w tym dla regionów centralnych i rozwoju handlu w zjednoczonej Europie. Przykładem takiego podejścia jest lansowanie transeuropejskich sieci transportowych (TINA). Sprzyja to osiągnięciu spójności w skali całej Unii, a w mniejszym stopniu wewnątrz danego kraju [Błażek, Boeckhout, 2000, s. 301–318]. Innym zagrożeniem jest nadmierne zorientowanie europejskiej polityki spójności wobec słabszych obszarów na celach infrastrukturalnych, a jednocześnie skierowanie pomocy unijnej na programy wspierające innowacyjną gospodarkę do lepiej rozwijających się regionów. W ten sposób polityka unijna może się przyczynić do utrwalenia podziału między unijnymi centrami i regionami peryferyjnymi [Baudelle, Guy, 2004; Grosse, 2010a, s. 313–328].

## ROLA UWARUNKOWAŃ WEWNĘTRZNYCH

Ważnym czynnikiem przyspieszającym kierunek procesów modernizacyjnych w Polsce były uwarunkowania wewnętrzne. Wśród nich bodaj najważniejsza była „ucieczka” od ustroju socjalistycznego do kapitalizmu. Dotyczyło to przede



wszystkim nawiązania relacji z międzynarodowymi organizacjami ekonomicznymi i zintensyfikowania wymiany gospodarczej z Zachodem. Początkowy okres transformacji przyniósł zapaść we wszystkich krajach postkomunistycznych. W Polsce było to powiązane z kontrowersyjnym [por. Kołodko, 2009, s. 23–64; Poznański, 1996] programem radykalnych reform, określanym mianem „terapii szokowej”. Nastąpił również rozpad wcześniejszych relacji prowadzonych w ramach Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej (1949–1991). Niektórzy ekonomiści [por. Rosati, 1998; Kołodko, 2009, s. 24–25] uznają to za poważny błąd polityki gospodarczej, choć był to raczej rezultat geopolitycznego zwrotu w kierunku zachodnim. Przyjęto doktrynę liberalną w ekonomii jako dominujące podejście do modernizacji krajowej gospodarki. Mechanizm „ucieczki” od socjalizmu przyczynił się do wyboru neoliberalnych wzorców i sprzyjał traktowaniu jakiegokolwiek obecności państwa w gospodarce za patologię [Epstein, Johnson, 2010]. Innym czynnikiem był niedostatek odpowiedniej wiedzy polskich elit na temat różnorodności istniejących rozwiązań kapitalistycznych na świecie. Jednocześnie zbliżenie geopolityczne do Stanów Zjednoczonych Ameryki i fascynacja sukcesem jej gospodarki powodowały, że rozwiązania amerykańskie traktowane były z najwyższym autorytetem. Brakowało wiedzy i doświadczenia, aby próbować spojrzeć na zewnętrzne propozycje reform w sposób bardziej krytyczny, w tym próbując określić ich wewnętrzne motywacje i interesy.

Dodatkowym problemem była słabość struktur państwa, w tym niskie kompetencje po stronie administracji, brak odpowiednich instytucji krajowej polityki gospodarczej, jak również rozchwianie polityki państwa w okresie fundamentalnej transformacji ustrojowej [Hausner, 2009, s. 65–85]. Elementem wprowadzającym chaos był brak ciągłości procesów politycznych – przede wszystkim w stosunku do państwa socjalistycznego, ale również w odniesieniu do częstych zmian ugrupowań rządowych odpowiadających za politykę gospodarczą [Epstein, Johnson, 2010]. Do tego należy dodać nierzadko niską legitymizację polskich władz, na przykład w okresie rządów koalicji SLD-PSL (1993–1997, 2001–2003), a więc ugrupowań wywodzących się z formacji komunistycznych. W sumie tworzyło to dość asymetryczne relacje władzy między podmiotami zagranicznymi i decydentami polskimi (pod względem kompetencji, pozycji negocjacyjnej i społecznej legitymizacji), dodatkowo wzmacniane przez formalne warunki związane z akcesją europejską.

W Polsce nie było odpowiednio silnej warstwy lokalnych przedsiębiorców, którzy mogliby identyfikować krajowe interesy gospodarcze i je reprezentować w procesach politycznych [Nölke, Vliegthart, 2009, s. 670–702]. Jedyną taką grupą byli menedżerowie i grupa właścicieli wywodząca się z nomenklatury państwa socjalistycznego. Jednak sposób uzyskania przez tę grupę pozycji w gospodarce budził opór społeczny, co utrudniało jej – przynajmniej na forum publicz-

nym – upominanie się o krajowe interesy. Bardzo szybko grupa ta zorientowała się na indywidualne korzyści wynikające z procesów europeizacji, a zwłaszcza pośrednictwa w prywatyzacji dla zagranicznego kapitału lub innych formach współpracy z koncernami międzynarodowymi. Był to skutek silnego oddziaływania europeizacji w sferze polityki gospodarczej, która, jak to wcześniej wskazałem, premiowała zachodnioeuropejskie interesy. Jednocześnie ukazało to silną skłonność polskich elit gospodarczych do poszukiwania wsparcia u zewnętrznych aktorów. Byli oni nierzadko „patronami” wielu indywidualnych karier zawodowych w środowisku krajowego biznesu, ale również w polityce lub w mass mediach. Warto zwrócić uwagę, że tego typu orientacja należy do tradycji historycznej polskiej arystokracji. Zwłaszcza w ostatnich dziesięcioleciach I Rzeczypospolitej, jak również w czasie rozbiorów – wiele karier rodzinnych lub osobistych tej grupy społecznej było konstruowanych w oparciu o bliskie relacje z mocarstwami ościennymi.

Ponadto, bardzo prędko prozachodni kierunek polskiej modernizacji uzyskał silne poparcie wśród dominujących w sferze politycznej i silnie oddziałujących na debatę publiczną środowiskach liberalnych i proeuropejskich. Ugrupowania polityczne i eksperci odwołujący się do ochrony krajowych interesów byli piętnowani jako etatystyczni, protekcyjnistyczni lub antyeuropejscy. Utrudniało to identyfikowanie narodowych interesów w procesach transformacji gospodarczej, w tym poszukiwanie przewag konkurencyjnych dla krajowych przedsiębiorstw lub endogenicznych zasobów dla trwałego rozwoju polskiej gospodarki.

W rezultacie wybór modelu gospodarczego w okresie transformacji ustrojowej bazował na rozwiązaniach neoliberalnych i opierał się na dużym udziale zewnętrznych inwestycji [por. Siuta-Tokarska, 2011, s. 44–66]. Widoczny był również podtekst geopolityczny, polegający na próbie silniejszego związania Polski z krajami zachodnimi, m.in. poprzez zwiększenie skali inwestycji zagranicznych. Cele geopolityczne związane z uzyskaniem członkostwa w UE były nadrzędne, a sprawom gospodarczym nie poświęcono szczegółowej uwagi. Było to związane z przekonaniem, że głównym czynnikiem modernizacji polskiej gospodarki będą zewnętrzni inwestorzy i automatyczne procesy rynkowe. Ten sposób modernizacji można także określić jako „drogę na skróty” – bez odpowiedniego wysiłku po stronie władz państwowych i wzmocnienia krajowej gospodarki. Napływ zagranicznego kapitału, import zewnętrznych instytucji gospodarczych, w tym rozwiązań organizacyjnych i technologicznych – wyrównywał wprawdzie deficyty polskiego doświadczenia i kapitału, ale w niedostateczny sposób uwzględniał krajowe realia gospodarczo-społeczne oraz wewnętrzne cele rozwojowe.

Polscy ekonomiści krytycznie oceniają politykę gospodarczą w okresie transformacji. Uznają, że zabrakło spójnej strategii i wizji rozwoju kraju [Hausner,

2009, s. 72; Siuta-Tokarska, 2011, s. 57]. Działania tej polityki były nastawione na otwieranie gospodarki na zewnątrz, ale bez równoczesnego przystosowania jej do warunków ostrej konkurencji z zagranicą [Winiarski, 2003, s. 61–74]. Błędnie stawiano nacisk na stabilizację makroekonomiczną, zamiast na stymulowanie wzrostu gospodarczego i konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw. Mylono środki z celami. Przykładowo celem była liberalizacja przepływów kapitałowych, w tym zewnętrzne inwestycje i szybka prywatyzacja. A powinny być to jedynie środki dla stymulowania długofalowego rozwoju polskiej gospodarki [Kołodko, 2009, s. 28–29]. W szczególności zabrakło odpowiednich działań z zakresu polityki przemysłowej, które wspierałyby konkurencyjność i innowacyjność gospodarki narodowej [Mikołajewicz, s. 75–91; Winiarski, 2003, s. 68].

Proces akcesyjny do UE w sferze ekonomicznej był systemową konsekwencją i dopełnieniem polityki transformacyjnej [por. Walczak, 2010, s. 182–202]. Procesy europeizacji nie uwzględniały odpowiedniego przygotowania polskiej gospodarki do warunków konkurencji na wspólnym rynku, aby nie doznała ona zbyt wielkiego szoku. Działania krajowych władz zostały sprowadzone do implementacji prawa unijnego i nie były uzupełnione przez politykę wzmocnienia konkurencyjności polskich przedsiębiorstw [Winiarski, 2003, s. 62]. Ograniczyło to możliwości modernizacji gospodarki w wyniku integracji europejskiej. Raczej wywołało szereg negatywnych zjawisk. Wśród nich ekonomiści [Luc, 2003, s. 44–60; Winiarski, 2003, s. 69–70; Tomidajewicz, 2003, s. 92–136; Siuta-Tokarska, 2011] wymieniają m.in. niekorzystne zmiany strukturalne, w tym uwstecznienie struktury polskiego eksportu wynikające z osłabienia gałęzi produkujących wyroby technologicznie zaawansowane. Uległa pogorszeniu konkurencyjność produkcji, czego przejawem jest rosnący deficyt handlowy i na rachunku obrotów bieżących. Zbyt duży był napływ inwestycji krótkoterminowych o charakterze spekulacyjnym, przy niewystarczających inwestycjach produkcyjnych oraz nierównowadze między konsumpcją a inwestycjami. Innym problemem okazały się wzrastające nierównowagi regionalne, w tym dezindustrializacja wielu dawnych ośrodków przemysłowych. Obserwatorzy zewnętrzni dodają [por. *Chińska agencja ratingowa...*], że ryzykowna jest zbyt duża kontrola zagraniczna nad głównymi przedsiębiorstwami, jak również nadmierny napływ zewnętrznego kapitału spekulacyjnego, co może być destabilizujące w sytuacji pogorszenia koniunktury w państwach zachodnich.

## CECHY MODELU EGZOGENICZNEGO

W ten sposób tworzył się model rozwoju egzogenicznego, zależnego od dopływu kapitału zewnętrznego i podporządkowanego interesom zachodnich inwestorów. Wspomniane interesy są bardziej zainteresowane spekulacją finansową

(m.in. na rynku walutowym lub w nieruchomościach) niż długofalowymi inwestycjami mającymi modernizować gospodarkę. Komisja Europejska szacuje [por. Wolf, 2009], że banki ze starych krajów członkowskich (UE-15) odpowiadają za ok. 950 mld euro wierzytelności zagranicznych w nowych krajach UE. Uwidacznia to skalę inwestycji, które podbijały ceny aktywów, niejednokrotnie bazowały na powierzchniowych metodach szacowania ryzyka i prowadziły działalność w oparciu o wysoki zakres lewarowania kapitałów. W sytuacji kryzysu prowadzi to do niewypłacalności kredytobiorców, a więc również poważnych kłopotów zachodnioeuropejskich instytucji finansowych. Innym przykładem mogą być straty polskich przedsiębiorstw na opcjach walutowych, które zdaniem wicepremiera polskiego rządu były nie tylko wynikiem inwestycji spekulacyjnych, ale także okazją do szybkiego wyprowadzenia znaczących funduszy z polskiego systemu finansowego [por. *Czy bank ma sumienie?...*]. Opisany model gospodarczy jest więc silnie zależny od sytuacji na zewnętrznych rynkach oraz wrażliwy na zawirowania walutowe (sprzyja bowiem zadłużeniu w walutach międzynarodowych). Jednocześnie koszty pozyskiwania kapitału zagranicznego są najczęściej wyższe niż korzystanie z krajowych rezerw finansowych. Dlatego bardziej optymalną strategią byłoby dążenie do wewnętrznej akumulacji kapitału i oparcie procesów inwestycyjnych przynajmniej w części na krajowych zasobach.

Niektórzy eksperci uznają [por. Nölke, Vliegenthart, 2009, s. 681–682], że egzogeniczny model rozwoju ukształtowany w Europie Środkowej – jest specyficzną odmianą kapitalizmu. Choć dominujące znaczenie mają tutaj instytucje paradygmatu liberalnego, to znacznie ważniejsza jest systemowa rola zależności gospodarczej od zagranicznego transferu kapitału i technologii. Najbardziej istotne dla rozwoju oraz konkurencyjne sektory gospodarek w tej części Europy zostały zdominowane przez kapitał zewnętrzny. W ocenie ekspertów [King, Sznajder, 2006, s. 751–801] powoduje to, że kluczowe dla przyszłości tych gospodarek decyzje strategiczne są podejmowane poza granicami. Ponadto, miejscowe przedsiębiorstwa mają niewielki wpływ na te decyzje i dość niską pozycję w ramach łańcucha produkcyjnego korporacji transgranicznych. Analizując literaturę można dojść do wniosku, że państwa Europy Środkowej podejmowały nieco odmienne warianty transformacji gospodarczej. Na przykład polityka większych państw tego regionu (Węgier, Czech, Polski, Słowacji) jest nieco bardziej zdystansowana wobec presji europeizacji w sferze gospodarczej [Johnson, 2008, s. 826–841]. W zależności od okresu i konfiguracji ugrupowań rządowych panowały tutaj nieco odmienne poglądy dotyczące polityki gospodarczej i stopnia jej niezależności od zewnętrznych podmiotów. Niemniej jednak pomimo pewnych różnic – państwa omawianego regionu prowadziły politykę prowadzącą do mniejszej lub większej zależności lokalnej gospodarki [por. Lust, 2009, s. 339–370].

Systemowa analiza utrwalonego w wyniku europeizacji modelu gospodarczego zakłada tendencję dostosowania miejscowej gospodarki do jego mechanizmów działania i poszukiwania wewnętrznej racjonalności (korzyści) w ramach tego modelu. Jego konkurencyjność opiera się głównie na tanich czynnikach produkcji (zwłaszcza pracy) oraz gwarancji stosunkowo dużych dochodów z inwestycji portfelowych. Inną cechą systemową jest słabość instytucji dialogu społecznego, w tym organizacji pracodawców i związków zawodowych oraz stosunkowo liberalne regulacje na rynku pracy [por. *Industrial Relations In Europe 2008*, s. 45–71, 151; Grosse, 2008b, s. 69–90]. Przyjęty model modernizacyjny wydaje się dość krótkowzrocznym podejściem do rozwoju. Należy bowiem założyć, że koszty pracy w Polsce będą systematycznie się zwiększały (zwłaszcza po przyjęciu wspólnej waluty). Natomiast utrzymanie dopływu inwestycji portfelowych wymaga wyższych kosztów (np. podwyższonych stóp procentowych). Są one z reguły bardziej nastawione na krótkookresową spekulację (niż na długofalowe inwestycje) i bardziej podatne na odpyły z granicę.

Znacznie lepszą, choć nieporównanie trudniejszą w realizacji strategią modernizacyjną byłoby dążenie do zmiany strukturalnej polskiej gospodarki w kierunku zwiększenia innowacyjności, udziału nowoczesnych technologii, zbudowania wysokiego poziomu zasobów ludzkich i silnego zaplecza naukowo-badawczego. Zewnętrzni komentatorzy jednak podkreślają [Copsey, Haughton, 2009, s. 263–286], że polskie elity polityczne były w bardzo niewielkim stopniu zainteresowane takim właśnie kierunkiem rozwoju. Przyjęty w Polsce model modernizacji w zbyt słabym stopniu stymuluje trwały rozwój opierający się na wewnętrznych czynnikach wzrostu i podporządkowany krajowym celom rozwoju społeczno-gospodarczego. Zabrakło odpowiedniego sterowania procesami reform ze strony polskiego rządu, podejścia strategicznego do planowania celów modernizacji, zrównoważenia korzyści i ciężarów podejmowanych reform między różnymi grupami społecznymi i poszczególnymi regionami kraju. Nie uzbrojono polskiej gospodarki w odpowiednie instytucje wspierające procesy modernizacyjne, nie wykluczając krajowych grup finansowych i systemu krajowej polityki regionalnej. Ponadto, nadmierne uzależnienie rozwoju gospodarczego od zagranicznych instytucji może prowadzić do zależności politycznej (lub geoeconomicznej).

## PODSUMOWANIE

Integracja europejska wprowadziła szereg zachodnich instytucji ekonomicznych, które stymulowały określony kierunek i sposób rozwoju Europy Środkowej. Transfer zewnętrznych wzorców był silnie wspierany przez za-

granicznych inwestorów, organizacje międzynarodowe i rządy poszczególnych państw UE-15. Nie bez znaczenia były również uwarunkowania lokalne, a zwłaszcza nastawienie polskich elit wobec modernizacji gospodarczej. Była ona podporządkowana celom geopolitycznym. Kluczowe znaczenie miały kwestie strategiczne związane z upadkiem ładu dwubiegunowego i „ucieczką” krajów Europy Środkowej od wpływów Rosji. Sprzyjało to bezkrytycznemu przyjmowaniu wzorców zachodnich. Przykładowo polskie elity nie doceniały wagi strategicznego podejścia do wyboru modelu modernizacyjnego, co było związane z brakiem odpowiednich kompetencji i fascynacją neoliberalnymi wzorcami instytucjonalnymi. Wpływała na to również polska kultura polityczna, która dość słabo wiąże cele geopolityczne z interesami gospodarczymi i czynnikami instytucjonalnymi (w tym administracyjnymi) [Grosse, 2010, s. 38–61].

Splot zewnętrznej presji politycznej i instytucjonalnej oraz specyfiki uwarunkowań lokalnych ukształtował egzogeniczny model rozwoju kraju. Ma on długofalowe i rozległe konsekwencje. Jak każdy system opiera się na wewnętrznej racjonalności procesów rozwojowych, posiada silne uzasadnienie ideowe, wzmacnia określone grupy interesów społecznych i osłabia inne, kieruje się własną logiką zmian instytucjonalnych itp. Jest to model określony przez mnie jako „droga na skróty”, gdzie rozwój kraju jest dokonywany poprzez zewnętrzne inwestycje i swobodną grę rynkową. W niewielkim stopniu opiera się na akumulacji endogenicznych czynników wzrostu i strategicznym sterowaniu przez polskie państwo kierunkami rozwoju. To europeizacja narzuca główne instytucje gospodarcze (poprzez transfer polityczny), wyznacza kierunki działań inwestycyjnych (m.in. przez polityki UE lub interesy inwestorów), przekazuje środki rozwojowe (z budżetu UE oraz od prywatnych inwestorów).

W rezultacie konkurencyjność gospodarki opiera się na tanich czynnikach produkcyjnych, a nie na przykład na rozwoju innowacyjności, zasobów ludzkich i naukowo-badawczych. System ten stosunkowo dobrze wpisuje się w podział pracy na wspólnym rynku, a także geograficzne rozbieżności Europy na bardziej konkurencyjną i innowacyjną część północno-zachodnią oraz słabszą część południowo-wschodnią. Model egzogeniczny przynosi wprawdzie korzyści w krótkiej perspektywie czasu, ale jednocześnie zdaje się blokować szanse rozwoju konkurencyjności w dłuższym okresie. Jest silnie zależny od koniunktury gospodarczej na rynkach zagranicznych.

Europeizacja była instrumentem wprowadzania egzogenicznego systemu gospodarczego w Polsce i w innych krajach Europy Środkowej. Podstawą tego procesu były asymetryczne relacje władzy politycznej i ekonomicznej między stroną zachodnioeuropejską a państwami Europy Środkowej. Dawne instytucje państwa socjalistycznego zostały rozmontowane po roku 1989, a w ich miejsce wprowadzono nowe, w dużym stopniu wynikające z procesu europeizacji.

Zmieniający się system funkcjonowania gospodarki wymuszał odpowiednie ukierunkowanie krajowej polityki gospodarczej. Było to z jednej strony związane z silną perswazją oraz presją warunków nakładanych przez aktorów zachodnioeuropejskich. Z drugiej wynikało z przekonań lokalnych decydentów, którzy poszukiwali racjonalności działania w ramach egzogenicznego modelu gospodarczego. System opierał się na przyciąganiu kapitału zewnętrznego i korzyściach wynikających z tanich kosztów czynników produkcji. Przyczyniało się to do oferowania szeregu preferencji i zachęt ekonomicznych dla inwestorów. Sprzyjało także tendencji do uelastyczniania warunków pracy i osłabiania pozycji związków zawodowych w gospodarce. Ponieważ mniejsze znaczenie w systemie gospodarczym miały podmioty krajowe, dlatego też zaniedbywana była krajowa polityka przemysłowa i polityka strukturalna. Eksperti [Klonowski, 2010, s. 229–245] wskazują na słabość działań adresowanych do małych i średnich przedsiębiorstw. Były one prowadzone w sposób doraźny i rozproszony między różnymi agendami rządu. Nie miały odpowiedniego odniesienia do szerszej i długofalowej strategii gospodarczej. Charakteryzowały się niewielkim dopasowaniem do potrzeb przedsiębiorców oraz były implementowane przy ich bardzo słabym udziale w poszczególnych programach. Przyjęcie modelu egzogenicznego powodowało, że miejscowe elity nie były specjalnie zainteresowane rozwojem polityki innowacyjnej lub inwestowaniem w badania rozwojowe [Nölke, Vliegenthart, 2009, s. 687–689]. Uznawano bowiem, że przyciągnięcie zewnętrznych inwestorów jest najprostszym sposobem pozyskiwania nowoczesnych technologii i ich „rozlewania” do miejscowych przedsiębiorstw. Tymczasem, jak pokazała praktyka – dyfuzja innowacji odbywała się w sposób bardzo powierzchowny [por. Grosse, 2007; Firszt, 2011, s. 195–207].

Także polityka makroekonomiczna była ściśle powiązana z egzogenicznym modelem rozwoju. Na przykład w Polsce w ostatnich latach cechowała ją dość luźna polityka fiskalna, której przejawem była tendencja do zwiększania deficytu publicznego i zadłużenia zagranicznego [por. Rossi, Tabernacki, 2010, s. 219–244]. Wprawdzie stymulowało to popyt wewnętrzny, ale w większości był on zorientowany na konsumpcję importowanych towarów, a nie inwestycje w endogeniczny rozwój. Ponadto, Polska prowadziła stosunkowo restrykcyjną politykę monetarną, charakteryzującą się relatywnie wysokimi (na tle UE) stopami procentowymi [Kołodko, 2009, s. 42]. Polityka monetarna była korzystna dla przyciągania inwestycji zagranicznych, w tym zwłaszcza portfelowych. Zwiększała jednak koszty kredytu inwestycyjnego. Ponieważ zaostrożona polityka pieniężna wiązała się również z aprecjacją złotówki – obniżało to konkurencyjność krajowego eksportu. W sumie była więc to polityka bardziej korzystna dla inwestorów zagranicznych, zwłaszcza spekulacyjnych, aniżeli podmiotów krajowych. Ponadto, wzmocnienie złotówki oraz brak odpowiedniej polityki przemysłowej (wzmocnia-

jącej przewagi komparatywne polskich przedsiębiorstw) – prowadziło do trwałej nierównowagi w bilansie handlowym. Od początku transformacji Polska notuje systematycznie deficyt handlowy (przekraczający w niektórych latach 6% PKB), jak również deficyt na rachunku obrotów bieżących [*European Economic Forecast...*, s. 227]. Zdaniem ekonomistów [Csaba, 2007, s. 55], jednym z najważniejszych wskaźników długofalowego rozwoju jest nadwyżka eksportu w wymianie handlowej, co dowodzi konkurencyjności gospodarki. Natomiast nadmierny import może być traktowany jako substytut dla endogenicznego rozwoju krajowej gospodarki.

Kluczowe znaczenie w ramach funkcjonowania na wspólnym rynku oraz w gospodarce globalnej ma zachowanie sterowności nad własną gospodarką, inicjowanie mechanizmów rozwoju endogenicznego i umiejętne włączanie w procesy integracyjne [por. Cimoli, Dosi, Stiglitz, 2009]. Chodzi o to, aby integracja wzmacniała lokalną gospodarkę, ale nie prowadziła do jej nadmiernego uzależnienia od aktorów zewnętrznych. Tymczasem model rozwoju egzogenicznego wprowadzony w Polsce i w innych państwach Europy Środkowej osłabia sterowność władz krajowych nad własną gospodarką. Powoduje również tendencję do bezrefleksyjnego przyjmowania zewnętrznych instytucji i imitowania europejskich wzorców. Posiada słabą zdolność do identyfikowania interesów krajowej gospodarki i ich aktywnego reprezentowania w polityce prowadzonej na arenie europejskiej. Podstawowym mankamentem polskiej odpowiedzi wobec europeizacji w dalszym ciągu pozostaje deficyt myśli strategicznej i trudności identyfikowania narodowych interesów. Trudno dostrzec polską wizję wpływania na europeizację, obejmującą nie tylko przemiany we własnym kraju, ale także możliwość oddziaływania na procesy zachodzące na szczeblu UE lub w sposób pośredni w innych krajach członkowskich.

Dotychczasowe procesy rozwoju kraju będzie dość trudno zmienić. Łatwiej jest wprowadzić reformy dopełniające dotychczas rozwijany system gospodarczy (jak w przypadku przyjęcia europejskiej waluty), aniżeli odwrócić jego dotychczasową racjonalność działania. Jest to związane z ukształtowaniem się silnych interesów społecznych i idei, które wzmacniają dotychczasowe kierunki modernizacji. Procesy europeizacji przebudowały bowiem strukturę społecznych interesów wzmacniając jedne i osłabiając inne grupy społeczne, w tym poprzez możliwości wywierania przez nie wpływu na debatę publiczną.

## LITERATURA

- Aberbanell J., Bonin J., 1997, *Bank privatization in Poland: The case of Bank Slaski*, "Journal of Comparative Economics", nr 25, s. 31–61.



- Alber J., 2006, *The European Social Model and the United States*, "European Union Politics", vol. 7, nr 3, s. 393–419.
- Amable B., 2003, *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford University Press, Oxford – New York.
- Amin A., Tomaney J., 1995, *The Challenge of Cohesion [w:] Behind the Myth of European Union. Prospects for cohesion*, red. A. Amin, J. Tomaney, Routledge, London, New York, s. 10–47.
- Baldone S., Sdogati F., Tajoli L., 2007, *On some effects of international fragmentation on comparative advantages, trade flows, and the income of countries*, "The World Economy", vol. 30, nr 11, s. 1726–1769.
- Baudelle G., Guy C., 2004, *The peripheral areas of Western Europe and EU regional policy: prospective scenarios*, referat przedstawiony na konferencji RSA: Europe at the margins: EU regional policy, peripherality & rurality, Angers, 15–16 April.
- Bchir H., Fontagné L., Zanghieri P., 2006, *The Asymmetric Impact of Enlargement on Old and New Member States: a General Equilibrium Approach [w:] The European Enlargement: Prospects and Challenges*, red. M. Artis, A. Banerjee, M. Marcelino, Cambridge University Press, Cambridge, s. 45–74.
- Błażek J., Vozáb J., 2006, *Ex-ante Evaluation in the New Member States: The Case of the Czech Republic*, "Regional Studies", vol. 40, nr 2, s. 237–248.
- Błażek J., Boeckhout S., 2000, *Regional policy in the Czech Republic and the EU accession [w:] Transition, Cohesion and Regional Policy in Central and Eastern Europe*, red. J. Bachtler, R. Downes, G. Gorzelak, Ashgate, London, s. 301–318.
- Borrás S., 2003, *The Innovation Policy of the European Union. From Government to Governance*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton.
- Brown M., Ongena S., Popov A., Yeşin P., 2011, *Credit in emerging Europe*, "Economic Policy", 26(65), s. 93–130.
- Cappellin R., 2004, *International knowledge and innovation networks for European integration, cohesion, and enlargement*, "International Social Science Journal", nr 180, s. 207–225.
- Chińska agencja ratingowa Dagong zmieniła perspektywę ratingu Polski na negatywną, PAP, 18-08-2011.
- Cimoli M., Dosi G., Stiglitz J.E. (red.), 2009, *Industrial Policy and Development. The Political Economy of Capabilities Accumulation*, Oxford University Press, Oxford – New York.
- Copsey N., Haughton T., 2009, *The Choices for Europe: National Preferences in New and Old Member States*, "Journal of Common Market Studies", vol. 47, nr 2, s. 263–286.
- Csaba L., 2007, *The new political economy of emerging Europe*, Akadémiai Kiadó, Budapest, s. 91.
- Czy bank ma sumienie? Rozmowa z W. Pawlakiem, wicepremierem i ministrem gospodarki, Wirtualna Polska, 10-05-2009.
- Epstein R.A., 2008a, *The social context in conditionality: internationalizing finance in postcommunist Europe*, "Journal of European Public Policy", vol. 15, nr 6, s. 880–898.

- Epstein R.A., 2008b, *Transnational actors and bank privatization* [w:] *Transnational Actors in Central and East European Transitions*, red. M.A. Orenstein, S. Bloom, N. Lindstrom, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.
- Epstein R.A., Johnson J., 2010, *Uneven Integration: Economic and Monetary Union in Central and Eastern Europe*, "Journal of Common Market Studies", vol. 48, nr 5, s. 1237–1260.
- European Economic Forecast, Spring 2011*, European Commission, Brussels 2011.
- Firszt D., 2011, *Międzynarodowy transfer technologii a modernizacja polskiej gospodarki* [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, Uniwersytet Rzeszowski, Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Rzeszów, zeszyt nr 18, s. 195–207.
- Grosse T.G., 2007, *Innowacyjna gospodarka na peryferiach? Wybrane koncepcje teoretyczne oraz doświadczenia rozwoju regionów peryferyjnych*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Grosse T.G., 2008a, *Europa na rozdrożu*, Instytut Spraw Publicznych Warszawa.
- Grosse T.G., 2008b, *Europeizacja a lokalne uwarunkowania administracyjne*, „Zarządzanie Publiczne”, nr 1(3), s. 69–90.
- Grosse T.G., 2010a, *EU Cohesion Policy and the peripheries of the New Member States* [w:] *Regional Development in Central and Eastern Europe*, eds. G. Gorzelak, J. Bachtler, M. Smętkowski, Routledge, London – New York 2010, s. 313–328.
- Grosse T.G., 2010b, *Między europeizacją a wpływem kultury politycznej* [w:] *Współczesne oblicza demokracji*, red. D. Gizicka, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń, s. 38–61.
- Hall P., Soskice D. (red.), 2001, *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford – New York.
- Hausner J., 2009, *Polityka gospodarcza – wokół dylematów i sporów* [w:] *Polska transformacja i jej przyszłość*, red. E. Mączyńska, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 65–85.
- Höpner M., Schäfer A., 2010, *Polanyi in Brussels? Embeddedness and the Three Dimensions of European Economic Integration*, MPIfG Discussion Paper 10/8.
- Industrial Relations In Europe 2008*, European Commission, Brussels 2008.
- Jacoby W., 2010, *Managing globalization by managing Central and Eastern Europe: the EU's backyard as threat and opportunity*, "Journal of European Public Policy", vol. 17, nr 3, s. 416–432.
- Johnson J., 2008, *The remains of conditionality: the faltering enlargement of the euro zone*, "Journal of European Public Policy", vol. 15, nr 6, s. 826–841.
- Jones E., 2003, *Liberalized capital markets, state autonomy, and European monetary union*, "European Journal of Political Research", vol. 42, nr 2, s. 197–222.
- King L., Sznajder A., 2006, *The State-Led Transition to Liberal Capitalism: Neoliberal, Organizational, World System, and Social Structural Explanations of Poland's Economic Success*, "American Journal of Sociology", vol. 112, nr 3, s. 751–801.
- Klonowski D., 2010, *The effectiveness of government-sponsored programmes in supporting the SME sector in Poland*, "Post-Communist Economies", vol. 22, nr 2, s. 229–245.
- Kołodko G.W., 2009, *Sukces na dwie trzecie. Polska transformacja ustrojowa i lekcje na przyszłość* [w:] *Polska transformacja i jej przyszłość*, red. E. Mączyńska, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 23–64.

- Luc S., 2003, *Ograniczenia w zakresie prowadzenia polityki gospodarczej w Polsce w warunkach integracji ekonomicznej* [w:] *Polityka gospodarcza w procesie akcesji Polski do Unii Europejskiej*, red. J.J. Tomidajewicz, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań, s. 44–60.
- Lust A., 2009, *Familiarity Breeds Contempt. Strategies of Economic Reform and Popular Attitudes toward the European Union in Lithuania and Estonia*, “The European Politics and Societies”, vol. 23, nr 3, s. 339–370.
- Mikołajewicz Z., 2003, *Uwstecznienie struktury przedmiotowej polskiego przemysłu i jego skutki dla procesów integracji z Unią Europejską* [w:] *Polityka gospodarcza w procesie akcesji Polski do Unii Europejskiej*, red. J.J. Tomidajewicz, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań, s. 75–91.
- Morawski W., 2000, *Zmiana instytucjonalna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Nicolini M., Resmini L., 2010, *FDI spillovers in new EU member states*, “Economics of Transition”, vol. 18, nr 3, s. 487–511.
- Nölke A., Vliegenthart A., 2009, *Enlarging the Varieties of Capitalism. The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe*, “World Politics”, vol. 61, nr 4, s. 670–702.
- Nollert M., 2000, *Lobbying for a Europe of Big Business: The European Roundtable of Industrialists* [w:] *Statebuilding in Europe. The Revitalization of European Integration*, red. V. Bornschier, Cambridge University Press, Cambridge, s. 187–209.
- Orenstein M.A., 2008, *Out-liberalizing the EU: pension privatization in Central and Eastern Europe*, “Journal of European Public Policy”, vol. 15, nr 6, s. 899–917.
- Padoan P.C., Mariani F., 2006, *Growth and Finance, European Integration and the Lisbon Strategy*, “Journal of Common Market Studies”, vol. 44, nr 1, 77–112.
- Poghosyan T., Poghosyan A., 2010, *Foreign bank entry, bank efficiency and market power in Central and Eastern European Countries*, “Economics of Transition”, vol. 18, nr 3, s. 571–598.
- Poznański K.Z., 1996, *Poland’s Protracted Transition. Institutional Change and Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Prange H., Kaiser R., 2005, *Missing the Lisbon Target? Multi-Level Innovation and EU Policy Coordination*, “Journal of Public Policy”, vol. 25, nr 2, s. 241–263.
- Rosati D., 1998, *Polska Droga do Rynku*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Rossi E., Tabernacki Z., 2010, *Promoting fiscal restraint in three Central European Member States* [w:] *The Central and Eastern European Countries and the European Union*, red. M. Artis, A. Banerjee, M. Marcellino, Cambridge University Press, Cambridge, s. 219–244.
- Rugraff E., 2010, *Strengths and weaknesses of the outward FDI paths of the Central European Countries*, “Post-Communist Economies”, vol. 22, nr 1, s. 1–17.
- Sharp M., Pereira T.S., 2001, *Research and Technological Development* [w:] *Competitiveness and Cohesion in EU Policies*, red. R. Hall, A. Smith, L. Tsoukalis, Oxford University Press, Oxford – New York.
- Siuta-Tokarska B., 2011, *Zarys wybranych problemów społeczno-gospodarczych Polski w okresie transformacji systemowej a polityka gospodarcza państwa* [w:] *Nierów-*

- ności gospodarcze a wzrost gospodarczy*, Uniwersytet Rzeszowski, Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Rzeszów, s. 44–66.
- Szelenyi I., Wilk K., 2010, *Institutional Transformation in European Post-Communist Regimes* [w:] *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, red. G. Morgan, J.L. Campbell, C. Crouch, O.K. Pedersen, R. Whitley, Oxford University Press, Oxford – New York, s. 565–586.
- Tomidajewicz J.J., 2003, *Sektory wrażliwe na proces integracji z Unią Europejską a problemy polityki gospodarczej w procesie akcesyjnym* [w:] *Polityka gospodarcza w procesie akcesji Polski do Unii Europejskiej*, red. J.J. Tomidajewicz, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań, s. 92–136.
- Walczak J., 2010, *Myśl polityczna polskiej transformacji i modernizacji po 1989 roku* [w:] *Polska i Europa Środkowa. Demokratyzacja. Konsolidacja. Europeizacja*, red. E. Nowak, R. Riedel, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2010, s. 182–202.
- Winiarski B., 2003, *Konkurencyjność gospodarki jako wyzwanie dla polityki makroekonomicznej i regionalnej w Polsce w perspektywie europejskiej integracji* [w:] *Polityka gospodarcza w procesie akcesji Polski do Unii Europejskiej*, red. J.J. Tomidajewicz, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań, s. 61–74.
- Wolf M., 2009, *Słaby popyt wewnętrzny to chroniczny kłopot Europy*, „Financial Times”, 27.05.09.
- Ziltener P., 2004, *The economic effects of the European Single Market Project: projections, simulations – and the reality*, “Review of International Political Economy”, vol. 11, nr 5, s. 953–979.

### Streszczenie

Celem artykułu jest próba oceny zmian ustroju gospodarczego dokonujących się w ostatnich 20 latach w Polsce, przy uwzględnieniu sytuacji w wybranych państwach Europy Środkowej. Chodzi o przedstawienie wpływu integracji europejskiej (europeizacji) na kształtowanie nowego modelu gospodarczego po okresie państwa socjalistycznego. Główną tezą artykułu jest to, że zmiany polityczne tworzyły model gospodarki zależnej (egzogenicznej).

### **Exogenous Economy in Poland. The Model of Dependent Capitalism Resulting from Political Transformation**

#### *Summary*

The article attempts to assess the systemic economic changes taking place in the last 20 years in Poland, with regard to the chosen exemplars of situation in other Central European states. The paper is going to depict the impact of European integration (Europeanization) on the formation of a new economic model after transition from post-socialist state. The main thesis of the article is that the political changes initiated under the influence of Europeanization and globalization created a dependent (exogenous) model of capitalism in Central Europe.